

UNIVERSITE MOULoud MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION



Mémoire de Master

*En vue de l'obtention du diplôme de Master académique en Sciences
Economiques.*

Option : Economie Monétaire et Bancaire.

Sujet

**Analyse de l'évolution de la part des produits
bancassurances dans l'activité de la BADR
de Tizi-Ouzou agence n° 580 durant
la période 2014-2017.**

Réalisé par :

FELLAH Ghania

KADI Djamila

Sous la direction de :

Mouloud GUERCHOUH

Année Universitaire : 2017/2018

Remerciements

Tout travail de recherche n'est jamais l'œuvre d'une seule personne.

A cet effet, nous exprimons notre reconnaissance et nos remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Notre première reconnaissance va à notre encadreur Mr. GUERCHOUH MOULOUD pour avoir bien voulu diriger ce travail.

Nous présentons nos remerciements également aux membres du jury pour avoir accepté d'évaluer ce travail de recherche.

Nous remercions également tous les enseignants de l'université Mouloud Mammeri, qui ont contribué à notre formation durant tout notre cursus universitaire.

Notre reconnaissance va également au chargé de la bancassurance Mr. LOUNI LAMINE, le chargé de service comptabilité Mr. AIT MAAMER MADJID et le chargé de service commercial Mr. ZERRAF YUCEF ainsi que tout le personnel de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A mes chers parents.

A mes frères, sœurs et nièces.

A mon fiancé.

A tous mes amis(es).

A tous ceux qui ont contribué à ma réussite.

FELLAH Ghania

Je dédie ce modeste travail :

A mes chers parents.

A mes sœurs, frères, mes nièces et neveux.

A la famille AMIS.

A mes amis (es).

KADI Djamila

Sommaire

Sommaire

Remerciements	I
Dédicaces.....	II
Liste des abréviations	III
Liste des tableaux et figures	IV
Introduction générale	01
Chapitre I : La configuration des acteurs de la bancassurance	
Introduction	06
Section 01 : Le secteur bancaire	06
Section 02 : Le secteur assurantiel.....	12
Section 03 : Le rapprochement entre les deux acteurs.....	17
Conclusion	25
Chapitre II : Les fondements de la bancassurance	
Introduction	27
Section 01 : Introduction à la bancassurance	27
Section 02 : Les produits distribués par la bancassurance	30
Section 03 : Les enjeux de la bancassurance.....	38
Conclusion	48
Chapitre III : La bancassurance en Algérie.....	
Introduction	49
Section 01 : L'organisation de la bancassurance en Algérie.....	49
Section 02 : Le contexte d'apparition de la bancassurance en Algérie.....	55
Section 03 : Les réalités de la bancassurance en Algérie	62
Conclusion	71
Chapitre IV : La bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou	
Introduction	72
Section 01 : La présentation de la BADR, la SAA, et la SAPS.....	72
Section 02 : Les produits bancassurances distribués par a BADR de Tizi-Ouzou	76
Section 03 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou.....	80
Conclusion	96
Conclusion générale	98
Bibliographie	100
Annexes	106
Table des matières.....	121

Liste des abréviations

Liste des abréviations

ADE : Assurance Des Emprunteurs.

AG : Auditoraat Généraal.

AGLIC : Algerian Gulf Life Insurance Company.

AMC : Assurance des Crédits Mutuels.

AMEV : Allianz Multi Epargne Vie.

ARCI : Assurance Remboursement Crédit Invalidité.

ASEVAL : Asociacion de sociedades Erisoras de Vales.

BADR : Banque Algérienne de Développement Rural.

BBVA : Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

BDL : Banque de développement local.

BNA : Banque National d'Algérie.

BEA : Banque Extérieure d'Algérie.

CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance de Garantie des Exportations.

CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance

CASH : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures.

CAA : Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport.

CAT NAT : Catastrophe Naturelle.

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'Epargne et de Prévoyance.

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole

CPA : Crédit Populaire d'Algérie.

CR : Centrale des Risques.

CSA : Commission de Supervision des Assurances

CTP : CNEP Total Prévoyance

FCP : Fonds Commun de Placement

FFSA : Fédération Française des sociétés d'Assurances

GAM : Générale d'Assurance Méditerranéenne

GAN : Groupe des Assurances Nordiste

GAV : Garantie des Accident de la Vie

HSBC ALGERIE: Hong Kong & Shanghai Banking Corporation Algeria

HT : Hors Taxe

IARD : Incendie, Accident et Risques Divers.

LEP : Livret d'Epargne Populaire.

MACIF : Mutuelle Assurance des Commerçants et Industriels de France et des cadres et salaires de l'industrie et du commerce.

MAPFRE VIDA : Mutualida de la Agrupacion de Propietarios de Old Fincas Rusticas de España

MATEC : Mutuelle d'Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Education et de la Culture

MRH : Multirisque Habitation

OPCVM : organisme de placements collectif en valeurs mobilières

SAA : Société Algérienne des Assurance

SAPS : Société d'Assurance de Prévoyance et de la Santé

SHC SEGUROS : Santander Hispano Centra Seguros.

SGCI : Compagnie d'assurance de Crédit à l'immobilier

SICAV : Société d'Investissement à Capital Variable.

SPA : Société Par Action

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

TTC : Toute Taxe Comprise.

VS : Vereinbarung über die sorgfaltspflicht der banken.

Liste des tableaux et figures

1. LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 01 : Impact des périodes d'inflation et de désinflation sur la banque et la société d'assurance.....	20
Tableau n° 02 : Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit distribué	61
Tableau n° 03 : Evolution des ressources collectées des banques publiques et des banques privées.....	63
Tableau n° 04 : La production du secteur des assurances entre la période 2015-2016.....	64
Tableau n° 05 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2014	80
Tableau n° 06 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2015	81
Tableau n° 07 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2016... ..	82
Tableau n° 08 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2017	83
Tableau n° 09 : Le calcul des commissions transférées par la SAA en 2014	87
Tableau n° 10 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2014..	87
Tableau n° 11 : Le calcul des commissions transférées par la SAA en 2015	89
Tableau n° 12 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2015..	89
Tableau n° 13 : Le calcul des commissions transférées par la SAA en 2016.....	91
Tableau n° 14 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2016..	91
Tableau n° 15 : Le calcul des commissions transférées par la SAA en 2017	93
Tableau n° 16 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2017..	93
Tableau n° 17 : Le calcul des commissions transférées par la SAPS durant la période (2014-2017)	95

2. LISTE DES FIGURES

Figure n° 01 : Le rôle économique d'un établissement de crédit	08
Figure n° 02 : La répartition des parts de marché du secteur des assurances en 2016	65
Figure n° 03 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2014	81
Figure n° 04 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2015	82
Figure n° 05 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2016.....	83
Figure n° 06 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2017	84
Figure n° 07 : L'évolution de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou durant la période (2014-2017).....	84
Figure n° 08 : L'évolution de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou durant la période (2014-2017).....	85
Figure n° 09 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2014....	88
Figure n° 10 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2015 ...	90
Figure n° 11 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2016 ...	92
Figure n°12 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2017	94
Figure n° 13 : Le nombre de contrats d'assurance de la SAPS souscrit au niveau la BADR de Tizi-Ouzou durant la période (2014-2017)	95
Figure n° 14 : Le montant des commissions transférer à la BADR de Tizi-Ouzou par la SAPS durant la période (2014-2017).....	96

Introduction générale

Les banques et les compagnies d'assurance sont les deux institutions fondamentales de système financier Algérien, car elles jouent un rôle important dans le financement de l'économie, en transformant l'épargne en investissement. Cette opération est à l'origine de la création de richesse et d'emploi, favorisant ainsi le développement et la croissance économique.

Après les mutations du secteur bancaire menées sous, l'apparition de la crise consécutive au choc pétrolier d'octobre 1973 et la pression des innovations financières, ainsi que la déréglementation durant les années 80, c'est désormais au tour des sociétés d'assurances de vivre de profonds bouleversements après plusieurs décennies de léthargie.¹

Avec les bouleversements de secteur financier, les banques et les compagnies d'assurances se trouvent face à un environnement plus dynamique auquel ces deux institutions doivent s'adapter, en ciblant de nouveaux segments du marché similaires, ce qui a engendré un rapprochement entre elles et a conduit à la naissance d'un nouveau terme « bancassurance ». Celui-ci est défini comme la distribution des produits d'assurances par les guichets bancaires et la distribution des produits bancaires par les assureurs.

C'est ainsi que, durant les années 80-90, la distribution des produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires a commencé à se généraliser en Europe. L'apparition et le développement de la bancassurance, durant ces dernières années, constituent l'un des plus significatifs changements dans le secteur des services financiers.²

D'un point de vue purement historique, la bancassurance est apparue en septembre 1965, en Grande Bretagne, par la création des Barclays Life³. Puis elle s'est développée dans plusieurs pays, à l'instar de certains pays Européens et de l'Asie du sud- East, de l'Inde et des Etats- Unis.

Après l'ouverture économique en 1990, l'Algérie est tenue de s'intégrer dans l'économie mondiale. Son système financier domestique et plus particulièrement ses banques

¹ Cahiers Français. Banque et assurance, N° 252, p.2.

² BELKADI Saliha., « *Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie* » [en ligne]. Mémoire de magister, Monnaie Finance-Banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012, p.1. Format PDF. Disponible sur : <https://dl.ummto.dz/bitstream/handle/ummto/1443/Belkadi%20Saliha.pdf> (consulté le 16/05/2018) à 11 :54.

³ KACI Faiza., MENNAS Ratiba., « *Le développement de la bancassurance en Algérie et ses perspectives : cas de la multirisque habitation au niveau de la SAA de Tizi-Ouzou* », mémoire de fin d'étude, Finance, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012, p.1.

et ses compagnies d'assurance, sont appelées à suivre l'évolution qui s'opère dans la sphère des services financiers et notamment en matière de bancassurance.¹

En Algérie, le concept bancassurance a été introduit en février 2006² dans le but de dynamiser le marché, en diversifiant le réseau de distribution. Toutefois, le secteur bancaire s'est libéralisé à un rythme plus soutenu que le secteur des assurances, surtout que les banques bénéficient d'une meilleure image de marque, et d'une fréquence de contact des clients plus élevée, et d'une meilleure connaissance patrimoniale de leurs clients. Malgré une certaine évolution, cette expérience reste récente et réduite puisque le secteur bancaire et celui des assurances sont depuis longtemps monopolisés par l'Etat.

Dans le souci d'augmenter la rentabilité significativement, d'atteindre des degrés de compétitivité élevés et assurer la pérennité dans une conjoncture économique et mondiale difficile, les compagnies d'assurance et les banques ont adopté des stratégies permettant d'éliminer les barrières entre elles et de mesurer des objectifs communs.

En contrepartie de la commercialisation des produits assurantiels par la banque, cette dernière reçoit des commissions qui représentent la part de la banque en effectuant ses ventes.

Problématique

Notre travail de recherche s'articule autour d'une question principale, à laquelle nous nous efforcerons de répondre :

Quelle est la part des produits bancassurances dans l'activité de La BADR de Tizi-Ouzou ? En d'autre terme, que représentent les commissions sur les produits d'assurance commercialisés par le guichet bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou agence n° 580 durant la période 2014-2017 ?

Notre question centrale suscite des questions subsidiaires, notamment :

- Quels sont les avantages de la bancassurance pour ses différents intervenants ?
- Quels sont les obstacles et les limites entravant le développement de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence n° 580 ?

¹ BENNADJI Tahar., « *Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie* » [en ligne]. Mémoire de fin d'étude, Ecole Supérieure de Banque, Banque d'Alger, 2003, pp.1-2. Format PDF. Disponible sur : [Les enjeux de la bancassurance. - cloudfront.net d1n7iqsz6ob2ad. cloudfront.net/document/ pdf/ 54f485 2d 9314b.pdf](https://cloudfront.net/d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/54f4852d9314b.pdf) (consulté le 29/03/2018) à 10:48.

² KACI Faiza., MENNAS Ratiba. Op. cit., p.2.

Hypothèses de recherche

H1 : La bancassurance peut constituer une activité importante pour différents intervenants.

H2 : Le succès de la bancassurance est déferant d'un pays à un autre, c'est-à-dire qu'il est fonction de plusieurs paramètres.

H3 : Compte tenu de l'expérience Algérienne en matière de bancassurance, nous supposons que cette activité est au stade embryonnaire.

L'objet de la recherche

1. Promouvoir la bancassurance et démontrer l'importance de cette activité dans le développement du secteur bancaire et assurantiel.
2. Cerner de près les avantages de la bancassurance, mais aussi de voir comment elle se met en place et s'articule concrètement à plusieurs niveaux.
3. Analyser l'évolution de la part des produits bancassurances dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou.
4. Assimiler les problèmes auxquels est confronté la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou.

Le choix du sujet

Nos motivations pour le choix du sujet « Analyse de l'évolution de la part des produits bancassurances dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou agence n° 580 durant la période 2014-2017 » :

1. C'est un sujet d'actualité, vu l'intérêt de cette activité pour le secteur bancaire et assurantiel en particulier et le développement de la croissance économique en général.
2. Il s'inscrit dans le cadre de notre formation de Master intitulé « Economie Monétaire et Bancaire ».
3. Nous avons choisi de travailler sur l'agence n° 580 par rapport à la densité du réseau de distribution qui fait de la BADR la première banque à réseau en Algérie, elle détient le monopole sur le marché agricole, ce qui exprime l'avantages pour les produits d'assurances de type agricole, ainsi qu'elle est partenaire avec un grand opérateur des assurances en Algérie « SAA ».

Méthodologie de recherche

Pour répondre à la problématique posée, nous envisageons d'adopter la démarche suivante :

D'une part, une approche théorique concernant la bancassurance, dans laquelle nous nous appuierons sur une étude documentaire basée sur la consultation des différentes ouvrages, travaux et thèses réalisés sur le sujet, articles et revues et sites web pour la compréhension des concepts relatifs à notre problématique.

D'autre part, nous comptons sur l'approche de terrain, où nous allons effectuer un stage pratique d'une durée de (02mois) au niveau d'une banque publique algérienne, en l'occurrence la BADR de Tizi-Ouzou agence n° 580.

Le plan de rédaction

Notre travail de recherche intitulé « **Analyse de l'évolution de la part des produits bancassurances dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou agence n° 580** » qui s'inscrit dans une volonté de percer le mystère d'une nouvelle activité qui semble être une innovation dans le système financier. S'articule autour de quatre axes qui constitueront les quatre chapitres qui seront abordés comme suit :

Le premier chapitre intitulé « **La configuration des acteurs de la bancassurance** » sera consacré aux métiers de la banque et ses fondements, puis présenter quelques concepts relatifs à l'activité assurantielle et enfin il aborde le rapprochement entre les deux activités.

Le deuxième chapitre intitulé « **Les fondements de la bancassurance** » aborde trois points essentiels, dont le premier est consacré aux origines de la bancassurance et sa définition, suivi des produits assurantiels distribués par les guichets bancaires, puis les enjeux de la bancassurance pour les différents acteurs intervenants.

Le troisième chapitre intitulé « **La bancassurance en Algérie** » traite l'organisation de la bancassurance en Algérie à savoir le cadre réglementaire des banques et des assurances, en suite le contexte d'apparition de la bancassurance en Algérie, en fin les réalités de la bancassurance en Algérie.

Le quatrième chapitre porte sur « **La bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence n° 580** » commençons par la présentation de la BADR et ses partenaires,

passant aux produits bancassurances distribués par la BADR, en fin nous terminerons par la pratique de la bancassurance au niveau de la BADR de Tizi-Ouzou agence n° 580.

Chapitre I :
La configuration des
acteurs de la
bancassurance

Introduction

Le secteur bancaire et celui des assurances s'opèrent dans un même environnement économique caractérisé par la libéralisation de l'économie nationale, d'où la frontière entre les banques et les compagnies d'assurance, s'estompe progressivement avec l'apparition du modèle « bancassurance ».

Les banques ont un rôle spécifique dans le cycle économique, elles exercent un certain nombre de fonctions qui ont évolué au cœur des âges.¹ De leur part les compagnies d'assurance effectuent des opérations pour lesquelles elles bénéficient de l'exclusivité grâce à une technique qui leur est propre, afin de dynamiser leur secteur en particulier.

Ces deux institutions fonctionnent selon des modalités différentes, mais qui peuvent se révéler complémentaire, d'où l'intérêt de rapprochement, celui-ci peut se réaliser par des prises de participation dans les entreprises de l'autre secteur.² À cet égard, ce présent chapitre est consacré à la configuration des acteurs de la bancassurance.

Pour ce faire, nous avons divisé ce chapitre en trois sections : dans la première section, nous allons présenter la banque (définition, typologie et métier). La deuxième section, sera consacrée aux compagnies d'assurance, donnant quelques principes de ces dernières. Nous terminerons enfin ce chapitre par la troisième section, dans laquelle nous allons essayer d'aborder le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance.

Section 1 : Le secteur bancaire

Élément clé de l'économie d'un pays, la banque joue un rôle très important dans le développement du financement de l'économie. Selon l'usage que l'on en fait, elle apparaît comme une gardienne de dépôts, une distributrice de crédits ou une conseillère privilégiée.³

La banque est une entreprise comme les autres, elle a un statut juridique, une organisation, un système de pilotage et une stratégie. Toutefois, elle défère des entreprises du fait qu'elle crée de la monnaie (la banque centrale) et consent des crédits, collecte de l'épargne et gère les moyens de paiement.

¹ MOSCHETTO Bruno., ROUSSILLON Jean., « *La banque et ses fonctions* », Edition Presses universitaires de France, Paris, 1988, P. 3.

² VERED Keren., « *La bancassurance* », Editions Que Sais-je ?, 1^{ère} édition, Paris, 1997, p. 7.

³ CLAUDE J Simon., « *Les banques* », Editions la Découverte, Paris, 1994, p. 57.

Cette section abordera des notions de base sur la banque. Elle est structurée selon les points suivants : tout d'abord, le premier point sera consacré à la définition de la banque. Le second point, exposera la typologie des banques, le troisième point présentera l'activité bancaire.

1.1. Définition de la banque

Compte tenu de la diversité des structures des établissements de crédit et de la multiplicité de l'activité bancaire, il est assez difficile de proposer une définition à la fois simple et complète de la banque.¹ Toutefois, nous en proposons quelques-unes qui nous semblent les plus indiquées.

1.1.1. Définition juridique

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

« Les établissements de crédits sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque ».

Les opérations de banques comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à disposition des moyens de paiement vis-à-vis de la clientèle ou la gestion de ces mêmes moyens de paiement.

Cette définition, bien que réunissant les qualités de clarté et de concision, reste très juridique et se limite à l'énumération des opérations qui permettent, pour une entreprise les réalisant, d'obtenir le statut d'un établissement de crédit. Ces différentes opérations (réception des dépôts du public, octroi de crédit et mise à disposition de moyens de paiement) sont d'ailleurs explicitées clairement dans les articles 2 ,3 et 4 de la même loi bancaire.

Nous proposons de nous référer à une définition qui situe mieux le rôle et la fonction économique d'un établissement de crédit.²

¹ DELMAS-MARSALET Jacques., « *La banque : fonctionnement et stratégies* », Edition Economica, Paris, 1995, p. 7.

² Ibid., p. 7.

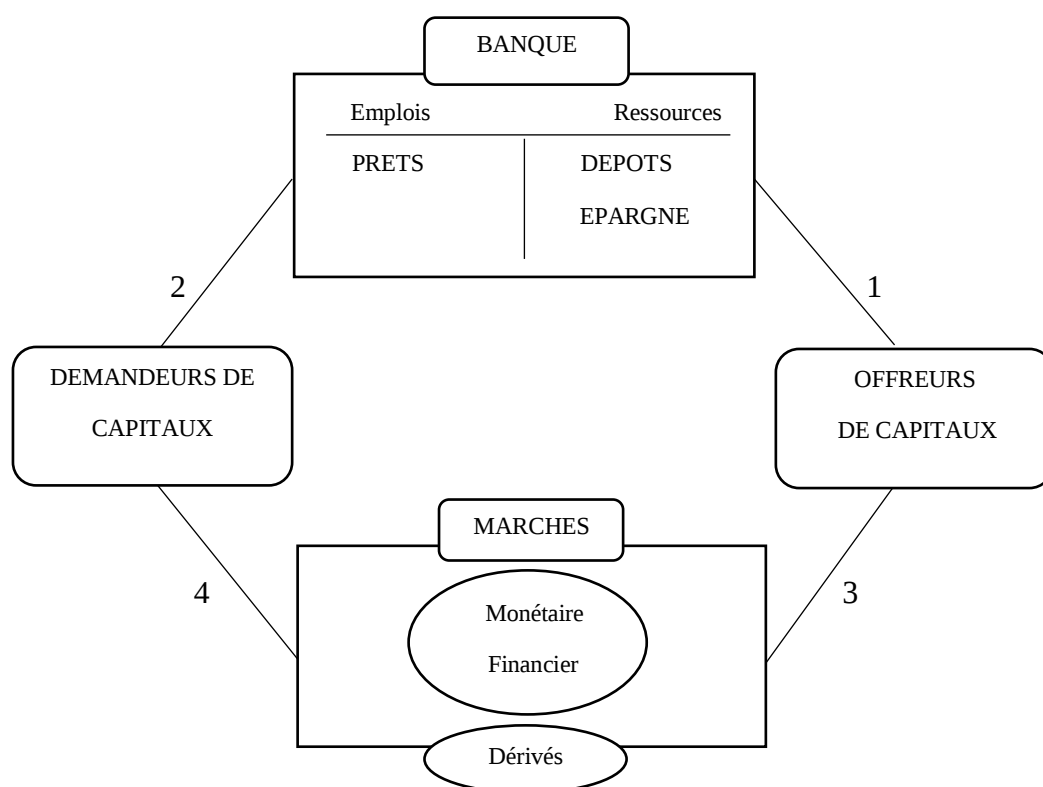
1.1.2. Définition économique

Cette définition économique pourrait être :

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

- En intercalant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire (1et 2) ;
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché, financier, monétaire...) c'est le phénomène de désintermédiation (3et4).»¹

Figure n°1 : Le rôle économique d'un établissement de crédit



Source : DELMAS-MARSALET Jacques., « La banque : fonctionnement et stratégies », Edition Economica, Paris, 1995, p. 8.

Le schéma ci-dessus montre le rôle et la fonction économique d'un établissement de crédit qui explique la relation d'intermédiation et de désintermédiation bancaire entre les

¹ DELMAS-MARSALET Jacques. Op.cit. p. 8.

offreurs et les demandeurs de capitaux : ¹

1.1.2.1. L'intermédiation bancaire

1. Les offreurs de capitaux confient leur dépôt et leur épargne.
2. Les demandeurs de capitaux sollicitent des financements.

1.1.2.2. Marchés directs (désintermédiation)

3. Les offreurs de capitaux investissent directement sur les marchés.
4. Les demandeurs de capitaux se financent auprès des marchés.

Le rôle des établissements de crédit est de mettre en rapport offreurs et demandeurs de capitaux.

Bien évidemment, pour être efficace dans ce rôle d'intermédiaire, un établissement de crédit doit réaliser les opérations de collecte, de prêt et de gestion listées par l'article 1 de la loi bancaire, ce qui rattache entre elles les deux définitions juridique et économique précitées.

À partir de ces différentes définitions, il convient de dire que la banque adopte diverses notions: la notion d'intermédiaire financier est privilégiée, une notion d'établissement de crédit et une notion plus professionnelle qui reconnaît la diversité du métier de banquier.

1.2. Typologies des banques

Suivant la nature des opérations traitées, et surtout la durée des fonds collectés et des crédits dispensés, la loi bancaire de 02 décembre du 1945 distingue en France quatre types d'établissements financiers : les banques de dépôts, les banques d'affaires, les banques de crédit à moyen et long terme et enfin, les établissements financiers.²

1.2.1. Les banques de dépôts

La loi de 1945 limitait la réception de dépôts à vue ou à terme d'une durée inférieure à deux ans. Les banques de dépôts se sont donc spécialisées dans le crédit à court terme et notamment les opérations d'escompte. C'est à partir de cette période qu'elles se sont structurées pour analyser le risque tiré, en sus de leur risque propre vis-à-vis de leur client.

¹ DELMAS-MARSALET Jacques. Op.cit. p. 8.

² GARSUAULT Philippe., PRIAMI Stéphane., « *La banque : fonctionnement et stratégies* », Edition Economica, Paris, 1995, pp. 94-95.

1.2.2. Les banques d'affaires

Elles ont pour mission d'intervenir dans l'économie sur des opérations de crédit aux entreprises à moyen terme et de prendre des participations dans le capital des entreprises.

1.2.3. Les banques de crédit à moyen et long terme

Ces banques se distinguent des banques de dépôt par la durée de la rémunération de leurs ressources et de leurs crédits, qui ne peut être inférieure à deux ans.

1.2.4. Les établissements financiers

Ils n'ont pas le droit de collecter de ressources. Ils exercent leur activité sur des opérations d'intermédiations en utilisant leurs propres ressources :

- Opérations de crédits à la consommation ;
- Opérations de courtage ;
- Opérations de change ;
- Opérations de crédit à court terme et d'escompte.

1.3. Les activités bancaires

Dans sa forme actuelle, l'activité bancaire peut s'analyser en quatre fonctions principales :¹

1.3.1. L'intermédiation

Il s'agit de métier de base de banquier, à savoir : collecter pour son propre compte des fonds auprès des offreurs de capitaux et de prendre le risque de prêter aux demandeurs. Ce qui justifie la définition suivante de l'intermédiation :

« L'intermédiation bancaire est l'activité par laquelle une banque met en rapport offreurs et demandeurs des capitaux en intercalant son bilan entre eux. Ainsi les banques collectent des ressources auprès des offreurs de capitaux et financent les demandeurs par l'intermédiation notamment des prêts ». ²

¹ CLUDE J Simon. Op. cit., pp. 58-68.

² GARSUAULT Philippe., PRIAMI Stéphane. Op. cit., p. 22.

1.3.1.1. La collecte des ressources

Pour distribuer des crédits, les banques doivent disposer d'un montant équivalent de ressources, qu'elles peuvent obtenir :

- De leur fonds propre (capitale, réserves) ;
- D'émissions d'obligations ou titre assimilés ;
- De leur collecte auprès de la clientèle ;
- Des marchés monétaires ou interbancaires, pour le solde en cas d'insuffisance.

1.3.1.2. La distribution des crédits

« Constitue une opération de crédit tout acte par lequel une personne agissant à titre onéreux met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel que l'aval, un cautionnement ou une garantie sont assimilés à des opérations de crédits le crédit-bail et, de manière générale, toutes opérations de location assortis d'options d'achats ». (Article L. 313-1 de code monétaire et financier en France). ¹

1.3.2. La gestion des moyens de paiement

La banque créant de la monnaie scripturale, doit en assurer la circulation, ce qui suppose le traitement des chèques, des virements, des effets de commerce, des comptes, etc.

Ces services sont la conséquence naturelle de la création de la monnaie par les banques et constituent pour la clientèle la contrepartie de la mise à disposition de dépôts non rémunérés.

1.3.3. Les services financiers et divers

Regroupent la location de coffres, les services de caisse (retraits ou dépôts d'espèces), les services de changes, les opérations de bourse, les conseils aux particuliers comme aux entreprises, etc.

1.3.4. L'intervention sur le marché

Les banques interviennent sur les marchés monétaires, interbancaires et financiers pour équilibrer leur trésorerie (se procurer les ressources manquantes ou placer les excédents

¹ CHOINEL Alain., « Le Système Bancaire et Financier », Edition Revue Banque, Paris, 1957, p. 19.

de liquidités), mais aussi pour en tirer des profits directs (issus par exemple de la gestion d'un portefeuille de titres).

Section 2 : Le secteur assurantiel

L'assurance a pris aujourd'hui, une importance sur le plan quantitatif, du fait qu'elle participe dans la collecte des ressources financières destinées à l'investissement institutionnel, mais aussi sur le plan qualitatif puisqu'elle libère l'esprit des préoccupations constantes dans la mesure où elle couvre la plus parts des risques et d'incertitudes de nos sociétés modernes.¹

Le but de cette section est de fournir une introduction générale de l'assurance, second acteur important dans la bancassurance, et de définir ainsi son intérêt. Pour ce faire, nous avons jugé utile de partager la section de la manière suivante : nous commençons par donner quelques définitions sur le concept d'assurance. Ensuite, le travail sera focalisé sur la présentation de quelques principes en matière d'assurance.

2.1. Définition de l'assurance

L'assurance est l'organisation rationnelle d'une mutualité de personnes soumises à l'éventualité de la réalisation d'un même risque qui, par leurs contributions financières, permettent l'indemnisation des dommages subis par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par un risque.²

Parmi les définitions qui existent, on se réfère à celle de "Joseph Hémard"³ qui est considérée comme simplificatrice, elle décrit clairement les grandes notions fondamentales :

*«L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre moyennant une rémunération la prime pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge l'ensemble des risques, les compense conformément aux lois de la statistique ».*⁴

¹ AZZOUT DJ., CHERKIT F., HAMDANI S., « Les assurances et la logique de développement : cas S.A.A de Tizi-Ouzou », mémoire de master académique, Management, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2006, P. 1.

² YEATMAN Jérôme., « Manuel International de l'assurance », Edition Economica, 2^{ème} édition, Paris, 2005, p. 1.

³ Théorie et pratique des assurances terrestres : le domaine d'application, le rôle de l'assurance terrestre, par Joseph Hémard, professeur à la faculté de droit de l'université de paris.

⁴ CHUPUISAT Françoise., « Le droit des assurances », Edition Presses Universitaires de France, Paris, 1995, p.3.

D'une manière générale l'assurance peut être définie comme «*Une réunion de personnes qui croie l'arrivée d'un événement dommageable pour, elles se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés par cet événement de faire face à ses conséquences* ». ¹

Donc, l'assurance peut être définie comme une opération par laquelle une partie, l'assureur, s'engage à délivrer dans le cadre réglementaire d'un contrat, une prestation en cas de réalisation d'un risque à une autre partie, l'assuré, moyennant le paiement d'une prime ou cotisation.

2.2. Les éléments d'un contrat d'assurance

La définition proposée par "Hémard", a l'avantage de faire ressortir les quatre éléments suivants qui caractérisent l'opération d'assurance :²

- **Le risque** : événement dommageable contre la survenance duquel on cherche à se prémunir ;
- **La cotisation** : c'est une somme versée par l'assuré à l'assureur avant la réalisation éventuelle du risque ;
- **La prestation** : c'est l'opération par laquelle l'assureur indemnise l'assuré ou un tiers bénéficiaire en cas de survenance du risque ;
- **La compensation des risques** : concerne l'opération effectuée par l'assurance au sein de la mutualité qu'il gère et dont les statistiques doivent lui permettre d'établir une juste tarification.

2.3. Le rôle de l'assurance

L'assurance joue deux rôles fondamentaux :³

2.3.1. Le rôle social

L'assurance a pour but, grâce aux contributions versées par les assurés, d'indemniser ceux d'entre qui sont victimes de coups du sort. Est une fonction éminemment sociale :

- Garantir des revenus à la veuve et aux orphelins après la disparition prématurée du chef de famille ;

¹ COUILBOUT F., ELIASHBERG C., « *Les grands principes de l'assurance* », Edition l'Argus, Paris, 2009, p.57.

² YEATMAN Jérôme. Op. cit., p. 1.

³ Ibid., pp. 10- 12.

- Donner les moyens de reconstruire sa maison ou de racheter un autre logement à celui dont la résidence a été détruite par un incendie ;
- Verser des sommes compensatoires à la perte de revenus professionnels à celui qu'un accident a mis dans l'incapacité de travailler ;
- Donner les moyens financiers aux malades ou aux blessés de se faire soigner selon les méthodes les plus efficaces et donc augmenter ses chances de retrouver la santé.

2.3.2. Le rôle économique

La fonction sociale de l'assurance a par elle-même des conséquences favorables sur l'économie. En permettant à des victimes d'accident ou de maladies de retrouver des ressources, l'assurance évite qu'elles ne soient à la charge de la collectivité et leur maintien leur pouvoir de consommation. En permettant à des entreprises de continuer à fonctionner après un sinistre, l'assurance consolide des emplois, des productions et préserve le tissu économique de l'assurance qui ne s'arrête pas à la préservation des acquis économiques à un instant donné. L'assureur est en effet un moteur essentiel du développement économique pour au moins deux raisons : la garantie des investissements et le placement des cotisations.

2.4. La classification des opérations d'assurance

On distingue deux grandes classifications d'assurance :

2.4.1. La classification fondée sur le mode de gestion de risques

Dans cette classification on trouve :¹

2.4.1.1. Les assurances gérées en répartition

L'assureur redistribue aux victimes des sinistres les sommes qu'il a encaissées sous forme de primes. Les primes versées ne servent donc qu'à l'indemnisation des dommages réalisés.

Les principales branches d'assurances gérées en répartition sont l'incendie et les autres dommages aux biens, la responsabilité civile, les accidents et la maladie.

¹ BERR CLAUDE- J., GROUTEL Hubert., « *Droit des assurances* », Edition Dalloz, 8^{émé} édition, Paris, 1998, p. 29.

2.4.1.2. Les assurances gérées en capitalisation

L'assureur doit affecter une partie des primes à la création d'un capital en prévision d'une échéance plus ou moins lointaine. Ce capital se constitue progressivement grâce aux intérêts composés de la prime.

Les principales branches d'assurances gérées en capitalisation sont la vie, natalité, la nuptialité et les opérations tontinières.

2.4.2. La classification fondée sur les caractères de la prestation promise

A de nombreux points de vue s'opposent les assurances dommages et les assurances personnes : ¹

2.4.2.1. L'assurance de dommages

Leur objet est d'indemniser l'assuré pour les dommages qu'il subit personnellement dans son patrimoine ou de le garantir contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile :

A. Assurances de choses : ont pour but d'indemniser le propriétaire lorsqu'un des éléments de son patrimoine vient à être sinistré.

B. Assurance de responsabilité : ont pour but de dispenser l'assuré et d'indemniser la tierce victime de ses agissements. C'est l'assureur qui, moyennant la prime versée par l'assuré, prendra en charge l'indemnisation de cette victime pour le dommage qu'elle a subi.

2.4.2.2. L'assurance des personnes

L'assurance de personne a pour objet de couvrir les risques relatifs aux individus, on trouve essentiellement les suivantes :

A. Assurance sur la vie : est gérée en capitalisation et elle permet le plus souvent aux assurés d'épargner des sommes qui leur seront versées en fin de contrat.

B. Assurance contre les accidents corporels : elles permettent à l'assuré de toucher, en cas d'accident corporel, une somme fixée par le contrat. C'est pourquoi sont soumises aux règles générales des assurances de personnes. Si l'accident engendre la mort, la somme sera versée au bénéficiaire désigné dans la police.

¹ CHUPUISAT Françoise. Op. cit., pp. 30-56.

C. Assurance contre la maladie : elle entraîne, traditionnellement, le paiement d'une somme d'argent fixée à l'avance, à l'assuré subissant une maladie ou dont un membre de la famille subit d'une maladie. Ce paiement est complété par le remboursement des frais médicaux ou pharmaceutiques déboursés dans ce cadre. Ce sont les prestations en nature.

On trouve aussi la couverture d'autres risques telles que : la garantie d'incapacité ou invalidité de travail, la garantie dépendance.

2.5. Les organismes d'assurance

Il existe deux organismes d'assurance :¹

2.5.1. Les sociétés anonymes

Une société anonyme est une société par actions soumise à des règles de constitution et de fonctionnement assez contraignant. On distingue :

2.5.1.1. Les sociétés commerciales

Qui sont soumises au droit des sociétés anonymes, avec quelques exigences particulières (capital social minimum plus élevé, dispense de réserve légale, droit commun, contrôle de l'Etat sur les prises de participation, etc.). Elles ne peuvent pratiquer que des primes fixes : en cas de résultat déficitaire, l'assuré ne peut se voir réclamer de complément de prime (sauf cas exceptionnel en assurance automobile). Les bénéfices qu'elles réalisent sont destinés aux apporteurs de capital.

2.5.1.2. Les entreprises nationales d'assurance et de capitalisation

Entièrement, sont assimilables aux présidentes quant à leur rapport avec les assurés, elles s'en distinguaient profondément dans leurs structures et leur fonctionnement. N'ayant à l'origine que l'Etat comme seul actionnaire, elles étaient placées sous son contrôle étroit.

Le développement de la participation de leurs salariés au capital, puis la privatisation réalisée ou prévisible annoncent leur disparition à terme.

¹ BERR CLAUDE-J., GROUTEL Hubert. Op. cit., pp. 35-36.

2.5.2. Les sociétés mutuelles

Sont des sociétés de nature civile, elles fonctionnent sans capital et sous réserve de garantir le règlement intégral des engagements qu'elles contractent. Elles peuvent pratiquer des cotisations fixes ou variables (sauf pour ces dernières si elles ont pour activité l'assurance sur la vie ou la capitalisation). Elles peuvent donc procéder, selon les résultats de leurs opérations, à des rappels ou à des ristournes.

Section 3 : Le rapprochement entre les deux acteurs

Aujourd'hui, les familles et les entreprises sont au contact de différents intermédiaires, qui proposent souvent les mêmes placements et services, elles ont une multiplicité de comptes dispersés et souhaiteraient pouvoir les regrouper. Alors, l'idée de banque universelle ou d'assureurs également banquier est en concurrence avec le souhait de soumettre leurs intérêts à des professionnels plutôt qu'à des commerciaux peu soucieux.¹

Le but de cette section est de démontrer le rapprochement qui peut exister par excellence entre la banque et l'assurance. Ainsi on présentera la relation entre les deux métiers d'une façon globale, on parlera des motivations à entreprendre pour lancer des stratégies d'alliance entre banques et assurances.

3.1. La relation entre les deux métiers

La notion de rapprochement peut être définie comme la création d'un lien financier, humain, matériel ou autre, entre deux ou plusieurs entités indépendantes. Comme toute forme de partenariat, les rapprochements interentreprises sont souvent complexes.²

3.1.1. Des intermédiaires financiers dans l'économie

Les intermédiaires financiers aident à orienter les capitaux dans l'économie en jouant l'un des rôles suivants : celui de transformation d'actifs et de courtiers. Un transformateur d'actifs rassemble des actifs et les transforme en émettant des créances financières qui répondent mieux aux besoins des investissements en matière de liquidité, de contrôle et de

¹ LAMBERT Denis-Clair., « *Economie des assurances* », Edition ARMAND COLIN MASSON, Paris, 1996, p. 203.

² BELKADI Saliha. Op.cit., pp. 23-25.

risque de prix. Les intermédiaires financiers intervenant en qualité de courtiers proposent des services d'information et des transactions aux investisseurs.¹

En effet, la banque et l'assurance appartiennent, au même domaine d'activité, elles fournissent aux particuliers des moyens d'épargne en prévision de l'avenir et aux entreprises des moyens pour financer leur croissance. Elles gèrent également les risques de ces deux catégories de clients.

3.1.2. La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque

Les métiers de banque et d'assurance possèdent des éléments communs parmi lesquels on peut citer : la relation de proximité, les similitudes dans la nature de la clientèle, la technicité et la maîtrise des techniques financières. Pour bien comprendre la convergence entre les deux entreprises, il convient d'analyser la substitution des produits proposés par chacun des deux secteurs et de comparer les produits d'assurance qui se rapprochent des produits d'épargne bancaire.²

Aujourd'hui, les assureurs ont compris qu'il fallait moderniser leur gamme, ont été ainsi conquis une part beaucoup plus importante du marché de l'épargne, en proposant des produits modernes qui pallient les inconvénients pesant sur les formules classiques d'assurance vie. Ces produits sont plus proches de l'épargne bancaire. Les produits d'assurance vie peuvent se substituer désormais aux produits d'épargne bancaire. C'est l'une des motivations des banques à se lancer dans la commercialisation des produits d'assurance.

3.1.3. Domaine de complémentarité

Du point de vue de l'offre, il existe des ressemblances dans la gamme des produits proposés, dans les possibilités de distribution, dans l'administration et la logistique.

Décidément, la banque et la compagnie d'assurance se trouvent aujourd'hui dans une ère de complémentarité tout azimut. L'activité bancaire et assurantielle dissimulent plusieurs éléments complémentaires et le rapprochement des deux métiers permettra une réelle diversification pour les deux entités.³

¹ AMMI Mohamed., BEN HESSINE Habib., HADDOUCHE Saïd., « *La bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR* » [en ligne]. Mémoire de de l'IFID, banque, Tunisie : Institut de Financement du Développement du MAGHREB ARABE de Tunisie, 2009, p. 31. Format PDF. Disponible sur : <https://www.memoireonline.com> > Rapports de stage. (consulté le 16/05/2018) à 14 :38.

² BELKADI Saliha. Op. cit., p. 23.

³ Ibid., p. 26.

3.1.3.1. Rapports différents au temps

Le début d'une période d'épargne est lourd pour l'assureur. En effet, les charges y afférentes à la constitution de provisions mathématiques au passif du bilan s'ajoutent le paiement des commissions à l'apporteur d'affaires (l'assureur individualise le coût d'acquisition de chaque affaire). Au-delà d'un certain nombre d'années d'une épargne effective, l'assureur vie aura déjà amorti ses frais et il passe à une phase bénéficiaire de son exploitation.

Dans la banque, la situation est différente ; le banquier n'individualise pas le prix de revient de chaque affaire et généralement, il n'a pas d'intermédiaire à rémunérer, les frais d'acquisition sont tout simplement confondus avec les frais annuels de fonctionnement des agences, donc chaque nouvelle affaire contribue immédiatement à accroître le résultat financier du poste concerné.

Dans une phase de conjoncture économique favorable où les institutions accroissent leur chiffre d'affaires, les résultats de la banque vont croître immédiatement alors que ceux de l'assurance vont se dégrader. Plus tard, la situation se renversera puisque le profit de la banque va en diminuant alors que celui de l'assurance augmentera. Ce mécanisme nous démontre la complémentarité entre les deux institutions.

3.1.3.2. Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêts

Selon VERED Keren, les périodes d'inflation et de désinflation produisent des effets opposés pour les banques et les compagnies d'assurance, ainsi peuvent-elles s'épauler l'une à l'autre. Généralement, la période d'inflation est plutôt favorable à l'activité bancaire, alors que la désinflation bénéficie au secteur de l'assurance.¹

¹ VERED Keren. Op. cit., p. 21.

Tableau n° 01 : Impact des périodes d'inflation et de désinflation sur la banque et la société d'assurance

	Périodes d'inflation	Périodes de désinflation
Effets sur la banque	FAVORABLE • Diminution de la valeur relative des mensualités de remboursement. • Croissance de l'activité Crédit.	DEFAVORABLE • Hausse de la valeur relative des mensualités de remboursement. • Stagnation de l'activité crédit
Effets sur la compagnie d'assurance	DEFAVORABLE • Diminution du chiffre d'affaires de l'assurance vie. • Le rachat des contrats d'assurance vie. • La hausse de la valeur nominale des indemnisations de la branche dommage.	FAVORABLE • La hausse de la valeur du portefeuille obligataire due à la baisse des taux d'intérêts. • La valeur relative des indemnisations de la branche dommage diminue.

Source : VERED Keren., « *La bancassurance* », Editions Que Sais-je ?, 1^{ère} édition, Paris, 1997. pp. 20-26.¹

3.1.3.3. Complémentarité au niveau du front office

Auprès du grand public, le banquier bénéficie d'une image de marque très importante. En effet, le banquier entretient des contacts réguliers avec son client, il lui fournit quotidiennement des petits services allant des retraits de fonds jusqu'à l'autorisation d'un découvert bancaire, en passant par le règlement des chèques et opérations de caisse.

Moins fréquemment, le métier de l'assureur est généralement peu apprécié du public, le contact est plutôt accessoire qu'il s'agisse de l'assurance vie ou de l'assurance dommages, même dans le cadre d'un contrat de santé, où les échanges sont plus fréquents, les remboursements des frais maladies se réalisent par la voie postale, sans aucune relation personnelle entre les deux parties.

¹ In, AMMI Mohamed., BEN HESSINE Habib., HADDOUCHE Saïd. Op., cit . p. 35.

En outre, lorsque le contact a lieu, c'est en principe lors d'occasions peu propices pour développer des relations de confiance. Dans ce cadre, le banquier a une meilleure relation avec le client que l'assureur. À cet effet, il s'agit d'une complémentarité dans l'image de marque des deux institutions.

Également, les banques ont bien réussi l'intégration de la technologie au niveau de leurs réseaux. D'ailleurs, l'automatisation, la télématique ainsi que le développement de la banque à réseaux ou de proximité, nous permettent de parler d'une certaine industrialisation des services. C'est par là où réside l'intérêt aux assureurs de bénéficier d'un certain effet de synergie en s'alliant avec une banque pour profiter des progrès technologiques sans trop investir.¹

3.2. Les facteurs de rapprochement

La rapidité de l'innovation financière et les réformes réglementaires ont entraîné des changements majeurs dans le paysage financier mondial.

3.2.1. La globalisation financière

Selon l'expression des économistes, peut être définie comme un processus d'interconnexion des marchés de capitaux aux niveaux national et international, conduisant à l'émergence d'un marché unifié de l'argent sur planète. La globalisation financière apparaît aujourd'hui comme l'une des principales dimensions du processus de mondialisation et d'interpénétration croissante des économies nationale.²

3.2.2. La désintermédiation financière

L'un des rôles majeurs des établissements de crédit est d'assumer une intermédiation de bilan entre les agents économiques qui possèdent des excédents de capitaux et ceux qui en manquent. Les clients préférés des banques sont traditionnellement les grandes entreprises. Depuis 1985 celles-ci peuvent accéder directement au marché monétaire et émettre de billets de trésorerie, elles ne font donc plus appel aux banques pour satisfaire leurs besoins en

¹ BELKADI Saliha. Op. cit., p. 28.

² PLIHON Dominique., COUPPEY-SOUBEYRAN., DHAFFER SAÏDANE., « *Les banques acteurs de la globalisation financière* », Edition la documentation française, Paris, 2006, P. 9.

capitaux. De ce fait, les établissements de crédit ont perdu le meilleur emploi de leurs fonds, au moindre risque.¹

3.2.3. La déréglementation

Nouvelles technologie, innovations financières et déréglementation se sont conjuguées pour amener une transformation profonde des systèmes financiers dans le monde.²

Depuis le début des années 80, les systèmes bancaires ont connu de profondes mutations. Les mesures de déréglementation financières adoptées dans tous les pays ont provoqué le décloisonnement des différents marchés et la déspecialisation des acteurs. Dans le même temps, les innovations financières ont créé de nouveaux produits et en particuliers des instruments très sophistiqués de couverture de risque (contrat à terme, option, swaps, etc.)³

3.2.4. Les avancées technologiques

Les avancées technologiques donnent naissance à de nouveaux instruments financiers qui permettent aux entreprises et aux institutions financières de recevoir les positions de leurs bilans. La capacité de dégrouper et de regrouper les risques financiers offre à une institution une plus grande flexibilité, lui permettant de s'adapter à son profil de risques préféré. La technologie permet également de minimiser l'importance des frontières nationales. Des institutions financières virtuelles (comme des banques ou des assurances), existent d'ores et déjà et pourraient occuper une place de choix.⁴

3.2.5. Le développement de l'épargne assurance

Parallèlement à l'essor économique qui a débuté vers le milieu des années 80 et à la croissance du bien-être privé, l'attrait de l'épargne assurance s'est amplifié et l'épargne orientée vers le rendement a plutôt pris le pas sur l'épargne axée sur la liquidité. Des produits d'assurance-vie nouveaux et rentables, le développement démographique et les engagements

¹ VERED Keren. Op. cit., p. 83.

² PLIHON Dominique., COUPPEY-SOUBEYRAN., DHAFFER SAÏDANE. Op. cit., P. 13.

³ GHORRA-GOBINE Cynthia., « *Dictionnaire des mondialisations* », Edition ARMAND COLIN, Paris, 2007, p. 29.

⁴ BELKADI Saliha. Op. cit., pp. 30-31.

publics dans le domaine de prévoyance pour la vieillesse ont aussi favorisé l'augmentation du volume des primes.¹

3.3. Les stratégies de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance

Comme dans tout domaine des affaires, le choix dépendra de la stratégie envisagée par les deux partenaires. Celle-ci est généralement fonction de l'environnement interne et externe des deux entités et surtout en fonction des objectifs qui peuvent aller d'une simple distribution des produits de partenaire à la volonté de contrôler le secteur complémentaire.

Les banques et les compagnies d'assurances européennes ont eu recours à des stratégies différentes d'entrée dans leurs marchés respectifs.²

3.3.1. La création d'une nouvelle filiale

La création des filiales bancaires par les sociétés d'assurance est moins fréquente, ces dernières préfèrent racheter des banques existantes, car la sur capacité du marché bancaire dans la plupart des pays européens est défavorable à la création de nouvelles banques par les compagnies d'assurance.³

3.3.2. La création d'une entreprise commune

C'est la création d'une joint-venture, pour une distribution conjointe des produits. Cette stratégie, encore peu courante, pourrait développer à terme parce qu'elle constitue également un bon moyen d'internationalisation des banques et des assurances par la création des filiales commune dans les pays étrangers.

Des accords entre banquiers et assureurs peuvent déboucher à une création d'une nouvelle filiale d'assurance dans lesquelles chacun détient la moitié du capital c'est-à-dire 50/50%.⁴

¹ BELKADI Saliha. Op. cit., p. 31.

² Cahiers Français. Op. cit., p. 88.

³ Ibid., p. 88.

⁴ Ibid., p. 88.

3.3.3. La création d'un holding commun

La création d'un holding commun entre les deux partenaires financiers étant souvent interdite par la réglementation dans de nombreux pays européens, cette stratégie est peu fréquente.

C'est le rassemblement de toutes les activités bancaires et d'assurance au sein d'une société par un ou deux opérateurs à la fois. ¹

3.3.4. La stratégie d'entrée par acquisition majoritaire

Elle est mise en place généralement par des firmes souhaitant entrer dans un marché à partir d'un seuil d'activité élevé, elle nécessite la prise de contrôle d'une firme déjà existante.

L'absorption et l'intégration totale de la firme acquise n'est pas nécessaire, celle-ci pouvant conserver son statut juridique.

Cette stratégie semble avoir la préférence des sociétés d'assurance pour plusieurs raisons. D'une part, les sociétés d'assurances ont des capitaux à long terme et d'autre part, en tant qu'investisseurs institutionnels, elles ont un savoir-faire dans les marchés des actions et dans la gestion de portefeuille. Le rachat d'une banque existante leur permet aussi de contourner les différentes barrières à l'entrée dans le marché bancaire.²

3.3.5. La stratégie de fusion-absorption volontaire

La fusion est décidée d'un commun accord par les deux parties et prévoit à long terme la constitution d'une firme bancassurance unique.

Les deux partenaires souhaitent dans une première étape ne pas fusionner les deux réseaux de distribution tout en cherchant à créer une synergie opérationnelle. L'exemple de cette stratégie est celui de rapprochement entre les deux groupes bancaires et d'assurance français qui sont respectivement le GAN et le CIC dont le GAN détient 57% du capital du CIC.³

¹ Cahiers Français. Op. cit., p. 88.

² Ibid., p. 88.

³ Ibid., p. 88.

3.3.6. La stratégie de participation et de distribution croisées

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

Chaque société reste en revanche entièrement indépendante dans sa stratégie et sa gestion. Cette stratégie ne semble être préférée pour le moment que par les grandes institutions financières.¹

3.3.7. La stratégie de coopération dans la distribution

Il s'agit principalement d'une stratégie commerciale. L'objectif final est la rentabilisation du réseau de distribution des produits financiers d'un des deux partenaires avec l'accès à une clientèle large pour le second.²

Conclusion

Ces premiers développements ont permis de poser les fondements de l'activité bancaire, en présentant succinctement ses fonctions et ses divers métiers qu'ils convient de bien les définir avant d'aborder toute étude portant sur la bancassurance.

La banque, cette entreprise qui vient de faire l'objet de la première section, présente en effet le partenaire stratégique de l'assurance en matière de bancassurance. Dans la seconde section nous avons essayé de dessiner une trame qui retrace les différents aspects de l'assurance en général. Pour rappel l'intermédiation en assurance qui est définie comme une activité qui consiste à présenter, proposer ou aider à conclure des contrats d'assurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion.

Bien que de nombreux types de banques et d'assurances différents soient en concurrence sur le marché de la gestion des actifs et des risques, chacun d'entre eux présente certains atouts fondamentaux. Mais en contrepartie, ces deux métiers présentent des points communs qui les rendent complémentaires en produisant des services financiers, ce qui

¹ Cahiers Français. Op. cit., p. 89.

² Ibid., p. 89.

résulte le rapprochement entre eux suivant certaines stratégies. Ce que nous avons essayé de développer dans la troisième section.

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.

Chapitre II :
Les fondements de la
bancassurance

Introduction

La bancassurance est un phénomène relativement récent, correspond à une volonté affirmée de nombreux établissements bancaires de diversifier leurs activités et de maximiser l'utilisation de leur réseau de distribution.¹

La bancassurance traduit une idée de collaboration entre la banque et l'assurance, qui cherchent à proposer une gamme étendue de produits et de services financiers de bonne qualité à des prix plus bas et à destination d'une clientèle plus large.

L'objectif majeur de la bancassurance est d'utiliser le réseau de distribution de chaque activité principale pour la diffusion des produits du secteur complémentaire. Ainsi les agents bancaires distribuent-ils les produits d'assurance et les assureurs vendent-ils des produits financiers.²

À cet effet, nous exposerons dans une première section des généralités sur la bancassurance, la seconde section sera consacrée aux produits d'assurance distribués par la banque, tandis que les enjeux de la bancassurance feront l'objet de la troisième section.

Section 1 : Introduction à la bancassurance

Cette section sera consacrée à la présentation des soubassements historiques et les différentes définitions de la bancassurance.

1.1. Origine et définition de la bancassurance

Avant de procéder à la définition, on doit d'abord mettre en avant un aperçu historique sur la bancassurance.

1.1.1. Origine de la bancassurance

D'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les Britanniques avec la création de Barclays Life en septembre 1965.³

¹ DELMAS-MARSALET Jacques. Op. cit., p.178.

² VERED Keren. Op. cit., p. 65.

³ KACI Faiza., MENNAS Ratiba. Op. cit., pp. 22-24.

Au début des années 70, les ACM (Assurances du Crédit Mutuel) vie et IARD¹ en France obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs et de devenir eux-mêmes assureur de leurs propres clients de banque. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce que l'on nommera quinze ans plus tard « la bancassurance ».

De leur côté, les Espagnols se lancent dans la bancassurance au début des années 80, quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA (dans la dénomination originelle est LA VASCA ASEGURADORA SA, constituée en 1968). Aujourd'hui les cinq premiers bancassureurs Espagnols détiennent un tiers du marché (VIDA CAIXA, BBVA, SHC SEGUROS, ASEVAL, MAPFRE VIDA).

En Belgique, le groupe AG le premier assureur Belge et générale banque créent la compagnie Alpha Life en 1989.

Au Pays Bas. En 1990, AMEV.N.V et la banque VSB réunissent leurs activités puis le groupe AG se joint à eux.

L'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard. En effet, la bancassurance Italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amato de 1990 qui autorise aux banques de détenir des participations dans des compagnies d'assurance, ce qui a lancé la bancassurance.

Depuis 1995 ; le Portugal enregistre la plus forte pénétration, avec 82 %² de part de marché, mais elle représente un montant de primes de seulement 4 Milliard Euros environ sur un marché vie étroit.

Ceci nous conduit à conclure que l'Europe est le berceau de la bancassurance, ce qui explique en partie la dominance des marchés bancassureurs Européens.

1.1.2. Définitions de la bancassurance

Ce néologisme d'origine Française reçoit diverses acceptations puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les banques et les sociétés d'assurances.

¹ IARD : incendie, accident, et risques divers.

² KACI Faiza., MENNAS Ratiba. Op. cit., p. 23.

Son objectif peut être simplement commercial, toutefois, le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance peut aussi être structurel, allons jusqu'à la création de conglomérats financiers.¹

La bancassurance peut faire l'objet de trois définitions qui affectent le périmètre d'acteurs : ²

1.1.2.1. Définition classique :

C'est la plus classique, mais aussi la plus restrictive, qui consiste à définir la bancassurance comme une activité de distribution d'assurance aux guichets des banques.

1.1.2.2. Définition commerciale :

Si l'on considère ces organismes comme des acteurs de la bancassurance, une définition moins restrictive consiste à envisager la bancassurance comme un mode de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières.

1.1.2.3. Définition structurelle :

La création de conglomérats financiers associant des organismes bancaires et d'assurance peut être considérée comme une troisième forme de bancassurance : elle comprend deux composantes, l'une capitalistique entre une banque et un assureur, l'autre de vente par leurs réseaux respectifs des produits bancaires et d'assurances.

Pour résumé, La bancassurance désigne le fait que les produits et les services financiers sont désormais distribués à la fois par les banques et par les compagnies d'assurance. La bancassurance s'est aussi concrétisée par la création de filiales bancaires par les grands groupes d'assurance et par celle de filiales d'assurances par les grandes banques. La bancassurance se matérialise enfin par des offres de produits packagés mixant produits bancaires et produits d'assurances.

¹ VERED Keren. Op. cit., p. 3.

² BORDERIE Alain., MICHEL Lafitte., « *La bancassurance, stratégies et perspectives de développement en France et en Europe* », Edition Revue Banque, Paris, 2004, pp. 47-48.

Section 2 : Les produits distribués par la bancassurance

La distribution des produits bancassurance est assurée d'une part, par les banquiers en utilisant leurs structures de conseil et de vente (c'est-à-dire synchronisé aux procédures de vente de la banque) pour offrir des produits d'assurance en plus de leurs produits bancaires.

D'autre part, la déréglementation financière semblait ouvrir la voie à l'activité «d'assurfinance». Les compagnies d'assurances partenaires de grandes banques étaient tentés, en compensation de marché qu'ils ouvraient à leurs partenaires avec les contrats vie-capitalisation, de commercialiser à leur tour les produits de placements commercialisés par les banques et des services financiers.¹

Ainsi nous pouvons distinguer les catégories suivantes : ²

2.1. Les produits d'assurance proposés par les banques

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

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

2.1.1. Les produits intégrés à l'offre bancaire

Sont des produits simples considérés par le client comme un service bancaire additionnel non pas comme une assurance réelle. Se sont par exemple les assurances liées à la détention d'un compte courant, ou une carte bancaire.

2.1.2. Les produits purement assurantiels proposés par les banquiers

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

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

¹ LAMBERT Denis-Clair. Op. Cit., p. 210.

² BENABDERRAHMANE EL djouher ., BOUKAOUMA Katia., « *Le développement de la bancassurance en Algérie, réalités et perspectives : cas de la BADR de Tizi-Rached* », mémoire de master académique, monnaie Finance et banque, Tizi-Ouzou : Université de Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2016, p. 11.

2.1.2.1. Assurance de personne

Les assurances de personnes couvrent les risques qui portent atteinte à la personne, soit dans son intégrité physique (assurance accident corporel, assurance santé), soit dans son existence assurance sur la vie (prévoyance, épargne).

Les assurances de personnes offrent un ensemble complet de solutions adaptées à chaque situation. Elles ont donc pour objet, de satisfaire des besoins de sécurité, de prévoyance et d'épargne.

Ces besoins, sont exprimés par des individus qui veulent se prémunir et protéger leurs familles des conséquences financières fâcheuses face aux aléas de la vie, suite à un décès, une incapacité, une invalidité, ou une maladie.¹

En Algérie, aux termes de l'article 60 de la loi n° 06-04 du 20 février 2006 :
« *L'assurance de personnes, 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, capital ou rente, en cas de réalisation de l'événement ou au terme prévu au contrat. Le souscripteur s'oblige à verser des primes selon un échéancier convenu.* »²

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

A. Assurance vie

L'assurance-vie est un contrat par lequel, l'assureur, s'engage à verser une rente ou un capital à une personne, le souscripteur, moyennant une prime. Ce versement se fait selon le type de contrat souscrit. En effet dans un contrat d'assurance-vie, il faut distinguer deux sortes de contrats :³

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

¹ BELKACEM Dalila. SAA société Algérien d'assurances. Formation bancassurance des cadres des Banques publique : BADR-BDL, Les assurances individuelles de personnes, centre de la formation de la SAA Tizi-Ouzou, 2008. p. 1.

² MABROUK Hocine., « *Code Algérien Des Assurances* », HOUMA Edition, 1^{ère} édition, Alger, 2006, p. 26.

³ Empruntis. Définition de l'Assurance vie [en ligne]. Disponible sur :

<https://www.empruntis.com> > Epargne > Guide de l'épargne- Qu'est-ce que l'assurance vie (consulté le 25/06/2018) à 22 :30.

b. L'assurance en cas de décès : dans le cadre d'une assurance-décès, le risque se réalise si l'assuré décède avant le terme du contrat, le capital (la totalité ou une partie) sera versé au bénéficiaire désigné par le souscripteur. Le bénéficiaire désigné doit être différent du souscripteur.

Les contrats d'assurance vie sont très vendus par les banques vue le nombre d'avantages qu'ils procurent et sa complétude pour les produits bancaires. En effet les primes sont uniques ou récurrentes au choix, les frais engagés par ce produit sont très faibles et la durée de contrat est variable selon les produits mais la plupart des bancassureurs proposent des durées supérieures à 8 ans, les avantages fiscaux étant notables après ce délai.¹

B. Assurance temporaire décès

Il fait partie de la grande famille des contrats en cas de décès. Les contrats en cas de décès sont souscrits en garantie de prêt, pour protéger les proches ou encore une entreprise en cas de décès d'un de ses membres.

Elle garantit le versement d'un capital ou d'une rente en cas de décès de l'assuré survenant pendant la période de validité du contrat. Si l'assuré est en vie au terme de cette période, le contrat d'assurance prend fin et les cotisations versées permettent à la société d'assurances de tenir ses engagements à l'égard de l'ensemble des assurés (mutualisation des risques).

Ce type de contrat d'assurance vie convient à toute personne qui souhaite se prémunir pendant une période donnée, pour répondre à un besoin précis.

Ce contrat peut être souscrit seul ou avec des garanties complémentaires telles que : l'incapacité de travail, l'invalidité, la perte d'emploi, le décès par accident avec doublement ou triplement du capital.²

C. Garantie Accident de la Vie (GAV)

La garantie des accidents de la vie, est un contrat créé en 2000, pour couvrir les accidents de la vie privée tels que les chutes, brûlures, accidents de sport. Ce contrat vient

¹ BENABDERRAHMANE EL djouher., BOUKAOUA Katia. Op. cit., p. 13.

² YAO Aya Clémentine., « *Les nouveaux relais de croissance de la bancassurance* » [en ligne]. Thèse de doctorat. Manager d'entreprise d'assurances, Ecole nationale d'assurances, 2011, P. 74. Format PDF. Disponible sur : https://www.mba-enass-alumni.org/uploads/3/2/.../mba_enass_2011_yao_bancassurance.PDF (Consulté le 26/06/2018) à 13 :05.

répondre à un besoin réel qui était jusque-là partiellement couvert (frais médicaux couverts par assurance maladie ou complémentaire santé). Peu de contrats couvrent les personnes des accidents domestiques, à part les contrats tels que la garantie individuelle accident. D'autres contrats existent qui ne prennent en charge qu'une partie des accidents de la vie, sans offrir une couverture globale à la fois en termes de personnes assurées (la famille) et de risque couvert comme le fait la GAV. C'est le cas de l'assurance décès, l'assurance scolaire, l'assurance invalidité –incapacité.

Par ailleurs, le principal atout de ce contrat c'est qu'il couvre l'assuré sans que la responsabilité civile d'un tiers soit recherchée dans la survenance du dommage.¹

2.1.2.2. Assurance des biens

Pour continuer à être performants, les bancassureurs ont compris qu'ils doivent faire preuve d'une forte capacité d'innovation. En matière d'assurance des biens deux types peuvent être distingué :

A. Assurance Multirisques Habitation (MRH)

Un banquier peut proposer à son client une assurance MRH pour couvrir son lieu d'habitation contre les risques liés : aux incendies, aux vols, aux catastrophes naturelles, aux catastrophes technologiques, à la défense pénales et recours, à l'assistance au domicile, à la responsabilité civile. Cette assurance est souvent proposée avec les prêts immobiliers : quand une banque octroie un prêt immobilier elle n'hésite pas de proposer à ce client l'assurance multirisque habitation.²

B. Assurance automobile

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

a. Assurance automobile au tiers : la garantie responsabilité civile couvrant les dommages corporels et matériels causés à des tiers.

¹YAO Aya Clémentine. Op. cit., pp. 42 - 43.

² AssurProx. Définition de l'assurance multirisque habitation - Assurance maison [En ligne]. Disponible sur : <https://www.assurprox.com/assurance-habitation-definition.htm> (Consulté le 06/08/2018) à 21 :05.

b. Assurance tous risques : une assurance qui couvre les dommages causés au véhicule et au propriétaire. Ces dommages sont pris en compte quelque soit l'événement qui a provoqué le sinistre (vol, l'incendie, le bris de glace...).¹

2.1.2.3. Assurances divers

Cette classe de produits est la plus standardisée et la plus simple à vendre par le réseau bancaire. Ces produits sont considérés plutôt comme un service bancaire additionnel :

A. Assurance-crédit

L'assurance-crédit, c'est l'un des premiers produits d'assurance les plus proches de l'activité bancaire, elle permet de couvrir le risque de perte d'une créance par suite d'insolvabilité d'un débiteur.² Lorsqu'un client souscrit un prêt immobilier auprès d'une banque elle profite de lui proposer une assurance-crédit qui garantisse le remboursement de ce prêt.³

B. Assurance des moyens de paiement

Les banques proposent aux clients de prémunir des risques de perte ou de vol des moyens de paiement par la souscription à une assurance.

Cette assurance dite « des moyens de paiement » couvre le plus souvent les pertes et vols des moyens de paiement tels que la carte bancaire et les chèques et même parfois les espèces retirées dans les 48h précédents la déclaration de la perte ou le vol. Mais elle peut être élargie aussi aux opérations de paiement en ligne (piratage), incidents des papiers.⁴

C. Assurance juridique

L'objet de cette assurance est de garantir l'assuré en cas de litige avec les tiers contre les dépenses occasionnées par le règlement amiable ou juridictionnel de celui-ci⁵. Elle

¹ MOULARD Julien., « *Les assurances de dommages* », Edition SEFI, Paris, juin 2010, pp. 39 - 41.

² BERR CLAUDE J., GROUDEL Hubert. Op. cit., p. 8.

³ Choix de l'assurance-crédit [en ligne]. Disponible sur : <https://credit-immobilier.ooreka.fr> (consulté le 06/08/2018) à 20 :35.

⁴ Meillurebanque. L'assurance des moyens de paiement [en ligne]. Disponible sur : <https://banque.meilleurtaux.com> (consulté le 06/08/2018) à 21 :56.

⁵ BERR CLAUDE J., GROUDEL Hubert. Op. cit., p. 6.

représente le plus souvent une garantie complémentaire proposée par les banques dans les contrats de type habitation, automobile ou moyen de paiements.¹

D. Assurance voyage

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

Pour la banque cette assurance est incluse dans les cartes bancaires, elle fonctionne si seulement si le client a payé son voyage avec sa carte bancaire.²

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

La distribution des produits assurantiels par les guichets bancaires est un fait largement constaté. Les assureurs ont cherché à répondre à ces développements et étendre leurs domaines d'activités à la fois, afin de combler un manque à gagner, aussi pour fidéliser leur clientèle. C'est ainsi qu'en 1988-1989 ils ont commencé à vendre des produits financiers cette distribution des produits bancaires est appelé l'assurfinance, qui englobe à la fois³:

- La collecte d'épargne ;
- La distribution des crédits ;
- Et la gestion des moyens de paiement.

2.2.1. Les produits d'épargne

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

2.2.1.1. Les livrets d'épargne

Un livret d'épargne est un compte destiné aux particuliers pour lequel tous les dépôts d'argent sont rémunérés selon un taux d'intérêt fixe et connu à l'avance. Il existe deux types de compte sur livret :

¹ BENABDERRAHMANE EL djouher., BOUKAOUMA Katia. Op. cit., p. 15.

² Ibid., p. 15.

³ VERED Keren. Op. cit., p. 72.

A. Les livrets règlementés (compte épargne)

Sont des livrets d'épargne dont les modalités de fonctionnement tels que le taux de rémunération, les conditions d'éligibilités sont définis par les pouvoirs publics, les livrets règlementés sont exonérés d'impôts et de prélèvements sociaux. Il s'agit du livret A, le livret bleu, le livret de développement durable, le livret jeune et le Livret D'épargne Populaire (LEP).

B. Livrets non règlementés (compte ordinaire)

Constituent une solution de placement sans risque. Et contrairement aux livrets règlementés, ces livrets sont imposables et soumis aux cotisations sociales. Les taux de rémunération de ces produits sont fixés librement par les institutions financières qui les proposent, la plupart du temps, ils sont très élevés.

Dans ce cas-là, le livret d'épargne et l'assurance vie sont un duo indispensable, car un contrat d'assurance vie permet de constituer, valoriser ou transmettre un capital en toute sécurité.¹

2.2.1.2. L'épargne logement

Un produit distribué par le réseau bancaire, disponible aux clients détenteurs d'un compte courant, le plan d'épargne logement est décrit comme une solution avantageuse pour préparer son achat immobilier. Ce produit peut être complété par le compte épargne logement sur lequel l'épargne reste à disposition.²

2.2.1.3. Le compte titre

Le compte titre est un compte par lequel les particuliers peuvent investir sur des valeurs mobilières constituées d'action et d'obligation (SICAV, OPCVM, FCP...) mais aussi sur les warrants, certificats, bons...

Le but d'un compte titre est de pouvoir diversifier simplement son patrimoine dans l'espoir d'obtenir des rendements supérieurs aux placements dit sécurisés tel que l'assurance

¹ BENABDERRAHMANE EL djouher., BOUKAOUA Katia. Op. cit., p. 16.

² Ibid., p. 16.

vie. Aussi il n'y a pas de limite dans la quantité et la valeur des titres possédés sur le compte titre, et l'assureur est libre de désigner les bénéficiaires de son choix.¹

2.2.2. Les crédits

Les compagnies d'assurance qui pratiquent l'assurfinance peuvent aussi offrir à leur clientèle des crédits à moyen et long terme, comme le crédit pour l'acquisition immobilière lié généralement à une assurance vie, ou le crédit automobile lié à l'assurance automobile.

Par ailleurs, puisque la souscription d'une assurance automobile constitue une obligation imposée par la loi et en plus est frappée d'un régime fiscal lourd, elle est mal perçue par le consommateur. Le fait, pour un assureur, de pouvoir attacher une offre de crédit à ce contrat peut contribuer à atténuer son image négative. Mais au-delà de cet argument, le crédit à moyen et long terme aide grandement à fidéliser la clientèle et c'est un objectif impératif pour tout prestataire de services.

Donc, on peut dire que ces crédits sont des produits combinant des services bancaires et assurantiels groupés en un seul produit. Le produit packagé coûtera moins cher au client que s'il acquiert chaque produit du package individuellement.²

2.2.3. Les moyens de paiement

Les compagnies d'assurance peuvent aujourd'hui mener des opérations d'assurfinance et de répondre ainsi aux attaques des banques, les assureurs vendre les produits financiers, tels que des SICAV ciblées ou généralistes, procéder aux ouvertures des comptes, distribuer des crédits et de cartes de crédits.³

2.2.3.1. Le chèque

Est moyen de paiement, présenté sous forme de carnet, qui est généralement utilisé pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile.

Pour les compagnies d'assurance le chèque est un support utilisé pour faciliter le règlement des primes.⁴

¹ BENABDERRAHMANE EL djouher., BOUKAOUA Katia. Op. cit., p. 17.

² VERED Keren. Op. cit., p. 78.

³ Ibid., pp. 75-76.

⁴ Ibid., p. 77.

2.2.3.2. Les cartes de crédit

Les compagnies d'assurance proposent à leurs clients des cartes de crédit destinées au règlement des primes. Ces cartes incitent le client à regrouper leurs contrats auprès de l'assureur émetteur de carte, par le règlement automatique aux échéances, accompagné par le fractionnement des primes, donc, il n'y aura pas une création de nouveaux contrats sur le marché global, mais pour l'assureur concerné l'objectif est rempli.

Pour l'assureur la carte de crédit lui accorde une image dynamique et en prime c'est aussi un moyen de communication.

Cela fait moins de 20 ans que l'assurance propose des services financiers et le départ a été lent mais des grands groupes d'assurance commencent vraiment à grignoter la part de marché des banques. Après tout, les assureurs ont une grande expérience de l'épargne, des placements et il n'y a pas de raison que cela ne soit pas productif. ¹

Section3 : Les enjeux de la bancassurance

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 inhérentes aux accords de la bancassurance pour les différents acteurs. À cet effet, nous tenterons de présenter dans la présente section les divers enjeux de la bancassurance.

3.1. Les enjeux de la bancassurance pour les banques

Bien que les banques bénéficient des avantages de la bancassurance, cette dernière présente aussi certaines limites, qu'on va essayer d'identifier.

3.1.1. Les avantages de la bancassurance pour la banque

La banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau flux de revenus et de diversifier son activité.

¹ VERED Keren. Op. cit., pp. 77-78.

3.1.1.1. La rentabilité

La relation entre les banques et les compagnies d'assurance est régie par un protocole d'accord pour la gestion administrative, financière et comptable. Trois systèmes de rémunération sont prévus. L'assurance peut verser à la banque soit une commission sur la prime d'assurance qui peut aller jusqu'à 20%, soit accorder à la banque une prise de participation de la banque autour de 25% sur les bénéfices du compte d'exploitation du produit d'assurance géré en commun ou combiner les deux systèmes.¹

La banque reçoit de son partenaire assureur, à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime qu'il a touchée ou une part des résultats techniques réalisés ou, dans certains cas, un dosage des deux.

3.1.1.2. La fidélisation de la clientèle

Il est communément admis que la fidélité d'un client à son prestataire de services augmente avec l'accroissement des contrats souscrits. L'activité assurantielle permet à la banque d'augmenter le nombre de produits acquis par le même client, ce qui lui permet de renforcer sa marge bénéficiaire et d'augmenter l'attachement de sa clientèle à son réseau de distribution.

Avec l'intégration de la bancassurance, la banque devient un sort de « supermarché », une stratégie qui consiste à se diversifier pour pouvoir offrir aux clients en plus des produits bancaires, des produits d'assurance, ou le client peut trouver réponse à tous ses besoins ainsi en élargissant sa gamme de produits la banque peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients.²

3.1.1.3. Le renforcement des fonds propre

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

¹ L'économiste. Bancassurance. Les avantages d'une cohabitation [en ligne]. Disponible sur : <https://www.leconomiste.com/article/bancassurance-les-avantages-dune-cohabitation> (consulté le 07/08/2018) à 13 :20.

² Institut numérique. Introduction [en ligne]. Disponible sur : www.institut-numerique.org (consulté le 07/08/2018) à 19.10.

« Supposons que dans le cadre d'une stratégie bancassurance, une banque et une compagnie d'assurance procèdent à des participations croisées de 800 millions d'euros. Cette opération permet à la banque d'augmenter ses engagements de 10 milliards d'euros et à la compagnie d'assurance de faire souscrire de nouveaux contrats d'assurance vie pour un montant total de 20 milliards d'euros alors que l'apport réel en capitaux des deux institutions est nul, car les entrées et les sorties de fonds pour chacune sont égales. »¹

L'exemple montre clairement que, sans aucun apport de nouveaux capitaux, les deux institutions peuvent réaliser des effets de levier très importants et accroître ainsi leur niveau d'activité.

3.1.2. Les inconvénients de la bancassurance pour la banque

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

3.1.2.1. La cannibalisation des produits bancaires

Certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de base. Décidément, il peut y avoir un transfert des fonds déposés chez la banque dans les diverses catégories de comptes vers la compagnie d'assurance partenaire pour l'acquisition surtout des produits d'assurance vie.²

Ainsi les contrats d'assurance vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès de la banque. Certes, l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance vie sont généralement à long terme, mais elle ne figurera plus dans la comptabilité de la banque ; ce qui provoquera la diminution des capitaux gérés par cette dernière.

3.1.2.2. Le risque sur l'image de la banque

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

¹ BENABDERRAHMANE EL djouher ., BOUKAOUMA Katia. Op. cit., p. 25.

² AMMI Mohamed., BEN HESSINE Habib., HADDOUCHE Said. Op. cit., pp. 61-62.

Les banques, soucieuses de la nécessité de sauvegarder leur image et conscientes des coûts très élevés en matière de dépenses marketing, nécessaires pour acquérir une nouvelle clientèle déjà bancarisée.

La bancassurance nécessite des efforts de marketing et une force de vente active, la vente de quelques polices d'assurance vie ne suffit pas pour faire d'une banque traditionnelle un véritable bancassureur.

Pour obtenir une rentabilité suffisante, l'activité de bancassurance exige des volumes importants. Ce n'est qu'à partir d'un certain nombre de contrats, détenu dans son portefeuille que la banque peut rentabiliser sa nouvelle activité. ¹

2.1.2.3. La formation du personnel

Le niveau de connaissances nécessaire pour le personnel bancaire pour vendre les produits d'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits.

Les produits d'assurance vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers était très rapide mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes.

Par voie de conséquence, ils nécessitent des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir, dans un premier temps, les charges et affecter la rentabilité de la banque. ²

En effet, l'assurance vie se vend lorsque les commerciaux de l'assurance vie vont chercher des clients, alors que les produits bancaires et l'assurance IARD, s'achètent puisque les commerciaux de la banque et de l'IARD restent dans l'agence et attendent que les clients se présentent.

¹ AMMI Mohamed., BEN HESSINE Habib., HADDOUCHE Said. Op. cit., p. 62.

² Ibid., p. 63.

2.1.2.4. La divergence de cultures commerciales

Les banquiers et les assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours identique. En termes d'approche marketing, les compagnies d'assurance adoptent une approche produit, alors que les banques adoptent une approche client.

Les banques visent à attirer une clientèle jeune, même peu fortunée, pariant ainsi sur sa fidélité à moyen terme. Néanmoins cette clientèle n'est pas attirée par l'assurance étant donné qu'elle est moins averse au risque associé à ce type d'assurance que d'autres groupes d'âge, elle souscrit notamment l'assurance automobile, où elle souffre d'un taux de sinistralité beaucoup plus important pour constituer une cible des assureurs.

Aussi, la préférence des banques pour la clientèle haute gamme très fortunée n'est pas toujours la bienvenue chez les assureurs car généralement l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour l'assureur. Assez souvent, les bons clients et le segment de la clientèle privilégié de la banque peuvent être de mauvais assurés, ce qui peut causer des problèmes de sélection de clientèle.¹

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

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

3.2.1. Les avantages de la bancassurance pour les compagnies d'assurance

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

3.2.1.1. L'accès à la clientèle de la banque

Grâce à la bancassurance, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et atteint des cibles jusqu'ici difficiles d'accès.

Le réseau du banquier servira pour l'assureur d'effet multiplicateur de la clientèle, permettant une distribution plus étendue de produits. La plus grande diversification et la meilleure implantation des banques serviront de point d'attache à l'assureur là où d'habitude était absent sans avoir à consentir des investissements lourds.

¹ AMMI Mohamed., BEN HESSINE Habib., HADDOUCHE Said. Op. cit p. 64.

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

Le choix des canaux de distribution peut procurer un avantage concurrentiel durable car il constitue le seul élément réel de différenciation des enseignes dans un secteur caractérisé par la banalisation des produits et par une concurrence des prix encore seulement émergente.¹

3.2.1.2. La réduction des coûts

La bancassurance est souvent considérée comme étant plus avantageuse, en termes de coûts, que les canaux traditionnels des agences et du courtage. L'assureur a l'avantage également de la réduction des coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels (frais fixes), 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 un bon nombre de bancassureurs à travers le monde et ainsi répercutée dans les frais inclus dans les contrats. Les produits peuvent donc être proposés à un meilleur coût.²

3.2.1.3 L'amélioration de la rentabilité

L'assureur a l'opportunité de varier ses modes de distribution, afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique. La diversification permet de limiter les risques. La compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance verra sa rentabilité s'améliorer grâce à l'augmentation de son volume d'activité et la baisse des coûts de distribution, comme conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution bancaire.³

3.2.2. Les inconvénients de la bancassurance pour les compagnies d'assurances

La bancassurance influence négativement sur les compagnies d'assurance à travers :

¹ Le conseil national des assurances. Revue de l'assurance, juillet à septembre 2016, n°14, p. 18 [en ligne]. Format PDF. Disponible sur : www.cna.dz/extension/mydesign/design/mydesign/images/.../Revue_Assurance_14.PDF (consulté le 07/08/2018) à 22:38.

² Institut numérique. Introduction. Op. cit.

³ Insurance Speaker. Bancassureurs : les nouveaux champions de l'assurance [en ligne]. Disponible sur : <https://www.insurancespeaker-wavestone.com> (consulté le 07/08/2018) à 10 :15.

3.2.2.1. Le traitement des sinistres et la sélection des risques

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

D'un autre côté, lors de la survenance de sinistres, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client. Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'ont pris les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur.¹

3.2.2.2. Le secret bancaire

La technique de la bancassurance qui repose, entre autres, sur la communication des informations entre la banque et la compagnie d'assurance, n'est pas compatible avec la pratique du secret bancaire. En effet, le banquier n'a pas le droit de divulguer des informations qu'il détient même à son partenaire assureur, sauf si le client lui donne l'autorisation de communiquer aux tiers des informations le concernant. Le manquement au respect du secret bancaire est susceptible de sanctions pénales.

Jusqu'à 1997, aucune banque n'est mise en accusation pour non-respect du secret professionnel lié aux opérations de bancassurance.²

3.2.2.3. Le transfert du centre de décision

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se plient aux exigences des banques. Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur. La suprématie de la banque est beaucoup plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale. Indubitablement, l'activité de la compagnie d'assurance dépend largement de la politique de la maison mère, sa dépendance serait totale si le réseau bancaire

¹ AMMI Mohamed., BEN HESSINE Habib., HADDOUCHE Said. Op. cit., p. 65.

² VERED Keren. Op. cit., p. 97.

était son seul canal de distribution et en cas de rupture avec celui-ci, la compagnie d'assurance perdrait son seul accès au marché car elle n'a pas de clients mais des assurés.¹

3.3. Les enjeux de la bancassurance pour le consommateur

La bancassurance n'aurait pas eu autant de succès si elle n'avait pas augmenté le niveau d'utilité des consommateurs qui, en tant qu'agents économiques rationnels, cherchent à maximiser leur utilité.

Ainsi, les produits d'assurance vendus par les bancassureurs devraient être meilleurs que ceux vendus par les assureurs traditionnels.

3.3.1. Les avantages de la bancassurance pour le consommateur

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

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 dans la plupart du temps de bénéficier de produits d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels.

Les modes de règlement des primes sont en outre simplifiés puisque celles-ci sont directement prélevées sur le compte bancaire.

De plus, la relation privilégiée qui peut exister entre un client et son banquier permet d'obtenir une meilleure adéquation entre les besoins du client et les réponses qui lui sont apportées.

Pour résumer, nous dirons que le client profite de l'opportunité de se procurer des produits d'assurance simples, souvent peu onéreux, avec un paiement des primes adapté à ses besoins (la plupart du temps, par mensualités) et avec une accessibilité aisée puisque le réseau bancaire est généralement plus dense que celui des agences d'assurance.²

¹ BELKADI Saliha. Op. cit., p. 79.

² BERGAOUI Houda., « *la Bancassurance : commercialisation des produits assurantiels* » [en ligne]. Mémoire de fin d'étude, finance, Tunisie : institut supérieur de gestion de Tunisie, 2007. Disponible sur : <https://www.memoireonline.com> > Commerce et Marketing (consulté le 27/06/2018) à 16:05.

3.3.2. Les inconvénients de la bancassurance pour le consommateur

La prise de décision est difficile pour le consommateur suite au manque d'expérience ou d'information, ceci l'expose aux risques physiques et aussi à la liberté de son consentement, compte tenu des méthodes contemporaines de marketing telles que la vente à crédit et les autres facilités de paiement, le consommateur de nos jours est appelé à acheter, sans regarder l'importance du service qui lui offert, ou les effets des contrats auxquels il est appelé à adhérer.

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

La bancassurance permet de limiter le nombre d'interlocuteurs et de centraliser les services à partir d'une base commune. Donc le consommateur bénéficie certes d'une centralisation, mais ce mur de services peut en effet cacher tout ou partie des atouts liés à la concurrence. Et aussi les risques liés au fait que tout l'argent du consommateur est détenu par un seul organisme et s'il y aura une défaillance de ce dernier le consommateur perdra tout. ¹

3.4. Les enjeux de la bancassurance pour le législateur

L'utilité économique de la bancassurance doit être dûment prouvée pour qu'elle soit autorisée partout dans le monde, même si certains inconvénients subsistent encore.

3.4.1. Les avantages de la bancassurance pour le législateur

Les autorités de contrôle ou le gouvernement lui-même ont pour rôle de légiférer pour que les risques pris par les établissements financiers de leur pays soient maîtrisés et gérés activement, et ce de façon à préserver la bonne santé du système financier d'un Etat. Il peut cependant exister des chocs hors du contrôle des gestionnaires individuels et collectifs et qui peuvent affecter le système financier dans son ensemble. Ces risques sont ce que l'on nomme le "risque systémique".²

¹ BENABDERRAHMANE EL djouher ., BOUKAOUMA Katia. Op. cit., pp. 31-32.

² BERGAOUI Houda. Op. cit.

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.

3.4.2. Les inconvénients de la bancassurance pour le législateur

Le législateur n'est pas épargné, lui aussi est touché par les inconvénients de la bancassurance :

3.4.2.1. Les effets sur le niveau de solvabilité

Les fonds propres constituent un gage de solvabilité pour les créanciers. Les prises de participations croisées entre banques et compagnies d'assurance leur permettent d'effectuer une double utilisation des fonds propres dans le sens où le même capital va servir de garantie, pour les opérations bancaires et d'assurance à la fois. Ceci, diminue sensiblement la surface financière réelle des parties et en l'occurrence leur solvabilité.¹

3.4.2.2. L'aléa moral

Les liens capitalistiques et les relations d'affaires entre la banque et sa filiale assurance peuvent conduire à des comportements psychologiques loin de la déontologie bancaire et assurantielle. La banque sera tentée de prendre plus d'engagements et plus de risques qu'il n'en faut, en comptant sur l'aide et le soutien de sa filiale. Plus grave encore, la filiale assurance fera autant ; elle essayera de développer ses activités en négligeant les normes et ratios de solvabilité et en comptant sur l'aide de la maison mère. Il apparaît clairement que cette situation est très risquée et peut enfoncer les deux entités dans une situation de crise interminable.²

3.4.2.3. Restreindre la concurrence

Les pouvoirs publics cherchent toujours à développer la concurrence et luttent contre la constitution de monopoles qui fausseraient les jeux de la concurrence. Les synergies actuelles et les mouvements de concentration dans la sphère des services financiers peuvent

¹ BENNADJI Tahar. Op. cit., p. 46.

² Ibid., p. 47.

aboutir à long terme à une situation quasi monopolistique avec quelques groupes géants qui vont se partager le marché.¹

Conclusion

En résumé, dans les pays où la bancassurance est le modèle dominant, notamment dans les pays Européens, les activités de la banque et de l'assurance semblent aujourd'hui deux métiers intimement liés, dont le but principal est de répondre aux besoins de la clientèle.

Jusqu'à présent, les modèles de bancassurance les plus performants misaient principalement sur la vente de produits simples au guichet, à des clients qui prenaient leurs décisions sur place. Les produits de bancassurance ont plutôt vocation à compléter les produits bancaires existants

Les spécialistes s'accordent à dire que la bonne stratégie bancassurance est celle qui s'adapte le mieux à l'environnement interne et externe et qui permet le développement sur divers plans en profitant des avantages et des opportunités que la bancassurance offre et qui, en l'occurrence, arrive à contourner les obstacles et les effets pervers préexistants. La bancassurance est donc un modèle qui devrait continuer à gagner les parts de marché.

L'ouverture économique de l'Algérie a été accompagnée par de nombreuses réformes touchant l'essentiel du système bancaire et financier du pays. À cet effet, le contexte d'apparition de la bancassurance en Algérie fera l'objet de troisième chapitre.

¹ BENNADJI Tahar. Op. cit., p. 47.

Chapitre III :
La bancassurance en
Algérie

Introduction

Consacrée par la loi 06/04 du 20 février 2006, la distribution des produits d'assurance par l'entremise des banques, est devenue une réalité ancrée en Algérie.

La coopération entre ces deux types d'établissements (banques et compagnies d'assurances) relevant du paysage financier national s'est accentuée ces dernières années. Plusieurs accords de coopération ont été signés entre les banques et les sociétés d'assurances tant nationales, qu'à capitaux étrangers pour la vente de produits d'assurance.

Dans ce chapitre nous est apparue nécessaire de présenter en premier lieu l'organisation de la bancassurance en Algérie, la deuxième section sera dédiée à son apparition en Algérie et la dernière sera consacrée pour démontrer ses réalités en Algérie.

Section 1 : L'organisation de la bancassurance en Algérie

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

Dans la présente section nous allons présenter le cadre réglementaire de l'activité bancaire et assurantielle en Algérie et les acteurs de l'activité financière.

1.1. Le cadre réglementaire de la banque

La libéralisation du secteur en marche est concrétisée par la loi relative à la monnaie et au crédit :

1.1.1. La promulgation de la loi 90-10 de 1990 relative à la monnaie et au crédit

Cette loi a été un tournant décisif dans le processus de réformes structurelles de l'économie Algérienne en transition vers l'économie de marché. Cette loi constitue le cadre institutionnel et réglementaire de l'activité et de la conduite de la réforme bancaire.¹

¹ Réformes récentes du secteur bancaire [en ligne]. Disponible sur : <https://manifest.univ-ouargla.dz/.../La%20reform%20du%20systeme%20bancaire%2...de D Benbelkacem> (consulté le 14/07/2018) à 00 :07.

La loi de 1990 consacre les principes suivants :

- L'autonomie de la banque centrale qui devient la banque d'Algérie ;
- La régulation du système bancaire par des autorités administratives indépendantes ;
- La séparation entre l'autorité de réglementation et d'agrément des banques et l'autorité de supervision ;
- Le monopole des banques sur les opérations des banques.

1.1.2. L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit

L'ordonnance introduit de nouveaux principes, tout en maintenant la libéralisation du secteur bancaire, renforce les conditions d'installation et de contrôle des banques et établissements financiers. De son côté, la banque d'Algérie a mis en place des mécanismes plus affinés de surveillance.¹ L'objectif de l'ordonnance est de renforcer la sécurité financière, améliorer nettement le système de paiement et la qualité du marché. L'ordonnance relative à la monnaie et au crédit de 2003 modifiée est complétée en 2010, reprend les dispositions pour les faire appliquer au secteur bancaire.

1.1.3. L'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit

Les principales mesures citées dans cette ordonnance sont les suivantes :

- Les banques ont l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne et de contrôle de conformité. Dans ces derniers cas, il s'agit d'une conformité aux lois et règlements et du respect des procédures ;
- L'Etat tiendra une action spécifique dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privés ;
- Les participations étrangères dans les banques ne peuvent être autorisées que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital.

¹ Banque d'Algérie. Système bancaire-banque d'Algérie [en ligne]. Disponible sur : www.bank-of-algeria.dz/doc/5-03.doc (consulté le 14/07/2018) à 22:12.

1.1.4. L'Autorité Monétaire (AM)

Les autorités monétaires sont celles qui président au fonctionnement du système bancaire de notre pays. Il s'agit en l'occurrence du ministère des finances et de la banque d'Algérie.¹

1.1.5. Le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC)

En tant qu'une autorité monétaire, le conseil de la monnaie et du crédit édicte des règlements bancaires et financiers de l'activité bancaire concernant notamment :

- Les normes et conditions des opérations de la banque centrale ;
- Les conditions d'établissements des intermédiaires financiers et d'implantation de leurs réseaux et les normes de gestion que ces intermédiaires financiers doivent respecter ;
- Le conseil prend les décisions concernant les organismes de crédit notamment leur agrément en qualité de banque, d'établissement financier, ou tout autre organisme spécialisé et les vérifications concernant les conditions d'agrément ;
- Les conditions de toute banque et de tout établissement financier de droit Algérien doit être autorisées par le conseil.²

1.1.6. La Commission Bancaire (CB)

Le pouvoir de contrôle et de sanction est exercé par la commission bancaire. Ce pouvoir s'exerce sur tous les organismes de crédit (banques établissements financier). La commission bancaire contrôle le respect de la législation et de la réglementation bancaire par les organismes de crédit, elle examine leurs conditions d'exploitation et veille à la qualité de leurs situations financières. Ces contrôles sont effectués sur pièces et sur place par les services de la banque d'Algérie.³

1.2. Le cadre réglementaire des assurances

Ce n'est qu'en 1995 avec l'ordonnance n° 95/07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, que l'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette

¹ SADEG Abdelkrim., « *Réglementation de l'activité bancaire* », Alger, 2006, p. 81.

² SADEG Abdelkrim. Op. Cit., p. 75.

³ Ibid., p. 77.

ordonnance est le texte de référence du droit Algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'Etat en matière d'assurance et permet la création de sociétés privées.

L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 a été complétée et modifiée par la loi n°06-04 du 20 février 2006. Les principaux apports de cette loi sont :

- Le renforcement de l'activité d'assurance de personne ;
- La création de la bancassurance ;
- L'institution d'une commission de supervision des assurances.

D'autres mesures ont été introduites visant au renforcement du cadre réglementaire des assurances : à savoir la loi de finances pour 2007 et la loi de finances complémentaire pour 2008, 2010, 2011, 2014 et 2015.

Toutes ces lois constituent le cadre réglementaire des assurances en Algérie, qui gère toutes les activités de la profession.¹

1.3. Les acteurs de l'activité financière

Dans ce qui suit, nous présenterons la structure de l'activité bancaire ainsi que celle des assurances.

1.3.1. Les acteurs de l'activité bancaire

La Banque d'Algérie vient de publier la liste officielle des banques et établissements financiers agréés en Algérie. La décision publiée au journal officiel de la république Algérienne n° 02 du 11 janvier 2017, 29 banques et établissements financiers sont en activité : 20 banques ; dont 6 banques publiques, 14 privés et 9 établissements financiers.

Pour ce qui est des banques agréées en Algérie, il s'agit de 6 banques publiques, à savoir la Banque Extérieure d'Algérie ; la Banque Nationale d'Algérie ; le Crédit Populaire d'Algérie ; la Banque de Développement Local ; la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural ; la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP Banque) ; en plus de la banque à capitaux mixtes Al-Baraka d'Algérie.

¹ Le conseil national des assurances. Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances [en ligne]. Disponible sur : www.cna.dz/content/.../5/.../1+-+Oce+95 07 Mod+et+compl+%26+TXT+SUSQ (consulté le 14/07/2018) à 19 :35.

Pour les banques privées à capitaux étrangers, elles sont au nombre de 13, à savoir la City Bank of Algérie ; Arab Banking Corporation-Algérie ; Natixis Algérie ; Société Générale Algérie ; Arab Bank Algérie ; BNP Paribas Al-Djazaïr ; Trust Bank-Algérie, The Housing Bank For Trade And Finance Algérie ; Gulf Bank Algérie ; Fransabank Al-Djazaïr ; Crédit Agricole Corporate et Investment Bank –Algérie ; HSBC-Algérie et enfin Al Salam Bank-Algérie.

Pour ce qui est des établissements financiers, il s'agit de Société de Refinancement Hypothécaire ; Société Financière d'Investissement et de Participation et de Placement ; Arab Leasing Corporation ; Maghreb Leasing Algérie ; Caisse Nationale de Mutualité Agricole ; Cetelem Algérie ; Société Nationale de Leasing ; Ijar Leasing Algérie et El-Djazaïr Ijar.¹

1.3.2. 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) ainsi que des assureurs, agents généraux et courtiers. Tous ces intervenants sont sous les tutelles du ministère des finances.²

1.3.2.1. Le ministère des finances

Aux termes de l'ordonnance, modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006, et des décrets d'application, les sociétés d'assurances et de réassurance ne peuvent exercer leur activité qu'après avoir obtenu un agrément accordé par le ministre des finances, ce dernier veille à la protection des assurés et des bénéficiaires des contrats d'assurance et aussi à la solidité de l'assise financière des entreprises d'assurance et de réassurance ainsi qu'à leur capacité à honorer leurs engagements.³

1.3.2.2 Les sociétés autonomes

Elles sont au nombre de trois à savoir :

¹ CCI AF. Revue de presse [en ligne]. Du 12 février 2017. P. 8. Format PDF. Disponible sur : www.karaomar.net (consulté le 07/08/2018) à 20:20.

² TAFIANI Boualem., « *Les assurances en Algérie* », édition OPU et ENAP, Alger, 1987, P. 24.

³ KPMG. Guide des assurances en Algérie [en ligne]. Disponible sur : www.algeria.kpmg.com/fr/Documents/KPMG%20GUIDE%20ASSURANCES.PDF (consulté le 25/07/2018) à 01:10.

A. Le Conseil National des Assurances (CNA)

Le conseil national des assurances se définit comme le cadre de concertation entre les diverses parties impliquées dans l'activité de l'assurance : les assureurs et les intermédiaires d'assurance, les assurés, les pouvoirs publics et enfin le personnel exerçant dans le secteur. Mais aussi comme force de réflexion et de proposition, organe consultatif des pouvoirs publics et centre de conception et de réalisation des études techniques.¹

B. La Commission de Supervision des Assurances (CSA)

La commission de supervision des assurances exerce le contrôle de l'Etat sur l'activité d'assurance et de réassurance. Elle agit en qualité d'administration de contrôle au moyen de la structure chargée des assurances au ministère des finances.

Les missions de la CSA sont fixées par voie réglementaire par le décret exécutif n° 08-113 du 9 avril 2008 (J.O. n° 20 du 13 avril 2008).²

C. La Centrale des Risques (CR)

La centrale des risques est créée auprès du ministère des finances et rattachée à la direction des assurances.

Le décret exécutif n° 07-138 précise les contours de sa mission : la centrale collecte et centralise les informations relatives aux contrats d'assurances souscrits auprès des sociétés d'assurances et de réassurance et les succursales d'assurances étrangères.³

1.3.2.3. Les assureurs

Ils se divisent en : ⁴

A. L'assurance directe : exercée par onze (11) compagnies d'assurance dommage à savoir quatre (4) entreprises publiques (CAAR, SAA, CAAT et CASH), six (6) entreprises privées (CIAR, ALLIANCE ASSURANCES, GAM, SALAM ASSURANCES, TRUST ALGERIA, L'ALGERIENNE DES ASSURANCES et une compagnie mixte AXA ASSURANCES ALGERIE DOMMAGES.

¹ KPMG. Guide des assurances en Algérie. Op. cit.

² Le portail de l'assurance en Algérie. Commission de supervision des assurances [en ligne]. Disponible sur : www.cna.dz/Acteurs/Organismes.../Commission-de-Supervision-des-Assurances (consulté le 19/07/2018) à 11:22.

³ KPMG. Guide des assurances en Algérie. Op. cit.

⁴ TAFIANI Boualem. Op. cit., p. 24.

Quant aux compagnies citées ci-dessous, elles sont récentes et sont spécialisées dans l'assurance de personnes mais sont des filiales des compagnies d'assurances qui existent déjà et spécialisées dans l'assurance de dommages : CARDIF EL DJAZAIR filiale de BNP, CAARAMA filiale de la CAAR, TALA filiale de la CAAT, AMANA (SAPS) filiale de la SAA et du Français MACIF, MACIR-VIE filiale de la CIAR, AXA ASSURANCES ALGERIE VIE et enfin, le MUTUALISTE filial de la CNMA.

B. Les mutuelles d'assurance : sont au nombre de deux (2) et qui sont spécialisés dans l'assurance de dommage à savoir : la Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) pour l'agriculteur, la Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education Nationale et de la Culture (MAATEC) pour le personnel de l'enseignement et de la culture.

C. Les compagnies d'assurances spécialisées : sont au nombre de deux la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) en matière d'assurance du crédit à l'exportation et la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) pour l'assurance du crédit immobilier.

D. La réassurance : pratiquée par la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR), elle propose la réassurance dans les branches marine, non marine et transport.

1.3.2.4. Les agents généraux et les courtiers :

D'autres acteurs interviennent sur le marché Algérien des assurances : ¹

A. Les agents généraux : sont des professionnels indépendants exerçant l'activité d'intermédiaire pour le compte d'une compagnie d'assurance dont il a reçu un mandat, en 2012, 797 agents généraux exerçaient sur le marché Algérien l'équivalence de 43% du réseau de distribution selon les données publiées par le CNA.

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

Section 2 : Le contexte d'apparition de la bancassurance en Algérie

Le législateur Algérien, est conscient de l'irréversibilité de la progression de l'activité bancassurance dans le monde, celui-ci n'a pas manqué de l'intégrer dans la loi n° 06-04 du 20

¹ TAFIANI Boualem. Op. cit., p. 24.

février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Les deux partenaires à savoir les banques et les compagnies d'assurance partagent l'objectif principal qui consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires.

2.1. Avant la loi n° 06-04 du 20 février 2006

Chacune des deux activités bancaire et assurantielle soit soumise à un régime juridique propre qui lui accorde une exclusivité de principe.¹

Ainsi, le principe de cloisonnement des activités reste de rigueur.

L'activité bancaire était régie par la loi 90-10 puis par l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit abrogeant la première. Quant aux activités d'assurance, elles sont régies par l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995.

La loi bancaire 90 -10 relative à la monnaie et au crédit dans son article 76 interdit à toute autre personne physique ou morale, autre qu'une banque ou un établissement financier, d'effectuer les opérations que ceux-ci exercent d'une manière habituelle, renforçant ainsi le système de cloisonnement des activités.²

Du côté des assurances, l'ordonnance n° 95-07, avant d'être modifiée par la loi n°06-04 du 20 février 2006, stipule dans son article 252 que seulement les agents généraux et les courtiers sont considérés comme des intermédiaires d'assurances.³

2.2. Après le 20 février 2006, la nouveauté de la loi n° 06-04

L'article 252 de l'ordonnance n° 95-07 modifié et complété par la loi n° 06-04 du 20 février 2006 stipule que :

«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 ».

¹ Les progrès de la bancassurance en Algérie [en ligne]. Disponible sur : www.cna.dz/.../Travaux...assurances.../Les-progres-de-la-bancassurance-en-Algerie (consulté le 19/07/2018) à 20 :55.

² Banque d'Algérie. Système bancaire. Op.cit.

³ Le conseil national des assurances. Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Op. cit.

En date du 22 mai 2007 un décret exécutif n° 07-15327 a été promulgué et a fixé les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques.¹

Cependant, l'arrêté du 20 février 2008, fixant les modalités d'ouverture des succursales de sociétés d'assurance étrangères en Algérie. De ce fait, le législateur veut certainement initier le marché aux modèles de joint-venture.

2.3. Les références législatives et les conditions et dispositions de la bancassurance en Algérie

Le législateur Algérien a mis en place des réformes législatives visant à promouvoir la bancassurance pour une meilleure rentabilité à savoir :

2.3.1. Les références législatives de la bancassurance en Algérie

La bancassurance en Algérie est régie par ²:

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

De plus, s'ajoutent autres dispositions :

- Décret exécutif n° 02-293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance. Jo n° 61 du 11 septembre 2002.

¹ Revue sciences humaines. Décembre 2015, n°44, p. 165 [en ligne]. Disponible sur : www.revue.umc.edu.dz (consulté le 24/07/2018) à 17 :23.

² Le portail de l'assurance en Algérie. Références législatives et réglementaires. Conditions et dispositions de la bancassurance [en ligne]. Disponible sur : www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance (consulté le 11/07/2018) à 13:51.

- Arrêté du 20 février 2008 fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance. Jo n° 17 du 30 mars 2008.

2.3.2. Les conditions et dispositions de la bancassurance

Les conditions qui accompagnent la bancassurance sont ¹ :

2.3.2.1. Les conditions de distributions

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, conformément à l'article 252 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006 sur les assurances :

A. La convention

Les sociétés d'assurance agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banques ou des établissements financiers et assimilés. art.2 du 07-153 :

- La société d'assurance doit soumettre, à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers et assimilés article 228 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée.
- La convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier est établie par l'association des assureurs. art.3 du 07- 153.

L'avis de la commission de supervision des assurances :

Conformément à l'article 209 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée et le décret d'application n° 07-153 (art.7, 8, et 9) :

- Toute modification afférente aux dispositions de la convention et toute résiliation doit être soumise et portée à la commission de supervision des assurances.

¹ Le portail de l'assurance en Algérie. Références législatives et réglementaires. Conditions et dispositions de la bancassurance. Op. cit.

B. Les produits

Les produits d'assurance sont distribués par les organismes financiers et assimilés, qui agissent en qualité de mandataires des sociétés d'assurance. art.4 du 07-153. La convention doit mentionner selon l'art.5 du 07-153 :¹

- Liste des agences mandataires ou tout point de vente de la banque ou d'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance ;
- Liste des produits d'assurance, objet de la convention ;
- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire ;
- Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante ;
- Les pouvoirs de souscription ;
- L'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à opérer pour la distribution des produits d'assurances, dans la même circonscription que leur activité ;
- Les modalités pratiques de mise en œuvre du stage prévu à l'article 6 du 07-153 ;
- La juridiction compétente statuant en matière de litiges ;
- Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

C. La formation

Une formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes visés plus haut. Ces modalités pratiques on les retrouve dans l'art.6 du 07-153 :

- Les agents employés par ces organismes doivent être titulaires d'un diplôme universitaire.
- La société d'assurance doit dispenser un stage d'au moins quatre-vingt-seize (96) heures effectives portant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation.
- En fin de stage, une carte professionnelle sera délivrée aux agents souscripteurs par l'association des assureurs avec mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire.²

¹ UAR. Références législatives et réglementaires. Conditions et dispositions de la bancassurance [en ligne]. Disponible sur : [www.uar.dz/références-législatives-réglementaires /Bancassurance](http://www.uar.dz/références-législatives-réglementaires/Bancassurance) (consulté le 11/07/2018) à 14:07.

² UAR. Références législatives et réglementaires. Conditions et dispositions de la bancassurance. Op. cit.

2.3.2.2. Les dispositions

Les dispositions apportées par l'arrête du 6 août 2007, art.2, 3 et 4 :¹

A. Les produits d'assurance (article 2) qui peuvent être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés

Sont ceux relatifs aux branches d'assurance de personnes (accidents, maladie, assistance, vie décès, capitalisation), l'assurance crédits, l'assurance des risques simples d'habitation (multirisques habitation, assurance obligatoire des risques catastrophiques) et les risques agricoles.

B. La rémunération des organismes (article 3) les banques, les établissements financiers et assimilés, bénéficient, dans le cadre de la distribution des produits d'assurances

Une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et de taxes.

¹ Le portail de l'assurance en Algérie. Références législatives et réglementaires. Conditions et dispositions de la bancassurance. Op. cit.

C. Les niveaux maximums de la commission de distribution (article 4)

Le tableau suivant représente les taux de commissions appliqués sur les produits d'assurance distribués par les banques :

Tableau n° 02 : Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit distribué (article 4) ¹

Produit distribués	commission
Assurance de personnes	Capitalisation : 40% de la première prime et 10% des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat ;
Autres branches d'assurance de personnes	15 %.
Assurances crédits	10%.
Assurance des risques simples d'habitation	-Multirisques habitation : 32 %. -Assurance obligatoire des risques catastrophiques : 5 %.
Assurance risques agricoles	10%.

Source : Le Conseil National des Assurances (CNA).

D. Taux maximum de participation

En application de l'article 228 de l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée et les dispositions apportées par l'arrête du 20 février 2008 (art.2) :

Le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance. ²

¹ Le portail de l'assurance en Algérie. Références législatives et réglementaires. Conditions et dispositions de la bancassurance Op. cit.

² Ibid.

Section 3 : Les réalités de la bancassurance en Algérie

La bancassurance est considérée comme un moyen efficace qui a fait ses preuves dans de nombreux pays, en Algérie des accords de partenariat entre banques et sociétés d'assurance tant nationales qu'étrangères. Et les premiers contrats remontent déjà à l'année 2008.

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

Le recours à la bancassurance peut s'avérer être une solution pour remédier aux dysfonctionnements et à la situation des deux marchés bancaire et assurantielle.

3.1.1. Le marché bancaire

Dans le paysage bancaire Algérien, bien que les banques publiques demeurent toujours prédominantes par l'importance de leurs réseaux d'agences réparties sur tout le territoire national, le réseau d'agences des banques privées s'est densifié au cours des dernières années pour représenter près du quart du réseau des agences bancaires. Le tableau suivant représente l'évolution des ressources collectées par types de banque durant la période 2012-2016 ¹:

¹ Bank Of Algeria. Rapport annuel de la banque d'Algérie 2016 [en ligne]. Format PDF. Disponible sur : www.bank-of-algeria.dz/html/communicat2016.htm. (consulté le 11/07/2018) à 18 :23.

Tableau n° 03 : Evolution des ressources collectées des banques publiques et des banques privées ¹

En milliards de dinars : fin de période

Nature de dépôts	2012	2013	2014	2015	2016
a) Dépôts à vue	3 356.4	3 537.5	4 428.2	3 891,7	3 732,2
Banques publiques	2 823.3	2 942.2	3 705.5	3 297,7	3 060,5
Banques privées	533.1	595.3	722.7	594,0	671,7
b) Dépôts à terme	3 333.6	3 691.7	4 090.3	4 443,4	4 409,3
Banques publiques	3 053.6	3 380.4	3 800,2	4 075,8	4 010,7
dont : dépôts en devises	295.9	324.2	348,8	428,8	412,8
Banques privées	280.0	311.3	290,1	367,6	398,6
dont : dépôts en devises	43.3	45.7	56,0	67,2	66,6
c) Dépôts en garanties	548.0	558.2	599,0	865,6	938,4
Banques publiques	426.2	419.4	494,4	751,2	833,7
dont : dépôts en devises	3.8	3.0	1,4	8,8	3,9
Banques privées	121.8	138.8	104,6	114,4	104,7
dont : dépôts en devises	1.1	1.4	1,9	1,8	6,3
d) Total de ressources collectées	7 238.0	7 787.4	9 117,5	9 200,7	9 079,9
part des banques publiques	87.1%	86.6%	87,7%	88,3%	87,1%
part des banques privées	12.9%	13.4%	12,3%	11,7%	12,9%

Source : La Banque d'Algérie.

Après les augmentations enregistrées en 2014 et 2015, la part des dépôts des banques publiques s'élève à 87,1 %, une baisse de 1,2% par rapport à 2015 et celle des banques privées passe de 11,7 % en 2015 à 12,9 % en 2016.

Par nature des dépôts, la part des dépôts à vue dans le total des dépôts à vue et à terme collectés par les banques est en baisse (45,8 % contre 46,7% à fin 2015). Ce recul résulte de la baisse des dépôts à vue des secteurs hors hydrocarbures, notamment dans les banques publiques où ils ont diminué de 7,2 % ; les dépôts à vue du secteur des hydrocarbures ayant, quant à eux, augmenté de 10,6 %. En revanche, ces dépôts sont en hausse dans les banques

¹ Bank Of Algeria. Rapport annuel de la banque d'Algérie 2016. Op. cit., p. 61.

privées à hauteur de 13,1 %. En 2015, les dépôts à vue dans les banques avaient baissé aussi bien dans les banques publiques (11,0 %) que privées (17,8 %).

De même, les dépôts à terme sont en légère baisse dans les banques publiques (-1,6 %) et en hausse dans les banques privées (8,4 %) contre des hausses aussi bien dans les banques publiques et privées en 2015, respectivement de 7,3 % et 26,7 %. Cela a induit une augmentation de la part des dépôts à terme dans le total de dépôts collectés à vue et à terme qui passent de 53,3 % à fin 2015 à 54,2 % à fin 2016.

Les dépôts reçus en garantie des engagements par signature à fin 2016 (crédits documentaires, avals et cautions) sont en hausse dans les banques publiques (11,0 %) mais en baisse dans les banques privées (-8,5 %). Globalement, ils ont néanmoins augmenté de 8,4 %, soit une hausse de 14,7 % pour les dépôts en garantie de crédits documentaires et une baisse de 8,1 % pour les dépôts de garantie des avals et cautions.¹

3.1.2. Le marché assurantiel

L'exploitation des données et statistiques du secteur des assurances permet d'avoir une idée sur l'état actuel du marché, voir même sur les tendances futures.

Le tableau suivant représente la production du secteur des assurances entre la période 2015-2016 :²

Tableau n° 04 : La production du secteur des assurances entre la période 2015-2016.

Unité : en milliers de dinars

Branches	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution	
	Au 31/12/ 2016	Au 31/12/ 2015	2016	2015	en %	En valeur
Assurances de dommages	119 439 701 545	118 723 854 273	91,3%	92%	0,6%	715 847 272
Assurance de personnes	11 533 310 307	10 320 078 844	8,7%	8 %	11,8%	1 213 231 463
Total de marché	130 973 011 851	129 043 933 116	100%	100%	1,5%	1 929 078 734

Source : Le Conseil National des Assurances.

¹ Bank Of Algeria. Rapport annuel de la banque d'Algérie 2016. Op. cit., pp. 61-62.

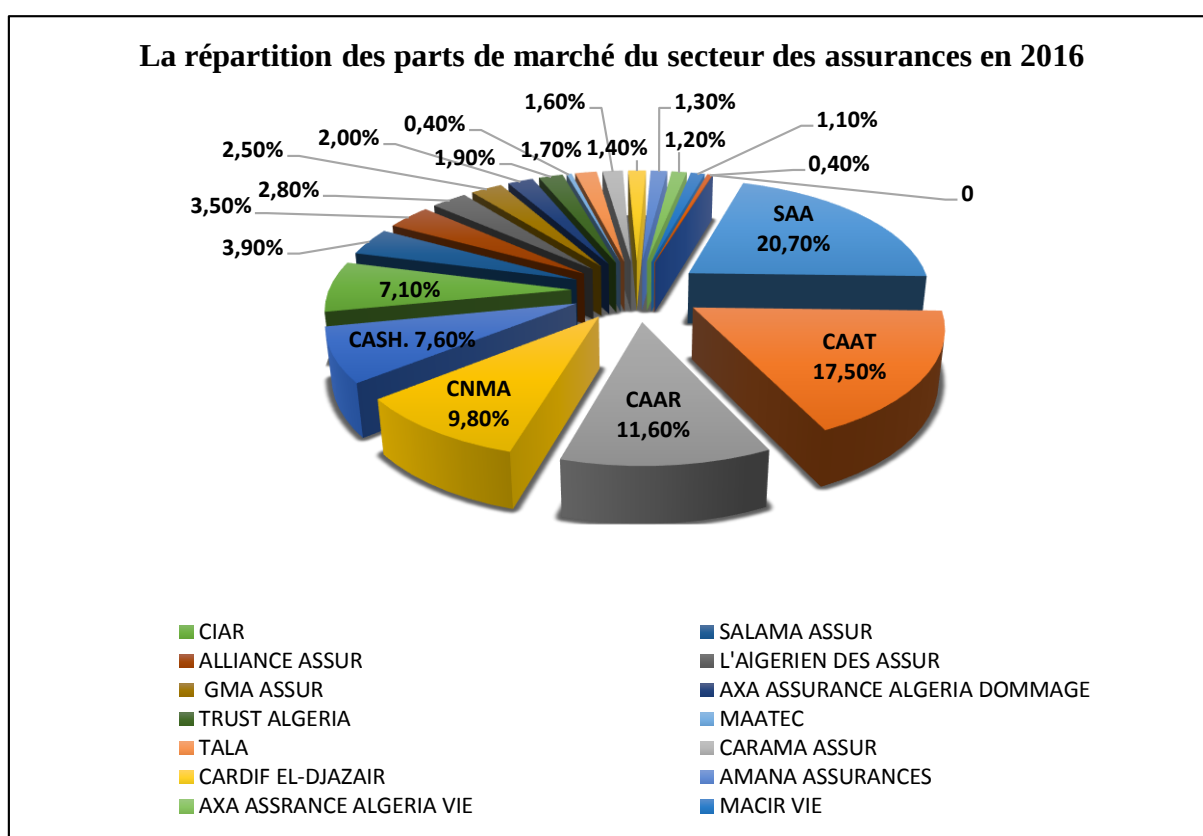
² Le secrétariat permanent du conseil national des assurances (CNA). Note de conjoncture...Chiffres. 2016 [en ligne]. Disponible sur : [Assural : Accueil www.cna.dz/](http://Assural:Accueil/www.cna.dz/) (consulté le 26/072018) à 19 : 06.

Le chiffre d'affaires réalisé par les assurances de dommages est de 119,4 milliards de DA, soit une hausse de (0,6%) comparativement au 31/12/2015 et une part de marché de (91,3%). Comparé aux sociétés d'assurance de personnes réalisent un chiffre d'affaires de 11,5 milliards de DA et une part de marché de (8,7%) marquant ainsi une évolution positive de (11,8%) ce qui représente 1,2 milliards de DA par rapport à l'exercice précédent.

Ces chiffres confirment également, la prédominance des sociétés d'assurance de dommage qui totalisent 92 % de part du marché en 2015 et 91,3% en 2016.

La figure suivante, représente la répartition des parts de marché des sociétés d'assurances de dommages et de personnes en 2016 :¹

Figure n° 02 : La répartition des parts de marché du secteur des assurances en 2016



Source : Nos recoupements personnels d'après la direction générale du trésor- direction des assurances.

En 2016, le marché des assurances reste toujours dominé par les sociétés d'assurance de dommage qui détiennent la plus grande part de marché avec un pourcentage de 91,3%, à leur tête les entreprises publiques avec un pourcentage de 57,4% suivi des sociétés privés

¹ La direction générale du trésor- direction des assurances, février 2018 [en ligne]. Classement 2016 des compagnies d'assurance en Algérie. Disponible sur : <http://www.atlas-mag.net/...classement-des-compagnies-d'assurance-selon-le-chiffre-d'affaire>. (Consulté le 11/07/2018) à 22:15.

avec 21,7% de totale des assurances dommages puis les mutuelles avec 10,2% et 2% pour la compagnie d'assurance mixte AXA Assurances Algérie Dommage.

Alors que, les sociétés d'assurances de personnes ne détiennent que 8,7% de part de marché.

Dans le but d'améliorer l'activité d'assurance de personne en Algérie,¹ les législateurs algériens ont décidé de faire séparer les sociétés d'assurance dommage et de personne, avec la promulgation de la loi 06-04. En effet, les compagnies d'assurances étaient appelées à créer leurs filiales relatives à l'assurance de personnes avec un capital social d'un milliard de dinars. De ce fait, le marché de la bancassurance reste porteur avec la croissance des sociétés d'assurance de personne ce qui veut dire, que l'Algérie était en phase d'assister à l'émergence progressive d'une prise de conscience à l'égard de la bancassurance.

3.2. Etat des lieux de la bancassurance en Algérie

Adoptée en février 2006, la loi sur la bancassurance autorise pour la première fois en Algérie les banques à distribuer des produits d'assurance. En l'occurrence, les banques publiques Algériennes n'ont pas seulement été autorisées à intervenir dans un domaine jusque-là réservé aux compagnies nationales. Elles y ont été en réalité fermement invitées par l'actionnaire public.

Chaque banque publique a été tenue de proposer un accord de partenariat avec un assureur. C'est ce que toutes les banques publiques ont fait, à partir de 2008.²

3.2.1. Le marché de la bancassurance en Algérie

Cette nouvelle activité semble être une innovation dans le système financier et rappelle son intérêt vital dans le développement des assurances ainsi que son apport pour les banques.

3.2.1.1. La bancassurance à la CNEP-Banque

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque) a conclu un accord de bancassurance avec CARDIF El Djazair (filiale spécialisée du groupe BNP Paribas) le 27

¹ La direction générale du trésor- direction des assurances. Op. cit.

² Le conseil national des assurances. Revue de presse sur la bancassurance, janvier 2017, p.64 [en ligne]. Format PDF. Disponible sur : www.cna.dz/content/download/38688/.../1/.../RP_Spéciale_Bancassurance_2016.pdf (consulté le 16/07 /2018) à 15:54.

mars 2008, il prévoit la distribution, à travers le réseau de la CNEP des produits d'assurance élaborés par CARDIF El-Djazaïr pour le marché local.¹

Ces produits sont² :

- Assurance des Emprunteurs (ADE destinée aux particuliers qui sont bénéficiaires de crédits hypothécaires, couvre les risques de décès et d'invalidité absolue et définitive ;
- La CNEP Total Prévoyance (CTP), il garantit au souscripteur ou à ses ayants droit un capital choisi sur le contrat d'adhésion et couvre aussi les risques décès et d'invalidité absolue et définitive. Cette forme de prévoyance proposée aux personnes âgées entre 19 et 60 ans ;
- L'assurance "SAHTI" (ma santé). Lancé en mars 2013, SAHTI est un produit d'assurance santé qui garantit le versement d'un capital à l'assuré en cas de diagnostic d'une maladie grave (cancer) avec une indemnité journalière en cas d'hospitalisation. Ce produit est proposé en deux formules : l'individuel qui couvre l'adhérent et la familiale qui couvre l'adhérent, son conjoint et les enfants de moins de 19 ans.

3.2.1.2. La convention BADR / SAA / AMANA

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a signé un accord de bancassurance avec la Société Algérienne d'Assurance (SAA) en février 2008. La BADR a commencé à commercialiser à travers ses agences des produits d'assurances proposés par la SAA, Les produits concernés par cet accord touchent les produits d'assurance de risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des serres, jeunes plantations, et les différents types d'élevage, ainsi que les assurances de personnes et de risques habitation.³

De plus la BADR a un deuxième contrat de bancassurance avec AMANA Assurances (SAPS), qui est une filiale d'assurance vie, créée en partenariat par la SAA, l'assureur Français MACIF, la BADR et la BDL en décembre 2012.

3.2.1.3. La convention BDL / SAA

Le 19 avril 2008, la Banque de Développement Local (BDL) et la Compagnie Algérienne des Assurances (SAA) ont signé une convention de partenariat de bancassurance

¹ Le conseil national des assurances. Revue de presse sur la bancassurance, janvier 2017. Op. cit., p. 100.

² Ibid., p. 18.

³ Ibid., p. 105.

qui porte sur la commercialisation des produits d'assurance de la SAA par le réseau de BDL. Le partenariat couvre les assurances de personnes (retraite, prévoyance, décès...), les risques particuliers (multirisque habitation, assurance catastrophe naturelle) et l'assurance agricole.¹

3.2.1.4. La convention BNA / CAAT / CAAR

En 2010, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et la Compagnie Algérienne d'Assurance des Transports (CAAT) ont lancé officiellement, une opération de bancassurance dont laquelle la BNA s'est engagé à distribuer des produits d'assurances de la CAAT qui concernent les particuliers tels que : l'assurance temporaire décès, l'assurance individuelle accidents, l'assurance voyage et assistance, l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles.²

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

3.2.1.5. La convention BEA / CAAR / CAAT

La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) a signé deux importantes conventions de coopération le 20 mai 2008 avec la Compagnie Algérienne d'Assurance des Transports (CAAR) et la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAT). Les deux importantes initiatives permettront aux deux assureurs la distribution de leurs produits à travers les guichets de la BEA. Ces accords visent, en fait, un double objectif. Le premier réside dans la densification du réseau de distribution des assurances et le second objectif, non moins important, vise à diversifier les sources de revenu de la banque.³

3.2.1.6. La convention CPA / CAAR

Le partenariat entre le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et la CAAR en 2011, a permis la distribution des produits d'assurance de la CAAR à travers le réseau bancaire du CPA le lancement de l'opération permettra de commercialiser, dans une première étape, des polices d'assurance multirisque habitation qui sera disponible initialement au niveau d'une

¹ Le conseil national des assurances. Revue de presse sur la bancassurance, janvier 2017. Op. cit., p . 51.

² Ibid., p. 77.

³ Ibid., p. 85.

agence CPA, et des différents produits de la CAAR, à savoir : l'assurance catastrophe naturelles, temporaire au décès ainsi que l'assurance-crédit.¹

3.2.1.7. La convention El-BARAKA / SALAMA ASSURANCE

En 2010 la banque Al-Baraka avait signé une convention avec SALAMA ASSURANCE, dont la banque est actionnaire. Cet accord permis à la compagnie d'assurance, SALAMA ASSURANCE de commercialiser ses produits via le réseau de la banque.

La banque Al-Baraka compte élargir la bancassurance, à tout le réseau, une fois le nouveau système d'information implémenté. Actuellement, la banque commercialise deux produits : l'assurance catastrophe naturelle qui s'adresse aux ménages et aux locaux commerciaux industriels et la multirisque habitation qui touche essentiellement les biens immobiliers des particuliers, les deux produits d'assurance seront commercialisés selon le principe de « TAKAFUL », qui est un système d'assurance islamique.²

3.2.1.8. La convention AXA / BEA

La Banque Extérieur d'Algérie (BEA) a conclu un accord de bancassurance avec AXA (Compagnie d'Assurance Française) en mai 2011, dans lequel AXA propose de distribuer à travers les réseaux de la BEA des produits d'assurance vie et d'assurance dommage.³

3.3. Le chiffre d'affaire réalisé par la bancassurance

Après avoir présenté la situation de marché bancaire Algérien et la part de marché des sociétés d'assurance Algérienne, il est nécessaire de présenter la part de marché bancassurance en Algérie en se référant à certaines revues d'assurance.

Au 31/12/2014,⁴ la production engendrée par la bancassurance en Algérie s'élevait à 1.7 milliard de dinars, la bancassurance a maintenu son niveau de production par rapport à 2013, avec une légère hausse de 1,02%. Même avec une baisse de 2,4% des assurances de personnes elles représentent 80,1% de la production totale en bancassurance, le reste est généré par les assurances de dommages et plus précisément par l'assurance agricole, à savoir 94,7% du total des sociétés de dommages. Au titre de l'exercice 2014, les commissions versées aux banques s'élèvent à 265 millions de DA. Ce taux de croissance est la résultante de

¹ Le conseil national des assurances. Revue de presse sur la bancassurance, janvier 2017. Op. cit., pp. 69-70.

² Ibid., p. 47.

³ Ibid., p. 60.

⁴ Le conseil national des assurances. Revue de l'assurance, juillet à septembre 2016, n°14. Op. cit., p.11.

la diversification de canaux de distribution des sociétés d'assurance de personne, car ces dernières disposent outre que les réseaux de distribution classiques, des réseaux alternatifs composé des canaux bancaires, contrairement aux assurances de dommage qui préfèrent la distribution de leurs produits via les réseaux traditionnels. En 2015,¹ le chiffre d'affaires des assurances de personnes a connu une évolution de 2%² comparativement à l'année 2014, ce qui a permis l'évolution de la bancassurance, puisque son développement est fortement lié à celui des assurances. En 2016,³ l'exercice de la bancassurance indique la même tendance que celle de 2015, le taux de progression du chiffre d'affaires de cette dernière est légèrement inférieur à celui de 2015. D'après le conseil national des assurances, l'année 2017 s'annonce meilleure que celle des années précédentes, exprimée par la croissance des sociétés d'assurance de personnes.

Malgré que l'Algérie se trouve dans une phase d'émergence progressive d'une prise de conscience à l'égard de la l'activité bancassurance, l'apport de cette dernière n'est pas encore réellement visible.

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

Le lent développement du secteur financier en Algérie constitue le frein principal à un véritable essor de la bancassurance. On a réussi à constater quelques obstacles que nous pouvons citer ci-dessous :⁴

- La faible densité des réseaux bancaires en Algérie (une seule agence pour 28 000 habitants), ce qui ne permet pas de s'appuyer sur le large portefeuille clients des banques, de multiplier les contacts clients et d'établir une relation de proximité propice à la vente des produits d'assurance ;
- La très faible activité en termes d'assurance des personnes, due à des facteurs culturels et sociaux (religion, circuits informels...) et à des exigences de connaissance technique élevée de la part des agents d'assurance ;
- Le faible taux de pénétration (ou contribution du secteur des assurances au PIB)

¹ Le conseil national des assurances. Revue de l'assurance, janvier à mars 2017, n°16, p. 22 [en ligne]. Format PDF. Disponible sur : www.cna.dz/extension/mydesign/design/mydesign/images/.../Revue_Assurance_16.pdf (Consulté le 11/07/2018) à 19:05.

² Ibid. p. 22.

³ Ibid. p. 22.

⁴ Le conseil national des assurances. Revue de l'assurance, juillet à septembre 2016, n°14. Op. cit., pp. 13-14.

- Un problème pour convaincre les clients à obtenir les produits d'assurance de personne et les produits d'assurance vie, car les clients ne font recours que pour les produits d'assurance obligatoire ;
- Le manque d'information sur les produits d'assurance offerts au niveau des agences bancaires, les produits restent chers surtout avec la baisse de pouvoir d'achat ;
- L'absence de politique de marketing en matière de communication et de distribution des produits et l'absence d'innovation financière.

CONCLUSION

A l'état actuel, nous pouvons dire que la bancassurance en Algérie est dans un état embryonnaire et n'a pas encore trouvé sa place dans l'économie Algérienne. Cette situation démontre l'ampleur des obstacles de divers ordres entravant son essor.

Cependant, le cadre réglementaire Algérien n'est pas très avantageux pour le développement de ce phénomène, mais ceci n'empêche pas de négliger les réformes 95-07 du 25 janvier 1995 et 06-04 du 20 février 2006 qui ont pour but l'évolution de la bancassurance. C'est ainsi que les pouvoirs publics doivent intervenir pour encourager l'essor de la bancassurance à l'égard de son utilité économique et qui s'avère une véritable chance pour le secteur des assurances qui connaît un faible taux de pénétration. Le marché souffre, en effet, de la faiblesse du pouvoir d'achat, mais aussi du manque d'une culture assurance bien ancrée, notamment l'assurance-vie. Pour les banques aussi, la vente des produits bancassurances ne peut qu'élargir d'avantage leur gamme de produits, fidéliser leurs clients et surtout assurer la croissance des marges bancaires par des rentrées régulières de fonds.

Dans le chapitre qui suit, nous allons aborder l'expérience de la bancassurance au sein de BADR de Tizi-Ouzou, dans le but d'avoir plus d'informations qui sont disponibles à son niveau.

Chapitre IV :
La bancassurance au
sein de la BADR de
Tizi-Ouzou

Introduction

La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) n'est pas restée en marge de l'évolution du système bancaire Algérien à l'instar des autres banques, elle a intégré la bancassurance parmi ses activités.

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

Dans ce présent chapitre nous allons traiter l'expérience de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580, ainsi que ses apports en termes de commissions reçus de la commercialisation des produits d'assurance de la (SAA) et (SAPS).

Section 1 : La présentation de la BADR, la SAA et la SAPS

L'étude du concept bancassurance au niveau de la BADR, nécessite avant tout la présentation de cette banque et de ses associés à leur tête la SAA et la SAPS. Ce qui sera l'objectif de cette section.

1.1. La présentation de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale créée le 13 mars 1982 par le décret n° 82-106, sous forme juridique d'une société par actions. Son capital social est de 54 000 000 000 DA. Elle a pour missions principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural. Constituée initialement de 140 agences cédées par la Banque Nationale d'Algérie (BNA). Son réseau compte actuellement plus de 300 agences et 39 directions régionales et locales. Son effectif est de 7000 cadres et employés activistes au sein des structures centrales, régionales et locales. La densité de son réseau et l'importance de son effectif font de la BADR la première banque à réseau au niveau national.

À sa création, la BADR était un établissement à vocation agricole puis suite à la promulgation de la loi n° 90-10 relative à la monnaie et au crédit, elle a investi les autres créneaux de l'activité bancaire en effectuant les opérations de réception de fonds du public, les

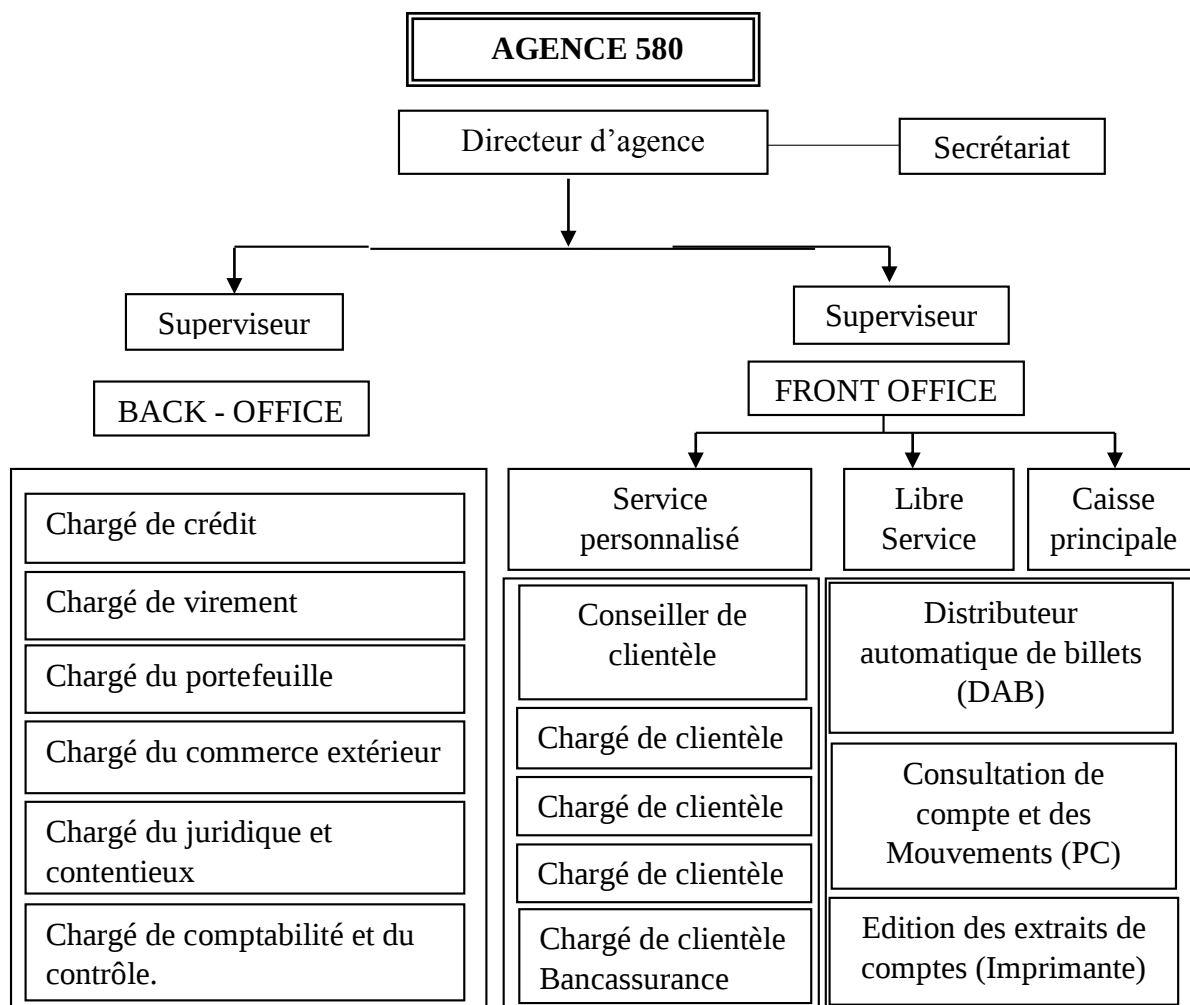
opérations d'octroi de crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion. Consacrant donc son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.¹

1.2. La présentation de la BDR de Tizi-Ouzou

L'agence BADR de Tizi-Ouzou "580" a été créée en 1982 après la restructuration de la BNA, elle se situe au centre-ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée, d'un système de « banque assise », ce système est composé de deux groupes de travail le « front office » et le « back office ».²

1.2.1. L'organisation de la BADR de Tizi-Ouzou

Organigramme de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580



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

¹ Document interne propre à l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

² Ibid.

1.3. La présentation de la Société Algérienne des Assurances (SAA)

La Société Algérienne d'Assurance (SAA) est une entreprise publique économique créée en 1963, c'est l'une des premières sociétés d'assurances instituées en Algérie au lendemain de l'indépendance du pays. Son chiffre d'affaires de l'année 2016 est de 27 milliards de DA et elle détient 22 % de part du marché. La SAA demeure ainsi leader du marché national des assurances. Son réseau de distribution est le plus dense, il est réparti à travers toutes les régions du pays. Il est composé de 460 agences soutenues par 14 directions régionales tournées essentiellement vers le marché dans l'optique d'une démarche de proximité vis-à-vis des clients. Le nombre total de l'effectif composant la société est de 4 457. La SAA pratique toutes les branches d'assurance tant pour les particuliers que pour les entreprises industrielles et commerciales, il s'agit notamment des risques suivants : les assurances de dommages aux biens, l'assurance crédits, les assurances des pertes d'exploitation, les assurances de responsabilité civile, l'assurance automobile, les assurances transport, les assurances agricoles et les assurances de personnes.¹

L'unité de Tizi-Ouzou est issue de la subdivision de la direction régionale d'Alger avec un réseau de 10 agences (TIZI-OUZOU, BORDJ-MENAIEL, BOUIRA, LARBAË NATH IRATHEN, AZAZGA, LAKHDARIA, DRAË EL MIZAN, BOGHNI, AIN BESSEM, SOUR EL GHOZLANE). L'unité couvre actuellement trois wilayas (TIZI-OUZOU, BOUMERDES, BOUIRA).²

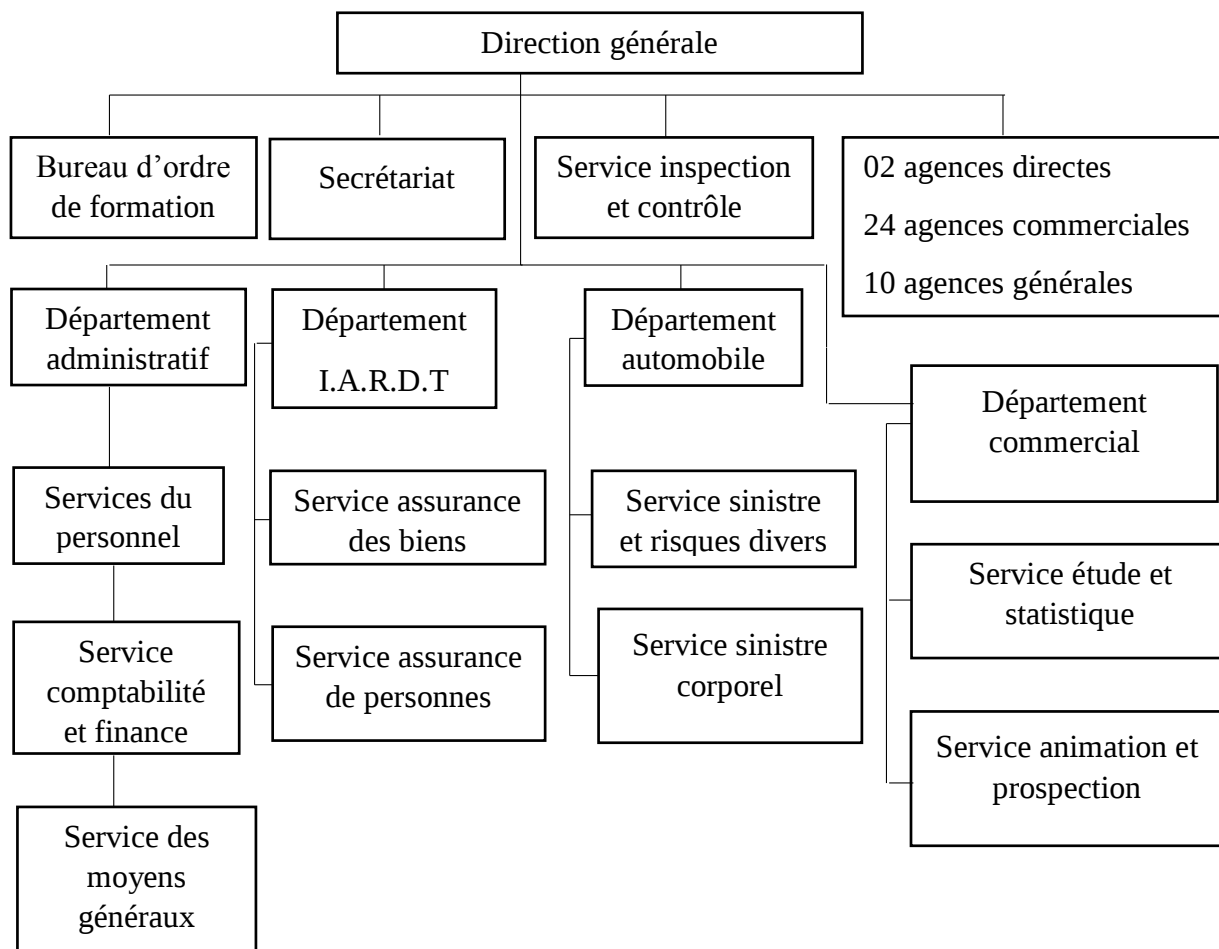
1.3.1. L'organisation de la SAA la direction régionale de Tizi-Ouzou

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

¹ SAA. Site officiel de la société Algérienne des assurances [en ligne]. Disponible sur : www.saa.dz/accueil.html (consulté le 15/08/2018) à 15h30.

² D'après Mr. LOUANI, chargé de la bancassurance au niveau de la BADR Tizi-Ouzou agence 580.

Organigramme de la SAA la direction régionale de Tizi-Ouzou



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

1.4. La présentation de la Société d'Assurance de Prévoyance et de la Santé (SAPS)

Créée en partenariat par le Groupe Français MACIF, la SAA, la BDL et la BADR, la Société d'Assurance de Prévoyance et de la Santé (SAPS) a obtenu le 10 mars 2011 du ministère des finances l'agrément pour son fonctionnement et le développement de l'assurance des personnes en Algérie. L'obtention de son agrément permet à la MACIF d'arriver sur le marché Algérien de l'assurance en y créant la première compagnie d'assurances de personnes. La société d'assurance de prévoyance et de la santé est dotée d'un capital social de 1 milliard de dinars Algériens (9.84 millions d'euros), soit le double de ce que prévoit la loi. Ce capital est détenu à 41% par la MACIF, alors que les 59% de la partie Algérienne sont répartis entre la SAA 34%, BDL avec 15% et la BADR avec 10%. Le 26 novembre 2013, la SAPS a eu un nouveau nom commercial « AMANA » qui signifie la confiance.

La création de cette filiale d'assurance vient en application de la loi n° 06-04 sur les investissements, qui a accordé aux compagnies d'assurances un délai de cinq ans, pour procéder à la séparation effective des assurances des personnes et de celles des dommages. Son ultime objectif est d'offrir des produits d'assurances de personne qui répondent aux besoins du client et d'assurer une meilleure qualité de services. ¹

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

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

2.1. Les assurances de dommages de la SAA

La BADR commercialise deux types de produits de dommage de la SAA à savoir :

2.1.1. Assurance agricole

Les assurances agricoles proposées par la SAA, commercialisées à travers le réseau de la BADR de Tizi-Ouzou sont : ²

2.1.1.1. Assurance des animaux

Constituée essentiellement de l'assurance multirisques élevage avicoles et l'assurance multirisques bétail, qui couvre l'exploitation d'élevage contre les risques divers et le cheptel de volailles contre la mortalité due aux maladies, aux abattages ordonnées, aux intoxications alimentaires et autres accidents. ³

2.1.1.2. Assurance des exploitations agricoles

Résulte les événements suivants : ⁴

¹ Le conseil national des assurances. Revue de presse sur la bancassurance, janvier 2017. Op. cit., P. 62.

² Document interne propre à la SAA. Guide pratique.

³ Document interne propre à la SAA. Guide pratique, assurance multirisque élevage avicoles et assurance multirisque bétail.

⁴ Document interne propre à la SAA. Guide pratique, assurance multirisque exploitation.

A. Assurance contre l'incendie des récoltes

Couvre les pertes circonstanciées à l'incendie des récoltes de céréales ou des fourrages sur pieds ou en meules.

B. Assurance contre la grêle

Cette assurance couvre les pertes de quantités causées par le choc mécanique de grêlons.

C. Assurance multirisques grêle et incendie de récoltes

Il s'agit d'un contrat multirisques qui combine deux garanties principales : la grêle et l'incendie qui sont consenties en même temps. Prend en charge à la fois les pertes de quantité provoquées par la grêle, c'est à dire l'action mécanique du choc des grêlons et l'incendie sur les récoltes arrivées à maturité, sont à ce stade, vulnérables aux chutes de grêle (égrenage des épis) et constituent un aliment de premier choix au feu.

D. Assurance multirisques serres

Le contrat d'assurance multirisques serres garantit les dommages directs subis par les armatures, le film plastique et/ou le verre (la couverture) et les équipements constituant les serres à usage agricole, ainsi que, les pertes de quantité causées aux récoltes, aux plantes cultivées sous les serres assurées. Pour les semis, la garantie commence dès la formation des plantes. Les dommages garantis sont ceux consécutifs aux événements suivants : la tempête, la grêle, les inondations, le gel, la neige, l'incendie.¹

E. Assurance jeunes plantation

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

- Les garanties de base : grêle, inondations, tempête ;

¹ Document interne propre à la SAA. Guide pratique, assurance multirisque serres.

- Les extensions de garanties : l'incendie des jeunes plants, le recours des voisins et des tiers, la responsabilité civile générale de l'exploitant agricole.

L'objet de cette assurance est de garantir, d'une part, les dommages matériels pouvant affecter les biens se trouvant dans une exploitation agricole, à savoir : les bâtiments et leur contenu (approvisionnement, pailles, produits de l'exploitation...), le cheptel vif, le matériel d'exploitation (installations d'irrigation, motopompe, pompes immergées...) ainsi que les arbres fruitiers et d'autre part, les responsabilités civiles encourues par l'assuré. ¹

F. Assurance engins et matériels agricoles

Le présent contrat d'assurance engins et matériels agricoles couvre le matériel agricole:

- Des engins ou matériels agricoles motorisés (tracteurs, batteuses....) ;
- Toute machine ou matériel agricole attelé ou non (benne, citerne, charrue...).

Cette assurance a pour objet de garantir l'assuré, d'une part, contre les dommages matériels causés à ses engins et/ou matériels agricoles et d'autre part, contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile pour les dommages matériels occasionnés par son matériel automoteur (tracteur et moissonneuse-batteuse) aux récoltes et aux biens des tiers à l'occasion des travaux agricoles, à titre onéreux ou gracieux. ²

G. Assurances multirisques palmiers dattiers

Le contrat d'assurance multirisques palmiers dattiers garantit les palmiers dattiers, les récoltes pendantes des arbres productifs (perte de quantité) ainsi que les jeunes plants non encore productifs de l'exploitation assurée contre les événements suivants : incendie, explosions et chute de la foudre, la tempête (sur arbres et récoltes), la grêle sur les récoltes, l'action de la pluie sur les récoltes. ³

2.1.2. Assurance des biens

On distingue entre : ⁴

¹ Document interne propre à la SAA. Guide pratique, assurance jeunes plantation.

² Document interne propre à la SAA. Guide pratique, assurance engins et matériel agricoles.

³ Document interne propre à la SAA. Guide pratique, assurance multirisques palmiers dattiers.

⁴ Document interne propre à la SAA. Guide pratique, assurance des biens.

2.1.2.1. Assurance des Catastrophes Naturelles Habitation (CAT-NAT)

Cette assurance couvre les biens immobiliers des assurés contre les événements naturels catastrophiques.

2.1.2.2. Assurance Multirisques Habitation (MRH)

Couvre les biens d'habitation (mobiliers et immobiliers) contre l'incendie, les dégâts des eaux, le vol et le bris de glace.

2.2. Les assurances de personnes de la SAPS

La SAPS est la première compagnie d'assurances de personnes en Algérie, elle commercialise les produits suivants : ¹

2.2.1. Assurance 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. À cet effet, ce contrat combine deux garanties :

- Garantie pour les accidents corporels durant un voyage : dont le versement d'indemnités est prévu en cas de décès ou d'incapacité permanent lors d'un accident ;
- Une assistance valable à l'occasion de déplacement à l'étranger : qui prévoit des prises en charge et des remboursements forfaitaires de la part de la SAPS.

2.2.2. Assurance individuelle accident (assurance corporelle)

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle durant la vie personnelle ou professionnelle. Elle propose les garanties suivantes :

- Garantie de base : décès accidentel et invalidité absolue et définitive ;
- Garantie complémentaire : invalidité, frais médicaux, incapacité temporaire.

2.2.3. Assurance Remboursement Crédit Individuel (ARCI)

Ce type de contrat d'assurance est consenti aux clients débiteurs de la banque auxquels ont été accordés des crédits garantie à la souscription (prêts immobilier par exemple), la garantie

¹ BELKACEM, Dalila. Op. cit.

consiste de versé à la banque un montant égal au capitale restant du crédit contracté au jour de décès ou de l'invalidité définitive de l'assuré et avant cessation du crédit.

Nous constatons que la SAPS possède un portefeuille constitué essentiellement d'assurance individuelle accident et l'assurance remboursement crédit individuel qui restent pour l'heure les produits phares du marché Algérien. Actuellement la BADR de Tizi-Ouzou ne commercialise qu'un seul produit de la SAPS qui est « l'assurance voyage et assistance à l'étranger ».

Section 3 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou

La rémunération de la BADR de Tizi-Ouzou se fait par le transfert de commissions par la SAA et la SAPS sur les produits commercialisés à travers les guichets de cette banque. Mais avant de procéder aux calculs des commissions reçus de chacun des associés de la BADR on doit d'abord déterminer la part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou durant la période (2014 -2017).

3.1. La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou durant la période (2014-2017)

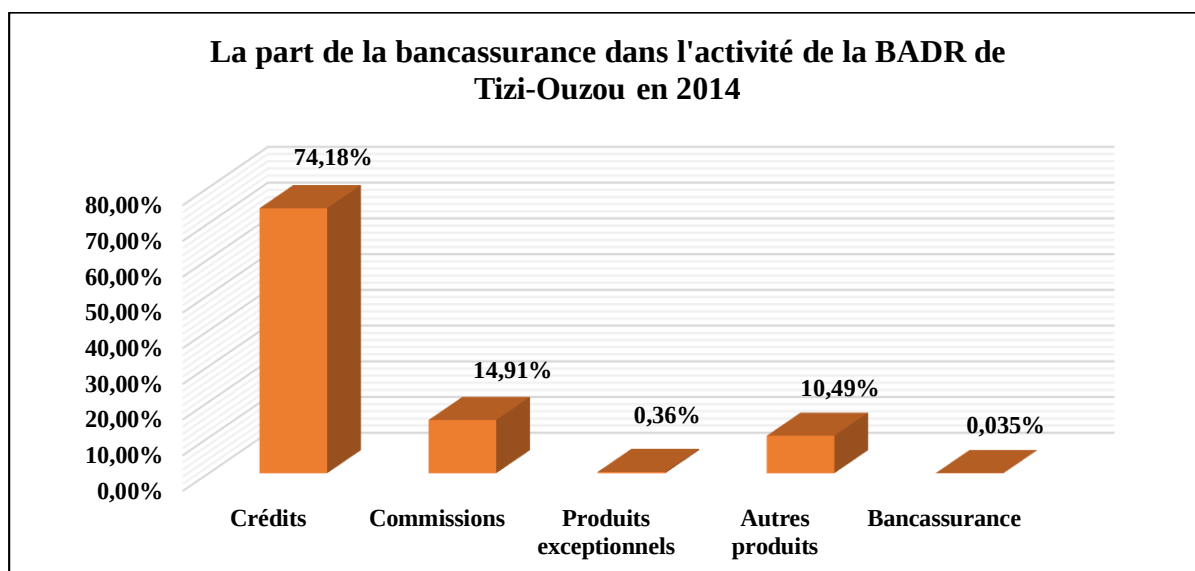
Les tableaux suivants représentent la part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou entre (2014-2017).

Tableau n° 05 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2014

	Montant	%
Crédits	140 064 194,6 DA	74,18%
Commissions	28 158 693,03 DA	14,91%
Produits exceptionnels	689 272,15DA	0,36%
Autres produits	19 817 319,47 DA	10,49%
Bancassurance	66 725,71 DA	0,035%
Total	188 796 205DA	100%

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 01.

Figure n° 03 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2014



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 01.

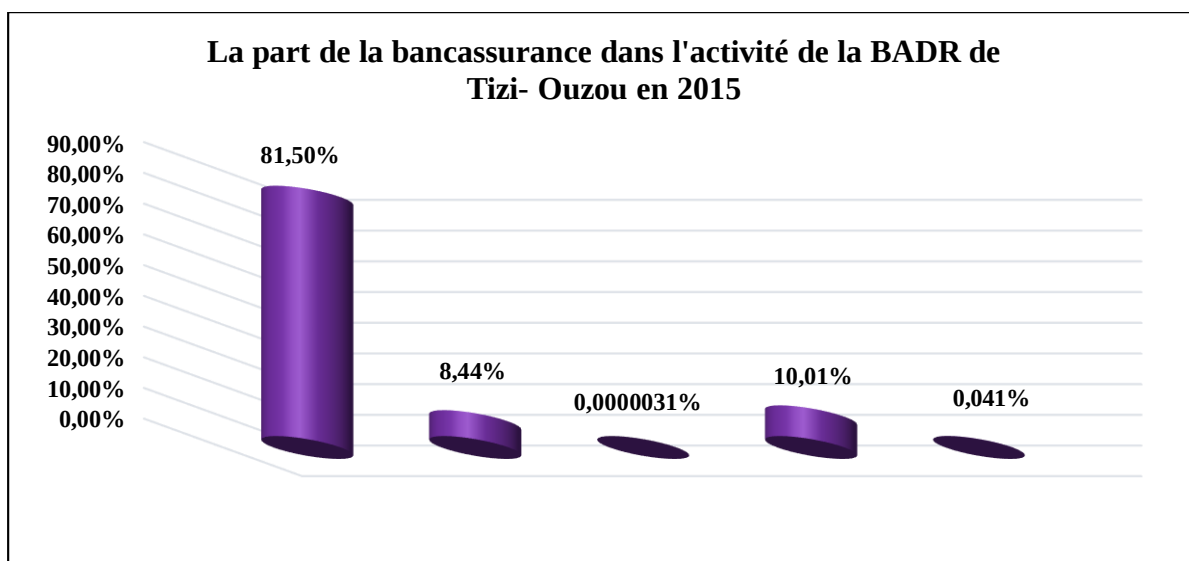
D'après le tableau n° 05 et la figure n° 03, nous remarquons que les crédits occupent une place très importante dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou avec un pourcentage de 74,18%. Ils constituent un montant très influant sur le chiffre d'affaire (188 796 205 DA) de la banque, suivi des commissions avec un pourcentage de 14,91%. Les autres produits participent avec un pourcentage de 10,49% pour un montant de 19 817 319,47 DA. Nous constatons aussi que le montant des produits exceptionnels est très faible, il ne représente que 0,36% du total de l'activité de la banque et que la contribution de la bancassurance dans l'activité de la BADR est aussi très faible, elle représente uniquement 0,035% en 2014. Cela nous permet de constater que la bancassurance à la BADR de Tizi-Ouzou est dans un état embryonnaire.

Tableau n° 06 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2015

	Montant	%
Crédits	183 499 684,7 DA	81,50%
Commissions	19 004 730,75 DA	08,44%
Produits exceptionnels	7,00 DA	0,0000031%
Autres produits	22 548 894,95 DA	10,01%
Bancassurance	92 556,65 DA	0,041%
Total	225 145 874,1 DA	100%

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 02.

Figure n° 04 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2015



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 02.

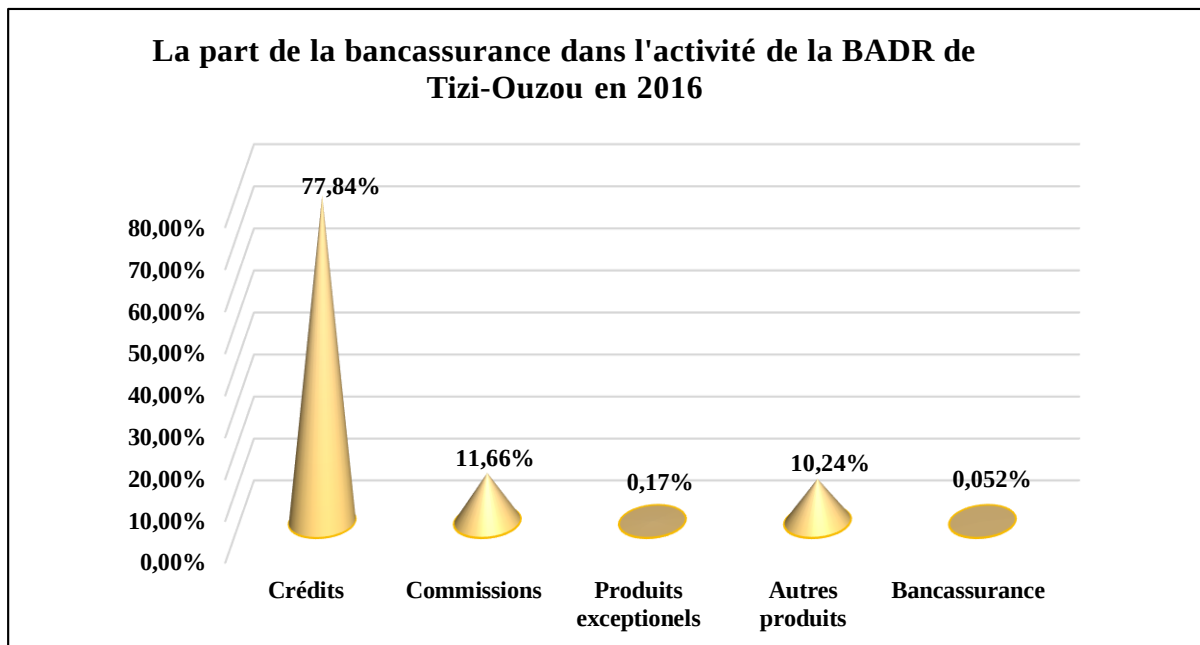
À partir de tableau n° 06 et la figure n° 04, nous constatons qu'en 2015 les crédits détiennent toujours la plus grande part à hauteur de 81,50%, une augmentation remarquable par rapport à l'année 2014. Tandis que les autres produits détiennent la seconde place avec un pourcentage de 10,01%, suivis des commissions avec un pourcentage de 8,44% qui enregistre une baisse de 6,47% par rapport à l'année 2014. La part des produits exceptionnels est très faible voire nulle. Concernant la bancassurance, celle-ci ne représente que 0,041%, une légère progression (0,006%), comparativement à l'année 2014. Ce qui nous permet de dire que la bancassurance est encore dans la phase de lancement.

Tableau n° 07 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2016

	Montant	%
Crédits	157 597 983 DA	77,84%
Commissions	23 624 514,6DA	11,66%
Produits exceptionnels	364 388,4 DA	0,17%
Autres produits	20 749 895 DA	10,24%
Bancassurance	107 077,17 DA	0,052%
Total	202 443 858,2 DA	100%

Source : Nos recoupements personnels d'après le document interne propre à l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

Figure n° 05 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2016



Source : Nos recoupements personnels d'après le tableau n° 07.

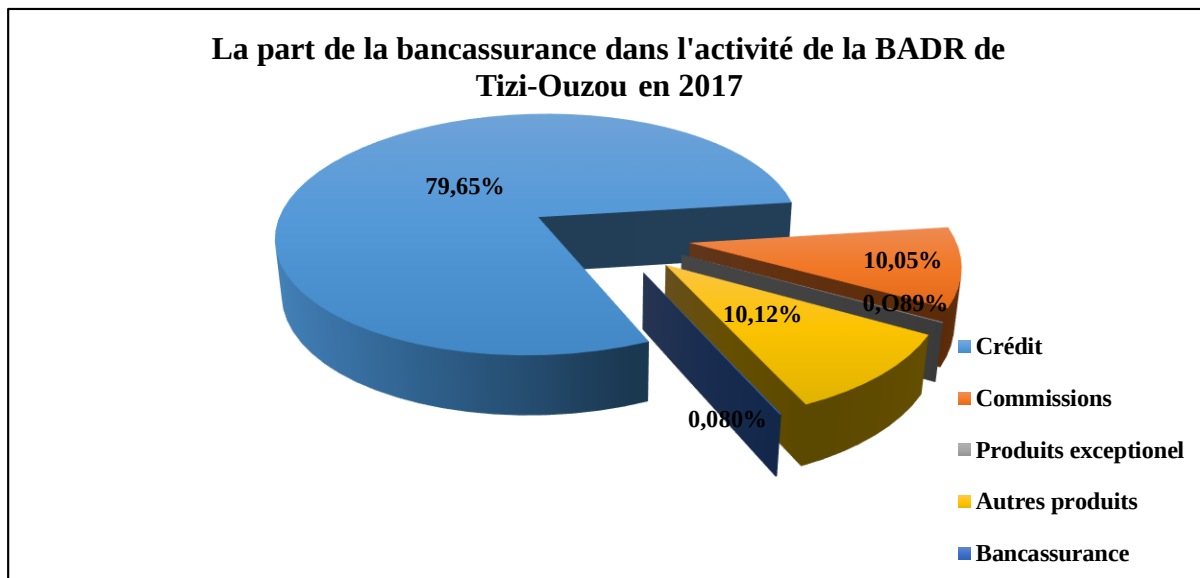
À base du tableau n° 07 et de la figure n° 05, nous remarquons que l'activité de la bancassurance en 2016, est en mouvement par rapport à l'année 2015, passant de 0,041% à 0,052%, voire une différence de 0,011%. Cette différence traduit le recours des clients de la banque à ce genre de produits, elle confirme ainsi les efforts de la BADR en matière de diversification de la gamme des produits offerts.

Tableau n° 08 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2017

	Montant	%
Crédits	204 737 760 DA	79,65%
Commissions	25 836 322,5 DA	10,05%
Produits exceptionnels	231 255 DA	0,089%
Autres produits	26 029 035 DA	10,12%
Bancassurance	205 769,74 DA	0,080%
Total	257 040 142,2 DA	100%

Source : Nos recoupements personnels d'après le document interne propre à l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

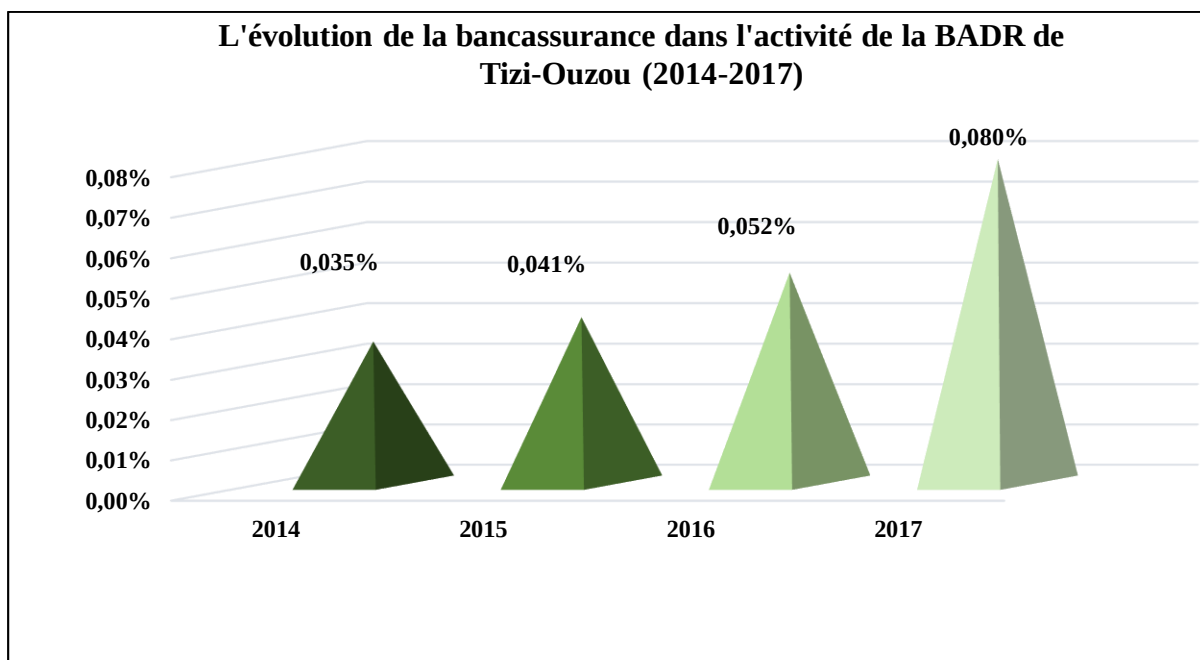
Figure n° 06 : La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou en 2017



Source : Nos recoupements personnels d'après le tableau n° 08.

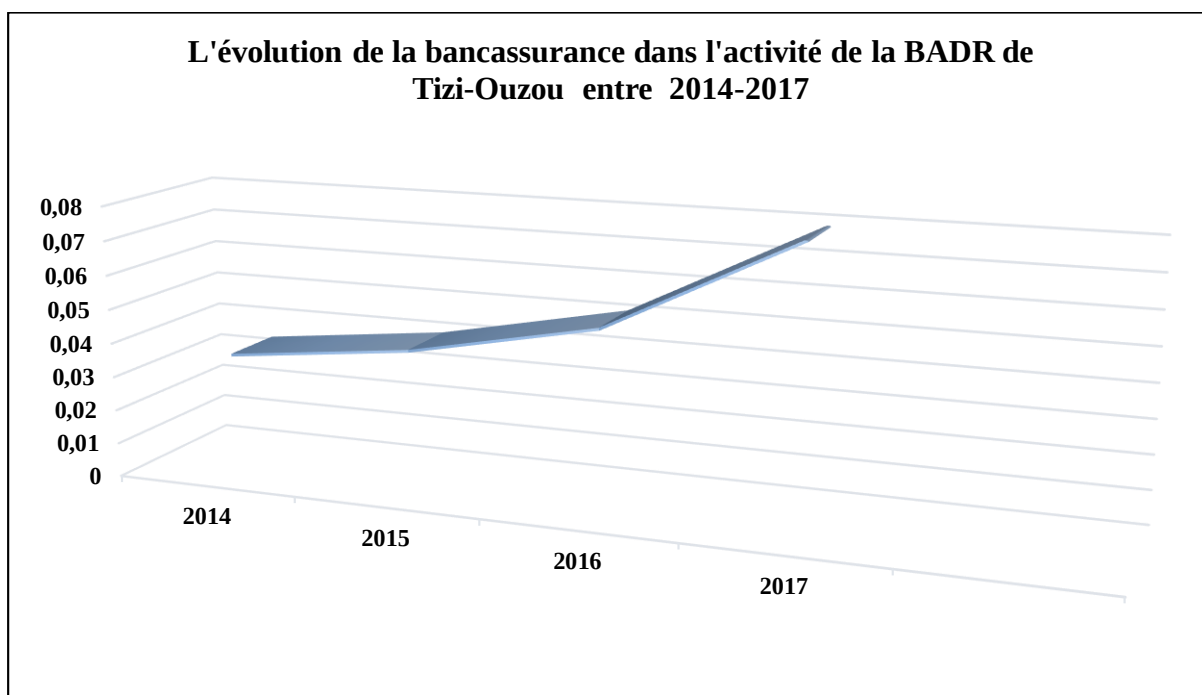
En 2017 la bancassurance enregistre une évolution par rapport aux années précédentes pour atteindre 0,080%, ce qui nous permet de dire que malgré ces faibles chiffres la bancassurance fait des progrès.

Figure n° 07 : L'évolution de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou durant la période (2014-2017)



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 01, n° 02 et les tableaux n° 07 et n° 08.

Figure n° 08 : L'évolution de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou durant la période (2014-2017)



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 01, n° 02 et les tableaux n° 07 et n° 08.

Il est évident de dire que la bancassurance est devenue une réalité au niveau de la BADR de Tizi-Ouzou, mais qui est un événement récent qui vient de naître, vue qu'elle n'est introduite qu'à partir de 2008 et ce n'est qu'à partir de ces dernières années qu'elle a commencé à enregistrer de légers mouvements.

Nous constatons d'abord que le montant de la bancassurance est passé de 66 725,71 DA en 2014 à 92 556,65 DA en 2015. Cela s'exprime par le besoin des clients aux produits d'assurance offerts par la banque. Puis, entre 2015 et 2016, l'activité bancassurance est passée de 0,041% à 0,052%, enregistrant une différence de 0,011%, conséquence de l'augmentation du nombre de souscripteurs aux contrats d'assurance. En 2017, le montant des commissions a connu une progression remarquable, il est passé de 107 077,17 DA en 2016 à 205 769,74 DA en 2017, une hausse de 0,028%. Cette dernière a été réalisée grâce aux efforts fournis par la BADR de Tizi-Ouzou en matière de marketing et de publicité, ainsi que la formation de l'agent chargé de bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou qui a joué un rôle primordial dans l'évolution de la bancassurance. Ce qui a engendré des facilités qu'il offrait aux clients.

Toutefois, nous constatons que malgré l'évolution de la bancassurance, sa part dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou reste très faible. En 2014, sa contribution dans le chiffre

d'affaires de la banque n'a pas dépassée 0,035%, et 0,041% en 2015 et 0,080% en 2017. Ces chiffres, nous montrent que le niveau de la bancassurance au sien de la BADR de Tizi-Ouzou est dans un état primitif et que son expérience dans cette activité reste insuffisante. Par ailleurs elle est pratiquée par un nombre limité de clients qui sont en obligation de se garantir contre certains risques, car il y a une méconnaissance de ces produits par les clients, à cause du manque de publicité, l'insuffisance de l'information sur les produits distribués par cette banque.

3.2. La part des commissions transférées par les associes de la BADR de Tizi-Ouzou (SAA / SAPS) durant la période (2014-2017)

Après avoir déterminé la part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou on va procéder aux calculs des commissions reçus de chacun de ces associes à savoir la SAA et la SAPS durant la période (2014-2017).

3.2.1. Le calcul des commissions transférées par la SAA durant la période (2014-2017)

La BADR de Tizi-Ouzou reçoit des commissions qui représentent la contrepartie de la vente des produits d'assurance de la SAA par ses guichets sachons que :

Les commissions = La prime net × Le taux de commission.

Les tableaux suivants représentent les factures de commissions que la BADR de Tizi-Ouzou a reçu (en dinars Algérien) de son partenaire SAA, en concluant des contrats d'assurance sur différents produits, qui comportent :

- L'assurance simple habitation (assurance multirisques habitation et l'assurance catastrophe naturelle) ;
- L'assurance agricole (assurance contre grêle et incendie des récoltes, assurance multirisques serres, assurance jeunes plantations, assurance multirisques exploitations agricoles, assurance multirisques bétail, assurance multirisques élevage avicoles et l'assurance engins agricoles).

Tableau n° 09 : Le calcul des commissions transférées par la SAA en 2014

Branche d'assurance	Nombre contrat	Montant prime nette	Taux de commission	Montant de commission
Assurance multirisques habitation	21	16 496,75	20%	3 299,35
Assurance CAT NAT	187	171 643,67	05%	8 582,18
Total assurance simple Habitation	208	188 140,42		11 881,53
Assurance contre grêle et incendie des récoltes	1	6 420,63	10%	642,06
Assurance contre la grêle			10%	
Assurance multirisques serres			10%	
Assurance jeunes plantations			10%	
Assurance multirisques exploitations agricoles			10%	
Assurance multirisques bétail	1	181 674,90	10%	18 167,49
Assurance multirisques élevage avicoles			10%	
Assurance engins agricoles	1	54 746,37	10%	5 474,63
Total assurance agricole	3	242 841,90	10%	24 284,18
Total HT	211	430 982,32		36 165,71
TVA			19%	6 871,48 43 037,20

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 03, n° 04 et n° 14.

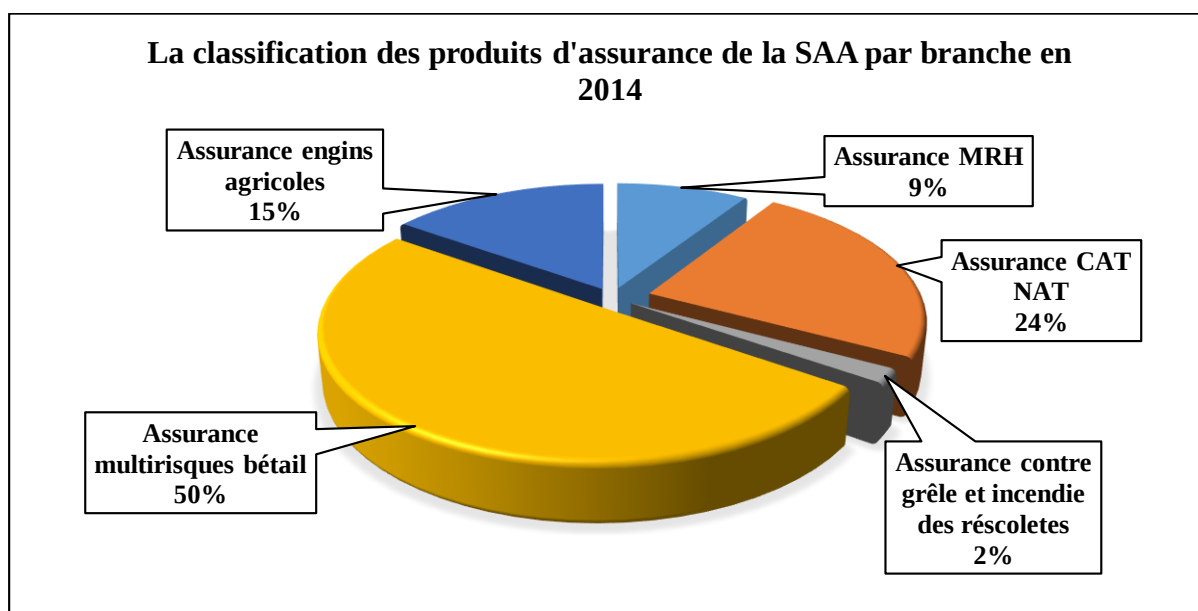
Le total des commissions que la BADR a reçu de la SAA en 2014, est égal à 36 165,7 DA.

Tableau n° 10 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2014

Branche d'assurance	Montant de commission	%
Assurance multirisques habitation	3 299,35 DA	9,12%
Assurance CAT NAT	8 582,18 DA	23,73%
Assurance contre grêle et incendie des récoltes	642,06 DA	1,78%
Assurance multirisques bétail	18 167,49 DA	50,23%
Assurance engins agricoles	5 474,63 DA	15,13%
TOTAL ASSURANCE	36 165,71 DA	100%

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 03, n° 04 et n° 14.

Figure n° 09 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2014



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 03, n° 04 et n° 14.

À partir des tableaux n° 09, n° 10 et la figure n° 09, nous remarquons que le nombre de contrats souscrit aux assurances simple habitation est plus important que celui des assurances agricoles avec 208 contrats dont 187 contrats d'assurance contre catastrophes naturelles et 21 contrats d'assurance multirisques habitation, contre 03 contrats assurance agricole, cela traduit l'importance de ce type du contrat pour le client de la BADR, vu la valeur des biens assurés par ces contrats. Et traduits aussi par le nombre d'agriculteurs situés dans la zone d'implantation de l'agence bancaire.

Mais nous remarquons aussi que malgré le nombre élevé des contrats d'assurance simple habitation, ce dernier ne représente que 33% de la totalité du montant des commissions reçus durant l'année 2014. Alors que l'assurance agricole représente 67% des commissions, dont 50% du montant des commissions est représenté seulement par un seul contrat d'assurance multirisques bétail et 15% sont représentés par l'assurance engins agricoles, les 2% qui reste revient à l'assurance contre grêle et incendie des récoltes cela est dû à l'importance des montants de la prime nette de ces assurances. On peut déduire donc que la BADR a reçu de la SAA un bénéfice annuel de 36 165,72 DA et que l'assurance agricole détient la plus grande part de ce bénéfice (24 284,18DA) et l'assurance simple habitation représente 11 881,53 DA.

Tableau n° 11 : Le calcul des commissions transférées par la SAA en 2015

Branche d'assurance	Nombre contrat	Montant prime nette	Taux de commission	Montant de commission
Assurance multirisques habitation	21	15 951,75	20%	3 190,35
Assurance CAT NAT	93	126 471,64	05%	6 323,58
Total assurance simple Habitation	114	142 423,39		9 513,93
Assurance contre grêle et incendie des récoltes	3	18 522,77	10%	1 852,27
Assurance contre la grêle			10%	
Assurance multirisques serres			10%	
Assurance jeunes plantations			10%	
Assurance multirisques exploitations agricoles			10%	
Assurance multirisques bétail			10%	
Assurance multirisques élevage avicoles			10%	
Assurance engins agricoles	3	377 002,70	10%	37 700,27
Total assurance agricole	6	395 525,47	10%	39 552,54
Total HT	120	537 948,86		49 066,47
TVA			19%	9 922,62
				58 389,09

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 05, n° 06, n° 07 et n°14.

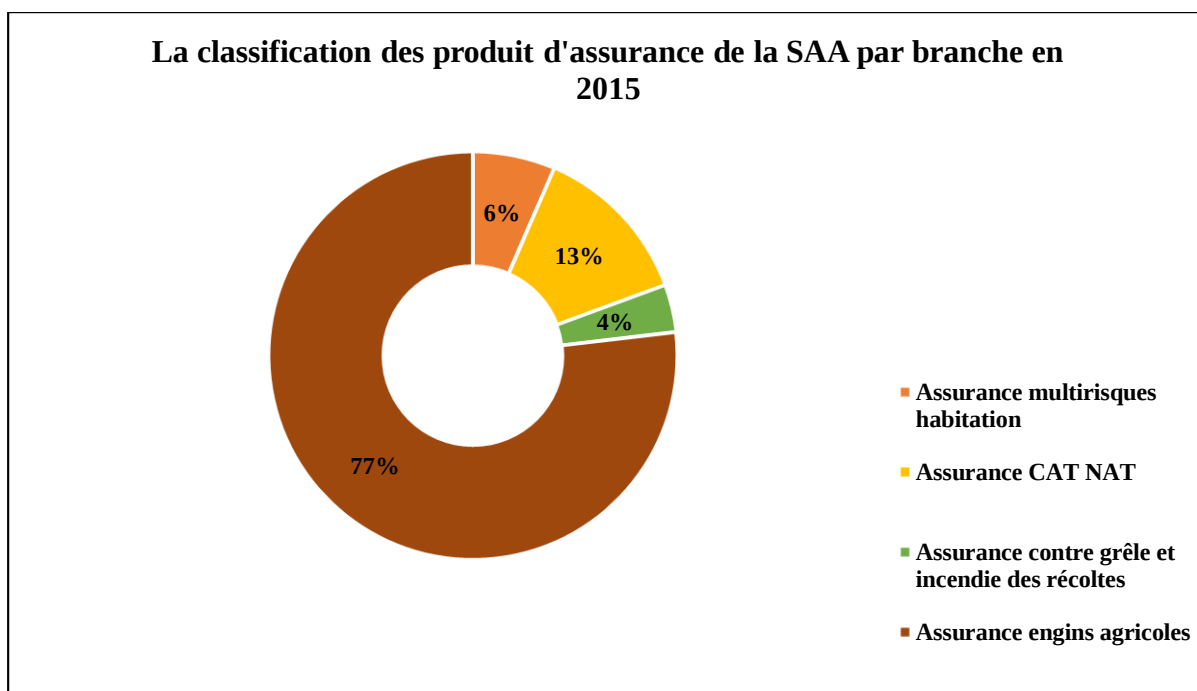
Le total des commissions que la BADR a reçu de la SAA en 2015, est égal à 49 066,47 DA.

Tableau n° 12 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2015

Branche d'assurance	Montant de commission	%
Assurance multirisques habitation	3 190,35 DA	6, 50%
Assurance CAT NAT	6 323,58 DA	12,88%
Assurance contre grêle et incendie des récoltes	1 852,27 DA	3,77%
Assurance engins agricoles	37 700,27 DA	76,83%
TOTAL ASSURANCE	49 066,47 DA	100%

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 05, n° 06, n° 07 et n°14.

Figure n° 10 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2015



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 05, n° 06, n° 07 et n°14.

D'après les tableaux n° 10, n° 11 et la figure n° 10, la BADR de Tizi-Ouzou a réalisé un chiffre d'affaires de 49 066,47 DA en terme bancassurance. Elle a reçu un montant de 9 513,93DA comme commissions sur les 114 contrats d'assurance simple habitation commercialisés par son guichet et un montant de 39 552,54 DA sur les six (06) contrats concernant le produits engins agricoles et assurance contre grêle et incendie des récoltes. Nous constatons donc que 81% des commissions revient aux assurances agricoles et les assurances simples habitation ne représentent que 19% du montant des commissions, malgré le nombre important des contrats vendus. Cela nous permet de dire que ce chiffre a été réalisé grâce aux assurances agricoles et plus particulièrement au produit engin agricole.

Tableau n ° 13 : Le calcul des commissions transférées par la SAA en 2016

Branche d'assurance	Nombre contrat	Montant prime nette	Taux de commission	Montant de commission
Assurance multirisques habitation	21	17 287,75	20%	3 457,55
Assurance CAT NAT	74	113 663,78	05%	5 683,18
Total assurance simple Habitation	95	130 951,53		9 140,73
Assurance contre grêle et incendie des récoltes	10	63 735,38	10%	6 373,53
Assurance contre la grêle			10%	
Assurance multirisques serres			10%	
Assurance jeunes plantations			10%	
Assurance multirisques exploitations agricoles			10%	
Assurance multirisques bétail			10%	
Assurance multirisques élevage avicoles			10%	
Assurance engins agricoles	2	287 188,62	10%	28 718,86
Total assurance agricole	12	350 924	10%	35 092,39
Total HT	107	481 875,53		44 233,12
TVA			19%	8 404,29
				52 637,41

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 08, n° 09, n° 10 et n° 14.

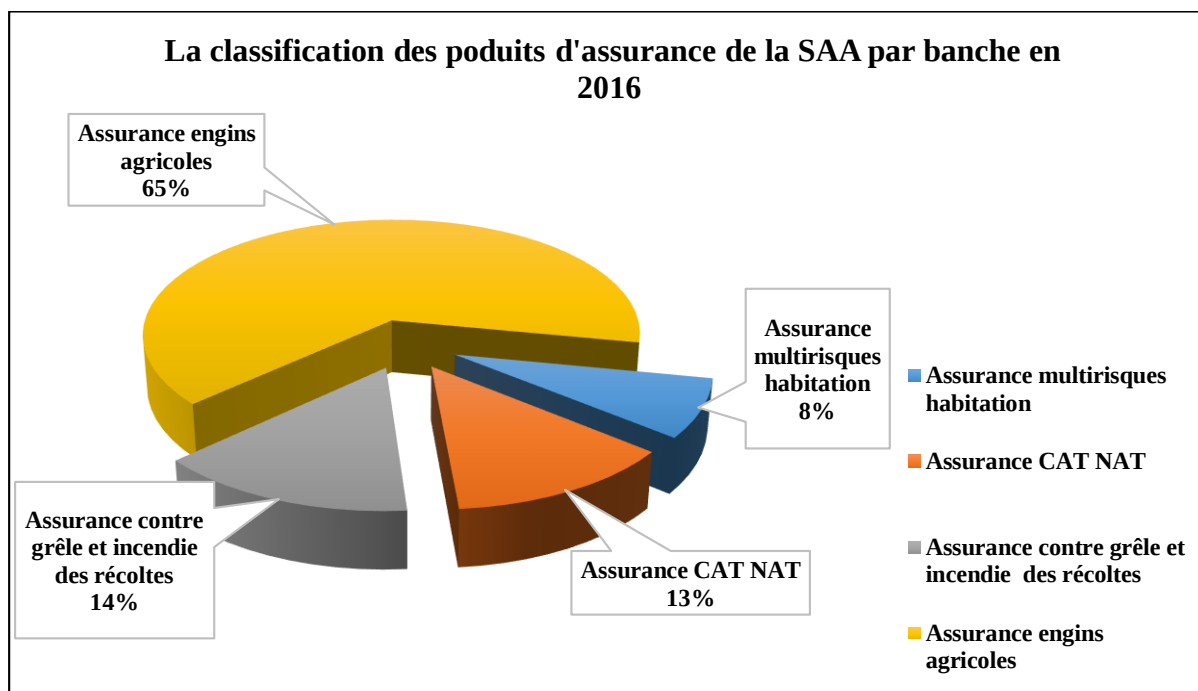
Le total des commissions que la BADR a reçu de la SAA en 2016, est égal à 44 233,12 DA.

Tableau n° 14 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2016

Branche d'assurance	Montant de commission	%
Assurance multirisque habitation	3 457,55 DA	7,81%
Assurance CAT NAT	5 683,18 DA	12,84%
Assurance contre grêle et incendie des récoltes	6 373,53 DA	14,40%
Assurance engins agricoles	28 718,86 DA	64,92%
TOTAL ASSURANCE	44 233,12 DA	100%

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 08, n° 09, n° 10 et n° 14.

Figure n° 11 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2016



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 08, n° 09, n° 10 et n° 14.

Les tableaux n° 13, n° 14 et la figure n° 11 montrent que durant l'année 2016, la BADR de Tizi-Ouzou a conclu 107 contrats d'assurance, dont 21 contrats d'assurance multirisques habitation et 74 contrats d'assurance catastrophe naturelle. Concernant l'assurance agricole, la BADR de Tizi-Ouzou a conclu 10 contrats d'assurance contre grêle et incendie des récoltes plus 02 contrats d'assurance engin agricole. En concluant ces contrats la BADR a reçu de son partenaire SAA un montant de commissions de 44 233,12 DA, dont l'assurance agricole représente 79% de la totalité du montant dont 65% revient à l'assurance engin agricole. L'assurance contre grêle et incendie des récoltes détient 14%, au moment où les contrats d'assurance simple habitation représentent uniquement 21% du montant des commissions avec un montant équivalant à 9 140,73DA.

Tableau n° 15 : Le calcul des commissions transférées par la SAA en 2017

Branche d'assurance	Nombre contrat	Montant prime nette	Taux de commission	Montant de commission
Assurance multirisques habitation	20	16 663	20%	3 332,6
Assurance CAT NAT	54	56 445,92	05%	2 822,29
Total assurance simple Habitation	74	73 108,92		6 154,89
Assurance contre grêle et incendie des récoltes	2	14 099,90	10%	1 409,99
Assurance contre la grêle			10%	
Assurance multirisques serres			10%	
Assurance jeunes plantations			10%	
Assurance multirisques exploitations agricoles			10%	
Assurance multirisques bétail			10%	
Assurance multirisques élevage avicoles			10%	
Assurance engins agricoles	6	1 083 416,49	10%	108 341,64
Total assurance agricole	8	1 097 516,39	10%	109 751,63
Total HT	82	1 170 625,31		115 906,52
TVA			19%	22 022,23 137 928,75

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 11, n° 12, n° 13 et n° 14.

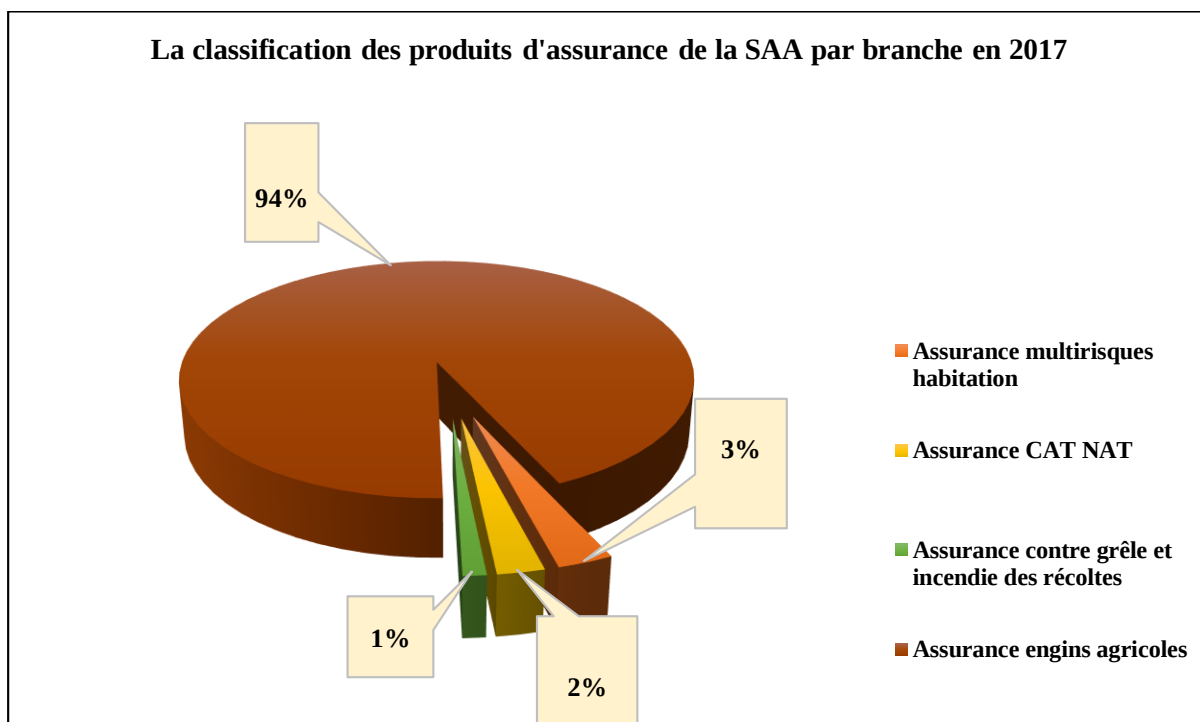
Le total des commissions que la BADR a reçu de la SAA en 2017, est égal à 115 906,52 DA.

Tableau n° 16 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2017

Branche d'assurance	Montant de commission	%
Assurance multirisque habitation	3 332,6 DA	2,87%
Assurance CAT NAT	2 822,29 DA	2,43%
Assurance contre grêle et incendie des récoltes	1 409,99 DA	1,21%
Assurance engins agricoles	108 341,64 DA	93,47
TOTAL ASSURANCE	115 906,52 DA	100%

Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 11, n° 12, n° 13 et n° 14.

Figure n° 12 : La classification des produits d'assurance de la SAA par branche en 2017



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 11, n° 12, n° 13 et n° 14.

D'après les tableaux n° 15, n° 16 et la figure n° 12, nous constatons que l'activité bancassurance de la BADR de Tizi-Ouzou pour l'année 2017, a réalisé un montant de commissions de 115 906,52 DA, suite à la conclusion de 20 contrats d'assurance multirisques habitation et 54 contrats d'assurance catastrophes naturelles ainsi que 08 contrats d'assurance agricoles. La figure ci-dessus montre que l'assurance engins agricoles occupe une part très importante du montant des commissions avec un pourcentage de 94 % et 1% seulement revient à l'assurance contre grêle et incendie des récoltes. Contrairement à l'assurance catastrophes naturelles qui ne représente que 2 % des commissions avec un montant de 2 822,29 DA, ainsi que l'assurance multirisques habitation représente uniquement 3 % avec un montant 3 332,6 DA.

3.2.2. Le calcul des commissions transférées par la SAPS durant la période (2014-2017)

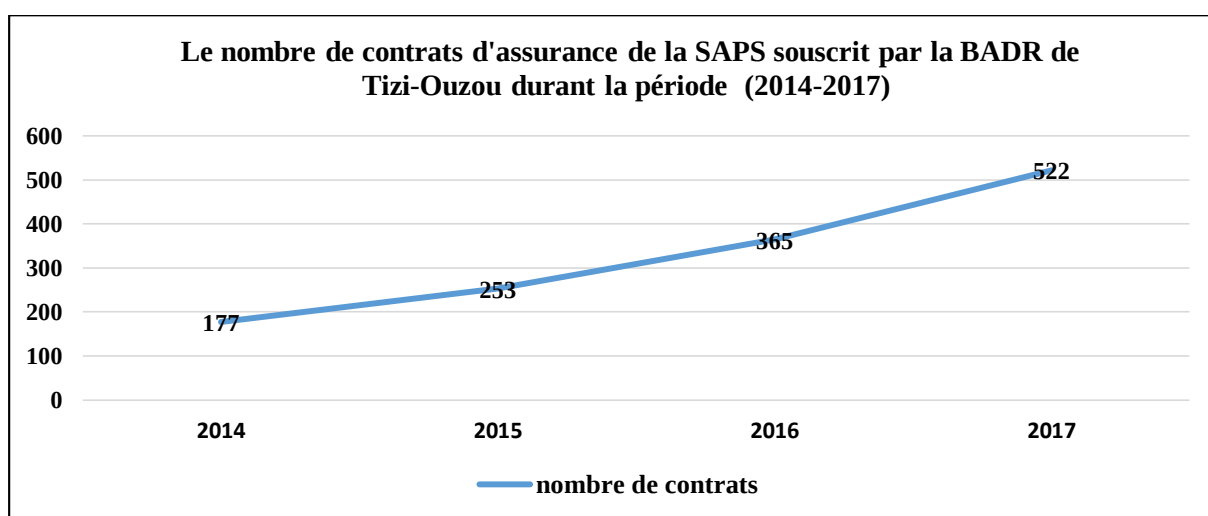
La BADR de Tizi-Ouzou reçoit aussi des commissions sur chaque contrat d'assurance de la SAPS souscrit au niveau de son guichet.

Tableau n° 17 : Le calcul des commissions transférées par la SAPS durant la période (2014-2017)

Année	Produit	Nombre contrats	Montant prime nette	Taux de commission	Montant de commission (HT)	TVA 9%	TTC
2014	Assurance voyage & assistance à l'étranger	177	470 153,85	6,5%	30 560	2 750,4	33 310,4
2015	Assurance voyage & assistance à l'étranger	253	669 079,70	6,5%	43 490,18	3 914,11	47 404,29
2016	Assurance voyage & assistance à l'étranger	365	966 831,54	6,5%	62 844,05	5 655,96	68 500,01
2017	Assurance voyage & assistance à l'étranger	522	1 382 511,08	6,5%	89 863,22	8 087,68	97 950,90

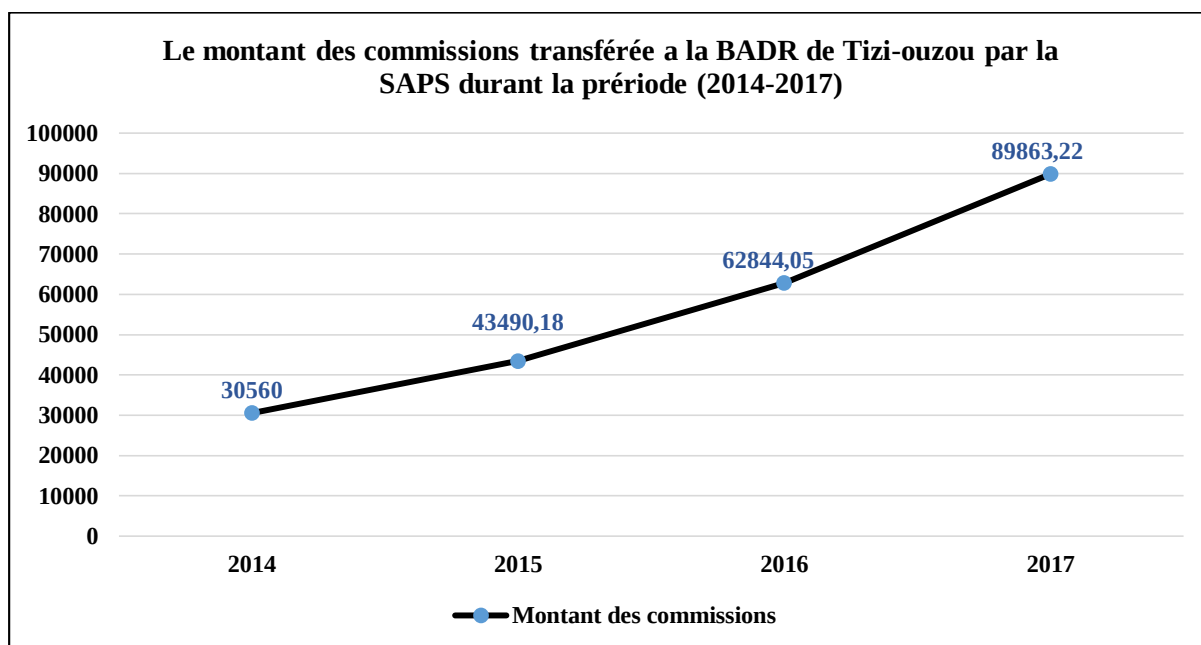
Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 15 et le document interne propre à l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

Figure n° 13 : Le nombre de contrats d'assurance de la SAPS souscrit au niveau de la BADR de Tizi-Ouzou durant la période (2014-2017)



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 15 et le tableau n° 17.

Figure n° 14 : Le montant des commissions transférées à la BADR de Tizi-Ouzou par la SAPS durant la période (2014-2017)



Source : Nos recoupements personnels d'après l'annexe n° 15 et le tableau n° 17.

D'après le tableau n° 17 et les figures n° 13, n° 14, nous remarquons que la BADR de Tizi-Ouzou ne commercialise qu'un seul produit d'assurance de la SAPS qui est « l'assurance voyage et assistance à l'étranger », ce produit a marqué une évolution remarquable au niveau de nombre de contrats enregistrés passant de 177 contrats en 2014 avec un montant de commissions de 30 560 DA à 253 contrats en 2015 avec un montant de commissions de 43 490,18 DA. En 2016, le nombre de contrats a atteint 365 contrats, une augmentation de 112 contrats par rapport à l'année 2015, on enregistre ainsi un montant de commissions équivalant à 62 844,05 DA. Puis en 2017, la BADR de Tizi-Ouzou reçoit un montant de commissions de 89 863,22 DA en concluant 522 contrats d'assurance voyage et assistance à l'étranger.

Conclusion

La BADR dispose d'un réseau dense, ce qui constitue un atout non négligeable pour la commercialisation des produits d'assurance de personne et de dommage. Avec sa signature des deux conventions de distribution des produits d'assurances de la SAA et la SAPS, elle vient d'internaliser définitivement l'activité de la bancassurance.

Toutefois, cette internalisation doit être dans la mesure de réaliser les objectifs de rentabilité, de fidélité des clients et aussi la promotion de l'image de la banque.

D'après les résultats de notre recherche, la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 reçoit des commissions de ses associés (SAA/ SAPS) en contre partie de la vente des produits d'assurance de dommage de la SAA et les produits d'assurance de personne de la SAPS. L'expérience de la bancassurance au niveau de la BADR de Tizi-Ouzou a fait marquer une évolution durant la période 2014-2017 passant de 0,035% en 2014 à 0,080% en 2017.

D'après notre analyse, qui porte sur l'évolution de la part des produits d'assurance commercialisés par le guichet de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou, nous constatons que l'assurance agricole détient la plus grande part du total des commissions reçues de la SAA durant toute la période 2014-2017 à leur tête l'assurance engins agricoles. En 2017, l'assurance agricole détient 95% dont 94% revient à l'assurance engins agricoles contre 5% d'assurance simple habitation, cela explique l'importance de la prime accordée aux assurances agricoles par rapport à l'assurance simple habitation.

De son côté, la SAPS transfère des commissions à son partenaire BADR sur la commercialisation d'un seul produit d'assurance de personne qui est l'assurance voyage et assistance à l'étranger, ce produit a connu une progression dans le nombre de contrats conclus passant de 177 contrats en 2014 à 522 contrats en 2017 avec un montant de commissions de 30 560 DA en 2014 à 89 863,22 DA en 2017.

C'est vrai que la BADR de Tizi-Ouzou a internalisé la bancassurance dans son activité par la signature de deux conventions bancassurance avec la SAA et la SAPS, mais cette expérience a marqué une très faible évolution qui reste toujours insuffisante pour le développement de cette activité au sein de la BADR de Tizi-Ouzou.

Conclusion générale

La bancassurance revêt une grande importance dans l'économie de nombreux pays, elle constitue un lien financier entre banques et assurances, en raison de la commercialisation des produits d'assurances par les réseaux de distribution traditionnels de l'établissement bancaire.

La situation qui a amené les banques et les compagnies d'assurance à coopérer dans la distribution plaide encore pour plus de convergences et pour plus de synergies opérationnelles dans toute la sphère financière, et dans le domaine des prestations de service en général, mais aussi pour ses nombreux avantages qui peuvent être procurés à la fois au secteur bancaire, assurantiel et au consommateur.

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

D'après notre analyse sur l'évolution de la part des produits bancassurances dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou durant la période 2014 – 2017, nous avons constaté que l'expérience bancassurance au sein de cette banque reste insuffisante et ce, malgré l'évolution marquée durant cette période. Les faibles chiffres réalisés par la bancassurance montrent sa faible contribution dans l'activité de la banque. On déduit donc que la bancassurance au niveau de la BADR de Tizi-Ouzou est encore à sa première phase dite phase d'essai.

D'après les résultats de notre recherche, on a déduit que la situation embryonnaire dans laquelle se trouve la bancassurance au niveau de la BADR de Tizi-Ouzou est due à plusieurs facteurs. D'une part, des facteurs internes freinant l'essor de la bancassurance et qui sont la conséquence de la mauvaise gestion commerciale de l'agence, tels que l'absence d'une politique marketing en matière de distribution des produits d'assurance et l'absence de l'innovation financière, qui sont les obstacles majeurs qui bloquent le développement de la bancassurance. Ainsi que, la méconnaissance du grand public des produits d'assurance proposés par l'agence bancaire, à cause du manque de la communication et d'un système d'informations fiable permettant la bonne circulation des informations. De même, les exigences et les complexités des contrats d'assurance et la lenteur de traitement des opérations

sont des éléments perturbateurs de bon déroulement des procédures de souscription et qui influencent négativement sur le nombre de contrats conclus.

D'autre part, l'absence d'un cadre réglementaire et fiscal encourageant le développement de l'activité bancassurance qui génère plusieurs facteurs externes entravant l'évolution de cette dernière. À cet effet, l'absence d'un cadre étatique de l'activité bancaire et le non développement de secteur assurantiel sont des facteurs majeurs réduisant la concurrence, ainsi que l'aversion des consommateurs de l'acquisition des produits d'assurance causée principalement par la baisse du pouvoir d'achat et le coût élevé de certains produits d'assurance offerts. Ou encore, à la faiblesse de la culture assurantielle chez les citoyens, notamment le client qui ne demande pas de souscrire aux contrats d'assurance, que s'il est dans l'obligation de le faire, ce qui ralentit l'essor et la connaissance des autres produits d'assurances.

Pour améliorer la situation de la bancassurance au sien de la BADR de Tizi-Ouzou, nous allons tenter de proposer quelques recommandations sensées à développer cette activité, cela à travers l'innovation et la différenciation des produits offerts pour éviter la standardisation et pour fidéliser la clientèle. Ainsi que la bonne formation de personnels chargés de la bancassurance joue un rôle primordial dans la commercialisation des produits d'assurance, la BADR en temps qu'une banque de l'agriculture, a un avantage de la commercialisation des produits d'assurances de type agricole qu'elle doit profiter en ciblant le maximum d'agriculteurs. Et pour permettre une circulation efficace et fiable de l'information, la BADR doit développer ses moyens de communication et son système d'information, comme elle peut recourir à la simplification des contrats d'assurance pour éviter toute complication et gagné de temps.

Dans le but de maximiser les commissions perçus sur les produits d'assurance, la BADR a l'intérêt de développer des alliances avec des partenaires de qualité. En termes de rentabilité, il faudrait qu'elle mette sur pied une stratégie de volume axée sur le marketing relationnel et la qualité de service car les commissions perçus sur les contrats d'assurance vendus ne peuvent être significatives qu'à partir d'un nombre considérable de contrats conclus.

En fin, pour assurer un essor meilleur de la bancassurance, le législateur pourrait intervenir pour améliorer le cadre législatif en introduisant des mesures d'encouragement, notamment fiscales peuvent avoir des retombées positives sur la bancassurance.

Bibliographie

BIBLIOGRAPHIE

1. Ouvrages

1. BERR CLAUDE-J., GROUTEL Hubert., « *Droit des assurances* », Edition Dalloz, 8^{ème} édition, Paris, 1998.
2. BORDERIE Alain., MICHEL Lafitte., « *La bancassurance, stratégies et perspectives de développement en France et en Europe* », Edition Revue Banque, Paris, 2004.
3. CHOINEL Alain., « *Le Système Bancaire et Financier* », Edition Revue Banque, Paris, 1957.
4. CHUPUISAT Françoise., « *Le droit des assurances* », Edition Presses Universitaires de France, Paris, 1995.
5. CLAUDE J Simon., « *Les banques* », Editions la Découverte, Paris, 1994.
6. COUILBOUT F., ELIASHBERG C., « *Les grands principes de l'assurance* », Edition l'Argus, Paris, 2009.
7. DAHAK Abdnnour., KARA Rabah., « *Le mémoire de master* », Edition El AMEL, Tizi-Ouzou, 2015.
8. DELMAS-MARSALET Jacques., « *La banque : fonctionnement et stratégies* », Edition Economica, Paris, 1995.
9. GARSUAULT Philippe., PRIAMI Stéphane., « *La banque : fonctionnement et stratégies* », Edition Economica, Paris, 1995.
10. LAMBERT Denis-Clair., « *Economie des assurances* », Edition ARMAND COLIN MASSON, Paris, 1996.
11. MABROUK Hocine., « *Code Algérien des Assurances* », HOUMA édition, 1^{ère} édition, Alger, 2006.
12. MOSCHETTO Bruno., ROUSSILLON Jean., « *La banque et ses fonctions* », Edition Presses Universitaires de France, Paris, 1988.
13. MOULARD Julien., « *Les assurances de dommages* », Edition SEFI, Paris, juin 2010.
14. PLIHON Dominique., COUPPEY-SOUBEYRAN., DHAFER SAÏDANE., « *Les banques acteurs de la globalisation financière* », Edition la documentation française, Paris, 2006.
15. SADEG Abdelkrim., « *Réglementation de l'activité bancaire* », Alger, 2006.

16. TAFIANI Boualem., « *Les assurances en Algérie* », Edition OPU et ENAP, Alger, 1987.
17. VERED Keren., « *La bancassurance* », Editions Que Sais-je ?, 1^{ère} édition, Paris, 1997.
18. YEATMAN Jérôme., « *Manuel International de l'assurance* », Edition Economica, 2^{ème} édition, Paris, 2005.

2. Dictionnaires

1. GHORRA-GOBINE Cynthia., « *Dictionnaire des mondialisations* », Edition ARMAND COLIN, Paris, 2007.

3. Thèses et mémoires

1. AMMI Mohamed., BEN HESSINE Habib., HADDOUCHE Saïd., « *La bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR* » [en ligne]. Mémoire de de l'IFID, banque, Tunisie : Institut de Financement du Développement du MAGHREB ARABE de Tunisie, 2009. Format PDF. Disponible sur : <https://www.memoireonline.com> › *Rapports de stage*, (consulté le 16/05/2018) à 14:38.
2. AZZOUT DJ., CHERKIT F., HAMDANI S., « *Les assurances et la logique de développement : cas S.A.A de Tizi-Ouzou* », mémoire de master académique, Management, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2006.
3. BELKADI Saliha., « *Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie* » [en ligne]. Mémoire de magister, Monnaie Finance-Banque, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012. Formation PDF. Disponible sur : <https://dl.ummtto.dz/bitstream/handle/ummtto/1443/Belkadi%20Saliha.pdf> (Consulté le 16/05/2018) à 11 :54.
4. BENABDERRAHMANE EL Djouher., BOUKAOUMA Katia., « *Le développement de la bancassurance en Algérie, réalités et perspectives : cas de la BADR de Tizi-Rached* », mémoire de master académique, monnaie Finance et banque, Tizi-Ouzou : Université de Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2016.
5. BENNADJI Tahar., « *Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie* » [en ligne]. Mémoire de fin d'étude, Ecole Supérieure de Banque, Banque d'Alger, 2003. Disponible sur : [Les enjeux de la bancassurance. - cloudfront.net d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/54f4852d9314b.pdf](https://cloudfront.net/d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/54f4852d9314b.pdf) (consulté le 29/03/2018) à 10 :48.

6. BERGAOUI Houda., « *La Bancassurance : commercialisation des produits assurantiels* » [en ligne]. Mémoire de fin d'étude, finance, Tunisie : institut supérieur de gestion de Tunisie, 2007. Disponible sur : <https://www.memoireonline.com> > Commerce et Marketing (consulté le 27/06/2018) à 16 :05.

7. KACI Faiza., MENNAS Ratiba., « *Le développement de la bancassurance en Algérie et ses perspectives : cas de la multirisque habitation au niveau de la SAA de Tizi-Ouzou* », mémoire de fin d'étude, Finance, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012.

8. YAO Aya Clémentine., « *Les nouveaux relais de croissance de la bancassurance* » [en ligne]. Thèse de doctorat. Manager d'entreprise d'assurances, Ecole nationale d'assurances, 2011. Format PDF. Disponible sur : https://www.mba-enass-alumni.org/uploads/3/2/./mba_enass_2011_yao_bancassurance.pdf (Consulté le 26/06/2018) à 13 :05.

4. Articles et revues

1. Bank Of Algeria. Rapport annuel de la banque d'Algérie 2016 [en ligne]. Format PDF. Disponible sur : www.bank-of-algeria.dz/html/communicat2016.htm (consulté le 11/07/2018) à 18 :23.

2. Cahiers Français. Banque et assurance, N° 252.

3. CCIAF. Revue de presse [en ligne]. Du 12 février 2017. Format PDF. Disponible sur : www.karaomar.net (consulte le 07/08/2018) à 20 :20.

4. KPMG. Guide des assurances en Algérie [en ligne]. Disponible sur : www.algeria.kpmg.com/fr/Documents/KPMG%20GUIDE%20ASSURANCES.PDF (consulté le 25/07/2018) à 01 :10.

5. La direction générale du trésor- direction des assurances, février 2018 [en ligne]. Classement 2016 des compagnies d'assurance en Algérie. Disponible sur : <http://www.atlas-mag.net/.../classement-des-compagnies-d'assurance-selon-le-chiffre-d'affaire> (consulté le 11/07/2018) à 22 :15.

6. Le conseil national des assurances. Revue de presse sur la bancassurance, janvier 2017 [en ligne]. Format PDF. Disponible sur : [www.cna.dz/content/download/38688/./1/.../RP Spéciale Bancassurance 2016.pdf](http://www.cna.dz/content/download/38688/./1/.../RP_Spéciale_Bancassurance_2016.pdf) (consulté le 16/07 /2018) à 15 :54.

7. Le conseil national des assurances. Revue de l'assurance, juillet à septembre 2016, n°14 [en ligne]. Format PDF. Disponible sur : www.cna.dz/extension/mydesign/design/mydesign/images/.../Revue_Assurance_14.pd... (consulté le 27/06/2018) à 22:38.
8. Le conseil national des assurances. Revue de l'assurance, janvier à mars 2017, n°16 [en ligne]. Format PDF. Disponible sur : www.cna.dz/extension/mydesign/design/mydesign/images/.../Revue_Assurance_16.pd... (Consulté le 11/07/2018) à 19:05.
9. Le conseil national des assurances. Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances [en ligne]. Disponible Sur : www.cna.dz/content/.../5/.../1+-+Oce+9507_Mod+et+compl+%26+TXT+SUSQ (consulté le 14/07/2018) à 19 :35.
10. Le secrétariat permanent du Conseil National des Assurances (CNA). Note de conjoncture...Chiffres. 2016 [en ligne]. Disponible sur : [Assural : Accueil www.cna.dz/](http://Assural:Accueil/www.cna.dz/) (consulté le 26/07/2018) à 19 :06.
11. Revue sciences humaines [en ligne]. Décembre 2015, n°44. Disponible sur : www.revue.umc.edu.dz (consulté le 24/07/2018) à 17 :23.

5. Sites web

1. AssurProx. Definition de l'assurance multirisque habitation - Assurance maison [En ligne]. Disponible sur : <https://www.assurprox.com/assurance-habitation-definition.htm> (consulté le 06/08/2018) à 21 :05.
2. Banque d'Algérie. Système bancaire [en ligne]. Disponible sur : www.bank-of-algeria.dz/doc/5-03.doc (consulté le 14/07/2018) à 22 :12.
3. Choix de l'assurance-crédit [en ligne]. Disponible sur : <https://credit-immobilier.ooreka.fr> (consulté le 06/08/2018) à 20 :35.
4. Empruntis. Définition de l'Assurance vie [en ligne]. Disponible sur : <https://www.empruntis.com> > Epargne > Guide de l'épargne- Qu'est-ce que l'assurance vie (consulté le 25/06/2018) à 22 :30.
5. Institut numérique. Introduction [En ligne]. Disponible sur : www.institut-numerique.org. (Consulté le 07/08/2018) à 19.10.
6. Insurance Speaker. Bancassuranceurs : Les nouveaux champions de l'assurance [en ligne]. Disponible sur : <https://www.insurancespeaker-wavestone.com> (consulté le 07/08/2018) à 10 :15.

7. Le portail de l'assurance en Algérie. Références législatives et réglementaires. Conditions et Dispositions de la bancassurance [en ligne]. Disponible sur : www.cna.dz/En-savoir-plus/Bancassurance (consulté le 11/07/2018) à 13 :51.
8. Le portail de l'assurance en Algérie. commission de supervision des assurances [en ligne]. Disponible sur : www.cna.dz/Acteurs/Organismes.../Commission-de-Supervision-des-Assurances (consulté le 19/07/2018) à 11 :22.
9. Les progrès de la bancassurance en Algérie [en ligne]. Disponible sur : www.cna.dz/.../Travaux...assurances.../Les-progres-de-la-bancassurance-en-Algerie (consulté le 19/07/2018) à 20 :55.
10. L'économiste. Bancassurance. Les avantages d'une cohabitation [En ligne]. Disponible sur : <https://www.leconomiste.com/article/bancassurance-les-Avantages-dune-cohabitation> (consulté le 07/08/2018) à 13 :20.
11. Réformes récentes du secteur bancaire [en ligne]. Disponible sur : <https://manifest.univ-ouargla.dz/.../La%20reform%20du%20systeme%20 bancaire%2...de D Benbelkacem> (consulté le 14/07/2018) à 00 :07.
12. Meilleurebanque. L'assurance des moyens de paiement [En ligne]. Disponible sur : <https://banque.meilleurtaux.com> (consulté le 06/08/2018) à 21 :56.
13. SAA. Site officiel de la société Algérienne des assurances [en ligne]. Disponible sur : www.saa.dz/accueil.html (consulté le 15/08/2018) à 15h30.
14. UAR. Références législatives et réglementaires. Conditions et dispositions de la bancassurance [en ligne]. Disponible sur : www.uar.dz/références-législatives-réglementaires/Bancassurance (consulté le 11/07/2018) à 14:07.

6. Texte réglementaire

1. Arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximums de la commission de distribution. Jo n° 59 du 23 septembre 2007.
2. Arrêté du 20 février 2008 fixant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance. Jo n° 17 du 30 mars 2008.

3. Décret exécutif n° 02-293 du 10 septembre 2002- Décret exécutif n° 02-293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance. Jo n°61 du 11 septembre 2002.
4. Décret exécutif 22 mai 2007 un décret exécutif n° 07-15327 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Jo n° 35 du 23 mai 2007.
5. La loi n° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
6. La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
7. L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
8. L'ordonnance 03 - 11 du 26 août 2003 modifiant et complétant la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
9. L'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit.

7. Autres documents

1. BELKACEM, Dalila. SAA société Algérien d'assurances. Formation bancassurance des cadres des Banques publique : BADR-BDL. Les assurances individuelles de personnes, centre de la formation de la SAA Tizi-Ouzou, 2008.
2. Document interne propre à l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.
3. Document interne propre à la SAA.

Annexes

ANNEXE 01

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT RURAL
AGENCE LOCAL D'EXPLOITATION
TIZI-OUZOU 580

Rapport d'activité 2014

702031-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRES.IND.COM DZD	4.195.744,25
702032-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRESOR.E.PRI DZD	11.313.404,44
702033-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRESOR.S.AGR DZD	272.590,90
702071-251-00	INTS S.CRED.A L'HABITAT RURAL DZD	83.012 ;36
702092-251-00	INTS PERC.S.AUTR.CRED.ENTPRIS DZD	7.995.725,96
702095-500-00	INTS SUR.CREDIT.AGRICOLE.RFIG DZD	45.350,0
702091-500-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	8.333.934,22
702091-501-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	90.120.226,38
702091-502-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	15.192.770,86
702001-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.E.PUB DZD	414.257,86
702002-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.E.PRI DZD	1.801.028,70
702003-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.S.AGR DZD	41.723,32
702005-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.PARTI DZD	44.779,27
702009-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.AUTRES DZD	128.171,99
702911-251-00	COMMIS.TENUE C.CHEQUES DZD	25.500,00
702912-251-00	COMMIS.TENUE C.COURANTS DZD	3.296.600,00
702941-251-00	COMMIS.ENCAIS .CHEQUES DZD	1.305.650,00
702947-251-00	COMMIS.VIRT.& ORDR.DE PAIEMENT DZD	97.583,00
702948-251-00	COMMIS.S.OP DE TELECOMP DZD	5.128.490,00
702961-251-00	COMMISSIONS.SUR SERVICE WEB DZD	197.400,00
703910-100-00	COMMISSIONS DIVERSES DZD	16.500,00
703910-251-00	COMMISSIONS DIVERSES	1.476.062,55
703920-251-00	COMMISSIONS DIVERSES ENT.PRIV DZD	5.000,00
703990-251-00	COMMISSIONS DIVERSES AUTRES DZD	71.762,09
704311-000-00	PRODUIT INTERET S CREDIT BAIL DZD	79.896,15
704311-251-00	PRODUIT INTERET S CREDIT BAIL DZD	1.579,88
706911-251-00	COMMISSIONS DZD	500,00
707129-251-00	COMMIS.S.AUTR.ENG.FIN.FAV.CLI.DZD	11.659.338,39
708311-250-00	COMMIS.PERC.S.VIREMENT ALGERIE DZD	-200,00
708311-251-00	COMMIS.PERC.S.VIREMENT ALGERIE DZD	4.106.007,00
708331-251-00	COMMIS.PERC.S.CERTIF.CHEQUES DZD	772.500,00
708341-251-00	PRODUITS.S/OPE.BANCASSURANCE DZD	36.165,71
708342-251-00	COMMIS TRANSF.PRODUIT.ASSUR SAPS DZD	30.560,00
708911-251-00	AUTR.PROD.S.PREST.SERV.FINANC. DZD	5.529.467,49
709111-251-00	AUTR.PROD.EXPLOITAT.BANCAIRE.DZD	5.251.059,34.
761211-130-00	AUTR.PROD.DIVERS DZD	4.516.500,22
761211-251-00	AUTR.PROD.DIVERS DZD	4.520.292,41
768111-130-00	PRODUITS EXEPTIONNELS NON TAX DZD	542.496,14
768112-251-00	PRODUITS EXEPTIONNELS TAXES DZD	139.400,00
768116-130-00	PRODUITS EXEPTIONNELS DZD	7.278,46
776111-130-00	PRODUITS EXTRAORDINAIRES DZD	97,55

ANNEXE 02

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT RURAL
AGENCE LOCAL D'EXPLOITATION
TIZI-OUZOU 580

Rapport d'activité 2015

702031-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRES.IND.COM DZD	1.551.396,63
702032-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRESOR.E.PRI DZD	35.371.051,16
702033-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRESOR.S.AGR DZD	1.102.651,82
702071-251-00	INTS S.CRED.A L'HABITAT RURAL DZD	83.937,91
702092-251-00	INTS PERC.S.AUTR.CRED.ENTPRIS DZD	3.777.797,12
702095-500-00	INTS SUR.CREDIT.AGRICOLE.RFIG DZD	4.330,85
702191-500-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	18.383.814,68
702191-501-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	90.724.822,41
702191-502-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	26.653.692,91
702191-506-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	225.265,09
702201-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.E.PUB DZD	746.531,36
702202-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.E.PRI DZD	2.797.160,75
702203-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.S.AGR DZD	62.835,45
702205-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.PARTI DZD	225.624,97
702209-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.AUTRES DZD	187.972,42
702911-251-00	COMMIS.TENUE C.CHEQUES DZD	22.000,00
702912-251-00	COMMIS.TENUE C.COURANTS DZD	3.551.500,00
702941-251-00	COMMIS.ENCAIS .CHEQUES DZD	1.368.200,00
702947-251-00	COMMIS.VIRT.& ORDR.DE PAIEMENT DZD	450.144,06
702948-251-00	COMMIS.S.OP DE TELECOMP DZD	4.782.080,00
702949-251-00	COMMISSIONS.ENCAISSEMENT AUTRES DZD	208.200,00
702961-251-00	COMMISSIONS.SUR SERVICE WEB DZD	261.300,00
703910-100-00	COMMISSIONS DIVERSES DZD	14.500,00
703910-251-00	COMMISSIONS DIVERSES	1.797.946,48
703990-251-00	COMMISSIONS DIVERSES AUTRES DZD	104.101,75
704311-000-00	PRODUIT INTERET S CREDIT BAIL DZD	49.668,94
704311-251-00	PRODUIT INTERET S CREDIT BAIL DZD	3.085,44
707129-251-00	COMMIS.S.AUTR.ENG.FIN.FAV.CLI.DZD	2.534.701,02
708129-251-00	AUTR.COMMIS.S.OP.TIT.CPTE.CLI.DZD	4.000,00
708139-251-00	AUTRES COMMISSIONS DZD	250,00
708311-251-00	COMMIS.PERC.S.VIREMENT ALGERIE DZD	3.288.307,44
708331-251-00	COMMIS.PERC.S.CERTIF.CHEQUES DZD	627.500,00
708341-130-00	PRODUITS.S/OPE.BANCASSURANCE DZD	49.066,47
708342-251-00	COMMIS TRANSF.PRODUIT.ASSUR SAPS DZD	43.490,18
708911-251-00	AUTR.PROD.S.PREST.SERV.FINANC. DZD	5.941.651,25
709111-251-00	AUTR.PROD.EXPLOITAT.BANCAIRE.DZD	6.184.655,81
761211-130-00	AUTR.PROD.DIVERS DZD	5.441.139,32
761211-251-00	AUTR.PROD.DIVERS DZD	4.981.448,56
768116-130-00	PRODUITS EXEPTIONNELS DZD	7,00

Saa

ETAT CONSOLIDE DES EMISSIONS NET AGENCE /PRODUIT

Edité le : 31-MAI-18 10:55:51

Du : 01 Janvier 2014 Au 31 Décembre 2014

Page 1 de 1

Agence :	Tout
Branche de :	12 Incendie & évènements naturels
	12 Incendie & évènements naturels

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
1200	Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.S)	174	165.736,07	44.300,00	0,00	14.600,00	224.636,07	69.999,04
1221	Multirisque habitation (R.S)	3	2.675,00	750,00	582,25	240,00	4.247,25	1.019,59
12001	Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.I)	13	5.907,60	3.250,00	0,00	1.040,00	10.197,60	0,00
12211	Multirisque habitation (R.I)	18	13.821,75	4.500,00	3.114,87	1.440,00	22.876,62	0,00
Total :		208	188.140,42	52.800,00	3697,12	17.320,00	261.957,54	71.018,63

Signature du	
Gestionnaire de Production	Chef D'agence

Saa

ETAT CONSOLIDE DES EMISSIONS NET AGENCE /PRODUIT

Edité le : 31-MAI-18 10:58:19

Du : 01 Janvier 2014 Au 31 Décembre 2014

Page 1 de 1

Agence :	Tout
Branche de :	12 Incendie & évènements naturels
	52 Caution

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
2111	Grêle_Incendie des Récoltes	1	6.420,63	250,00	1.134,01	40,00	7.844,64	5.343,20
2212	Multirisque Bétail	1	181.674,90	250,00	0,00	80,00	182.004,90	41.810,15
2317	Assurances Engins Agricoles	1	54.746,37	250,00	0,00	80,00	55.076,37	25.198,32
Total :		3	242.841,90	750,00	1134,01	200,00	244.925,91	72.351,67

Signature du	
Gestionnaire de Production	Chef D'agence

Saa

ETAT CONSOLIDE DES EMISSIONS NET AGENCE /PRODUIT

Edité le : 31-MAI-18 10:59:23

Du : 01 Janvier 2015 Au 31 Décembre 2015

Page 1 de 1

Agence :	Tout
Branche de :	12 Incendie & évènements naturels
	12 Incendie & évènements naturels

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
1200	Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.S)	78	85.607,56	20.650,00	0,00	7.240,00	113.497,56	43.115,08
1221	Multirisque habitation (R.S)	2	1.809,00	300,00	358,53	160,00	2.627,53	231,01
12001	Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.I)	15	40.864,08	3.750,00	0,00	1.200,00	45.814,08	4.692,78
12211	Multirisque habitation (R.I)	19	14.142,75	4.750,00	3.211,96	1.520,00	23.624,71	0,00
Total :		114	142.423,39	29.450,00	3570,49	10.120,00	185.563,88	48.038,87

Signature du	
Gestionnaire de Production	Chef D'agence

Agence :		Tout
Branche de :	12	Incendie & évènements naturels
	52	Caution

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
2317	Assurances Engins Agricoles	3	377.002,70	800,00	64.226,48	480,00	442.509,18	292.906,40

Saa

ETAT CONSOLIDE DES EMISSIONS NET AGENCE /PRODUIT

Edité le : 31-MAI-18 11:00:33

Du : 01 Janvier 2015 Au 31 Décembre 2015

Page 2 de 2

Agence :		Tout
Branche de :	12	Incendie & évènements naturels
	52	Caution

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
2111	Grêle_Incendie des Récoltes	3	18.522,77	750,00	3.276,36	120,00	22.669,13	14.578,74
Total :		6	395.525,47	1.550,00	67502,84	600,00	465.178,31	307.485,14

Signature du	
Gestionnaire de Production	Chef D'agence

ANNEXE 08

Saa

ETAT CONSOLIDE DES EMISSIONS NET AGENCE /PRODUIT

Edité le : 31-MAI-18 11:01:30

Du : 01 Janvier 2016

Au 31 Décembre 2016

Page 1 de 1

<i>Agence :</i>	<i>Tout</i>
<i>Branche de :</i>	<i>12 Incendie & évènements naturels</i>
	<i>12 Incendie & évènements naturels</i>

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
1200	Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.S)	55	87.682,42	14.100,00	0,00	4.680,00	106.462,42	36.865,71
1221	Multirisque habitation (R.S)	2	3.145,00	500,00	619,65	160,00	4.424,65	408,08
12001	Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.I)	19	25.981,36	4.750,00	0,00	1.520,00	32.251,36	0,00
12211	Multirisque habitation (R.I)	19	14.142,75	4.750,00	3.211,96	1.520,00	23.624,71	0,00
Total :		95	130.951,53	24.100,00	3831,61	7.880,00	166.763,14	37.273,79

Signature du	
Gestionnaire de Production	Chef D'agence

ANNEXE 09

Saa

ETAT CONSOLIDE DES EMISSIONS NET AGENCE /PRODUIT

Edité le : 31-MAI-18 11:02:35

Du : 01 Janvier 2016 Au 31 Décembre 2016

Page 1 de 2

Agence :		Tout
Branche de :	12	Incendie & �v�nements naturels
	52	Caution

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
2111	Gr�le_Incendie des Récoltes	5	5.153,63	250,00	918,62	40,00	6.362,25	3.402,80
2317	Assurances Engins Agricoles	2	287.188,62	550,00	48.915,59	360,00	337.014,21	43.443,14

ANNEXE 10

Saa

ETAT CONSOLIDE DES EMISSIONS NET AGENCE /PRODUIT

Edité le : 31-MAI-18 11:02:35

Du : 01 Janvier 2016 Au 31 Décembre 2016

Page 2 de 2

Agence :		Tout
Branche de :	12	Incendie & évènements naturels
	52	Caution

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
2111	Grêle_Incendie des Récoltes	5	58.581,75	1.000,00	10.128,91	160,00	69.870,66	41.024,14
Total :		12	350.924,00	1.800,00	59963,12	560,00	413.247,12	87.870,08

Signature du	
Gestionnaire de Production	Chef D'agence

ANNEXE 11

Saa

ETAT CONSOLIDE DES EMISSIONS NET AGENCE /PRODUIT

Edité le : 31-MAI-18 11:04:08

Du : 01 Janvier 2017 Au 31 Décembre 2017

Page 1 de 1

Agence :	Tout	
Branche de :	12	Incendie & évènements naturels
	12	Incendie & évènements naturels

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
1200	Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.S)	35	36.842,16	8.950,00	0,00	2.960,00	48.752,16	19.015,82
1221	Multirisque habitation (R.S)	1	2.535,00	250,00	529,15	80,00	3.394,15	1.632,13
12001	Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.I)	19	19.603,76	4.750,00	0,00	1.520,00	25.873,76	0,00
12211	Multirisque habitation (R.I)	19	14.128,00	4.750,00	3.587,02	1.520,00	23.985,02	0,00
Total :		74	73.108,92	18.700,00	4116,17	6.080,00	102.005,09	20.647,95

Signature du	
Gestionnaire de Production	Chef D'agence

ANNEXE 12

Agence :		Tout
Branche de :	12	Incendie & évènements naturels
	52	Caution

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
2317	Assurances Engins Agricoles	6	1.083.416,49	1.500,00	190.102,42	720,00	1.275.738,91	466.952,73

ANNEXE 13

Saa

ETAT CONSOLIDE DES EMISSIONS NET AGENCE /PRODUIT

Edité le : 31-MAI-18 11:05:48

Du : 01 Janvier 2017 Au 31 Décembre 2017

Page 2 de 2

Agence :		Tout
Branche de :	12	Incendie & évènements naturels
	52	Caution

Code Produit	Produit	Nbre de contrat	Prime Nette	Acc	TVA	T.D	Prime Totale	REC
2111	Grêle_Incendie des Récoltes	2	14.099,90	500,00	2.773,98	80,00	17.453,88	9.943,84
Total :		8	1.097.516,39	2.000,00	192876,4	800,00	1.293.192,79	476.896,57

Signature du	
Gestionnaire de Production	Chef D'agence

ANNEXE 14**Banque de l'Agriculture et Du Développement Rural****Agence BADR TIZI OUZOU****CODE 580****D. R SAA de rattachement TIZI OUZOU****FACTURE DE COMMISSION**

Branche d'assurance	Nombre contrat	Montant prime nette	Taux de commission	Montant de commission
Assurance Multirisque habitation			20%	
Assurance CAT NAT			05%	
Total assurance simple Habitation				
Assurance contre grêle et l'incendie des récoltes			10%	
Assurance contre la grêle			10%	
Assurance multirisques serres			10%	
Assurance jeunes Plantations			10%	
Assurance multirisques exploitations agricoles			10%	
Assurance multirisque bétail			10%	
Assurance multirisques élevage avicoles			10%	
Assurance engins agricoles			10%	
Total assurance agricole			10%	
Total HT TVA			19%	

Signature, cachet et griffe**Du Directeur de l'ALE****Le souscripteur**

ANNEXE 15

DECADE FINANCIERE

SOCIETE D'ASSURANCE DE PREVOYANCE & DE SANTE

S.A.P.S

ALE BADR : TIZI-OUZOU

Code : 580

SERVICE BANCASSURANCE

Objet : facture de commission SAPS/AMANA

FACTURE DE COMMISSION

Branche d'assurance	Nombre contrat	Montant prime nette	TAUX DE COMMISSION	MONTANT DE COMMISSION
Individuel accident			15%	
Assurance voyage & assistance à l'étranger			6,5%	
Assurance « ARC » individuelle			10%	
Assurance « associés »			10%	
Hospitalisation chirurgicale			15%	
Avenir assurance			10%	
Rapatriement de corps			Individuels : 20% Collectifs : 05%	
TOTAL HT				
TVA 9%				
TTC				

Signature, cachet et griffe

Du Directeur de l'ALE

Le souscripteur

Table des matières

TABLES DES MATIERES

Remerciements	I
Dédicace	II
Sommaire	III
Liste des abréviations	IV
Liste des tableaux et figures	IIV
Introduction generale	01
Chapitre I : La configuration des acteurs de la bancassurance	
Introduction.....	06
Section 01 : Le secteur bancaire	06
1.1. Définition de la banque	07
1.1.1. Définition juridique.....	07
1.1.2. Définition économique.....	08
1.1.2.1. L’intermédiation bancaire	09
1.1.2.2. Marchés directs (désintermédiation)	09
1.2. Typologies de banques.....	09
1.2.1. Les banques de dépôts.....	09
1.2.2. Les banques d’affaires.....	10
1.2.3. Les banques de crédit à moyen et à long terme.....	10
1.2.4. Les établissements financiers	10
1.3. Les activités bancaires	10
1.3.1. L’intermédiation	10
1.3.1.1. La collecte des ressources	11
1.3.1.2. La distribution des crédits	11
1.3.2. La gestion des moyens de paiement	11
1.3.3. Les services financiers divers.....	11
1.3.4. L’intervention sur le marché	11
Section 02 : Le secteur assurantiel.....	12
2.1. Définition de l'assurance	12
2.2. Les éléments d'un contrat d'assurance	13
2.3. Le rôle de l'assurance	13
2.3.1. Le rôle social.....	13

2.3.2. Le rôle économique.....	14
2.4. La classification des opérations d'assurance	14
2.4.1. La classification fondée sur le mode de gestion de risques	14
2.4.1.1. Les assurances gérées en répartition	14
2.4.1.2. Les assurances gérées en capitalisation.....	15
2.4.2. La classification fondée sur les caractères de la prestation promise.....	15
2.4.2.1. L'assurance de dommages	15
2.4.2.2. L'assurance des personnes	15
2.5. Les organismes d'assurance	16
2.5.1. Les sociétés anonymes	16
2.5.1.1. Les sociétés commerciales	16
2.5.1.2. Les entreprises nationales d'assurance et de capitalisation	16
2.5.2. Les sociétés mutuelles	17
Section 03 : Le rapprochement entre les deux acteurs.....	17
3.1. La relation entre les deux métiers	17
3.1.1. Des intermédiaires financiers dans l'économie.....	17
3.1.2. La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque	18
3.1.3. Domaine de complémentarité.....	18
3.1.3.1. Rapports différents au temps.....	19
3.1.3.2. Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêts.....	19
3.1.3.3. Complémentarité au niveau du front office	20
3.2. Les facteurs de rapprochement	21
3.2.1. La globalisation financière	21
3.2.2. La désintermédiation financière	21
3.2.3. La déréglementation	22
3.2.4. Les avancées technologiques	22
3.2.5. Le développement de l'épargne assurance	22
3.3. Les stratégies de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance	23
3.3.1. La création d'une nouvelle filiale.....	23
3.3.2. La création d'une entreprise commune	23
3.3.3. La création d'un holding commun	24
3.3.4. La stratégie d'entrée par acquisition majoritaire	24
3.3.5. La stratégie de fusion-absorption volontaire	24
3.3.6. La stratégie de participation et de distribution croisées.....	25

3.3.7. La stratégie de coopération dans la distribution	25
Conclusion	25
Chapitre II : Les fondements de la bancassurance	
Introduction.....	27
Section 01 : Introduction à la bancassurance	27
1.1. Origine et définition de la bancassurance	27
1.1.1. Origine de la bancassurance.....	27
1.1.2. Définitions de la bancassurance	28
1.1.2.1. Définitions classique	29
1.1.2.2. Définitions commerciale	29
1.1.2.3. Définitions structurelle.....	29
Section 02 : Les produits distribués par la bancassurance	30
2.1. Les produits d'assurance proposés par les banques.....	30
2.1.1. Les produits intégrés à l'offre bancaire	30
2.1.2. Les produits purement assurantiels proposés par les banquiers	30
2.1.2.1. Assurance de personne	31
2.1.2.2. Assurance des biens	33
2.1.2.3. Assurance divers	34
2.2. Les produits bancaires proposés par les compagnies d'assurances	35
2.2.1. Les produits d'épargne	35
2.2.1.1. Les livrets d'épargne	35
2.2.1.2. L'épargne logement	36
2.2.1.3. Le compte titre	36
2.2.2. Les crédits	37
2.2.3. Les moyens de paiement	37
2.2.3.1. Le chèque	37
2.2.3.2. Les cartes de crédit.....	38
Section 03 : Les enjeux de la bancassurance.....	38
3.1. Les enjeux de la bancassurance pour les banques	38
3.1.1. Les avantages de la bancassurance pour la banque	38
3.1.1.1. La rentabilité	39
3.1.1.2. La fidélisation de la clientèle	39
3.1.1.3. Le renforcement des fonds propre.....	39
3.1.2. Les inconvénients de la bancassurance pour la banque.....	40

3.1.2.1. La cannibalisation des produits bancaires	40
3.1.2.2. Le risque sur l'image de la banque.....	40
2.1.2.3. La formation du personnel	41
2.1.2.4. La divergence de cultures commerciales.....	42
3.2. Les enjeux de la bancassurance pour les compagnies d'assurance	42
3.2.1. Les avantages de la bancassurance pour les compagnies d'assurance	42
3.2.1.1. L'accès à la clientèle de la banque	42
3.2.1.2. La réduction des coûts.....	43
3.2.1.3. L'amélioration de la rentabilité	43
3.2.2. Les inconvénients de la bancassurance pour les compagnies d'assurance	43
3.2.2.1. Le traitement des sinistres et la sélection des risques.....	44
3.2.2.2. Le secret bancaire.....	44
3.2.2.3. Le transfert du centre de décision.....	44
3.3. Les enjeux de la bancassurance pour le consommateur	45
3.3.1. Les avantages de la bancassurance pour le consommateur	45
3.3.2. Les inconvénients de la bancassurance pour le consommateur	46
3.4. Les enjeux de la bancassurance pour le législateur	46
3.4.1. Les avantages de la bancassurance pour le législateur	46
3.4.2. Les inconvénients de la bancassurance pour le législateur.....	47
3.4.2.1. Les effets sur le niveau de solvabilité	47
3.4.2.2. L'aléa moral	47
3.4.2.3.. Restreindre la concurrence	47
Conclusion	48
Chapitre III : La bancassurance en Algérie	
Introduction	49
Section 01 : L'organisation de la bancassurance en Algérie	49
1.1. Le cadre réglementaire de la banque	49
1.1.1. La promulgation de la loi 90-10 de 1990 relative à la monnaie et au crédit	49
1.1.2. L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit	50
1.1.3. L'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit	50
1.1.4. L'Autorité Monétaire (AM)	51
1.1.5. Le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC)	51
1.1.6. La Commission Bancaire (CB)	51
1.2. Le cadre réglementaire des assurances.....	51

1.3. Les acteurs de l'activité financière	52
1.3.1. Les acteurs de l'activité bancaire	52
1.3.2. Les intervenants dans le marché Algérien des assurances.....	53
1.3.2.1. Le ministère des finances	53
1.3.2.2. Les sociétés autonomes.....	53
1.3.2.3. Les assureurs.....	54
1.3.2.4. Les agents généraux et les courtiers	55
Section 02 : Le contexte d'apparition de la bancassurance en Algérie	55
2.1. Avant la loi n° 06-04 du 20 février 2006.....	56
2.2. Après le 20 février 2006, la nouveauté de la loi n° 06-04	56
2.3. Les références législatives et les conditions et dispositions de la bancassurance en Algérie	57
2.3.1. Les références législatives de la bancassurance en Algérie.....	57
2.3.2. Les conditions et dispositions de la bancassurance	58
2.3.2.1. Les conditions de distributions.....	58
2.3.2.2. Les dispositions.....	60
Section 03 : Les réalités de la bancassurance en Algérie	62
3.1. L'état actuel de l'activité bancaire et assurantielle.....	62
3.1.1. Le marché bancaire	62
3.1.2. Le marché assurantiel	64
3.2. Etat des lieux de la bancassurance en Algérie.....	66
3.2.1. Le marché de la bancassurance en Algérie.....	66
3.2.1.1. La bancassurance à la CNEP-Banque	66
3.2.1.2. La convention BADR / SAA / AMANA.....	67
3.2.1.3. La convention BDL / SAA	67
3.2.1.4. La convention BNA / CAAT / CAAR	68
3.2.1.5. La convention BEA / CAAR / CAAT.....	68
3.2.1.6. La convention CPA / CAAR	68
3.2.1.7. La convention El-BARAKA / SALAMA ASSURANCE.....	69
3.2.1.8. La convention AXA / BEA	69
3.3. Le chiffre d'affaire réalisé par la bancassurance	69
3.4. Les obstacles qui freinent le développement de la bancassurance en Algérie.....	70
Conclusion	71
Chapitre IV : La bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou	

Introduction	72
Section 01 : La présentation de la BADR, la SAA et la SAPS	72
1.1. La présentation de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR).....	72
1.2. La présentation de la BADR de Tizi-Ouzou	73
1.2.1. L'organisation de la BADR de Tizi-Ouzou.....	73
1.3. La présentation de la Société Algérienne des Assurances (SAA)	74
1.3.1. L'organisation de la SAA la direction régionales de Tizi-Ouzou	74
1.4. La présentation de la Société d'Assurance de Prévoyance et de la Santé (SAPS)	75
Section 02 : Les produits bancassurances distribués par la BADR de Tizi-Ouzou	76
2.1. Les assurances de dommages de la SAA	76
2.1.1. Assurance agricole	76
2.1.1.1. Assurance des animaux.....	76
2.1.1.2. Assurance des exploitations agricoles	76
2.1.2. Assurance des biens	78
2.1.2.1. Assurance des Catastrophes Naturelles Habitation (CAT-NAT)	79
2.1.2.2. Assurance Multirisques Habitation (MRH).....	79
2.2. Les assurances de personnes de la SAPS	79
2.2.1. Assurance voyage et assistance à l'étranger.....	79
2.2.2. Assurance individuelle accident (assurance corporelle).....	79
2.2.3. Assurance Remboursement Crédit Individuel (ARCI).....	79
Section 03 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou	80
3.1. La part de la bancassurance dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou durant la période (2014-2017)	80
3.2. La part des commissions transférées par les associés de la BADR de Tizi-Ouzou (SAA / SAPS) durant la période (2014-2017).....	86
3.2.1. Le calcul des commissions transférées par la SAA durant la période (2014-2017)	86
3.2.2. Le calcul de commissions transférées par la SAPS durant la période (2014-2017)	95
Conclusion	96
Conclusion generale	98
Bibliographie	100
Annexes	106
Table des matières	121

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT RURAL
AGENCE LOCAL D'EXPLOITATION
TIZI-OUZOU 580

Rapport d'activité 2014

702031-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRES.IND.COM DZD	4.195.744,25
702032-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRESOR.E.PRI DZD	11.313.404,44
702033-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRESOR.S.AGR DZD	272.590,90
702071-251-00	INTS S.CRED.A L'HABITAT RURAL DZD	83.012 ;36
702092-251-00	INTS PERC.S.AUTR.CRED.ENTPRIS DZD	7.995.725,96
702095-500-00	INTS SUR.CREDIT.AGRICOLE.RFIG DZD	45.350,0
702091-500-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	8.333.934,22
702091-501-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	90.120.226.38
702091-502-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	15.192.770.86
702001-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.E.PUB DZD	414.257,86
702002-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.E.PRI DZD	1.801.028,70
702003-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.S.AGR DZD	41.723.32
702005-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.PARTI DZD	44.779,27
702009-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.AUTRES DZD	128.171,99
702911-251-00	COMMIS.TENUE C.CHEQUES DZD	25.500,00
702912-251-00	COMMIS.TENUE C.COURANTS DZD	3.296.600,00
702941-251-00	COMMIS.ENCAIS .CHEQUES DZD	1.305.650,00
702947-251-00	COMMIS.VIRT.& ORDRE DE PAIEMENT DZD	97.583.00
702948-251-00	COMMIS.S.OP DE TELECOMP DZD	5.128.490,00
702961-251-00	COMMISSIONS.SUR SERVICE WEB DZD	197.400,00
703910-100-00	COMMISSIONS DIVERSES DZD	16.500,00
703910-251-00	COMMISSIONS DIVERSES	1.476.062,55
703920-251-00	COMMISSIONS DIVERSES ENT.PRIV DZD	5.000,00
703990-251-00	COMMISSIONS DIVERSES AUTRES DZD	71.762,09
704311-000-00	PRODUIT INTERET S CREDIT BAIL DZD	79.896,15
704311-251-00	PRODUIT INTERET S CREDIT BAIL DZD	1.579,88
706911-251-00	COMMISSIONS DZD	500,00
707129-251-00	COMMIS.S.AUTR.ENG.FIN.FAV.CLI.DZD	11.659.338,39
708311-250-00	COMMIS.PERC.S.VIREMENT ALGERIE DZD	-200,00
708311-251-00	COMMIS.PERC.S.VIREMENT ALGERIE DZD	4.106.007,00
708331-251-00	COMMIS.PERC.S.CERTIF.CHEQUES DZD	772.500,00
708341-251-00	PRODUITS.S/OPE.BANCASSURANCE DZD	36.165,71
708342-251-00	COMMIS TRANSF.PRODUIT.ASSUR SAPS DZD	30.560,00
708911-251-00	AUTR.PROD.S.PREST.SERV.FINANC. DZD	5.529.467,49
709111-251-00	AUTR.PROD.EXPLOITAT.BANCAIRE.DZD	5.251.059,34.
761211-130-00	AUTR.PROD.DIVERS DZD	4.516.500,22
761211-251-00	AUTR.PROD.DIVERS DZD	4.520.292,41
768111-130-00	PRODUITS EXEPTIONNELS NON TAX DZD	542.496,14
768112-251-00	PRODUITS EXEPTIONNELS TAXES DZD	139.400,00
768116-130-00	PRODUITS EXEPTIONNELS DZD	7.278,46
776111-130-00	PRODUITS EXTRAORDINAIRES DZD	97,55

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT RURAL
AGENCE LOCAL D'EXPLOITATION
TIZI-OUZOU 580

Rapport d'activité 2015

702031-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRES.IND.COM DZD	1.551.396,63
702032-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRESOR.E.PRI DZD	35.371.051,16
702033-251-00	INTS PERC.S.CRED.TRESOR.S.AGR DZD	1.102.651,82
702071-251-00	INTS S.CRED.A L'HABITAT RURAL DZD	83.937,91
702092-251-00	INTS PERC.S.AUTR.CRED.ENTPRIS DZD	3.777.797,12
702095-500-00	INTS SUR.CREDIT.AGRICOLE.RFIG DZD	4.330,85
702191-500-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	18.383.814,68
702191-501-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	90.724.822,41
702191-502-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	26.653.692,91
702191-506-00	INTS PERC.S.CRED.CLI.NON TAXES DZD	225.265,09
702201-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.E.PUB DZD	746.531,36
702202-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.E.PRI DZD	2.797.160,75
702203-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.S.AGR DZD	62.835,45
702205-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.PARTI DZD	225.624,97
702209-251-00	INTS S.CMPT.ORDIN.DEBIT.AUTRES DZD	187.972,42
702911-251-00	COMMIS.TENUE C.CHEQUES DZD	22.000,00
702912-251-00	COMMIS.TENUE C.COURANTS DZD	3.551.500,00
702941-251-00	COMMIS.ENCAIS .CHEQUES DZD	1.368.200,00
702947-251-00	COMMIS.VIRT.& ORDR.DE PAIEMENT DZD	450.144,06
702948-251-00	COMMIS.S.OP DE TELECOMP DZD	4.782.080,00
702949-251-00	COMMISSIONS.ENCAISSEMNT AUTRES DZD	208.200,00
702961-251-00	COMMISSIONS.SUR SERVICE WEB DZD	261.300,00
703910-100-00	COMMISSIONS DIVERSES DZD	14.500,00
703910-251-00	COMMISSIONS DIVERSES	1.797.946,48
703990-251-00	COMMISSIONS DIVERSES AUTRES DZD	104.101,75
704311-000-00	PRODUIT INTERET S CREDIT BAIL DZD	49.668,94
704311-251-00	PRODUIT INTERET S CREDIT BAIL DZD	3.085,44
707129-251-00	COMMIS.S.AUTR.ENG.FIN.FAV.CLI.DZD	2.534.701,02
708129-251-00	AUTR.COMMIS.S.OP.TIT.CPTE.CLI.DZD	4.000,00
708139-251-00	AUTRES COMMISSIONS DZD	250,00
708311-251-00	COMMIS.PERC.S.VIREMENT ALGERIE DZD	3.288.307,44
708331-251-00	COMMIS.PERC.S.CERTIF.CHEQUES DZD	627.500,00
708341-130-00	PRODUITS.S/OPE.BANCASSURANCE DZD	49.066,47
708342-251-00	COMMIS TRANSF.PRODUIT.ASSUR SAPS DZD	43.490,18
708911-251-00	AUTR.PROD.S.PREST.SERV.FINANC. DZD	5.941.651,25
709111-251-00	AUTR.PROD.EXPLOITAT.BANCAIRE.DZD	6.184.655,81
761211-130-00	AUTR.PROD.DIVERS DZD	5.441.139,32
761211-251-00	AUTR.PROD.DIVERS DZD	4.981.448,56
768116-130-00	PRODUITS EXEPTIONNELS DZD	7,00

Résumé

La bancassurance revêt une grande importance dans l'économie de nombreux pays, elle constitue un lien financier entre la banque et l'assurance, en raison de la commercialisation des produits d'assurances par les réseaux de distribution traditionnels de l'établissement bancaire.

L'objet de notre mémoire consiste principalement à répondre à la problématique de la part ou de l'évolution des produits bancassurances : « ***La part des produits bancassurances dans l'activité de la BADR de Tizi-Ouzou agence n° 580 durant la période 2014-2017 ?*** ».

Dans cette perspective et après une analyse théorique et conceptuelle sur la bancassurance, nous avons mené une étude empiriques au niveau de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580, sur la période 2014-2017.

Mots clés : Bancassurance, banque, assurance, BADR.

Abstract

Bancassurance is of great importance in the economy of many countries, and constitutes a financial link between the bank and the insurance industry, due to the marketing of insurance products through the bank's traditional distribution networks.

The purpose of our thesis is mainly to answer the problem of the share or evolution of bancassurance products: "The share of bancassurance products in the activity of the BADR of Tizi-Ouzou agency n ° 580 during the period 2014 -2017? ".

In this perspective and after a theoretical and conceptual analysis on bancassurance, we conducted an empirical study at the level of the BADR of Tizi-Ouzou agency 580, over the period 2014-2017.

Keywords: Bancassurance, banking, insurance, BADR.