

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERE DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



MÉMOIRE

De fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences de
gestion

Spécialité : finance et assurance

Thème

**Analyse de l'évolution des produits bancassurances
au niveau d'une compagnie d'assurance
CAS DE AXA ASSURANCE ALGÉRIE**

Présenté par :

BOUFELLAH MOHAMED LAMINE
GUERRAH LYDIA

Dirigé par :

SI MANSOUR FARIDA

Soutenance en date du :

à

Devant le jury composé de :

Président : SI SALAH KARIMA, MCB, UMMTO

Examineur : OUAMAR SABRYA, MCB, UMMTO

Encadreur : SI MANSOUR FARIDA, MCB, UMMTO

Année universitaire : 2021/2022

Remerciements

La réalisation de ce mémoire a été possible grâce au concours de plusieurs personnes à qui on voudrait témoigner toute notre reconnaissance.

On tient d'abord à remercier notre encadreur, Mme si Mansour Farida, qui par sa disponibilité, ses conseils et ses orientations, a permis l'aboutissement de ce travail.

Les membres du jury pour avoir accepté de lire et examiner ce travail.

Les responsables de l'entreprise d'AXA pour leur collaboration et partage d'informations.

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

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

Mes très chers parents que dieu leur fasse miséricorde qui
m'ont toujours soutenu et encourager à aller de l'avant ;

A Mes très chères sœurs et Mon très cher frère

Et mes nièces et mon cher neveu

Et à Mes amis et tous ceux que j'aime ;

lamine

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

Mes très chers parents pour leurs sacrifices ;

Mes très chers grands parents ;

Mon frère Saïd, Mes chères sœurs

Et à mon très cher époux

A mes amis ; et tous ceux que j'aime ;

Lydia

Sommaire

Sommaire :

Remerciements

Liste des abréviations.....	03
Liste des tableaux et figures.....	06
Introduction générale.....	08
Chapitre 01 : cadre conceptuel de l'assurance et de la banque.....	11
Section 1 : généralité sur l'assurance et la banque.....	12
Section 2 : le rapprochement entre les deux activités.....	33
Section 3 : la bancassurance en Algérie.....	37
Chapitre 02 : les fondements de la bancassurance	44
Section 1 : introduction à la bancassurance	45
Section 2 : les produits distribués par la bancassurance.....	49
Section 3 : les caractéristiques du marché de la bancassurance en Algérie.....	56
Chapitre 03 :la bancassurance au sein de la compagnie AXA.....	66
Section 1 : la présentation d'AXA.....	67
Section 2 : les produits d'assurance distribués par AXA.....	75
Section 3 : la commercialisation des produits de bancassurance au niveau d'AXA.....	85
Conclusion générale.....	113
Bibliographie.....	115

Annexe

Table des matières

Liste des abréviations

Liste des abréviations :

IARD : Incendie, accident et risques divers

CNA : Conseil National des Assurances

CSA : Commission de Supervision des Assurances

CR : Centrale des Risques

AP : assurances de Personnes

AD : assurances dommages

CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance

SAA : Société Algérienne d'Assurance

CAAT : Compagnie Algérienne des Assurances Transport

CASH : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures

CIAR : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance

GAM : Générale Assurance Méditerranéenne

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

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier

CCR : Compagnie Centrale de Réassurance

CATNAT : catastrophes naturelles

BDL : Banque du Développement Local

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BEA : Banque Extérieure D'Algérie

CPA : crédit populaire algérien

BNA : banque nationale d'Algérie

CIAR : compagnie internationale d'assurance et de réassurance

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

ACM : Assurances du Crédit mutuel

GAN : Groupe des Assurances Nationales

CIC : Crédit Industriel et Commercial

PEL : plan d'épargne logement

Liste des abréviations

LEP : livret d'épargne populaire

GAV : Garantie Accident de la Vie

MRH : Multi Risque Habitation

TPE : Terminaux de paiement électronique

ADE : Assurance des Emprunteurs

CTP : Cnep Total Prévoyance

IAD : L'Invalidité Absolue et Définitive

DBS : Déclaration de Bonne Santé

QM : Questionnaire médical

Liste des tableaux et figures

Tableau N° 01: les avantages de la bancassurance

Tableau N°02: MARCHE MONDIAL DES ASSURANCES

Tableau N°03 : PRODUCTION GLOBALE D'ASSURANCE (2019/2020)

Tableau N°04 : Production des assurances de personnes par branche

Tableau N°05 : Indemnisations des sociétés d'assurances de personnes par branche

Tableau N°06: Sinistres à payer en assurances de personnes par branche

Figure 01 : Source : Pierre-Henri DADE, Daniel HUET, « les assurances de dommage aux biens de l'entreprise », éd. l'argus, paris, 1999, p. 9.

Figure 02 : Source: Pierre-Henri DADE, Daniel HUET, « les assurances de dommage aux biens de l'entreprise », éd l'argus, paris, 1999, p10.

Figure N°03 : typologies de la banque

Figure N°04: l'évolution de la bancassurance par branche

Figure n° 05 : Organigramme d'Axa Algérie

Figure n°06 : Maillage d'AXA assurance Algérie

Figure N°07 : part des primes d'assurance dans le monde

Figure N°08 : évolution de la production par type d'activité

Figure N°09 : évolution de la production assurance de personnes par branche

Figure N°10 : évolution des indemnisations des assurances de personnes par branche

Figure N°11 : évolution des stocks des assurances de personnes par branche

Figure N°12 : la prévoyance individuelle au 31/12/2012

Figure N°13 : la Différence entre "PI" et "ADE"

Schéma N°01: le rôle de la bancassurance

Schéma N°02 : les processus de souscription et documentation commerciale

Introduction générale

Introduction générale :

La bancassurance assimilée à la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires est définie comme l'assurance classique avec un réseau plus puissant possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels.

D'un point de vue purement historique, la bancassurance a été apparue en septembre 1965 par les britanniques, considérés comme les véritables pionniers, par la création de Barclays Life, ce concept a séduit plus d'une banque sur le continent et très rapidement les grands acheteurs des marchés se sont lancés dans la création de filiales ou de joint-ventures, introduisant ainsi le modèle de la bancassurance de son développement dans leurs pays.

Le terme de la « Bancassurance » est apparu en France après 1980 pour définir la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire.

Mais ce terme ne recouvre pas uniquement une spécificité de distribution. D'autres caractéristiques, d'ordre légal, fiscal, culturel et/ou comportemental doivent être intégrées au concept de bancassurance. C'est en effet l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences marquées de la Bancassurance d'un pays à un autre. Alors qu'elle domine très nettement sur certains marchés, représentant plus de deux tiers du chiffre d'affaires en Assurance de personne, tel que le cas en Espagne et en France, d'autres marchés semblent ne pas l'avoir retenu comme modèle

. Un important défi est ainsi donc lancé aux professionnels de la banque et de l'assurance.

Relever ce défi nécessitera, sans doute, une véritable volonté politique de la part des dirigeants des secteurs banque, finance, assurance.

Ce mémoire se propose d'apporter une modeste contribution afin de bien analyser la commercialisation de la Bancassurance en Algérie, par le biais de trois axes : la présentation de la bancassurance, l'analyse de son fonctionnement, ainsi que la présentation des produits offerts par ce nouveau réseau de distribution et l'importance des produits offerts par les banques dans le succès de ce fonctionnement, ainsi que son effet sur les crédits bancaires.

La bancassurance est la distribution de produits d'assurance par un réseau bancaire. Elle offre dans un même bouquet des services autrefois assumés par des institutions différentes clairement délimitées. La convergence des activités a permis aux banquiers et aux assureurs de travailler à moindres coûts et d'accéder à de nouveaux marchés.

Les banques et les assurances ont développé des produits financiers hybrides complémentaires aux deux types d'intermédiation. Les deux secteurs se sont rapprochés pour élargir la base de leur clientèle et ainsi drainer vers eux de manière efficace et durable, les fonds autrefois volatiles qu'ils vont des lors transformer en épargne longue.

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.

En Algérie, la bancassurance a connu son essor que dans cette dernière décennie, ce qui fait que cette dernière n'est pas très développée, elle touche beaucoup plus les assurances de personnes qui ont une grande part de marché de la bancassurance en Algérie. Malgré que le secteur des assurances de personnes est leader sur le marché de la bancassurance en Algérie avec un chiffre d'affaire de 80% ; elle reste peu diversifiée avec son produit phare qui est : l'assurance temporaire au décès qui est

Introduction générale

commercialisé par les banques, ce qui fait que le secteur de la bancassurance a besoin de développer d'autres produits mis à part ceux qui existent sur le marché, afin d'élargir son champ d'action et toucher notamment tout le secteur des assurances de personnes ce qui va générer une augmentation de la part du marché, la participation au PIB national et aussi un avantage économique et financier pour le secteur.

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 compagnie AXA ? En d'autre terme, que représentent les commissions sur les produits d'assurance commercialisés par le guichet bancassurance dans l'activité d'AXA de ALGER ?

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 AXA assurance de Alger ?

Ainsi pour apporter plus d'éléments de réponse à ces questions, le travail sera structuré

Comme suit :

Dans le premier chapitre, nous proposons d'abord la notion de bancassurance à travers

L'ensemble de ses dimensions : acteurs, rapprochement, et son rôle en Algérie.

Dans le second chapitre, nous parlons d'historique, définition et caractéristiques et de la bancassurance dans le monde et de son développement d'un pays à un autre, des modèles utilisés à ce développement et en dernier lieu les avantages et les inconvénients pour tous les acteurs de la bancassurance

Hypothèses de recherche

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

H2 : Le succès de la bancassurance est déférant 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.

Chapitre 01 : cadre conceptuel de l'assurance et la banque

Introduction :

Le besoin de sécurité est universel chez l'homme. De tout temps, celui-ci a cherché protéger sa personne et ses biens contre les aléas du sort.

L'industrie financière regroupe l'ensemble des agents économiques et activités exerçant dans le domaine de la finance – banque, compagnie d'assurance, courtier, mutuelle, institut de prévoyance, entreprise d'investissement, hedgefunds, trader et boursicoteur, etc. Les secteurs les plus répondus sur le marché de la finance sont les banques et les assurances qui sont en premier lieu, des outils indispensables au fonctionnement de l'économie et en second lieu, des outils de développement et de création de la valeur. Notre étude se focalise sur les deux industries afin d'étudier les raisons qui les ont poussés à travailler en collaboration pour la création d'une richesse partagée à la fois par la prise de contrôle de sociétés d'assurances par des banques ce qu'on qualifie de la bancassurance et des banques par des sociétés d'assurance par la voie de l'Assur banque ou encore par la création de filiales associant les différents métiers, parfois nommé de supermarchés financiers. De ce fait, ce premier chapitre nous mènera à découvrir les deux géants de l'industrie financière qui sont la banque et l'assurance, et ce, à travers une présentation de leurs caractéristiques. Dite aussi l'Assur finance.

Section 1 : généralité sur l'assurance et la banque

1.1 l'assurance :

Le besoin de sécurité est universel chez l'homme. De tout temps, celui-ci a cherché à protéger sa personne et ses biens contre les aléas du sort.

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

Protection sociale et économique basés en grande partie sur le principe de la solidarité et de la mutualité. Au sein des sociétés primitives et antiques, les hommes ont vite compris les vertus de l'entraide, la solidarité qui naît de la vie en communauté permet la survie du groupe dans un milieu hostile soutenu par des fatalités et des événements fortuits contre

lesquels la volonté de l'homme ne peut rien. Toutefois, il convient de dire que ces mutualités menèrent aux assurances à primes, dont les premiers vestiges ont été notés au milieu du quatorzième siècle. Alors, le principe de la solidarité qui prédominait dans le passé, a cédé sa

place à une forme d'assistance basée sur l'intérêt de chacune des parties au contrat sous le nom d'assuré et d'assureur.

1.1.1. Définition de l'assurance :

L'assurance peut être définie comme :

- 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 ce risque.
- Une réunion de personnes qui, craignent 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

Elle peut aussi être définie comme une opération par laquelle une personne (l'assureur) s'engage à réaliser une prestation, dans le cadre d'un contrat d'assurance, au profit d'un autre individu (l'assuré) lors de la survenance d'un risque et moyennant le paiement d'une cotisation ou d'une prime. Le risque constitue l'objet de l'assurance. Un assuré contracte une assurance pour se prémunir contre des événements dommageables (maladie, incendie, vol, Décès...) ou contre les risques liés à certains objets qu'il possède (automobile, habitation...).

En cas de survenance d'un risque, l'assureur s'oblige à verser une prestation sous forme d'argent soit à l'assuré, soit à un tiers, soit au bénéficiaire dans le cadre d'une assurance- vie.

En contrepartie de cette prestation, l'assuré verse une prime ou une cotisation à l'assureur.

Cette somme correspond au coût du risque et aux frais de fonctionnement de l'assureur. Une assurance doit être souscrite auprès d'une société qui est habilitée à exercer cette activité. Il peut s'agir d'une compagnie d'assurances ou encore d'une banque.

La souscription s'effectue par la signature d'un contrat d'assurance ²

1.1.2. Définition juridique :

L'assurance est, au sens de l'article 619 du code civil, un contrat par lequel l'assureur s'oblige moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat ³

- Evolution historique de l'assurance :

L'histoire de l'assurance a traversé plusieurs époques.

Selon certains auteurs, il conviendrait de distinguer entre la préhistoire et l'histoire de l'assurance. La première a été caractérisée par le prêt maritime et l'interdiction canonique

¹Support formation BADR

²www.journaldunet.fr

³Ordonnance n°95-07 du 23 chaabane 1415 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances Et ses opérations d'application, avril 2014, modifiés et complétés par la loi 06-04, JORADP N° 27 du 26 Avril 200

Des opérations à intérêts, deux facteurs déterminants pour l'expansion de l'assurance dont l'origine a été fixée au 14^e siècle. Dès lors, l'institution peut être caractérisée selon trois périodes principales: la première courte du 14^e au 17^e siècle; c'est le temps où apparaît la Police d'assurance; le mouvement a été accompagné à partir du 15^e siècle par un nombre croissant de codifications du commerce maritime. La seconde période débute au 18^e siècle et s'étend jusqu'au milieu du 19^e siècle; ce fut le temps de l'émergence des compagnies d'assurance. Le phénomène a été favorisé par l'avènement du calcul moderne des probabilités et des statistiques, des instruments que l'on doit à des personnalités comme Blaise PASCAL ou Pierre de FERMAT. La troisième période, qui s'étend jusqu'au 20^e siècle, est celle des grandes entreprises internationales d'assurance et du développement de l'assurance sociale. Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, on voit apparaître le preneur d'assurance de plus en plus souvent au centre de la discussion, à l'instar du consommateur. Le phénomène a désormais pris une telle ampleur que la question se pose de savoir s'il peut constituer la caractéristique centrale d'une quatrième et nouvelle période de cette épopée historique ⁴

Alors ce n'est qu'au début de 18^{ème} siècle et jusqu'au 20^{ème} siècle que sont apparues les trois grandes formes d'assurance, à savoir, l'assurance maritime, l'assurance incendie, et l'assurance vie.

L'émergence du secteur assurantiel fait à partir d'un processus de développement des mécanismes d'échanges et de prévention contre le risque aléatoire, devenu un service plus consacré à l'accompagnement des évolutions économiques et sociales de ces derniers siècles. L'assurance est une opération organisée, comportant des éléments et des règles techniques, et comme ce situe dans le secteur tertiaire de l'économie ⁵

Pour la naissance de l'assurance, la gestion a été assez longue. L'assurance a dû mûrir au cours des siècles pour arriver à devenir un système complet capable de répondre aux besoins de protection des individus ⁶

Afin de se prémunir contre les aléas de la vie, l'homme a recours aux différents moyens dont il n'est pas question de parler de l'assurance mais plutôt du mécanisme de l'assurance. Le premier moyen était celui ayant un caractère sociétal, il s'agit de la solidarité entre les membres du groupe. Son principe consiste à apporter une aide ou une assistance aux personnes qui subissent des risques. En revanche, le deuxième moyen reposait sur l'effort individuel, c'est-à-dire il est à la victime de constituer une épargne d'avance pour faire face aux risques qui surviendront dans l'avenir.

⁴<https://stephan-fuhrer.ch>

⁵F.CUILBAULT, ELIASBERG.C, LATRASSE.M, « les grands principes de l'assurance », 6^{ème} édition, l'argus, paris, 2003, p.50.

⁶ Katia BENAHMED, «Essai d'analyse de la relation entre l'assurance et la croissance économique en Algérie », mémoire du Magister, option MFB, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2014, p .32

1.1.3. Assurance maritime :

C'est dans le domaine des risques de mer, qu'est apparue la notion d'assurance. La première forme des contrats d'assurance était pratiquée par les grecs et les romains. En effet tout voyage en mer était considéré comme une aventure ; il s'agit des expéditions très risquées puisque elles étaient soumises au naufrage, au vol et au piratage. A cet effet, les armateurs ont eu l'idée de s'adresser à un détenteur de capitaux (banquier) qui va leur prêter une certaine somme d'argent pour financer leurs expéditions maritimes qui coûtaient souvent très cher (cet argent servait à l'achat des cargaisons : marchandises et esclaves). Si le navire parvenait à on port, le banquier était remboursé, en plus de la somme prêtée, un intérêt de l'ordre de 30% à 50%⁷

. Si le navire faisait naufrage, les armateurs n'avaient rien à rembourser au banquier.

Cependant, comme ce prêt est une pure spéculation, il a été interdit par l'église romaine en 1234. Pour contourner cet interdit, ce contrat a été remplacé dès le XIVème siècle par de véritables conventions maritimes ; les banquiers et les armateurs

Ont imaginé un autre contrat de prêt, en changeant l'appellation : prêt par garantie et taux d'intérêt par prime. Sauf que dans cette convention, le banquier accepte de garantir le navire et la cargaison en échange d'une somme d'argent fournie par avance.

L'assurance maritime est née et continue à se développer dans les ports de la méditerranée puis de l'atlantique. Le plus ancien contrat d'assurance maritime a été rédigé à Gènes en 1347, il est destiné à garantir le transport des marchandises contre les risques d'un voyage. C'est ainsi à Gènes qu'a été la première entreprise d'assurance en 1424.⁸

1.1.4. Assurances terrestres :

L'assurance terrestre a connu son apparition en Angleterre à la fin du XVIIe siècle, sous la forme de l'assurance incendie.

A. Assurance contre l'incendie :

L'assurance contre l'incendie a vu le jour à la suite du grand incendie de Londres du 2 septembre 1666⁹. A 1 heure du matin, L'incendie éclate dans une boulangerie et se Propage d'une maison à maison, ce n'est qu'au bout de 4 jours qu'on arrivera à l'arrêter. Cet incendie détruit plus de 13000 maisons et près de 100 églises¹⁰. A la suite de ce désastre, les autorités anglaises ont créé en 1667 le « fire office » qui a favorisé la naissance dès 1696 de plusieurs compagnies dont la « HAND in HAND », première compagnie d'assurance contre l'incendie¹¹.

⁷ J-F BIGOT, « Droit des assurances : entreprises et organismes d'assurance », 2ème éd DELTA, Paris, 2000, p.7.

⁸ C PARTRAT, BESSON J-L, « Assurance non vie : Modélisation, Simulation », éd Economica, Paris, 2005, p.45.

⁹ J-F BIGOT, op.cite, p.12.

¹⁰ IBID, p. 14.

¹¹ F.CUILBAULT, ELIASHBERG C, LATRASSE M, op.cit., p.15.

Par ailleurs, l'assurance incendie a pris son essor dans d'autres pays. La France était le Deuxième pays qui s'intéressait à cette branche, à travers la création des caisses de secours, appelées bureaux des incendies¹². Le premier bureau a connu son apparition à Paris en 1717, il s'agit d'un organisme municipal ayant la forme d'une caisse d'assistance.

Plutôt que d'assurance. En plus des cotisations des adhérents, les ressources de cette caisse Proviennent principalement des subventions publiques et des dons privés.

B. Assurances sur la vie :

L'assurance sur la vie a vu sa naissance au XVIIe siècle en Italie, à travers le système de Tontine. Comme c'était le cas dans l'assurance maritime, l'assurance sur la vie est apparue également en rapport avec la navigation maritime. Elle est la dérivée des premiers contrats conclus, en vue de garantir la vie des esclaves transportés en tant que marchandises. En suite, à partir de la première moitié du XV siècle, sont conclus des contrats assurant la vie en soi, et en dehors de tout risque de navigation ¹³

La tontine se définit comme « une forme particulière de société d'assurance mutuelle sur la vie dont l'objet est de répartir entre les adhérents à une association, à l'expiration de celle-ci, les fonds provenant de la capitalisation de leur cotisation ; les fonds sont répartis entre les survivants des associations en cas de vie ou entre les ayants droits des décédés de association en cas de décès » ¹⁴

Le principe de fonctionnement de ce système repose sur le versement de cotisation Identique par des groupements de personne sous formes d'association (tontinière),

Créant ainsi une sorte de fonds d'investissement. Les sommes versés sont capitalisées et réparties entre les survivants.

1.1.5. Les techniques de l'assurance :

La définition juridique donnée ci-dessus fait abstraction de l'aspect technique de l'assurance, à savoir l'organisation d'un mécanisme de compensation mutuelle entre

Adhérents. Sans l'assurance chaque personne devrait réparer seule ses dommages, alors que l'assureur gère un groupement des personnes, et organise ainsi une mutualisation des risques. Autrement dit, l'assureur transforme le risque individuel en risque collectif, en rassemblant de multiples risques ayant des caractéristiques techniques communes. L'assureur calcule la probabilité statistique de réalisation d'un risque déterminé ; à partir du résultat obtenu il fixe le montant de la prime à payer pour couvrir le risque. Cette prime constitue la contribution de chaque assuré à une sorte de caisse collective. En cas de sinistre, l'indemnité réglée à l'assuré

¹²Madouda HADDAD : « L'assurance-crédit à l'exportation hors hydrocarbures en Algérie », mémoire de magister en science

¹³ M FONTAINE, « Droit des assurances », 2ème éd DOBOECK & LARCIER, Bruxelles, p.11 Madouda HADDAD, op.cit., p .17

¹⁴ 14 Madouda HADDAD, op.cit, p .17

sera prélevée sur la masse commune des primes collectées. Quant au risque, objet de l'assurance, il doit être à la fois assurable et

Aléatoire ; sans l'aléa il n'y a pas de risque, donc pas d'assurance possible¹⁵

1.1.6. Rôles de l'assurance :

L'assurance joue un rôle social de poids par son intervention lors de la survenance

D'événements malheureux auxquels sont confrontés les individus. Elle incarne également un

Rôle économique très important par la sécurisation de l'activité des différents acteurs

Économique, et par la mise à leur disposition de capacités de financement. Nous

Développerons dans ce qui suit ces deux grands rôles des assurances.

1.1.6.1.1 Le rôle social de l'assurance :

Dans son rôle social, l'assurance sécurise les individus, leurs revenus ainsi que leurs Patrimoines. La finalité étant de sauvegarder la stabilité sociale et le bonheur des individus, l'assurance incarne plusieurs fonctions allant de la protection sociale jusqu'à l'indemnisation des sinistres.

- Fonction de protection sociale
- Fonction de sécurité
- Fonction de prévention
- Fonction réparatrice

1.1.6.2. Le rôle économique de l'assurance :

L'assurance est une industrie financière qui se consacre à la gestion du risque des agents Économiques. À ce titre, elle occupe des fonctions essentielles : un dispositif d'épargne, Garantie des investissements, capacité de financement et un moyen de crédit.

- Un dispositif d'épargne
- Garantie des investissements
- Capacité de financement
- Moyen de crédit

1.1.7. Classification et mode de gestion des assurances :

L'assurance est divisée en trois grands domaines correspondant aux différents risques

Couverts : les assurances de personnes, de dommages et la réassurance.

¹⁵ Y. LAMBERT-FAIVRE, Droit des assurances, Dalloz, 1995 p.35

1.1.7.1. Classification des assurances :

Les assurances sont classées comme suit :

A. Assurance individuelles et collectives

Une séparation intéressante est réalisée entre deux formes d'assurances, qui présentent néanmoins le point commun d'être des techniques de protection de grande dimension, l'assurance individuelle et l'assurance collective.

L'assurance dite individuelle est simple dans son principe : elle consiste en une adhésion réalisée par une personne auprès d'un assureur dans le but d'obtenir une couverture contre un ou plusieurs risques (exemple : assurer son habitation)¹⁶

. Cette forme d'assurance se rapproche de la technique mutualiste compte tenu des adhésions individuelles.

L'assurance dite collective est une technique plus globale : elle conduit à

regrouper auprès d'un même assureur des personnes qui se trouvent confrontés aux mêmes préoccupations et qui possèdent des capacités financières identiques¹⁷. Elles visent à compléter la Couverture sociale tant des salariés que des non-salariés. En outre, elles jouent un rôle capital en matière de prêle ou de crédit.

B. Assurances de dommages et assurances de personnes :

Les assurances de biens sont basées sur le principe indemnitaire selon lequel l'assurance ne doit pas être une source d'enrichissement en d'autres termes, l'assurance doit remettre le bien de l'assuré dans sa situation avant sinistre. Les assurances de responsabilité couvrent les conséquences pécuniaires de la Responsabilité civile de l'assuré en raison des dommages causés à des tiers. Exemple : la RC du conducteur automobile.

a. Les assurances de dommage :

L'assurance de dommage a pour but de réparer les conséquences d'un événement dommageable affectant le patrimoine de l'assuré¹⁸ Les assurances de dommages sont soit des assurances de biens, soit des assurances de responsabilité¹⁹ Elle donne droit à une indemnité, normalement égale au montant du préjudice dû à un événement accidentel et involontaire (assurance accident), appelé sinistre :

- Assurance de tiers : responsabilité civile, etc....
- Assurance de biens : contre les accidents, incendies, vols (automobile, habitat,...) c'est l'IARD (Incendie, accident et risques divers)

¹⁶ F CUILBAULT, ELIASHBERG C, LATRASSE M, op.cit, p.369.

¹⁷ IBID, p.369.

¹⁸ IBID, p. 70.

¹⁹ Pierre-Henri DADE, Daniel HUET, « les assurances de dommage aux bien de l'entreprise », éd largus, 1999,

- Assurances dans la construction : Assurance dommages à l'ouvrage et assurance décennale.

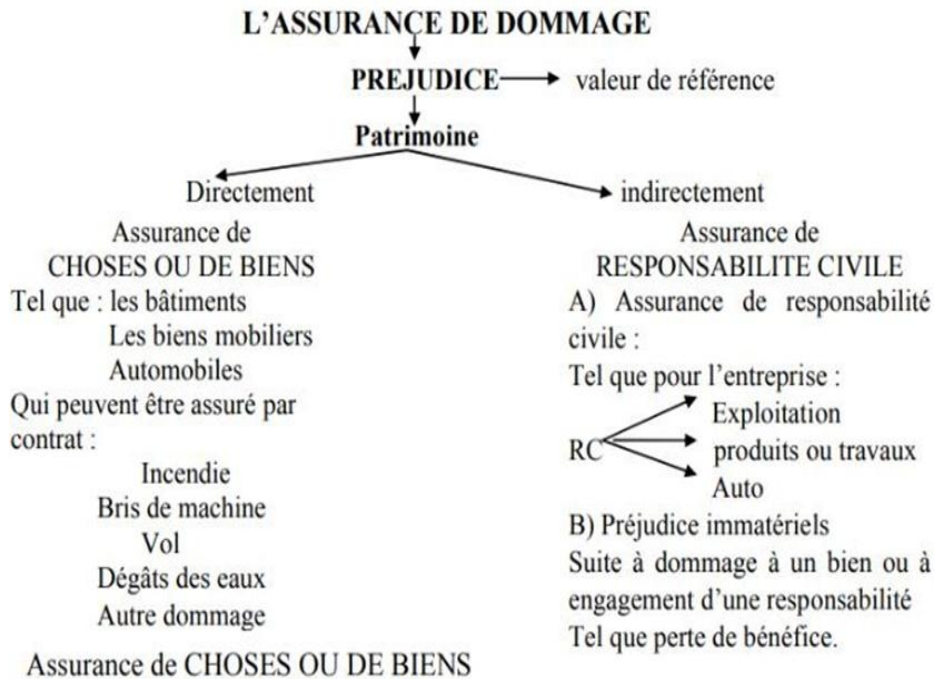


Figure 01 Source : Pierre-Henri DADE, Daniel HUET, « les assurances de dommage aux biens de l'entreprise », éd. l'argus, paris, 1999, p. 9.

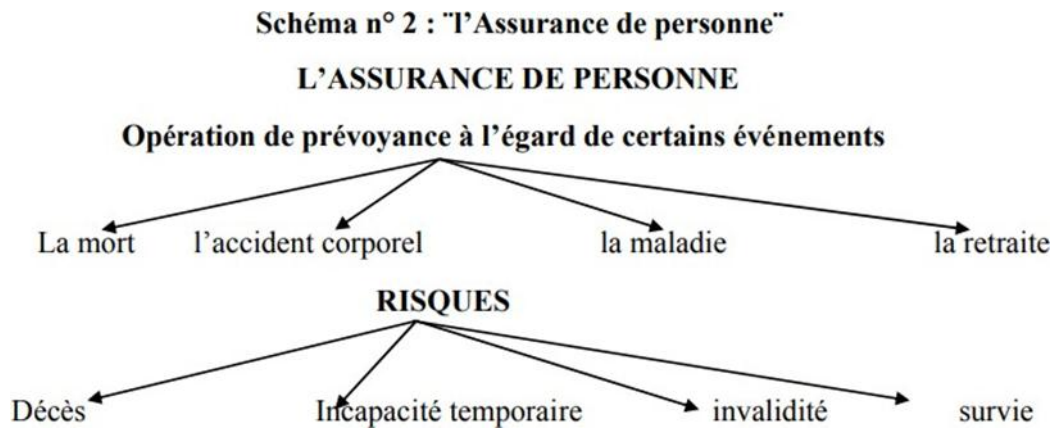


Figure 02 Source: Pierre-Henri DADE, Daniel HUET, « les assurances de dommage aux biens de l'entreprise », éd l'argus, paris, 1999, p 10.

b. Les assurances de personnes :

L'assurance de personne est une convention de prévoyance entre l'assuré, et l'assureur, et par laquelle l'assureur s'oblige à verser au souscripteur ou bénéficiaire désigné une somme déterminée sous forme de capital ou unerente en cas de réalisation de l'événement prévu au

contrat (art 60 de l'ordonnance 95/07) ²⁰. L'assurance de personne peut revêtir : une forme individuelle ou collective (l'assurance Groupe (art 62 de l'ordonnance 95/07) ²¹ . Dans le cadre des assurances de personnes, l'assureur verse à un bénéficiaire une prestation forfaitaire fixée lors de la conclusion du contrat (par exemple dans assurance sur la vie) ²²

1.1.8. Mode de gestion de l'assurance :

Il existe deux sortes de classifications des assurances :

1.1.8.1. La classification technique :

Les activités liées à l'assurance figurent parmi les plus surveillées et contrôlées. En supplément des différentes classifications existent deux modes de gestion que sont les assurances gérées en répartition et celles en capitalisation. Voici une définition de l'assurance gérées en capitalisation et de celle gérée en répartition ²³

a. L'assurance gérée en capitalisation :

En gestion par capitalisation, l'assureur place une partie du montant de la prime dans des produits financiers afin de la faire fructifier, ces revenus financiers étant réinvestis sur la durée du contrat de manière à augmenter la somme initiale. Les assurances gérées en capitalisation sont celles dont les risques n'ont pas un caractère constant et dont la fréquence ne change pas au cours du contrat. Il en est ainsi de la probabilité liée au décès ou à la survie des assurés. Ce mode de gestion est par conséquent tout indiqué pour :

- L'assurance vie
- Les contrats de capitalisation

b. Les assurances gérées en répartition :

- Ce type de gestion est celui des contrats assurant des biens. Il peut s'agir : Des contrats d'assurance voiture ;
- Des contrats d'assurance habitation ;
- Des contrats d'assurance de la personne (comme la responsabilité civile).

Contrairement au mode de gestion par capitalisation, le montant des primes n'est pas capitalisé, mais mutualisé. Dans le cadre d'une assurance gérée en répartition, les primes collectées lors d'une année sont utilisées pour indemniser les sinistres survenus la même année.

²⁰ Art 60 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

²¹ Art 62 de l'ordonnance n°95- 07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

²² Pierre-Henri DADE, Daniel HUET, op.cit, p.8.

²³ Paul Maillard, « Capitalisation et répartition pures ou impures : les régimes mixtes de retraite au travers d'expériences étrangers », Revue d'économie financière, Année 1992

1.1.8.2. La classification juridique :

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

- Dans le cadre des assurances de dommages l'assureur doit indemniser la victime des conséquences d'un sinistre et le montant de l'indemnisation est le plus souvent fonction du montant du préjudice. On parle alors de vocation indemnitaire et elles visent à indemniser les atteintes au Patrimoine d'une personne.
- Dans le cadre des assurances de personnes la prestation de l'assureur tient au

Versement d'une somme le plus souvent forfaitaire dont le montant a été contractuellement établi au moment de la conclusion du contrat. Les assurances de personnes touchent aux risques affectant la vie ou la personne humaine.

La distinction des assurances de dommages et des assurances de personnes est fondamentale dans la mesure où les assurances de dommages sont fondées sur un principe indemnitaire selon lequel l'assuré ne saurait s'enrichir par le mécanisme de l'assurance et de la garantie des risques alors les assurances de personnes sont fondées sur un principe forfaitaire par lequel l'assuré peut au contraire s'enrichir. En effet, l'opération de séparation des sociétés d'assurances entre les activités relatives aux assurances de personnes et celles portant sur les assurances de dommages en Algérie est essentiellement un choix stratégique dans le but principal est de filialiser l'assurance-vie et augmenter le capital social constituent la meilleure option pour booster l'assurance de personnes dans notre pays²⁴

1.1.9. Les intervenants dans le marché Algérien des Assurances :

Le cadre institutionnel du marché Algérien des assurances est composé de trois institutions Autonomes: ²⁵ Le Conseil National des Assurances (CNA), la Commission de Supervision des Assurances (CSA), la Centrale des Risques (CR) ; En ce qui concerne les compagnies

D'assurances, le marché Algérien des Assurances se compose aujourd'hui de 23 compagnies D'assurances, elles étaient au nombre de 16 en 2010 mais seulement 7 des 23 compagnies D'assurances ont franchi le pas une année et demi après la décision du ministère des Finances par la loi N° 06-04 du 20/02/2006 instituant la séparation des assurances de Personnes (AP) de celles des dommages (AD).

L'Assurance directe exercée par onze (11) compagnies à savoir : quatre (4), entreprises Publiques (CAAR, SAA, CAAT et CASH), et sept entreprises privées (CIAR, ALLIANCE ASSURANCES, GAM, SALAMA ASSURANCES, TRUST ALGERIA, 2A, AXA« assurances de Dommages »).

²⁴ BENBOUABELLAH Abdelkrim, « la création des filiales spécialisées en assurance de personnes est un choix stratégique », la revue : EL MOUDJAHID, 14 Aout 2011.

²⁵B. Tafiani « Les assurances en Algérie », Ed : OPU et ENAP, Alger, 1987, 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, SAPS filiale de la SAA et du Français MACIF, MACIR-VIE filiale de la CIAR, AXA assurances de personnes et enfin LE MUTUALISTE Filiale de la CNMA.

D'autres acteurs interviennent dans le marché Algérien des assurances, à l'image des : Agents généraux, les courtiers et les banques. Tous ces intervenants sont sous la tutelle du Ministère des Finances.

1.1.9.1. Le ministère des Finances :

Les sociétés d'assurance et/ou de réassurance ne peuvent exercer leur activité qu'après Avoir obtenu l'agrément du ministère des Finances. Ce dernier veille à la protection des Droits des assurés et des bénéficiaires des contrats d'assurance, à la solidité de l'assise Financière des entreprises d'assurance et de réassurance ainsi qu'à leur capacité à honorer leurs engagements.

De ce fait, le ministère des Finances a un rôle de régulateur et a pour mission de Protéger les droits des assurés et veiller à ce que les entreprises d'assurances et de réassurances honorent leurs engagements et respectent les réglementations en vigueur.

Il intervient dans le contrôle des entreprises d'assurances et de réassurances et des Professions liées au secteur, dans le suivi de l'activité du secteur et supervise toutes les questions d'ordre juridique et technique se rapportant aux opérations d'assurances et de réassurances, de la préparation des textes aux études touchant au développement et à l'organisation du secteur.

1.1.10. Les institutions autonomes :

Elles sont au nombre de trois à savoir :

1.1.10.1. Le Conseil National des Assurances (CNA) :

Le Conseil National des Assurances est le cadre de concertation entre les diverses parties

Impliquées par l'activité assurance, à savoir : Les assureurs et intermédiaires d'assurance ; Les assurés ; Les pouvoirs publics ; Le personnel exerçant dans le secteur ; Le conseil est une force de réflexion et de proposition à même de préserver les intérêts des parties impliquées dans la concertation. Présidé par le Ministre des finances, il représente l'organe consultatif des pouvoirs publics sur tout ce qui se rapporte « à la situation, l'organisation et au développement de l'activité d'assurance et de réassurance ». Il se prononce sur tout projet

De texte législatif ou réglementaire concernant l'activité d'assurance. Son avis est notamment requis pour l'étude des demandes d'agrément de compagnies d'assurance et de courtiers. A travers les travaux scientifiques qu'il entreprend et les recommandations qu'il présente aux

décideurs, le Conseil National des Assurances apparaît comme un instrument de première importance dans la détermination de la politique générale de l'Etat en matière D'assurance²⁶ .

1.1.10.2. La commission de supervision des assurances (CSA) :

La commission agit en qualité d'administration de contrôle au moyen de la structure chargée des assurances au ministère des Finances, et cela par le biais des inspecteurs d'assurance. Dans l'objectif de garantir la solvabilité des compagnies d'assurance, la CSA eut requérir des expertises d'évaluation liées aux engagements réglementés. La commission peut également restreindre l'activité d'une société d'assurance dans une ou plusieurs branches, restreindre Ou interdire la libre disposition des éléments de son actif ou encore désigner un Administrateur provisoire. La commission est aussi habilitée à demander aux sociétés d'assurance la mise en place d'un dispositif de contrôle interne et d'un programme de détection et de lutte contre le blanchiment d'argent.

1.1.10.3. La Centrale des Risques (CR)

La centrale est rattachée à la structure chargée des assurances au ministère des Finances. Elle a pour mission la collecte et la centralisation des informations afférentes aux contrats d'assurance dommage souscrits auprès des sociétés d'assurance et les succursales d'assurance étrangères agréées.

1.1.11. Les assureurs

1.1.11.1. L'Assurance directe :

Ils se divisent en l'assurance directe, les mutuelles, et les

assurance spécialisés Les compagnies qui exercent dans toutes les branches d'assurances sont au nombre de onze (11) en 2012, quatre sociétés publiques qui détiennent 76 % de part du marché et Sept sociétés privées qui détiennent 24 % de part du marché.

A. Les assurances de dommages :

Les quatre compagnies publiques d'assurance sont :

- La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR)
- La Société Algérienne d'Assurance (SAA)
- La Compagnie Algérienne des Assurances Transport (CAAT)
- La Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures (CASH)
- La Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance (CIAR)
- L'Algérienne des assurances (2A)
- SALAMA Assurances
- La Générale Assurance Méditerranéenne (GAM)
- La Trust Algerian Assurances et Réassurances
- Alliance Assurances

²⁶ B. Tafiani « Les assurances en Algérie », Ed : OPU et ENAP, Alger 1987, P 26

- AXA ASSURANCE DE DOMMAGES

B. Les nouvelles compagnies spécialisées dans l'assurance de personnes :

- CARDIF EL DJAZAIR
- CAARAMA
- TALA TAAMINE LIFE ALGERIE
- SAPS
- MACIR VIE
- AXA ASSURANCES DE PERSONNES
- LE MUTUALISTE
- Les mutuelles d'assurances : Les mutuelles d'assurance sont au nombre de deux (2) : la CNMA et la MAATEC

1.1.11.2. Les compagnies d'assurances spécialisées :

Les compagnies d'assurances spécialisées sont au nombre de deux : la CAGEX et la SGCI. Elles ne représentent que 0.5 % du chiffre d'affaires de

- L'assurance, essentiellement dus à l'assurance-crédit à l'exportation. La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)
- La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI)

1.1.12. Les compagnies de Réassurances :

Il n'existe qu'une seule compagnie dédiée exclusivement à la réassurance : la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR), elle a été créée le 01 octobre 1973 et elle propose la Réassurance dans les branches marine, non marine et transport. La CCR assure également pour le compte de l'état, la gestion du programme national des catastrophes naturelles (CATNAT) qui a été mis en place après le séisme du 21 mai 2003. Son capital social est de 13 milliards de dinars et son chiffre d'affaires s'élève à 13 milliards de dinars aussi. 5. Les banques L'Algérie s'est ouverte à la bancassurance en vertu de loi 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés. Il faut savoir que la bancassurance est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits par l'intermédiaire des banques. Les produits d'assurance concernés sont limités à cette liste²⁷.

- Les assurances crédit ;
- Les assurances de personnes ; -
- Les assurances des risques simples d'habitation ; -
- Les assurances agricoles. La période 2008 à 2010 a été marquée par la Concrétisation de plusieurs accords de bancassurance
- La SAA a noué des partenariats avec deux banques publiques : la Banque du Développement Local (BDL) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ;

²⁷B. Tafiani « Les assurances en Algérie », Ed : OPU et ENAP, Alger, 1987, P 27.

- Le groupe bancaire BNP Paribas, via sa filiale Cardiff, s'est associé avec la CNEP Banque pour créer une filiale commune dans la bancassurance ;
- La CAAT et la CAAR ont loué un partenariat avec la Banque Extérieure D'Algérie(BEA) en mai.

1.1.13. Les agents généraux :

Plus de 560 agents généraux d'assurances interviennent en dehors du réseau direct des Compagnies pour une distribution de proximité. Ils représentaient en 2012 plus de 20 % de la production des compagnies d'assurances. Certaines sociétés, surtout privées, travaillent davantage avec des agents généraux qu'avec leurs propres salariés. C'est le cas de la CIAR dont 75 % du chiffre d'affaires est réalisé par les agents généraux.

1.1.14. Les courtiers :

Plus de 560 agents généraux d'assurances interviennent en dehors du réseau direct des Compagnies pour une distribution de proximité. Ils représentaient en 2012 plus de 20 % de la production des compagnies d'assurances. Certaines sociétés, surtout privées, travaillent davantage avec des agents généraux qu'avec leurs propres salariés. C'est le cas de la CIAR dont 75 % du chiffre d'affaires est réalisé par les agents généraux.

1.1.15. Les courtiers :

Les courtiers sont au nombre de 30, exclusivement nationaux car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités. Les courtiers représentent, en 2012, 6 % de la production des compagnies, contre 2 % en 2002. Le chiffre d'affaires moyen généré par les courtiers a été de 82 millions de dinars en 2006, très supérieur à la moyenne des points de vente. Ceci s'explique par le fait que les courtiers interviennent davantage dans les entreprises où les primes moyennes des contrats sont plus élevées. Le marché Algérien des Assurances accélère sa mue, les différentes modifications apportées à l'ordonnance 95-07 qui ont étendu la libéralisation du secteur, visent à offrir de nouvelles perspectives de développement

1.1.16. Les métiers auxiliaires :

Pour le bon fonctionnement des compagnies d'assurances, ces dernières font appel à d'autres professions libérales telles que les médecins, les formateurs et les auditeurs d'assurance. Mais la profession la plus sollicitée dans le domaine reste la profession

D'expert, où la plupart des entreprises sous-traitent une partie de la gestion des sinistres à ces derniers, qui sont chargés d'évaluer le montant des dommages, ainsi que la recherche des causes des sinistres dans les branches les plus techniques.

Le métier d'expert en assurance reste souvent exercé à titre individuel sous forme de Profession libérale, comme il peut être exercé par un groupement de professionnels dans des entreprises spécialisées.

On compte un nombre de 510 experts sur le territoire national avec une nette

1.2. La banque :

La banque est un établissement de crédit ayant pour objet de procurer des services Financiers aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, qu'elles soient privées ou publiques. La définition d'une banque n'est pas une chose facile c'est-à-dire que la définition change selon l'optique adaptée, économique, juridique ou traditionnelle.

1.2.1. Définitions de la banque :

La banque est un établissement privé ou public qui facilite le paiement des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds et gère les moyens de paiements.²⁸

Selon Caudmine. G Et Montier J, 1999 : «Sont considérées comme banques les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement un fond qu'il emploie pour leur compte en opération financière».

Selon J.V.Capul Et O.Garnier :« La banque est une entreprise d'un type particulier qui

Reçoit les dépôts d'argent de ces clients (entreprises ou particuliers), gère leur moyens de paiements (cartes de crédits, chèques, etc.) et leur accorde des prêts». ²⁹

A partir des deux définitions précitées, nous constatons que la banque représente un Concept qui varie, il serait donc important de définir la banque selon quelques critères Économiques et juridiques.

1.2.1.1.Définition économique :

Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôt, des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières.

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

En intercalant (interposant) son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, C'est l'intermédiation bancaire.

En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de Capitaux (marché financier notamment), c'est le phénomène de désintermédiation.³⁰ Les banques sont des organismes qui gèrent dans leurs passifs les comptes de leur Clientèle qui peut être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision Disponible. Elles sont prestataire de services, assurant les règlements et les transferts des fonds. Elles distribuent des crédits. ³¹

²⁸Dictionnaire LAROUSSE, p124

²⁹CAPUL.J.V et GARNIER.O, « Dictionnaire d'économie et des sciences sociales », Hâtier, Paris 1994, p 20. 7

³⁰GARSNAULT. P et PRIANI.S, « La banque fonctionnement et stratégie », Ed economica, Paris 1997, p 28

³¹PATAT.J.P, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Ed economica, Paris 1993, p 33.

1.2.1.2.Définition juridique : (Cas algérien) :

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

- Selon la loi 86-12 du 19 août 1986 : « est réputée banque, tout établissement de Crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, Principalement, les opérations suivantes :
- Collecter au près des tiers des fonds en dépôts qu'elles qu'en soient la durée et la forme ;
- Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
- Effectuer dans le respect de la législation et la réglementation en la matière, les Opérations de change et de commerce extérieur;
- Assurer la gestion des moyens de paiement, procéder au placement, à la Souscription, achats, gestion, garde et vente de valeur mobilière et de tous produits Financiers ;
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale tout service destiné à faciliter

L'activité de sa clientèle.³²

La définition donnée par la loi du 12 janvier 1988 stipule que : « la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable».³³

Avec la transition de l'économie algérienne d'une économie planifiée à une économie de Marché, une autre définition est donnée aux banques par la loi 90-10 d'avril 1990 : Les Banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et Principalement les opérations décrites aux articles 110 à 113 de la loi N° 90-10 du avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

1.2.2.Le rôle des banques :

Les définitions ci-dessus nous permettent d'illustrer les multiples services offerts par les Banques. Cependant elle précise bien le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de Capitaux et les demandeurs de capitaux et les personnes qui ont besoin de fonds.

Une multitude de chercheurs ont essayé de définir le rôle exercé par les banques dans L'économie. La résultante de ces travaux était une diversité d'opinions concernant le rôle de ces institutions financières. En s'intéressant à quelques exemples de chercheurs pour Présenter leurs réflexions dans ce sujet.

³²JORA, règlement 86-12 du 20 Août 1986 portant sur le système bancaire article n°17.

³³Loi du 12 Janvier 1988 article n°2

Selon Smith (1776)³⁴, les banques jouent un rôle important au niveau microéconomique. Elles sont le lieu du mécanisme de régulation du crédit offert. Elles sont un maillon central, car elles doivent jouer un rôle essentiel d'évaluateur et de contrôleur des emprunteurs.

En effet, le bien-être social et la croissance passent nécessairement par une bonne Organisation du marché de crédit. Ceci se fait grâce à une sélection des financements les Moins risqués pour garantir le remboursement du capital prêté.

Cette activité d'octroi des crédits est la vocation principale des banques. C'est pourquoi leur rôle est déterminant dans la minimisation des risques bancaires à travers la sélection des «marchands prudents».

Selon Smith il existe deux types d'emprunteurs, il y a d'une part les « hommes prudent » ou «marchands prudents » qui n'empruntent que pour financer leur encaisse de transaction, pour des échéances de court terme, et qui peuvent, en principe, rembourser (on pourra les appeler en termes contemporains les « bons risques ») ; cependant, Smith ne voit pas que le prêt à court terme encourt aussi un risque de solvabilité et peut ne pas être toujours un « bon risque ». Il y a, d'autre part, les « faiseurs de projets » ou spéculateurs ayant des projets téméraires. Ces derniers pourront être appelés les « mauvais risques » car ils se caractérisent par le fait à la fois qu'ils empruntent pour financer tout leur capital) et que l'issue de leurs entreprises « téméraires » est incertaine et les amènera vraisemblablement à ne pas pouvoir rembourser la banque. Ils sont donc insolubles.

Les conséquences sont microéconomiques et macroéconomiques. Au niveau Microéconomique, il en résulte la faillite de la banque si elle prête aux « faiseurs de projets ». Ceci est la conséquence, bien sûr, de l'insolvabilité de l'emprunteur. Au niveau macroéconomique le risque réside dans le fait d'avoir des pertes sur le projet financé.

Ceci a pour conséquent « la destruction » du capital emprunté.

Les banques ont donc un rôle central. Elles doivent détecter les « faiseurs des projets ». Ceci est dans leur intérêt car c'est le seul moyen de ne pas faire faillite, étant donné qu'elles sont des firmes soumises aux contraintes de la nécessité d'assurer leur profit. Le métier bancaire est donc principalement de gérer le risque de solvabilité.

Le rôle de la banque a été aussi traité par Schumpeter³⁵. La vision de ce dernier est différente de celle évoquée par A. Smith. Selon Schumpeter, les banques doivent financer les investissements en innovation et la croissance. Elles ne se limitent donc pas au prêt de court terme et à l'encaisse de transaction mais interviennent dans la création de capital circulant fixe.

La contribution la plus importante et la plus originale de Schumpeter est l'étude des conditions du financement de l'évolution économique. Il va rompre avec l'analyse classique du financement des investissements mise en place par A. Smith selon lequel seule l'épargne

³⁴ DIATKINE.S, « les fondements de la théorie bancaire : Des textes classiques aux débats contemporains », DUNOD, Paris 2002, p19-20

³⁵ DIATKINE.S, Op.cit. p 37-39.

peut effectuer ce financement. Il suppose que l'entrepreneur n'a pas de fonds à sa disposition pour mettre en œuvre les innovations qu'il envisage, pas d'épargne préalable ; il doit donc emprunter, et emprunter aux banques.

Selon Smith l'emprunt bancaire ne peut financer que l'encaisse de transaction et non la formation de capital. Pour Schumpeter, les banques vont donc financer la création de capital fixe et circulant. Elles vont le faire par la création de nouveaux moyens de paiement et non à partir d'une épargne préalable déposée chez elles ; la monnaie se transforme en capital. La condition de la mise en œuvre des innovations est donc la monnaie de crédit.

En dernier lieu, Fisher (1935)³⁶ considère que la banque ne fait pas augmenter le volume de la monnaie sur le marché. Les banques constituent des intermédiaires financiers qui font redistribuer la monnaie entre les agents qui opèrent sur le marché : donner la liquidité renoncée par un individu à un autre qui désire sa consommation immédiate en rémunérant le premier et l'intermédiaire (qui est la banque) moyennant des intérêts.

L'ensemble des banques forme un marché qu'on appelle « marché des prêts ». Sur ce marché vont se déterminer les opportunités de prêts et les taux d'intérêts.

1.3. Typologie des banques :

On recense plusieurs formes d'organisation des banques³⁷ : les banques publiques, les Banques coopératives, les banques commerciales

1.3.1. La banque publique :

Il s'agit des sociétés bancaires détenues par l'Etat ou par des organismes publics. Elle se distingue de la banque commerciale par son type d'actionnariat, mais souvent aussi par certaines missions qui lui sont confiées par les pouvoirs publics.

Exemples : la BNA et la BEA... en Algérie et la banque postale, la caisse des dépôts et les Crédits municipaux en France.

1.3.2. La banque commerciale :

Les banques commerciales sont des sociétés constituées d'un capital détenu par des actionnaires extérieurs à leur clientèle, par opposition aux banques coopératives.

La banque commerciale a pour but de réaliser des bénéfices commerciaux. Les banques commerciales peuvent être cotées en bourse : la grande majorité d'entre elles l'est. En effet une banque commerciale peut être une banque internationale, nationale et régionale. Elle propose différents produits financiers tels que les crédits, les placements et l'épargne ainsi que les assurances (vie, automobile, habitation). Nous citons en exemple de banque commerciale la société générale, la Housing Bank...

³⁶ FISHER.I, « 100% Money », New York Adelphi; réédité in The Works of Irving Fisher Vol 11.

³⁷ BELAID.MC, « Comprendre la banque » édition pages bleues, 2015, p 08.

1.3.3. La banque coopérative :

Il s'agit de la banque dont la propriété est collective et dans laquelle le pouvoir est démocratique. Les dirigeants d'une banque coopérative sont élus par les sociétaires avec le principe d'élection «une personne, une voix» et les décisions sont prises en assemblée Générale. La banque coopérative se caractérise par une gestion très décentralisée et locale et a pour atout de mieux connaître les besoins et les attentes de ses clients. C'est un acteur du développement durable et de la responsabilité sociale comme la lutte pour l'emploi et contre l'exclusion sociale. Nous citons en exemple la CNEP, la BDL

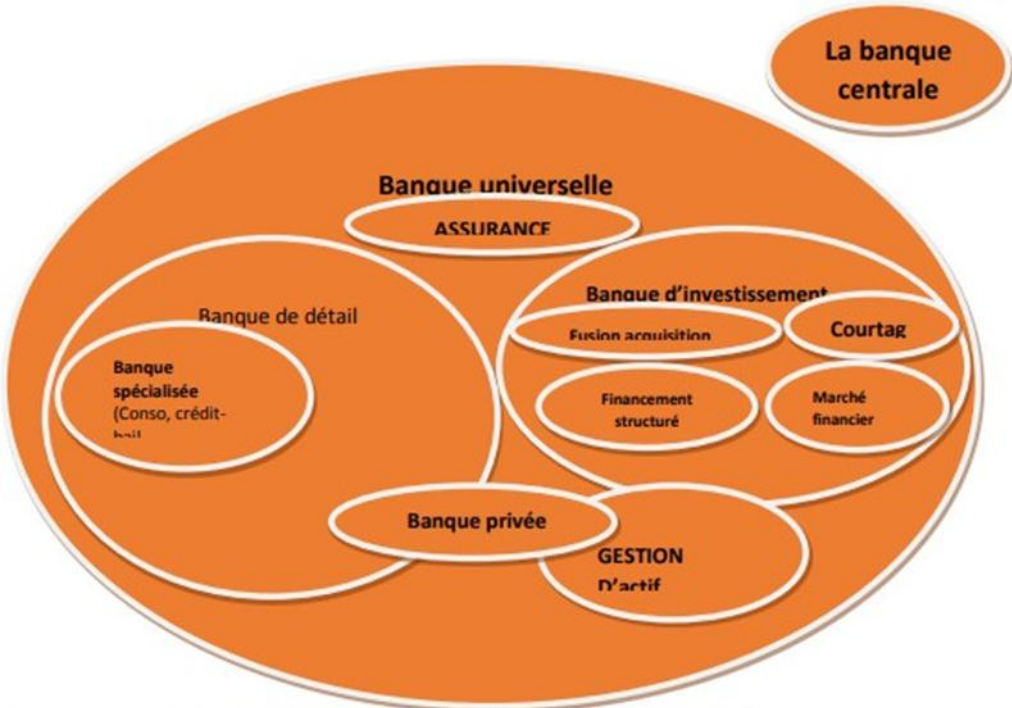
1.3.4. La banque centrale :

- La banque centrale d'un pays est une institution chargée par l'Etat de décider d'appliquer la politique monétaire. Elle joue tout ou partie des trois rôles suivants :
- Assurer l'émission de la monnaie fiduciaire et contribuer ainsi à fixer les taux D'intérêt
- Superviser le fonctionnement des marchés financiers, assurer le respect des Règlementations du risqué (ratio de solvabilité) des institutions financiers (en Particulier les banques de dépôt);
- Jouer le rôle de prêteur en dernier ressort en cas de crises systémiques.

Les banques centrales n'ont pas de rôle strictement identique ou la même organisation dans tous les pays ; elles peuvent notamment partager leurs pouvoirs avec d'autres institutions.

Exemple : la banque centrale d'Algérie.

Figure 03 : typologies de la banque



Source : Association des banques et des établissements financiers ABEF
www.abef-dz.org/abef/

1.4. Les fonctions de la banque :

Les fonctions de la banque, dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se Présentent comme suit:³⁸

1.4.1. La collecte de ressources :

Cette fonction s'opère généralement grâce :

- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises sans rémunérations ;
- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises avec rémunérations ;
- Aux dépôts à terme des bons de caisse avec rémunérations ;
- Aux souscriptions des bons de caisse avec rémunérations.

Sachant que la durée de détention des ressources au niveau de la banque varie, soit à vue, soit à terme. La banque les adapte à des emplois correspondants, pour les dépôts à terme, elle doit les restituer à terme (en échéance) en plus de leurs rémunérations.

Quant aux dépôts à vue, la banque est tenue de les restituer après avoir assuré la garde des présentations du déposant.

1.4.2. La distribution des crédits :

• La loi N° 86/12 du 19/08/1986, définit le crédit comme « tout acte par lequel un Établissement habilité à ces effets, met ou promet de mettre temporairement et à

Titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ».

• L'opération des crédits par signature se reconnaît à la réunion de trois Éléments :

- Une avance en monnaie
 - Une rémunération du créancier ;
 - La restitution du fond prêté.
- Et le crédit prend trois formes :
- Crédit d'exploitation ;
 - Crédit d'investissement ;
 - Crédit par signature.

³⁸ ADGHAR.A, « étude analytique d'un financement bancaire cas de la CNEP », mémoire fin d'étude, licence en science Économique, UMMTO, 2009, p 07

1.4.3. Les opérations financières :

La banque intervient souvent pour conclure des opérations financières, soit pour le compte de ses clients moyennant une rémunération qui est matérialisée par des commissions sur l'opération elle-même, soit pour son propre compte.

En général il est recensé les opérations financières suivantes :

- L'émission d'obligations et leurs négociations ;
- L'émission d'actions et leurs négociations ;
- Les opérations de changes entre les différentes devises ;
- Les opérations de placements ainsi que la gestion et le suivi d'un portefeuille de la valeur pour le compte de sa clientèle et /ou pour son propre compte.

1.4.4. Les opérations de trésorerie :

L'activité de la banque est basée sur la monnaie dont les mouvements sont de différents Sens. C'est pour ces raisons que la notion de trésorerie est fondamentale dans son activité et sa gestion ainsi elle se trouve sollicitée par ses clients pour le recouvrement de valeur au niveau national et international. Afin de prendre les opérations de trésorerie au sens large, il faut inclure les opérations effectuées par la banque au niveau des marchés monétaires en tant qu'offreurs ou demandeurs de fonds.

Section 2 : le rapprochement entre les deux activités

Alors que les banques sont interconnectées via le marché interbancaire, il n'y a pas de lien institutionnel entre compagnies d'assurance. De plus, les assureurs investissent à long-terme en fonction de leurs engagements vis-à-vis des assurés sans effectuer de transformation de maturité sur la totalité de leur bilan.

Le but de cette section est de démontrer le rapprochement qui peut exister par excellence entre la banque et l'assurance. Ainsi on présentera les points communs et les points de divergence, on parlera de la relation entre les deux

Métiers d'une façon globale, leurs avantages, et enfin la place de l'épargne dans les produits d'assurance et de la banque.

2.1. Les points de divergence entre la banque et l'assurance :

Les banques ont traditionnellement eu le monopole sur les moyens de paiement, tandis que les Compagnies d'assurance ont exercé un monopole sur des produits liés à une éventualité (Probabilité).³⁹ Donc, une distinction importante entre les affaires des opérations bancaires et d'assurance et que ce dernier dépend plus directement des éventualités d'événement de

³⁹ Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire, great Britain, 1998,P5

réclamation, que ce soit l'assurance en général ou l'assurance vie en particulier. Cette réclamation liée directement à la survenance du sinistre et elle est indépendante de quiconque commande.

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

Une distinction importante entre les opérations bancaires et celles des assurances a été faite dans la littérature est que les opérations bancaires sont généralement orientées plus à court terme.

Par contre les opérations d'assurance concernent le long terme.

2.2. Les points communs entre la banque et l'assurance :

2.2.1. La proximité des métiers :

La profession de l'assurance et de la banque se rejoignent dans la gestion des produits Financiers et plus précisément dans l'assurance de personnes (assurance vie et épargne Longue), avec une concurrence de plus en plus accentuée sur l'offre de produits épargne Capitalisation, qui a pour but la mobilisation à long terme.⁴⁰

2.2.2. La globalisation financière :

Depuis la fin des années 80, les banques et les autres organismes financiers ont connu des mutations qui induisent l'intensification des flux financiers à travers le monde, favorisées par des innovations technologiques. Ce qui a engendré une pression croissante de la concurrence internationale entre les institutions financières ce qui a poussé les banques à élargir leurs champs d'activité en introduisant de nouvelles opérations tel que les opérations d'assurance et cela pour préserver leurs place de leadership dans l'économie.⁴¹

Bien que les deux métiers fonctionnent dans des cadres juridiques séparés, leurs activités se regroupent, notamment en matière de drainage de l'épargne. Parallèlement à l'essor économique qui a débuté vers le milieu des années 80, l'épargne des particuliers a connu un développement considérable. En effet, 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 De ce fait, les banques se sont intéressées à l'offre des produits d'assurance.

⁴⁰OUBAZIZ Saïd, les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances cas de l'industrie assurancielles algérienne, mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme de magister en sciences économiques, option : management des entreprises date de soutenance le 27 juin 2012. P 122

⁴¹AMMI Mohamed, BEN HESSINE, la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR, mémoire présenté pour l'obtention du diplôme de l'IFID (troisième cycle), option : banques, Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe. Soutenu le 17/12/2009 Disponible sur le site : www.memoireonline.com

2.2.3.La défiscalisation des produits assurance vie :

La défiscalisation d'un produit signifie la décroissance et la diminution des règlements Fiscaux sur le produit ou l'annulation définitive de ces règlements. Les produits d'assurance vie sont devenus les placements financiers les plus appréciés par les investisseurs. La croissance de ces produits plutôt lente jusqu'au milieu des années 80, s'est avérée beaucoup plus rapide depuis que les banquiers se sont intéressés à la vente de ces produits. En effet, la croissance de l'épargne-assurance dépend des avantages fiscaux qui sont accordés aux produits d'assurance-vie.⁴²

2.3.Les stratégies de rapprochement :

banque-assurance Comme dans tous les domaines 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 fonction des objectifs arrêtés qui peuvent aller d'une simple distribution des produits du partenaire à la volonté de contrôler un établissement du secteur complémentaire.

Les banques et les compagnies d'assurances ont eu recours à des stratégies différentes D'entrées dans leurs marchés respectifs qui sont les suivantes ;

2.3.1.La création d'une nouvelle filiale :

La création par la banque d'une filiale assurance, exprimant ainsi sa volonté de contrôler Cette nouvelle activité. Ou bien, la création d'une filiale bancaire par une compagnie D'assurance ce qui est peu fréquent.

En effet, les barrières à l'entrée sont plus importantes dans le domaine bancaire que celui des assurances et la taille optimale minimale nécessaire dans le marché bancaire est de loin supérieure à celle prévalant dans le marché de l'assurance. Ces stratégies de croissances internes permettent à la banque d'avoir des rémunérations à la fois en commissions et en dividendes et ne laisse aucune fuite vers d'autres entités. Cependant, elles nécessitent des investissements lourds en capitaux propres et dont la formation du personnel qui à priori n'a pas acquis le savoir-faire nécessaire pour bien mener les opérations.⁴³

2.3.2.La stratégie de participation et de distribution croisée :

C'est une stratégie purement commerciale dont la finalité est la rentabilisation du réseau de distribution de l'un des partenaires suivie d'un accès à une clientèle large pour le second. Elle constitue la forme la plus simple de la bancassurance, utilisée surtout pendant les premières années qui ont suivi la naissance de l'activité. Généralement, ce sont les banques qui utilisent la force de vente de leur réseau pour commercialiser certains produits du partenaire assureur

⁴²Belkadi Saliha, Op.cit. p31

⁴³Rachda AIT ABBAS, revue de la CNEP-banque, numéro spécial bancassurance, article « son histoire, ses formes, ses apports »p15, juin 2008.

qui prend en charge la gestion et le suivi de contrats vendus dès lors qu'un accord de distribution fut signé par les deux parties.

Ces accords peuvent être suivis par des prises de participations croisées mais minoritaires afin de donner à la relation une certaine crédibilité et plus de notoriété.⁴⁴

2.3.3.La stratégie d'entrée par acquisition majoritaire :

Cette stratégie est mise en place généralement par des firmes souhaitant entrer dans un Marché à partir d'un seuil d'activité élevée.

Elle nécessite la prise de contrôle d'une firme déjà existante. L'absorption et l'intégration Totale de la firme acquise ne sont pas nécessaires, cette dernière peut conserver son statut juridique. Cette stratégie semble être la préférence des sociétés d'assurance pour diverses raisons : D'une part, les sociétés d'assurance ont des capitaux à long terme et d'autre part, ont un savoir-faire dans les marchés des actions dans la gestion de portefeuille. Le rachat d'une banque existante leurs permet de contourner les différentes barrières à l'entrée dans le marché bancaire.

2.3.4.La création d'une nouvelle compagnie commune :

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

Dans certains cas, le rôle de la compagnie peut se limiter à un simple conseil lors de la mise en place de la filiale. Cette stratégie pourrait aussi se développer à terme car elle consiste également en un bon moyen d'internationalisation des banques et des compagnies d'assurance par la création des filiales communes dans les pays étrangers.

2.3.5.La stratégie de joint-venture :

Cette stratégie également appelée stratégie de « co-entreprise », transcrit la volonté des Banques et des compagnies d'assurances d'exercer et de maîtriser par elles-mêmes une Activité différente de celles de leur secteur d'origine. Ici la banque ne joue plus le rôle d'un simple intermédiaire mais elle est véritablement associée à une ou plusieurs compagnies d'assurance. Ensemble les acteurs créent une co-entreprise qui leur permettra, contrairement aux accords de distribution de discuter des différents aspects stratégique comme la distribution, les produits, le service client, la marque...

2.3.6.La création d'un holding :

C'est le rassemblement de toutes les activités bancaires et d'assurances au sein d'une Société par un ou deux opérateurs à la fois. Cette stratégie est peu fréquente car la création d'un holding commun par les deux partenaires financiers est souvent interdite par la réglementation dans de nombreux pays.⁴⁵

⁴⁴Rachda AIT ABBAS, Op.cit. p 16

⁴⁵Rachda AIT ABBAS, Op.cit. p 16

2.3.7.La banque mandataire d'assurance :

La banque agit dans le cadre d'un mandat qui lui est délivré par une ou plusieurs compagnies d'assurances. En sa qualité de mandataire, la banque se voit accorder certains pouvoirs à savoir : établir pour le compte des sociétés d'assurance des polices d'assurance, encaisser les primes, recevoir les déclarations de sinistre et documents justificatifs qu'elle transmet à son mandat pour un règlement éventuel. La banque remet après autorisation de l'assureur les fonds inhérent au règlement des sinistres aux assurés ou aux bénéficiaires de l'indemnité.

Ces premiers développements ont permis de présenter l'activité bancaire, d'une part, en présentant ses fonctions et ses métiers, et d'autre part l'activité assurantielle en traçant les différents aspects de l'assurance en général.

Néanmoins, le choix d'une bonne stratégie reste insuffisant afin de réaliser de bons résultats dans leurs marchés respectifs, ces stratégies qui permettent aux banquiers et assureurs d'offrir chacun à leurs clients à la fois leurs propres prestations et services et celles de leurs partenaires. Donnant ainsi naissance aux concepts de bancassurance et d'assurance banque. Ainsi, le chapitre suivant sera consacré à la bancassurance prise comme modèle de rapprochement.

Section 3 : La bancassurance en Algérie

La présente section sera consacrée à l'historique de la bancassurance en Algérie, et au cadre réglementaire relatif à cette activité tout en présentant les différentes conventions signées en Algérie et les produits proposés dans le cadre de ce partenariat.

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

3.1.Historique de la bancassurance en Algérie :

3.1.1.L'émergence de la bancassurance en Algérie :

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

En effet, avec un taux de pénétration du secteur en-dessous de 1% (0,76% en 2015)⁴⁶ par rapport au PIB, celui-ci offre un très important potentiel de développement où beaucoup de parts de marché sont à conquérir tant sur les assurances de personnes que sur les assurances dommages. Les autorités financières algériennes semblent, depuis quelques années, parvenues

⁴⁶LOUAHEB Karim "La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer "; Revue de L'ASSURANCE N°14 - Septembre 2016, CNA, Algérie, p14.

à la conclusion que le développement du secteur des assurances ne peut pas être confié aux seules compagnies d'assurance nationales publiques ou privées.

Une démarche a été mise en œuvre depuis quelques années qui vise à développer en priorité l'activité quasiment vierge en Algérie des assurances de personnes en faisant appel à la contribution des banques publiques et au partenariat international. Dès lors, toutes les Banques, établissements financiers et assimilés publics soient ils ou privés exerçant sur le marché algérien sont autorisés à commercialiser des produits d'assurance. Il s'agit de plusieurs produits relatifs à l'assurance de personnes, l'assurance-crédit, l'assurance risque D'habitation cette loi, l'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurances pour la vente de produits d'assurance par l'entremise des banques. C'est ainsi, qu'ajoute d'hui, les banques multiplient les contacts avec les compagnies d'assurances afin de mettre en œuvre cette pratique.

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

Nous tenterons ci-après d'évoquer les expériences des uns et d'autres, chacun à sa stratégie pour se lancer dans la bancassurance. Il s'agit, des contrats passés entre la société algérienne d'assurance(SAA) et la banque algérienne de développement rural(BADR), entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et le crédit populaire algérien(CPA), entre la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-BANQUE) et la

Compagnie d'assurance CARDIF EL-DJAZAÏR (filiale de BNP Paribas Algérie).⁴⁷

Aussi, nous avons connu la signature de conventions entre la Société algérienne d'assurance(SAA) et la banque de développement local(BDL), entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et la banque extérieure d'Algérie(BEA). D'autres contrats ont été noués entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et la banque nationale d'Algérie(BNA), entre la compagnie algérienne d'assurances de transports (CAAT) et la banque extérieure d'Algérie(BEA).

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

La compagnie internationale d'assurance et de réassurance(CIAR), par le biais de sa filiale spécialisée en assurance-vie, (MACIR)

Commercialise des produits d'assurance, notamment ceux liés au crédit immobilier et crédit à l'exploitation, en utilisant le réseau de Natixis Banque⁴⁸.

⁴⁷Entretien avec le directeur marketing de la CARDIF –Algérie en date du 22/03/2020.

Le marché a connu aussi, la création en 2010 d'une société commune en l'occurrence la société d'assurance, de prévoyance et de santé (SAPS) en partenariat entre le groupe français MACIF, la SAA, la BDL et la BADR⁴⁹.

Quant aux produits d'assurance pour lesquels des conventions de partenariat ont été signées entre les partenaires, nous les énumérons ci-après. La distribution de produits d'assurance par la CNEP BANQUE en partenariat avec CARDIF EL DJAZAIR. Portera d'abord Sur l'assurance des emprunteurs de la CNEP (vie et invalidité incapacité de travail et chômage). Puis, elle sera étendue aux produits de prévoyance⁵⁰ et d'épargne comme l'assurance décès, l'assurance de protection des comptes, produits d'assurance dommages liés aux

Crédits hypothécaires qui concernent l'assurance catastrophes naturelles et l'assurance multirisques habitation.

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

BNP Paribas lance sur le marché de la bancassurance algérienne, deux offres spécifiques bien adaptées et accessibles, « Protection Optimal » pour les particuliers et « Protection Pro » destinée aux professionnels. La banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) opte pour les produits D'assurance de risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des serres, jeunes plantations ainsi que les différents types d'élevage. Les assurances de personnes et de risques habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance proposée par la BADR⁵¹.

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

Le partenariat CPA/CAAR, bute sur la commercialisation, dans une première étape, des polices d'assurance « multirisque habitation », « catastrophes naturelles », « temporaire décès » et « crédits ». Cette gamme de produits sera par ailleurs élargie, dans une seconde Étape, avec la commercialisation des assurances « voyage à l'étranger », « groupe » et « individuelle accident »⁵².

La BNA s'est engagée à distribuer des produits d'assurance de la CAAT et de la SAA qui concernent les particuliers, tels que l'assurance décès, l'assurance individuelle accidents, l'assurance voyage et assistance, ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles «CAT NAT»⁵³.

⁴⁸Entretien avec un responsable des assurances-vie à la MACIR en date du 29/03/2020.

⁴⁹www.algerie-focus.com, dernière visite : 02/12/2014.

⁵⁰Entretien avec le responsable de la CARDIF –Algérie en date du 22/03/2020.

⁵¹Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BADR en date du 01/04/2020.

⁵²[Http://www.caar.com.dz](http://www.caar.com.dz), dernière visite : 02/04/2020.

⁵³Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BNA en date du 03/03/2020.

La MACIR propose trois produits liés aux crédits à savoir : assurance groupe emprunteur, assurance-crédit d'exploitation et assurance accident corporel. D'autres conventions ont été signées entre des banques et sociétés d'assurance, entre autre⁵⁴ :

-CARDIF El Djazair avec BNP Paribas et CNEP Banque,

-AXA avec AGB, SGA, BNP et BEA,

-SAA et CAAR avec BEA et CPA,

-CAARAMA avec CPA, BNA et ABC,

-CAAT et BEA,

-TRUST Assurance avec TRUST Bank,

-SALAMA Assurance et EL BARAKA Bank,

-AMANA avec BADR, BDL, BNA

3.2.Cadre juridique de la bancassurance :

3.2.1.Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie :

Conscient de l'irréversibilité de la progression de la bancassurance qui s'inscrit dans la logique de l'évolution de la globalisation financière, de la convergence et de l'intégration, le législateur algérien n'a pas manqué de l'intégrer dans la loi n°06-04 du 26 février 2006,

Modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 (Article 53 du journal officiel).

Bien que les deux activités soient soumises à un régime juridique propre qui leur accorde une exclusivité de principe, la bancassurance doit respecter les règles du droit bancaire sans pour autant enfreindre les prescriptions du droit des assurances. En effet, avant la loi n°06- 04 l'encadrement de l'activité bancaire et assurantielle est basé sur le principe de séparation stricte entre la banque et l'assurance délaissant ainsi toute vision qui aurait permis l'interaction entre les deux métiers.

En février 2006, dans un but de stabiliser l'épargne nationale, le législateur algérien a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance, grâce à la loi 06-04, ce qui instaure une plus grande coopération entre les compagnies d'assurances et les banques,

Désormais autorisées à commercialiser des produits d'assurances dans leurs guichets. Actuellement, la bancassurance est régie par :

•L'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006, titre III, chapitre I, article 252 journal n°15 du 12 mars 2006.

⁵⁴Manel BRAHIM « Dix années après son introduction dans le marché national : La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016, p11.

•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 autres réseaux de distribution, journal n°35 du 23 mai 2007.

•L'arrêté du 06 aout 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 journal n° 95 du 23 septembre 2007.⁵⁵

3.2.2.Les conventions de la bancassurance conclues en Algérie :

Depuis que la loi n° 06-04 a autorisé en février 2006, les banques à commercialiser les Produits d'assurance, on assiste à une multiplication d'accords de partenariats entre les Banques et les compagnies d'assurance⁵⁶. En réalité, les banques algériennes publiques ont Été tenu de proposer un accord de partenariat avec une compagnie d'assurance. En effet, Elles y étaient fermement invitées par l'actionnaire public.

Dans un premier temps, le réseau de la CNEP-banque distribua les produits d'assurance Emprunteurs de Cardiff avec des crédits immobilier, avant d'être étendue aux produits de Prévoyance et d'épargne dont l'assurance décès, l'assurance de protection des comptes, les Produits d'assurances dommages liés aux crédits hypothécaires, qui concernent l'assurance Catastrophes naturelle et l'assurance multirisque habitation.

Cet accord permettra à la CNEP-banque de bénéficier d'une double rémunération par son Partenaire français qui lui versera une commission sur les encaissements des primes D'assurance et une participation au profit réalisés par CARDIF avec cette banque, ce Partenariat devrait évoluer rapidement vers une joint-venture.

3.2.2.1. Le partenariat de bancassurance entre la BDL et la SAA :

La Banque de Développement Local (BDL) et la société nationale d'assurance (SAA), ont Signé le 19/04/2008 un accord de partenariat de bancassurance. Ce dernier porte sur la Distribution des produits d'assurance de la SAA par le réseau de la BDL. Ce partenariat Couvre les assurances de personne (prévoyance, retrait complémentaire, décès...) les risques particuliers (multirisques habitation, l'assurance catastrophe naturelle) et enfin l'assuranceAgricole.

La BDL s'engage ainsi moyennant une commission, à vendre de l'assurance contractée qui Est la même que celle commercialisée au niveau des agences SAA.

Le partenariat signé, qui se limite, dans un premier temps, à une simple distribution par la BDL des produits de la SAA devrait évoluer vers une société mixte.

⁵⁵Revue spéciale bancassurance : dossier de presse de la bancassurance élaboré par le centre de documentation du conseil nationale des assurances, avril 2015.

⁵⁶Revue spéciale bancassurance : dossier de presse de la bancassurance élaboré par le centre de documentation du conseil nationale des assurances, avril 2015.

3.2.2.2.Le partenariat entre la BADR et la SAA :

La SAA a signé son deuxième accord de partenariat de bancassurance avec la banque de L'agriculture et du développement rural (BADR), le 21/04/2008, ce partenariat permettra Également la commercialisation des produits d'assurances proposés par la SAA (assurances Des personnes, des risques habitation, des risques agricoles) à travers le réseau des agences De la BADR. En contrepartie, la BADR bénéficiera d'une rémunération qui lui sera versé par la SAA sous forme de commissions prélevées sur les produits commercialisés par cette banque.

3.2.2.3.Le partenariat de bancassurance entre la BEA la CAAT, la CAAR :

Après la CNEP-banque, la BDL et la BADR, c'est au tour de la Banque Extérieure d'Algérie de Conclure des conventions cadres avec deux grandes compagnies d'assurance, à savoir la CAAT et la CAAR pour le lancement de nouveaux produits de bancassurance le 11/05/2008, En allant de l'assurance voyage en arrivant aux offres d'assurance destinées aux grands Opérateurs économiques.

En effet, les clients pourront acquérir, en un seul endroit outre les produits bancaires, les Produits d'assurance de personnes, l'assurance voyage, l'assurance des effets de catastrophes naturelles.

3.2.2.4.Le partenariat de bancassurance entre le CPA et la CAAR :

Le 21/05/2008, le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et la Compagnie Algérienne d'Assurance Et de Réassurance (CAAR), ont signé une convention qui consiste à vendre à travers le réseau Du CPA les produits d'assurance proposés par la CAAR, laquelle avait déjà signé une Convention similaire avec la BEA.

3.2.2.5.Le partenariat de bancassurance entre la BNA et la CAAR :

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) a conclu pour sa part un contrat avec la compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance en 2008. Cet accord portera sur la vente des Produits de la CAAR par les guichets de la BNA. Ce nouvel accord porte à sept le nombre

Total de ce genre de coopérations conclues depuis la promulgation en 2006 de la nouvelle loi Sur l'assurance.

En général, ces partenariats prévoient également une formation aux métiers des assurances Des cadres des banques concernées.

En termes de banques privées, on prend l'exemple de la banque AL-Baraka qui a lancé le 02/04/2011 un partenariat de bancassurance avec Salama Assurance Algérie. Cet accord Permettra à la compagnie d'assurance de commercialiser ses produits via le réseau de la Banque selon le principe de « TAKAFUL » qui est basé sur la coopération mutuelle, la Responsabilité, la protection et l'assistance entre les participants.

3.2.2.6. Les groupes financiers :

- Le premier groupe : Il se compose de la BEA, AXA et le Fond National

D'Investissement (FNI). Au terme de cet accord, AXA et ses deux partenaires ont créé Une co-entreprise dont l'assureur français assurera le management et possédera 49% Des parts, la BEA 15% et le FNI 36%.

- Le deuxième groupe : Il se compose du groupe français MACIF, la SAA de la BDL et de la BADR, cette convention porte sur la création d'une nouvelle compagnie d'assurance de personnes SAPS. En effet, la MACIF (Mutuelle Assurance des Commerçants et Industriels de France et des cadres et des salariés de l'industrie et Du développement) envisage de mettre à la disposition des algériens sa grande expérience dans le secteur de l'assurance, cette assistance concerne la mise en place De logiciels informatiques spécialisés, des outils d'aide à la décision et l'aide Technique sur tous les sujets touchant les réseaux de gestion et de Commercialisation. Le management de cette filiale sera assuré par la partie française, Tandis que la présidence du conseil d'administration a été confiée à la partie Algérienne.

Ces groupes composés de banques et de sociétés d'assurance vont devoir travailler en Commun ce qui permettra de renforcer leurs relations et leurs liaisons d'avantage.⁵⁷

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

⁵⁷ Revue spéciale bancassurance : dossier de presse de la bancassurance élaboré par le centre de documentation du conseil Nationale des assurances, avril 2015.

Chapitre 2 : les fondements de la bancassurance

Introduction :

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

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

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

La bancassurance en tant qu'une formule de partenariat entre banque et assurance reflète le partage d'intérêts mais il est primordial de s'interroger maintenant sur les avantages généralement reconnus et les limites inhérents aux accords de la bancassurance pour les différents acteurs. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible. Le modèle retenu sera ensuite fonction de la situation de chacun, ainsi que des possibilités offertes par les autorités de chaque pays.

Section 1 : introduction à la bancassurance

Dans cette section, nous allons voir l'histoire de la bancassurance à travers quelques pays dans le monde, ainsi que ces diverses définitions.

1.1. Origine de la bancassurance

Le cas de la bancassurance mérite d'être précisé. Lorsqu'un banquier accorde un prêt, il exige toujours de son client la souscription d'un contrat d'assurance afin de se prémunir contre divers sinistres éventuels, tels que le décès, l'accident ou le chômage. Pour ce faire la Fédération du Crédit mutuel d'Alsace, de Lorraine et de Franche-Comté, à l'instar de toutes les banques, faisait appel aux services d'un intermédiaire courtier en assurances. En 1970, elle décide de se passer des services de ce dernier et d'encaisser ainsi elle-même la commission de courtage. Au-delà de cette commission d'apport les contrats mêmes étaient très bénéfiques pour la société d'assurance. La fédération a donc souhaité aller plus loin dans son engagement et devenir l'assureur de ses clients afin de bénéficier de ces résultats techniques si rémunérateurs, aussi, la décision de créer les Assurances du Crédit mutuel (ACM)⁵⁸

Le 26 janvier 1971. Les ACM Vie et les ACM IARD (incendie, accidents et risques divers) obtiennent leur agrément, ainsi est apparue une activité encore sans appellation, qui deviendra ultérieurement « la bancassurance ». De fait, cette dénomination est plus récente, elle doit remonter à 1985, date à laquelle la société d'assurance GAN (le Groupe des Assurances

⁵⁸KERKN VERED, « la bancassurance : QUE SAIS-JE » 1^{ère} édition, paris, septembre 1997, p.04

Nationales) a procédé à une prise de participation dans le groupe bancaire CIC (Crédit Industriel et Commercial). Mais d'un point de vue purement historique, la bancassurance a été apparu en septembre 1965 par les britanniques.

1.2. Historique de la bancassurance

À travers ce point, nous allons essayer de mettre en avant un aperçu historique de la bancassurance dans le monde.

1.2.1. En Europe :

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

1.2.1.1. France :

La France est donc le premier pays d'Europe à avoir autorisé les réseaux bancaires à commercialiser des produits d'assurance. Cinq bancassureurs font partie du « Top 10 » des assureurs français. Le premier d'entre eux étant Crédit Agricole Assurances. Le succès de la bancassurance en France s'explique aussi par la forte demande des Français pour s'assurer face aux risques et la capacité des banques françaises à atteindre une clientèle très large

En l'an 2000, la bancassurance en France représentait 35 % des assurances vie, 60 % des assurances épargne, 7 % des assurances dommages et 69 % du chiffre d'affaires en épargne individuelle.⁵⁹

1.2.1.2. Royaume-Uni :

Si la bancassurance a atteint, dans certains pays d'Europe à l'exemple de la France, Espagne, Italie et Belgique, un taux de pénétration important, d'autres pays sont dominés par les autres réseaux de distribution. Le marché britannique de l'assurance vie est détenu par les courtiers⁶⁰. La bancassurance est quasiment inexistante, ce sont les courtiers en assurance qui dominent largement le marché, conformément au modèle anglo-saxon historique. Les quelques bancassureurs ont construit leur modèle sur l'intermédiation. La banque n'est qu'un simple intermédiaire entre les assureurs et les clients.

1.2.2. En Afrique :

En Afrique, par contre, la commercialisation du produit est limitée. La percée de la « bancassurance » en Afrique fait partie, pourtant, des objectifs que se fixent, depuis plus de dix ans, les principaux groupes bancaires et d'assurance présents sur ce continent. Cette approche s'inspire, bien sûr, de la voie déjà tracée par les sociétés.

⁵⁹ Chevalier Marjorie, carole Launay et Bérangère Maingy « analyse de la situation de la bancassurance dans le monde ». revue focus septembre 2005, p2

⁶⁰ Dominique marchais « le cadre l'égal et réglementaire des banques britanniques » la revue banque, N 575- novembre 1996, p23-25

Analogues en Europe, voire dans certains pays d'Afrique du Nord comme le Maroc, où la synergie possible des deux secteurs est maintenant largement exploitée.

En zone subsaharienne, la bancassurance progresse faiblement, hormis quelques exceptions comme l'Afrique du Sud.

Malgré leur croissance régulière depuis une décennie, les compagnies d'assurances restent en retard et occupent moins le devant de la scène. En dehors Malgré leur croissance régulière depuis une décennie, les compagnies d'assurances restent en retard et occupent moins le devant de la scène. En dehors de l'Afrique du Sud, qui constitue près de 80 % de l'industrie continentale du secteur, elles drainent environ 0,2 % des primes émises dans le monde entier. De plus, à l'inverse de la moyenne mondiale.

Au Maroc, le réseau d'agences bancaires ne cesse de s'y étendre au fil des ans. Ainsi, au cours de l'exercice 2013, leur nombre est passé de 5213 à 5467, soit 254 unités de plus qu'en 2012. Enregistrant un chiffre d'affaires de 1,4 milliards de DH, en 2004, la bancassurance a presque triplé sa production en maintenant une tendance haussière sur dix ans.⁶¹

1.2.3. Amérique :

1.2.3.1. Etats-Unis :

Malgré un potentiel de croissance énorme, une proximité des agences bancaires avec la clientèle, le décollage de la bancassurance aux Etats-Unis, le développement de la bancassurance reste lent.

Aux Etats-Unis, les lois antitrust ont longtemps empêché les banques de se rapprocher des institutions financières.⁶²

La vente d'assurance vie s'est donc développée principalement dans les réseaux de courtiers indépendants.⁶³

1.2.3.2. Canada :

Au Canada, la législation actuelle est un réel frein au développement de la bancassurance.

Malgré les restrictions réglementaires considérables, la plupart des banques canadiennes sont impliquées dans la vente de l'assurance, directement ou par l'entremise de leurs filiales.⁶⁴

Les banques à charte fédérale ne peuvent vendre dans leur réseau de succursale bancaire que l'assurance-crédit emprunteur et l'assurance voyage.

⁶¹ Revue de l'assurance N14 juillet à septembre 2016 revue éditeur par le conseil national des assurances.

⁶² In Ernest Wolf « la législation antitrust des Etats-Unis et ses effets internationaux, revue internationale de droit comparé, volume 2, 1950, p440-477.

⁶³ Michael d. white « banc assurance in the USA and abs road », proceedings of the 2nd international.

⁶⁴ GILLES BERNIER, « la bancassurance au Canada : mythe ou réalité, menace ou apport unité », rencontre de RCAQ. Québec, 12jan2006.

1.3. Définition :

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

Pour Veret « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptions, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. »⁶⁵

Quant à Jean Pierre DANIEL, il la définit comme « la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissement financiers.»⁶⁶

Pour Alain Borderie et Michel Laffitte : « la bancassurance serait plutôt un mode de distribution, original, de produits d'assurance par les réseaux de distribution des établissements bancaires. »⁶⁷

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

Une définition moins restrictive consiste à envisager la bancassurance comme un mode de distribution des produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières.⁶⁸

La bancassurance est d'abord un concept d'assurance-vie, fondés sur la logique industrielle et commerciale d'accès rapide au client et d'économie de coûts de distribution. Son succès repose notamment sur les économies d'échelle qui procure :

- Un usage plus efficient des technologies de l'information, grâce à la mise en place de bases de données plus complètes et plus cohérentes qui permettent de développer une approche patrimoniale globale de la clientèle.
- Une rationalisation des réseaux de distribution, grâce à la mise en place de stratégies multicanaux valorisant des effets de réputation et combinant réseaux bancaires de proximité et réseaux d'agents spécialisés dans le conseil.
- Une valorisation du lien « affinitaire » qui existe entre la banque et son client ainsi que des complémentarités commerciales qui lient les produits financiers entre eux, grâce à la proximité entre épargne bancaire et épargne d'assurance et à l'élargissement de la palette des produits notamment d'épargne, offerts par le réseau.⁶⁹

⁶⁵ VERD KEREN « la bancassurance » que sais-je. Pressé universitaire de France ,1997-p3.

⁶⁶ Jean Pierre Daniel « la bancassurance fin de la première étage.

⁶⁷ Alain borderie et Michel la FFITE « la bancassurance, stratégie et perspective en France et en Europe » revue banque édition paris, France, 2004, p13 .

⁶⁸ Alain borderie et Michel la FFITE « la bancassurance, stratégie et perspective en France et en Europe » revue banque édition paris, p45.

⁶⁹ Trainer Philippe, la bancassurance généralisation ou déclin du model ? revu d'économie financière, aout2008 France, P2.

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'assurance ». Les compagnies d'assurance partenaire de grandes banques étaient tentés, en compensation de marché qu'ils ouvraient à leur partenaires avec les contrats vie-capitalisation de commercialisé à leur tour les produits de placement commercialisés par les banques et des services financiers.⁷⁰

Ainsi nous pouvons distinguer les catégories suivantes :

2.1. Les produits bancaires proposés par les compagnies d'assurance :

Livrés à une concurrence effrénée afin de drainer l'épargne des ménages, les produits bancaires et les produits assurantiels ont désormais des frontières difficiles à tracer. Chacun des deux métiers multiplie les stratégies pour acquérir la plus grande part de marché.

De leur côté les compagnies d'assurance proposent une gamme complétée de produits bancaire : les livrets bancaires, des crédits à la consommation et le prêts immobiliers, ces produits on peut les classer comme suit :

- Le livret bancaire :
- Le crédit à la consommation :
- Les prêts immobiliers :

2.1.1. Le livret bancaire :

2.1.1.1. Le livret A :

Le livret A est le placement d'épargne favori des français.

Au 31 décembre 2010, 59,5 millions de particuliers possédaient un livret A, soit 91,5% de la population, selon une étude de la banque de France.

L'année 2011 a été l'année de la renaissance du livret A.

La seule collecte du premier trimestre 2011 (+7,38 milliards d'euros) bat la performance de l'année 2010, pour un encours total à 202,4 milliard d'euros au 31 mars 2011.

Le total de la somme déposée sur ce livret défiscalisé sur l'ensemble de l'année 2011 s'élève à 16,58 milliards d'euros (à début décembre 2011), ce qui porte l'encours à 211,9 milliard d'euro .le précédent record a été établi en 2008, avec une collecte nette de 18,7 milliard d'euros sur l'année, l'année 2009 arrivant immédiatement derrière avec 16,5 milliard d'euros.

⁷⁰Lambert denis-clair.op .cit.p .210 .

Les moins de 25 ans sont devenus très adeptes de ce type de livret : à la fin 2008, 10 milliard de jeunes de moins de 25 ans possédaient un livret A ; ils étaient 16 millions à la fin 2010 à la fin 2010 à en avoir un.⁷¹

2.1.1.2. Le plan d'épargne logement (PEL):

Tout particulier peut ouvrir un plan d'épargne logement (PEL) dans une banque ou un établissement financier ayant signé une convention avec l'état.

Le PEL est l'un des produits d'épargne les plus populaires en France. Cependant cette popularité tend à s'effriter, et l'on observe une baisse constante de l'affinité pour ce produit d'épargne 176 milliards d'euros d'encours en 2009 contre 227 milliard d'euros en 2005 (soit une baisse de

22,47%). ces encours représentent 23% de l'encours des crédits immobiliers. Le nombre de PEL était de 11,4 millions en 2009, contre 16 millions en 2002 et 2003.

Le PEL est un compte bancaire réglementé qui se décompose en deux étapes :

- Une phase d'épargne, pendant laquelle le souscripteur alimente son compte sous forme de dépôts réguliers ;
- Une phase de prêt : la durée et le montant du prêt dépendent des droits acquis au cours de la première phase.⁷²

2.1.1.3. Le livret d'épargne populaire :

Le livret d'épargne populaire (LEP) est un livret d'épargne défiscalisé, réservé aux personnes à bas revenu et présentent un taux de rémunération avantageux, fixé par arrêté.

Le livret d'épargne populaire a été créé en 1982 dans le but d'offrir aux personnes les plus modestes une protection de leurs économies contre la hausse des prix.⁷³

2.1.1.4. Le livret jeune :

Le livret jeune est un livret disponible, défiscalisé et réservé aux jeunes de 12 à 25 ans dont le domicile fiscal se situe en France.

Le livret jeune a été créé par le décret n°96-367 du 2 mai 1996.⁷⁴

2.1.2. Les crédits :

Ce type de produit est proposé par les sociétés d'assurance sous forme packagée dont il constitue à la fois un produit bancaire et un produit d'assurance. Le produit le plus connu est le pack automobile.

⁷¹Aurélien GIRAUD « pratique des techniques bancaires », banque et fiscalité du particulier, édition 2012.

⁷² Ibidem p32

⁷³ Ibidem P33

⁷⁴ Ibidem P33

Le Pack-auto se présente sous différente forme, mais comprend généralement un crédit automobile, l'assurance dommage du véhicule, l'assistance et l'entretien. Il consiste à une souscription de plusieurs contrats en une seule fois, et un prélèvement mensuel unique est effectué pour le

Remboursement du crédit et l'assurance du véhicule.⁷⁵

2.1.3. Les moyens de paiement :

2.1.3.1. Le paiement en espèces :

Les moyens de paiement en espèces sont l'argent liquide, le portemonnaie électronique, le mandat postal et le transfert d'argent.

2.1.3.2. Le paiement par chèque :

Le chèque désigne l'un des principaux moyens de paiement. On distingue le chèque classique émis par le client et le chèque de banque émis par la banque.

Le chèque de banque ou postal a un délai de validité propre à chaque pays. Au-delà de ce délai, il ne peut plus être encaissés.

Le chèque permet de faire des échanges d'argent entre particuliers, entre sociétés, entre particuliers et sociétés.

2.1.3.3. Le virement bancaire :

Le virement bancaire est un transfert d'argent d'un compte à un autre effectué de manière électronique, soit en se rendant à la banque soit par internet. celui reçoit l'argent et le bénéficiaire du virement, celui qui envoie l'argent est l'émetteur ou le donneur d'ordre ;

Le compte de l'émetteur doit être obligatoirement alimenté de la somme à transférer

Un transfert d'argent entre 2 comptes d'une même banque est souvent gratuit et vers une autre banque que celle de l'émetteur, il est souvent, il est souvent payant.

2.1.3.4. La carte bancaire :

Les différentes banques établies en Algérie (publiques ou privées) ne délivrent pour l'instant que des cartes bancaires de retrait qui comportent :

- Un numéro de carte à 12 chiffres
- Un cryptogramme au dos
- Une date d'expiration

⁷⁵ 6L'assurance des moyens de paiements (en ligne), 2014, disponible sur : <http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Particuliers/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/6WGKER?OpenDocument>, consulté le (30/03/2016)

Chaque titulaire dispose d'un code confidentiel pour sa carte bancaire.

La carte bancaire autorise des retraits d'espèces dans les distributions automatiques de billets.

Elle est automatiquement liée à un compte bancaire et les retraits ne peuvent être effectués que si le compte est suffisamment approvisionné. La banque limite le montant du retrait par opération.

2.1.3.5. Le prélèvement bancaire automatique :

Il s'agit d'un procédé simple et pratique qui consiste en l'autorisation donnée par le client d'une banque à un organisme (public ou privé) de prendre de l'argent sur son propre compte bancaire

. Cette autorisation est formalisée par un contrat fixant les conditions du prélèvement.

Le prélèvement automatique est utile lorsqu'il s'agit de régler des abonnements récurrents (gaz, électricité, téléphone...), des cotisations, des loyers, des mensualités de crédit, des redevances...etc.

2.1.3.6. Le paiement international :

Le paiement de transactions commerciales entre des entreprises de pays différents, peut s'effectuer selon le système du crédit documentaire ou le système de la remise documentaire.

2.2. Les produits d'assurance proposés par la banque :

Les produits distribués doivent être complètement adaptés au réseau bancaire, c'est-à-dire synchronisés aux procédures de vente de la banque, qui incite à l'uniformisation des bulletins d'adhésion, une sélection financière aussi simplifiée que possible et une standardisation de toutes les transactions. L'offre des bancassureurs en matière de produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies.

Les produits d'assurance distribués par les banques établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs.

- Aux branches d'assurance de personnes
- A l'assurance crédits
- A l'assurance des risques simples d'habitation
- Multirisques habitation
- Assurance obligatoire des risques catastrophiques
- Aux risques agricoles

2.2.1. Assurance de personnes :

2.2.1.1. Assurance accident ou 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 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.⁷⁶

2.2.1.2. Assurance maladie

L'assurance complémentaire santé est une assurance qui rembourse, en complément de Sécurité Sociale, une partie ou même la totalité des frais médicaux et pharmaceutiques payés par l'assuré. Cette assurance prend aussi en charge le remboursement des lunettes, des lentilles et des frais hospitaliers.

2.2.1.3. Assurance assistance

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

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

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

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

⁷⁶YAO Aya Clémentine. Op. cit., pp. 42 - 43

- rapatriement⁷⁷

2.2.1.4.Assurance vie-décès

Il y a deux types de contrats d'assurance vie : l'assurance en cas de vie prévoit le paiement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est en vie à une date fixée au contrat. Il s'agit donc d'une opération d'épargne mais qui ne se dénoue que si l'assuré-épargnant est en vie à l'époque ou il doit percevoir son épargne. Et l'assurance en cas de décès prévoit le plus souvent le versement au bénéficiaire

Désigné d'un capital si l'assuré vient de décéder ; parfois Une rente peut aussi être servie au Bénéficiaire, par exemple à la veuve en attente de pension de réversion ou l'orphelin qui poursuit ses études.⁷⁸

2.2.1.5.Assurance capitalisation

Le contrat de capitalisation est un produit d'épargne à moyen/ long terme. Il permet de capitaliser une somme d'argent qui a été versée par le souscripteur. Le contrat de capitalisation n'est pas un contrat d'assurance-vie, bien qu'il lui ressemble, puisqu'il ne repose pas sur la couverture d'un risque (indépendant de la durée de vie du souscripteur). Il pourrait être apparenté à un billet de banque et il n'est pas nominatif ce qui lui confère la facilité de cessibilité. Il permet donc la transmission de capital sans formalités. Mais il est rarement utilisé maintenant car la fiscalisation est très lourde⁷⁹

2.2.2.L'assurance crédits

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 débiteur⁸⁰

Lorsqu'un client souscrive un prêt immobilier auprès d'une banque elle profite de lui proposer une assurance-crédit qui garantisse le remboursement de ce prêt.⁸¹

2.2.3.Assurance des risques simples d'Habitation

2.2.3.1.Assurance Multi Risque Habitation (MRH)⁸²

Par le biais du réseau bancaire, il est possible d'assurer son logement au titre de résidence principale ou secondaire .Un propriétaire ou un locataire a le devoir de souscrire à ce type

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

⁷⁸Daniel Collignon et Corine Collignon, L'assurance vie contrats individuels édition L'ARGUS. Page25

⁷⁹BELKADI.S, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 47.

⁸⁰BERR CLAUDE J., GROUDEL Hubert. Op. Cite. p. 8

⁸¹ Mémoires, ummto, Hamadou Yasmine, Kamel thanina. La commercialisation des produits d'assurance par les banques 2016_2017.

⁸² AOARAIB Samir, Op.cit.PP13, 14

d'assurance, mais l'étendue des garanties est différente. Il y a, pour ce type d'assurance, un minimum : la responsabilité civile vis-à-vis des tiers c'est-à-dire des voisins ou des passants.

Dans ce minimum est généralement compris la couverture en cas d'incendie, dégâts des eaux et de catastrophe naturelle. Il peut y avoir en supplément le vol, le vandalisme et le bris de glaces. La plupart du temps, les banques proposent un produit standard comportant les garanties précitées.

Les banques proposent souvent cette assurance dans un package avec un prêt immobilier ainsi que des conditions avantageuses pour la souscription simultanée d'un prêt et d'une assurance MRH, comme par exemple les trois premiers mois gratuits. Les conseillers profitent de l'annonce d'un changement d'adresse par le client pour tenter de vendre ce type de contrat.

2.2.3.2. Assurance obligatoire des risques catastrophique

C'est un produit d'assurance à caractère obligatoire.

L'obligation d'assurance est instituée par l'article 1er de l'ordonnance 03-12 du 26/08/2003 (JORA n°52 de 2003) relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes et ses textes d'application : décrets exécutifs 04- 268 à 04-272 (JORA n°55 de 2004).

La période d'assurance ne saurait être inférieure à une année (Article 09 DE 04-269 JO n° 55).

Ce contrat d'assurance protège les personnes physiques et morales des tremblements de terre, Les inondations et coulées de boue, Les tempêtes et vents violents, Les mouvements de terrain.

2.2.3.3. Assurance agricole

Le contrat d'assurance agricole est un contrat par lequel un agriculteur, moyennant une prime se voit indemnisé pour tous les dommages au contrat qui touche son entreprise (bâtiment, instrument agricole, bris de machine, pertes d'exploitation, d'animaux, responsabilités civile...).⁸³

- **L'exploitation agricole** : Dans le langage courant : c'est un ensemble de terres, bâtiments et cheptel mort ou vif. C'est une unité de production dont l'activité principale est de produire des organismes végétaux ou animaux.
- **-Exploitant agricoles** : Personne dans l'activité professionnelle, consiste à mettre en valeur une exploitation agricole.
- **-Les spécificités de l'assurance agricole** : L'assurance agricole est une branche particulière dont nous reprenons les spécificités ci-dessous⁸⁴

⁸³<https://www.atlas-mag.net/article/assurance-agricole-0> (consulté le 27/06/2018).

⁸⁴ Journal El Watan le 06-09-2014 8 :50.

- La localisation des récoltes constitue un frein à l'atomisation du risque. Les cumuls de cultures de même type dans des zones géographiques proches exposent les risques aux mêmes aléas ;
- Les informations disponibles sont dissymétriques et favorisent l'anti-sélection. Les assurés les plus exposés aux aléas sont les plus tentés par la souscription d'une police d'assurance.

Parallèlement, la détention d'une assurance peut inciter les agriculteurs à faire des choix plus risqués : plantation à des dates moins favorable, utilisation d'engrais moins performants, etc.

- L'éparpillement des zones assurables à travers le monde augmente les coûts opérationnels et administratifs. De plus, la particularité des produits oblige les assureurs à être particulièrement innovant aussi bien dans la conception des couvertures que dans leur distribution (micro-assurance, par le biais du téléphone mobile, etc.) ;
- La souscription des risques agricoles nécessite une grande expertise. En complément du personnel dont ils disposent, les assureurs collaborent souvent avec des agences spécialisées dans les domaines : ingénieurs agronomes, vétérinaires, spécialistes en produits chimiques, etc.

Section 3 : les caractéristiques du marché de la bancassurance en Algérie :

3.1. Présentation du marché algérien

En Algérie, le secteur de l'assurance est encore à ses commencements et le pays souffre du plus faible taux de couverture au monde, En effet, avec un taux de pénétration du secteur en dessous de 1% (0,76% en 2015) par rapport au PIB, celui-ci offre un très important potentiel de développement où beaucoup de parts de marché sont à conquérir tant sur les assurances de

Personnes que sur les assurances dommages. Une démarche a été mise en œuvre depuis quelques années qui vise à développer en priorité l'activité quasiment vierge en Algérie des assurances de personnes en faisant appel à la contribution des banques publiques et au partenariat international. En Algérie comme dans d'autres pays voisins du même niveau de développement, le concept bancassurance, bien qu'il commence à avoir des perspectives d'évolution est encore dans sa phase embryonnaire. Le législateur algérien a intégré la bancassurance dans la loi N°06-04 du 20 février 2006.

Dès lors, toutes les banques, établissements financiers et assimilés publics soient ils ou privés exerçant sur le marché algérien sont autorisés à commercialiser des produits d'assurance. Il s'agit de plusieurs produits relatifs à l'assurance de personnes, l'assurance-crédit, l'assurance risque d'habitation et risques agricoles.

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

d'assurances afin de mettre en œuvre cette pratique. L'évolution de ce marché marque une forte croissance en 2013. En effet, le dynamisme affiché par cette activité a généré un encaissement de primes ayant dépassé la barre du 1,6 milliard de dinars, réalisant, de ce fait, une croissance de 26,9%, soit une plus-value de 356 millions de dinars par rapport à l'année 2012

L'extension du réseau bancaire de distribution, la signature de nouveaux contrats et le lancement de nouveaux produits sont à l'origine de cette performance. Les chiffres confirment, aussi, la prédominance des sociétés d'assurance de personnes qui totalisent 88,4% des parts de ce marché bancassurance en 2012 et 82,8% en 2013. Malgré ce recul, dû notamment aux sociétés d'assurance dommages qui ont vu leur chiffre d'affaires bondir de 89%, le taux de croissance des sociétés d'assurance de personnes reste conséquent en affichant +18,8% en 2013. "Cette analyse tend à confirmer qu'on est en phase d'assister à l'émergence progressive d'une prise de conscience quant à l'importance de la bancassurance", En recul aussi, le leader de la bancassurance Cardiff Al-

Djazair, qui ne représente plus que 71,9% de parts de ce marché, contre 81% une année auparavant. Un recul, somme toute, relatif, puisque Cardif enregistre tout de même 13% de croissance en 2013 (135,4 millions de dinars en valeur).

Il faut aussi souligner que de nombreuses sociétés d'assurances de dommages n'ont pas encore investi dans ce créneau, préférant, pour l'instant, la distribution de leurs produits via les réseaux traditionnels (agences directes, AGA et courtiers.) Le marché de la bancassurance reste extrêmement porteur, surtout en termes d'assurance de personnes, tant par la densité du réseau bancaire que par la réglementation en vigueur qui favorise la synergie entre banquiers et assureurs⁸⁵

La bancassurance en Algérie est en plein développement et pour rester sur le même élan de multiples accords de partenariats stratégiques entre les acteurs du marché ont été signés, et parmi les acteurs de ce marché qui est la bancassurance on peut citer :

- La Banque nationale d'Algérie

(BNA) en partenariat avec Algerian Golf Life Insurance Compagny de dénomination commerciale

«L'Algérienne Vie»⁸⁶

- Partenariat avec la Banque de développement local (BDL) et la Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) qui détiennent, toutes deux, des parts

Dans la compagnie Amana, aux côtés du groupe d'assurance français Macif.⁸⁷

⁸⁵Journal L'EXPRESSION DU 08/08/2017

⁸⁶MAGHREB EMERGENT du 23-02-2017

⁸⁷LIBERTE du 03-11-2016.

-Le Crédit populaire d'Algérie et AXA Assurances Algérie qui ont procédé à la signature de deux conventions de partenariat pour la distribution des produits d'assurance-vie et d'assurance- dommage à travers les agences du CPA, et ce, afin de développer la complémentarité et la synergie de leurs différents métiers.⁸⁸. Cette opération sera assurée par 40 agences CPA réparties sur tout le territoire, pour mettre à la disposition des clients CPA une panoplie de produits innovants et services proposés en exclusivité par AXA Assurances, tels que l'assistance cartes bancaires (Visa et Mastercard, CIB), produit multirisque habitation et travaux.⁸⁹

- La Banque nationale d'Algérie (BNA) et la Société algérienne d'assurance (SAA) ont signé lundi à Alger une convention de partenariat portant sur l'installation de Terminaux de paiement électronique (TPE) au niveau des agences de la SAA. Les clients de la société d'assurances pourront désormais payer leurs primes d'assurance en utilisant, dans une première phase, des cartes interbancaires au niveau de 62 agences SAA.⁹⁰

-La Cnep banque qui distribue des produits de bancassurance via son réseau en partenariat avec Cardiff-El-Djazair propose a ses clients le produit « Assurance des Emprunteurs » (ADE) avec 90.978 assurés à fin 2014. Cette forme d'assurance, destinée aux particuliers qui sont bénéficiaires de crédits hypothécaires, couvre les risques de décès et d'invalidité absolue et définitive.

Pour le deuxième produit, appelé « 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, a attiré 76.763 clients jusqu'à la fin de l'année dernière. En outre, la Cnep-Banque comptait 18.081 souscripteurs à fin 2014 pour 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'hospitalisation⁹¹

3.2- Principales caractéristiques des produits distribués par les banques (bancassureurs):

Tous les bancassureurs le savent : la clé du succès est avant tout de rester simple. Ce constat de produits simples, standardisés et parfois même "packagés" avec des Produits bancaires nous semble essentiel. A son démarrage, la bancassurance s'inscrit Dans une logique de distribution de masse, dédiée à une clientèle bancaire de Particuliers. Pour cela, les produits distribués doivent être complètement adaptés au Réseau bancaire, c'est à dire synchronisés aux procédures de vente de la banque, dans Lesquelles nous incluons l'uniformisation des bulletins d'adhésion, une sélection Médicale et financière aussi simplifiée que possible et une standardisation de toutes Les transactions. Cela signifie aussi des montants de garanties souvent limités, et ce, de Façon à faciliter la vente, car des garanties réduites induisent des

⁸⁸ EL MOUDJAHID du 10-11-2016.

⁸⁹ APS du 19-04-2016

⁹⁰L'EONEWS du 01-04-2015.

⁹¹Chevalier Marjorie. Op cit.p:19.

petites primes plus Facilement acceptées par le client. Sans cette recherche de simplification, les réseaux Auraient, sans aucun doute, une grande réticence à proposer indifféremment des Produits bancaires et/ou d'assurance à leur clientèle⁹².

- même si certains banques préfères commercialisent des produits plus "complexes», Elles doivent pouvoir expliquer en des termes simples, le concept et la finalité de ce Produit, même si sa nature est complexe⁹³ Les produits vendus par les banques doivent être bien positionnés et intégrés dans la

Gamme des produits bancaires. En plus, Il est primordial de gérer la complémentarité Entre les assurances vie et les produits de dépôts bancaires.

3.3. Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie

L'un des changements les plus significatifs dans le secteur des services Financiers, depuis seulement quelques années, est l'apparition et le développement de La bancassurance. C'est à partir des années 1980-1990, que la distribution des Produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires a commencé à se Généraliser en Europe, notamment en France, donnant naissance à un nouveau Concept qui définit les divers rapprochements entre les banquiers et les assureurs,

Connu sous le nom de Bancassurance. Mais, ce terme ne recouvre pas uniquement Une spécificité de distribution. D'autres composantes, d'ordre légal, culturel et/ou Comportemental peuvent être intégrées au concept de la bancassurance. C'est, en Effet, l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences marquées De la bancassurance d'un pays à un autre. Alors qu'elle domine très nettement sur Certains marchés, représentant parfois plus de deux tiers du chiffre d'affaires en Assurance de personnes, comme c'est le cas en Espagne et en France, d'autres marchés Semblent, quant à eux, ne pas l'avoir retenue comme modèle. Effectivement, dans la Plupart des pays du tiers monde, les secteurs de l'assurance et de la banque sont le Plus souvent en voie de restructuration, ce qui laisse présager un énorme potentiel de Développement.

Introduite en 2006, à travers la loi 06-04, modifiant et complétant l'ordonnance 95- 07 relative aux assurances, et après une décennie de son institutionnalisation, la Bancassurance a permis aux banques, Établissements financiers et assimilés, la commercialisation de certains produits

D'assurances, à savoir les assurances de personnes, l'assurance-crédit ainsi que L'assurance des risques simples d'habitation (multirisques habitation, assurance Obligatoire des risques catastrophiques et risques agricoles) comme il est démontré Dans le schéma 3. Dans ce sens,

⁹²ChevalierMarjorie. Op cit.p:19.

⁹³ManelBrahimi, Dix années après son introduction dans le marché national, La Bancassurance intimement liée au développement des AP, revue de l'assurance, N°14/ Juillet à Septembre 2016-Revue éditée par le Conseil National des Assurances, Algérie, p:10.

de nombreuses conventions de partenariat entre Banques et sociétés d'assurances ont été signées, entre autres⁹⁴

- CARDIF El Djazair avec BNP Paribas et CNEP Banque
- AXA avec AGB, SGA, BNP et BEA;
- -SAA avec BADR et BDL ;
- CAAR avec BEA et CPA ;
- CAARAMA avec CPA, BNA et ABC ;
- CAAT et BEA ;
- TRUST Assurance avec TRUST Bank.
- SALAMA Assurance et EL BARAKA Bank.
- AMANA avec BADR, BDL et BNA).

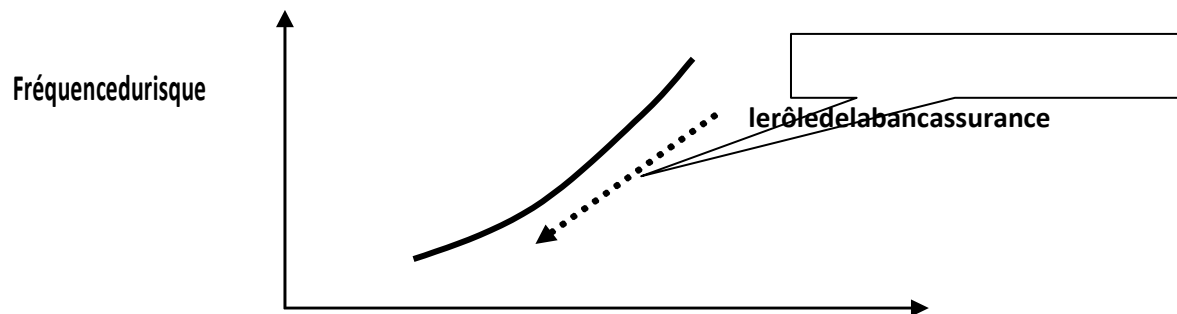
Les produits d'assurance pouvant être distribués, selon l'arrêté du 6 août 2007, fixant Les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements Financiers et assimilés, ainsi que les niveaux maximum de la commission de Distribution, sont ceux relatifs à/aux :

1. branches d'assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie-décès, Capitalisation ;
2. l'assurance crédits ;
3. l'assurance des risques simples d'habitation :
 - “Multirisques habitation” ;
 - Assurance obligatoire des risques catastrophiques ;
4. risques agricoles⁹⁵

⁹⁴ Chakib Cherifi, questions-réponses sur la bancassurance en Algérie, revue de L'assurance, N°14/ Juillet à Septembre 2016- Conseil National des Assurances, Algérie p:23.

⁹⁵ Meziane Rabhi, La Bancassurance En Algérie A Le Vent En Poupe, Bulletin Du Conseil National Des Assurances (Cna), , Algérie, Année 2013 , p:12.

1 Schéma03:lerôledela bancassurance



La gravité

Source: Jean Le Ray - Gérer Les Risques - Pourquoi? Comment? - Edition AFNOR, France, 2006.

3.4. Les avantages de la bancassurance

- La bancassurance offre plusieurs avantages à chacune des parties prenantes de ce modèle comme il est démontré dans le tableau 02:

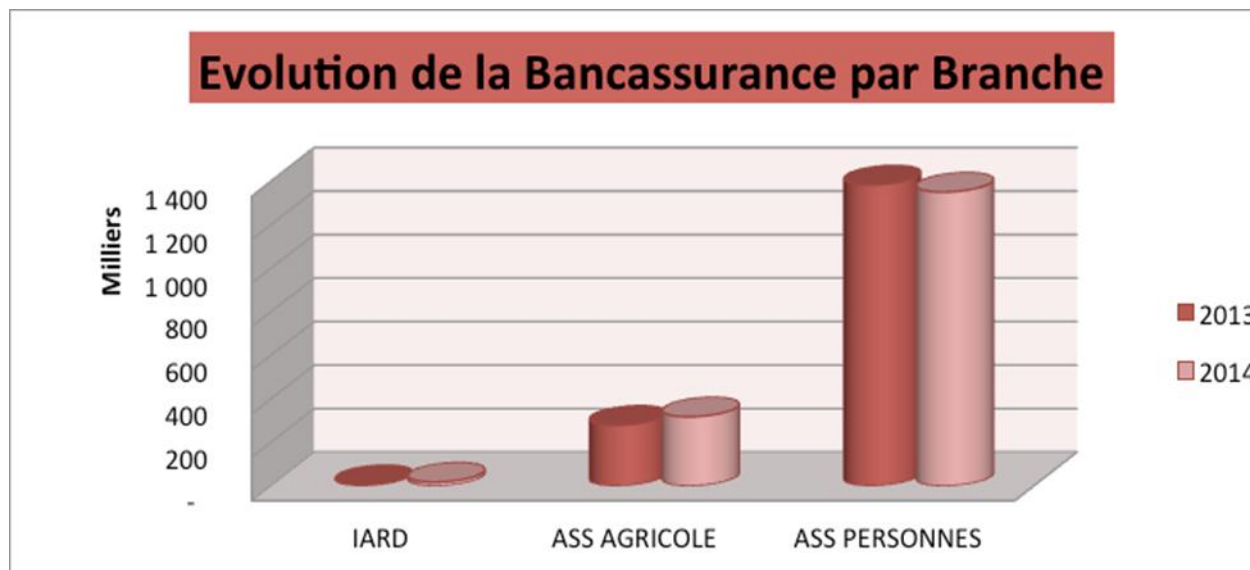
Tableau 01 :les avantages de la bancassurance

L'assureur	La banque	Le consommateur
<ul style="list-style-type: none"> • Accès a une nouvelle clientèle • Diversification des modes de distribution • Bénéfice de la bonne image et de la confiance souvent associées aux banques • Implantation rapide sur un nouveau marché grâce au réseau existant de la banque • Réduction de coûts de distribution par rapport aux agents traditionnels 	<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle source de revenue • Diversification des activités • « one stop shop » des services financiers • Fidélisation de la clientèle de la banque grâce a la diversité des produits et services • Coûts de distribution presque marginaux vu que les employés de la Banque eux-mêmes commercialisent-les produits d'assurance 	<ul style="list-style-type: none"> • Accessibilité a tous les services financiers de la banque • Produits d'assurance à des prix réduits grâce aux faibles coûts de distribution • Mode de règlement simplifié • Meilleure adéquation entre les besoins du client les solution qui lui sont proposées grâce à la relation privilégiée entre le client et son banquier

Source :Les perspectives de la bancassurance Développements et facteurs clefs de Succès, www.pwc.com/middle-east, p:05

En plus de ce qu'est démontré dans le tableau au-dessus, les banques perçoivent un intérêt lié à la commercialisation de produits d'assurance et que la vente des produits de bancassurance permet, également, d'augmenter le périmètre de commercialisation des réseaux bancaires et constitue, donc, un levier supplémentaire de rémunération des forces de vente, d'une part. D'autre part, la commercialisation des produits d'assurance permet aux banques d'identifier de nouveaux besoins en termes de produits bancaires et de mieux connaître les comportements de leurs clients. Ce dernier point est primordial, dans le cadre de la mise en œuvre d'une approche proactive de gestion du risque comme il est démontré au-dessous (schéma Un client qui souscrit une assurance vie possède un actif que la banque peut intégrer dans le cadre de la consolidation des risques de ce client. Par ailleurs, et au-delà du cross-selling (vente croisée) ainsi réalisé, il existe un réel effet de fidélisation de la clientèle : il est plus facile pour un client de résilier un seul produit bancaire que de résilier un ou plusieurs produits d'assurance.

Figure 04 : l'évolution de la bancassurance par branche



Source: Manel BRAHIMI, Dix années après son introduction dans le marché national, La bancassurance intimement liée au développement des AP, revue de l'assurance, N°14/ Juillet à Septembre 2016-Revue éditée par le Conseil National des Assurances, p:10

D'après le schéma n 04 la Production de la Bancassurance 2012-2014 Enregistrant un chiffre d'affaires de 1,7 milliards de DA en 2014 (tableau 01), 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%, les sociétés d'assurance de personnes 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

Tableau 02 : la production de la bancassurance 2013-2014

En milliers de da	IRD	ASS AGRICOLE	ASS PERSONNES	ASS CREDIT	TOTAL
2013	6293	279553	1384112	-	1669959
2014	17682	318182	1351061	-	1686925
TOTAL	23975	597735	2735173		

Source : Manel BRAHIMI, La bancassurance intimement liée au développement des AP, revue de l'assurance, N°14/ Juillet à Septembre 2016-Revue éditée par le Conseil National des Assurances, p:10.

L'évolution du marché de la bancassurance marque une forte croissance en 2013. En effet, le dynamisme affiché par cette activité a généré un encaissement de primes ayant dépassé la barre du 1,6 milliard de dinars, réalisant, de ce fait, une croissance de 26,9%, soit une plus-value de 356 millions de dinars par rapport à l'année 2012⁹⁶

D'un point de vue institutionnel, le cadre mis en place en Algérie et la cohérence entre la loi bancaire et la loi des assurances et d'autres lois et dispositions légales, réglementaires et conventionnelles, permet d'opérer les activités de bancassurance à l'identique que dans des pays plus mûrs économiquement. D'un point de vue opérationnel, les dispositifs mis en place entre les établissements bancaires et les compagnies d'assurance, vont dans le bon sens et les résultats liés à l'activité de bancassurance (aussi bien dans les comptes de résultats des banques que dans celui des montants) montrent que le potentiel est important. Néanmoins, le modèle algérien est contraint par une spécificité forte de l'économie algérienne à savoir la faiblesse actuelle de son secteur financier. Au-delà d'une activité d'intermédiation bancaire forte, la bancassurance, et plus généralement le secteur des assurances, a besoin, pour se développer, d'un marché financier volumineux et dynamique afin d'offrir des débouchés en termes d'investissement et, donc, de placement et d'épargne⁹⁷.

Résultats:

La bancassurance c'est une intermédiation qui permet aux assureurs de se déployer davantage sur le marché des assurances, donnant, ainsi, l'opportunité aux clients d'accéder aux prestations bancaires et aux produits d'assurances au niveau d'un seul guichet. Cette mutation intervenue dans la sphère financière, au titre de la réforme globale du système financier, a induit un développement progressif de la bancassurance qui, compte tenu de l'évolution des statistiques, augure de perspectives prometteuses. Les chiffres de 2013 publiés par le conseil national des assurances confirment cette tendance vers une croissance non négligeable de ce créneau. Aussi, traduisent-ils le fort potentiel que renferme le marché de la bancassurance, en particulier, en termes d'assurance de personnes, un segment très encouragé par l'intervention bancaire à ce niveau, mais aussi, par la réglementation qui a instauré une certaine synergie entre banquiers et assureurs dans le cadre de cette intermédiation. Une interaction profitable aux banques qui, en parallèle de leur missions classiques, ont eu cette opportunité de proposer d'autres services bancaires, et par conséquent, d'optimiser leur rentabilité, ainsi que ceux des assureurs, à travers un accès plus large à l'épargne clientèle des banques, pour intéresser un plus grand nombre de souscripteurs aux produits de l'assurance. mais il faut comprendre qu'il y a des facteurs du succès pour la bancassurance Algérienne qui sont des composantes plus diverses que la législation, les habitudes de consommation, l'importance des réseaux bancaires et assurantiels font que le concept de bancassurance s'intègre ou ne s'intègre pas au marché préexistant de l'assurance et permettre de bénéficier des avantages de cette stratégie. et si certains facteurs sont absents, la bancassurance tarde à se développer, tel que:

-l'absence d'adaptation des produits peut freiner son expansion ;

⁹⁶Louaheb Karim, op.cit. P-p: 14-15.

⁹⁷Louaheb Karim, op.cit, p-p: 14-15.

-la législation et la réglementation (l'exemple de la Royaume-Uni -Financial Services Acte en 1986 – en a complètement stoppé le développement de la bancassurance). Ces deux facteurs relative à la bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement sont, bien évidemment, tout à fait essentielles et influencent véritablement les conditions de succès. Les avantages fiscaux peuvent inciter fortement les consommateurs à investir dans un produit d'assurance vie ou de retraite plutôt qu'un autre. Des changements de législation en la matière peuvent influencer de façon positive ou négative les ventes d'un produit.
Dumodèledansunpays.

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

-Le réseau de distribution: Une implantation géographique structurée et dense du réseau bancaire est un élément de premier ordre pour parvenir au succès. Car ce facteur permet aux sociétés Algériennes d'assurance de bénéficier du réseau bancaires et choisir une implantation géographique qui permet à une grande couverture du marché.

-la création d'un modèle de gestion intégré c'est une étape primordiale au succès car ce modèle d'intégration entre les activités bancaires et assurantielles a, sans aucun doute, permis aux bancassureurs de prendre un avantage concurrentiel déterminant et élimine ou diminue les inconvénients du marché Algérien des assurances.

Ainsi il est tout à fait primordial de mettre en place une formation adaptée et de motiver principalement financièrement les vendeurs en place. La formation et la politique de rémunération sont souvent propres à chaque banque (bancassureur) et s'intègrent dans le modèle de culture et histoire de chaque entreprise.

La bancassurance est sans nul doute 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 de bancassurance ne peut qu'élargir davantage leur gamme de produits, fidéliser leurs clients et surtout assurer la croissance des marges bancaires par des rentrées régulières de fonds.

Conclusion

Depuis l'apparition de la loi 06/04 qui a autorisé la distribution des produits d'assurances via le réseau bancaire, le marché des assurances de personnes en Algérie a connu son essor à travers ce réseau de distribution, mais le marché de la bancassurance reste toujours un marché sous exploité à cause des lois réglementaires strictes qui ont freiné son

Développement. Telles que la limite qui n'atteint même pas le cinquième pour les banques en actionariat dans une compagnie d'assurance, la limite en termes de commission En outre, la non diversification des produits distribués qui se limite principalement sur la temporaire au décès avec loin derrière l'assurance voyage à l'étranger.

chapitre3 : la bancassurance au sein de la compagnie AXA

Introduction

Dans ce chapitre présentera la compagnie ou nous avons fait notre stage AXA assurance et ses différents produits distribués. Puis présentation de son système de l'environnement de la compagnie, une analyse les points forts et faibles de la compagnie.

Dans une première section nous nous proposons de présenter notre organisme d'accueil « AXA Algérie » ainsi son historique .dans la deuxième section nous présentons les différentes produits distribués par AXA assurance et leur commercialisation ,au bénéfice de sa clientèle et de large public via son réseau d'agence a cet effet , une convention portant sur les modalités de distribution de ce type de produits a été signée.

Section 1 la présentation d'AXA :

1.1: AXA dans le monde :⁹⁸

Présents dans 57 pays, les 160 000 collaborateurs d'AXA s'engagent aux côtés de 108 millions de clients. Nos expertises s'expriment à travers une offre de produits et de services adaptés à chaque client dans trois grands domaines d'activité : l'assurance dommages, l'assurance vie, épargne, retraite & santé et la gestion d'actifs.

Les activités d'AXA sont géographiquement diversifiées, avec une concentration sur les marchés d'Europe, d'Amérique du Nord et de la région Asie-Pacifique.

1.2.L'histoire d'AXA :⁹⁹

AXA a pour origine l'association de plusieurs mutuelles régionales d'assurance : « les Mutuelles Unies ».

1982 : Prise de contrôle du Groupe Drouot.

1986 : Acquisition du Groupe Présence.

1988 : Transfert des activités d'assurance à la Compagnie du Midi (qui deviendra AXA Midi puis AXA).

1992 : Prise de contrôle de The Equitable Companies Incorporated (États-Unis), qui deviendra AXA Financial, Inc. (« AXA Financial »)

1995 : Prise de participation majoritaire dans National Mutual Holdings (Australie), qui deviendra AXA Asia Pacific Holdings Ltd. (« AXA APH »)

1997 : Fusion avec la Compagnie UAP

2000 : Acquisition (i) par Alliance Capital, filiale de gestion d'actifs d'AXA, de la société Sanford C. Bernstein (États-Unis), qui deviendra Alliance Bernstein (devenu AB) ; (ii) des intérêts minoritaires d'AXA Financial ; et (iii) de la société japonaise d'assurance vie Nippon

⁹⁸ AXA assurance Algérie

⁹⁹ | DOCUMENT D'ENREGISTREMENT UNIVERSEL - RAPPORT ANNUEL 2021 - AXA

Dantai Life Insurance Company ; et Cession de Donaldson, Lufkin & Jenrette (États- Unis) au Groupe Crédit Suisse

2004 : Acquisition du groupe d'assurance américain MONY.

2005 : Fusion de FINAXA (actionnaire principal d'AXA à cette date) dans AXA

2006 : Acquisition du Groupe Winterthur

2008 : Acquisition de Sagueros ING (Mexique).

2010 : Retrait volontaire de la cote du New York Stock Exchange d'AXA SA puis dés enregistrement auprès de la Securities and Exchange Commission (SEC) ; et Cession par AXA UK d'une partie de ses activités Vie, Retraite et Prévoyance à Résolution Ltd.

2011 : Cession (i) des activités d'assurance Vie, Épargne et Retraite d'AXA en Australie et Nouvelle-Zélande et acquisition des activités d'assurance Vie, Épargne et Retraite d'AXA APH en Asie ; et (ii) d'AXA Canada au groupe d'assurance canadien Intact.

2012 : Lancement de ICBC-AXA Life, une co-entreprise d'assurance Vie avec ICBC en Chine ; et Acquisition des opérations d'assurance Dommages d'HSBC à Hong Kong et Singapour.

2013 : Acquisition des opérations d'assurance Dommages d'HSBC au Mexique.

2014 : Acquisition de (i) 50 % de TianPing, société chinoise d'assurance Dommages ; (ii) 51 % des activités d'assurance de Grupo Mercantil Colpatría en Colombie ; et (iii) 77 % de Mansard Insurance plc au Nigeria.

2015 : Acquisition de Genworth Life style Protection Insurance ; et Lancement d'AXA Strategic Ventures, un fonds de capital-risque destiné à investir dans des startups innovantes dans les secteurs des services financiers et de l'assurance. **2016** : Cession des activités britanniques de gestion de patrimoine et d'épargne-retraite (hors plate-forme) ainsi que des activités de prévoyance en direct à Phoenix Group Holdings.

2017 : Annonce de l'intention d'introduire en bourse une part minoritaire des activités américaines d'AXA (devant rassembler l'assurance Vie, Épargne, Retraite et la part du Groupe AXA dans AB), sous réserve des conditions de

Marché, décision stratégique visant à créer davantage de flexibilité financière afin d'accélérer la transformation d'AXA, en ligne avec les objectifs d'Ambition 2020 ; et Lancement d'AXA Global Paramétriques, une nouvelle entité permettant d'accélérer le développement des offres d'assurance paramétrique, d'enrichir la gamme de produits proposés aux

Clients et d'étendre leur commercialisation auprès des PME et des Particuliers.

2018 : Acquisition du Groupe XL, formant ainsi le n° 1 mondial du secteur de l'assurance Dommages des Entreprises ; et Introduction en bourse de la société américaine Equitable Holdings, Inc.¹⁰⁰ sur le New-York Stock Exchange.

2019 : Cession du solde de la participation d'AXA dans Equitable Holdings, Inc. (EQH)¹⁰¹; et Acquisition de la participation résiduelle de 50 % d'AXA Tianping

2020 : Cession des activités Vie et Épargne, Dommages et Retraite d'AXA en Pologne, République tchèque et République slovaque, à UNIQA Insurance Group AG.

2021 : Cession des activités Vie, Épargne et Dommages en Grèce à Generali ; Conclusion d'un accord afin de céder (i) les activités d'assurance en Malaisie à Generali et (ii) AXA Insurance Pte Ltd (AXA Singapour) à HSBC ; Cession des activités d'assurance d'AXA dans la région du Golfe à Gulf Insurance Group ; Regroupement des activités d'assurance Dommages en Inde de Bharti AXA General Insurance Company Limited avec celles de ICICI Lombard General Insurance Company Limited. En échange de la cession de Bharti AXA GI, AXA et Bharti recevront un total de 35,8 millions d'actions ICICI Lombard ; et Cession des activités bancaires d'AXA en Belgique (AXA Banque Belgique) à Crelan Banque et conclusion d'un accord de distribution de long terme en assurance dommages et prévoyance, effectif à partir du 1er janvier 2022, étendant l'accord existant entre r AXA Banque Belgique et AXA Belgique à l'intégralité du réseau bancaire de Crelan. Pour de plus amples informations sur les filiales du Groupe (incluant les pourcentages d'intérêts et de droits de vote du Groupe), veuillez-vous référer à la Section 6.6 - Note 2 « Périmètre de consolidation » du présent Rapport Annuel

1.3. AXA en Algérie :¹⁰²

L'activité commerciale d'AXA en Algérie a démarré en Novembre 2011. Notre présence s'inscrit sur du long terme, c'est pourquoi nous avons opté pour un partenariat privilégié et un ancrage solide en s'associant avec le Fonds National d'Investissement et la Banque Extérieure d'Algérie. Ce sont deux partenaires publics essentiels de l'économie algérienne qui partagent le même objectif de croissance économique.

Dans le cadre de ce partenariat, le Groupe AXA détient 49% du capital, 36% par le FNI et 15% par la BEA.

AXA se positionne sur le marché algérien comme un assureur généraliste, présent tant sur le marché de l'assurance Dommages que sur celui de l'assurance de personnes.

AXA est associé dans la création de deux compagnies d'assurance, dont il a hérité le management : AXA Assurance Algérie Dommages, avec un capital de 3.15 Mds de DA et AXA Assurance Algérie Vie avec un capital de 2.25 Md DA.

¹⁰⁰Anciennement AXA Equitable Holdings, Inc

¹⁰¹ Hors actions ordinaires d'EQH, liées aux actions livrées au titre des obligations émises par AXA obligatoirement échangeables en actions d'EQH, échues en mai 2021

¹⁰² AXA assurance Algérie

Nos partenaires :

Le Fonds National d'Investissement est l'institution financière de l'Etat algérien chargée du financement des projets économiques visant au développement de l'économie nationale. Né de la restructuration de la Banque Algérienne de Développement (BAD) en 2009, le fonds est doté d'un capital de 150 milliards de dinars et a pour rôle d'apporter un financement à long terme, pour accompagner des projets d'investissements avec des opérateurs locaux et des investisseurs étrangers.

La Banque Extérieure d'Algérie est la première banque en Algérie et l'une des plus grandes banques en Afrique. Acteur majeur du développement et du financement de l'économie algérienne depuis sa création, le 1er octobre 1967. Société par actions détenue à 100% par l'Etat algérien, elle a pour activité la production bancaire et le financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services. Son réseau de distribution est constitué de 86 agences réparties sur l'ensemble du territoire national.

1.4. Structure d'AXA assurance Algérie

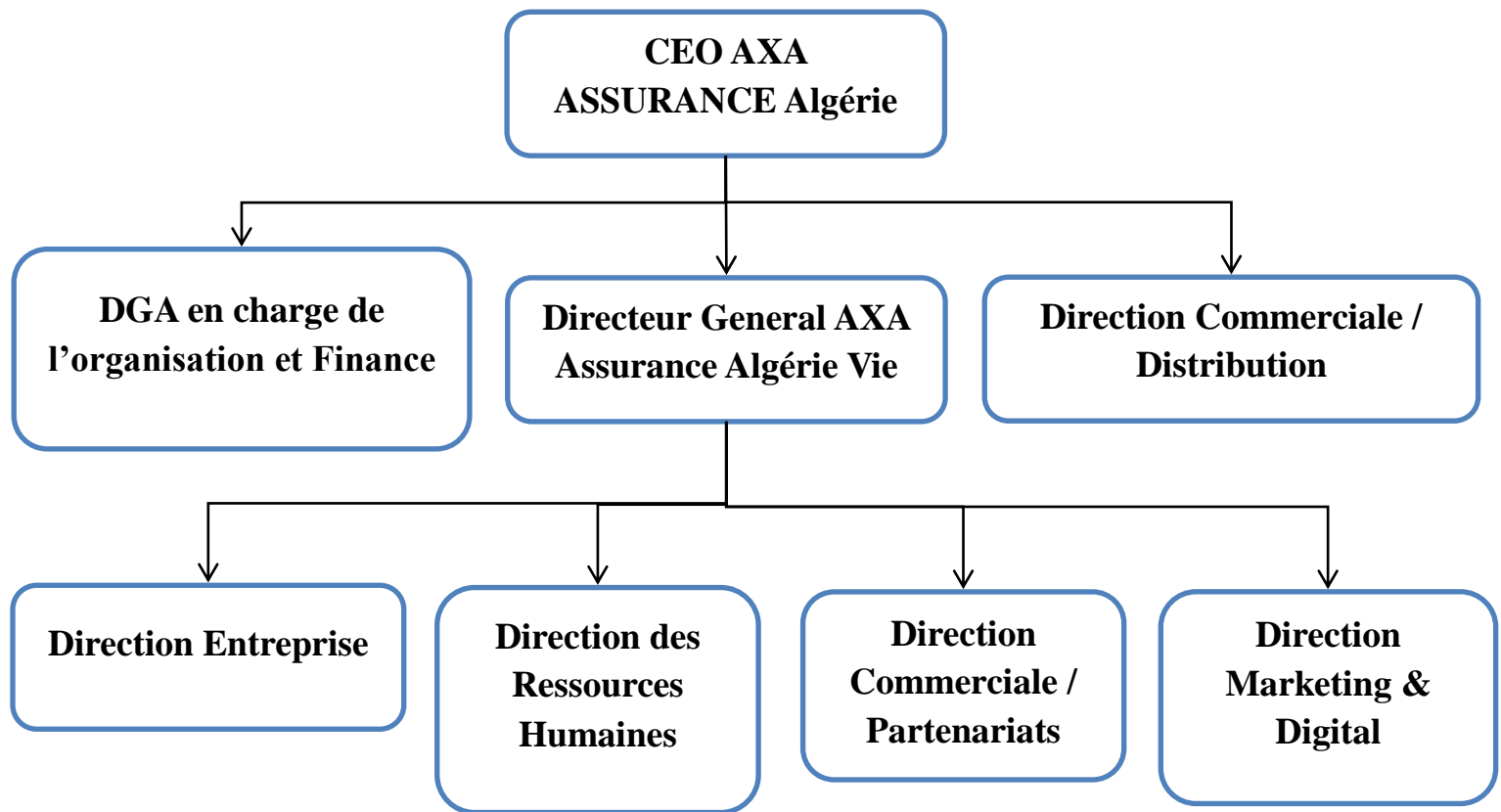
1.4.1. Direction générale

Pour atteindre ses objectifs, la direction d'AXA assurance Algérie s'organise comme suit :

1.4.1.1: Organigramme d'Axa Algérie

La figure ci-dessus représente l'organigramme d'Axa Algérie.

Figure n° 04 : Organigramme d'Axa Algérie



Source : DocumentinterneàAxa

1.4.2. Répartition en Algérie :

AXA assurance Algérie se réparties sur le territoire national en différente régions représentées comme suit :

C/ Protection des personnes

Cette assurance protège les souscripteurs et leur famille contre les pertes financières liées aux évènements suivants :

- Les aléas de la vie, comme les accidents, les soins sur le long terme, les invalidités, etc. Ces produits garantissent une compensation aux souscripteurs (Activités Vie);
- La maladie : les clients ont besoin d'être indemnisés des frais médicaux et d'hospitalisation qu'ils engagent (Activités Santé);
- Le décès : les clients souhaitent qu'un capital ou qu'une pension mensuelle revienne à un bénéficiaire (Activités Vie).

D/ Protection des biens

Les clients doivent protéger leurs biens en cas de dommages ou de pertes. Ils ont également besoin de protection lorsqu'ils causent la perte ou l'endommagement de biens d'autrui. AXA fournit :

- Une protection contre les dommages et les pertes subis par le souscripteur pour ses biens (automobiles, habitations, etc.) (Activités dommages aux biens);
- Une assurance responsabilité pour couvrir les dommages que le souscripteur peut causer à la vie ou aux biens d'un tiers (Activité Dommages aux personnes).

1.5.2. Besoins des entreprises

AXA répond aux besoins des entreprises grâce à de multiples services.

A/ Préparation du plan épargne retraite pour les employés

Afin d'être attrayantes pour les employés, mais aussi selon l'environnement réglementaire local. Les petites, moyennes et grandes entreprises peuvent avoir des solutions de retraite collectives.

B/ Protection vie

Les sociétés ont besoin d'une assurance santé collective pour leurs employés. Le produit d'assurance approprié dépendra des besoins et des caractéristiques des employés telles que l'âge moyen, la

Proportion d'hommes et de femmes, etc.

C/ Protection des biens (Activités d'assurance dommages)

Les sociétés ont besoin d'une assurance pour couvrir les dommages causés à leurs actifs, qui comprennent les personnes (employés) et les biens (flottes automobile, bureaux, équipement et stocks).

Les sociétés ont également besoin d'une assurance pour les protéger contre les préjudices

Éventuellement causés à des tiers et pour couvrir la perte de gains, comme le cas d'une interruption temporaire de leurs activités.

1.6. Principes Fondamentaux de l'assurance

Comme toute compagnie d'assurance AXA suit certains principes.

1.6.1. Principe de solidarité

L'assurance est basée sur le fait que seul un nombre limité de ses assurés subiront une perte. Ainsi, les souscripteurs ne subissant aucun sinistre subventionnent les autres assurés moins chanceux. Ce principe s'applique surtout à l'assurance non-vie.

1.6.2. Mutualisation des risques

Seul un nombre limité d'assurés subira une perte au même moment et avec la même intensité. La mutualisation permet d'indemniser un particulier (pour une perte, par exemple) à un montant bien plus élevé que la prime qu'il aura versée.

1.6.3. Inversement de la chaîne de valeur

L'assurance est la seule activité dans laquelle les clients payent pour un service ou un produit avant de le consommer. Ils acceptent de payer une prime pour s'assurer d'être couvert contre tout risque éventuel. La prime reçue est investie par la société d'assurance jusqu'à la déclaration du sinistre ou l'expiration de la police d'assurance.

Les sinistres sont relativement prévisibles, la plupart des contrats sont à long terme et la prime des contrats à court terme ne pouvant pas être restituée car:

- l'horizon d'investissement des assureurs est généralement à long terme.
- En outre la fréquence des sinistres baisse (-20% dans le domaine de l'automobile et moins de 10% dans le domaine de l'habitation).

1.6.4. Aversion au risque

Le concept d'assurance est fondé sur l'aversion au risque des particuliers et des entreprises et sur le fait qu'ils soient disposés à payer une prime pour couvrir les dommages potentiels causés par un événement incertain.

1.6.5. Principe de réserve

Un contrat d'assurance à long terme nécessite de la part des assureurs de tenir des promesses financières qui ne sont pas à l'abri de l'incertitude. La science actuarielle est la discipline qui évalue cette incertitude via des modèles de statistiques et mathématiques pour s'assurer que le produit proposé convienne le mieux aux clients d'AXA. Dans la plupart des pays, les produits d'assurance à long terme sont réglementés pour garantir que les assureurs peuvent tenir leurs

engagements. Le principe de réserve est crucial et le niveau de la réserve est défini par des méthodes de calculs complexes pour garantir la solvabilité à long terme.

1.6.6. Loi des grands nombres

Les événements imprévisibles deviennent plus prévisibles lorsqu'ils sont examinés comme un portefeuille : il est possible de prévoir le comportement d'un seul assuré, mais impossible de prévoir celui d'un million d'assurés.

Section 2 : les produits d'assurance distribués par axa :

2.1. Assurance automobile :¹⁰³

Parce que tout le monde n'a pas les mêmes besoins, ni les mêmes exigences, AXA vous propose des garanties principales regroupées en 3 formules d'assurances auto adaptées à chacun. Découvrez nos différentes gammes d'assurances auto qui répondent à vos attentes !

Formule tous risques Tout en 1 : Grâce à notre formule Tous Risques, roulez en toute sérénité en bénéficiant de la meilleure couverture possible. Elle prend en charge le remboursement d'un maximum de frais suite à tous types d'accidents.

Formule Classic + : L'assurance dommage collision qui vous protège jusqu'à la valeur réelle en cas de collision, de vol ou d'incendie.

- Obtenez votre remboursement sans attendre les recours.
- Adressée à tous les véhicules sans limitation d'âge.

Formule Classic :

- Bénéficiez des garanties essentielles pour couvrir votre voiture et vous protéger au volant.
- Garantie dommage et collision avec 2 limites de remboursement: 30 000 DZD et 100 000 DZD

2.2. Assurance voyage :¹⁰⁴

- **Formule Tunisie**: Couvrant les frais médicaux à hauteur de 5.000 € pour vos voyages en Tunisie.
- **Formule Turquie** : Couvrant les frais médicaux à hauteur de 10.000 € pour vos voyages en Turquie.
- **Formule Essentielle**: Couvrant les frais médicaux à hauteur de 30.000 € pour vos voyages dans le monde entier et les pays Schengen sauf USA, Canada, Japon, Singapour.
- **Formule Complète**: Couvrant les frais médicaux à hauteur de 50.000 € pour vos voyages dans le monde entier et les pays Schengen.

¹⁰³AXA assurance Algérie

¹⁰⁴AXA assurance Algérie

Souscrivez en famille ou en groupe et bénéficiez de réductions allant jusqu'à 43% selon le nombre de voyageurs:

Famille :

- Un couple : 25% de réduction
- Une famille de 3 personnes : 33% de réduction
- Une famille de 4 personnes : 37% de réduction
- Une famille de 5 personnes : 41% de réduction
- Une famille de 6 personnes : 42% de réduction
- A partir de 7 personnes : 43% de réduction

Des tarifs adaptés, les enfants de moins de 16 ans bénéficient d'une remise automatique de 50%.

Des garanties indispensables :

- Prise en charge des frais médicaux jusqu'à 50 000 €.
- Rapatriement en cas de décès.
- Visite d'un proche en cas d'hospitalisation supérieure à 10 jours
- Indemnité en cas de prolongation de séjour.
- Possibilité de report de la date d'effet ou de remboursement de la prime en cas de refus de visa.
- Indemnité en cas de retard, de perte et/ou vol des bagages.
- 97% de nos assurés sont satisfaits de la rapidité de prise en charge par notre service d'assistance.

2.3.Assurance maison :¹⁰⁵

Parce que protéger votre domicile est essentiel, AXA vous propose une multirisque habitation adaptée à vos besoins.

AXA vous propose une combinaison de deux assurances, la multirisque habitation (MRH) pour assurer votre logement ainsi que votre mobilier contre les aléas de la vie quotidienne, mais aussi l'assurance catastrophe naturelle (CATNAT) qui vous couvre contre les dégâts causés par une catastrophe naturelle déclarée par l'état.

Optez également pour nos garanties en option pour une couverture complète ou pour notre service d'assistance à domicile 24h/24 et 7j/7.

L'assistance à domicile :

L'assistance à domicile est un service optionnel qui vous permet de bénéficier de notre service d'intervention d'urgence en cas de problème de plomberie, d'électricité, de serrurerie ou de vitrerie.

¹⁰⁵AXA assurance Algérie

Nous enverrons des professionnels qualifiés pour prendre en charge votre urgence avec si nécessaire une pièce de rechange d'origine.

Ce service comprend :

- serrurier
- vitrierie
- électricité
- plomberie

2.4.: santé et famille :¹⁰⁶

L'assurance qui prend en charge vos frais de santé

2.4.1. AXA SAHTY

est une assurance qui vous permet de préserver votre capitale santé.

Elle est conçue pour réduire au maximum vos frais de santé en prenant en charge un maximum de prestations.

Simple, rapide et efficace : grâce à **AXA SAHTY** vous pouvez vous concentrer sur l'essentiel

: VOTRE RETABLISSEMENT !

Les + d'AXA SAHTY:

- Une prise en charge totale de vos frais réels de santé
- Une plateforme disponible 24h/24 et 7jours/7
- Plus de 110 centres conventionnés
- Trois formules transparentes adaptées à vos besoins
- Le savoir-faire du Leader Mondial dans l'assurance santé

Une gestion autonome via le portail AXA

Avec le portail client Santé AXA, vous pouvez effectuer vos demandes de remboursement à n'importe quel moment, où que vous soyez et sur tous vos appareils

2.4.2: assurance prévoyance individuelle :

Le bien-être de nos familles est notre but à tous, nous passons la majeure partie de notre vie à essayer de construire la vie la plus confortable pour eux, mais parfois, des événements imprévisibles peuvent survenir.

L'assurance prévoyance individuelle d'AXA vous garantit le maintien d'un niveau de vie confortable suite aux conséquences d'un accident ou d'une maladie et ainsi sécuriser l'avenir

¹⁰⁶AXA assurance Algérie

financier de votre famille si vous ne pouvez plus subvenir à vos besoins ou si vous n'êtes plus à leurs côtés.

- En cas de décès, AXA verse à vos proches le capital désigné à la souscription
- Vous avez la possibilité de désigner un ou plusieurs bénéficiaires dans votre contrat prévoyance individuelle.
- En cas d'accident ou maladie invalidante, AXA vous verse le capital que vous avez souscrit.
- Si vous avez une facilité de caisse, AXA rembourse à la banque le montant consommé, ainsi qu'un capital à vos bénéficiaires en cas de décès.

2.4.3: garantie accidents de la vie :

Chaque année, les accidents de la vie quotidienne font quelques milliers de décès ou blessés graves dont certains handicapés à vie. Les chutes, les brûlures, les électrocutions ou encore tout simplement dans le cadre des activités professionnelles, extrascolaires et domestique ou lors de vos activités de loisirs. En souscrivant à la GAV d'AXA les conséquences des dommages corporels survenant suite à un accident de la vie privé sont couverts en cas d'hospitalisation, d'invalidité ou de décès.

Des avantages pour faciliter votre quotidien:

- Prise en charge des frais médicaux et d'hospitalisation suite à un accident ;
- Versement d'un capital en cas d'invalidité Permanente Totale et Partielle;
- Versement d'un capital en cas de décès.
- Le choix entre deux formules selon vos besoins
- Possibilité de bénéficier de tarifs de groupes
- Des niveaux d'indemnisation très compétitifs allant jusqu'à 1 million de dinars
- Un service d'assistance exclusif à AXA 24h/24 et 7 jours sur 7 pour mieux vous accompagner (transport sanitaire médicalisé, organisation du transport et des frais de séjours pour la visite d'un proche, transfert du corps en cas de décès).

2.4.4. Assurance scolaire :

Chute, collision... vos enfants peuvent être victimes d'un accident sur le trajet de l'école ou dans l'enceinte même de leur établissement. Pour votre tranquillité, l'assurance scolaire d'AXA couvre vos enfants durant les activités scolaires et extrascolaires : à la cantine, au cours de la récréation, pendant une visite scolaire au parc, sur le trajet de la maison...

Les + d'AXA :

Vos enfants sont protégés pendant toutes les activités liées à leur scolarité :

- Sur le trajet maison-école (à pieds, en voiture, en bus...);
- Dans l'enceinte de l'établissement scolaire (en classe, durant la récréation, durant les activités sportives...etc.).

Ils sont également protégés durant leurs loisirs et activités extrascolaires : A la maison;

- Lors des sorties extrascolaires, pendant leurs loisirs et leurs activités sportives;
- Lors de leurs déplacements ou voyages en Algérie.
- Remboursements zéro franchise
- Axa complète les remboursements de la sécurité sociale et de la complémentaire santé.
- Le tout pour seulement 1180 DZD !

2.5.Banque et crédit :¹⁰⁷

Dans le cadre d'un emprunt, les établissements bancaires demandent la souscription d'une assurance qui garantit le remboursement du prêt, assurance qui est généralement une condition nécessaire à l'obtention d'un prêt.

L'assurance emprunteur d'AXA apporte une réponse pour assurer l'emprunt et libérer vos proches d'éventuelles créances.

En fonction de l'emprunt que vous aurez souscrit et en collaboration avec votre organisme prêteur, deux formules d'assurance emprunteur sont disponibles:

- Assurance Décès Emprunteur sur toute la durée du prêt
- Assurance Décès Emprunteur annuelle avec tacite reconduction

Les + d'AXA

- Vos proches sont libérés de toute créance grâce à la prise en charge du remboursement
- La disponibilité de notre produit d'assurance dans toutes nos agences AXA et le réseau bancaire de la SGA et la ABG
- Un paiement simplifié grâce au prélèvement automatique sur votre compte si vous souscrivez votre contrat dans l'une des agences

L'assurance Emprunteur est-elle obligatoire ?

Lors de la souscription d'un crédit bancaire, votre banque demande la souscription d'une assurance Emprunteur. Ceci vous assure le remboursement du crédit dû si un décès ou une maladie invalidante venait à survenir et ainsi libérer vos proches de toutes créances.

Quel est le montant de la garantie ?

Le montant du capital garanti est égal au montant du capital restant dû à payer au jour de son décès conformément au tableau d'amortissement au jour du constat de l'I.A.D par le médecin de l'assuré.

¹⁰⁷AXA assurance Algérie

2.6.L'assurance algérienne en chiffre :¹⁰⁸

Tableau N°3: MARCHE MONDIAL DES ASSURANCES

En millionsUSD	Amérique	Europe	Asie & Océanie	Afrique	Monde
2007	1 428 290	1 764 685	880 928	53 683	4 127 586
2008	1 450 408	1 703 713	1 013 120	52 829	4 220 070
2009	1 357 559	1 614 385	1 080 238	57 453	4 109 635
2010	1 403 784	1 615 190	1 257 313	59 400	4 335 687
2011	1 497 703	1 625 442	1 373 744	69 274	4 566 163
2012	1 566 617	1 540 684	1 420 177	71 472	4 598 950
2013	1 561 461	1 620 133	1 341 744	70 294	4 593 632
2014	1 576 073	1 695 091	1 413 431	70 116	4 754 711
2015	1 593 791	1 491 430	1 448 517	63 942	4 597 680
2016	1 616 070	1 448 819	1 578 542	59 408	4 702 841
2017	1 688 467	1 546 484	1 657 392	65 165	4 957 507
2018	2 652 866	1 746 976	1 679 803	69 374	6 149 019
2019	2 777 201	1 720 252	1 719 625	67 282	6 284 360
2020	2 805 892	1 666 442	1 754 520	60 190	6 287 044
Parts de marché 2020	44,6%	26,5%	27,9%	1,0%	100%

¹⁰⁸Conseil national des assurances

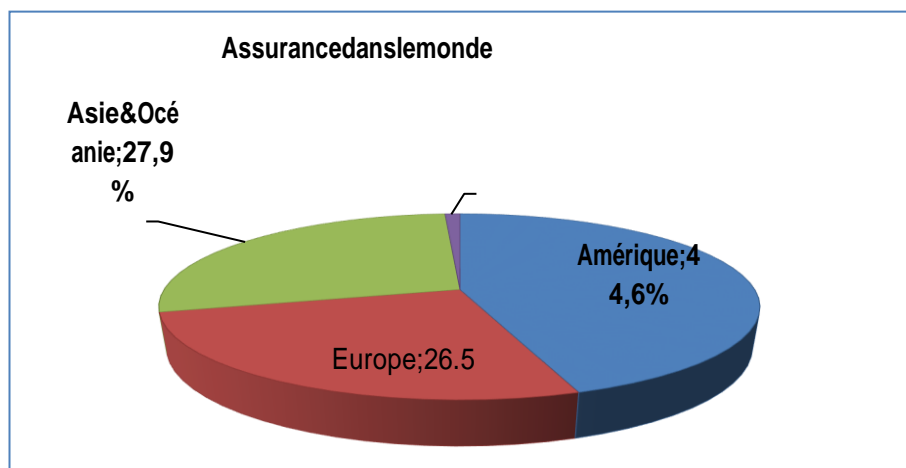


Figure N°6 : part des primes d'assurance dans le monde

2.7. MARCHE ALGERIEN DES ASSURANCES¹⁰⁹

Tableau N°4 : PRODUCTION GLOBALE D'ASSURANCE (2019/2020)

Unité : Millions de DA

	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Évolution	
	2019	2020	2019	2020	En %	En valeur
Assurances de dommages¹¹⁰	132222	126207	86,9%	87,2%	-4,5%	-6 015
Assurances de personnes¹¹¹	14037	12410	9,2%	8,6%	-11,6%	-1 627
Marché direct	146259	138617	96,1%	95,8%	-5,2%	-7642
Acceptations internationales	5 888	6 059	3,9%	4,2%	2,9%	171
Total	152148	144676	100%	100%	-4,9%	-7471

¹⁰⁹Conseil national des assurances

¹¹⁰Sans les données liées aux primes de la garantie PTA (Personnes transportées automobile).

¹¹¹Avec PTA.

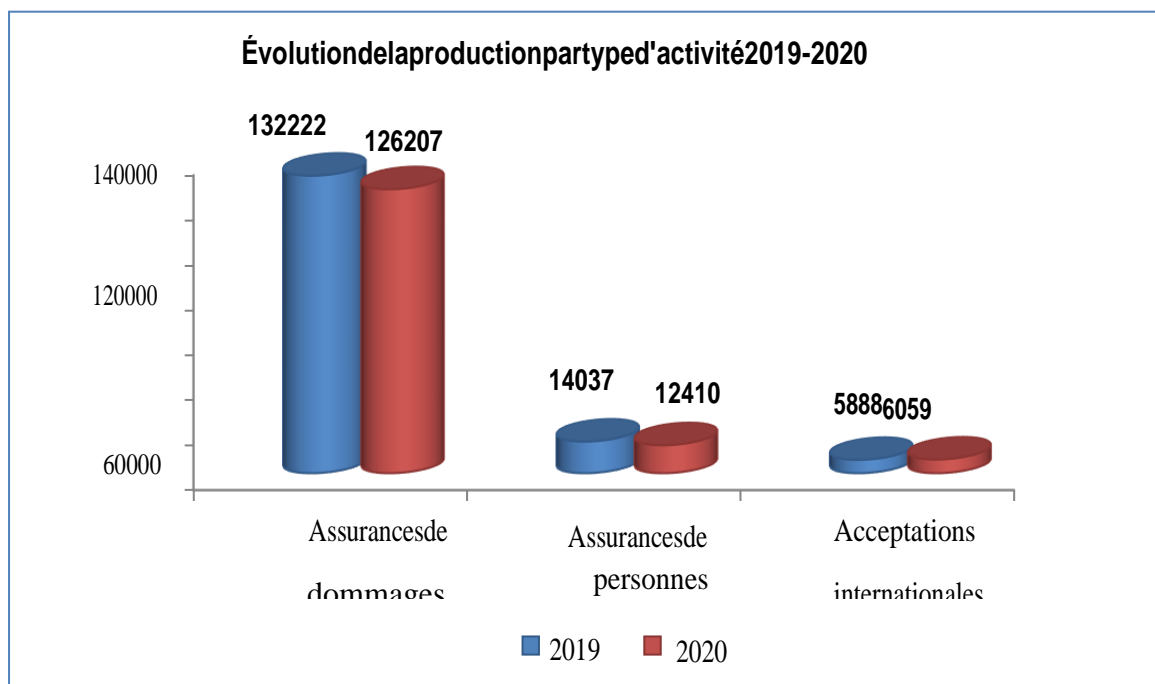


Figure N°7: évolution de la production par type d'activité

Tableau N°4 : Production des assurances de personnes par branche¹¹²

Unité : millions de da

	2019		2020		Variation	
	Montant	Part	Montant	Part	En %	En valeur
Accident	1 719	12,2%	1 451	11,7%	-15,6%	-267
Maladie	100	0,7%	50	0,4%	-49,9%	-50
Assistance	2 530	18,0%	740	6,0%	-70,8%	-1791
Vie-Décès	5 327	38,0%	5 281	42,6%	-0,9%	-46
Capitalisation	5	0,0%	0,4	0,0%	-92,7%	-5
Prévoyance collective	4 355	31,0%	4 887	39,4%	12,2%	532
Total	14037	100%	12410	100%	-11,6%	-1627

¹¹²Conseil national des assurances

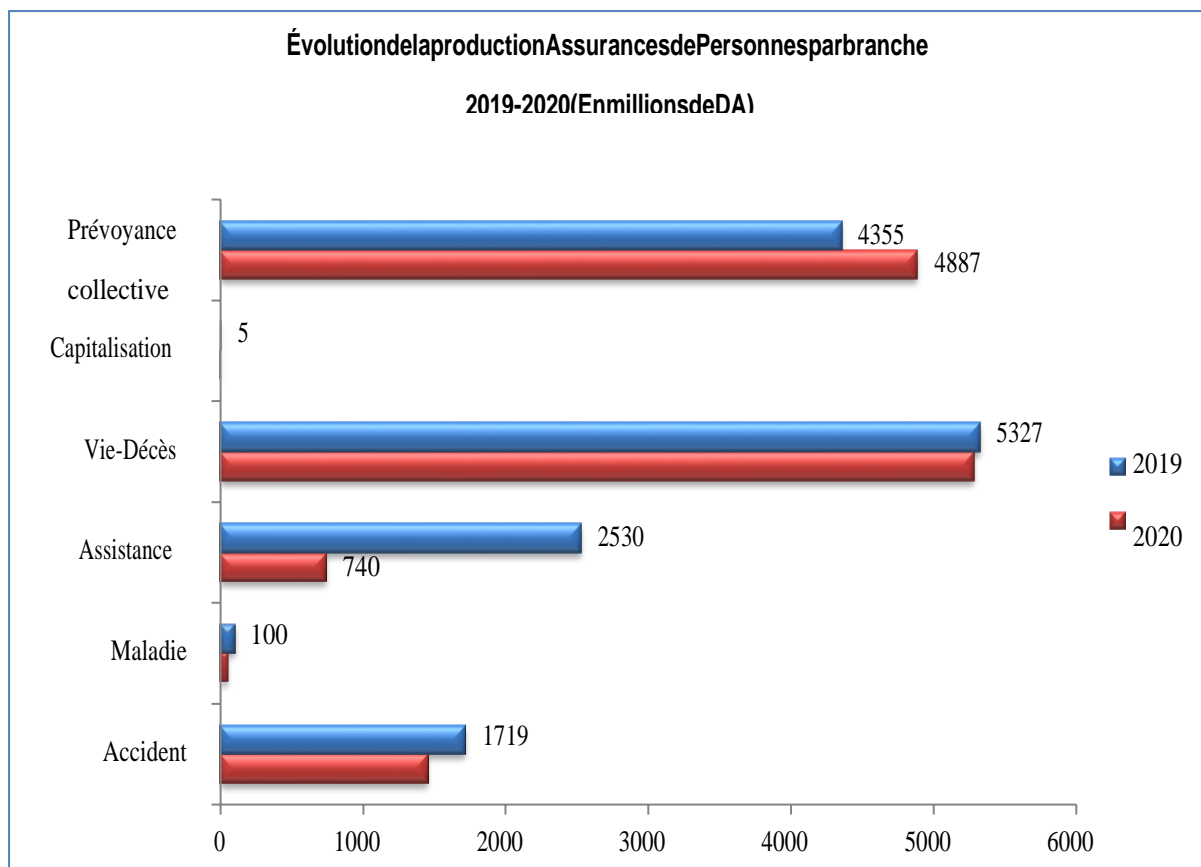


Figure N°8 : évolution de la production assurance de personnes par branche

Tableau N°5 : Indemnités des sociétés d'assurances de personnes par branche¹¹³

Unité : millions de da

	2019		2020		Variation	
	Montant	Part	Montant	Part	En valeur	En %
Accident	49	1,0%	58	1,2%	8	17,1%
Maladies	347	7,1%	347	7,3%	1	0,2%
Assistance	371	7,6%	215	4,5%	-156	-42,1%
Vie-Décès	890	18,1%	1 145	24,2%	256	28,7%
Capitalisation	33	0,7%	20	0,4%	-13	-39,1%
Prévoyance collective	3227	65,6%	2 951	62,3%	-276	-8,6%
Total	4917	100%	4737	100%	-181	-3,7%

¹¹³Conseil national des assurances

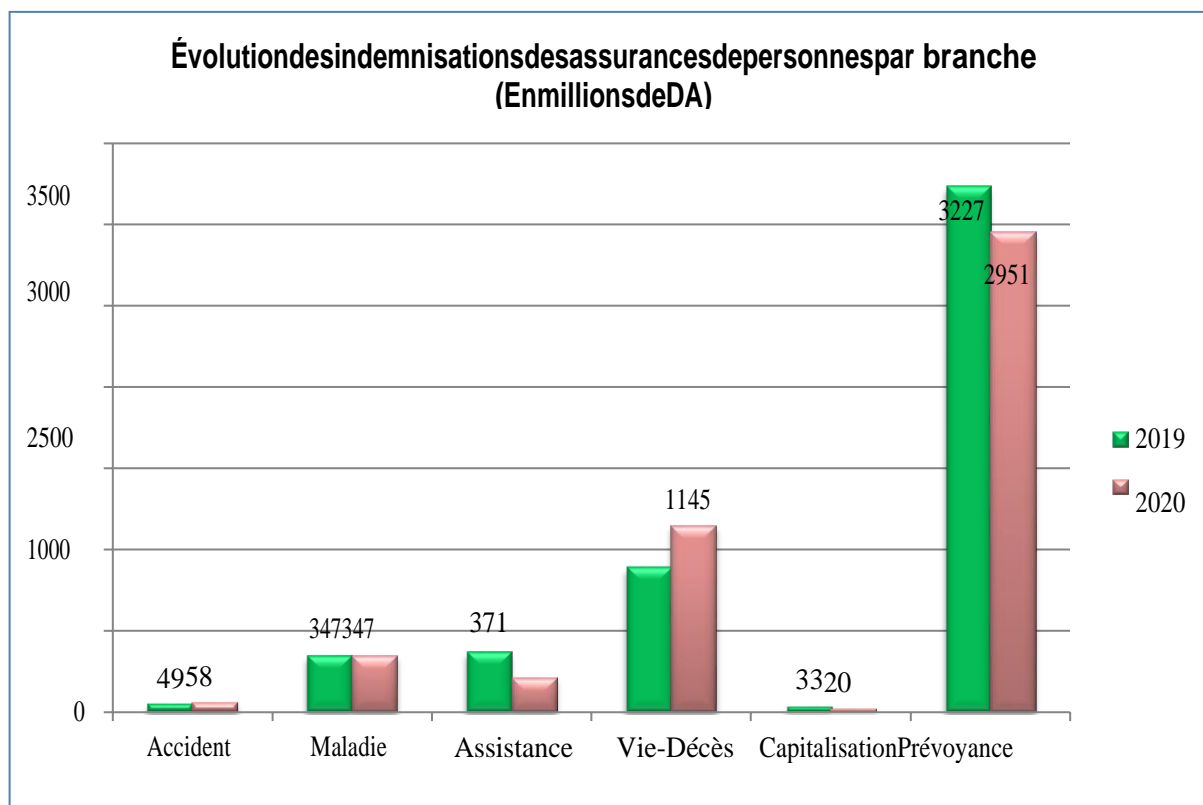


Figure N°9 : évolution des indemnités des assurances de personnes par branche

Tableau N°6 : Sinistres à payer en assurances de personnes par branche¹¹⁴

Unité : millions de da

	2019		2020		Variation	
	Montant	Part	Montant	Part	En valeur	En %
Accident	140	3,6%	184	4,0%	45	32,0%
Maladie	126	3,3%	139	3,0%	14	10,8%
Assistance	506	13,2%	280	6,1%	-226	-44,7%
Vie-Décès	1 310	34,1%	1 788	39,0%	479	36,6%
Capitalisation	18	0,5%	27	0,6%	8	45,5%
Prévoyance collective	1 746	45,4%	2 172	47,3%	425	24,4%
Total	3845	100%	4590	100%	745	19,4%

¹¹⁴16 Conseil national des assurances

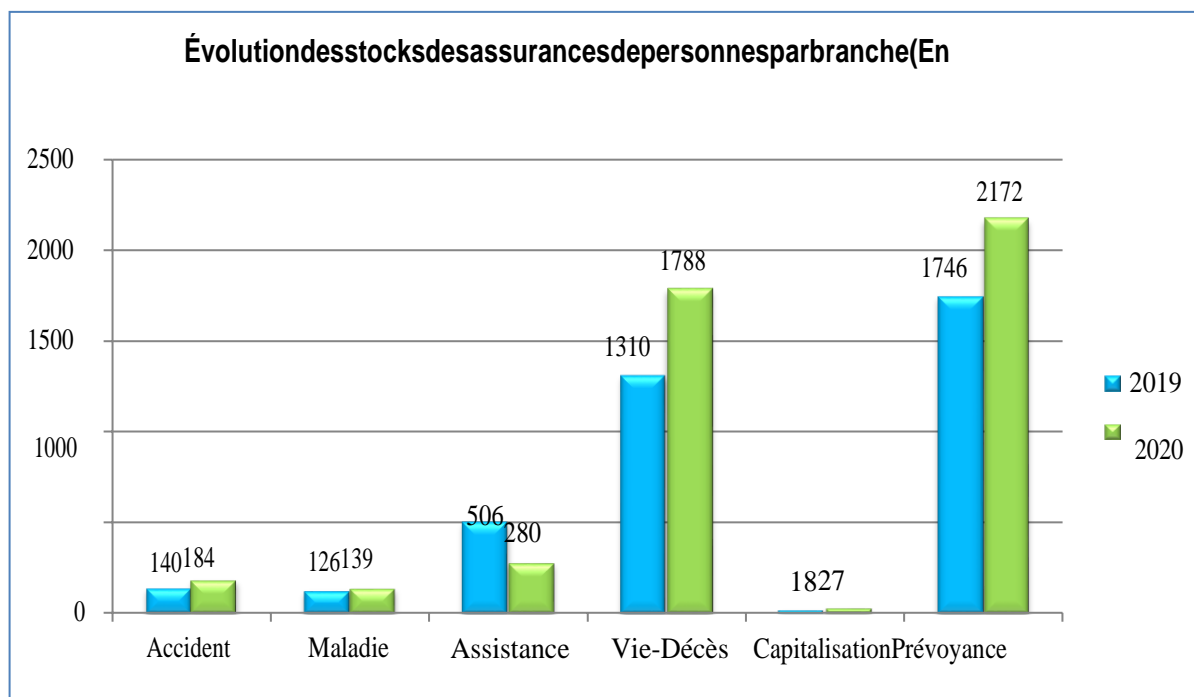


Figure N°10 : évolution des stocks des assurances de personnes par branche

Section 3 : la commercialisation des produits de bancassurance au niveau d'AXA

3.1. Les partenaires bancassurance d'AXA

3.1.1. Banque Extérieure d'Algérie

A. Nos produits à la Banque Extérieur d'Algérie

Grâce à notre partenariat avec la BEA, des espaces AXA vous accueillent dans le réseau d'agences BEA. Vous pouvez bénéficier de nos produits d'assurances pour particuliers :

- Assurance GARANTIE DES ACCIDENTS DE LA VIE;
- Assurance VOYAGE;
- Assurance SCOLAIRE;
- Assurance HABITATION;
- Assurance des CATASTROPHES NATURELLES.¹¹⁵

B. LES + AXA

- La majorité des produits AXA pour les particuliers sont disponibles au niveau du réseau d'agence de la BEA, consultez la liste des agences BEA éligibles;

¹¹⁵Axa assurance Algérie

- ONE STOP SHOP ... un même canal de vente pour les produits bancaires et d'assurances.

3.1.2.Société Générale Algérie

A. Nos produits à la Société Général Algérie

Grâce à notre partenariat avec votre banque SGA, notre assurance EMPRUNTEUR est distribuée dans tout le réseau d'agences SGA à travers le territoire national.¹¹⁶

B.LES + AXA

- Un contrat unique pour la souscription de votre crédit et son assurance;
- La disponibilité de notre produit d'assurance au niveau du réseau bancaire de la SGA;
- Un paiement simplifié grâce au prélèvement automatique sur votre compte;
- Les frais des examens médicaux sont à la charge d'AXA Assurance.¹¹⁷

3.1.3. BNP Paribas El Djazair

AXA votre ASSUREUR, BNP Paribas El Djazaïr votre BANQUE... Ensemble pour une meilleure protection 3

A.Nos produits BNP Paribas El Djazair

Grâce à notre partenariat avec votre banque BNP Paribas, notre assurance Habitation est distribuée au niveau de tout le réseau d'agences BNP Paribas à travers le territoire national.

B.LES + AXA

- La disponibilité de notre produit d'assurance au niveau du réseau bancaire BNP Paribas El Djazaïr;
- Le choix entre 3 formules selon la valeur de vos biens personnels (contenu);
- Un paiement simplifié grâce au prélèvement automatique sur votre compte;
- Exclusivité AXA ! Un service d'Assistance et d'intervention d'urgence à domicile en cas de problème de plomberie, d'électricité, de serrurerie ou de vitrerie.

3.1.4. Gulf Bank Algérie

AXA votre assureur, AGB votre BANQUE... Ensemble pour une meilleure protection

A. Nos produits chez AGB

Avec votre carte bancaire Internationale VISA ou Mastercard prépayée, classique, Gold ou Partinium... vous bénéficiez d'une assurance Voyage AXA annuelle avec des couvertures utiles en toutes circonstances: ¹¹⁸

¹¹⁶Axa assurance Algérie

¹¹⁷Axa assurance Algérie

B.Garantie

1. Transport sanitaire en cas de maladies ou d'accidents
2. Rapatriement de corps en cas de décès
3. Prise en charge des soins dentaires d'urgence
4. Prise en charge des frais médicaux et hospitalisation
5. Perte de bagages, maximum 40 Kg
6. Retard de vol de plus de 12 Heures
7. Retard de livraison de bagages de plus de 48 Heures
8. Capital versé en cas de décès ou d'incapacité
9. Prise en charge de la visite d'un proche parent en cas d'hospitalisations de l'assuré
10. Annulation / interruption de voyage Les garanties diffèrent selon le type de cartes.

C.LES + AXA

Votre banque AGB et AXA Assurance se mobilisent pour une meilleure protection !

Avec votre carte bancaire Internationale Visa ou Mastercard, bénéficiez d'une assurance Voyage AXA annuelle :

- Plus besoin de vous déplacer... notre assurance Voyage AXA est disponible dans votre agence AGB;
- Vous bénéficiez des garanties de l'assurance Voyage selon votre type de carte bancaire;
- Un prix attractif et un paiement simplifié grâce au prélèvement automatique sur votre compte.

3.2.Assurance emprunteur (ADE) :

3.2.1. Contexte de création et définition :

Dans le cadre d'une souscription de crédit, comment la banque peut s'assurer du remboursement de ses créances ?

Dans le cadre d'un emprunt, notamment d'un crédit immobilier, les établissements bancaires demandent la souscription d'une assurance qui garantit le remboursement du prêt par exemple : en cas de décès ou d'Invalidité Absolue et Définitive (DIAD)

- L'assurance emprunteur est généralement une condition nécessaire à l'obtention d'un prêt.

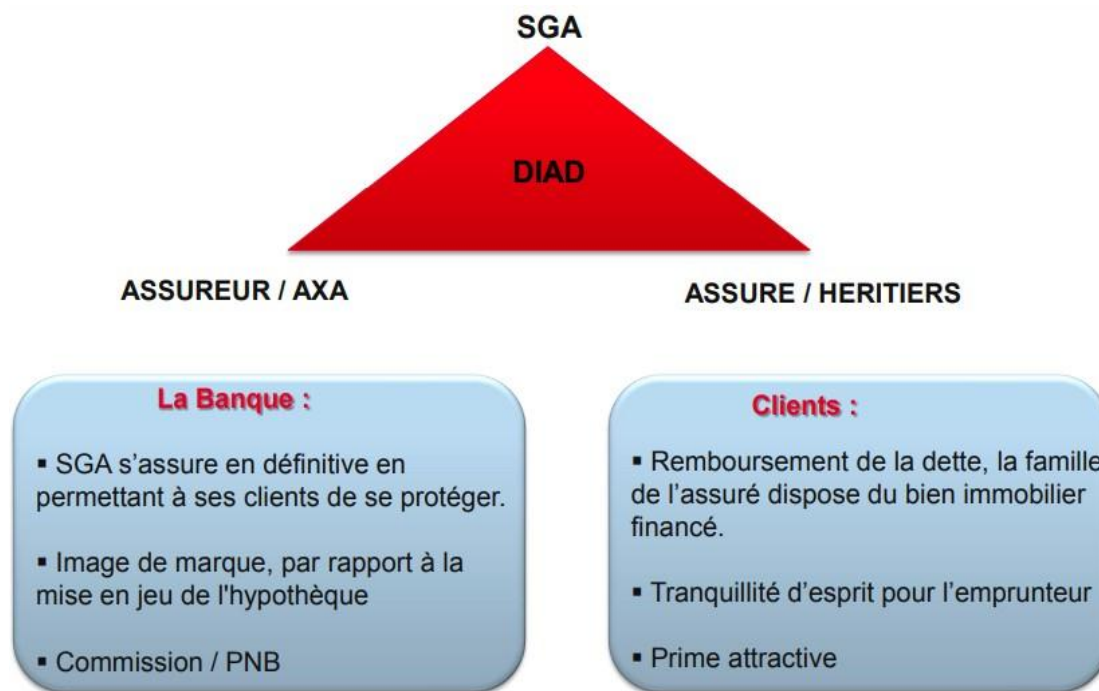
¹¹⁸Axa assurance Algérie

- Dans ce contexte, AXA apporte une réponse pour assurer l'emprunt et libérer les proches de l'emprunteur des éventuelles créances. AXA assure le remboursement du capital restant dû à l'organisme prêteur (exemple : SGA).

3.2.1.1. Définition :

L'assurance emprunteur est une assurance temporaire, limitée à la durée du crédit, qui garantit le remboursement à l'organisme prêteur du capital restant en cas de décès tel qu'il apparaît sur le tableau d'amortissement. Elle est complétée par la garantie de remboursement du capital restant en cas d'incapacité et d'invalidité permanente totale suite à une maladie ou un accident avant l'âge de 60 ans.

Capital assuré : C'est le montant du crédit octroyé par l'organisme prêteur. Exemple avec SGA mais s'applique à tous les partenaires de AXA



Source : fichier formation AXA assurance Algérie

3.2.2. Garanties :

AXA garantit le remboursement du capital restant en cas de décès ou d'IAD :

- Décès de l'emprunteur (avant son 70ème anniversaire) :

AXA garantit à SGA le remboursement du capital restant dû par l'adhérent au jour de son décès, tel qu'il apparaît sur le tableau d'amortissement. Sont garantis tous les risques de décès quelle qu'en soit la cause, sauf en cas d'exclusions prévues par les conditions générales.

- L'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'emprunteur assuré avant son 60ème anniversaire

Si à la suite d'un accident garanti ou d'une maladie, l'assuré reste atteint d'une invalidité absolue et définitive, AXA garantie à SGA le remboursement du capital restant dû par l'adhérent. Cette garantie est en inclusion avec la garantie décès.

L'assuré est déclaré en situation d'invalidité absolue et définitive, lorsqu'il est réputé depuis plus de 12 mois dans un état d'invalidité irréversible. Cette invalidité rend l'assuré :

- Incapable d'exercer une activité rémunérée
- Dépendant d'une assistance permanente d'une tierce personne pour les actes de la vie courante.

Admission : Emprunteurs âgés d'au moins 19 ans et au maximum de 65 ans à la date d'adhésion.

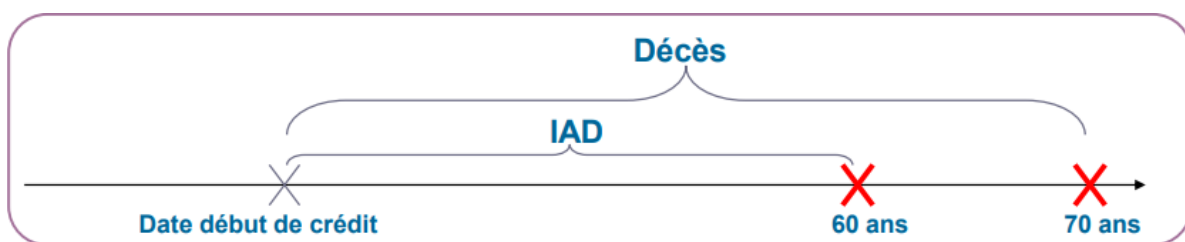
Prise d'effet : Dès le déblocage du prêt, l'adhésion est conclue pour toute la durée du prêt.

Note : Les garanties Décès et IAD sont obligatoires pour tout assuré.

Attention : L'âge limite de couverture est de :

70 ans révolus / fin du crédit → Garantie Décès

Age limite 60 ans révolus / fin du crédit → Garantie IAD



3.2.3.Processus de souscription :

A. Adhésion et tarification :

Tout client âgé entre 19 et 65 ans ayant contracté un crédit auprès de SGA, peut adhérer à cette assurance. Au moment où le client (assuré) fait sa demande de crédit, il doit remplir et signer

- ✓ Un formulaire d'adhésion, sur lequel figurent :
- ✓ Son nom, prénom, date naissance, adresse

- ✓ Sa profession
- ✓ Son état de santé et les infirmités éventuelles
- ✓ Le capital à assurer (montant du crédit)
- ✓ La durée du crédit
- ✓ Le nom de la banque bénéficiaire, en l'occurrence la Société Générale Algérie
- ✓ Un questionnaire de santé

Note : Le client devrait éventuellement subir d'autres formalités médicales.

Matrice des formalités médicales

Capital en DZD	Formalités
Inférieur ou égal à 10 000 000	DBS
Supérieur à 10 000 000	QM

DBS: Déclaration de Bonne Santé

QM : Questionnaire médical

Montant de financement > 10 000 000 de dinars → Adresser QM à AXA Assurance Algérie Vie pour accord d'assurance.

Au-delà de 40 millions → Un questionnaire financier devra être rempli par l'adhérent avant acceptation.

Montant de financement > 100 millions de dinars → Les prêts feront l'objet à la demande d'une étude et d'une tarification spécifique

Cas d'acceptation sans l'accord de l'assureur :

-Si le capital emprunté ou assuré est inférieur ou égal à 10.000.000 DZD et la Déclaration de Bonne Santé (DBS) est signée par l'adhérent

Cas d'une Demande d'accord d'assurance :

- Si l'adhérent refuse de signer la déclaration de bonne santé
- Si le capital est supérieur à 10.000.000 DZD

La prime d'assurance DIAD est payable mensuellement sur toute la durée du prêt, le taux de la prime est fixe à tous les emprunteurs quel que soit leur âge, la durée du crédit et le montant du prêt.

DIAD	Emprunteur	Co-Emprunteur/Caution
Taux Mensuel (du capital emprunté)	0.043%	0.030%
Quotité Assurée*	100%	100%

La prime d'assurance est égale à la multiplication du taux de prime par le montant du capital financé.

Exemple :

- Crédit ppi avec un seul emprunteur d'un montant de 1 000 000 da

	emprunteur
Taux prime	0.030%
Montant de la prime	430DZD

Montant de la prime mensuelle d'assurance :430 DZD

- Crédit PPI avec Co-emprunteur d'un montant de 1 000 000 DZD

DIAD	Emprunteur	Co-emprunteur/caution
Taux de prime	0.043%	0.030%
Montant de la prime	430 DZD	300 DZD

Montant de la prime mensuelle d'assurance :730 DZD

- Crédit PPI

Montant :5 000 000DZD

Durée : 20 ans /240 mois

Intérêt : 1%

DIAD	emprunteur	Co-emprunteur/ caution
Mensualité	0.043%	0.030%
Prime DIAD	430 DZD	300 DZD
Mensualité prêt	25 144.72	260644.72 DZD

Cas particulier A :

- Crédit avec période de différé :

Lorsque le prêt comprend un différé de remboursement, la prime relative à la période de différé est payable sous la forme d'une prime unique non fractionnable calculée sur la base du montant du capital emprunté. A la fin de la période de différé, La prime d'assurance DIAD est payable par fractions mensuelles

Exemple :

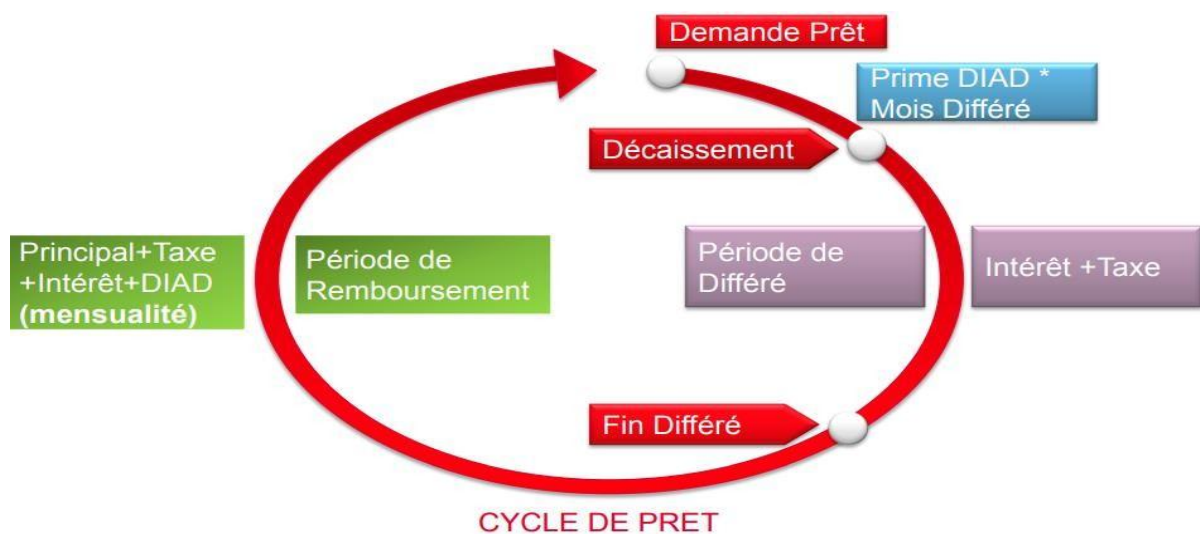
Prêt : 1 000 000 DZD

Durée : 20 ans dont 2 ans de différé de paiement

Au décaissement : paiement des primes DIAD de la période de différé $430 \text{ DZD} * 24 \text{ Mois} = 10\,320 \text{ DZD}$ / CDC prélèvement du compte client.

Période de différé / 2 ans: paiement des intérêts intercalaires + Taxes

Période de remboursement / 18 ans: paiement de la mensualité (P+I+TAXE+DIAD)



Source fichier formation AXA assurance Algérie

Cas particulier B :

- Remboursement partiel d'un prêt :

Lorsque le client décide de rembourser par anticipation et partiellement un prêt, le montant de son engagement envers la SGA va automatiquement diminuer. Le montant devant être couvert par l'assurance DIAD d'AXA va donc diminuer.

Dans le cas d'un remboursement anticipé partiel, le taux de prime reste inchangé, et la prime mensuelle sera recalculée en fonction du nouveau capital.

Exemple :

Capital Initial : 1.000.000 DA Prime mensuelle initiale : 430 DA Le client décide de rembourser une partie par anticipation à une date donnée. Nouveau capital

Après remboursement anticipé : 500.000 DA Nouvelle prime mensuelle : 215 DA

B.Décision d'acceptation :

Après réception et évaluation des bilans médicaux de l'adhérent, AXA formulera la réponse d'assurance.

Trois éventualités se présentent :

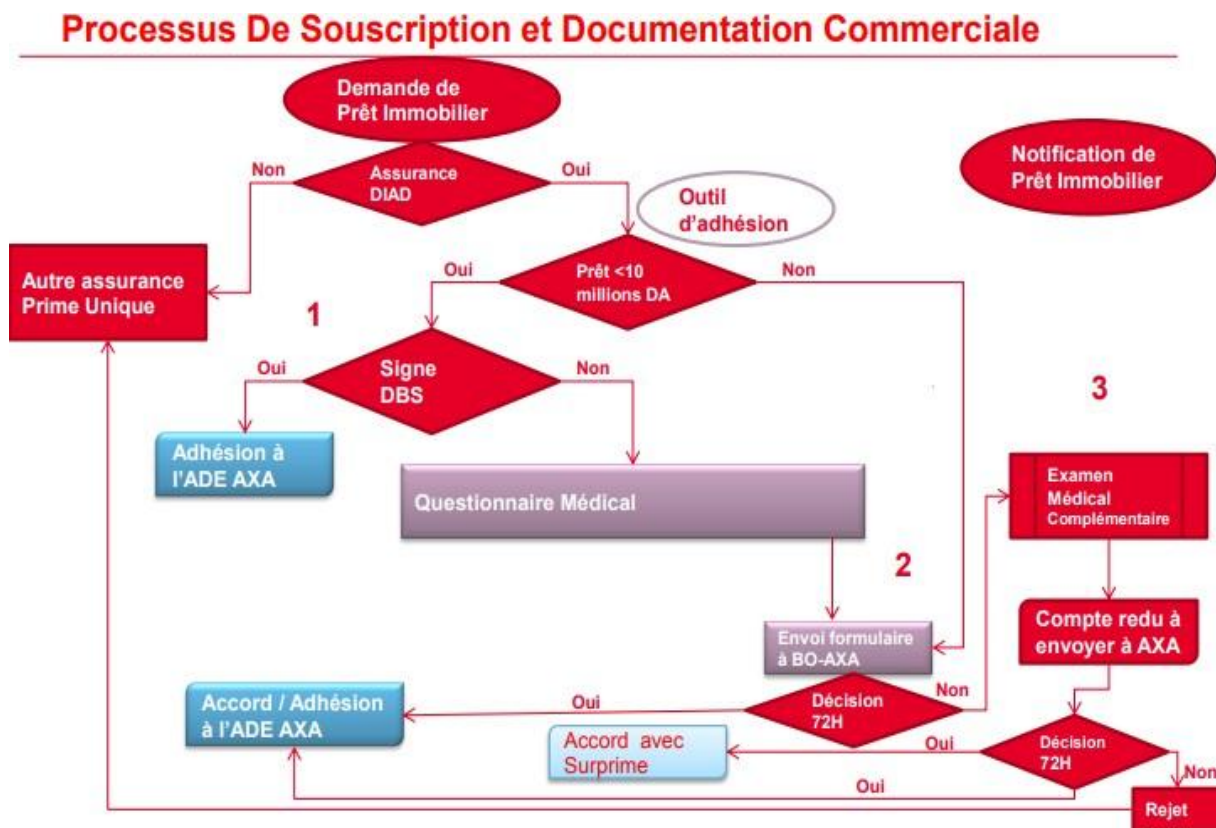
- Acceptation d'assurance
- Acceptation d'assurance avec surprime
- Refus d'assurance motivé

C.Cessation de Garantie :

Le contrat d'assurance ADE prend fin dans les cas suivants :

- A la fin de la période ayant donné lieu au versement de la dernière prime correspondant à l'amortissement intégral du prêt accordé
- Remboursement par anticipation du prêt
- À la fin de l'année d'assurance de son 70ème anniversaire pour la garantie Décès et 60ème anniversaire pour la garantie IAD.
- Dans le cas de la réalisation de l'un des risques couverts (Décès, IAD).

Schéma : les processus de souscription et documentation commerciale



Source : Fichier formation AXA assurance Algérie

D.Spécificités du contrat :

Immédiat dès la signature du bulletin d'adhésion par le client. Les garanties commencent à prendre effet à partir de la mobilisation totale ou partielle du crédit.

Délai de Souscription : Immédiat dès la signature du bulletin d'adhésion par le client. Les garanties commencent à prendre effet à partir de la mobilisation totale ou partielle du crédit.

Mode de paiement : Prime mensuelle

Validité des garanties : Les garanties sont acquises pour les activités d'ordre privé ou professionnel

Territorialité : Les garanties sont acquises en Algérie

Délai d'Indemnisation : 72h après réception du dossier sinistre complet avec toutes les pièces exigées Exemple de cas de non-paiement des prestations :

Garantie décès :

- Le suicide conscient et volontaire de l'assuré, au cours des deux premières années qui suivent la date d'effet du contrat ou sa remise en vigueur s'il a été interrompu.
- Tout fait intentionnellement causé ou provoqué par l'assuré ou le bénéficiaire;
- Les guerres civiles ou étrangères, émeutes ou mouvements populaires, actes de terrorisme ou de sabotage insurrection, attentat, quel que soit le lieu où se déroulent

ces événements et quels qu'en soient les protagonistes, dès lors que l'assuré y prend une part active, etc.

Garantie IAD :

- Des conséquences d'affections ou de maladies antérieures, non déclarées lors de l'adhésion au contrat;
- Des suites de l'usage de drogues neuroleptiques ou stupéfiantes;
- Des suites d'un accident de la circulation lorsque l'assuré a un taux d'alcoolémie supérieur au seuil légal de tolérance;
- Les invalidités résultant de grossesse, fausse-couche, de l'accouchement normal ou prématuré ou de ses suites ne seront garanties qu'en cas de complications pathologiques etc.

La liste plus détaillée des exclusions se trouve dans la notice d'information figurant dans le verso du bulletin d'adhésion.

3.2.4. Gestion de sinistre :

En cas de sinistre, quels sont donc les documents à fournir pour la déclaration sinistre ?

- En cas de décès du client :
 - ✓ Copie du bulletin d'adhésion
 - ✓ Copie de la pièce d'identité
 - ✓ Certificat de décès (médecin)
 - ✓ En cas d'accident de circulation, le PV d'enquête ou de mort suspecte
- En cas d'IAD :
 - ✓ Copie du bulletin d'adhésion
 - ✓ Copie de la pièce d'identité
 - ✓ Certificat médical (médecin)
 - ✓ Déclaration d'expertise de la commission – CNAS

Intervenant	Processus	Délai
Déclarant	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Remplir le formulaire de déclaration sinistre ❖ Fournir les pièces justificatives 	06 mois maximum pour la déclaration de sinistre
Agence SGA	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Recevoir la déclaration et les pièces justificatives de sinistres ❖ Envoyer la déclaration au Back Office CLIPRI au niveau de SGA ❖ Formaliser le dossier sinistre et le transmettre au Back Office CLIPRI 	
Back Office CLIPRI (SGA)	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Transmettre la déclaration sinistre à AXA Assurance Algérie ❖ S'assurer que le dossier sinistre est complet et le transmettre à AXA Assurance Algérie 	
Entité gestion sinistre AXA	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Réceptionner le dossier ❖ Traiter le dossier ❖ En cas de rejet envoyer à la banque (SGA) un avis de rejet avec motif ❖ En cas d'acceptation de l'indemnisation envoyer à la banque un avis de prise en charge ❖ Ordonner le virement du montant de l'indemnité sur compte du bénéficiaire 	Réponse après 72h à partir de la réception du dossier complet

3.3. Prévoyance Individuelle (PI) :

3.3.1. vision générale sur la PI :

Le principe d'une assurance temporaire au décès est de couvrir l'assuré de façon temporaire contre les aléas de la vie. Il fixe lui-même la durée de son contrat et le montant du capital à garantir, il reste libre de résilier le contrat à tout moment sur simple demande.

La prévoyance Individuelle (PI) rentre dans le cadre des temporaires aux décès. Elle garantit l'assuré et sa famille contre l'invalidité, l'incapacité ainsi que le décès qui pourrait abaisser le niveau de vie et revenus.

La PI n'est pas un placement d'épargne, si le risque garanti ne s'est pas réalisé au terme du contrat, aucune prestation ne sera versée ; l'assuré ne pourra pas récupérer les cotisations versées.

Les cotisations sont fixées en fonction du capital choisi, de l'âge et de l'état de santé. Elles sont révisées à chaque renouvellement du contrat.

3.3.1.1. Description du produit :

La PI est une assurance renouvelable, souscrite pour une durée déterminée, Elle a pour objet de garantir le versement d'un capital choisi:

- Au(x) bénéficiaire(s) que l'assuré a désigné en cas de décès
- À l'assuré lui-même en cas d'invalidité.

Le produit permet ainsi de couvrir l'assuré en cas de :

- Décès;
- Invalidité Absolue et Définitive (IAD).

En souscrivant à cette assurance, il est donné au client la possibilité de choisir les bénéficiaires. Le Capital assuré est constant (pas de dégressivité)

3.3.1.2. Garanties :

- La Garantie Décès :

En cas de décès, quelle qu'en soit la cause, il est versé au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) le capital prévu aux conditions particulières.

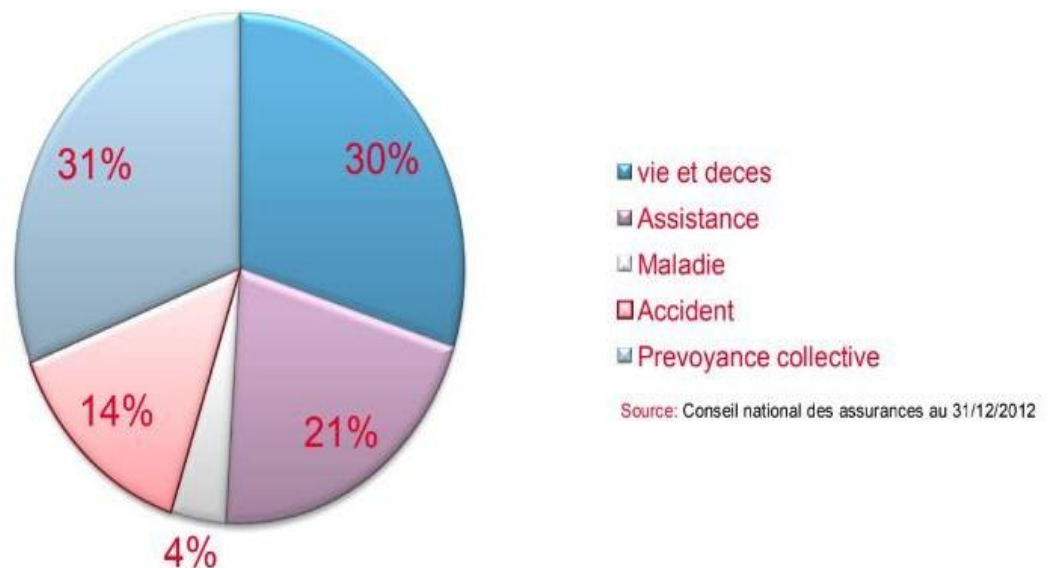
- La Garantie Invalidité Absolue et Définitive :

L'assuré est déclaré en situation d'invalidité absolue et définitive, lorsqu'il est réputé être, depuis plus de douze (12) mois, dans un état d'invalidité irréversible qui le rend définitivement incapable d'exercer une activité rémunérée, et l'oblige à avoir recours à l'assistance permanente d'une tierce personne pour les actes de la vie courante. En cas d'IAD, le capital est versé à l'assuré.

- La Garantie Décès Accidentel:

En cas de décès suite à un accident couvert, l'assureur verse le montant du capital garanti au(x) bénéficiaire(s) désigné(s).

Figure N° 11 :la prévoyance individuelle au 31/12/2012



La prévoyance individuelle représente une faible part de marché Algérien incluse dans les assurances vie et décès qui est estimé à 2 032 035 000 DA au 31/12/2012

3.3.2. Prévoyance individuelle Clients SGA Particulier :

3.3.2.1. Formules : Une seule formule est proposée aux clients SGA: Couverture toutes causes :

- ❖ Décès toutes causes ;
- ❖ Invalidité Absolue et Définitive (IAD) toutes causes.

3.3.2.2. Cible et Procédure de souscription :

A. Cible : Tout client âgé entre 19 et 65 ans souhaitant souscrire à une Assurance Prévoyance Individuelle.

Procédure de souscription: La procédure de Souscription très simple et fluide et peut se faire en moins de 5 minutes, le client renseigne et signe le bulletin d'adhésion :

- ❖ Renseigner un bulletin d'adhésion en mentionnant :
 - nom, prénom, date naissance, adresse
 - Sa profession
 - Son état de santé et les infirmités éventuelles
 - Le capital à assurer
 - Le nom du (des) bénéficiaire (s) en cas de décès.
- ❖ Déclaration de bonne santé :
 - Le client devra renseigner un questionnaire médical dans le cas où il n'est pas en bonne santé.
 - L'assuré devra subir d'autres formalités médicales dans certain cas. Après réception et évaluation des bilans médicaux de l'adhérent, AXA formulera la réponse :
 - Acceptation d'assurance
 - Acceptation d'assurance avec surprime
 - Refus d'assurance motivé

3.3.2.3. Spécificités du contrat :

Type de contrat → A durée déterminée avec tacite reconduction

Mode de paiement → Prime Mensuelle

Validité des garanties Les garanties sont acquises pour les activités d'ordre privé ou Professionnel

Territorialité → Les garanties sont acquises en Algérie

3.3.2.4. Tarifications :

Formule 1 : Couverture toutes causes Décès / IAD

CapitalAssuré(DA)	Primemensuelle(DA)
500000	205
1000000	410
1500000	615
3000000	1230
5000000	2050

Formule 2 : Couverture en cas

D'Accident Décès / IAD

CapitalAssuré(DA)	Primemensuelle(DA)
1000000	140
1500000	210
3000000	420
5000000	700
10000000	1400

3.3.3.PI Clients SGA : Professionnels

3.3.3.1. PI Facilité de Caisse Contexte & Objectifs :

Contexte :

Le rôle économique de la banque est le financement des entreprises à travers les différents types de crédits d'investissement et d'exploitation,

Le crédit d'exploitation (la facilité de caisse, découvert etc.) sont proposées par la banque pour des besoins de liquidité qu'ont les entreprises ainsi que les professionnels (ex: Pharmaciens). S'agissant de crédit à blanc et afin de garantir le remboursement de ce dernier, la banque demande une assurance DIAD (Assurance Décès et Invalidité Absolue et Définitive)!

Objectif :

L'assurance DIAD (Prévoyance individuelle) permet de couvrir le gérant à hauteur de ces engagements envers sa banque et aussi de léguer le reste du capital à ses bénéficiaires.

3.3.3.2. Procédure de souscription :

- Ligne de découvert :
- Le Professionnel demande une ligne de découvert à sa banque et la banque lui remet une notification de l'accord de prêt et lui exige une assurance DIAD (Prévoyance Individuelle) ainsi qu'une MRP.

chapitre3 : la bancassurance au sein de la compagnie AXA

- Bulletin d'adhésion :
 - Le professionnel renseigne le bulletin d'adhésion en précisant : (nom, prénom, date de naissance, adresse, le montant du capital à assurer et les bénéficiaires du capital hormis la banque) ainsi qu'un questionnaire médical si besoin.
- Questionnaire Médicale :

Transfert de la demande accompagnée de l'ensemble des pièces au back offices SGA qui le transférera par la suite à l'AXA Assurance Algérie vie, qui :

- Accepte d'assurer le professionnel moyennant une prime
- Accepte d'assurer le professionnel avec surprime
- Refuse l'assurance avec motif de refus

Note : Le questionnaire médical est nécessaire dans le cas ou:

- Déclaration de bonne santé non signée.
- Capital dépassant les 10 000 000 DA.

3.3.4. Déclaration et gestion de sinistre :

Intervenant	Processus	Délai
Déclarant	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Remplir le formulaire de déclaration sinistre ❖ Fournir les pièces justificatives 	Un délai de 30 jours à partir de la date de la survenance du sinistre
Agence SGA	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Recevoir la déclaration et les pièces justificatives des sinistres ❖ Envoyer la déclaration au Back Office au niveau de SGA ❖ Formaliser le dossier sinistre et le transmettre au Back Office 	
Back Office (SGA)	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Transmettre la déclaration sinistre à AXA Assurance Algérie ❖ S'assurer que le dossier sinistre est complet et le transmettre à AXA Assurance Algérie 	
Entité gestion sinistre AXA	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Réceptionner le dossier ❖ Traiter le dossier ❖ Encas de rejet envoyer à la banque (SGA) un avis de rejet avec motif ❖ Encas d'acceptation de l'indemnisation envoyer à la banque un avis de prise en charge ❖ Ordonner le virement du montant de l'indemnité sur le compte du ou des bénéficiaires 	Réponse après 72h à partir de la réception du dossier complet

3.3.5. Différence entre 'PI' et 'ADE' :

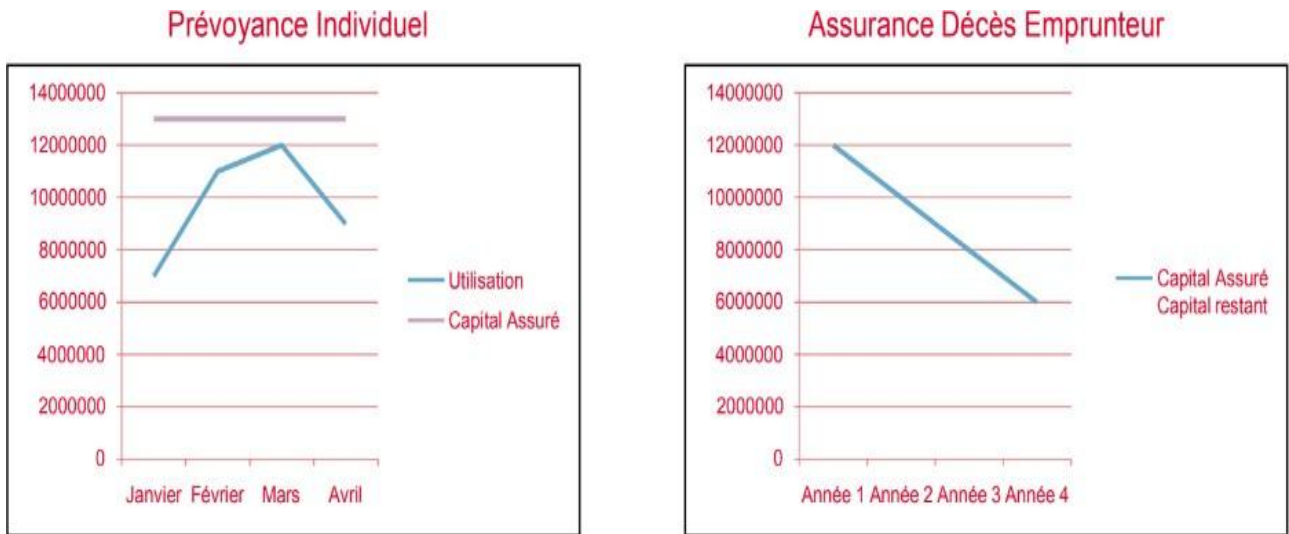


Figure N° 12 : la Différence entre 'PI' et 'ADE'

Pour la prévoyance individuelle (PI) : Le Capital Assuré est fixe tout au long de la durée de l'assurance En cas de sinistre :

- La banque perçoit le montant d'utilisation de la facilité de caisse
- Les bénéficiaires désignés par l'assurées percevront le montant du capital assuré après déduction du montant utilisé comme facilité de caisse

Pour l'Assurance Décès Emprunteur : Le Capital Assuré est dégressif et est constamment : En cas de sinistre :

- La banque perçoit le montant du capital restant au moment de la survenance du sinistre
- Les héritiers de l'assuré n'ont plus d'engagement envers la banque.

Exemple :

Après 6 mois, l'assuré décède alors que l'utilisation de la facilité de caisse n'est que de 1M DZD de l'engagement.

Facilité de caisse
5M DA
↓
Taux mensuelle applicable à la PI
0.05%
↓
Mensualité PI
$0.05\% * 5\ 000\ 000 = 2500\ DA$

Après 6 mois, l'assuré décédé alors que l'utilisation de la facilité de caisse n'est que de 1M DZD de l'engagement. L'assureur remboursera un montant de 1M DZD à sa banque

Les 4 MDZD restants seront versés à ses bénéficiaires qu'il aura désignés à la souscription.

Capital assuré 5 MDA
La répartition des remboursements est fiée selon l'utilisation de la facilité de caisse au moment du décès
↓
Décès après 6 mois
1 MDA (utilisé) 4MDA (non utilisé)
↓
Indemnisation AXA au(x) bénéficiaire(s)
SGA bénéficiaire désignés

3.4.Assurance Voyage et Assistance :

Une assurance voyage est un contrat qui permet de bénéficier d'indemnités pour des dommages qu'on peut subir lors de notre voyage .Elle peut ainsi couvrir les frais occasionnés par l'annulation d'un voyage, perte de bagages, accident sou des problèmes médicaux etc.

3.4.1. Vision général :

3.4.1.1. Description du produit :

L'assurance voyage est limitée dans le temps et garantit l'assuré:

- ❖ En cas d'accidents corporel ou maladie survenus en cours de voyages privés ou d'affaires

- ❖ Offre des prestations d'assistance et de rapatriement. Elle se compose de quatre (4) garanties clés:
- ❖ Décès suite à un accident
- ❖ Invalidité permanente totale suite à un accident
- ❖ Invalidité permanente partielle suite à un accident
- ❖ Assistance Vision

3.4.1.2. Garantie :

- Décès suite à un accident :

En cas de décès de l'assuré suite à un accident couvert, le capital garanti tel qu'indiqué dans les conditions particulières du contrat sera versé à son ou ses bénéficiaire(s) désigné(s) aux conditions particulières ou à défaut à ses ayants droit.

- Invalidité permanente totale suite à un accident :

Si à la suite d'un accident garanti, l'assuré reste atteint d'une invalidité permanente totale, nous lui versons un capital égal au capital garanti en cas de décès.

- Invalidité permanente partielle suite à un accident :

Si à la suite d'un accident garanti, l'assuré reste atteint d'une invalidité permanente partielle, nous lui versons une indemnité égale au taux d'incapacité (x) capital garanti en cas de décès.

- Assistance :

Les garanties qui rentrent dans le cadre de l'assistance sont prises en charge par la société d'assistance :

- ✓ Transport sanitaire
- ✓ Rapatriement de corps en cas de décès
- ✓ Visite d'un proche parent si l'hospitalisation du bénéficiaire est supérieure à 10 jours
- ✓ Rapatriement des autres bénéficiaires
- ✓ Retour prématuré du Bénéficiaire
- ✓ Prise en charge des soins dentaires d'urgence
- ✓ Frais de secours et sauvetage
- ✓ Prise en charge des frais médicaux
- ✓ Prolongation de séjour
- ✓ Assistance juridique
- ✓ Avance de caution pénale
- ✓ Perte de bagage, max = 40 kg
- ✓ Retard de vol de plus de 12 heures
- ✓ Retard de livraison bagages de plus de 48 heures

3.4.2. Processus de souscription :

3.4.2.1. Formule :

Deux formules sont proposées à la clientèle :

Formule Essentielle :

- ❖ Décès suite à un accident avec un capital de 500 000 DA
- ❖ Invalidité permanente totale suite à un accident avec un capital de 500 000 DA
- ❖ Invalidité permanente partielle suite à un accident
- ❖ Assistance avec Prise en charge des frais médicaux à hauteur de 30 000 euros

Formule Complète:

- ❖ Décès suite à un accident avec un capital de 800 000 DA
- ❖ Invalidité permanente totale suite à un accident avec un capital de 800 000 DA
- ❖ Invalidité permanente partielle suite à un accident
- ❖ Assistance avec Prise en charge des frais médicaux à hauteur de 50 000 euros

Garanties	Formule Es sentielle	Formule C omplète
Capital Décès	500000DA	800000DA
Transportsanitaire	Fraisréels	Fraisréels
Rapatriementdecorpsencasdedécès	Fraisréels	Fraisréels
Visited'unprocheparentsil'hospitalisationdubénéficiai reestsupérieureà10jours	Fraisréels	Fraisréels
Rapatriementdesautresbénéficiaires	Fraisréels	Fraisréels
RetourprématuréduBénéficiaire	Fraisréels	Fraisréels
Priseenchargedessoinsdentairesd'urgence	160Euros	160Euros
Fraisdesecoursetsauvetage	2500Euros	2500Euros
Priseenchargedesfraismédicaux	30000Euros	50000Euros
Prolongationdeséjour	80Euros/nuit, Max7nuitées	80Euros/ nuit, Max 7nuitées
Assistancejuridique	4000Euros	4000Euros
Avancedecautionpénale	10000Euros	10000Euros
Pertedebagage,max=40kg	20Euros/kg	20Euros/kg
Retarddevol deplusde12heures	150Euros	150Euros
Retarddelivraisonbagagesdeplusde48heures	300Euros	300Euros

3. 4.2.2.Zone de couverture, Cible et Age :

- Zone de couverture :

Zone 01 : formule essentiel et complète monde entier hors USA, Japon, Canada et Singapour

Zone 02 : formule complète monde entier

- Cible:

Ensemble des clients, particuliers et professionnels.

- Âge Couvert :

Pas de limite d'âge concernant l'assurance voyage, mais par contre des majorations sont applicables sur les tarifs d'une façon relative à l'âge de l'assuré

Catégoried'âge	Surprime
Moinsde60ans	0%
Entre60et69ans	50%
Entre70et74ans	100%
Entre75et 79	150%
Entre80et 84	200%
85ansetplus	400%

3.4.2.3. Tarification et réduction selon formule :

A. Tarification :

Durée (Jour)	FormuleEssentiel	FormuleConfort
01–03	929,98DZD	1249,96DZD
04–07	1662,40DZD	2338,60DZD
08–15	2561,80DZD	3672,70DZD
16–31	3554,55DZD	5111,82DZD
32–62	5484,29DZD	7931,43DZD
63–90	7550,30DZD	10955,45 DZD
91–180	9590,98DZD	14016,46 DZD
181–365	11293,55DZD	16570,33 DZD

B.Réduction :

	Réduction	Taux
FAMILLE	2personnes	25%
	3personnes	33%
	4personnes	37%
	5personnes	41%
	6personnes	42%
	7personnesetplus	43%
GROUPE	10à20	5%
	21à50	10%
	51à100	15%
	Plusde100	20%

NB: Les enfants de moins de 16 ans bénéficient automatiquement d'une réduction de 50 % et ne sont pas impactés par les réductions famille et groupe

3.4.2.4 .Procédure de souscription :

La procédure est très simple, la vente est proposée systématique à :

- La demande d'ouverture d'un compte devise
- La demande d'allocations touristiques
- Retrait devise

3.4.3. Gestion des sinistres :

En cas de sinistre à l'étranger le client doit contacter la centrale d'alarme d'assistance dans les 48h qui suivent la date du sinistre. Il recevra un numéro de dossier et les indications concernant la démarche à suivre afin de bénéficier des prestations liées aux garanties.

Il devra également indiquer certaines informations :

- ✓ son nom et prénom,
- ✓ le numéro et les dates de validité de la police d'assurance,
- ✓ la date d'entrée dans le pays de séjour,
- ✓ Le numéro de téléphone où les services d'assistance peuvent le joindre,
- ✓ le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'hôpital où le client a été admis,
- ✓ le nom et l'adresse du médecin traitant ou du médecin de famille,
- ✓ une brève description du problème.

Le client ne pourra donc prétendre à aucun remboursement de frais s'il n'a pas, au préalable, reçu l'accord EXPRES de l'assisteur (communication d'un numéro de dossier).

Dans tous les cas, le choix du moyen de transport est du seul ressort de l'équipe médicale de l'assisteur

- ❖ Ce qu'AXA ne prennent pas en charge :
 - ✓ Tous les événements survenant lors des voyages d'une durée de plus de 90 jours à compter du jour de départ du pays de résidence;
 - ✓ Tous les frais engagés et payés par le bénéficiaire n'ayant pas fait l'objet d'une demande d'autorisation préalable;
 - ✓ Les frais de restauration, d'hôtel, de péage, de carburant, de taxi ou de douane sauf ceux prévus au titre de la garantie;
 - ✓ Les déplacements à but thérapeutique;
 - ✓ Les frais de prothèse, d'optique, de chirurgie esthétique et de physiothérapie;
 - ✓ les frais de médecine préventive et les cures thermales;
 - ✓ Les dommages subis par un bénéficiaire lorsqu'ils sont consécutifs à une grossesse.

3.5. Assurance Multirisque Habitation (MRH) :

3.5.1. Présentation du produit MRH :

Définition :

L'objet du contrat MRH est de replacer l'assuré dans la situation patrimoniale qui aurait été la sienne si le sinistre n'avait pas eu lieu.

Il s'adresse particulièrement aux propriétaires, locataire ou colocataire d'appartement ou de maisons (individuels ou collectifs) , il permet de protéger le patrimoine familiale et Comprend principalement les garanties incendie, BDG, DDE, Vol et RC.

Classification :

- Le risque habitation est classé dans la branche des assurances terrestres et la sous branche des assurances contre l'incendie et les éléments naturels (classe12) selon la nomenclature algérienne des opérations d'assurance
- Le risque habitation est rangé dans la catégorie des risques simples selon le document officiel tarif des risques simples

Le Chargé de compte devra informer les clients, à la souscription, sur les franchises et les limites de chaque garantie souscrite et leurs modalités d'application.

Franchise (rappel) :

C'est la partie du risque qui reste à la charge de l'assuré, elle vise à responsabiliser l'assuré et à le motiver à l'entretien du risque (moraliser le risque).

Limitation de garantie :

C'est une mesure qui vise à réduire l'engagement de l'assureur en se fixant un plafond qu'il indemniserà en cas de sinistre et fera des économies de primes pour l'assuré. Les limitations de garanties sont définies dans les conditions particulières du contrat.

3.5.2. Garanties du produit :

a- Incendie - Explosion - Risques annexes

Le terme incendie désigne non seulement l'incendie proprement dit mais aussi l'explosion et la chute de la foudre Cette garantie couvre les dommages matériels causés aux biens de l'assuré et résultant :

- D'un incendie,
- De l'émission de la fumée à la suite d'un incendie ;
- D'explosions ou d'implosions de toute nature ;
- De dommages électriques causés aux appareils, machines,
- De la chute directe de la foudre,

- choc d'un véhicule terrestre ou d'un appareil de navigation
- dégâts occasionnés au moment de sauvetage par les secours publics

b- Dégâts des eaux

La garantie a pour objet l'indemnisation des dommages matériels et éventuellement immatériels résultant de l'action directe ou indirecte de l'eau:

- ❖ des fuites, ruptures ou débordement accidentels provenant :
 - ✓ des conduites non enterrées, d'adduction, de distribution ou d'évacuation des eaux pluviales, ménagères et de vidange ,des chéneaux et gouttières

c- vol

Le vol est une soustraction frauduleuse :

- ❖ Avec effraction ou escalade des locaux renfermant les objets assurés ou usage de fausses clés.
- ❖ A l'aide des clés volées ou obtenues frauduleusement, avec tentative de meurtre, ou violences
- ❖ Sans effraction, s'il est établi qu'il y a eu introduction clandestine ou introduction par ruse ou maintien clandestin dans les locaux sont couvertes aussi les détériorations aux biens immobiliers
 - ✓ Vol des objets de valeurs : couvre exclusivement les objets faisant partie du mobilier,

Propriété de l'assuré et appartenant à l'une des catégories suivantes : Bijoux, pierreries, perles fines, objets en or, en argent et autres métaux précieux ou tout objet d'une valeur

Unitaire égale ou supérieure à 50 000 DA sauf les appareils électroménagers ou électriques.

d- Responsabilité civile chef de famille

Cette garantie a pour objet la prise en charge des conséquences financières en cas de dommages causé à autrui, par le chef de famille, un membre de sa famille, ses employés de maison pendant l'exercice de leurs activités ou des objets dont il a la garde

e- Bris de glace

Cette garantie couvre les dommages de destruction ou détérioration accidentels des biens assurés ainsi que les frais de clôture et de gardiennage temporaire nécessités après un bris de glaces extérieures ou intérieurs à l'exclusion des parties vitrées des biens mobiliers

Bien assurés : Cette garantie s'applique aux glaces, vitres et autres produits verriers

f- Inondation

Cette garantie couvre les dommages causés aux biens assurés par les inondations et, plus généralement, par la mer ou tous autres cours d'eau naturel ou artificiels, suite à leur débordement ou déviation de leurs cours normal ayant pour origine :

- L'écoulement et accumulation d'eau sur le sol,
- L'engorgement et le refoulement des égouts,
- Le raz –de- marée.

g- Tempête et grêle

Cette garantie couvre les dommages matériels causés aux biens assurés par l'action directe :

- Du vent ou du choc d'un corps renversé par le vent
- De la grêle sur les toitures
- Du poids de la neige (ou de la glace) accumulé sur les toitures*

3.5.3. Rôle du Chargé de compte :

Rôle des souscripteurs

Veiller à ce que les informations servant à la détermination de la prime sont bien renseignées sur les questionnaires et correctement reprise sur le système Informer le client sur l'application de la règle proportionnelle en cas de sous assurance.

La règle Proportionnelle de capitaux :

Si le capital déclaré par l'assuré et figurant dans le contrat est inférieur aux existences réelles à assurer, l'indemnité, en cas de sinistre, serait diminuée dans le rapport des existences réelles au capital déclaré.

La règle Proportionnelle de prime :

- ✓ L'assuré est tenu de déclarer tous les éléments avec exactitude afin d'apprécier le risque de façon juste et précise. Des omissions ou des inexactitudes dans sa déclaration peuvent amener l'assureur à percevoir une prime inférieure à celle qui correspond au risque assuré.
- ✓ En cas de sinistre l'indemnité devra être diminuée dans le rapport existant entre la prime due et la prime effectivement payée par l'assuré.

Conclusion :

Les perspectives de développement des produits d'assurance par la bancassurance sont très optimistes, la compagnie d'assurance AXA dispose d'une image. La marque considérable dans le marché qui devient de plus en plus concurrentiel. Les opportunités dont elle dispose, lui permettant d'être compétitive sur le marché par rapport à d'autres compagnies d'assurance concurrentes.

Au terme de notre étude, on a pu constater que toute initiative de développement des produits d'assurance de personnes par la bancassurance nécessite une action commerciale stimulée par une analyse de l'environnement.

Afin de concrétiser les actions projetées, la banque et la compagnie d'assurance doivent lancer conjointement une procédure pour commercialiser le produit via le réseau bancaire.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

En Algérie la bancassurance n'est pas ce jour un modèle très présent, cherchent à analyser

Les raisons de cet échec et souhaitent à présent évoluer sur de nouvelle base. Cette phase de rapprochement entre les banques et les assureurs a ainsi été tentée par pays dits «anglo-saxons» comme les États-Unis, le Royaume-Uni ou l'Allemagne qui ne sont jamais vraiment parvenus à imposer le modèle bancassurance.

En Algérie la bancassurance n'est pas ce jour un modèle très présent, cherchent à analyser Les raisons de cet échec et souhaitent à présent évoluer sur de nouvelle base. Cette phase de Rapprochement entre les banques et les assureurs a ainsi été tentée par pays dits «anglo-saxons» comme les États-Unis, le Royaume-Uni ou l'Allemagne qui ne sont jamais vraiment parvenus à imposer le modèle bancassurance.

A cet effet, et pour assurer un meilleur aperçu de la bancassurance, le législateur pourrait intervenir, d'une part, pour rendre le régime fiscal applicable aux assurances de personne plus attrayant et, d'autre part, afin d'atténuer le principe de cloisonnement strict des activités.

Il reste aux banques à s'engager dans des voies de bancassurance pour assumer pleinement leurs rôles de banques modernes : toujours à l'écoute de sa clientèle et cherche à lui offrir un Service financier globale.

.D'après notre passage au niveau de la compagnie AXA ASSURANCE nous avons remarqué que la grande majorité des Algériens ignorent le terme de la bancassurance. Ceci est dû au manque d'information de ce nouveau produit financiers de la part de ces gestionnaires, qui peinent à le faire connaitre du grand public à l'exception de quelques initiés.

Pour que les banques algériennes s'approprient des produits d'assurance qui étaient exclusivement du ressort des assurances, il va falloir faire preuve d'intelligence et d'audace pour aboutir à des succès similaire qu'auraient obtenus les bancassurances.

L'Algérie est un vaste pays qui comporte énormément de réseaux bancaires et d'assurances, l'avenir leur appartient en cohabitant de ces deux institutions au profit de l'intérêt générale et du citoyen.

Nous pouvons suggérer aux futures étudiant dans ce domaine les perspectives de

Recherche suivante :

-Gestion des risques des contrats d'assurance émis par la banque.

-Evolution de la bancassurance en Algérie

-L'impact de la bancassurance sur la performance bancaire.

Bibliographie

Bibliographie

Mémoire :

- Katia BENAHMED, «Essai d'analyse de la relation entre l'assurance et la croissance économique en Algérie », mémoire du Magister, option MFB, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2014, p .32
- Madouda HADDAD : « L'assurance-crédit à l'exportation hors hydrocarbures en Algérie », mémoire de magister en science
- BENBOUABELLAH Abdelkrim, « la création des filiales spécialisées en assurance de personnes est un choix stratégique », la revue : EL MOUDJAHID, 14 Aout 2011.
- B. Tafiani « Les assurances en Algérie », Ed : OPU et ENAP, Alger, 1987, P 24
- Rachda AIT ABBAS, revue de la CNEP-banque, numéro spécial bancassurance, article « son histoire, ses formes, ses apports »p15, juin 2008.
- LOUAHEB Karim & quot; La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer & quot; Revue de L'ASSURANCE N°14 - Septembre 2016, CNA, Algérie, p14.
- Manel BRAHIM « Dix années après son introduction dans le marché national : La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016, p11.
- BELKADIS, Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, 2011, page 47.
- Mémoires, ummto, Hamadou Yasmine, Kamelthanina. La commercialisation des produits d'assurance par les banques 2016_2017.

Ouvrage

- Ordonnance n°95-07 du 23 chaabane 1415 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances Et ses opérations d'application, avril 2014, modifiés et complété par la loi 06-04, JORADP N° 27 du 26 Avril 200
- F.CUILBAULT, ELIASHBERG.C, LATRASSE.M, « les grands principes de l'assurance », 6ème édition, l'argus, paris, 2003, p.50.
- J-F BIGOT, « Droit des assurances : entreprises et organismes d'assurance »,2ème éd DELTA, Paris, 2000, p.7.
- C PARTRAT, BESSON J-L, « Assurance non vie : Modélisation, Simulation », éd Economica, Paris, 2005, p.45.
- M FONTAINE, « Droit des assurances »,2ème éd DOBOECK & LARCIER, Bruxelles, p.11 Madouda HADDAD, op.cit., p .17
- Pierre-Henri DADE, Daniel HUET, « les assurances de dommage aux bien de l'entreprise », éd largus, 1999

Bibliographie

- Paul Maillard, « Capitalisation et répartition pures ou impures : les régimes mixtes de retraite au travers d'expériences étrangers », Revue d'économie financière, Année 1992
- Paul Maillard, « Capitalisation et répartition pures ou impures : les régimes mixtes de retraite au travers d'expériences étrangers », Revue d'économie financière, Année 1992
- BENBOUABELLAH Abdelkrim, « la création des filiales spécialisées en assurance de personnes est un choix stratégique », la revue : EL MOUDJAHID, 14 Aout 2011.
- CAPUL.J.V et GARNIER.O, « Dictionnaire d'économie et des sciences sociales », Hâtier, Paris 1994, p 20. 7
- GARSNAULT. P et PRIANI.S, « La banque fonctionnement et stratégie », Ed economica, Paris 1997, p 28
- PATAT.J.P, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Ed economica, Paris 1993, p 33.
- DIATKINE.S, « les fondements de la théorie bancaire : Des textes classiques aux débats contemporains », DUNOD, paris 2002, p19-20
- FISHER.I, « 100% Money », New York Adelphi; réédité in The Works of Irving FisherVol 11.
- BELAID.MC, « Comprendre la banque » édition pages bleues, 2015, p 08.
- Nadege GENETAY et Philip MOLYNEUX « bancassurance », Antony Rowe LTD, Chippenhans, Wilshire, great Britain, 1998,P5
- OUBAZIZ Saïd, les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances cas de l'industrie assurancielle algérienne, mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme de magister en sciences économiques, option : management des entreprises date de soutenance le 27 juin 2012. P 122
- Rachda AIT ABBAS, revue de la CNEP-banque, numéro spécial bancassurance, article « son histoire, ses formes, ses apports »p15, juin 2008.
- Entretien avec le directeur marketing de la CARDIF –Algérie en date du 22/03/2020.
- Entretien avec un responsable des assurances-vie à la MACIR en date du 29/03/2020.
- Entretien avec le responsable de la bancassurance à la BADR en date du 01/04/2020
- Manel BRAHIM « Dix années après son introduction dans le marché national : La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016, p11
- Revue spéciale bancassurance : dossier de presse de la bancassurance élaboré par le centre de documentation du conseil nationale des assurances, avril 2015.
- KERKN VERED, « la bancassurance : QUE SAIS_JE »1ère édition, paris, septembre1997, p.04

Bibliographie

- Chevalier Marjorie, carole Launay et Bérangère Maingy « analyse de la situation de la bancassurance dans le monde ». revue focus septembre 2005, p2
- Dominique marchais « le cadre l'égal et réglementaire des banques britanniques » la revue banque, N 575- novembre 1996, p23-25
- Revue de l'assurance N14 juillet à septembre 2016 revue éditeur par le conseil national des assurances.
- In Ernest Wolf « la législation antitrust des Etats-Unis et ses effet internationaux, revue internationale de droit comparé, volume 2 , 1950 , p440-477
- Michael d .white « banc assurance in the USA and abs road », proceedings of the 2nd international.
- 7GILLES BERNIER, « la bancassurance au canada : mye the ou réalité, menace ou apport unité », rencontre de RCAQ. Québec, 12jan2006.
- VERD KEREN « la bancassurance » que sais-je. Pressé universitaire de France , 1997- p3.
- Jean Pierre Daniel « la bancassurance fin de la première étage.
- Alain borderie et Michel la FFITE « la bancassurance, stratégie et perspective en France et en Europe » revue banque édition paris, France, 2004, p13 .
- Trainer Philippe, la bancassurance généralisation ou déclin du model ? revu d'économie financière, aout2008 France, P2.
- Lambert denis-clair.op .cit.p .210
- Aurélien GIRAUD « pratique des techniques bancaires », banque et fiscalité du particulier, édition 2012
- 6L'assurance des moyens de paiements (en ligne), 2014, disponible sur : <http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Particuliers/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/6WGKER?OpenDocument>, consulté le (30/03/2016)
- 7 L'article 62 de l'ordonnance Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 fevrier2006.
- Daniel Collignon et Corine Collignon, L'assurance vie contrats individuels édition L'ARGUS. Page25

Site web :

- Support formation BADR
- www.journaldunet.fr
- <https://stephan-fuhrer.ch>
- [Http://www.caar.com.dz](http://www.caar.com.dz), dernière visite : 02/04/2020.

Bibliographie

- <https://www.atlas-mag.net/article/assurance-agricole-0> (consulté le 27/06/2018).
- Journal El Watan le 06-09-2014 8 :50.
- journal L'EXPRESSION DU 08/08/2017

Annexe

Annexe 1 : REPONSES AU QUESTIONNAIRE

- **Présentation de l'entreprise**

- 1. Nom de la société, type d'activité**

- AXA ASSURANCE ALGERIE

- Axa propose aux particuliers et aux entreprises des produits et service d'assurance, des Produits d'épargne, santé et prévoyance ainsi que des produits financiers et des services Bancaires.

- 2. Lieu d'exercice**

Lot numéro 5, route nationale 41, chéraga, 16002, Alger, Algérie.

- 3. Date de début d'activité**

Aout 2022

- 4. Effectifs/. Réseaux/ clientèles**

- Effectif : plus 600

- 73 Agences présentes sur 26 wilayas, et un réseau d'agents généraux en cours de Développement (10 AGA et 2AGC).

- entreprise et particulier.

- 5. Quels sont les différents types de contrats d'assurance signés auprès de votre société?**

Produits dommage

- Multirisque professionnelles

- Automobile.

- Multirisque habitation / Cat Nat.

produit vie

- Voyage

- Garantie des accidents de la vie

- Décès emprunteur

- Prévoyance collective et santé

- **Activité de l'entreprise**

- 1. Comment estimez-vous votre réseau de distribution au niveau local et national ?**

Un réseau en plein essor, appeler à se développer et s'agrandir.

2. Quel est le nombre moyen de contrats signés par votre société annuellement ?

Pas de réponse.

3. Quel sont les moyens utilisés pour informer et attirer la clientèle ?

PUB, promotions, attirer les renouvellements par la bonne prise en charge des sinistres,

Attirer les nouveaux clients par la bonne image de l'entreprise (retours positifs des Clients).

4. Quel est le montant annuel moyen du chiffre d'affaires réalisé ?

Pas de réponse.

5. Quels moyens utilisez-vous pour affronter la concurrence ?

Image de marque, nouveaux produits, les bons retours clients et la bonne prise en

Charge des sinistres.

- **Contrôle de gestion**

1. Comment le contrôle de gestion est-il organisé dans votre entreprise (processus) ?

Partie processus budgétaire

Partie frais généraux

Partie chiffre d'affaires

2. Quel sont les principaux outils utilisés ?

Logiciel SAP

Reporting

Tableau de bord

3. Quelle est la relation entre la fonction contrôle de gestion et :

- **Le contrôle interne**

Le contrôleur de gestion fait appel au contrôle interne en cas d'incertitude sur une

Opération donnée.

- **L'audit interne**

L'audit interne contrôle le suivi budgétaire effectué par le contrôleur de gestion, et

Donne des recommandations.

- **Le contrôle stratégique de l'entreprise**

Le contrôle de gestion aide à prendre des décisions stratégiques par exemple fermeture des agences non rentables

- **le contrôle opérationnel**

Pas de réponse

4. Quelles sont les difficultés que vous rencontrez au niveau du contrôle de gestion dans votre entreprise ?

- Manque d'outils de contrôle
- Besoin d'automatiser les systèmes de contrôle

- **Risques**

1. Pourriez-vous citer les principaux risques auxquels est confrontée votre société ?

De par le caractère réglementaire que revêt l'activité des assurances, la compagnie est exposée essentiellement à un risque de non-conformité au vis-à-vis des lois et règlements relatives à la solvabilité mais également à l'application des règles comptables et prudentielles.

De surcroît, nos activités au quotidien, induisent à des risques opérationnels, qui se matérialisent notamment par des risques d'erreurs, de défaillance des processus ou d'inadéquation des systèmes d'information avec les besoins du marché.

2. Quelles sont les méthodes utilisées pour identifier les risques ?

La méthode adoptée par la compagnie en matière d'identification des risques, se définit comme étant interactive (Bottom Up), qui repose sur l'implication des équipes et responsables opérationnels dans cet exercice-là, à travers l'organisation d'entrevues annuelles et ateliers dédiés à cet effet.

3. Elaborez-vous une cartographie des risques. Si oui, ses données sont-elles cohérentes avec ce à quoi est confrontée réellement l'entreprise ?

La cartographie des risques est formalisée et revue à cadence annuelle, elle est issue

D'un travail conjoint avec les équipes métier et Compliance, et est soumise à L'approbation des organes dirigeants de la compagnie.

Les résultats de cet exercice reflètent une vision succincte des risques que les Opérationnels et les fonctions de contrôles, jugent comme étant significatifs et qui Peuvent compromettre le bon fonctionnement de nos activités.

4. Quelles méthodes suivez-vous pour couvrir les risques ?

Les moyens de maîtrise de risques au sein de la compagnie reposent essentiellement sur La mise en place de contrôles, de moyens de prévention et de formalisation d'un corpus Procédural sur chaque périmètre de nos activités.

5. Quel est le degré de contribution du contrôle de gestion dans la maîtrise des risques Dans votre société ?

La fonction de contrôle de gestion, et au même titre qu'une fonction opérationnelle Collabore étroitement et contribue avec son expertise avec les fonctions de Risk Management afin de conforter sa cartographie des risques ; De même, il assure aussi un rôle de fonction de contrôle qui veille sur le respect des Engagements budgétaires de la compagnie et de la mise en œuvre effective des objectifs Commerciaux fixées par cette dernière.

- **Questions ouvertes**

1. En matière de risques, comment pourriez-vous décrire le marché de l'assurance en Algérie ?

Le marché de l'assurance algérienne, recèle d'un risque principal qui réside Éventuellement dans l'inadéquation de ses systèmes d'information au regard des besoins De la clientèle, mais également dans un défaut de coordination entre les acteurs du Marché ;

De même, nous pourrions citer également, que réside dans le fait que la vulgarisation des Produits d'assurance auprès de la clientèle demeure perfectible.

2. Pourriez-vous-nous donner vos appréciations personnelles sur le sujet traité ?

Annexe

Un sujet très intéressant qui met en exergue la contribution de chacun dans le dispositif

De maîtrise de risques de la compagnie, et qui démontre que cette responsabilité

N'incombe pas uniquement aux fonctions de contrôle proprement dit.

Merci pour votre contribution

Annexe N°2 : Table de l'évaluation de l'impact du risque.

Table d'évaluation de l'impact (groupe)		A	B	C	D	E
		Extrêmement Sévère	Très sévère	Sévère	Mineur	Insignifiant
Impact Financier	- Finance - Audit	100 MDZD	20M - 100M DZD	1M - 20 M DZD	100 000 - 1M DZD	< 100 000 DZD
Impact légal	- Légal	Litige > 10 M DZD /an	5 M DZD /an < Litige < 10 M DZD /an	1 M DZD < Litige < 5 M DZD /an	80 000 DZD < Litige < 1 M DZD /an	Litige < 80 000 DZD /an
Impact sur la réputation	- Communication - Marketing	- Couverture médiatique Internationale - Perte totale de confiance - Dommages irréversible sur la réputation	- Couverture médiatique Nationale. - Confiance totale impossible à récupérer - Impact sévère et durable sur la réputation	- Couverture médiatique locale. - Confiance diminuée - Durée de l'impact entre 1 et 3 mois	- Plainte locale - Impact minime sur la confiance - Durée de l'impact < 1 mois	- Plainte locale mineur - Pas d'impact sur la réputation
Impact réglementaire	- Conformité	- Sanctions exemplaires Ex: Perte permanente de licence	- Sanctions très sévères Ex: Perte (temporaire) de licence	- Sanction sévère Ex: Conditions restrictives sur la licence	- Violation de la réglementation - Surveillance accrue du régulateur	Pas d'impact réglementaire
Impact sur les vente	- Distribution - Vente	1 An de retard sur les objectifs stratégiques d'Asa et touchant une seule ligne commercial (Life ou P&C)	9 mois de retard sur les objectifs stratégiques d'Asa et touchant une seule ligne commercial (Life ou P&C)	6 mois de retard sur les objectifs stratégiques d'Asa et touchant une seule ligne commercial (Life ou P&C)	3 mois de retard sur les objectifs stratégiques d'Asa et touchant une seule ligne commercial (Life ou P&C)	< 3 mois de retard sur les objectifs stratégiques d'Asa et touchant une seule ligne commercial (Life ou P&C)
Impact Opérationnel	- Opérationnel	Dépassement de 100% du seuil limite de retard dans les opérations/mois	Dépassement entre 50% et 100% du seuil limite de retard dans les opérations/mois	Dépassement entre 10% et 50% du seuil limite de retard dans les opérations/mois	Dépassement entre 5% et 10% du seuil limite de retard dans les opérations/mois	Retard tolérable
Impact sur la productivité	- Ressources Humaine	Perte de plus de 50% du staff en 1 an	Perte de 25% à 50% du staff en 1 an	Perte de 15% à 25% du staff en 1 an	Perte de 15% du staff en 1 an	Perte < 15% du staff en 1 an
Impact sur les projet	- Gouvernance de projet	Non réalisation des Objectifs clés	- Retard de 18 mois - échec de réalisation de certains objectifs clés	- Retard de 12 mois - échec de réalisation de certains objectifs clés	- Retard de 6 mois - échec de réalisation des objectifs clés	- Retard < 6 mois
Impact sur les données	- Sécurité de l'information	- Compromission de l'intégrité/confidentialité des informations sensibles - 20% des données impactées	- Compromission de l'intégrité/confidentialité des informations sensibles - 10% des données impactées	- Compromission de l'intégrité/confidentialité des informations sensibles - 5% des données impactées	- Compromission de l'intégrité/confidentialité des informations sensibles - 2% des données impactées	- Compromission de l'intégrité/confidentialité des informations sensibles - < 2% des données impactées

Annexe 3 : Production trimestrielle par branche -Primes émises- (en DA)

Branche d'assurance	Particuliers		Entreprise		TOTAL	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Assurance Automobile	0	-	0	-	36 782	286 306 631
Responsabilité civile					9 184	14 433 371
Carte Orange Automobile					-	-
Police frontière automobile						-
Remorques					-	-
Total Risques Obligatoires (RO)	0	-	-	-	9 184	14 433 371
Tierce (Tous risques)		-			2 450	130 818 066
Dommage Collision		-			2 564	16 179 746
Bris De Glaces		-			6 031	9 749 431
Vol-Incendie		-			6 466	102 558 607
Défense & Recours		-			8 742	10 555 183
Actes de Terrorisme et de sabotage (ATS)		-		-	-	-
Emeutes et mouvements populaires (EMP)		-		-	-	-
Personnes Transportées		-		-	-	-
Assistance		-		-	-	-
Dépannage/Autres Prestations		-		-	-	-
Assistance CAR GLACE		-		-	-	-
Autres véhicule (caravanes)		-		-	-	-
Tremblement de terre		-		-	-	-
Rachat de la franchise		-		-	-	-

Annexe

Main d'Œuvre au frais réel		-		-	-	-
Avance sur recours		-		-	-	-
Avance sur Frais		-		-	176	1 173 879
Protection juridique		-		-	776	792 462
Protection Financière		-		-	392	45 887
Total Risques Non Obligatoires (RNO)	-	-	-	-	36 782	271 873 260
Incendie, Explosions et Eléments Naturels	-	-	0	-	3381	310 840 253
Incendie	-	-	-	-	2 736	37 906 419
Incendie Risques Simples	-	-	-	-	-	-
Incendie & Risques annexes		-				-
Multirisques Habitation (MRH)		-			2 494	31 720 849
Multirisques Immeuble (MI)		-				-
Multirisques Professionnelles (MRP)		-			199	6 185 570
Foires et Expositions		-				-
Globale Banque		-				-
Incendie Risques Industriels	-	-	-	-	43	90 631 823
Incendie & Risques annexes		-				-
Tous risques sauf		-			12	33 519 914
Multirisques Industrielle et Commerciale (MIC)		-			26	14 799 106
Multirisques Entreprise (MRE)		-			5	42 312 804

CAT-NAT	-	-	0	-	646	16 912 799
CAT-NAT - biens immobiliers					643	16 016 360
CAT-NAT -installation industrielles et ou commerciales					3	896 439
Autres Dommages aux Biens	-	-	-	-	51,42029	158 269 852
Risques Divers	0	0	0	-	0	-
Dégâts des eaux						
Bris de Glaces						
Vol						
Vol sur la personne						
Vol de marchandises						
Vol en coffre						
Vol de téléphone portable						
Formule Individuelle						
Formule Collective						
Dommages à l'ouvrage (Risques de Construction)	-	-	-	-	51	158 269 852
Tous Risques Chantiers					10	77 922 090
Tous Risques Montage					12	58 537 059
Tous Risques -Engins de chantiers					16	17 848 485
RC décennale					8	3 590 286
RC construction	0	0			5	371 932
RC Conception					0	-
RC Réalisation					0	-

Dommages aux équipements	0	-	0	-	0	-
Bris de machines						
Tous Risques Informatiques						
Ass de Responsabilité Civile	0	0	0	-	14	7 119 359
R.C Exploitation (Générale)					13	5 302 583
R.C Professionnelle				-	1	1 816 776
RC Mandataires Sociaux						
R.C Produits livrés					-	-
Autres RC	0	0			-	-
R.C Associations sportives					-	-
R.C Colonies de vacances					-	-
R.C Organismes de fêtes					-	-
R.C Organismes de voyages et d'excursions					-	-
R.C Organismes d'épreuves sportives					-	-
RC Commune					-	-
R.C Propriétaire de chien					-	-
RC Chasse					-	-
R.C du secteur éducation					-	-
RC des établissements Hospitaliers					-	-
Autres (à préciser)					-	-
Pertes Pécuniaires Diverses	0	0	0	-	0	-
Perte d'exploitation après incendie						
Perte d'exploitation après Bris de machines						
Pertes de produits en entrepôts						
Pertes de produits en entrepôts frigorifiques						
Perte de licence						

Autres pertes (à préciser)						
Protection Juridique	0	0	0	-	0	-
Assurances Agricoles	0	0	0	-	0	-
Incendie & multirisques agricoles						
Incendie des récoltes						
Incendie des fourrages et des pailles						
Incendie des récoltes sur pied						
Multirisques exploitations						
Multirisques Exploitant agricole						
Multirisques agricoles						
Production végétale						
Multirisques serres						
Multirisques pommes de terre						
Multi périls pomme de terre						
Multirisques culture légumière						
Multi périls tomate industrielle						
Multirisques jeunes plantations						
Multirisques Arbres fruitiers						
Multirisques palmiers dattiers						
Multirisques Oliviers						
Multi périls oliviers						
Multi périls vigne						
Pépinière arboricoles et viticoles de plein champ						
Arbres fruitiers (agrumes)						
Arbres fruitiers (à pépins)						
Grêle						
Grêle & Incendie						
Gelée						

Annexe

Sécheresse						
Assurance intégrale des céréales (grêle-incendie-sécheresse)						
Réseau d'irrigation en exploitation						
Production animales						
Multirisques bétail						
Multirisques bovines						
Multirisques ovines						
Multirisques Caprins						
Multirisques Equine						
Multirisques Avicoles						
Multirisques dindes						
Multirisques Caulicole						
Mortalité du bétail						
Mortalités autres animaux						
Mortalité volailles & assimilés						
Mortalité des abeilles						
Assurance des dromadaires						
Responsabilité civile agriculteur						
Multirisques Engins & matériel agricole						
Autres dommages agricoles (A préciser)						
Ass Transports	-	-	-	-	269	69 704 481
Transport Terrestre						
Responsabilité civile du transporteur						
Facultés terrestres						
<i>Facultés terrestres publiques</i>					8	5 943 291
<i>Facultés terrestres privées</i>					19	1 503 678

Annexe

Transport Ferroviaire						
Corps de véhicules Ferroviaires						
Facultés Ferroviaires						
Transport Aérien						
Corps de véhicules aériens						
Responsabilité civile des véhicules aériens						
Facultés aériennes					85	4 266 383
Transport maritime						
Corps maritimes						
<i>Corps de navire de commerce</i>						
<i>Corps de navire de pêche</i>						
<i>Corps de Bateaux de plaisance</i>						
<i>Corps de navire en construction</i>						
<i>Engins portuaires</i>						
Responsabilité civile des véhicules maritimes						
Facultés maritimes					157	57 991 128
Ass Crédit	0	0	0	-	0	-
Insolvabilité générale (Crédit domestique)						
Crédit à l'exportation						
Vente à tempérament (Crédit à la consommation)						
Crédit hypothécaire (Crédit immobilier)						
Crédit agricole						
Ass caution	0	0	0	-	0	-
Caution Directe						
Caution Indirecte						
TOTAL ASSURANCES DOMMAGES	-	-	-	-	40 498	666 851 365

Tables des matières

Table des matières :

Remerciements

Dédicace

Sommaire.....	01
Liste des abréviations.....	03
Liste des tableaux et figures	06
Introduction générale.....	08
Chapitre 01 : cadre conceptuel de l'assurance et la banque.....	11
Introduction.....	12
Section 1 : généralité sur l'assurance et la banque.....	12
1.1L'assurance :.....	12
1.1.1. Définition de l'assurance :.....	13
1.1.2. Définition juridique :.....	13
1.1.3. Assurance maritime :.....	15
1.1.4. Assurances terrestres :.....	15
1.1.5. Les techniques de l'assurance.....	16
1.1.6. Rôles de l'assurance.....	17
1.1.7. Classification et mode de gestion des assurances :.....	17
1.1.8. Mode de gestion de l'assurance :.....	20
1.1.9. Les intervenants dans le marché Algérien des Assurances :.....	21
1.1.10. Les institutions autonomes :.....	22
1.1.11. Les assureurs.....	23
1.1.12. Les compagnies de Réassurances :.....	24
1.1.13. Les agents généraux :.....	25
1.1.14 Les courtiers :.....	25
1.1.16. Les métiers auxiliaires :.....	25
1.2. La banque	26
1.2.1. Définitions de la banque :.....	26

1.2.2. Le rôle des banques :.....	27
1.3. Typologie des banques :.....	29
1.3.1. La banque publique :.....	29
1.3.2. La banque commerciale :.....	29
1.3.3. La banque coopérative.....	30
1.3.4. La banque centrale :.....	30
1.4 Les fonctions de la banque :.....	32
1.4.1. La collecte de ressources :.....	32
1.4.2. La distribution des crédits :.....	32
1.4.3. Les opérations financières :.....	33
1.4.4. Les opérations de trésorerie :.....	33
Section 2 : le rapprochement entre les deux activités.....	33
2.1. Les points de divergence entre la banque et l'assurance :.....	33
2.2. Les points communs entre la banque et l'assurance :.....	34
2.2.1. La proximité des métiers :.....	34
2.2.2. La globalisation financière :.....	34
2.2.3. La défiscalisation des produits assurance vie :.....	35
2.3. Les stratégies de rapprochement :.....	35
2.3.1. La création d'une nouvelle filiale :.....	35
2.3.2. La stratégie de participation et de distribution croisée :.....	35
2.3.3. La stratégie d'entrée par acquisition majoritaire :.....	36
2.3.4. La création d'une nouvelle compagnie commune :.....	36
2.3.5. La stratégie de joint-venture :.....	36
2.3.6. La création d'un holding :.....	36
2.3.7. La banque mandataire d'assurance :.....	37
Section 3 : La bancassurance en Algérie.....	37
3.1. Historique de la bancassurance en Algérie :.....	37
3.1.1. L'émergence de la bancassurance en Algérie :.....	37
3.2. Cadre juridique de la bancassurance :.....	40

3.2.1. Le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie :	40
3.2.2. Les conventions de la bancassurance conclues en Algérie :	41
Conclusion	43
Chapitre 2 : les fondements de la bancassurance	44
Introduction :	45
Section 1 : introduction à la bancassurance	45
1.1. Origine de la bancassurance	45
1.2. Historique de la bancassurance	46
1.2.1. En Europe :	46
1.2.2. En Afrique :	46
1.2.3. Amérique :	47
1.3. Définition :	48
Section 2 : les produits distribués par la bancassurance :	49
2.1. Les produits bancaires proposés par les compagnies d'assurance :	49
2.1.1. Le livret bancaire :	49
2.1.2. Les crédits :	51
2.1.3. Les moyens de paiement :	51
2.2. Les produits d'assurance proposée par la banque :	52
2.2.1. Assurance de personnes :	53
2.2.2. L'assurance crédits	54
2.2.3. Assurance des risques simples d'Habitation	54
Section 3 : les caractéristiques du marché de la bancassurance en Algérie :	56
3.1. Présentation du marché algérien	56
3.2- Principales caractéristiques des produits distribués par les banques (bancassureurs) :58	
3.3. Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie	59
3.4. Les avantages de la bancassurance	61
Conclusion	65
chapitre3 : la bancassurance au sein de la compagnie AXA	66
Introduction	67

Section 1 la présentation d'AXA :	67
1.1: AXA dans le monde :	67
1.2. L'histoire d'AXA :	67
1.3. AXA en Algérie :	69
1.4. Structure d'AXA assurance Algérie.....	70
1.4.1. Direction générale.....	70
1.4.2. Répartition en Algérie :.....	71
1.5. Utilité de l'assurance pour AXA.....	72
1.5.1. Besoins des particuliers.....	72
1. 5.2.Besoins des entreprises.....	73
1.6. Principes Fondamentaux de l'assurance.....	74
1.6.1. Principe de solidarité.....	74
1.6.2. Mutualisation des risques.....	74
1.6.3. Inversement de la chaîne de valeur.....	74
1.6.4. Aversion au risque.....	74
1.6.5. Principe de réserve.....	74
1.6.6. Loi des grands nombres.....	75
Section 2 : les produits d'assurance distribués par axa :	75
2.1. Assurance automobile.....	75
2.2. Assurance voyage :.....	75
2.3. Assurance maison :.....	76
2.4. : santé et famille :.....	77
2.4.1. AXA SAHTY.....	77
2.4.2: assurance prévoyance individuelle :.....	77
2.4.3: garantie accidents de la vie :.....	78
2.4.4. Assurance scolaire :.....	78
2.5. Banque et crédit :.....	79
2.6. L'assurance algérienne en chiffre :.....	80
2.7. MARCHE ALGERIEN DES ASSURANCES.....	81

Section 3 : la commercialisation des produits de bancassurance au niveau d'AXA.....	85
3.1. Les partenaires bancassurance d'AXA.....	85
3.1.1. Banque Extérieure d'Algérie.....	85
3.1.2. Société Générale Algérie.....	86
3.1.3. BNP Paribas El Djazair.....	86
3.1.4. Gulf Bank Algérie.....	86
3.2. Assurance emprunteur (ADE) :.....	87
3.2.1. Contexte de création et définition.....	87
3.2.2. Garanties :.....	88
3.2.3. Processus de souscription :.....	89
3.2.4. Gestion de sinistre :.....	95
3.3. Prévoyance Individuelle (PI) :.....	96
3.3.1. vision générale sur la PI :.....	96
3.3.2. Prévoyance individuelle Clients SGA Particulier :.....	98
3.3.3. PI Clients SGA : Professionnels.....	100
3.3.4. Déclaration et gestion de sinistre :.....	102
3.3.5. Différence entre 'PI' et 'ADE'.....	103
3. 4.Assurance Voyage et Assistance :.....	104
3.4.1. Vision général :.....	104
3.4.2. Processus de souscription :.....	106
3.4.3. Gestion des sinistres :.....	109
3.5. Assurance Multirisque Habitation (MRH) :.....	110
3.5.1. Présentation du produit MRH :.....	110
3.5.2. Garanties du produit :.....	110
3.5.3. Rôle du Chargé de compte :.....	112
Conclusion :.....	112
Conclusion générale.....	113
Bibliographie.....	115
Annexes	

Tables des matières

Table des matières

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 d'AXA ASSURANCE de chéraga agence yasmine durant la période 2021-2022 ? ».

Dans cette perspective et après une analyse théorique et conceptuelle sur la bancassurance, nous avons mené une étude empiriques au niveau de AXA assurance de Alger agence Yasmine, sur la période 2021-2022.

Mots clés : Bancassurance, banque, assurance, AXA.

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 network.

The object of our thesis consists mainly in answering the problem on the part or on the evolution of bancassurance products: "The share of bancassurance products in The activity of AXA ASSURANCE de chéraga Yasmine agency during the period 2021-2022?".

In this perspective and after a theoretical and conceptual analysis of bancassurance, We conducted an empirical study at the level of AXA insurance in Algiers, Yasmine agency, on The period 2021-2022.

Keywords : Bancassurance, banking, insurance, AXA.