

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES
DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

*Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences Economiques
Option : Economie Monétaire et Bancaire*

Thème :

**La bancassurance en Algérie : cas de
l'assurance agricole contre les risques liés
à la grêle et l'incendie des récoltes au sein
de la BADR de TIZI-OUZOU agence 580.**

Présenté par :

M. BEN ABBOU Smail

M^{lle} HAMMAR Kahina

Encadré par :

M^{me} LARBES Melha

Devant le jury composé de :

Présidente/ Examinatrice: ZOURDANI Safia, Maitre de conférences B, UMMTO

Examinatrice: SBIHI Djamilia, Maitre assistante A, UMMTO

Rapporteur : LARBES Melha, Maitre assistante A, UMMTO

Promotion 2018

Remerciements

Tout d'abord, nous tenons à remercier énormément le bon Dieu de nous avoir donné le courage, la patience, et la bonne volonté jusqu'à l'aboutissement de nos études et l'accomplissement de ce modeste travail.

*Nous tenons vivement à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration et à la réalisation de ce travail, entre autre notre encadreur Madame **LARBES Melha** qui a fait l'honneur de le diriger et qui n'a pas hésité à nous orienter. Nous remercions également les membres de jury composés de Madame **ZOURDANI Safia** et Madame **SBIHI Djamila** d'avoir accepté d'évaluer notre travail.*

*Nos vifs remerciements, à monsieur **LOUANI** chargé de service bancassurance à l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.*

*Nous sincères remerciements et une grande pensée également à tous les **enseignants** qui ont contribué à nos études depuis le jour où nous avons appris les chemins de l'école.*

Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail à
mes très chers parents, mon frère et ma sœur
qui m'ont fait sourire quand j'en avais le plus besoin,
qui m'ont fait voir le bon côté des choses quand je ne
voyais seulement le pire. Et à qui je souhaite une longue vie, que
dieu me les protège.
Je remercie ALLAH de m'avoir aidé pour arriver à ce que je
suis maintenant.*

SMAIL

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

A mes très chers parents, qui ont toujours été présents pour

moi ;

A ma merveilleuse et adorable sœur et sa petite famille ;

A mes très chers frères;

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

KAHINA

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance	03
Introduction	04
Section 1 : présentation de la banque	04
Section 2 : Présentation de l'assurance	09
Section 3 : genèse et fondement de la bancassurance	13
Conclusion	21
Chapitre II : les enjeux et les facteurs clés de succès de la bancassurance	22
Introduction	23
Section 1 : les avantages et les limites de la bancassurance	23
Section 2 : les facteurs clés de succès de la bancassurance	33
Conclusion	38
Chapitre III: la bancassurance en Algérie	39
Introduction	40
Section 1 : aperçu sur le secteur des banques et des assurances en Algérie	40
Section 2 : la genèse de la bancassurance en Algérie	50
Section 3 : évolution de la bancassurance en Algérie	57
Conclusion	65
Chapitre VI : la pratique de la bancassurance au sein de la BADR : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes	66
Introduction	67
Section 1 : présentation et historique de la BADR	67
Section 2 : présentation de l'accord de partenariat BADR/SAA et BADR/AMANA	72
Section 3 : étude des procédures à suivre pour la commercialisation du produit assurance multirisques grêle et incendie des récoltes par la BADR	76
Conclusion	87
Conclusion générale	89

Liste des abréviations

- 2A : Algérienne des Assurances.
- ACM : Assurances du Crédit Mutuel.
- ABA: the American Bankers Association.
- ABC : Arab Banking Corporation.
- AP : Assurance des Personnes.
- BAD : Banque Algérienne de développement.
- BADR : Banque de l’Agriculture et du Développement Rural.
- BDL : Banque de Développement Local.
- BEA : Banque Extérieure d’Algérie.
- BNA : Banque Nationale d’Algérie.
- BNP : Banque Nationale de Paris.
- CAAR : Compagnie Algérienne d’Assurance et de Réassurance.
- CAAT : Compagnie Algérienne d’Assurance Transport.
- CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.
- CASH : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures.
- CCP : Centre des Chèques Postaux.
- CCR : Compagnie Centrale de Réassurance.
- CIAR : Compagnie Internationale d’Assurance et de Réassurance.
- CIB : Carte Interbancaire
- CMC : Conseil de la Monnaie et de Crédit.
- CNA : Conseil National des Assurances.
- CNEP: Caisse National d’Epargne et de Prévoyance.
- CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- CPA : Crédit Populaire d’Algérie.
- CR : Central des Risques.
- CSA : Commission de Supervision des Assurances.
- DA : Dinar Algérien.
- FMI : Fonds Monétaire International.

- GAM : Générale Assurances Méditerranéenne.
- IARD : Incendie, accident, risques divers.
- IRG : Impôts sur le Revenu Global.
- MAATEC : Mutuelle Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Education et de la Culture.
- MACIF : Mutuelle Assurance des Commerçants et Industrielle de France.
- MOANAP : Moyen-Orient, Afrique du Nord, Afghanistan et Pakistan.
- OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.
- ONS : Office National des Statistiques.
- OPA : Options Publiques d'Achat.
- OPEP : Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole.
- PIB : Produit Intérieur Brut.
- PME : Petite et Moyenne Entreprise.
- PMI : Petites et Moyennes Industries.
- SAA : Société Algérienne d'Assurance.
- SAPS : Société d'Assurance, Prévoyance et de Santé.
- SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.
- UAR : Union Algérienne des Sociétés d'Assurances et de Réassurances.

Introduction Générale

Introduction Générale

Les éléments fondamentaux du système financier sont les banques et les assurances, car elles jouent un rôle majeur dans le financement de l'économie, tout en transformant l'épargne en investissement. Ainsi donc, il y a création de richesse et d'emploi, ce qui favorise le développement et la croissance de l'économie. Dans ce cadre, la banque et l'assurance ont senti l'importance de s'associer ; et leur rapprochement a permis l'apparition du phénomène de la bancassurance, qui se définit comme « la distribution des produits d'assurance aux guichets des banques et des établissements financiers ».

En effet, la banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau flux de revenu et de diversifier son activité, en élargissant sa gamme de produits et donc renforcer la satisfaction et la fidélisation de ses clients et d'augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant.

Cependant, la banque et l'assurance, qui ont longtemps vécu séparées ont vu la frontière qui les séparait disparaître progressivement avec l'apparition du modèle de la bancassurance.

Cette dernière, s'est développée en Europe notamment en France à l'initiative des banques, d'abord au niveau de l'assurance-vie, et en 1970 dans l'assurance-dommages. Ces résultats sont le reflet de stratégie construite autour des facteurs clés de succès de la banque par rapport aux autres acteurs du marché de l'assurance.

En Algérie, les réseaux bancaires et financiers ont fait une entrée remarquable en instituant une stratégie de diversification de leurs produits vers les assurances. En effet, la bancassurance a été introduite sur le marché algérien après la promulgation de la loi n° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Elle s'est concrétisée en 2008 avec le premier partenariat entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair.

Face à cet état de fait, il nous paraît judicieux de traiter ce phénomène de la bancassurance, qui a amené les banques à franchir la frontière traditionnelle séparant le métier de la banque et celui de l'assurance, tout en évoquant les réalités, l'évolution, et les enjeux de ce phénomène, ainsi que les raisons qui ont incité les banques à commercialiser les contrats d'assurance.

Introduction Générale

Notre recherche s'articule autour d'une question principale sur laquelle nous tenterons de répondre : « **Pourquoi les banques et les sociétés d'assurances algériennes ont-elles opté pour la bancassurance ?** »

Afin d'y parvenir, nous allons tenter de trouver des réponses aux questions subsidiaires suivantes:

- Comment la bancassurance est-elle née, et quels sont ses produits?
- Quels sont les avantages et limites de la bancassurance, et quels sont les facteurs clés de son succès?
- Comment la bancassurance se présente elle en Algérie?
- Comment la SAA et la BADR s'organisent-elles pour commercialiser le produit d'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes?

Afin de répondre aux questions précédemment posées, nous avons opté pour trois méthodes de recherche :

- **Une méthode descriptive** : utilisée dans le chapitre 1 et le chapitre2.

Le premier chapitre : intitulé « le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance », est consacré à l'étude de l'activité bancaire, l'environnement de l'assurance et la genèse de la bancassurance où on mettra en évidence son concept, un aperçu historique ainsi que ses produits.

Le second chapitre : intitulé « les enjeux de la bancassurance », consiste à l'étude des avantages apportés par la bancassurance, ses limites, ainsi que les facteurs clés de son succès.

- **Une méthode analytique** : utilisée dans le troisième chapitre.

Le troisième chapitre : intitulé « la bancassurance en Algérie », est consacré à l'exposer de la situation actuelle du secteur bancaire et assurantiel algérien, et étudier la possibilité d'instaurer la bancassurance en Algérie.

- **Une méthode d'étude de cas** : utilisée dans le quatrième chapitre.

Le dernier chapitre : intitulé « La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de TIZI-OUZOU agence 580: cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes », est consacré à la présentation de la BADR, des partenaires et conventionnaires qui exercent

Introduction Générale

l'activité de bancassurance avec cette dernière, et la présentation des différents produits d'assurance commercialisés par la BADR, ainsi que les procédures à suivre pour la commercialisation du produit assurance multirisques grêle et incendie des récoltes.

Chapitre I :

Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Introduction

A l'aube du 21^{ème} siècle, le paysage financier connaît une complète transformation du fait de plusieurs facteurs : une concurrence rude, de nouveaux besoins ou comportements de la clientèle. Cependant, les banques doivent poursuivre activement leurs mutations, en offrant une gamme étendue de produits.

De nos jours, les banques offrent de plus en plus de produits d'assurance à leurs clients, par exemple : la souscription d'une assurance des moyens de paiement (perte de carte bancaire, de chéquier...). De leur côté, les compagnies d'assurance se livrent à une concurrence effrénée pour développer des produits bancaires.

Les banques et les assurances sont des secteurs complémentaires, du fait qu'ils produisent des services financiers pour la clientèle, ce qui a entraîné leur rapprochement et ainsi lancer la bancassurance.

Ce chapitre sera scindé en trois sections, qui seront consacrées à l'étude de l'activité bancaire, l'environnement de l'assurance et la genèse de la bancassurance ou on mettra en évidence son concept, un aperçu historique ainsi que ses produits.

Section 1 : présentation de la banque

La banque est un des plus vieux métiers du monde et d'emblée à vocation internationale (change, financement du commerce international).

Le but de cette présente section est d'avoir une vision claire sur la notion de la banque, ses différents types, ainsi que ses fonctions.

1.1. Définition de la banque

Une banque est une entreprise qui a pour mission de faire du commerce de l'argent sous forme de capitaux placés sur des comptes qui peuvent être des comptes d'épargne ou des comptes courants.

Elle est chargée d'échanger la monnaie, de prêter de l'argent, en contrepartie d'une rémunération octroyée sous forme de taux d'intérêt. Elle exécute pour le compte de ses clients toutes opérations de cette nature et se charge de tous services financiers.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Les banques exercent leur activité en conformité avec une législation stricte et elles sont de surcroît soumises à un contrôle de la part de la Banque Centrale.

Elles assurent pour l'État la traçabilité des opérations financières et contribuent à la lutte contre les trafics.

En d'autres termes, une banque est une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne du client, accorde des prêts et offre des services financiers. Ce sont des intermédiaires financiers avec lesquels un particulier est le plus souvent en relation grâce aux différents canaux de distribution qu'elles procurent, en l'occurrence : les accords avec les commerçants pour le crédit à la consommation et le paiement par carte, guichets automatique dans les lieux publics.

1.2. Les types de banques

Le paysage bancaire est, d'une manière générale, représenté par trois types de banques : les banques de dépôts ou banques commerciales, les banques d'affaires et les banques de crédit à moyen et terme long.

1.2.1. Les banques de dépôts et les banques commerciales

On distingue généralement les banques de dépôts et les banques commerciales mais cette distinction est artificielle car dans la pratique ces deux types de banques réalisent les mêmes opérations.

1.2.1.1. Les banques de dépôts

Elles sont celles dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir des dépôts de fonds à vue ou à terme. Ces banques reçoivent les dépôts et l'argent des particuliers et des entreprises via des comptes courants et des livrets d'épargne.

Elles peuvent détenir des participations dans des entreprises autres que des banques ou établissements financiers.

1.2.1.2. Les banques commerciales

Les banques commerciales sont des banques qui ont un lien direct avec les particuliers et les entreprises comme les banques de dépôts. En fait, elles sont similaires à ces dernières dans la mesure où elles collectent, comme elles, les fonds des entreprises et des particuliers

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

dont elles gèrent leur épargne et leurs dépôts. Pour cela, elles disposent d'un réseau d'agences réparties à travers le territoire sur lequel elles exercent leur activité.

Cette catégorie comprend le plus grand nombre d'établissements.

En Algérie, il existe six banques publiques : la BADR, la BNA, la BDL, la BEA, le CPA, la CNEP Banque, et une caisse nationale de mutualité agricole (CNMA).

A coté de ces banques publiques, il existe plusieurs banques privées dont les plus importantes sont : la Banque El baraka, Arab Banking Corporation (ABC), la City Bank, la Société Générale, la BNP PARIBAS, Natixis Banque, Arab PLC Algeria, Trust Bank, Gulf Bank, Housing Bank for Trade and Finance, Fransabank, Calyon-Algérie-SPA, Al Salam Bank, HSBC Algérie.

1.2.2. Les banques d'affaires

Les banques d'affaires sont des sociétés de conseil stratégique et financier, mais aussi des banques d'investissement.

En tant que sociétés de conseil, elles font de l'intermédiation financière au profit des entreprises concernant les opérations financières. Leur rôle est de monter des dossiers au titre des introductions en bourse, des augmentations de capital, des offres publiques d'achat (OPA).

Toutes ces opérations sont souvent liées au domaine de la bourse, la plupart des entreprises clientes étant cotées en bourse. En effet, l'entreprise est amenée souvent à recourir aux services d'une banque d'affaire en raison de la complexité de certaines opérations qui demandent une expertise ou de solides connaissances que l'entreprise n'a pas forcément ; en contrepartie, d'une commission que la banque touche de la part des clients qu'elles conseillent.

Les banques d'affaires ont également comme activités l'octroi de crédits, la prise et la gestion de participations dans des affaires existantes ou en formation. En effet, en tant que banques d'investissement, elles financent les grandes entreprises pour ce qui concerne les étapes-clé de leur développement.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

1.2.3. Les banques de crédit à long terme et à moyen terme

Les banques de crédit à long et à moyen terme sont celles dont l'activité principale consiste à ouvrir des crédits dont le terme est au moins égal à deux ans. Elles ne peuvent donc recevoir de dépôts sauf autorisation de la Banque Centrale pour un terme inférieur à cette durée.

Le développement de certaines activités importantes dans certains pays comme par exemple, la construction navale ou l'exploitation des hydrocarbures nécessite le recours à cette catégorie d'établissements bancaires.

Par ailleurs, le crédit-bail, qui était une prérogative des établissements financiers, est aujourd'hui dans la plupart des pays développés, une prérogative qui devient de plus en plus celle des banques de crédit à long et moyen terme.

Il faut cependant indiquer que le réseau bancaire en Algérie comprend généralement des banques ayant une vocation universelle et par conséquent, elles sont compétentes pour l'ensemble des opérations pratiquées. Mais dans la pratique, elles ne font pas les opérations de leasing qui sont effectuées par des établissements spécialisés comme par exemple, « Arab Leasing Corporation ».

1.3. Fonctions et rôles des banques

Les banques sont par définition des entreprises qui ont pour profession habituelle la collecte des dépôts et la mise à disposition de crédit, mais également la relocation des ressources des agents à capacité de financement (qui effectuent les dépôts) et les agents à besoin de financement (qui ont besoin de ressources).

Les banques jouent aussi un rôle majeur dans la vie quotidienne des ménages et des entreprises, en mettant à leur disposition des moyens de paiement rapides, pratiques et sûrs, afin d'assurer la fluidité des transactions.

1.3.1. La collecte des dépôts

L'article 111 de la loi N° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, stipule que : les dépôts bancaires sont des fonds reçus du public sous forme de dépôts avec le droit de disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Dans ce contexte, l'un des principaux rôles des banques dans le cadre de leur politique de développement, est de rechercher la maximisation des dépôts.

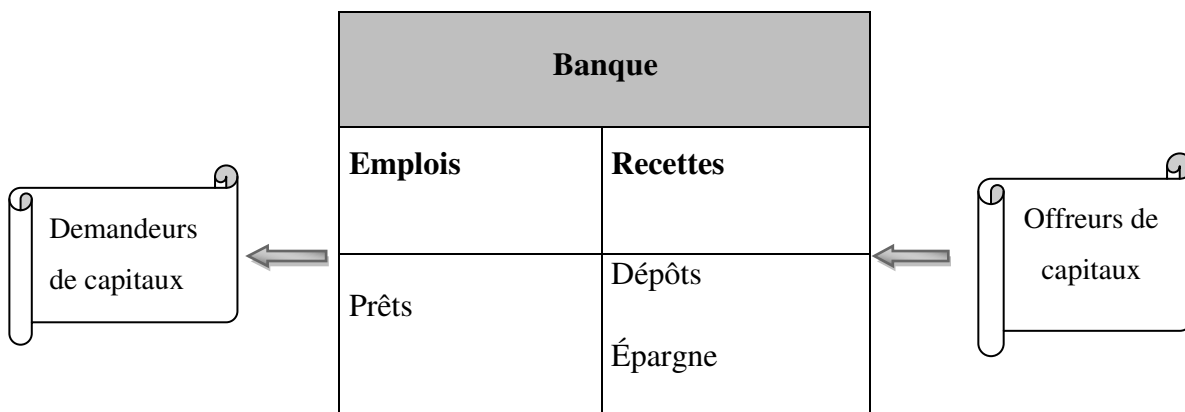
A cet effet, les banques utilisent tous les moyens pour attirer ces dépôts auprès des entreprises comme des ménages, en leur offrant des formules d'épargne les plus intéressantes possibles.

1.3.2. L'intermédiation

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

Cette relation d'intermédiation est expliquée comme suit :¹

Figure N° 1 : Intermédiation de la banque



Source : TALEB. K, mémoire de fin d'étude « La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », 2010.

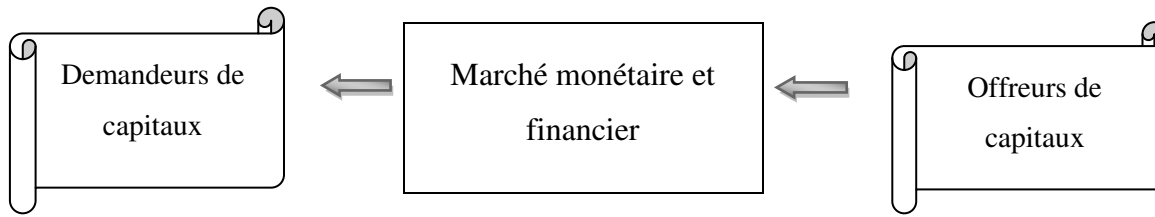
1.3.3. Désintermédiation

Dans l'opération d'investissement direct sur le marché, la banque peut être, un offreur de capitaux, comme elle peut être un demandeur de capitaux, dans le cas où la collecte des fonds est insuffisante. Dans ce cas, elle se finance essentiellement auprès des banques, des compagnies d'assurances et des caisses de retraite.²

¹ TALEB. K, « La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire de fin d'étude, 2010, page08.

²TALEB. K, op- cit.

Figure N° 2 : désintermédiation de la banque



Source : TALEB. K op-cit.

1.3.4. Les services de paiement

L'un des services sur lequel se basent les banques pour attirer le plus grand nombre de clients sont les divers moyens de paiement qu'elles proposent à leurs clients, à savoir³ :

- Fourniture des chèques et déclenchement de leur règlement via le système de compensation ;
- Fourniture des cartes de paiements du type Monéo où sera conservée de la monnaie électronique ;
- Gestion des virements vers d'autres comptes bancaires ;
- Fourniture sur simple demande des espèces, billets de la banque centrale et pièces de monnaie.

Ainsi que, des moyens de paiement pour les échanges internationaux, tels que :

- Conversion en devises étrangères ou en Travels checks ;
- Gestion de transferts des fonds à l'étranger selon des modalités et conditions acceptées par les banques correspondantes.

Section 2 : présentation de l'assurance

L'assurance est un secteur très vaste parce qu'il regroupe non seulement de nombreux acteurs (les sociétés d'assurance, les mutuelles et les institutions de prévoyances), mais aussi de nombreux types de produits d'assurance et de prestations. Pour cela, cette présente section sera consacrée à l'étude des différents produits d'assurance, ainsi que leur rôle économique.

³ https://fr.wikipedia.org/wiki/Banque#Les_services_de_paiement consulté le 17/09/2018.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

2.1. Définition de l'assurance

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

Selon la législation algérienne (article 619 du code civil) « l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire; une somme d'argent, rente ou une autre prestation pécuniaire ; en cas de réalisation du risque prévu au contrat ».

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

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

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

Cette activité de réassurance permet à une société d'assurance directe appelée (cédent), de s'échanger la totalité ou une partie des risques qu'elle a souscrit, moyennant commissions, sur une société spécialisée (ou assureur directe) en réassurance.

2.2. Typologie des assurances

On distingue les assurances dommage et les assurances de personne.⁴

⁴ Berbache L et Bakiri F, « la bancassurance en Algérie : enquête par questionnaire auprès des agences bancaires de la wilaya de Bejaia » mémoire de master, année 2015/2016, page 9 et 10.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

2.2.1. Assurance dommage

Elles se subdivisent en deux catégories :

- Assurance choses ;
- Assurance responsabilités civiles.

2.2.1.1. Assurance choses

Elle est l'assurance la plus classique de protection des biens de l'assuré en cas de perte de matérielle (exemple : l'assurance contre l'incendie).

2.2.1.2. Assurance responsabilités civiles

Elle a pour but de garantir les conséquences pécuniaires de la responsabilité incombant à l'assuré, suite à des dommages causés à autrui, dont il est juridiquement responsable (art .56 ord 95/07 relative aux assurances).

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

2.2.2. Assurance des personnes

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

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

2.3. Le rôle économique et social des entreprises d'assurance⁵

L'assurance a deux missions : une mission économique et une mission sociale.

⁵ <http://greta-assurance.e-monsite.com/pages/eejma/le-role-des-entreprises-d-assurance/l-role-economique.html> consulté le 19/09/2018.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

2.3.1. Le rôle économique de l'assurance

L'assurance au plan économique est d'abord un moyen de protection du patrimoine, mais aussi un mode d'investissement et une méthode de garantie des investissements.

2.3.1.1. L'assurance est un instrument de finance de l'économie du pays

L'importance des fonds collectés par les sociétés d'assurance lui permettent d'investir.

Dans l'attente de reverser ces sommes aux assurés sous formes d'indemnisation, les sociétés placent ces fonds sur les marchés financiers, en achetant des titres émis par les entreprises en quête de financement. Ces titres sont représentatifs soit de capitaux propres (les actions), soit de dettes à long terme (les obligations). Ces placements contribuent donc au financement des entreprises.

2.3.1.2. L'assurance est un instrument de protection du patrimoine

La redistribution des primes collectées permet aux assurés de préserver leur patrimoine. Par exemple, si la maison d'un assuré prend feu, il pourra prétendre à être indemnisé à hauteur de son préjudice réel.

2.3.1.3. L'assurance est un instrument de garantie des investissements

S'agissant d'une plate-forme pétrolière, d'un satellite de télécommunication ou d'un modeste commerce de proximité, aucun investisseur n'accepterait d'investir son argent en risquant de voir les capitaux investis « partir en fumée », sans avoir sous la main une garantie de récupérer son argent lors de survenance des sinistres.

Tout projet d'investissement exige la participation de l'assureur sous la garantie duquel l'entrepreneur et surtout son banquier ne risqueraient pas les capitaux impliqués par le projet.

2.3.2. Le rôle social de l'assurance

L'assurance joue un rôle important dans la vie sociale, c'est un facteur de sécurité car elle garantit la réparation, la protection sociale et favorise l'épargne.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

2.3.2.1. Fonction réparatrice de l'assurance

L'assurance permet d'indemniser les préjudices résultants de la réalisation des risques. Grâce à elle, la voiture endommagée sera réparée. Elle joue généralement ce rôle dans l'intérêt de l'assuré lui-même car elle lui permet de conserver l'équilibre de son patrimoine.

Mais, l'assurance est aussi utilisée pour garantir aux tiers la réparation du préjudice dont il est victime. C'est le but essentiel des assurances de responsabilité obligatoire.

2.3.2.2. Fonction d'épargne

L'assurance vie est principalement utilisée de nos jours comme un contrat pour épargner de l'argent en bénéficiant des avantages de la fiscalité de l'assurance vie cumulés avec ceux liés à la transmission du patrimoine.

Les contrats sont ouverts dans l'objectif de préparer sa retraite, se constituer un capital à terme ou anticiper un projet immobilier.

2.3.2.3. L'assurance joue un rôle de protection sociale

Les assurances jouent un rôle très important pour compléter le rôle de l'Etat dans le cadre de la protection sociale en matière de santé (complémentaire santé) et de retraite (contrat retraite).

Section 3 : genèse et fondement de la bancassurance

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

La tendance est aujourd'hui à la convergence entre les métiers de la banque et de l'assurance : il s'agit du phénomène de la *bancassurance*.

3.1. Présentation de la bancassurance

La bancassurance désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. L'objectif peut être simplement

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

commercial (dans ce cas la banque vend des contrats d'assurance) mais, il peut être aussi structurel, allant jusqu'à la création de conglomérats financiers.

La bancassurance peut faire l'objet de plusieurs définitions, la plus classique mais aussi la plus restrictive, consiste à définir la bancassurance comme « *une activité de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques* »⁶.

En d'autres termes, la bancassurance est une stratégie des banques et des compagnies d'assurance visant à l'exploitation plus ou moins intégrée du marché des prestations financières. C'est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits d'assurance par l'intermédiaire du réseau bancaire (guichets bancaires possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels).

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

3.2. Historique de la bancassurance

D'un point de vue purement historique, le concept de bancassurance fit son apparition en grande Bretagne avec la création de Barclays Life en septembre 1965. Cette filiale n'eut pas un franc succès outre Manche, tout comme le concept de bancassurance d'ailleurs.

En revanche, ce concept de bancassurance a séduit plus d'une banque sur le continent, et très rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de filiales ou de joint-ventures, introduisant ainsi le modèle dans leurs pays respectifs. Les premiers pays à se lancer dans l'aventure ont été la France et l'Espagne.

En France : au début des années 1970, les ACM (Assurances du Crédit Mutuel) Vie et IARD obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs, et de devenir eux-mêmes assureur de leurs propres clients de banque. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce que l'on nommera quinze ans plus tard "la bancassurance".

En 1970, le crédit Lyonnais acquiert le groupe Médicale de France, et signe en 1993 une convention qui réserve au Groupe « union Des Assurances Fédérales » l'exclusivité de la distribution de l'assurance-vie par le réseau du Crédit Lyonnais.

⁶ Alain borderie, Michel lafitte, « *la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe* », édition revue banque, paris, 2004, P47

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

En Espagne : de leur côté, les Espagnols se sont lancés dans l'aventure, au début des années 1980, quand le groupe bancassurance espagnol (BANCO DE BILBAO) acquiert une part majoritaire du marché (EUROSEGUROS).

Aujourd'hui, les cinq premiers bancassureurs espagnols détiennent un tiers du marché (Vida Caixa, BBVA, SHC Seguros, Aseval, MAPFRE Vida).

En Belgique : en 1989, AG, le 1^{er} assureur belge, et Générale de Banque créent la compagnie Alpha Life.

Aux Pays Bas : en 1990, AMEV N.V, une importante compagnie d'assurances néerlandaise, et VSB, une banque néerlandaise, réunissent leurs activités. Cette même année, le Groupe AG se joint à eux réalisant ainsi la première fusion transfrontalière, créant le groupe Fortis.

En Europe : l'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard,

Sur les marchés où la bancassurance est suffisamment développée, comme en France ou encore en Belgique ; les entreprises passent à une autre étape de l'évolution, soit par :

- L'implantation dans les pays où la bancassurance commence seulement à voir le jour, comme l'exemple de Fortis ci-dessus.
- Le regroupement des grandes sociétés, comme le Crédit Agricole et le Crédit Lyonnais en France.

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

3.3. Les différents produits de bancassurance

La bancassurance traduit un phénomène de diversification traditionnelle des banques, des entreprises d'investissement et des compagnies d'assurance.

Les bancassureurs offrent aujourd'hui des produits de tout genre, allant des produits d'assurance les plus basiques jusqu'aux produits les plus sophistiqués et aux produits d'assurance dommage.

On distingue cinq catégories de produits:

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

- Les produits assurantiels constituant le prolongement naturel des opérations bancaires ;
- Les contrats d'assurance vie traditionnels en cas de vie ;
- Les contrats d'assurance vie traditionnels en cas de décès ;
- Les produits d'assurance dommages ;
- Les produits packagés.

3.3.1. Les produits assurantiels constituant le prolongement naturel des opérations bancaires

Cette catégorie regroupe une large gamme de produits, combien même ils sont des produits d'assurance, certains n'y voient que des produits de rapprochement entre banque et compagnie d'assurance.

Ces produits peuvent être classés entre trois (03) sous groupes⁷ :

3.3.1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits

Le fondement de ces produits est simple, la banque en octroyant des crédits à des particuliers, veut garantir le remboursement du montant restant dû, en cas de décès, en évitant de créer une situation conflictuelle avec la famille du défunt, qu'elle veut garder comme client. L'emprunteur de son côté ne veut pas laisser des dettes à sa famille en cas de son décès.

3.3.1.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts

Dans les années 1970, les banques avaient commencé à distribuer des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux comptes courant de la clientèle. Ces contrats garantissaient généralement le payement de certaines sommes qui sont en corrélation directe avec le solde moyen du compte.

Toutefois, le contrat est rattaché aux héritiers de l'assuré en cas de son décès ou en cas de son invalidité totale. De nos jours, ces pratiques ont disparu, les banques proposent ces garanties à l'occasion de l'ouverture de compte.

⁷ Amzal K., Ouaret K., « La stratégie de diversification des activités d'une banque à travers la bancassurance », mémoire de master en sciences économiques, université de Béjaia, 2010, p 57.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

3.3.1.3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement

Ce type de produit s'est développé à partir des années 1980 avec la prolifération des cartes de paiement et des cartes de crédit. Les banques ont beaucoup investi afin d'attirer la clientèle vers ces nouveaux instruments de paiement qui rapportent beaucoup de ressources.

Les banques ont trouvé dans les produits d'assurance un moyen de les rendre plus attractifs ; ainsi plusieurs types de garanties commencèrent à être proposés lors de l'acquisition de ces instruments de paiement et certaines banques les offraient gratuitement à leurs clients.

Ces contrats garantissaient le client contre le vol et toute soustraction ou utilisation frauduleuses de la carte de paiement.

3.3.2. Les contrats d'assurance vie traditionnels en cas de vie

Les formules d'assurances en cas de vie garantissent le paiement d'un capital ou d'une rente à un bénéficiaire désigné si l'assuré est vivant à une date donnée.

Dans ces assurances, l'événement aléatoire est la survie de l'assuré à un âge donné ou à une date donnée.

Les principales formules d'assurance en cas de vie proposées par les compagnies sont⁸:

3.3.2.1. Le capital différé sans contre assurance

C'est une formule de contrat d'assurance vie qui consiste pour l'assureur à payer un capital à un bénéficiaire désigné si l'assuré est vivant à une date fixée à l'avance.

En cas de décès de l'assuré avant la date fixée, l'assureur ne paye rien et les primes payées lui restent acquises.

Le souscripteur a le choix entre : payer une prime unique à la souscription ou des primes périodiques tant que l'assuré vit et pendant une durée inférieure ou égale à celle du contrat.

⁸ Saliou Bakayoko, « fonctionnement technique et actuariel de l'assurance vie et capitalisation » Séminaire conjoint FANAF/ I I A Bamako, du 26 au 30 Novembre 2007, page 11 et 12.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

3.3.2.2. Le capital différé avec contre-assurance

C'est la même définition qu'un capital différé sans contre-assurance. Mais ici, en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, l'assureur rembourse le cumul des primes déjà payées au bénéficiaire.

La contre-assurance est le remboursement du cumul de primes.

3.3.2.3. La rente viagère immédiate

La rente viagère immédiate est une formule de contrat d'assurance vie qui consiste pour l'assureur à verser dès la souscription du contrat, une rente au bénéficiaire désigné au contrat et cela jusqu'au décès de l'assuré.

Dans ce contrat, seule la prime unique est possible.

3.3.2.4. La rente viagère différée sans contre-assurance

La rente viagère différée est un contrat qui consiste pour l'assureur à verser une rente au bénéficiaire désigné à partir d'une certaine époque (dite différée) et si l'assuré est en vie à cette époque. La rente est servie jusqu'au décès de l'assuré. En cas de décès de l'assuré avant le terme du différé, l'assureur ne paye rien.

Le souscripteur a le choix entre : payer une prime unique à la souscription ou des primes périodiques tant que l'assuré vit et pendant une durée inférieure ou égale à celle du contrat.

3.3.2.5. La rente viagère différée avec contre-assurance

C'est le contrat rente viagère décrit ci-dessus avec contre-assurance.

Dans ce cas, si l'assuré décède avant le terme du différé, l'assureur versera le cumul des primes déjà payées.

3.3.3. Les contrats d'assurance vie traditionnels en cas de décès

Les contrats d'assurance vie traditionnels en cas de décès sont :

- L'assurance temporaire décès ;
- L'assurance-vie entière⁹.

⁹ Saliou BAKAYOKO, op-cit, page 12 et 13.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

3.3.3.1. L'assurance temporaire décès

Par ce type de contrat, l'assureur garantit le paiement d'un capital fixé à l'avance à un bénéficiaire désigné si l'assuré décède avant la date terme du contrat.

Si l'assuré est vivant au terme, l'assureur ne paye rien.

3.3.3.2. L'assurance vie entière

Dans un contrat vie entière, l'assureur s'engage à verser un capital au décès de l'assuré quelle que soit sa date de survenance.

3.3.4. Les produits d'assurance dommages¹⁰

Dès les années 1990, le marché de l'assurance dommages a commencé à être envahi par des bancassurances malgré sa rentabilité hypothétique et malgré le risque sur les relations commerciales avec les clients car un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relation banque/ client.

Néanmoins, il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les a financés.

Désormais les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires.

Pour pallier aux problèmes liés aux règlements des sinistres, la plupart des bancassureurs ont adopté des stratégies visant à séparer la distribution des produits, de la gestion des sinistres, laquelle reste du ressort de la société d'assurance.

Le but étant de mettre la relation bancaire à l'abri en usant de tous les moyens. C'est ainsi que des *call centres* (Centrales téléphoniques) ont été mis en place pour régler, par téléphone, les sinistres automobiles et d'autres sinistres liés à d'autres produits de dommages.

Dans, les contrats d'assurance habitation et automobile distribués, l'accent est mis sur deux types de prestations complémentaires :

¹⁰ BALIT Mazigh et BELATTAF Zebida, Le développement de la bancassurance en Algérie : Etude du cas de la convention BADR/SAA/AMANA, mémoire de Master en Sciences Economiques, université de Béjaia, année 2016/2017, page 11

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

- Un volet financier lors des différents sinistres (indemnisation du conducteur ayant subi un préjudice même s'il est en tort, le paiement de certaines mensualités si la voiture a été achetée par un crédit qui court encore) ;
- L'aide au client afin d'être le moins longtemps possible sans voiture en cas de sinistre par, la mise en place de moyen d'épargne à domicile ou le prêt d'une voiture, etc.
- Des prestations concernant l'habitation (déménagement, relogement et gardiennages de meubles en cas de sinistre, ...) ;
- Un volet financier lors des différents sinistres (prise en charge de certaines mensualités de remboursement d'habitation, indemnisation du client lors d'un vol même si toutes les mesures de sécurité n'ont pas été suivies ;
- Un élargissement du périmètre couvert par l'habitation (location de salles, logement de vacance, etc.).

3.3.5. Les produits packagés

Ce sont des produits combinant diverses prestations bancaires et assurantielles groupées en un seul produit. Le produit packagé coutera moins cher au client que s'il acquière chaque produit infidèlement.¹¹

Les exemples de packages ne manquent pas, nous pouvons citer :

- Package logement : aillant un crédit pour les travaux et assurance habitation ;
- Package étudiant : aillant un crédit étudiant, une assurance habitation, la mise à disposition de moyen de paiement et une complémentaire santé ;
- Package automobile : aillant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

Les banques recherchent toujours à personnaliser leurs produits selon la nature de la clientèle qu'elles détiennent afin d'offrir un produit de sur-mesure. Il apparaît clairement que les bancassureurs ont largement contribué à l'amélioration de l'offre en produits d'assurance, la qualité de la prestation et surtout service après vente. Cependant ce contrat n'est pas valable pour tous les pays qui ont connu la bancassurance.

¹¹ BALIT Mazigh et BELATTAF Zebida, op-cit, page 12.

Chapitre I : Le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Conclusion

Les banques et les assurances qui ont longtemps vécu séparément, ont vu la frontière qui les séparait disparaître progressivement avec l'apparition du modèle de la bancassurance.

Cette dernière a été mise en œuvre soit à travers un accord de distribution ou de création d'une filiale avec pour objectif d'avoir une nouvelle source de revenu ainsi qu'une meilleure fidélisation de la clientèle.

Certain pays ont réussi à intégrer la bancassurance à l'exemple de la France et de l'Espagne, les autres sont en cours, ce qui constitue les nouveaux marchés, et l'Algérie fait partie d'eux. Elle est l'un des pays à entrer dans des conventions avec le continent européens, les leaders de la bancassurance dans le monde.

Pour un meilleur éclaircissement sur les perspectives et enjeux de la bancassurance nous avons consacré le deuxième chapitre à présenter la bancassurance en termes d'avantages et d'inconvénients ainsi que les facteurs clés qui ont contribué à son succès.

Chapitre II :

Les enjeux et les facteurs clés de succès de la bancassurance

Introduction

Il est tout à fait légitime de s'interroger sur l'utilité économique de la bancassurance, et sur ce qu'elle apporte tant au niveau macroéconomique qu'au niveau microéconomique.

Le succès de la bancassurance en Europe nous laisse penser qu'elle a, quelque part, servi le consommateur, le banquier, l'assureur et voir même l'Etat, sinon le législateur l'aurait interdite. Toutefois, le succès de la bancassurance dans certains pays est dû à plusieurs facteurs.

A cet effet, nous présenterons dans ce chapitre les avantages apportés par la bancassurance, ses limites, ainsi que les facteurs clés de son succès.

Section 1 : les avantages et les limites de la bancassurance

Cette section sera consacrée à l'analyse des divers avantages que la bancassurance apporte pour les banques, les compagnies d'assurance, les clients et l'Etat, ainsi que les limites et les inconvénients qu'elle présente

1.1. Les enjeux de la bancassurance pour les banques

Les divers avantages et les limites que la bancassurance apporte pour les banques adhérentes à ce nouveau phénomène sont résumés comme suit :

1.1.1. Les avantages de la bancassurance pour la banque

Les avantages que la bancassurance apporte pour les banques résident dans :

- La rentabilisation de ses ressources ;
- La fidélisation de sa clientèle.

1.1.1.1. La rentabilisation des ressources

La banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un flux supplémentaire de revenu plus stable grâce à une diversification de son activité dans le domaine de l'assurance, et réduire leur dépendance par rapport à leur principale source de revenu, à savoir les écarts entre les taux d'intérêts.

En effet, la banque reçoit de son partenaire assureur, à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime qu'il a

Chapitre II : Les enjeux et les facteurs clés de succès de la bancassurance

touchée ou une part des résultats techniques réalisés ou, dans certains cas, un dosage des deux.

De plus, si la compagnie d'assurance est filiale de la banque, cette dernière recevra d'elle une partie des bénéfices réalisés comme dividende. Ces volumes de capitaux non négligeables contribuent à améliorer les résultats de la banque.

C'est ainsi que La Sogécap a versé à sa maison mère (Société Générale) 250 millions de francs sur un chiffre d'affaires de 9.2 milliards de francs soit 2.72% des primes encaissées¹.

1.1.1.2. La fidélisation de la clientèle

Il est communément admis que la fidélité d'un client à son prestataire de services (banque) augmente avec l'accroissement de ses contrats souscrits chez lui.

L'activité d'assurance permet à la banque d'augmenter le nombre de produits acquis par un même client, ce qui lui permet de renforcer sa marge bénéficiaire et d'augmenter l'attachement de sa clientèle à son réseau de distribution.

Les produits d'assurance-vie dont la durée est généralement très longue sont connus pour leurs effets fidélisant².

Selon Mr PEZZULO de l'ABA (The American Banker's Association), le risque pour une banque de perdre un client est fonction du nombre de produits acquis par le client auprès d'elle³.

¹ DANIEL Jean-Pierre, Les enjeux de la bancassurance, Ed De Verneuil, Paris, 1995, pp.136 et 137.

² Bennadji Tahar, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire ESB, 2003, page 30

³ Bancassurance in practice, Munich Re Group, Munich, 2001

Tableau 1 : le risque de perte de client en fonction du nombre de produit acquis

Les produits acquis de la même source	Le risque de perdre le client
Compte courant seulement	(100%)
Compte épargne seulement	(50%)
Compte courant et compte épargne	(10%)
Compte courant, compte épargne et crédit	(5.55%)
Compte courant, épargne et autres services financiers	(1%)

Source: Bancassurance in practice, Munich Re Group, Munich, 2001

Le tableau montre que les clients deviennent de plus en plus fidèles à leur prestataire de services avec l'augmentation du nombre de produits acquis de la même source. Ce qui nous amène à dire que la distribution de produits d'assurance par les banques, qui va se traduire par l'augmentation du nombre de ses produits acquis par un même client, aura un effet positif sur la fidélité de la clientèle.

1.1.2. Les limites de la bancassurance pour la banque

Malgré les multiples apports de la bancassurance pour la banque ; toutefois, la distribution via les banques présente certaines limites et inconvénients qui sont comme suit:⁴

1.1.2.1. Les risques sur l'image de la banque

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

Les banques soucieuses de la nécessité de sauvegarder leur image, encourent le risque de dégradation de leur réputation, notamment à cause des mauvais règlements des sinistres liés aux contrats d'assurance automobile et IARD car les assureurs font tout pour éviter ou éloigner le règlement d'un sinistre dont les effets sont préjudiciables pour la banque.

⁴ Bennadji Tahar, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire ESB, 2003, page 35 et 36.

Chapitre II : Les enjeux et les facteurs clés de succès de la bancassurance

En effet, le client considère que le contrat a été acheté chez son banquier, et en cas de problèmes, il se retourne directement contre ce dernier pour exiger de lui le règlement, bien que le règlement des sinistres soit généralement du ressort de la compagnie d'assurance ; ce qui fait que le banquier ne pourra rien faire pour sauver la mise. Il court ainsi un risque réel de perdre un bon client pour, peut être une légère négligence de sa part dans le maintien des mesures antivol de l'habitation, objet d'un contrat d'assurance multirisques habitation.

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

1.1.2.2. La formation du personnel

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

Les produits d'assurance-vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers était très rapide. Cependant, les autres produits et surtout les contrats Incendie, Accident, Risques Divers (IARD) nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et compétence technique afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes. Ce qui nécessite des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années et par conséquent alourdir les charges et affecter la rentabilité de la banque.

En effet, les charges et les exigences de formation constituent l'un des obstacles majeurs au développement de la bancassurance.

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

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

Les divers avantages et les limites que la bancassurance apporte pour les compagnies d'assurance sont résumés comme suit :

1.2.1. Avantages de la bancassurance pour l'assureur

Les avantages que la bancassurance apporte pour l'assureur résident dans :⁵

- L'accès à une large clientèle ;
- Une meilleure appréciation des risques ;
- L'amélioration de la rentabilité.

1.2.1.1. L'accès à une large clientèle

La bancassurance procure à la compagnie d'assurance, un accès direct à une clientèle plus large, dont la fréquence des visites aux guichets bancaires dépasse de loin celle des agences d'assurance, ce qui augmente les chances de souscription de nouveaux contrats d'assurance.

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

Dès lors, la compagnie d'assurance verra son chiffre d'affaires augmenté et sa rentabilité améliorée.

1.2.1.2. Une meilleure appréciation des risques

Les bases de données clientèle des banques sont d'une très grande importance pour la compagnie d'assurance car elles lui permettront une meilleure connaissance des clients, et en l'occurrence une meilleure appréciation du risque assuré.

La bonne connaissance de la situation tant financière que personnelle de la clientèle permet la prévention de certains risques.

En effet, les entreprises en mauvaise situation financière sont généralement plus sujettes à certains sinistres, notamment aux incendies car les difficultés financières obligent ces entreprises à réduire, voir à sacrifier, les dépenses relatives à la prévention et à la maintenance, ce qui constitue une source d'aggravation des risques.

⁵Bennadji Tahar, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire ESB, 2003, page 37.

Ce genre de risques peut être réduit considérablement grâce aux informations fournies par la banque.

1.2.1.3. L'amélioration de la rentabilité

La compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance verra sa rentabilité s'améliorer grâce à l'augmentation de son volume d'activité, et à la baisse des coûts de distribution comme conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution bancaire.

Aussi, la bonne sélection des risques contribue à l'amélioration de la rentabilité.

1.2.2. Les limites de la bancassurance pour les compagnies d'assurance

Malgré les multiples avantages que la bancassurance apporte pour les compagnies d'assurance, toutefois, elle présente certaines limites qui peuvent être résumées comme suit :

1.2.2.1. Le transfert du centre de décision

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se plient aux exigences des banques. Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance se contente de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur⁶.

L'activité de la compagnie d'assurance dépend largement de la maison-mère, sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution.

1.2.2.2. Le traitement des sinistres et la sélection des risques

La différence de cultures commerciales dans la banque et la société d'assurance peut conduire, d'un côté, à une mauvaise sélection des risques notamment en IARD.

En effet, le meilleur des clients de la banque, étant en possession d'une puissante voiture de sport et étant un adepte de la vitesse présente un très mauvais risque en Assurance Automobile et le banquier ne pourra pas refuser de l'assurer ; de plus, il va même chercher à lui offrir le meilleur des tarifs.

⁶ Bennadji. Tahar, « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure des banques, 2003, p 45

D'un autre côté, lors de la survenance de sinistres, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client.

Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'ont prise les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur⁷.

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

1.3. Les enjeux de la bancassurance pour les clients

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

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

Les avantages de la bancassurance pour le client peuvent être résumés comme suit :

- La facilité d'accès aux différents produits ;
- Bénéficier des produits d'assurance à des prix bas.

1.3.1. La facilité d'accès aux différents produits

Le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers, du fait qu'une banque propose à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance.

En effet, le fait de pouvoir acquérir les divers produits d'assurance auprès de son guichetier constitue un avantage en termes de facilité d'accès. Ainsi, le client n'aura pas à parler de ses problèmes de placement ou de santé qu'avec son guichetier habituel qui, d'ailleurs, connaît très bien sa situation et saura évoquer, au moment voulu, tous ces problèmes pour le conseiller au mieux.

⁷ Bennadji Tahar, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire ESB, 2003 page 39

1.3.2. Bénéficiaire des produits d'assurance à des prix bas

Si les banques n'ont pas hésité à afficher les tarifs de leurs produits d'assurance, c'est qu'elles ont, quelque part, des tarifs concurrentiels voire inférieurs à ceux des assureurs traditionnels.

En effet, les banques ont appliqué aux produits d'assurance un coût de distribution marginal car leur réseau de distribution était déjà rémunéré pour les opérations traditionnelles qu'elles effectuent.

Cette réduction des frais de distribution sera particulièrement répercutée sur les clients sous la forme de taux de prime moins élevé, donc le client peut bénéficier de produit d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels.

La prestation des bancassureurs est meilleure que celle des assureurs traditionnels, et la présence des collaborateurs assureurs au niveau des guichets bancaires comble largement les éventuelles lacunes des guichetiers en matière d'assurance.

Ainsi, nous pouvons affirmer que le consommateur est le principal gagnant dans l'opération.

1.4. Les enjeux macroéconomiques de la bancassurance

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

1.4.1. Les avantages macroéconomiques de la bancassurance

La bancassurance présente plusieurs avantages au niveau macroéconomique qui résident dans :

- Le développement du marché de l'assurance vie ;
- Remédier aux défaillances du système de retraite.

1.4.1.1. Le développement du marché de l'assurance vie

Les produits d'assurance vie existaient bien avant l'avènement de la bancassurance, mais les assureurs traditionnels n'ont pas pu réaliser de bons résultats et les taux de pénétration étaient très faibles dans la plupart des pays européens.⁸

Le développement actuel de l'assurance vie dans la plupart des pays européens est le mérite des bancassureurs seuls. En effet, les bancassureurs ont créé des produits d'assurance vie pour lesquels, la demande était quasi inexistante grâce d'une part, à la valeur intrinsèque des produits eux-mêmes et à la qualité du réseau de distribution bancaire d'autre part.

Contrairement à ce que certains pensent, les banques n'ont pas pris des parts de marché aux assureurs traditionnels mais, au contraire, elles ont créé une réelle demande pour leurs produits, et donc un vrai marché d'assurance vie.

Sur le plan macroéconomique, les produits d'assurance vie sont des produits d'épargne à long terme qui constituent une source de financement très stable pour les agents économiques ayant un besoin en ressources longues, ils peuvent constituer un moyen de financer les déficits de l'Etat.

1.4.1.2. Remédier aux défaillances du système de retraite⁹

La plupart des sociétés européennes subissent le phénomène de vieillissement de la population caractérisé par une baisse des taux de natalité, une baisse de la population active et une hausse de l'espérance de vie.

Cette situation constitue un danger grave pour le système de retraite par répartition¹⁰.

En effet, vu la hausse du niveau des départs en retraite, les cotisations de la population active ne peuvent plus permettre le paiement de la totalité des retraites.

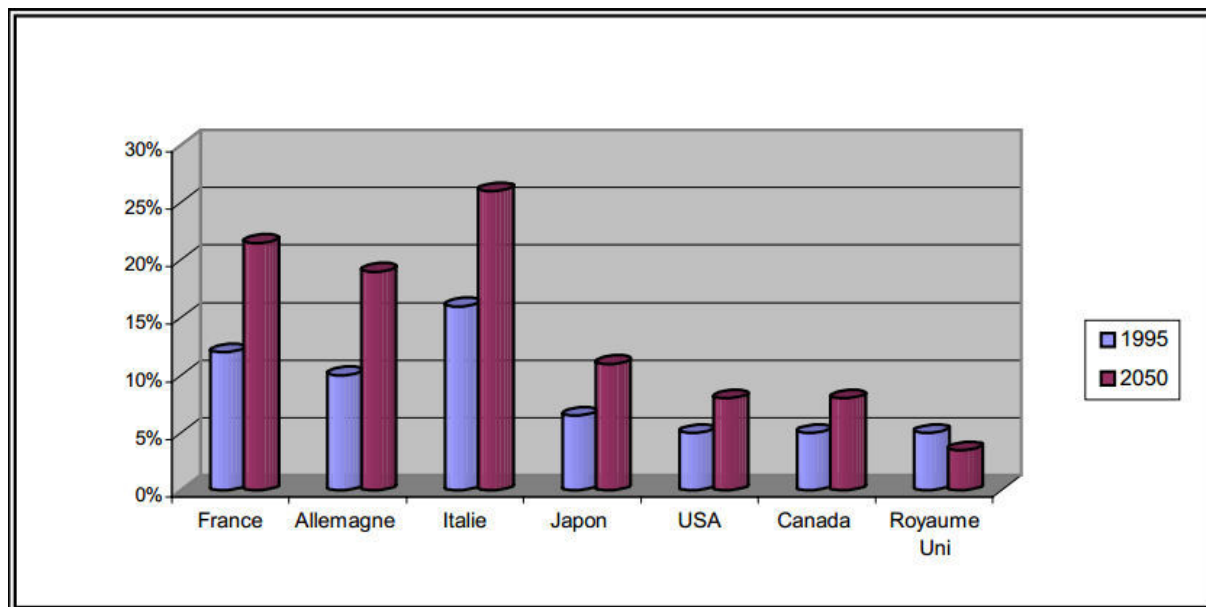
Les Etats interviennent régulièrement pour financer les déficits permanents des caisses de retraite, mais la part du PIB consacrée aux dépenses publiques de retraite va fortement augmenter pour devenir insoutenable en 2050 dans la plupart des pays de l'OCDE comme le montre le graphique ci-après :

⁸ Bennadji Tahar, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire ESB, 2003, page 44.

⁹ Bennadji Tahar, op-cit, page 45

¹⁰ Dans le système de retraite par répartition, les retraites sont payées par les cotisations des personnes actives.

Graphique 1 : le bilan prévisionnel de la part du PIB consacrée aux dépenses publiques de retraite



Source : Sigma, Swiss Re.

Les déséquilibres structurels et continus des Caisses de Retraite et l'insoutenabilité du niveau des dépenses publiques pour le financement des retraites ont poussé les gouvernements de certains pays, comme la France, à faire des réformes structurelles pour sauver le système de retraite par répartition.

La bancassurance peut apporter une solution à ces problèmes. D'ailleurs, elle a déjà commencé à le faire en développant les divers produits d'assurance vie pour avoir un complément retraite à l'image des contrats de capitaux différés qui permettent à l'assuré de préparer sa retraite.

Ainsi, les bancassureurs peuvent contribuer substantiellement au développement d'un système de retraite par capitalisation en parallèle avec le système par répartition afin de maintenir un niveau de retraite constant.

1.4.2. Les inconvénients de la bancassurance au niveau macroéconomique

Bien que la bancassurance apporte plusieurs avantages au niveau macroéconomique, toutefois certains inconvénients subsistent, il s'agit de :

- L'aléa moral ;
- La restriction de la concurrence.

1.4.2.1. L'aléa moral

Les liens capitalistiques et les relations d'affaires entre la banque et sa filiale assurance peuvent conduire à des comportements psychologiques loin de la déontologie et l'orthodoxie bancaire et assurantielle.

La banque sera tentée de prendre plus d'engagements et plus de risques qu'il n'en faut, en comptant sur l'aide et le soutien de sa filiale.

Plus grave encore, la filiale assurance fera autant, elle essayera de développer ses activités en négligeant les normes et ratios de solvabilité et en comptant sur l'aide de la maison mère.

Il apparaît clairement que cette situation est très risquée et peut enfoncer les deux entités dans une situation de crise interminable.

L'aléa moral peut même atteindre les hauts dirigeants du groupe. Ainsi, les hauts responsables vont se dire que leur groupe est très important sur le marché et en cas de problème l'Etat ne va pas les laisser tomber, il va intervenir pour les aider à sortir de leur difficulté advenue que pourra.

Cet état d'esprit va les pousser à négliger les règles prudentielles et les ratios de solvabilité propres à chaque métier. Les autorités de contrôle respectives doivent suivre de près les groupes bancassurance afin d'éviter toute dégradation de leur niveau de solvabilité.

1.4.2.2. La restriction de la concurrence

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

Section 2 : les facteurs clés de succès de la bancassurance

La bancassurance est une réalité très contrastée. Elle a connu des succès évidents sur de nombreux marchés tels que la France et l'Espagne. Toutefois, elle demeure marginale dans d'autres pays.

Chapitre II : Les enjeux et les facteurs clés de succès de la bancassurance

En effet, il n'est pas si simple de savoir pourquoi elle ne se développe pas de la même façon partout, vu que les facteurs clés de son succès sont nombreux, hétérogènes et parfois surprenantes.

Dans cette section, nous présenterons les principaux facteurs clés de succès des bancassurances.

2.1. Les facteurs exogènes

Les facteurs exogènes de succès de la bancassurance, résident dans :

- L'environnement ;
- L'image sur le marché ;
- Le comportement des consommateurs ;
- Le taux de pénétration de l'assurance.

2.1.1. L'environnement

Le premier facteur de succès de la bancassurance est l'environnement légal et fiscal du pays concerné.

En effet, la réglementation relative à la bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement sont essentielles et influencent véritablement les conditions de succès du modèle dans un pays comme ce fut le cas en Algérie avec la loi 04-06 autorisant les compagnies d'assurance à distribuer leurs produits via les guichets bancaires.

En second lieu, viennent les avantages fiscaux qui peuvent inciter fortement les consommateurs à investir dans un produit d'assurance-vie ou de retraite plutôt qu'un autre, favorisant ainsi l'épargne individuelle. En France, ils ont été l'une des clés du succès de la bancassurance.

Enfin, les facteurs culturels et comportementaux : la bonne image des banques, leur relation privilégiée avec leurs clients et la proximité des réseaux bancaires, comme c'est le cas en France, Espagne, Italie et Belgique¹¹.

¹¹ Tensaout, K., Yousfi, K., « Commercialisation des produits assurantiels en Algérie », master en sciences économiques, Université de Béjaia, 2013, p 38.

2.1.2. L'image des banques 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 est des facteurs essentiels permettant aux clients de renforcer la confiance avec leurs banques.

Cette image peut être la conséquence directe de l'organisation du réseau bancaire et du nombre de ses représentations dans un pays.

Dans des pays comme la France, l'Espagne, l'Italie ou la Belgique, les banques bénéficient d'une bonne image, les clients ont une relation privilégiée et de confiance avec leur banque ou leur banquier.

Les banques bénéficient également de l'impression justifiée ou non d'être plus aptes à gérer les problèmes financiers que l'assureur. Cette relation de confiance existe d'autant plus que la marque est puissante et sa notoriété réelle.¹²

2.1.3. Le comportement des consommateurs

Un facteur croisé intéressant a pu être mis en évidence dans le comportement des consommateurs et le succès de la bancassurance dans un pays. En effet, plus une population a l'habitude d'utiliser les nouvelles technologies, et en particulier l'Internet moins la bancassurance s'est implanté.

Ce constat est extrêmement dépendant de la culture du pays et des habitudes des consommateurs.

Certaines populations ont l'habitude et préfèrent se rendre chez leur banquier et de discuter en face à face de leurs besoins financiers, d'autres consommateurs préfèrent se donner le temps de comparer les produits sur Internet ; ainsi, leur choix de consommation est uniquement dicté par leurs recherches et ce en tout anonymat.

Cette habitude de consommation est tout à fait en opposition avec le développement de la bancassurance sur un marché.

¹² KACI.F et MENNAS R, « le développement de la bancassurance en Algérie et ses perspectives », Mémoire de master UMMTO, 2011/2012, page 45.

2.1.4. Le taux de pénétration de l'assurance

Le taux de pénétration de l'assurance est une autre explication du succès fulgurant de la bancassurance dans certains pays. Il est donné par le rapport entre le volume de la prime vie et le produit intérieur brut et indique l'importance de l'assurance-vie au sein de l'économie d'un pays.

En effet, de grandes banques ou assureurs internationaux ont cherché à s'implanter dans des pays où le taux de pénétration de l'assurance était encore restreint. Elles ont su créer des alliances ou des partenariats avec des assureurs ayant une bonne connaissance des pratiques et besoins des consommateurs locaux, ou avec des banques locales dont le réseau était déjà dense et organisé.

Par ces accords, la bancassurance a pu s'implanter souvent à un coût réduit et avec une grande efficacité et rapidité.

Le meilleur exemple est certainement l'Espagne, mais également certain pays d'Amérique Latine où les banques et assureurs étrangers ont un taux de pénétration très élevé.

Beaucoup de pays d'Asie prennent également cette voie de développement¹³.

2.2. Les facteurs endogènes

Les facteurs endogènes de succès de la bancassurance résident dans :

- L'importance du réseau bancaire ;
- Les caractéristiques des produits d'assurances commercialisés ;
- Les modèles retenus dans la création d'une bancassurance.

2.2.1. L'importance du réseau bancaire

Une implantation géographique structurée et dense du réseau bancaire est un élément de premier ordre pour parvenir au succès de la bancassurance.

Il est évident que l'existence d'un nombre important de points de vente de proximité va faciliter les rencontres entre banquiers et consommateurs et donc permettre d'accroître les chances de vente.

¹³ BALIT.M et BELATTAB.Z, » le developpement de la bancassurance en algerie, etude de cas de la convention BADR/SAA/AMANA », mémoire de master université de Béjaia, Année 2016/2017, page 29.

Chapitre II : Les enjeux et les facteurs clés de succès de la bancassurance

La proximité avec le client est une force qu'il ne faut pas sous-estimer, elle est un facteur fondamental à la mise en place de la relation, et donc de la confiance et de la fidélité¹⁴.

2.2.2. Les caractéristiques des produits d'assurances commercialisés

Le bancassureur « débutant » sur un marché commence généralement par la distribution de produits simples, standardisés et parfois même « packagés » avec les offres bancaires.

Ces produits doivent être intégrés aux procédures de vente de la banque, ainsi qu'à ses méthodes de gestion. Un alignement sur les produits bancaires facilite la vente des produits d'assurance-vie par les réseaux bancaires.

Cependant, en raison de la forte similarité entre les assurances-vie et les produits de dépôt, il faut rester vigilant afin que ces produits ne viennent pas se substituer aux produits bancaires, mais réellement compléter l'offre déjà existante. Il s'agit là souvent d'un défi à la fois pour les banquiers et pour les assureurs.

Il est tout-à-fait possible de diversifier la gamme de produits vendus par les bancassureurs, mais cette étape doit intervenir lorsque les réseaux bancaires sont déjà familiarisés avec le concept d'assurance-vie et lorsque le marché est suffisamment mature pour accueillir des produits plus complexes.

3.2.3. Les modèles retenus dans la création d'une bancassurance

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

Certains modèles sont plus présents dans certaines régions. En effet, en Europe les modèles sont généralement très intégrés, tandis qu'en Asie, on retrouve principalement des accords de distribution et de co-entreprise. Mais, il n'en est jamais un seul qui gouverne tout un marché.

¹⁴ KACI.F et MENNAS R, « le développement de la bancassurance en Algérie et ses perspectives », Mémoire de master UMMTO, 2011/2012, p 47.

Chapitre II : Les enjeux et les facteurs clés de succès de la bancassurance

Dans un modèle d'intégration totalement ou partiellement intégré, la mise en place de structures uniques (système information, réseaux de ventes...) permettra souvent d'atteindre une efficacité accrue et de restreindre au point optimal les coûts de distribution qui offrent une plus grande souplesse et une liberté dans les prises de décision et les choix relatifs aux produit distribués, communication et publicité et gestion des polices, etc.

Conclusion

Il apparaît que l'engagement des banques dans la voie de la bancassurance est un processus irréversible, mais il est en perpétuelle mutation.

Le phénomène connaît une intégration verticale et prévisible par la transnationalisation de la bancassurance, et une intégration horizontale par l'élargissement de la coopération entre les divers prestataires de services financiers, dépassant ainsi le stade du simple rapprochement de la banque et de l'assurance.

Ce développement sur les divers plans démontre l'intérêt et l'opportunité de la bancassurance qui a évité, peut être, à l'activité bancaire de devenir la sidérurgie de demain.

L'Algérie, étant un pays économiquement ouvert, est appelée à suivre les mutations qui s'opèrent dans la sphère financière sous peine de forclusion. C'est dans cette optique que nous allons étudier dans le troisième chapitre de notre travail, les réalités et les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie.

Chapitre III :
La bancassurance en Algérie

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

Introduction

Dès son indépendance, l'Algérie avait opté pour le modèle de développement socialiste, basé sur la gestion centralisée de l'économie nationale. Les banques et les compagnies d'assurance ont été mises au service du « Plan » pour renforcer le système de planification.

Un effort de modernisation ainsi qu'une volonté des banques et des compagnies d'assurances à améliorer leurs anciennes pratiques n'est pas à négliger, dans un marché où la concurrence ne cesse de s'accroître, notamment avec l'ouverture aux institutions étrangères.

L'apparition et le développement du concept de la bancassurance, qui est une stratégie qui se développe un peu partout dans le monde, nous conduit à nous interroger sur l'existence de cette notion dans notre pays ou encore la possibilité de l'introduire avec les données de notre marché des assurances et des banques.

Nous allons exposer la situation actuelle des deux secteurs afin d'étudier la bancassurance ou encore la possibilité de l'instaurer.

Section 1 : aperçu sur le secteur des banques et des assurances en Algérie

La banque et l'assurance ont vécu séparées. L'apparition d'un nouveau concept a fait disparaître cette délimitation. Les deux acteurs ont senti l'importance de s'associer. L'intérêt principal consiste à commercialiser des produits d'assurance à travers les guichets de la banque.

L'assemblage entre banquiers et assureurs pour la distribution des produits d'assurance est une source pour les deux métiers en particulier, et pour les pays en générale. Ce rapprochement semble être justifié, malgré chacun de ces deux acteurs est destiné pour des clients précis. Mais petit à petit et suite au degré de leur développement, elles ont abordé des chemins stratégiques pour s'ouvrir vers une clientèle diversifiée.

Cette section vise à dresser un portrait du paysage bancaire et assurantiel algérien. Ce point sera consacré, dans un premier temps, à l'étude de l'état actuel de l'activité bancaire puis, dans un deuxième temps aux réalités de l'activité assurantielle en Algérie.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

1.1. Le secteur bancaire algérien

Etant donné que le système bancaire algérien est le reflet des choix du modèle de développement et du système économique, son analyse couvre la période qui va de l'indépendance jusqu'à nos jours. Pour des raisons pédagogiques, il est apparu préférable de faire une préparation qui tienne compte des différentes étapes historiques traversées par le système bancaire.

1.1.1. Présentation du secteur bancaire algérien

Le système bancaire algérien, détenu au départ exclusivement par l'État, s'est ouvert depuis 1999 aux capitaux privés nationaux et étrangers, il compte actuellement une vingtaine de banques activant sous le contrôle et la supervision de la Banque d'Algérie (la Banque Centrale).

Le secteur bancaire s'articule autour de 1469 agences. Le réseau est couvert à 77% par les banques publiques (1123 agences) et à 23% par les banques privées (346 agences).

On relève donc la présence d'un guichet bancaire pour 25 660 habitants contre, par exemple, une agence pour 7437 habitants en Tunisie. Ceci est symptomatique d'un niveau de bancarisation qui peut s'améliorer.

1.1.1.1. Les banques publiques

Le secteur bancaire reste dominé par 6 grandes banques publiques, dont une caisse d'épargne :

- La Banque Nationale d'Algérie (BNA) ;
- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) ;
- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) ;
- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ;
- La Banque de Développement Local (BDL) ;
- La CNEP-Banque.

A côté de ces six banques publiques, il est à signaler l'existence d'une part, de la Banque Algérienne de Développement (BAD) qui est une banque à caractère non commercial et qui a

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

pour principale vocation le développement des investissements et le suivi des lignes de crédit étrangères accordées à l'Algérie.

Ainsi, la Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) a été simultanément agréée par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC) le 6 avril 1997 pour effectuer des opérations de banque, et par le ministère des finances pour la réalisation des opérations d'assurance.

1.1.1.2. Les banques privées

La libéralisation du secteur bancaire est intervenue avec la promulgation de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Les premiers signes de concurrence ont émergé, depuis la fin des années 1990, avec l'entrée dans ce secteur des banques et des établissements financiers privés (nationaux et étrangers).

Les banques privées sont soit constituées par des investisseurs privés algériens ou bien des investisseurs étrangers ou parfois aussi sous une forme mixte qui intègre des capitaux étatiques et des capitaux privés. En effet, il compte 14 banques à capitaux étrangers, et aucune banque privée à capitaux algériens n'active actuellement sur le marché local.

1.1.1.3. Les succursales de banques multinationales

Elles sont au nombre de trois :

- Citibank Algeria;
- HSBCAlgeria;
- Arab Bank Plc.

1.1.1.4. Les filiales

Elles regroupent:

- Société Générale;
- BNP Paribas;
- Natixis Algérie;
- Crédit Agricole CIB Algérie;
- Arab Banking Corporation;
- Housing Bank for Trade and Finance;

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

- Fransabank Al Djazair;
- Gulf Bank Algeria;
- Al Salam Bank;
- Trust Bank Algeria.

Deux banques à capitaux mixtes complètent le dispositif : Banque Al Baraka et la BAMIC.

Ces banques développent des modèles économiques (business models) différents, allant de la banque mono-agence orientée uniquement à la banque universelle à réseau étendu. On observe aussi un certain déséquilibre géographique dans la configuration des réseaux. Les banques publiques sont établies dans l'ensemble des wilayas, alors que les banques privées ont développé leur réseau très majoritairement sur les centres urbains du nord du pays. Certaines banques étrangères, notamment les banques françaises, ont joué un rôle non négligeable dans la densification du réseau d'agences bancaires. Deux banques privées disposent d'un réseau supérieur à 70 agences : BNP Paribas avec 71 agences et Société Générale avec 87 agences. Elles sont avec Gulf Bank Algeria (63 agences) les seules banques privées à avoir développé une activité significative en matière de banque de particuliers.

A noter aussi le réseau de Natixis Algérie (28 agences) et celui d'ABC (25 agences) qui sont orientés prioritairement vers le segment corporate.

Les effectifs du secteur sont de 36 287 collaborateurs dont 6500 employés par les banques privées.

On estime à environ 12 millions le nombre de comptes bancaires dans le pays (contre 13 millions de comptes auprès des CCP).

1.1.2. Le cadre réglementaire de l'activité bancaire

Un nouveau cadre, dans lequel la Banque Centrale et les intermédiaires financiers sont appelés à évoluer, a été mis en place le 14 avril 1990 par la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit. Cette loi a été élaborée sur la base du principe de l'indépendance de la Banque Centrale par rapport au pouvoir exécutif, au terme de la loi 90-10, les banques commerciales requièrent le

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

statut universel de « banque », notamment avec la redéfinition des opérations des banques et l'étendu du champ d'action de ces mêmes banques.

L'Ordonnance 03 - 11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit constitue le cadre réglementaire régissant le système bancaire national. Elle régit toute l'activité bancaire et définit, en particulier, l'Autorité Monétaire et ses prérogatives.

1.2. Le secteur algérien des assurances

Le secteur de l'assurance en Algérie, à l'instar de son homologue bancaire, est caractérisé par la prédominance des participations de l'État. Les réformes entreprises par les autorités ont beaucoup contribué à la croissance et au développement de ce secteur, un secteur sensé être le catalyseur de l'économie.

1.2.1. Le cadre réglementaire de l'activité assurantielle

L'activité Assurance, en Algérie, est régie par l'Ordonnance n° 95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances qui constitue le cadre réglementaire de la profession.

La loi 06-04 du 20 février 2006, modifiant l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995, renforce l'encadrement directif en instituant une commission nationale autonome de supervision des assurances. Cette loi apporte aussi un ensemble de dispositions nouvelles très attendues par les acteurs du secteur de l'assurance.

La nouveauté de cette loi a instauré la faculté de distribuer des produits d'assurance aux institutions financières, notamment les banques. Ainsi les produits d'assurances pourront être vendus par le biais des guichets bancaires. Ce point constitue le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie que nous allons développer dans la section suivante.

1.2.2. Les intervenants dans le marché algérien des assurances

Le cadre institutionnel du marché algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes¹ : Le Conseil National des Assurances (CNA), la Commission de Supervision des Assurances (CSA) et la Centrale des Risques (CR).

¹ Guide des assurances en Algérie, édition 2015, p 15.

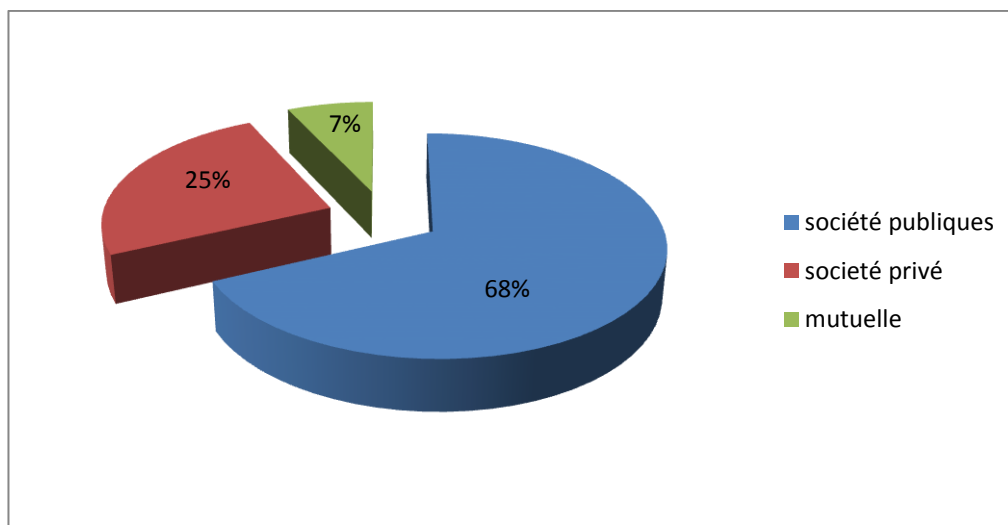
Chapitre III: La bancassurance en Algérie

En ce qui concerne les compagnies d'assurance, le marché algérien des assurances est organisé comme suit :

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

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

Graphique n° 2 : la structure du marché algérien des assurances en 2018



Source : le rapport de la caisse nationale des assurances

1.2.3. La réalité du marché algérien des assurances

Lors de son allocution à l'ouverture des travaux du symposium international sur la place financière de l'Algérie le 02 avril 2018 à Alger, Brahim Djamel Kassali, le président de l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance (UAR) a souligné plusieurs

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

éclaircissements sur la réalité de marché des assurances en Algérie qu'on résume dans les points suivants.²

1.2.3.1. L'évolution du secteur des assurances

En cette seconde décade du début du XXIème siècle, l'évolution du secteur des assurances en Algérie reste à renforcer. Il est connu que l'assurance est non seulement porteuse de succès pour les compagnies (assurances, banques...), mais elle est également bénéfique pour les citoyens, entreprises et autres organismes. Cependant, le potentiel duquel peut tirer profit le marché des assurances en Algérie est plus important que ce qui est développé actuellement par les sociétés d'assurance. Néanmoins, les compagnies algériennes ont su relever le défi du développement en élevant le chiffre d'affaires du marché national, comme le montre le tableau d'évolution de la production annuelle des assurances entre 2000 et 2015.³

Tableau n° 2 : l'évolution de la production annuelle du secteur des assurances entre 2000 et 2015 (Milliers de dinar)

Années	2000	2001	2002	2003
Chiffre d'affaires	19 808 314	22 101 261	29 429 871	31 911 528
Années	2004	2005	2006	2007
Chiffre d'affaires	36 633 739	42 298 274	47 132 292	54 496 211
Années	2008	2009	2010	2011
Chiffre d'affaires	68 849 034	78 456 444	81 721 491	88 148 221
Années	2012	2013	2014	2015
Chiffre d'affaires	101 395 290	116 430 461	126 992 986	131 140 860

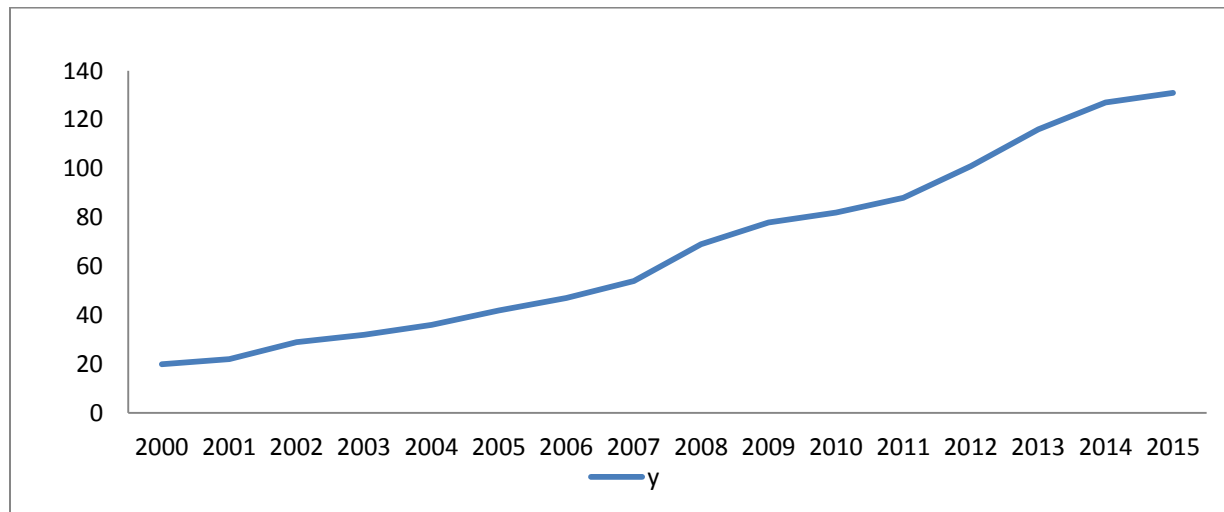
Source : caisse nationale des assurances

² www.uar.dz consulté le 27/08/2018.

³ Chawki Gharbi, A., « Une évolution semée d'embûches » Revue de l'assurance, N°14, Septembre 2016, p46.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

Graphique n° 3 : l'évolution de la production annuelle du secteur des assurances entre 2000 et 2015 (Milliards de dinar)



Source : caisse nationale des assurances

En 2000, le secteur des assurances a réalisé un chiffre d'affaires près de 20 milliards de DA. En l'espace d'une décennie et demie, le chiffre d'affaires global du secteur des assurances, toutes branches confondues, a nettement évolué dépassant la barre des 130 milliards de dinars à la fin 2015.

1.2.3.2. L'essor du marché des assurances

Evoquant les principales caractéristiques du marché, l'UAR a fait le constat de la prédominance des assurances dommages, en particulier l'assurance automobile qui domine le marché avec une part de 50%, suivi des branches IARD (Incendie, Accident, et Risques Divers) qui représentent 35% et la branche transport avec 4%.⁴

Quant aux assurances de personnes, elles progressent d'année en année, notamment depuis la création de sociétés spécialisées en assurances vie, à la faveur de la loi de 2011 qui a acté la séparation des assurances de personnes des assurances dommages. Dans ce sens, la part des assurances est passée de 6% en 2006 à 10% en 2017. Le chiffre d'affaires des assurances de personnes était en 2017 de 13,3 milliards de dinars.

⁴ www.uar.dz consulté le 30/08/2018.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

En termes de parts de marché, 75% du chiffre d'affaires est réalisé par des sociétés publiques, y compris les sociétés mixtes, mais la part de marché des sociétés privées est en constante évolution et se situe globalement à hauteur de 25% en 2017.

En effet, il y a un réseau de distribution en fort extension. La distribution se fait par le biais de plusieurs canaux, tels que les agences directes, agents généraux, courtiers et bancassurance. 69% du chiffre d'affaires provient du réseau direct, 29% des intermédiaires et 2% de la bancassurance. Le réseau commercial est passé de 1304 agences en 2007 à 2358 agences en 2017, soit une agence pour 18.000 habitants. Dans le cadre de la bancassurance, les sociétés d'assurances ont ouvert 750 points de vente auprès des banques.

Concernant le règlement des sinistres, les assureurs ont procédé au règlement de sinistres pour un montant global de 69 milliards de dinars en 2017, dont 45 milliards de dinars pour la branche automobile, en rappelant que pour la période 2000/2017, les sociétés d'assurances ont réglé au profit de leurs clients un montant global de 709 milliards de dinars.⁵

1.2.3.3. Les facteurs d'accroissement du chiffre d'affaires du secteur des assurances

Selon l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance (UAR), plusieurs facteurs devraient concourir à un taux du chiffre d'affaires beaucoup plus important au cours de ces dernières années. A ce propos, l'UAR a énuméré cinq facteurs :

- **Les perspectives macro-économiques**

Les perspectives macro-économiques en Algérie ont connu une hausse de 76% du budget d'équipement de l'Etat en 2018, particulièrement destinées à la relance des projets d'investissements dans différents secteurs de l'activité économique, et ceux dans le cadre de la mise en œuvre du premier segment de la trajectoire budgétaire 2017/2019 qui accompagne le nouveau modèle de croissance engagé en 2017 par les pouvoirs publics.

- **La croissance de la production**

La croissance de la production, encore plus élevée à partir 2018, a trait à l'importance du potentiel assurable en Algérie, notamment, le niveau des infrastructures économiques réalisées et

⁵ www.uar.dz consulté le 30/08/2018.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

la création de nombreuses PME/PMI. Les niches d'assurances sont encore insuffisamment couvertes, en ce qui concerne particulièrement, les risques simples d'assurance de personnes. A titre d'exemple, le parc logement, le parc commercial et industriel a fortement augmenté durant ces dernières années pour dépasser les 11 millions d'unités. Alors que, le nombre de contrats d'assurance souscrit aux multirisques habitations et catastrophes naturelles n'a pas suivi le même rythme d'évolution. Il en est de même en matière d'assurance de personnes, où il y a un potentiel immense, en soulignant que les sociétés d'assurance créées à partir de 2011, à la faveur de la séparation des assurances dommages et des assurances AP (assurances de personnes), ont réussi en l'espace de quelques années, à progresser d'une manière significative dans la production de ce segment du marché, ce qui démontre ses fortes capacités de développement.

– Le développement continu des réseaux de distribution

Nous sommes passés de 874 agences en 2000, à 2358 agences à fin 2017, ce qui est particulièrement remarquable. Il est attendu, également, une extension significative des points de vente ouverts par les compagnies d'assurance dans le cadre de la bancassurance. Avec 750 points de vente déjà ouverts par les sociétés d'assurance auprès des banques, en estimant que les perspectives du développement de la bancassurance sont très fortes. Mais, le canal de distribution le plus prometteur est, sans conteste, celui du numérique. Les sociétés d'assurance ont parfaitement assimilé l'importance stratégique de la technologie numérique.

– L'élargissement de l'offre assurantielle et son corolaire l'innovation produit

Il constitue le moteur de développement de croissance stratégique pour les compagnies. Les nouveaux produits et services assurantiels ont été mis en place au cours de ces dernières années, qui répondent aux exigences des clients, notamment, en matière d'assistance. La séparation des assurances dommages et les assurances de personnes permet, en effet, le développement d'un nouveau marché complémentaire à l'assurance, qui est celui de l'assistance. Le processus de digitalisation engagé par les sociétés d'assurance, leur ouvre ainsi, les opportunités extraordinaires, qui devraient permettre l'amélioration fortement de la qualité de service, et également, le développement du chiffre d'affaires du secteur.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

– L'enrichissement du cadre réglementaire régissant l'activité des assurances

La promulgation de la loi 95-07 et la loi n° 06-04 du 20 février 2006 a supprimé le monopole de l'Etat sur le secteur, la déspecialisation et l'ouverture du marché ont fait l'objet de ces lois. A cet effet, l'attention étrangère a été attirée envers ce marché et conjuguée par la survenance de plusieurs compagnies et succursales sur la scène algérienne.

1.2.3.4. Les perspectives de l'UAR sur le marché des assurances

Selon l'Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance (UAR), l'année 2018 et les années à venir se présentent sous de meilleurs auspices pour les sociétés d'assurances.

Après deux années de croissance modérée du chiffre d'affaires, en dépit de la conjoncture économique, une certaine reprise s'est amorcée en 2017, avec un taux de croissance de la production estimé à 3%, en ajoutant que cette croissance est supérieure à celle enregistrée au cours des deux dernières années avant 2017.

Au premier trimestre 2018, il est enregistré un taux de progression du chiffre d'affaires de 8,6% par rapport à la même période de 2017. Ce qui est une bonne tendance qui augure des perspectives de croissance plus élevées.

Le chiffre d'affaires du marché est passé de 46,5 milliards de dinars en 2006 à 133,3 milliards de dinars en 2017, ce qui représente une croissance moyenne annuelle de 11%. En 2000, le chiffre d'affaires des compagnies d'assurances était de 19,5 milliards de dinars.

Il est constaté en 2015 et 2016 un ralentissement en raison de l'impact de la baisse des prix du pétrole sur l'économie d'une manière générale et par conséquent sur le secteur des assurances qui est fortement corrélé à la conjoncture économique, mais en constatant une certaine reprise amorcée en 2017 avec un taux de progression de la production de 3%, contre 1,3% en 2016 par rapport à 2015.

Section 2 : la genèse de la bancassurance en Algérie

La bancassurance a cessé d'être un concept réservé aux professionnels même si l'on fait la part de l'accélération de l'histoire, on ne peut qu'être frappé de la vitesse avec laquelle ce qui

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

n'était, il y a quelques années encore, qu'un timide mouvement dont seuls quelques initiés parlaient, est devenu aujourd'hui une notion communément admise au sein du public informé.

Cette dominance de la bancassurance comme mode de distribution des produits d'assurance s'applique beaucoup plus en Europe, ceci nous pousse à voir ce qui se passe dans l'autre rive de la méditerranée et plus particulièrement en Algérie.

L'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurances pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien.

Cette section présentera tout d'abord le régime juridique de la bancassurance en Algérie, ensuite la nature des produits distribués par les bancassureurs algériens, puis les conventions signées par les banques et les sociétés d'assurances, et enfin les groupes financiers qui existent en Algérie.

2.1. Le régime juridique de la bancassurance en Algérie

Après un commencement discret dont le point de départ remonte aux années 70, la bancassurance enregistre depuis quelques années un rythme de développement important.

Conscient de l'irréversibilité de la progression de la bancassurance, puisqu'elle s'inscrit dans la logique de l'évolution du monde actuel (globalisation, convergence et intégration), le législateur algérien n'a pas manqué de l'intégrer dans la loi N° 06-04 du 20 février 2006 qui vient modifier et compléter l'ordonnance N° 95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances.⁶

Les deux partenaires à savoir les banques et les compagnies d'assurance partagent l'objectif principal qui consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires. Or chacune des deux activités est soumise à un régime juridique propre qui lui accorde une exclusivité de principe.

En effet, les banques sont devenues autorisées à distribuer des produits d'assurance, ceci a bouleversé le cloisonnement longtemps connu entre deux intermédiaires financiers : les banques et les assurances.

⁶ Selon l'article 252 de l'ordonnance n° 95-07 modifié et complété.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

Le législateur algérien, en Février 2006, et dans un but de stabiliser l'épargne nationale, a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance, grâce à la loi N° 06-04 du 20 Février 2006 (modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances), 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.

Le décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 vient de fixer les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. Jo n°35 du 23 mai 2007.

Ensuite, l'arrêté du 06 août 2007 vient de fixer les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. Jo n°59 du 23 septembre 2007.

De plus, s'ajoutent autres dispositions à savoir le décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 relatif à l'établissement et à la codification des opérations d'assurance. Jo n°61 du 11 septembre 2002.

Enfin, l'arrêté du 20 février 2008 a fixé le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance.⁷

2.2. Les produits distribués par les bancassureurs algériens

Pour mettre en place, une stratégie de bancassurance la conception des produits doit être fondamentalement revue en prenant en considération la faible technicité du réseau. Il est nécessaire de lui fournir des produits simples et proches du service bancaire.

En effet, un produit banalisé, sur lequel la comparaison des tarifs paraît relativement aisée à l'assuré, peut s'acheter dans n'importe quel réseau. En revanche, les produits complexes nécessitent une approche plus technique de la vente avec des difficultés de comparaison pour les

⁷ 4 Art. 228 ter. De l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée par l'arrête du 20 février 2008 (Art.1et Art.2), Jo n°17 du 30 mars 2008.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

consommateurs. Le but vers lequel devra tendre le concepteur du produit est de le banaliser pour en sécuriser la vente par le réseau.

Par ailleurs, cette vente sera autant sécurisée si les produits sont proches du service bancaire. Les guichetiers auront l'impression de vendre des produits qu'ils ont l'habitude de vendre.

Les produits d'assurance sont distribués par les banques qui agissent en qualité de mandataires des sociétés d'assurance. Ainsi en Algérie, les produits de bancassurance prévus par la nouvelle législation regroupent les branches :

1. Assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès et capitalisation ;
2. Assurance crédits ;
3. Assurance des risques simples d'habitation :
 - Multirisques habitation ;
 - Assurance obligatoire des risques catastrophiques.
4. Assurance des risques agricoles.

Pour que les organismes financiers tels que les banques, les établissements financiers et assimilés soient rémunérés, ils bénéficient dans le cadre de la distribution des produits d'assurances d'une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et de taxes. Le tableau suivant montre les taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit d'assurances distribué au niveau de leurs services.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

Tableau n° 3 : taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit

Produits distribués	Commissions
Assurance de personnes Capitalisation	40 % de la première prime et 10 %des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat
Autres branches d'assurance de personne	15 %
Assurance crédits	10 %
Assurances des risques simples d'habitation	32 %
Assurances obligatoires des risques catastrophiques	5 %
Assurance des risques agricoles	10 %

Source : Conseil National des Assurances (CNA)

2.3. Les conventions de la bancassurance en Algérie

Les accords de coopération dans le domaine de bancassurance en Algérie ont tendance à se généraliser entre les banques et les établissements financiers d'un côté ; et les compagnies d'assurances de l'autre côté, notamment avec la signature de six conventions, depuis la promulgation en 2006 de la nouvelle loi sur les assurances.

- Le premier accord a été conclu, entre la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque (CNEP- Banque) et la compagnie d'assurance CARDIF El Djazair (filiale de BNP Paribas assurance). La démarche a été commandée dès le mois de mars 2008 par la CNEP-Banque.

Cette coopération avait été rendue possible suite à la signature de la convention Algéro-française dans le domaine des assurances qui permet la rentrée des compagnies françaises sur le marché algérien et la réalisation de partenariats avec des compagnies algériennes ainsi que le développement de diverses formes d'assurances.

Les deux nouveaux partenaires ont commencé leur coopération dans l'un des domaines clés de la banque algérienne, car dans un premier temps, le réseau de la CNEP-banque a distribué les produits d'assurances emprunteurs de CARDIF avec des crédits immobiliers.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

À terme, le partenariat doit prendre la forme d'une co-entreprise pour inscrire cette relation dans la durée. Cette joint-venture devrait voir le jour, elle proposera l'ensemble des produits d'assurance de personnes, d'assurance-vie, d'épargne, et de protection.

Pour répondre à une demande toujours grandissante, BNP-Paribas prévoit de lancer, toujours en partenariat avec CARDIF El Djazair, d'autres produits de la bancassurance.

- Deux autres accords ont été signés entre la société algérienne d'assurance (SAA) et la banque de développement local (BDL) en 19 Avril 2008, et entre la SAA et la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) en 20 Avril 2008 ;
- La banque extérieure d'Algérie (BEA) a signé deux conventions de bancassurance avec la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et la compagnie algérienne d'assurance des transports (CAAT) en 11 mai 2008. Les produits d'assurance concernés par ce partenariat touchent les assurances retraite, décès, voyage, catastrophes naturelles, et multirisques habitations ;
- Le crédit populaire d'Algérie (CPA) et la société Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) a lancé, le 01 juillet 2009, une opération de distribution des produits de bancassurance, prévue par une convention signée le 20 mai 2008. Cette distribution englobe quatre produits d'assurance : l'assurance multirisque habitation, l'assurance contre les catastrophes naturelles, l'assurance temporaire décès et l'assurance crédit.

2.4. Les groupes financiers de la bancassurance en Algérie

2.4.1. Le premier groupe (BNA, SAA et BDL)

Il devait être constitué de la BNA, de la SAA, et de la BDL. D'une part, ce groupe devait favoriser la création des banques locales à même de financer les industries privées et d'autre part privilégier dans la création des «organismes de placement collectifs des valeurs mobilières» pour l'animation de la bourse.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

2.4.2. Le second groupe (CPA et CNEP)

Il devait comprendre le CPA et la CNEP, ce dernier devait se charger de restaurer la CNEP en une banque de l'habitat qui devait prendre l'appellation de «société de refinancement hypothécaire»⁸.

Il est noté que la CNEP a mis en place la stratégie de la bancassurance avec plus au moins de succès et son développement est en constante évolution, elle travaille essentiellement avec des compagnies d'assurance françaises, et cela, pour des raisons de logistique et de rapidité de traitement des demandes contrairement au réseau d'assurance algérien, tel que la SAA.

2.4.3. Le troisième groupe (BADR et CNMA)

Il comprend la BADR et la CNMA. La BADR avait pour charge le renforcement en amont et en aval du secteur agricole et la CNMA avec la BADR, et ce, pour la création de filiales communes pour le financement de l'agro-alimentaire, la création de société de leasing pour le matériel agricole et le soutien à l'ouverture des banques locales.

2.4.4. Le quatrième groupe (BEA, CAAT, CAAR et CCR)

Il devait se composer de la BEA, la CAAT, CAAR et la CCR dont la mission était de se concentrer sur le développement des systèmes de gestion en renforçant le pouvoir de négociation vis -à-vis de l'extérieur.⁹

Tous 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 davantage.

Au delà des obstacles existants, le développement de la bancassurance peut s'avérer possible dans notre pays et cela vu les opportunités qu'offre le marché des assurances et celui des banques mais aussi la volonté qui peut surgir de la part des opérateurs financiers.

⁸ Ms. Aissaoui, mémoire de fin d'étude, L'EFID 1995, Tunisie, page 68.

⁹ Liberté économie du 29 décembre 1999, page 15.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

Section 3 : évolution de la bancassurance en Algérie

Tout comme partout ailleurs, le développement de la bancassurance en Algérie n'a pas encore atteint le niveau escompté, mais les assureurs ont bien compris l'intérêt de distribuer leurs produits via des partenaires bancaires. La bancassurance est un segment qui se développe chaque année et qui a un fort potentiel, d'où son intégration dans les plans stratégiques de développement des assureurs. Désormais, banquiers et assureurs travaillent ensemble par des partenariats, d'ailleurs une bonne partie du chiffre d'affaires de certains assureurs provient désormais des réseaux bancaires partenaires.¹⁰

3.1. L'état du marché de la bancassurance en Algérie

3.1.1. Le développement de la bancassurance en Algérie

Certainement, il y a certaines banques qui ont enregistré un taux d'activités en bancassurance assez important, surtout dans les assurances des personnes, l'assurance-crédit immobilier, etc. Le produit d'assurance peut même être considéré comme un produit d'appel pour les banques, parce qu'il permet d'offrir un package de produits à la clientèle.

Quand on propose un produit bancaire accompagné d'une assurance à un client, c'est une facilité qu'on lui offre, et c'est dans ce sens-là que cela pourrait être conçu. Peut-être que le niveau de développement de la bancassurance n'est pas très perceptible si on le compare au chiffre d'affaires global du marché des assurances, mais si on le compare au chiffre d'affaires des assurances des personnes cela reste quand même respectable.

En 2014, les sociétés d'assurance ont réalisé, par le canal de la bancassurance, un chiffre d'affaires de 1,9 milliard DA qui représente 1,5 % du chiffre d'affaires global du marché. Même si le niveau d'activité demeure encore très modeste, ce mode de distribution a permis au secteur des assurances d'amorcer la diversification de ses canaux de distribution, notamment pour les sociétés d'assurance de personnes. Ces dernières disposent, outre leur réseau classique, d'un réseau alternatif composé du réseau bancaire et du réseau direct des assureurs dommages. Il a permis, également de renforcer davantage la synergie entre les banques et les compagnies

¹⁰ Bouyahia, Y., « Une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 25.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

d'assurances à travers la participation des principales banques, dans la création de filiales d'assurances de personnes depuis 2011.

Néanmoins, ce mode de distribution mérite d'être mieux approfondi à travers un engagement plus intense des banquiers et assureurs pour faire de cette forme de distribution, une réelle force de vente au service du développement et de la promotion des produits d'assurances de personnes, des risques dommages des particuliers et PME/TPE, dont les marchés potentiels importants, demeurent vierges et peu couverts par l'assurance.

3.1.2. Des performances encore loin de potentiel réel du marché de la bancassurance en Algérie

La promulgation de la loi n° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances a été le premier signe de la volonté des pouvoirs publics quant à développer les services financiers en Algérie. Cette mutation opérée dans le cadre législatif, dans un contexte de transition économique accompagné par d'importantes réformes, ayant concerné notamment, le système bancaire et financier, avait permis d'ouvrir la voie à une coopération entre les compagnies d'assurance et les banques, ces dernières ayant obtenu l'autorisation de commercialiser des produits d'assurances par l'entremise de leurs guichets.

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 qu'aux 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.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

L'analyse du CNA souligne que « la stabilité de la demande d'épargne financière des ménages, la diminution des tensions inflationnistes et de la résorption d'une partie du chômage (qui passe de 11% en 2012 à 9,8% en 2013, selon l'ONS) sont autant de facteurs plaidant en faveur de la mise en place d'un modèle de bancassurance algérien ».

Néanmoins, si la conjoncture plaide en faveur de cet avantage, il n'en demeure pas moins, que le potentiel réel du marché de la bancassurance, est loin d'exprimer les chiffres actuels. Le constat est valable pour le leasing, l'ingénierie financière et la gestion d'actifs, la création de fonds d'investissements et de garantie, ou encore le capital investissement et le marché obligataire, des activités toutes récentes appelée à connaître un essor certain à l'avenir.

Selon le conseil national des assurances, le développement de la bancassurance qui n'a commencé qu'en 2009 sera « appelé à jouer un rôle déterminant ». Aussi, l'affectation de guichets bancaires au profit des assureurs, contribuera à réduire les coûts de distribution, et à développer le réseau de distribution à travers la densification du réseau de points de vente.

En Algérie, il existe un point de vente pour 28.000 habitants tandis que la moyenne mondiale est de 5.000 habitants pour un seul point de vente. Dans le même ordre d'idées, la relation conventionnelle liant le banquier et l'assureur, dans le système de bancassurance mis en place en Algérie, peut être un frein pour la création d'une véritable alliance entre les banquiers et les sociétés d'assurances. Les participations des banques dans le capital des sociétés d'assurances de personnes créées récemment peuvent renforcer la bancassurance pour qu'elle joue pleinement son rôle.

3.2. Le modèle algérien de la bancassurance

A travers le monde, et comme chaque outil de progrès économique ou financier, tout pays s'adapte aux activités de bancassurance en fonction de ses variables et spécificités. Par voie de conséquence, chaque pays peut avoir ses propres méthodes et pratiques dans la bancassurance.

D'un point de vue institutionnel, le cadre mis en place en Algérie, 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

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

(aussi bien dans les comptes de résultats des banques que dans celui des compagnies d'assurance) montrent que le potentiel est important.

Les banques et les compagnies d'assurance doivent coopérer et travailler dans le but d'améliorer la qualité de leurs prestations généralement complémentaires pour une meilleure efficacité et un meilleur transfert de l'utilité de l'argent dans le temps. L'état actuel de leurs marchés respectifs et la nécessité de prendre des mesures urgentes pour y remédier, les obligent plus que jamais, à s'entraider et à se lancer dans des voies de coopération, dans le cadre de stratégies de bancassurance.

Néanmoins, le modèle algérien est contraint par une spécificité forte à 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'épargne.¹¹

3.3. Les entraves de la bancassurance en Algérie et les solutions proposées

Le développement timide de la bancassurance en Algérie, voire son inexistence, n'est pas le résultat du hasard. Il est dû à plusieurs facteurs qui ont besoin de solutions et réformes pour faire bien développer la bancassurance dans notre pays.

3.3.1. Les entraves au développement de la bancassurance en Algérie

L'activité de la bancassurance souffre de quelques menaces qui bloquent son développement en Algérie, on a réussi à constater quelques obstacles que nous pouvons citer ci-dessous :

- Un nombre important de la population possède un niveau de connaissance limité concernant les produits distribués par les guichets de la banque. Les agences bancaires rencontrent des problèmes pour convaincre la clientèle à l'accès aux différents produits

¹¹ Badis, B., « La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer » Revue de l'assurance, N°14, Septembre 2016, p14.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

d'assurance à cause de l'insuffisance de la publicité et le manque de confiance des clients sur la bancassurance ;

- La majorité des établissements bancaires et les sociétés d'assurance ne détiennent pas un système d'information performant, l'absence d'interconnexion entre les agences de la même banque, de même pour les sociétés d'assurances, cela engendre des difficultés de transmission des informations, ainsi une faiblesse d'automatisation des opérations de bancassurance ;
- Les obstacles religieux : l'intérêt bancaire est considéré comme usure, ce qui empêche les croyants de s'adresser aux banques, donc freinant l'activité de bancassurance ;
- Le manque de publicité sur les produits d'assurances qui restent chers par rapports au coût mensuel que doit supporter le souscripteur, surtout avec la baisse du pouvoir d'achat, manque d'agences spécialisées dans la vente ainsi que l'insuffisance des conventions avec des entreprises publiques ou privées ;
- La formation du personnel qui n'est pas suffisante en termes de durée et de continuité.
- La faible densité des réseaux bancaires en Algérie (une seule agence pour 28 000 habitants), ce qui ne permet pas de s'appuyer sur le large portefeuille clients des banques, de multiplier les contacts clients et d'établir une relation de proximité propice à la vente des produits d'assurance ;
- La très faible activité en termes d'assurance des personnes (8% du chiffre d'affaires du secteur des assurances), due à des facteurs culturels et sociaux (religion, circuits informels,...) et à des exigences de connaissance technique élevée de la part des agents d'assurance ;
- Le faible taux de pénétration (ou contribution du secteur des assurances au PIB) de l'ordre de 0,76%, qui est symptomatique d'une faible appétence aux produits d'assurance de la population.¹²

En 2015, la bancassurance totalisait 1% des primes émises, soit 1,2 Milliards de Dinars (environ 10,3 millions d'Euros). A titre de comparaison, la bancassurance représente, au Maroc, un chiffre d'affaires de 500 Millions d'Euros.

¹² Badis, B., « La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer » Revue de l'assurance, N°14, Septembre 2016, p14.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

3.3.2. La proposition de quelques solutions et réformes pour les obstacles de la bancassurance en Algérie

Dans le but d'éliminer les obstacles de la bancassurance en Algérie qu'on a précédemment vu, il y a lieu de proposer quelques solutions et réformes que nous pourrions résumer ci-dessous :

3.3.2.1. Des réformes proposées sur le plan réglementaire

Le développement de la bancassurance nécessite un cadre réglementaire favorable tant sur le plan organisationnel que sur le plan fiscal. Les propositions suivantes viennent de remédier certains soucis, qui semblent à être des insuffisances et des lacunes à combler.

3.3.2.1.1. L'évolution de la loi bancaire algérienne

La loi bancaire n'a pas tranché sur la connexité de la distribution des produits d'assurance à l'activité bancaire. Le flou qui existe laisse les portes grandes ouvertes à toutes les interprétations. Pour y remédier, il est proposé ce qui suit :

- Il aurait été souhaitable qu'il y ait un texte (un Règlement ou une Note aux Banques et aux Etablissements Financiers) des Autorités Monétaires définissant et reconnaissant d'une manière explicite les produits d'assurance dont la distribution constitue une activité connexe au sens de la loi, et à déterminer éventuellement les produits d'assurance qui pourront être distribués à titre d'activité extrabancaire ;
- La liste des produits d'assurance que les banques seront autorisées à distribuer doit comporter au moins deux types de produits :
 - Les produits d'assurance accessoires aux opérations bancaires et qui constituent le prolongement naturel de leur activité. Ce sont tous les produits d'assurance liés aux produits bancaires de base.¹³
 - Les assurances de personnes en général, et surtout les produits d'assurance sur la vie et les produits de capitalisation.

¹³ Voir Supra. Les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires. P.13.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

- Comme la loi bancaire exige que les activités connexes soient d’une importance limitée par rapport à l’ensemble des opérations bancaires, sans précision d’une limite bien déterminée, il est nécessaire de déterminer d’une manière expresse ladite limite ;
- Définir l’étendue du secret bancaire auquel est tenu le banquier et déterminer les conditions dans lesquelles certaines informations pourront, éventuellement, être communiquées au partenaire assureur.

3.3.2.1.2. Renforcement du rôle des assurances dans la bancassurance

L’ordonnance 95-07 relative aux assurances pourrait être allégée en faveur des banques pour leur faciliter l’accès au marché de l’assurance, dans le respect de la déontologie et l’orthodoxie du métier. En effet, il est recommandé ce qui suit:

- De reconnaître aux banques le statut de distributeur de produits d’assurance pour le compte d’un ou de plusieurs assureurs contre une convention signée par les deux partenaires, en les dispensant, ainsi, de se constituer en courtier ou en maison de courtage. Néanmoins, il y a lieu de définir le cadre général de cette relation afin d’éviter les abus ;
- Dans le but de protéger les clients souscripteurs des contrats d’assurance, il est nécessaire de définir le niveau de connaissances nécessaires au personnel banquier pour qu’il soit apte à présenter les produits d’assurance à la clientèle notamment pour les produits d’assurance vie et de capitalisation.

3.3.2.1.3. La réduction fiscale

Il est impératif de rendre le régime fiscal des assurances sur la vie plus favorable et plus accessible en réduisant l’ampleur de l’imposition. Ceci peut se faire soit en réduisant la fiscalité à l’entrée soit en réduisant la fiscalité à la sortie ou les deux à la fois, et c’est ce qui se fait généralement.

La réduction des impôts à l’entrée :

Il y a lieu d’offrir des réductions d’impôts, au titre de l’impôt sur le Revenu Global (IRG), sur le montant des primes versées dans le cadre d’un contrat d’assurance vie ou de capitalisation, si la durée de souscription dépasse une durée déterminée (par exemple 8 ans). Cette réduction

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

peut se faire selon plusieurs modalités, qui peuvent aller d'une simple déduction fiscale, plafonnée par foyer et par enfants à charge, jusqu'à l'exonération totale des primes versées dans le cadre d'un contrat d'assurance vie, au titre de l'Impôt sur le Revenu Global.

La réduction des impôts à la sortie :

La sortie d'un contrat d'assurance vie peut se faire soit en capital soit en rente. Le montant de la sortie est composé du capital représentant le cumul des primes payées et des produits du placement, représentant la différence entre les sommes à recevoir et le cumul des primes payées. Quelque soit le mode de sortie, on retient :

- L'exonération du capital de tout impôt ;
- Une taxation, à titre de l'IRG, dégressive avec la durée de souscription jusqu'à l'exonération totale pour les contrats dont la durée de souscription dépasse 8 ans par exemple.¹⁴

Cependant, ces dégrèvements fiscaux peuvent être une source d'évasion fiscale et un moyen de faire échapper une succession aux droits de succession. A cet effet, il y a lieu d'arrêter un âge, par assuré, à partir duquel les produits seraient soumis normalement au barème IRG. Par exemple, il y a lieu d'appliquer le barème IRG aux produits des contrats souscrits par les personnes dont l'âge dépasse 70 ans et dont le bénéficiaire est une tierce personne.

3.3.2.2. Les reformes structurelles proposées pour les acteurs de la bancassurance en Algérie

Les banques et les compagnies d'assurance doivent faire des efforts afin d'améliorer leur image auprès de la clientèle et auprès du grand public. Ceci ne pourra se faire sans l'amélioration de la qualité de leurs prestations.

Les banques doivent être à l'écoute de la clientèle et toujours près d'elle pour l'aider à faire face à tous ses besoins financiers. Les compagnies d'assurance doivent, de leur côté, réduire les sources de mécontentement des assurés qui sont généralement liées aux mauvais règlements des sinistres notamment ceux de l'assurance automobile. Une communication objective et

¹⁴ Lamelot, G. et Leriche, J. , Assurance vie Prévoyance. Epargne. Retraite, Ed Delmas, 3ème, 1993, pp 180 à 222.

Chapitre III: La bancassurance en Algérie

convaincante, combinée avec une bonne politique commerciale usant tous les outils du marketing permettront aux banques et aux compagnies d'assurance de surmonter les difficultés actuelles et de se lancer dans une nouvelle ère.

Le retard accusé en matière de système d'information et d'automatisation des opérations aussi bien au niveau bancaire qu'assuranciel doit être comblé très rapidement pour permettre aux deux entités de jouer pleinement leur rôle. Ces réformes ne sont pas seulement nécessaires au développement de la bancassurance. Elles sont, ainsi, indispensables et constituent les conditions essentielles pour le développement, à la fois, de l'activité des assurances et du secteur bancaire.

Conclusion

L'activité de bancassurance est importante tant pour le secteur bancaire que pour celui des assurances. Au-delà de son objectif principal qui est la vente des produits d'assurance à travers le réseau d'agences bancaires, elle est essentielle pour l'amélioration de la diversité de gammes et la qualité de service offertes à la clientèle. Ce nouveau mode de distribution et la diversité des produits proposés permettent d'accompagner le développement du marché algérien en la matière.

Le marché de la bancassurance reste porteur avec de belles perspectives de développement. L'association Banques/Assurances et la volonté des pouvoirs publics de développer ce secteur sont les principaux atouts qui ont permis les réalisations significatives de ces dernières années et, assurément, conduiront à une croissance soutenue basée sur l'innovation et le lancement de nouveaux produits. La bancassurance est, sans nul doute, une véritable opportunité pour le secteur des assurances en Algérie, qui connaît un faible taux de pénétration. Le marché souffre du manque de culture assurance bien ancrée, notamment pour ce qui est lié à l'assurance-vie.

Chapitre IV :

La pratique de la

bancassurance au sein de la

BADR de Tizi-Ouzou agence

580: cas de l'assurance

multirisques grêle et incendie

des récoltes

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

Introduction

En vertu de la loi de février 2006 qui annonce le partenariat entre les banques et les compagnies d'assurances pour la vente de produits d'assurance sur le marché, l'Algérie s'ouvre à la bancassurance. C'est ainsi qu'aujourd'hui, les banques multiplient les contrats avec les compagnies d'assurances afin de mettre en œuvre cette pratique.

La BADR, à l'instar des autres banques algériennes a signé une convention avec ses partenaires d'assurance pour la commercialisation et la distribution des produits d'assurance à travers son réseau.

L'objectif de ce chapitre est l'étude de la pratique de la bancassurance au sein de la BADR où nous présenterons le produit d'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes commercialisé par cette dernière. Mais avant cela, nous allons présenter la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) à savoir : son historique, son évolution et sa structure.

Section 1 : présentation et historique de la BADR

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

1.1. Présentation générale de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une banque publique créée par le décret 82 -106 du 13 mars 1982 sous la forme juridique de société par actions, avec pour missions de développement du secteur agricole et la promotion du milieu rural.

En effet, à sa création, la BADR était un établissement à vocation agricole. Puis, suite à la promulgation de la loi n°90-10 relative à la monnaie et au crédit, elle a investi les autres créneaux de l'activité bancaire en effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi de crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement, consacrant donc son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

Constituée initialement de 140 agences cédées par la Banque Nationale d'Algérie BNA, son réseau compte plus de 318 agences et 39 succursales réparties à travers le territoire national, et plus de 30 autres agences sont en cours de finalisation. Près de 7000 cadres et employés activent au niveau des structures centrales, régionales et locales.¹

De par la densité de son réseau et l'importance de ses effectifs, la BADR est considérée par le «*BANKERS ALMANACH*» (édition 2001) comme la première banque en Algérie. Elle est au premier rang au plan national et au 668^{ème} au niveau mondial, sur environ 4100 banques classées.

1.2. Evolution de la BADR

Trois étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

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

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

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

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

¹ Badr-Bank, site officiel de la banque, www.badr-bank.dz/index.php?id=presentation consulté le : 06/09/2018 à 14h30.

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

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

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

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

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

Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

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

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

d'acheminement et de sanction des dossiers de crédits (les délais varient aujourd'hui entre 20 et 90 jours selon qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement, ou encore, de son niveau de sanction). Durant cette même période y'a eu également la concrétisation du concept « Banque Assise » avec « service personnalisable » (Agence Amirouche, Chérage, etc.) ;

- En **2002** : mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints ;
- En **2003** : début de généralisation de la norme « Banque Assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national ;
- En **2008** : la BADR a intégré le lancement de la bancassurance ;
- En **2016** : le service du paiement électronique a été officiellement lancé le 04 octobre 2016 à Alger, les clients de la BADR peuvent également commander leurs cartes CIB ou demander l'ouverture de l'e-paiement à partir du site dédié à cette prestation, BITAKATI.²

1.3. Structure et organisation de la BADR

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

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

1.3.1. Les divisions centrales et leurs missions

La BADR comprend les divisions centrales suivantes :

- La Division Administrative ;
- La Division des Engagements ;

² www.huffpostmaghreb.com consulté le 25/09/2018

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

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

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

1.3.2. Les directions centrales et leurs missions

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

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

1.3.3. Les succursales et leurs missions

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

1.3.4. Les Agences Centrales

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

1.3.5. Les Agences

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

L'agence BADR de Tizi-Ouzou "580" a été créée en 1982 après la restructuration de la BNA, elle se situe au centre ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée d'un système de

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

« banque assise », ce système est composé de deux groupes de travail le « front office » et le « back office ».³

Section 2: présentation de l'accord de partenariat BADR/SAA et BADR/AMANA

A l'instar des autres banques algériennes, la BADR a signé des accords avec la SAA et l'AMANA pour la commercialisation des produits d'assurance à travers ses guichets.

2.1. La pratique de la bancassurance au sein de la BADR

Depuis Avril 2008, plusieurs banques algériennes se sont lancées dans la vente des produits d'assurance en vue d'accroître le volume de leurs commissions d'une part, et de fidéliser leurs clients d'autre part.

La BADR a intégré dans sa stratégie de diversification de son portefeuille, la vente des produits d'assurance. Aujourd'hui, près de 100 agences BADR assurent la distribution de produits d'assurance.

Toutefois, la BADR a conclu une convention pour commercialiser les produits d'assurance avec la SAA en 2008 et une autre avec l'AMANA (SAPS) en 2011.

Conformément à l'article 252 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi N°06-04, les sociétés d'assurance peuvent distribuer certains types de leurs produits par l'entremise des banques, des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution.

2.2. La Convention de distribution des produits d'assurance

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

La société d'assurance doit soumettre à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers.

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

³ Document propre à l'agence BADR 580 de TIZI-OUZOU

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

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

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

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

Les produits concernés se regroupent sous deux catégories qui sont ; l'assurance de personnes et l'assurance dommages.

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

Au total, 47 principales agences de la BADR ont intégré la bancassurance parmi leurs activités depuis mai 2008.

La clientèle de la BADR peut désormais souscrire auprès des guichets, des polices d'assurance pour couvrir les divers risques touchant les personnes et les biens mobiliers et immobiliers, ainsi que les risques liés aux activités agricoles et d'élevage. Un exemplaire de police d'assurance est présenté en **annexe 2**.

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

2.2.1. Présentation de la SAA

La SAA (Société Algérienne d'Assurance) est une entreprise publique économique créée en 1963. C'est l'une des premières sociétés d'assurances instituées en Algérie au lendemain de l'indépendance du pays.

Son chiffre d'affaires de l'année 2015 est de 27,4 milliards de DA et elle détient 23% de part du marché⁴.

Son réseau de distribution est le plus dense, il est réparti à travers toutes les régions du pays. Il est composé de 460 agences soutenues par 14 directions régionales tournées essentiellement vers le marché dans l'optique d'une démarche de proximité vis-à-vis des clients. Le nombre total de l'effectif composant la société est de 4457.

La SAA pratique toutes les branches d'assurance tant pour les particuliers que pour les entreprises industrielles et commerciales, il s'agit notamment des risques suivants:

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

L'assurance des personnes (AP) est un domaine dans lequel la SAA s'est investi fortement avec sa filiale AMANA (Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé), créée en partenariat avec le groupe MACIF qui figure parmi les principales sociétés d'assurance en France, et les banques nationales BADR et BNA⁵.

⁴ SSA, site officiel de la société d'assurance, www.saa.dz/accueil.html consulté le : 22/09/2018.

⁵ Mebarki, A., « Le leader du marché souffle sa 50ème bougie » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 45.

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

2.2.2. Présentation d'AMANA

AMANA est le nouveau nom commercial de la Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé (SAPS), il a été dévoilé lors d'une conférence de presse animée le 26 novembre 2013 à Alger. Elle est la première compagnie d'assurances de personnes en Algérie depuis 2011, ses actionnaires sont la Société Nationale d'Assurance (SAA), la Banque de Développement Local (BDL), la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la MACIF.

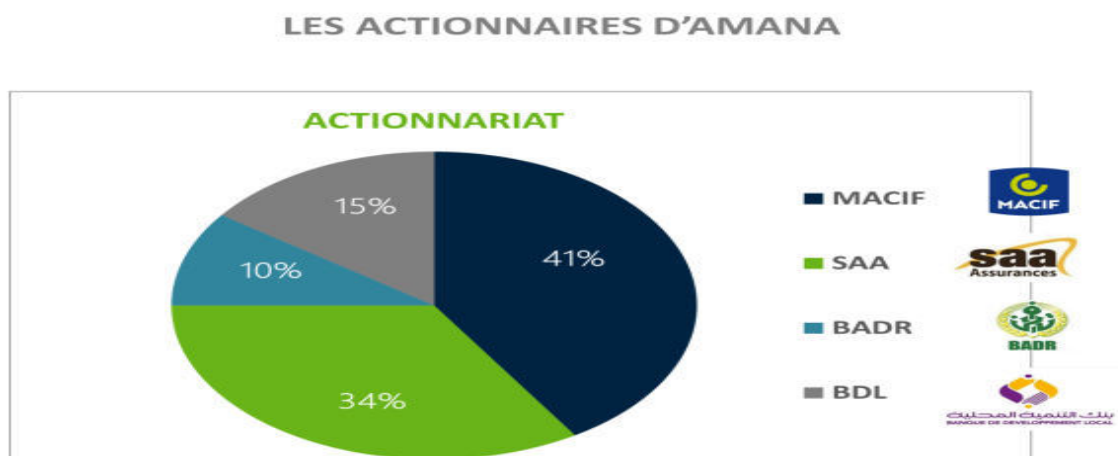
C'est une société par actions au capital social de 1.000.000.000 DA, la société AMANA a réalisé un chiffre d'affaires de 1,069 milliard DA en 2012 avec un résultat de 235 millions DA en commercialisant des produits d'assurance collective à destination des entreprises et d'assurance individuelle pour les particuliers et l'assurance de rapatriement de corps des algériens établis à l'étranger⁶.

AMANA s'est liée par des conventions de distribution au lancement de son activité. Son premier partenaire est la SAA, avec qui elle a réalisé 100% de son chiffre d'affaire en 2011 et 2012. AMANA compte également deux conventions en bancassurance avec la BADR et la BDL.

En Algérie, nous venons à peine de quitter la ligne de départ en ce qui concerne la bancassurance. Il faut remarquer que la mise en place de cette nouvelle offre prendra du temps, comme cela a été le cas en Europe avant de gagner réellement en importance.

⁶ Mebarki, A., «la SAPS devient AMANA » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 40.

Graphe 4 : Les actionnaires d'AMANA



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

Section 3 : étude des procédures à suivre pour la commercialisation du produit assurance multirisques grêle et incendie des récoltes par la BADR

Dans cette section nous allons présenter d'une manière générale les différents produits d'assurance distribués aux guichets de la BADR 580 de Tizi-Ouzou, ensuite on étudiera les garanties assurées et les tarifs à payer par les assurés ayant souscrit une assurance multirisques grêle et incendie des récoltes.

3.1. Les produits d'assurance commercialisés par la BADR

La BADR commercialise en convention avec la SAA, les produits d'assurance suivants :

- Assurance multirisques habitation ;
- Assurance catastrophes naturelles ;
- Assurances agricoles.

3.1.1. Assurance multirisques habitation

C'est un contrat qui couvre les biens mobiliers et immobiliers contre les aléas et les événements imprévus, aussi elle couvre la responsabilité civile vis-à-vis des tiers qui peuvent

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

être endommagés par l'assuré dans la vie de tous les jours, l'assurance multirisques habitation n'est pas obligatoire.

Les différents risques garantis par cette assurance sont :

- Incendie et explosion ;
- Dégâts des eaux ;
- Bris de glace ;
- Vol ;
- Responsabilité civile.

3.1.2. Assurance catastrophes naturelles

C'est une assurance de biens et non de personnes. Elle couvre contre les dommages directs subis par les biens suite à une catastrophe naturelle (un événement naturel d'intensité anormale déclaré comme tel par les pouvoirs publics).

L'assurance contre les risques de catastrophes naturelles est un produit d'assurance de type économique à caractère obligatoire. Ce type d'assurance couvre les risques suivants :

- Tremblements de terre ;
- Inondations et coulées de boues ;
- Tempêtes et vents violents ;
- Mouvements de terrains.

Ils se sont exclus les faits suivants :

- Dommages dus à des faits de guerre (étrangère et civile) ;
- Dommages intentionnellement causés par l'assuré ;
- Dommages résultant de la survenance d'un risque nucléaire.

Les biens assurés par ce produit :

- Biens immobiliers (à usage d'habitation) : uniquement les murs et pas le contenu
- Installations industrielles et/ou commerciales : constructions qui abritent l'activité, équipements qui y sont contenus, et marchandises qui y sont contenues.

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

3.1.3. Assurances agricoles

Les exploitations agricoles sont soumises à divers risques : climatiques et sanitaires essentiellement mais également comme toutes les entreprises, aux risques économiques.

L'assurance agricole au sein de la BADR couvre les risques suivants :

- Assurances grêle ;
- Assurances incendies des récoltes ;
- Assurances multirisques bétail ;
- Assurances multirisques exploitation agricoles ;
- Assurance multirisques grêle et incendie des récoltes ;
- Assurance multirisques jeunes plantations ;
- Assurance multirisques palmiers dattiers ;
- Assurance multirisques serres ;
- Assurances engins et matériel agricoles.

3.2. Présentation du produit SAA-BADR : multirisque grêle et incendie des récoltes

La BADR a pour missions principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural, pour cela elle a opté pour une technique qui consiste en la commercialisation des produits d'assurance à travers ses guichets.

En effet, cette technique présente des avantages pour la banque, qui consistent en la fidélisation de sa clientèle et assurer la croissance des marges bancaires par des rentrées régulières de fonds.

Pour cela, on a opté pour l'étude d'un de ces produits d'assurance, en l'occurrence, l'assurance multirisque grêle et incendie des récoltes.

3.2.1. Objet de l'assurance multirisque grêle/ incendie des récoltes

Il s'agit d'un contrat multirisque qui combine deux garanties principales à savoir, la Grêle et l'Incendie qui sont consenties en même temps.

Conformément aux articles 1 et 2 des conditions générales, le contrat multirisque Grêle et Incendie prend en charge à la fois :

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

- Les pertes de quantité provoquées par la grêle, c'est à dire l'action mécanique du choc des grêlons ;
- L'incendie sur les récoltes qui arrivées à maturité, se sont à ce stade vulnérables aux chutes de grêle (égrenage des épis) et constituent un aliment de premier choix au feu.

Le contrat d'assurance prévoit des extensions à la garantie Incendie contre les risques :

- Recours des voisins et des Tiers ;
- Incendie de la sacherie (les sacs en jute ou en plastique, à usage d'emballage des récoltes, pouvant être détruits par un incendie).

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

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

Par ailleurs, la date limite de souscription des contrats multirisques grêle et incendie est fixée au plus tard, au 15 avril ; et la date d'expiration du contrat coïncide avec la fin de la récolte.

Il est toutefois nécessaire de mentionner sur le contrat les dates précises d'expiration des garanties sans pour autant dépasser les dates limites de certaines récoltes figurant sur les conditions générales (article 05), à savoir :

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

En cas de survenance d'un incendie ou une chute de grêle ayant détruit plus de dix (10%) pourcent de la récolte dans une parcelle assurée, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société en cas de sinistre dans les :

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

- Quatre (04) Jours qui suivent en cas de sinistre grêle ;
- Sept (07) Jours qui suivent en cas d'incendie.

3.2.2. Les exclusions à l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

L'article 3 des conditions générales énumère les exclusions propres à cette couverture ; il s'agit notamment des pertes causées aux récoltes assurées, par :

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

3.2.3. Documents à présenter lors de la souscription d'un contrat d'assurance Multirisque Grêle et Incendie des récoltes

Le contrat d'assurance Multirisque Grêle et Incendie des récoltes, doit comporter :

- Une copie des conditions générales Multirisques Grêle et Incendie ;
- La police d'assurance Multirisques grêle et incendie des récoltes ;
- Les clauses types signées par les deux parties ;
- Eventuellement, l'état parcellaire et le croquis parcellaire.

En application des dispositions de l'article 6 des conditions générales, le proposant doit, à la souscription, formaliser sa demande d'assurance avec les documents suivants :

– **L'état parcellaire** : C'est le document de base, faisant objet de formulaire de déclaration de risque qui peut être établi par l'assureur le jour même de la souscription sur la foi des déclarations de l'agriculteur.

L'état parcellaire (modèle joint en **annexe 3**) doit être signé par l'agriculteur et doit préciser :

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

1. L'identification complète de l'agriculteur ;
2. Le(s) lieu(x) des ses parcelles (risques) ;
3. La dénomination ou numéro de chaque parcelle de son exploitation ;
4. La superficie en hectare de chaque parcelle ;
5. La nature des cultures à assurer ;
6. Leurs rendements prévisionnels (Qtx/Ha) :

Pour la détermination du rendement de la paille, il faut systématiquement considérer que le rapport Rendement Pailles à Rendement Grains est égal à 1 ($P/G = 1$), c'est à dire, que si le rendement assuré du Grain (blé, orge...) est de 15 Qtx/ha, le rendement des pailles sera lui aussi estimé à 15 Qtx/ha.

7. Le prix au quintal de chaque récolte (en Dinars) :

Toutefois, les prix au quintal des céréales (récoltes rendues) sont jusque-là fixés par voie réglementaire, et sont à titre indicatif de :

- 4.500,00 DA pour le blé dur ordinaire ;
- 3.500,00 DA pour le blé tendre ordinaire ;
- 1.800,00 DA pour l'avoine ;
- 2.500,00 DA pour l'orge.

Pour les pailles, produit secondaire des blés et orge, le prix au quintal sera fonction du cours local.

A cet effet, le prix des pailles ordinaires ne devrait pas dépasser les 840,00 DA ou, au maximum, 1.200,00 DA le quintal.

- **Le croquis parcellaire** : Le croquis parcellaire est une représentation schématique détaillée faite à main levée du ou des parcelles proposées à l'assurance.

Il permet de localiser et d'identifier, la ou les parcelles assurées, par des repères et/ou indices tels que la présence de parcelles avoisinantes avec les noms des propriétaires, piste agricole, route, sentiers, rangée d'arbres, etc. permettant à l'expert, en cas de sinistre, de retrouver facilement sur le terrain la ou les parcelles endommagées.

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

3.2.4. Les valeurs assurées

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

- **La production de la récolte (en quintaux)** : La production de chaque récolte (grains et pailles) est égale au produit de la superficie (Ha) de chaque parcelle par son rendement prévisionnel à l'hectare (Qtx/ha).

La production de la récolte = la superficie (Ha) * rendement (Qtx/ha).

- **La valeur assurée (la valeur totale de la récolte en DA)** : elle est la somme du produit du prix au quintal (DA/Qtl) par sa production (Qtx) pour les grains, plus le produit du prix au quintal (DA/Qtl) par sa production (Qtx) pour les pailles.

La valeur assurée = $\sum$ (prix au quintal * production des grains) + $\sum$ (prix au quintal * production des pailles).

3.2.5. Taux de primes et calcul des primes

Avant de calculer la prime d'assurance, il est nécessaire de déterminer les taux de prime des garanties : incendie des récoltes et grêle.

3.2.5.1. Détermination des taux de primes

Pour déterminer les taux de primes, il faut déterminer le taux de prime des garanties Incendie des récoltes, et le taux de prime de la garantie Grêle.

A. Tarification de la garantie Incendie

Les taux de prime des garanties, Incendie des récoltes, Recours des voisins et des tiers et Sacherie sont donnés en Pourcentage (%) (Tarif Incendie joint en **annexe 4**).

Pour les récoltes, les taux de primes sont fonction uniquement de la nature de spéculation assurée.

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

B. Tarification de la garantie Grêle

Les taux de prime de la garantie Grêle sont donnés en Pourcentage (%). Sa détermination est fonction de :

– La classe dont fait partie chaque récolte

L'identification de la classe de chaque récolte à assurer sur le tableau de classification des cultures va permettre de situer sur le tableau du tarif Grêle, la colonne des taux correspondant à chaque classe.

Cette répartition des cultures ou récoltes par classe est faite en fonction de leur vulnérabilité au risque Grêle. Ainsi, nous constatons par exemple que :

- Les blés dur et tendre relèvent de la classe I, c'est à dire que les taux de prime de ces cultures figurent sur la première colonne du tarif Grêle ;
- L'orge, l'avoine, la vesce avoine et les fourrages, font partie de la classe II. (soit des taux de prime relevant de la deuxième colonne du tarif Grêle) ;
- La vesce et certaines autres légumineuses (trèfle, lentille, haricot...) relèvent de la classe III. (Dont les taux de prime sont donnés à la troisième colonne du tableau du tarif Grêle).

– La région ou localité où se trouve la parcelle assurée

Chaque ligne du tableau de tarification Grêle correspond à une région bien déterminée, pour laquelle sont donnés les taux de prime relatifs à chaque classe de récolte.

La différence entre les taux de primes d'une localité à une autre s'explique par le degré d'exposition aux chutes de la grêle de chaque région. Ainsi, les régions dites « grêligènes », c'est-à-dire fortement exposées aux chutes de la grêle supportent des taux élevés par rapport à celles où la grêle est plutôt rares.

Connaissant la classe de la culture et la région (ou la localité) du risque, le producteur n'aura plus qu'à consulter le tarif grêle qui fixe les taux par classe et par région (intersection de la région avec la classe de la récolte) (voir **annexe 5**).

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

Pour la paille, le taux de prime Grêle équivaut au 1/10 du taux de prime retenu pour l'assurance des grains (blés, orge).

3.2.5.2. Calcul de la Prime

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

Les primes d'assurance, grêle ou incendie se calculent, ainsi, article par article lorsqu'il y a plusieurs parcelles et plusieurs récoltes.

La prime totale par risque (Grêle ou Incendie) est la somme des primes de toutes les récoltes assurées contre ce risque.

La prime totale des risques (Grêle et Incendie) est obtenue en additionnant les primes totales Grêle avec les primes totales Incendie.

3.2.6. Exemple de souscription d'une assurance multirisques grêle et incendie des récoltes auprès de la BADR

Supposant que monsieur X désire souscrire un contrat d'assurance Multirisque Grêle - Incendie des récoltes sur pieds dans la wilaya de TIARET. L'exploitation de Monsieur X est composée des parcelles suivantes :

- a) 1 Parcelle de Blé Dur : Superficie : 05 ha ; Rendement : 15 Qx/ha ; Prix au quintal : 1.900,00 DA ;
- b) 1 parcelle de Blé Tendre : Superficie : 10 ha ; Rendement : 20 Qx/ha ; Prix au quintal : 1.700,00 DA ;
- c) 1 parcelle d'Orge : Superficie : 08 ha ; Rendement : 10 Qx/ha ; Prix au quintal : 1.000,00 DA ;
- d) 1 parcelle de fourrages naturels : Superficie 10 ha ; Rendement 20 Qx/ha ; Prix au quintal : 700,00 DA.

En outre, l'agriculteur sollicite des extensions de garanties :

- Incendie de la sacherie : environ 1000 sacs au prix unitaire de 50 DA,

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

- Recours des voisins et des tiers pour un capital de 1.000.000,00 DA.

Pour calculer la prime d'assurance que l'assuré doit verser pour garantir ses récoltes contre les risques de grêle et d'incendie, il faut suivre les étapes ci après :

A. Détermination de la production totale et des valeurs assurées

La production totale et les valeurs assurées des récoltes seront déterminées à partir des renseignements figurant sur l'état parcellaire.

Tableau n° 4: Le calcul de la production totale et les valeurs assurées des récoltes

Récoltes	Superficie (ha)	Rendement (Qtz/ha)	Production Totale (Qtz)	Prix (DA/qtz)	Valeurs assurées (DA)
Blé dur	05	15	75 (05 x 15)	1.900,00	142.500,00
Pailles du B. Dur	05	15	75 (05 x 15)	840,00	63.000,00
Blé tendre	10	20	200 (10 x 20)	1.700,00	340.000,00
Pailles du B. Tendre	10	20	200 (10 x 20)	840,00	168.000,00
Orge	08	10	80 (08 x 10)	1.000,00	80.000,00
Pailles de l'Orge	08	10	80 (08 x 10)	840,00	67.200,00
Fourrages	10	20	200 (10 x 20)	700,00	140.000,00
Sacherie	///	///	1000 sacs	50,00	50.000,00
Recours	///	///	///		1.000.000,00

Source : établi par nous même

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

B. Détermination des taux de primes des garanties

Les taux de prime de la garantie incendie sont fonction de la récolte, et sont exprimés en pourcentage (%). (Annexe 04).

- **Blé dur et tendre** : 0,57 %,
- **Orge** : 0,55 %,
- **Pailles** : 1,00 %,
- **Fourrages** : 1,00 %,
- **Sacherie** : 1,00 %,
- **Recours des voisins et tiers** : 0,50 %.

Toutefois, les taux de primes de la garantie grêle sont fonction de deux variables : (voir annexe 5).

- La région du risque: Tiaret ;
- La classe des récoltes:
 - Blé dur et tendre: Classe I ;
 - Orge et fourrages: Classe II.

Soit des taux de primes Grêle pour la région de Tiaret de :

- 2,40% pour la classe I ; soit 0,24% (2,40/10) pour les pailles des blés dur et tendre,
- 3,10% pour la classe II ; soit 0,31% (3,10/10) pour les pailles de l'orge.

C. Calcul des primes

La prime d'assurance de chaque risque est le produit de sa valeur assurée par son propre taux de prime.

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

Tableau n° 5 : Le calcul de la prime nette d'assurance

Récoltes	V. Assurées (DA)	Taux (%)		P r i m e s	
		Grêle	Incendie	Grêle	Incendie
Blé dur	142.500,00	2,40	0,57	3.240,00	812,25
Pailles B. Dur	63.000,00	0,24	1,00	151,20	630,00
Blé tendre	340.000,00	2,40	0,57	8.160,00	1.938,00
Pailles B. Tendre	168.000,00	0,24	1,00	403,20	1.680,00
Orge	80.000,00	3,10	0,55	2.480,00	440,00
Pailles Orge	67.200,00	0,31	1,00	208,32	672,00
Fourrages	140.000,00	3,10	1,00	4.340,00	1.400,00
Incendie Sacherie	50.000,00	////	1,00	////	500,00
Recours V&T	1.000.000,00	////	0,50	////	5.000,00
Total des primes nettes par risque				19.162,72	13.072,25
Total des primes nettes				32.234,97	

Source : Etabli par nous même

L'assuré ayant souscrit une assurance multirisque grêle et incendie des récoltes sur pieds dans la wilaya de TIARET aura à payer une prime nette de 32.234,97 DA à la BADR.

Le bénéfice de la BADR représenté par la commission retenue sur la vente du contrat, est de 6,5% du montant de la prime nette pour le produit « assurance multirisques grêle et incendie des récoltes ». En effet, la part de la prime nette dont a bénéficié la BADR a été de 2.095,27 DA sur une prime totale de 32.234,97 DA, ce qui représente un bénéfice non négligeable résultant de la commercialisation d'un seul produit d'assurance. Le reste, soit 30.139,69 DA revient à la société d'assurance SAA qui, à son tour, trouve son compte dans le lancement de ce produit au niveau de la BADR.

Chapitre VI : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR de Tizi-Ouzou agence 580 : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

Conclusion

La BADR s'est lancé dans le domaine des assurances par la signature en mois d'avril 2008 d'une convention avec la SAA. Cette convention a permis aux deux institutions, bancaire et assurantielle de diversifier leurs activités et élargir leurs gammes de produits proposés à leurs clientèles respectives.

L'intégration des agences de la BADR dans l'activité de bancassurance est conçue dans un esprit de réaliser les objectifs de rentabilité par la commercialisation des produits assurantiels, de fidélité des clients et aussi la promotion de l'image de la banque ; alors que la SAA vise par cet accord un nouveau segment de clientèle à travers les guichets de la BADR.

La bancassurance n'est pas disponible dans toutes les agences de la BADR 580 de Tizi-Ouzou à défaut de lourdeur des frais financiers destinés à la formation de nouveaux bancassureurs.

Enfin, depuis la signature de la convention aucun nouveau produit n'est ajouté à la liste de la BADR parce que la bancassurance au niveau de celle-ci est encore à sa première phase dite phase d'essai.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

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

Dans les pays où la bancassurance est un modèle dominant, l'activité de la banque et de l'assurance semblent aujourd'hui être deux métiers intimement liés qui peuvent constituer des facteurs clés de succès de la bancassurance.

L'expérience des pays développés dans le domaine de la bancassurance a démontré que cette dernière est un moyen de production de richesse dans lequel les professionnels de la banque et de l'assurance se sont fermement engagés.

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

Aujourd'hui, les banques algériennes connaissent une expansion de leurs produits grâce à l'accord qui a été introduit par le législateur à travers la loi du 20 février 2006, encourageant le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance. Ainsi, la commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenue enfin une réalité. En effet, plusieurs produits d'assurance sont désormais disponibles au niveau des banques.

Le choix de la bancassurance n'est pas un hasard pour les banques algériennes, en effet la vente des produits d'assurance par ces dernières ne peut qu'élargir davantage leurs gammes de produits, fidéliser leurs clients et assurer la croissance des marges bancaires par des rentrés régulières des fonds.

Cependant, il faut noter qu'en Algérie, l'activité de la bancassurance n'est connue que par quelques professionnels du métier, cela peut être expliqué par la quasi-absence de sa

Conclusion Générale

publicité, l'insuffisance de l'information sur les qualités et avantages des produits d'assurance distribués par les banques.

Toutefois, certaines suggestions dans le domaine de la bancassurance peuvent être proposées pour développer la bancassurance en Algérie, en l'occurrence :

- La diversification de la gamme de produits des banques en incluant les produits assurantiels ;
- Informer les citoyens du principe de la bancassurance et ses avantages ;
- Sensibiliser les gens à souscrire des contrats d'assurance, via la presse, la télévision, et les guichets de banque ;
- La révision de la gestion des sinistres ;
- Elargir le support publicitaire à fin de diversifier la formation au personnel ;
- Assurer des formations aux chargés de clientèle des banques pour développer les métiers de vente incitatifs en assurances de personnes et dommages ;
- Une meilleure densification du réseau bancaire en conformité avec la moyenne mondiale qui avoisine une agence pour 8000 habitants pour améliorer le taux de couverture actuel qui est d'une (01) agence pour 25 000 habitants.

Bibliographie

I. Bibliographie

A. Ouvrages

- DANIEL Jean-Pierre, « Les enjeux de la bancassurance », Ed De Verneuil, Paris, 1995.
- KEREN Vered, « *La bancassurance* », Ed Que sais-je ? , Paris, 1997.
- M.chevalier, C.launay, B.mainguy, « *la bancassurance* », édition groupe Scor, 2005.
- VILLATTE Michel, « L'essor de la bancassurance », Encyclopédie des assurances, Ed Economica, Paris, 1998.

B. Textes législatifs

- La Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- La loi n° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- Le décret 82 -106 du 13 mars 1982, portant création de la BADR.

C. Rapports et Dictionnaires

- BEITON.I.A, DOLLO.CH, GUIDONI.J-P, LEGARDEZ.A, Dictionnaire des sciences économiques, Armand colin, Paris, 1991
- BERANGER.L.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C, Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Le rapport FOCUS publication de SCOR vie. Paris.2005.

D. Articles, Revues et Séminaires

- BAKAYOKO S., « FONCTIONNEMENT TECHNIQUE ET ACTUARIEL DE L'ASSURANCE VIE & CAPITALISATION », SEMINAIRE CONJOINT FANAF/ II A Bamako, du 26 au 30 Novembre 2007.
- BORDERIE A.et LAFFITE M, La bancassurance : stratégies et perspectives en France et en Europe, Ed, Revue banque, Paris, 2004.
- Cahier français : banque et assurance N° 252. Paris.1989.
- Caisse nationale des assurances, Revue de presse spéciale bancassurance, 2011.

- Liberté économie du 29 décembre 1999.
- Revue algérienne des assurances N°02 ALGER 2006.
- Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, Alger septembre 2013.
- Revue de l'assurance N°11, éditée par le Conseil National des Assurances, Alger septembre 2015
- Revue de l'assurance N°14, éditée par le Conseil National des Assurances, Alger septembre 2016.
- Revue de l'assurance N°21, éditée par le Conseil National des Assurances, Alger juin 2018.
- SAA revue, bilan du 2007/2008.

E. Autres documents

- Document propre à l'agence BADR 580 de TIZI-OUZOU.
- Guide des assurances en Algérie, édition 2015.
- In liberté économie du 29 décembre 1999.
- Journal Officiel n°17 du 30 mars 2008.
- LAMELOT.G et LERICHE.J, Assurance vie Prévoyance. Epargne. Retraite, Ed Delmas, 3ème, 1993.
- Y, rami : l'actuel international, Ife 37, spécial assurance, Alger 2000.

F. Mémoires

- AISSAOUI, mémoire de fin d'étude, L'EFID 1995, Tunisie.
- DJENAD.M.la bancassurance et les perspective de son développement en Algérie. Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en sciences de gestion, Option : finance, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou. promotion. Promotion 2001.
- BENNADJI T., « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire ESB, 2003.

- MOUASS.S, «les stratégies et les perspectives de la bancassurance En Algérie » Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en sciences de gestion, Option : finance, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou. promotion 2008/2009.
- SEDKAOUIN, « les enjeux de la bancassurance et les perspective de son développement en Algérie » Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en sciences de gestion, Option : finance. Promotion 2008/2009.
- AMMI.M., BEN HESSINE.H. , mémoire de fin d'étude, L'EFID 2009, Tunisie.
- REDDAD.T, La bancassurance cas de la CNEP-banque, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en sciences de gestion, Option : finance, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou. promotion 2009/2010.
- AMZAL K., OUARET K., « La stratégie de diversification des activités d'une banque à travers la bancassurance », mémoire de master en sciences économiques, université de Béjaia, 2010.
- TALEB.K, la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en sciences commerciales, Option : finance, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou. promotion 2010/2011.
- KACI. F., MENNAS. R., Le développement de la bancassurance en Algérie et ses perspectives : une étude du cas de la multirisque habitation au niveau de la SAA Tizi-Ouzou agence 2016, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme de Licence en Sciences Commerciales, Option : FINANCE, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promotion : 2011/2012
- TENSAOUT K., YOUSFI, K., « Commercialisation des produits assurantiels en Algérie », master en sciences économiques, Université de Béjaia, 2013.
- BERBACHE L., BAKIRI F., La Bancassurance en Algérie « Enquête par questionnaire auprès des agences bancaires de la wilaya de Bejaia », mémoire en vue d'obtention du diplôme de master en sciences économiques, option : monnaie, banque et environnement international, université Abderrahmane Mira de BEJAIA, promotion : 2015/2016
- BALIT. M, BELATTAF Z., Le développement de la bancassurance en Algérie : Etude du cas de la convention BADR/SAA/AMANA, Mémoire de fin d'études En vue de l'obtention d'un Master en Sciences Economiques, Option : Monnaie,

Banque et Environnement International, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promotion : 2016/2017.

G. Sites internet

- www.zebank.fr
- www.dictionnaire-juridique.com
- www.superfeco.com
- www.cna.dz
- www.saa.dz
- www.bdl.dz
- www.badr.dz
- www.aps.dz
- www.ons.dz
- www.amana.dz
- www.lemaghrebdz.com
- www.maghrebemergent.info
- www.djazairess.com/fr/
- www.bank-of-algeria.dz
- www.scor.com
- www.lesoir.dz
- www.elmoudjahid.dz
- www.uar.dz
- www.huffpostmaghreb.com

II. Liste des tableaux, graphes et figures

I. Liste des tableaux

Tableaux	Pages
Le risque de perte de client en fonction du nombre de produit acquis.	25
Evolution de la production annuelle des assurances entre 2000 et 2015	47
Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit	54
Le calcul de la production totale et les valeurs assurées des récoltes	87
Le calcul de la prime nette d'assurance	88

II. Liste des graphes

Graphes	Pages
Bilan prévisionnel de la part du PIB consacrée aux dépenses publiques de retraite	32
La structure du marché algérien des assurances	46
Evolution de la production annuelle des assurances entre 2000 et 2015	47
Les actionnaires d'AMANA	77

III. Liste des figures

Figures	Pages
Intermédiation de la banque	08
Désintermédiation de la banque	09

III. Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction générale	01
Chapitre I : le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance	03
Introduction	04
Section 1 : présentation de la banque	04
1.1. Définition de la banque	04
1.2. Les types de banques	05
1.2.1. Les banques de dépôts et les banques commerciales	05
1.2.1.1. Les banques de dépôts	05
1.2.1.2. Les banques commerciales	05
1.2.2. Les banques d'affaires	06
1.2.3. Les banques de crédit à long terme et à moyen terme	07
1.3. Fonctions et rôles des banques	07
1.3.1. La collecte des dépôts	07
1.3.2. L'intermédiation	08
1.3.3. Désintermédiation	08
1.3.4. Les services de paiement	09
Section 2 : présentation de l'assurance	09
2.1. Définition de l'assurance	10
2.2. Typologie des assurances	10
2.2.1. Assurance dommage	11
2.2.1.1. Assurance choses	11
2.2.1.2. Assurance responsabilités civiles	11
2.2.2. Assurance des personnes	11
2.3. Le rôle économique et social des entreprises d'assurance	11
2.3.1. Le rôle économique de l'assurance	12

2.3.1.1. L'assurance est un instrument de finance de l'économie du pays	12
2.3.1.2. L'assurance est un instrument de protection du patrimoine	12
2.3.1.3. L'assurance est un instrument de garantie des investissements	12
2.3.2. Le rôle social de l'assurance	12
2.3.2.1. Fonction réparatrice de l'assurance	13
2.3.2.2. Fonction d'épargne	13
2.3.2.3. L'assurance joue un rôle de protection sociale	13
Section 3 : genèse et fondement de la bancassurance	13
3.1. Présentation de la bancassurance	13
3.2. Historique de la bancassurance	14
3.3. Les différents produits de bancassurance	15
3.3.1. Les produits assurantiels constituant le prolongement naturel des opérations bancaires	16
3.3.1.1. Les produits d'assurance liés aux crédits	16
3.3.1.2. Les produits d'assurance liés aux dépôts	16
3.3.1.3. Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement	17
3.3.2. Les contrats d'assurance vie traditionnels en cas de vie	17
3.3.2.1. Le capital différé sans contre assurance	17
3.3.2.2. Le capital différé avec contre-assurance	18
3.3.2.3. La rente viagère immédiate	18
3.3.2.4. La rente viagère différée sans contre-assurance	18
3.3.2.5. La rente viagère différée avec contre-assurance	18
3.3.3. Les contrats d'assurance vie traditionnels en cas de décès	18
3.3.3.1. L'assurance temporaire décès	19
3.3.3.2. L'assurance vie entière	19
3.3.4. Les produits d'assurance dommages	19
3.3.5. Les produits packagés	20
Conclusion	21
Chapitre II : les enjeux et les facteurs clés de succès de la bancassurance	22
Introduction	23

Section 1 : les avantages et les limites de la bancassurance	23
1.1. Les enjeux de la bancassurance pour les banques	23
1.1.1. Les avantages de la bancassurance pour la banque	23
1.1.1.1. La rentabilisation des ressources	23
1.1.1.2. La fidélisation de la clientèle	24
1.1.2. Les limites de la bancassurance pour la banque	25
1.1.2.1. Les risques sur l'image de la banque	25
1.1.2.2. La formation du personnel	26
1.2. Les enjeux de la bancassurance pour les compagnies d'assurance	26
1.2.1. Avantages de la bancassurance pour l'assureur	27
1.2.1.1. L'accès à une large clientèle	27
1.2.1.2. Une meilleure appréciation des risques	27
1.2.1.3. L'amélioration de la rentabilité	28
1.2.2. Les limites de la bancassurance pour les compagnies d'assurance	28
1.2.2.1. Le transfert du centre de décision	28
1.2.2.2. Le traitement des sinistres et la sélection des risques	28
1.3. Les enjeux de la bancassurance pour les clients	29
1.3.1. La facilité d'accès aux différents produits	29
1.3.2. Bénéficier des produits d'assurance à des prix bas	30
1.4. Les enjeux macroéconomiques de la bancassurance	30
1.4.1. Les avantages macroéconomiques de la bancassurance	30
1.4.1.1. Le développement du marché de l'assurance vie	31
1.4.1.2. Remédier aux défaillances du système de retraite	31
1.4.2. Les inconvénients de la bancassurance au niveau macroéconomiques ...	32
1.4.2.1. L'aléa moral	33
1.4.2.2. La restriction de la concurrence	33
Section 2 : les facteurs clés de succès de la bancassurance	33
2.1. Les facteurs exogènes	34
2.1.1. L'environnement	34
2.1.2. L'image des banques sur le marché	35
2.1.3. Le comportement des consommateurs	35

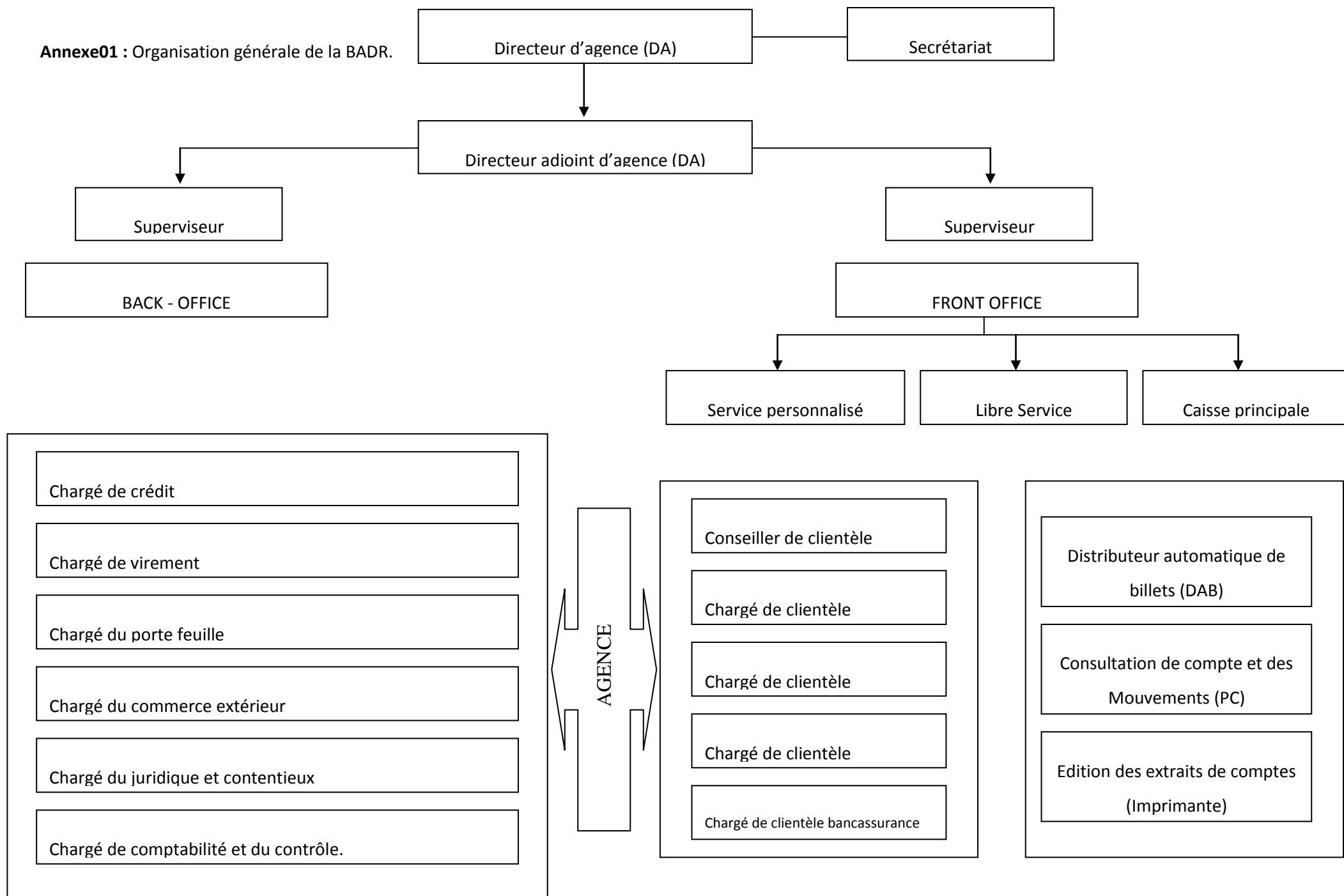
2.1.4. Le taux de pénétration de l'assurance	36
2.2. Les facteurs endogènes	36
2.2.1. L'importance du réseau bancaire	36
2.2.2. Les caractéristiques des produits d'assurances commercialisés	37
2.2.3. Les modèles retenus dans la création d'une bancassurance	37
Conclusion	38
Chapitre III: la bancassurance en Algérie	39
Introduction	40
Section 1 : aperçu sur le secteur des banques et des assurances en Algérie	40
1.1. Le secteur bancaire algérien	41
1.1.1. Présentation du secteur bancaire algérien	41
1.1.1.1. Les banques publiques	41
1.1.1.2. Les banques privées	42
1.1.1.3. Les succursales de banques multinationales	42
1.1.1.4. Les filiales	42
1.1.2. Le cadre réglementaire de l'activité bancaire	43
1.2. Le secteur algérien des assurances	44
1.2.1. Le cadre réglementaire de l'activité assurantielle	44
1.2.2. Les intervenants dans le marché algérien des assurances	44
1.2.3. La réalité du marché algérien des assurances	45
1.2.3.1. L'évolution du secteur des assurances	46
1.2.3.2. L'essor du marché des assurances	47
1.2.3.3. Les facteurs d'accroissement du chiffre d'affaires du secteur des assurances	48
1.2.3.4. Les perspectives de l'UAR sur le marché des assurances	50
Section 2 : la genèse de la bancassurance en Algérie	50
2.1. Le régime juridique de la bancassurance en Algérie	51
2.2. Les produits distribués par les bancassureurs algériens	52
2.3. Les conventions de la bancassurance en Algérie	54
2.4. Les groupes financiers de la bancassurance en Algérie	55
2.4.1. Le premier groupe (BNA, SAA et BDL)	55

2.4.2. Le second groupe (CPA et CNEP)	56
2.4.3. Le troisième groupe (CPA et CNEP)	56
2.4.4. Le quatrième groupe (BEA, CAAT, CAAR et CCR)	56
Section 3 : évolution de la bancassurance en Algérie	57
3.1. L'état de marché de la bancassurance en Algérie	57
3.1.1. Le développement de la bancassurance en Algérie	57
3.1.2. Des performances encore loin de potentiel réel du marché de la bancassurance en Algérie	58
3.2. Le modèle algérien de la bancassurance	59
3.3. Les entraves de la bancassurance en Algérie et les solutions proposées	60
3.3.1. Les entraves au développement de la bancassurance en Algérie	60
3.3.2. La proposition de quelques solutions et réformes pour les obstacles de la bancassurance en Algérie	62
3.3.2.1. Des reformes proposées sur le plan réglementaire	62
3.3.2.1.1. L'évolution de la loi bancaire algérienne	62
3.3.2.1.2. Renforcement du rôle des assurances dans la bancassurance	63
3.3.2.1.3. La réduction fiscale	63
3.3.2.2. Les reformes structurelles proposées pour les acteurs de la bancassurance en Algérie	64
Conclusion	65
Chapitre VI : la pratique de la bancassurance au sein de la BADR : cas de l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes	66
Introduction	67
Section 1 : présentation et historique de la BADR	67
1.1. Présentation générale de la BADR	67
1.2. Evolution de la BADR	68
1.3. Structure et organisation de la BADR	70
1.3.1. Les divisions centrales et leurs missions	70
1.3.2. Les directions centrales et leurs missions	71
1.3.3. Les succursales et leurs missions	71
1.3.4. Les Agences Centrales	71

1.3.5. Les Agences	71
Section 2: présentation de l'accord de partenariat BADR/SAA et BADR/AMANA	72
2.1. La pratique de la bancassurance au sein de la BADR	72
2.2. La convention de distribution des produits d'assurance.....	72
2.2.1. Présentation de la SAA	74
2.2.2. Présentation de l'AMANA	75
Section 3 : étude des procédures à suivre pour la commercialisation du produit	
assurance multirisques grêle et incendie des récoltes par la BADR	76
3.1. Les produits d'assurance commercialisés par la BADR	76
3.1.1. Assurance multirisques habitation	76
3.1.2. Assurance catastrophes naturelles	77
3.1.3. Assurances agricoles	78
3.2. Présentation du produit SAA-BADR : multirisque grêle et incendie des récoltes	78
3.2.1. Objet de l'assurance multirisque grêle/ incendie des récoltes	78
3.2.2. Les exclusions à l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes	80
3.2.3. Documents à présenter lors de la souscription d'un contrat d'assurance	
Multirisque Grêle et Incendie des récoltes	80
3.2.4. Les valeurs assurées	82
3.2.5. Taux de primes et calcul des primes	82
3.2.5.1. Détermination des taux de primes	82
3.2.5.2. Calcul de la Prime	84
3.2.6. Exemple de souscription d'une assurance multirisques grêle et	
incendie des récoltes auprès de la BADR	84
Conclusion	87
Conclusion générale	89
Bibliographie	94
Liste des tableaux et graphes	98
Table des matières	99
Annexes	

IV. Annexes

Annexe01 : Organisation générale de la BADR.



Source : BADR.

Annexe 02 : Exemple d'une police d'assurance.

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

Intercalaire à police N° :

Assurance
Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes sur pied

Clause 1 : DUREE DE LA GARANTIE

Conformément à l'article 05 des conditions générales Multirisque Grêle et Incendie des récoltes, il demeure expressément entendu que les garanties, grêle et Incendie, expirent dès que les récoltes ont été moissonnées, coupées ou cueillies.

Au-delà de la date d'expiration des garanties, les récoltes restant sur pied, ne peuvent faire l'objet d'aucune indemnisation en cas de sinistre.

Clause 2 : DECLARATION DE SINISTRE

Conformément aux dispositions de l'article 21 des conditions générales Multirisque Grêle et Incendie des récoltes, l'assuré doit déclarer tout sinistre Grêle ou Incendie dans les délais requis, à savoir, au plus tard :

- dans les **quatre (04)** jours en cas de sinistre Grêle ;
- dans les **sept (07)** jours en cas de sinistre Incendie.

Clause 3 : FRANCHISES

En cas de sinistre Grêle, il ne sera rien dû à l'assuré pour les parcelles ou fractions de parcelles dont les pertes n'excèdent pas **DIX pour-cent (10 %)** (Article 29 des conditions générales Multirisque Grêle et Incendie des récoltes).

Par ailleurs, en cas de sinistre, une franchise absolue de **10 %** est déductible du montant de l'indemnité.

Clause 4 : PRESCRIPTIONS DE SECURITE

Outre les prescriptions de sécurité citées dans l'article 19 des Conditions générales, il est précisé que toute parcelle située à **moins de 100 mètres** d'une voie ferrée, d'un dépot ou d'une décharge publique ou sauvage, doit, avant la maturité des récoltes, faire l'objet :

- d'un labour sur une bande large de 12 mètres au moins tout le long de la parcelle,
- d'un maintien en parfait état de propreté de ladite bande.

Par ailleurs, tout au long des parcelles situées en **bordure de route ou de fossés**, un labour et désherbages doivent être réalisés sur une bande suffisamment large pour empêcher toute communication de feu ou d'incendie.

Clause 5 : SANCTIONS

Conformément à l'article 20 des Conditions Générales, l'inobservation des prescriptions de sécurité, entraîne, en cas de sinistre Incendie, l'application d'une **réduction de 20 %** sur le montant de l'indemnité.

**L'Assuré,
Lu et Approuvé**

L'Assureur,

Source : SAA.

Annexe 03 : L'état parcellaire.

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

**ASSURANCE DES RECOLTES
GRELE / INCENDIE**

**DECLARATION DE RISQUE
ETAT PARCELLAIRE**

Je Soussigné

M :.....

Qualité :..... **N°**

Tél:.....

Adresse :

.....

Commune :

Wilaya :.....

déclare que l'exploitation située à (préciser le lieu du risque) :

..... **est constituée de :**

Nom ou N° de la parcelle	Nature des Récoltes	Superficie (Ha)	Rendement (Qtx/ha)	Prix au quintal	Dates probables de moisson

Fait à, **le**.....

Signature de l'assuré,

NB : Joindre à la présente déclaration de risque un croquis parcellaire

Source : SAA.

Annexe 04 : Tarifs de la garantie grêle et incendie des récoltes.

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

ASSURANCE MULTIRISQUES GRELE ET INCENDIE DES RECOLTES TARIFS

► GRELE (Codification 9.6.1) :

Les taux de primes (**exprimés en pour-cent (%)**) figurant au tableau ci-dessous sont fonction de la classe de la récolte et de la situation géographique du risque.

► INCENDIE (Codification : 8.1.3) :

Les taux de primes ci-après, **exprimés en pour-cent (%)**, sont fonction de la récolte.

- Blé dur ordinaire ou de multiplication 0,57 %
Pailles blé dur 1,00 %
- Blé tendre ordinaire ou de multiplication 0,57 %
Pailles blé tendre 1,00 %
- Orge ordinaire ou de multiplication 0,55 %
Pailles de l'orge 1,00 %
- Avoine 0,55 %
- Vesce Avoine 1,00 %
- Fourrages naturel et sélectionné 1,00 %
- Autres céréales ou légumineuses 1,00 %

► Extensions à la garantie Incendie :

- Recours des voisins et des tiers (codif. : 13.6) : 0,50 %
- Incendie de la sacherie (codif. : 8.1.3) : 1,00 %

CLASSIFICATION DES CULTURES :

▪ 1^{ère} CLASSE :

Blés, Millets, Mais, Trèfles, Luzernes.

▪ 2^{ème} CLASSE :

Orges, Avoines, Seigles, Riz, Fourrages naturels ou sélectionnés, Vesce-avoine.

▪ 3^{ème} CLASSE :

Sarrasin, Colza, Vesce, Ramie, Légumineuses, Sorgho, Soja, Tournesol, Fève, Féverole, Anis, Lentilles, Petits pois, Pois chiches, Haricots secs.

Source : SAA.

Annexe 05 : Taux de prime grêle (en %) / Classe / Région.

Régions	Classe I	Classe II	Classe III
El Khemis	0,80	1,15	2,15
Alger	1,40	1,60	2,15
Boufarik	1,00	1,35	2,10
El Affroun	0,60	0,85	1,30
Koléa	2,06	2,06	2,50
Hadjout	0,60	0,80	1,15
Médéa	3,85	5,15	6,80
Chlef	0,75	1,13	1,95
Ténés	0,60	0,75	1,30
Meftah	0,65	0,90	2,10
Tizi Ouzou	1,00	1,20	1,30
Bouira	1,54	1,70	2,30
Boumerdes	0,90	1,20	1,50
Laghouat	1,68	1,68	1,70
Djelfa	5,00	5,00	6,50
Batna	4,00	4,00	5,25
Annaba	0,73	0,94	1,83
Béjaia	2,55	3,10	3,50
Constantine	3,00	4,00	2,40
Jijel	2,45	3,60	2,40
Guelma	2,30	3,30	2,90
Skikda	0,85	1,10	1,85
Sétif	4,00	4,50	6,80
Souk Ahras	6,00	8,00	10,00
Tébessa	3,93	4,92	4,95
Biskra	1,00	1,10	1,20
O.E.Bouaghi	4,50	5,00	5,50
Khenchla	5,00	6,00	6,50
El Tarf	2,10	2,40	2,60
M'Sila	1,40	1,60	2,15
S.B.Abbes	1,80	2,00	2,30
Mascara	1,45	1,80	2,20
Mostaganem	0,75	1,00	1,30
Oran	0,71	0,93	1,40
Relizane	0,80	0,95	1,40
Saida	2,10	2,75	2,90
Telagh	2,21	4,45	5,60
A/ Témouchent	1,15	1,45	2,40
Tiaret	2,40	3,10	4,00
Tlemcen	1,50	2,00	2,10
H.B.Hdjar	2,00	2,00	4,00
Sfisef	1,80	2,00	2,30
Mohammadia	1,60	1,60	1,80
Tissemsilt	2,40	3,10	4,00

Assurance Grêle des pailles : Le taux de prime applicable est égal au **1/10** du taux Grêle retenu.

Source : SAA

Résumé

Ce travail a pour objet d'étudier la bancassurance en Algérie tandis que les résultats liés à cette activité montrent que le potentiel réel du marché est très important. Le législateur algérien a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance conformément à la loi N° 06-04 du 20 Février 2006. La bancassurance a vu le jour du fait que les banques visent à accroître la rentabilité, fidéliser les clients, et promouvoir l'image de la banque. Alors que, les compagnies d'assurance visent par cette activité un nouveau segment de clientèle à travers les guichets de banques. En effet, le développement de la bancassurance en Algérie n'a pas encore atteint le niveau escompté qui est dû à plusieurs entraves qui bloquent son essor.

Mots clés: bancassurance, convention, banque, compagnie d'assurance.

Summary

The purpose of this work is to study bancassurance in Algeria since the outcome related to this activity show that the real market's potential is very significant. The Algerian legislator allowed the banking network to distribute some insurance products according to the law N ° 06-04 of February 20, 2006. The bancassurance was emerged by the fact that the banks aim at achieving profitability, customers' loyalty and the bank's image promotion. Otherwise, insurance companies are targeting a new customer segment through banks' windows. In fact, the development of bancassurance in Algeria has not yet reached the expected level as a result of several obstacles that block its growth.

Keywords: bancassurance, convention, bank, insurance company.