

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**



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

*Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de
Master en Sciences Economiques
Option : Banques et Marchés Financiers*

Sujet:

**Les perspectives de la Bancassurance en Algérie.
Cas de la BADR
-Agence de DELLYS 575 -**

Jury composé de :

Président : TAUCHE Samya

Examinatrice : SMAILI Nabila

Encadreur : SALMI Samya

Présenté par :

*** TIMHADJELT Samir**

*** BENDAHMANE Yousra Nermin**

Promotion : 2015-2016

Remerciements

Nous remercions en premier lieu, notre **Dieu le tout puissant qui nous a toujours répondu à nos prières et qui nous a fait de nous ce que nous sommes aujourd'hui.**

⇒ **Nous tenons à remercier vivement **M^{me} .SALMI Samya** notre promotrice pour nous avoir guidées et suivies tout au long de ce travail.**

⇒ **Nous adressons ensuite nos chaleureuses remerciements à madame **HASBALAOUI Farida** qui nous a encadré au niveau de la banque **BADR**.**

⇒ **Les membres de jury d'avoir accepté de lire et d'examiner ce travail.**

⇒ **Nos derniers remerciements et ce ne sont pas les moindres, vont à tous ce qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.**

SAMIR ET YOUSRA NERMINE.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dédicace

je dédie ce modeste travail :

- ≡ *A l'homme qui a tant sacrifié dans mon éducation , celui qui m'a toujours guidé sur le chemin du savoir, celui qui m'a tant soutenu et encourager dans la vie . celui qui m'a toujours gâté et que je considère comme étant le premier homme dans ma vie. je serai toujours reconnaissante envers toi Papito « BRAHIM ».*
- ≡ *A la femme la plus admirable au monde, à celle qui a souffert en me mettant au monde, celle qui m'a fait découvrir les secrets de ma vie, la source de ma détermination et de mon espoir merci beaucoup Mamita « SALIHA ».*
- ≡ *A mes très chères sœurs qui sont toujours près de moi et qui m'ont aidé moralement « DJAZIA, AMIRA, NARIMANE » je vous aime.*
- ≡ *A mon binôme SAMIR.*
- ≡ *A mes proches amies : Nadia et Hannane et à tous ce qui me connaît de près ou de loin .*

YOUSRA NERMINE.

Dédicace

JE DÉDIE CE MÉMOIRE À:

- MES PARENTS
- MA GRAND MÈRE
- MES FRÈRES
- MES TRÈS CHERS

AMIS.

SAMIR

Sommaire

Introduction Générale.....	01
Chapitre 1: Genèse et fondements de la Bancassurance.....	04
Introduction.....	05
Section 1: Les acteurs de la Bancassurance.....	06
Section 2: Origines et définition de la Bancassurance.....	49
Section 3: La Bancassurance, évolution et pratique.....	59
Conclusion.....	76
Chapitre 2: Les enjeux de la Bancassurance.....	77
Introduction.....	78
Section 1: Les apports de la Bancassurance pour les participants à la réussite de ce modèle.....	79
Section 2: Les limites et les effets pervers de la Bancassurance.....	93
Section 3: L'état du marché de la Bancassurance en Algérie.....	98
Conclusion.....	108
Chapitre 3: Analyse du contexte global de la Bancassurance en Algérie..	109
Introduction.....	110
Section 1: Analyse du marché maghrébin des assurances.....	111
Section 2: La réalité et l'état du secteur bancaire et assurantiel en Algérie.....	116
Section 3: La pratique de la bancassurance en Algérie à la BADR.....	138
Conclusion.....	152
Conclusion Générale.....	148
Annexes.....	149
Glossaire.....	150
Bibliographie.....	154
Table des matières.....	158

Liste des abréviations

- ❑ **2A:** Algérienne des Assurances.
- ❑ **ALPAP:** Algérienne du Papier.
- ❑ **ARC:** Assurance Remboursement Crédit.
- ❑ **BADR:** Banque d'Agriculture et de Développement Rural.
- ❑ **BAMIC:** Banque du Maghreb Arab pour l'Investissement et le commerce.
- ❑ **BDL:** Banque de développement Local.
- ❑ **BNA:** Banque national d'Algérie.
- ❑ **BNP:** Banque Nationale de Paris.
- ❑ **BEA:** Banque Extérieur d'Algérie.
- ❑ **CA:** Chiffre d'Affaires.
- ❑ **CAAR:** Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.
- ❑ **CAAT:** Compagnie Algérienne des Assurances.
- ❑ **CAGEX:** Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations.
- ❑ **CGCI:** Caisse de Garantie du Crédit à l'Investissement.
- ❑ **CCR:** Compagnie Centrale de Réassurance.
- ❑ **CIAR:** Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance.
- ❑ **CIB:** Système de paiement Interbancaire.
- ❑ **CIC:** Crédit Industriel et Commercial.
- ❑ **CNA:** Conseil National des Assurances.
- ❑ **CNEP:** Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
- ❑ **CNMA:** Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- ❑ **CNIL:** Conseil National de l'Information et des Libertés.
- ❑ **COMI:** Comité Monétique Interbancaire.
- ❑ **CPA:** Crédit Populaire d'Algérie.
- ❑ **CPI:** Centre de pré compensation inter bancaire.
- ❑ **CRM:** Coefficient de Réduction Majoration.
- ❑ **CSA:** Commission de Supervision des Assurances.
- ❑ **DAB:** Distributeur Automatique de Billet.
- ❑ **EMV:** Europay Mastercard Visa.
- ❑ **FAA:** Forum Africain des Assurances.

- ❑ **FGA:** Fonds de Garantie automobile.
- ❑ **FGDB EX (SGDB):** Fonds de garantie des dépôts bancaires.
- ❑ **GAM:** Générale Assurance Méditerranéenne.
- ❑ **GAN:** Groupe des Assurances Nationales.
- ❑ **GAV:** Garantie des Accidents de la Vie.
- ❑ **IARD:** Incendie Accidents Risques Divers.
- ❑ **IAHEF:** Institut Algérien des Hautes Etudes Financières.
- ❑ **IFB:** Institut de Formation Bancaire.
- ❑ **MAATEC:** Mutuelle Assurance Algérienne de Travailleurs de l'Education et de la Culture.
- ❑ **MACIF:** Mutuelle Assurance des Commerçant et Industriels de France et des cadres et des salariés de l'industrie et du commerce.
- ❑ **MSI:** Mutuel Sans Intermédiaire.
- ❑ **MRH:** Multi Risques Habitation.
- ❑ **OPCVM:** Organisation de Placements Communs des Valeurs Mobilières.
- ❑ **OCA:** Organisation Commercial Agence.
- ❑ **PFCIA:** Programme de Financement du commerce Inter arabe.
- ❑ **SAA:** Société Algérienne d'Assurance.
- ❑ **S.A.L.E.M:** Société Algérienne de Leasing Mobilier.
- ❑ **SAPS:** Société d'assurance de prévoyance et santé.
- ❑ **SATIM:** Société d'automatisation des transactions interbancaires et monétiques.
- ❑ **SIH:** Société d'Investissements Hôteliers.
- ❑ **S&P:** Standard and Poor's.
- ❑ **SPDM:** Société de placement des valeurs Mobilières.
- ❑ **SRH:** Société Algérienne de refinancement hypothécaire.
- ❑ **STAR:** Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance.
- ❑ **SGCI:** Société de Garantie de Crédit Immobilier.
- ❑ **SGBV:** Société de Gestion de la Bourse des Valeurs.
- ❑ **UAR:** L'association d'Assureurs et de Réassureurs algériens.
- ❑ **UBM:** l'Union des Banques Maghrébins.
- ❑ **USA:** Etats Unies d'Amérique.

Introduction Générale

Le lancement de la bancassurance a effacé la délimitation entre le secteur des assurances et celui des banques. Les pays ayant développé cette activité depuis quelques années ont démontré que la bancassurance est un moyen de production de richesse. Elle est même considérée comme meilleur formule de distribution pour augmenter le taux de couverture des personnes. Et c'est un moyen efficace qui a fait ses preuves dans de nombreux pays où l'assurance a été généralisée. Les professionnels et toutes les parties prenantes dans cette activité indiquent que son développement permettra de créer des liens nouveaux entre les deux activités émergentes, l'instauration d'une nouvelle dynamique, voire la naissance de partenariat de type gagnant/gagnant. Si le principal but de cette union consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires, la volonté de réussite de telle opération s'est manifestée à travers l'annonce d'accords importants de partenariat entre banque et société d'assurance tant nationales qu'étrangères. Et les premiers contrats remontent déjà à l'année 2008.

Dans ce sillage, on peut citer celui concrétisé entre la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-Banque) et Cardif El-Djazair, filiale assurance vie du groupe bancaire français BNP Paribas. Cardif El-Djazair a mis à la disposition de la CNEP-Banque l'ensemble des produits d'assurance conçus ou à concevoir pour le marché algérien. Il s'agit, entre autres, des produits de prévoyance, (assurance décès et invalidité absolue et définitive des emprunteurs, garantie incapacité temporaire de travail des emprunteurs) et l'assurance de protection des comptes (assurance décès accidentel adossée aux comptes courants et comptes d'épargne de la CNEP-Banque). Il s'agit aussi des produits d'assurance vie épargne (produits d'épargne assurance vie ou produits de capitalisation) répondant au mieux aux besoins de la banque et sa clientèle ainsi que les produits d'assurance dommages liés aux crédits hypothécaires (assurance catastrophes naturelles et assurance multirisques habitation). De son côté, la CNEP-Banque s'est engagée à distribuer tous les produits d'assurance "objet de l'accord", à travers tout son réseau de distribution.

L'autre convention pour le développement de la bancassurance est signée entre la Compagnie algérienne des assurances (CAAT) et la banque nationale d'Algérie (BNA). L'une d'elles, à savoir la BNA, s'engage à distribuer des produits d'assurance de la CAAT qui concernent les particuliers, tels que l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accident, l'assurance voyage et assistance ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles "Cat Nat". Et l'agence BNA de Zirout-Yousef a été désignée comme agence pilote. Cette opération, qui s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat bancassurance conclue entre les deux parties en 2008, a permis d'assurer, dans une première phase et par le biais de cette agence

pilote, la distribution de cinq produits d'assurance Caar", à savoir les assurance "multirisque habitation", "Cat-Nat", "temporaire au décès", "voyage à l'étranger" et "crédits", selon la BNA. Cette gamme de produits sera élargie dans une seconde étape à d'autre produits tels que les assurances "individuelle accident" et "groupe". Les experts soulignent que même si la bancassurance est au stade primaire en Algérie, Les différents partenariats entre sociétés algériennes d'assurance et banques nationales et partenaires étrangers sont plus intéressants que l'installation directe des sociétés étrangères, car le transfert technologique est assuré.

Problématique:

Le concept "bancassurance" qui consiste à proposer des produits d'assurance par le réseau bancaire, a été tiré essentiellement par le produit "Assurance des emprunteurs". Le secteur "Bancassurance" est peu développé en Algérie, mais il est à un fort potentiel, il importe donc de mettre en place les moyens adéquats pour son développement. Ce concept est assez simple né du rapprochement des établissements bancaires et des compagnies d'assurance, il est vieux de quarante ans dans les pays développés.

Le concept est introduit en Algérie à la faveur de la loi 06-04 du 20 février 2006, n'a pas évoqué expressément le terme "Bancassurance", mais par l'élargissement des réseaux de distribution des produits d'assurance à des institutions autres que les compagnies en elles. Dans le texte législatif l'expression consacrée est "établissements financiers et assimilés".

Quand on dit établissement financier, si on s'en tient à son acception la plus simple, on comprend qu'il agisse des Banques, mais si on commence à élargir, on aura un éventail plus large. Voilà à conçu le législateur algérien les réseaux "alternatifs" comparativement à ceux qu'on désigne traditionnellement par les réseaux classiques, c'est-à-dire les compagnies d'assurance. C'est aussi le support juridique par lequel le concept "Bancassurance" est introduit....

Le but de notre travail de recherche est **d'étudier les perspectives de la bancassurance en Algérie**, et plus particulièrement **à la BADR**, tout en démontrant son utilité sur les divers plans. Pour ce faire, notre recherche s'articule autour de la question à laquelle nous nous efforcerons de répondre:

➤ **La Bancassurance est-elle développée en Algérie?**

De cette question découle les interrogations intermédiaires suivantes:

- ↪ **Si, non quels sont les obstacles entravant son essor? Et quelles seraient les réformes pour y remédier?**
- ↪ **S'il est vrai qu'il y a absence de culture assurantielle chez les algériens, Comment peut-on expliquer l'importance des assurances des personnes afin d'inculquer cette culture?**
- ↪ **Quelle est la valeur ajoutée de ce concept sur le marché des assurances?**

Intérêt de la recherche:

L'intérêt d'étudier le développement de la bancassurance s'explique par deux raisons:

- La première est de percer les révélations de cette nouvelle activité et de démontrer l'importance d'intégrer cette branche au sein des compagnies d'assurance tant sur le plan financier que sur la qualité service offert au client.
- La seconde raison est l'incitation au développement de la bancassurance qui, grâce à une convention entre une banque et une compagnie d'assurance, permet de proposer des contrats d'assurance aux clients de la banque.

Structure de travail:

Notre travail sera, donc, articulé autour de trois chapitres:

Le premier chapitre, intitulé « Genèse et fondements de la bancassurance» nous ferons: une introduction à la bancassurance, une présentation de ses acteurs et une rétrospectives de quelques expériences vécues dans certains pays.

Dans le deuxième chapitre « Les enjeux de la bancassurance» indiquera Les apports et les limites de la bancassurance sur divers plan et analysera ce concept dans le contexte Algérien.

Le troisième chapitre « La pratique de la bancassurance en Algérie»: nous ferons une étude globale sur le marché Maghrébin, ensuite sur le marché algérien et pour conclure le chapitre, nous entamerons un cas pratique au sein de la BADR.

Chapitre 1:

***Genèse et
fondements de la
Bancassurance***

**Section 1: Les acteurs de la
bancassurance**

**Section 2: Origine et
définition de la
Bancassurance**

**Section 3: La Bancassurance,
évolution et pratique.**

Chapitre2:

***Les enjeux de la
Bancassurance
pour les
participants à la
réussite de ce
modèle***

**Section 1: Les apports de la
Bancassurance pour les
participants à la réussite de ce
modèle.**

**Section 2: Les limites et les
effets pervers de la
Bancassurance.**

**Section 3: La Bancassurance
chez les Algériens**

Introduction

La banque et l'assurance sont deux mondes qui se sont développés depuis deux cents ans en s'ignorant. Certes, on a vu quelques holdings contrôler à la fois une banque et une compagnie d'assurance, mais les synergies entre les deux n'étaient pas systématiquement exploitées. Ces deux métiers se sont développés séparément dans les clientèles grands publics depuis les années 1950 avec la mensualisation des salaires pour la banque et l'accès généralisé à l'automobile pour l'assurance.

C'est à partir de 1970 que la distribution de produits d'assurance-vie par les banques est apparue. En effet, les banques se sont alarmées de voir les assureurs capter une part de marché croissante dans la collecte d'épargne.

Aujourd'hui, le monde financier semble peu à peu reprendre des couleurs après la récente crise financière qui sévèrement ébranlé. Cet incident majeur a mis au jour les failles du système établi et nous a montré qu'il était impératif de trouver des solutions pour améliorer les réglementations et qu'une telle situation ne se répète pas.

Au cours de ces dernières années, le secteur bancaire a connu de nombreuses restructurations. Celles-ci ne sont pas limitées à des opérations de fusions et acquisitions entre établissements de crédit nationaux, mais ont concerné des entreprises actives dans plusieurs grands groupes combinant les activités de banque et d'assurance. Le premier chapitre est consacré au phénomène de la bancassurance qui est amené à jouer un rôle important dans le paysage financier.

Le présent chapitre «**Genèse et Fondements de la bancassurance**» sera focalisé sur la présentation des " *Acteurs de la bancassurance*", ses fondements théoriques« *Origines et définitions de la bancassurance*» et ses aspects pratiques « *la bancassurance, évolution et pratique*».

Section1: Les acteurs de la bancassurance**1.1: La Banque**

S'il est une institution qui, au sein des systèmes financiers, change tant au cours du temps qu'à travers les frontières, c'est bien la banque. Tantôt banque de dépôt, tantôt banque d'affaires, tantôt établissement de crédit, tantôt véritable supermarché de la finance, la banque est une institution à géométrie variable.

Cette section abordera l'aspect historique et organisationnel de l'activité bancaire et son évolution à travers les siècles.

1. 1. 1/Histoire de la banque en Algérie:

C'est en effet, une loi du 4 août 1851, promulguée par Louis Napoléon, qui fonda à Alger une banque d'escompte, de circulation et de dépôt. Décision faite après une longue hésitation des autorités métropolitaines, ces derniers estimaient l'entreprise comme risquée.

De fait:

- ⇒ La banque pendant cette période, guidée par un statut strict, soumise à une très forte demande de crédits agricoles.
- ⇒ La banque connut une période critique, et son rôle dans le développement de l'économie algérienne ne pouvait être nié.
- ⇒ Depuis vingt ans, la banque a affermi sa position et elle a fait éclater son utilité par un essor remarquable et par le crédit qu'elle a donné à la production et au commerce.

Par delà; l'histoire économique et politique de l'Algérie, intimement liée à l'histoire nationale française, ce sont ces quelques enseignement que nous avons essayé de résumer dans ce qui suit.

1.1. 2/La Situation de l'Algérie en 1830

Le grand courant de prospérité traversait le monde moderne, au début du XIX^e siècle, la généralisation des machines dans la production ce qu'on appela "Machinisme". Le système monétaire algérien était vicié par la grande quantité de pièces fausses en circulation, l'usure ce qui poussait le dey lui-même à chaque fois de modifier le poids ou le titre des pièces monétaires.

Dans ces conditions, le commerce passa par une période de déclin, les grands spéculateurs comme les "Livournais" profitèrent l'occasion et par leur puissance financière, leur insolence et leurs exactions faisaient régner une dictature monopolisatrice devant laquelle les deys d'inclinaient, sauf de temps à autre à user de l'assassinat. En décembre 1830, le maréchal Clauzel établit une chambre de commerce à Alger, il eut de la peine à la constituer, tant était grand le nombre de banqueroutiers.

La pénétration de la civilisation française, sans une réorganisation totale du système monétaire comportant l'implantation d'un régime bancaire suffisamment puissant pour répondre aux besoins d'une économie qui allait progresser à pas de géant.

1.1. 3/Création de la Banque:

L'idée d'autoriser une banque coloniale à émettre des billets rencontrait l'hostilité des milieux financiers de la métropole. Un projet d'installation à Alger échoua: le taux d'intérêt reprit son ascension un moment interrompue, l'intérêt des prêts s'élève "à un taux fabuleux" ; en fait, de 2 à 3 % par mois.

En 1849, la France accepta de créer un comptoir national d'escompte; mais cet établissement ne disposant pas des moyens suffisants pour promouvoir une véritable politique du crédit. Vécut difficilement.

La loi du 4 août 1851, " Il y a là un immense service rendu à l'Algérie". Cette grande loi, complétée par des statuts inspirés de ceux de la banque de France, est demeurée jusqu'en 1946, époque de la nationalisation, l'armature de la banque de l'Algérie.

1.1. 4/Organisation et fonctionnement:

La banque nouvelle qui s'installait à Alger dans un immeuble de "la rue de Marine", qu'elle quittera en 1868 pour se transporter boulevard de l'impératrice, devenu le boulevard Carnot, recevait de la loi deux missions essentielles: **l'escompte et l'émission.**

- **4.1/Escompte:** Le but de la banque de l'Algérie, est d'encourager le crédit algérien et maintenir le taux d'escompte modéré, afin de faire pression sur le taux d'intérêt pratiqué dans le pays. En 1851, le législateur décida que les signatures de deux personnes solvables seraient suffisantes pour que les effets de commerce soient admis à l'escompte.
- **4.2/L'émission:** La loi de 1851 imposa à la banque de l'Algérie une encaisse égale au tiers au moins de ses engagements à vue que constituent les billets et les dépôts. La pauvreté des ressources locales en monnaies métalliques, la thésaurisation, la défiance à l'égard de la monnaie de papier, rendirent très difficile le respect de cette règle du tiers garanti.

En 1900, on substitua au système dit " **du plafond**": Le montant des billets en circulation était limité à 150 millions de franc, la loi précisa que les émissions devaient être maintenues dans des proportions telles qu'au moyen du numéraire déposé en ses caisses, la banque puisse en tout temps faire face à ses engagements.

Pour répondre au développement des affaires et aux besoins de l'Etat, le plafond de l'émission a été périodiquement relevé en 18 Septembre 1950; une décision elle autorise pour, l'Algérie, un chiffre maximum de 75 milliard de francs.

La banque de l'Algérie, comme la banque de France, revêtit la forme d'une société privée soumise au contrôle de l'Etat, contrepartie traditionnelle du droit régalien d'émettre de la monnaie. Le directeur général, le sous –directeur général et les directeurs des succursales étaient nommés par le Gouvernement; les Administrateurs et les Censeurs étaient élus par l'Assemblée des Actionnaires.

Le siège de la banque, primitivement fixé à Alger, fut, à la suite de la réforme de 1900, transféré à Paris où il se trouve toujours. Les premières succursales créées furent celles d'Oran, en 1853, de Constantine, en 1856 et de Bône en 1868. Leur réseau s'est progressivement étendu et on compte aujourd'hui trente-deux succursales et bureaux.

1.1. 5/Les grandes périodes de l'histoire de la banque en Algérie:

On distingue cinq périodes dans les cent années consacrées à la mise en place et au développement des institutions de crédit que l'économie algérienne réclamait:

5.1/La première période:

1851

La banque fait ses premiers pas, Va de 1851 à 1870 ; les billets émis par la banque accèdent peu à peu dans les masses musulmanes et demeurent attachées à la monnaie métallique.

À l'installation des trois premières succursales et à l'ouverture de nouveaux établissements bancaires, le nombre des officines d'usure diminue. En 1870, la situation monétaire et bancaire en Algérie était transformée; la banque avait affermi sa position et soutenait le développement d'un pays maintenant en plein essor. Le commerce extérieur atteignait 297 millions.

5.2/La deuxième période:

1872

Commencée par la guerre, qui va entraîner le cours forcé du billet. La loi de 12 août 1870 dispense la banque du remboursement de ses billets en espèces ce qui entraîne la disparition du numéraire. La banque avança au trésor 12 millions de francs, somme considérable si l'on songe que la circulation dépassait pas 30 millions; ces avances lui furent remboursées en 1872. Entre 1880 et 1885, la crise du commerce et l'agriculture rendit la situation de la banque de l'Algérie plus difficile, fut redressée sous l'impulsion de grands administrateurs et financiers qui savaient combien une banque d'émission et d'escompte était indispensable à l'Algérie. L'encaisse métallique fut reconstituée et le portefeuille assaini sous la direction d'un conseiller à la cour des comptes.

M.Lafon. C'est à cette époque que fut prise la décision de transférer le siège social d'Alger à Paris pour bien marquer la rupture avec le passé. Le privilège de la banque fut alors renouvelé sans difficulté par une loi du 5 juillet 1900.

1872 Les difficultés que la banque rencontrait, avaient principalement relation à leur source dans les crédits à l'agriculture. Une banque d'émission ne doit escompter que des valeurs à courte échéance et d'une réalisation facile, alors que l'agriculture a besoin de longues échéances et que le gage qu'elle fournit n'est pas d'une réalisation rapide. Pour ce fait, les établissements spécialisés dans le crédit à l'agriculture sont indispensables.

Une loi de 8 juillet 1901 créa en Algérie des caisses Régionales de crédit agricole mutuel dont on connaît le magnifique essor. Le directeur de la banque de l'Algérie à cette époque décida que tout effet agricole ne remplissant pas les conditions de mobilité nécessaire devait être écarté de l'escompte. Dès lors, la situation de la banque de l'Algérie ne fit que s'affermir et le privilège de l'émission lui fut renouvelé en 1911 sans difficultés.

En période de la guerre de 1914, la situation économique de l'Algérie était de plus prospère; le développement du crédit y avait largement contribué, de nouvelles succursales créées en Algérie, en Tunisie, au Maroc et de grands espoirs se fondaient alors sur un projet d'unification bancaire de l'Afrique du Nord.

5.3/La troisième période:

1930 Une sombre phase de l'histoire monétaire en Algérie, en France et dans le reste du monde. Une dégradation telle que : le concept traditionnel de monnaie disparut lui-même. Les années qui suivirent furent prospères et l'histoire de la banque se confond avec celle de l'Algérie qui nous conduit ainsi aux fêtes de Centenaire de 1930. . Les années de crise agricole qui suivirent ont montré le rôle essentiel de l'institut d'Emission. C'est grâce à son intervention que la consolidation des dettes agricoles fut menée à bien; ; il devait être appelé, en effet, à participer au financement des opérations de la caisse des prêts de consolidation et à intervenir comme les autres établissements bancaires; pour soutenir l'action du nouvel organisme qui venait d'être créé, la Caisse Algérienne de Crédit Agricole Mutuel.

1930

En juin 1938, le plafond d'émission est porté de 3 à 4 milliards, car, les événements ne peuvent qu'accentuer la circulation. Dès le mois (le mai 1939, suite convention secrète était passée entre le ministre des Finances et le Directeur de la Banque pour le cas de mobilisation. Le plafond passait le 1^{er} septembre 1939 à 5 milliards avec une avance à l'Etat de 1 milliard.

5.4/La quatrième période:

1940

En décembre 1940, le plafond est élevé à 7 milliards et un nouveau milliard est avancé à l'Etat; en septembre 1941, on va jusqu'à 10 milliards. Le 1^{er} décembre 1942, date à laquelle l'amiral Darlan, vient de prendre le titre de haut Commissaire en Afrique, requiert le sous-directeur général de la banque de l'Algérie de mettre à sa disposition une nouvelle avance de 3 milliards, ce qui fait 5 milliards depuis le début de la guerre. Quelques jours après, une ordonnance porte de 10 à 15 milliards le plafond d'émission.

Cette période se caractérise par:

- l'accroissement rapide des billets; les causes en sont diverses, mais la principale est constituée par les avances à l'Etat. Le haut Commissariat et le gouvernement Provisoire, qui y succède, ont des besoins d'argent que les budgets locaux ne peuvent couvrir.
- Le placement des bons du Trésor n'est pas non plus suffisant. Aussi fait-on appel aux banque et c'est naturellement à l'Institut d'Emission que la principale aide est demandée. Les conventions entre les Pouvoirs Publics et la banque se succèdent; elles ont pour objet d'ouvrir sans cesse de nouveaux crédits pour les besoins des armées en guerre.

1930

- la banque devient un des organes essentiels du financement de l'effort de guerre et toute son activité est tendue vers les tâches nouvelles qui lui sont demandées. Pour lui permettre de faire face à ces obligations, le plafond de l'émission, constamment relevé, atteint 32 milliards à la fin de l'année 1944.

5.5/La cinquième période:

Une période marquée par la nationalisation de l'Institut d'Emission. La loi de 17 mai 1946 transfère les actions de la banque à l'Etat, celui-ci en fit bénéficiaire ultérieurement, pour moitié, l'Algérie et la Tunisie. La banque a un rôle primordial dans le développement de l'économie du pays au milieu des vicissitudes et des crises que l'Algérie a traversées aux côtés de la métropole.

1946

La nationalisation marque le terme de cette évolution, nous avons la satisfaction de remettre à l'Etat un établissement en pleine prospérité. Sa situation est parfaitement saine; son organisation, adaptée aux besoins des régions où il est installé, a fait ses preuves; son personnel n'a cessé de donner le témoignage de sa conscience et de son dévouement. D'un mot, il constitue un bel instrument de travail, propre à rendre tous les services qu'en peuvent attendre ceux à qui la gestion en est désormais confiée.

La banque, devenue banque de l'Algérie et de la Tunisie, a continué son œuvre de soutien de l'économie algérienne, tant en matière agricole que dans les secteurs nouveaux du préfinancement des industries agréées au Plan d'industrialisation, de l'aide à la construction ou de financement des travaux publics et communaux. Sa place en Algérie n'a fait que croître et l'autorité de ses dirigeants est reconnue par tous dans le monde bancaire.

1946
A nos
Jours

En 1947, les décrets de l'organisation et de la direction du crédit, l'Institut d'Emission d'Algérie a su, comme la banque de France, ont permis à la politique bancaire de suivre une voie qui, malgré des circonstances économiques parfois défavorables, ont permis une stabilisation, ignorée des premières années de son histoire.

Source: Conception personnelle.

Les rapports annuels du Conseil Algérien du Crédit montrent comment l'Institut algérien d'Emission a su concilier la prudence qu'imposent les incertitudes de la conjoncture d'après guerre et les exigences de l'effort de création que, le pays doit poursuivre pour apporter à sa population, toujours plus nombreuse, les éléments d'une activité susceptible de la nourrir et d'élever son standard de vie.

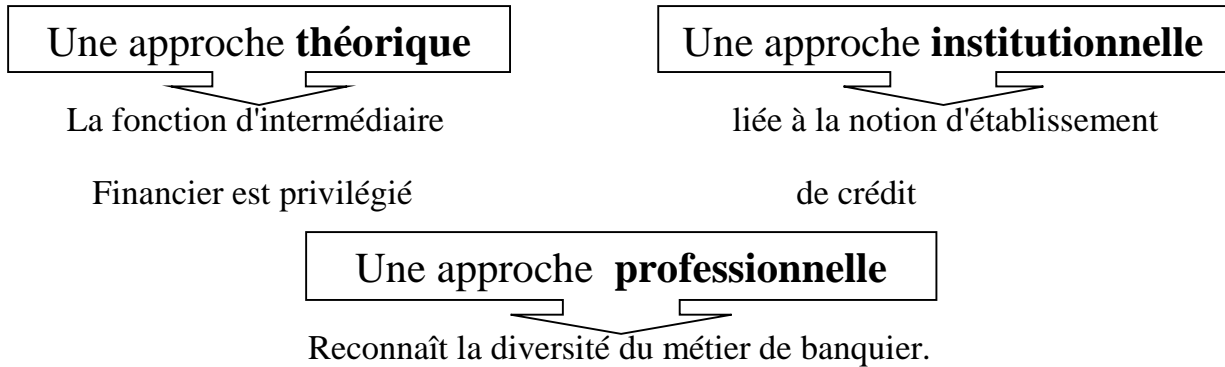
La banque d'aujourd'hui est presque plus proche de celle organisée par les prêtres di temple d'Ourouk, la confiance mystique qu'ils inspiraient en moins, que de celle du XIX^e siècle sur laquelle reposent pourtant ses fondations institutionnelles. Cela étant, elle s'en distingue aussi considérablement. En effet, à partir de la fin des années 1980, on a pu observer autour de ce noyau dur, le développement d'activités périphériques, voire même l'intégration d'activités jusqu'alors éloignées du cœur de métier des banques, comme l'assurance. Sur le fond, ce panorama met en évidence le fait qu'il n'existe pas «un» mais «une pluralité» de modèles de banques à travers le temps et les frontières: la banque est une institution en perpétuel mouvement¹.

¹Les informations liées à cette sous section (l'histoire de la banque) sont inspirées du " La banque de l'Algérie a cent ans, OFALAC, <http://alger-roi.fr>. Date de consultation: 15/09/ 2016 à 14h:12.

1.1. 6/Présentation de la banque et ses métiers:

6.1/Définition de la banque:

Il convient de définir la banque en adoptant trois approches¹:



-avance et reçoit des fonds, et gère des moyens de paiement-

6.1.a/La banque en tant qu'intermédiaire financier:

- Est un intermédiaire financier emprunte aux agents à capacité de financement leur épargne en leur proposant des contrats de type "contrats de dépôts", puis, il va prêter les capitaux ainsi collectés aux agents à besoin de financement en leur proposant des contrats de crédit.
- Est l'intervenant principal du processus de finance indirecte dite également économie d'endettement.
- Est un intermédiaire financier entre les agents économiques à capacité de financement et à besoin de financement.

6.1.b/La banque en tant qu'établissement de crédit:

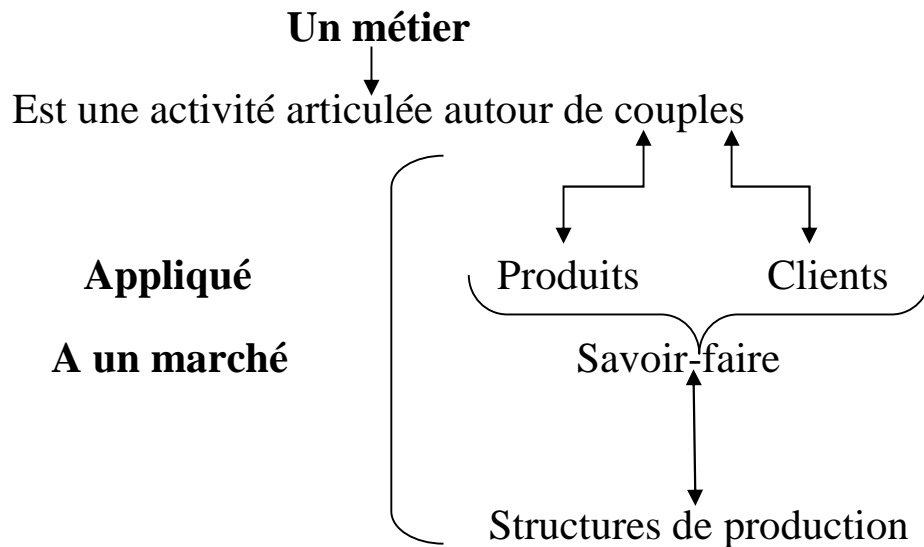
- Le statut de la banque et ses opérations relèvent d'une législation spécifique dite "loi bancaire".
- Cette législation traite les aspects de fonctionnement d'une banque et détermine l'activité bancaire.

6.1.c/La banque en tant qu'entreprise:

- la banque est une entreprise de services à fonctions, de statuts et activités fort différents.
- La notion de métiers de la banque permet de compléter la présentation de "l'entreprise bancaire".

¹ LE PETIT LAROUSSE, DICTIONNAIRE ILLUSTRÉ 2009, p98

1.1.6.2/ Les métiers de la banque:



Source: Conception personnelle.

6.2.a/ La banque de détail (ou de proximité):

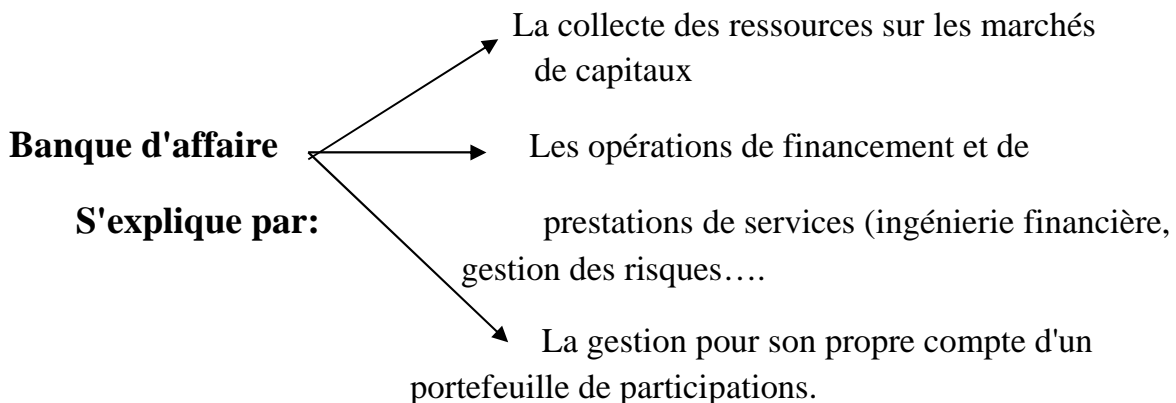
Exerce son activité auprès de clientèles composées :

- de particuliers,
- de professionnels,
- d'entreprises de petite ou moyenne taille.

Une fourniture de gamme de produits ou de service spécialement conçus pour ce type de client, ces produits sont:

- les comptes d'épargne,
- les comptes courants,
- Les moyens de paiement, crédits, services divers dont la bancassurance.

6.2.b/ La banque de financement et d'investissement appelée également **banque d'affaires:**



Source: Conception personnelle

A l'instar de sa clientèle, la banque d'affaires a une dimension géographique internationale.

6.2.c/La gestion d'actifs et la banque privée appelée gestion pour compte de tiers:

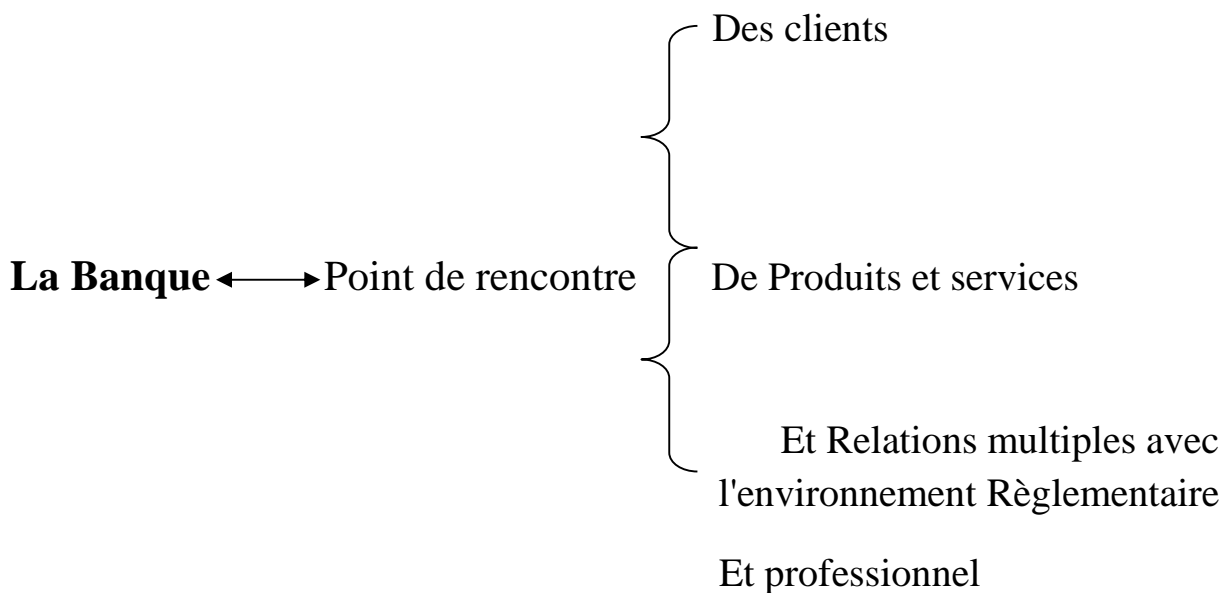
La gestion d'actifs consiste à gérer des portefeuilles de titres pour le compte d'une clientèle.

Le compte de la clientèle est composé de

- Investisseurs institutionnels (compagnies d'assurance...etc.)
- Organisme de placements collectifs en valeurs mobilières (OPCVM).

La gestion pour le compte de tiers relève davantage de la prestation de service que de l'intermédiation financière.

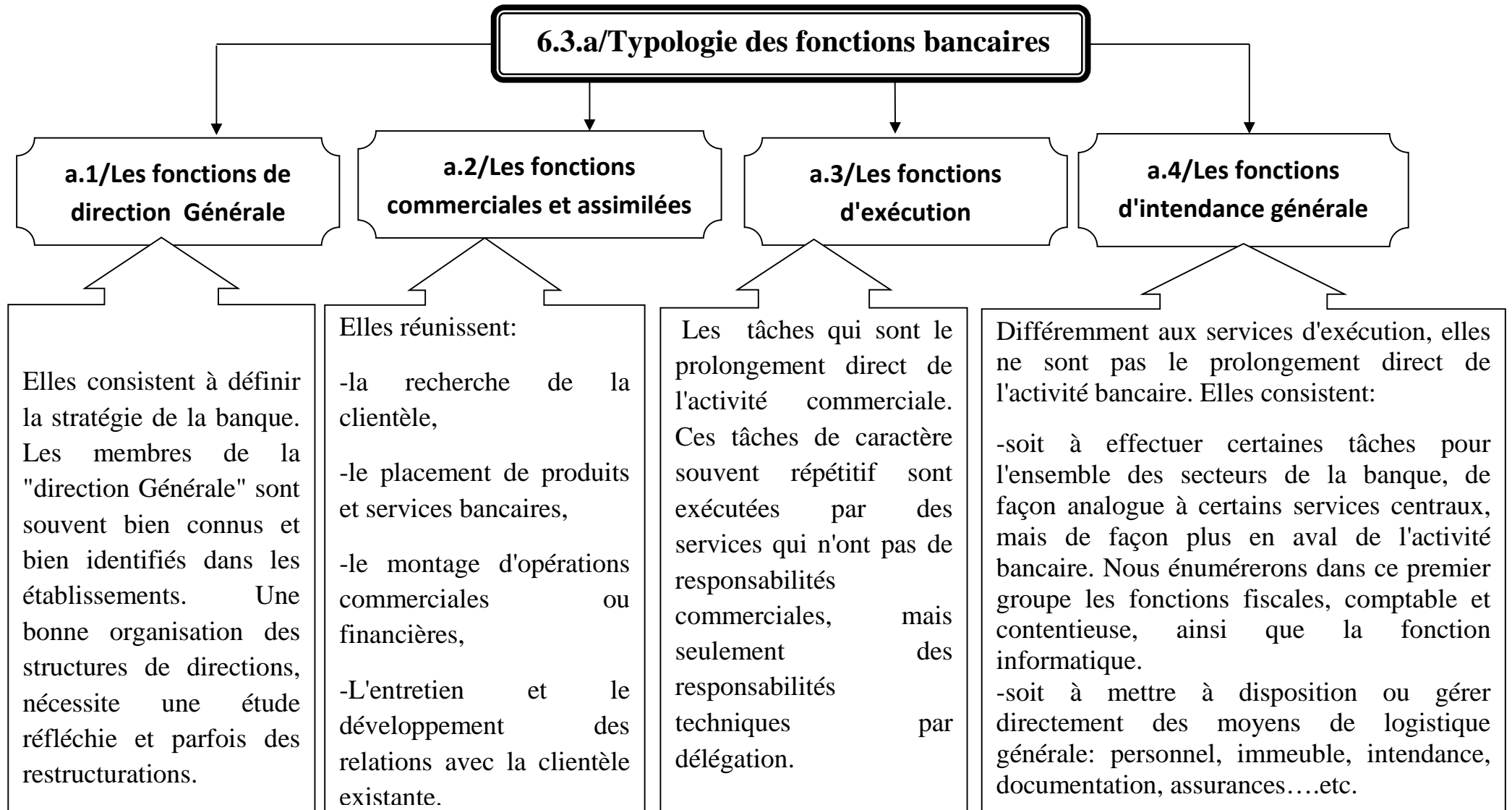
{ 1.1. 6.3/Organisation de la banque }



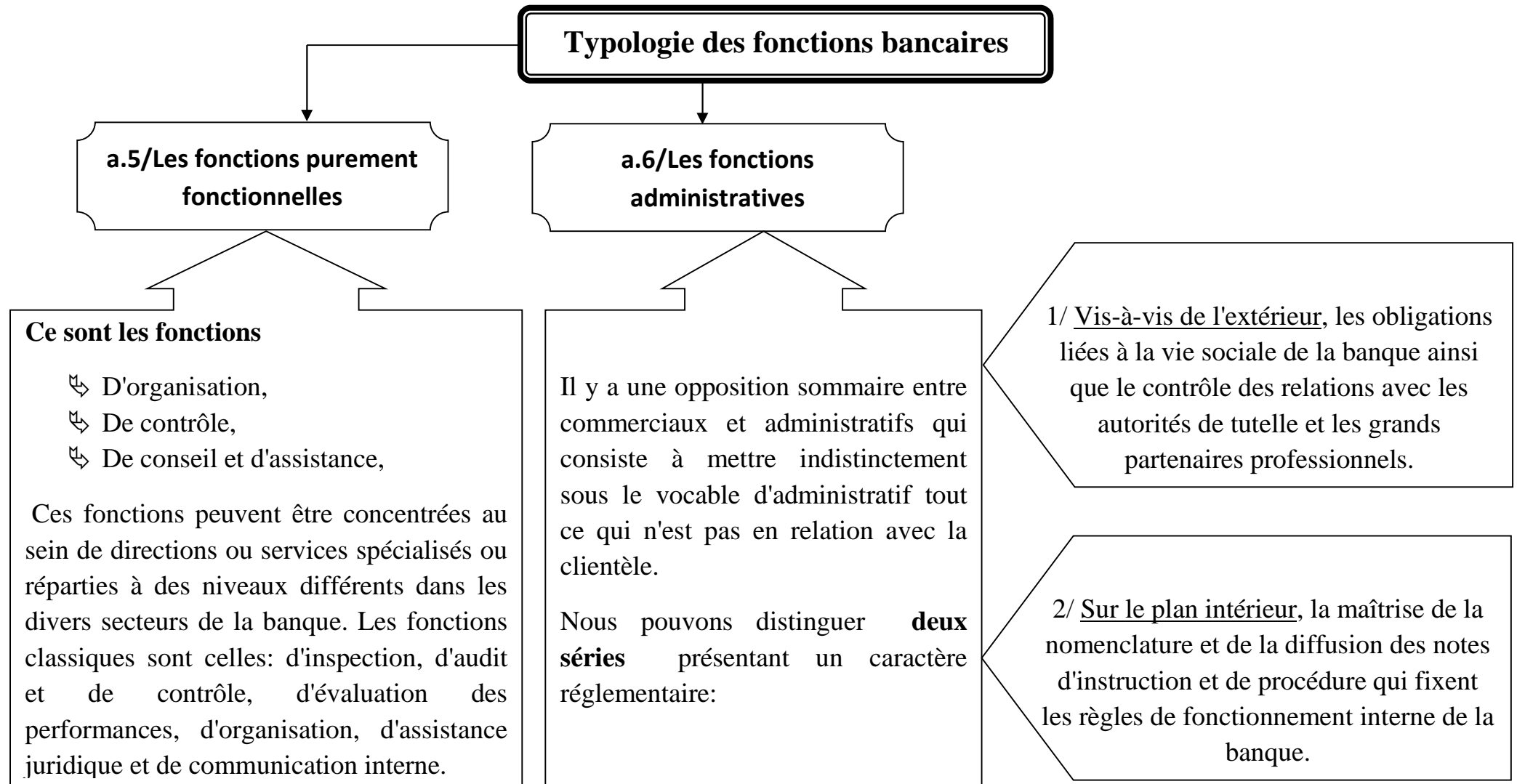
Source: Conception personnelle

Typologie des fonctions bancaires:

Nous avons essayé de préciser la relation entre la fonction et la structure concrète correspondante de la banque, nous adopterons la typologie des fonctions en six grandes classes:



Source: conception personnelle/données inspirées: BELKHAMSA Sonia, BELKADI Djedjiga, «Bancassurance: concept réalité et perspectives de son développement en Algérie», Diplôme Licence, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2013. P 8



Source: conception personnelle/données inspirées: BELKADI Saliha, «Les enjeux de la Bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Diplôme Magister, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2012. P 12, 13.

6.3.b/L'organisation des agences

b.1/Les relations front-office/back-office

b.2/Les services de l'agence

Le **Front-Office** est l'unité administrative d'un groupe traite:

- ↪ les opérations de marché;
- ↪ les risques de taux et de change.
- ↪ tous les besoins de la banque et de ses clients en termes de financement et de couverture.

Le **Front-Office** est l'interface de la banque avec le marché.

Le **Back-office** est l'unité administrative au sein d'une banque, qui vise à assurer le traitement des opérations réalisées entre les trois unités en charge :

- ↪ la gestion des flux de la trésorerie,
- ↪ la gestion de l'endettement,
- ↪ la gestion des risques.

Au niveau d'une agence bancaire, un back office indique toutes les fonctions administratives nécessaires à la bonne exécution d'un ordre ou d'une transaction. Le Back-office suit le traitement «post-marché» des opérations: paiement, confirmation, règlement-livraison, comptabilité.

Les services classiques que comporte traditionnellement une agence bancaire sont:

- ✓ Le service de la caisse et du portefeuille;
- ✓ Le service crédit;
- ✓ Le service bancaire étranger.

Source: conception personnelle/données inspirées: BELKHAMSA Sonia, BELKADI Djedjiga, «Bancassurance: concept réalité et perspectives de son développement en Algérie», Diplôme Licence, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2013. P 9à 10.

- **1986:** A partir de Septembre, il est obligatoire
- d'afficher un certificat d'assurance sur les véhicules.
- **1990:** Le 25 juin parait la loi rendant **la garantie tempête** obligatoire dans tous les contrats incendie couvrant des biens en France.

1.2. 2/L'histoire de l'assurance en Algérie:

Pendant toute la période coloniale, l'assurance en Algérie s'est confondue avec l'évolution de l'assurance en France. Cela conduit après l'indépendance à l'héritage des lois et des règlements antérieurs qui n'ont été abrogés qu'en 1975. Après cette période, de nouvelles lois sont apparues permettant à l'assurance de connaître un nouvel essor.

↪ **2.1/La Période coloniale:**

Cette période était caractérisée par:

- ✓ Le monopole des compagnies françaises sur le secteur d'assurance en Algérie.

En 1861: la création d'une mutuelle incendie spécialisée pour l'assurance en Algérie et dans les colonies. Afin de répondre à la demande des colons-agriculteurs, des mutuelles sont constituées; c'est le cas de la Mutuelle Centrale Agricole, des mutuelles sont constituées; c'est le cas de la Mutuelle Centrale Agricole, en 1933, qui fait partie de la Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricoles laquelle a été créée en 1907 et qui regroupe les mutuelles de Tunisie, de Maroc et d'Algérie.

Des textes métropolitains ont été adoptés par le législateur pour réglementer l'assurance en Algérie dont les principaux sont:

- ❖ La loi du 13 juillet 1930, réglementant l'ensemble des contrats d'assurance terrestres.
- ❖ Le décret du 14 juin 1938, unifiant le contrôle de l'Etat sur toutes les sociétés d'assurance.
- ❖ La loi de 25 avril 1946, relative à la nationalisation de 32 sociétés d'assurance et à la création d'une Caisse Centrale de Réassurance, d'une Ecole Nationale d'Assurances et d'un Conseil National des Assurances.

1.2 L'assurance:

L'assurance ne date pas d'hier, on retrouve la première notion d'assurance dès 1700 avant Jésus Christ sous le règne du roi Hammourabi de Babylone.

Le risque fait partie de notre vie et ça depuis toujours. Pour combattre ce risque l'Homme a toujours cherché un moyen de s'en protéger et donc de s'assurer.

Dans cette section nous commençons de donner un repère historique, puis le travail sera focalisé sur la définition de ce concept et la présentation des différents types d'assurance et enfin la manière de vendre les produits d'assurance.

1.2. 1/La relation Risque/ Assurance:

L'assurance est aujourd'hui un service incontournable qui occupe une place très importante dans la vie de tous les jours et donc dans notre quotidien.

Aujourd'hui on assure tout ce qui bouge et encore plus si c'est cher. Dans notre vie de tous les jours, nous sommes obligés d'avoir affaire à l'assurance. Un accrochage au volant de votre voiture ou de votre moto, un **dégât des eaux**, une **catastrophe naturelle** et nous en passons... Dans la plupart de ces mauvaises choses ne sont pas dramatiques grâce à l'assurance.

En principe, le contrat d'assurance est obligatoire par la loi. Il suffit donc de **payer la cotisation d'assurance pour se sentir en paix et soulager la conscience.**

✓ S'assurer c'est en quelque sorte **éloigner le danger.**

Le langage de l'assurance pas toujours facile à comprendre. Dans les années 1960, elle s'est démocratisée avec notamment le boom **automobile**. Il a fallu alors s'adapter et utiliser un langage plus courant pour que le citoyen «moyen» puisse en comprendre toute la subtilité. Les progrès effectués dans ce sens ne sont pas négligeables mais il reste cependant difficile de comprendre certains termes d'assurance et en règle générale le vocabulaire particulier d'un contrat.

De plus, le domaine de l'assurance est un service un **peu particulier** dans le sens où:

✓ on paye pour un service qui ne sera pas rendu immédiatement. On paye pour les autres, on est certains de payer mais sans savoir si cela va servir à quelque

- **1816:** Première **mutuelle** incendie.
- **1864:** Première société d'assurance accident.
- **1910:** Naissance de l'assurance-chômage: Une conférence internationale sur le chômage se tient à la Sorbonne à Paris. Ce phénomène nouveau est apparu
- à la suite de la grande dépression des années 1890. Des spécialistes, soucieux de mettre un frein à ce fléau, proposent la création d'une assurance chômage dans chaque pays industriel.
- **1935:** Vote de la loi sur **l'assurance automobile**.
- **1945:** Le 4 Octobre, le gouvernement provisoire signe une ordonnance créant la Sécurité sociale obligatoire pour tous les salariés. Le 22 mai 1946, une loi établira le principe d'une généralisation **de la sécurité sociale** à tous les Français, salariés. La France comble ainsi son retard en matière de protection sociale face aux autres pays industrialisés, Angleterre, Allemagne et Etats-Unis.
- **1946:** La loi du 25 avril nationalise 34 sociétés d'assurances.
- **1958:** La loi du 27 février rend obligatoire **l'assurance automobile**.
- **1976:** Le 11 juin est publié l'arrêté instituant la clause type bonus malus. (cf article bonus¹ malus²).
- **1976:** Le 16 juillet est la date de la création du code des assurances.
- **1982:** La loi Quillot du **22 juin** rend obligatoire l'assurance contre les risques locatifs.llk
- **1982:** Le **13 juillet** est promulguée la loi sur l'indemnisation des victimes des **catastrophes naturelles**.
- **1985:** **La loi Badinter** modifie en profondeur l'indemnisation liée aux accidents automobiles.

¹ **bonus:** réduction sur le montant de la prime d'assurance, notamment automobile, accordé par l'assureur à un client qui n'a pas eu de sinistre ou d'accident engageant sa responsabilité.

² **malus:** augmentation de la prime d'assurance, notamment automobile, calculée en fonction du nombre annuel d'accidents ou de sinistres engageant la responsabilité de l'assuré.

chose ou si l'on va recevoir un jour un retour sur investissement. Pas facile non plus pour un assureur de fixer un prix pour son service. Il ne peut se faire une idée qu'une fois que son exercice comptable est terminé.

Pour mieux appréhender, nous vous proposons un petit historique de l'assurance¹:

- **1700 avant Jésus Christ:** Première notion d'assurance sous le règne du roi Hammourabi de Babylone.
- **1400 avant Jésus Christ:** Les tailleurs de pierre de la basse Egypte ont contribué à un fonds dans le but de leur venir en aide en cas d'accident.
- A l'époque **des grecs et des romains** on empruntait de l'argent à un très fort taux d'intérêt pour armer les bateaux ou les charges. Dans ce cas, le prêteur jouait le rôle de l'assureur. Si le bateau parvenait à destination, le prêteur touchait le capital plus 30 à 50 pour cent d'intérêt. Par contre si le bateau devait être piraté ou coulé alors le prêteur ne demandait rien à l'emprunteur.
- **1434:** Loi génoise qui régleme la profession des courtiers d'assurance.
- **1666:** Naissance de l'assurance incendie au Royaume –Uni.
- **1686:** En France, Colbert, ministre de Louis XIV autorise la création d'un établissement d'assurance incendie.
- **1750:** Création de l'association **mutuelle** contre les incendies.
- **1754:** Création de la chambre générale des assurances.
- **1788:** Scission de l'assurance incendie en deux branches: Branche assurance incendie et branche **assurance vie**.
- **De 1793 à 1799:** Suite à la révolution française, il n'y a plus de sociétés d'assurances.
- **1801:** Pierre Bernard Barrau fonde la première assurance **mutuelle** garantissant les fléaux et la moralité des animaux (bétail).

¹www.assurances.info Date de consultation : 20/09/2016 à 19h:35

↗ 2.2/La période après l'indépendance:

Juste après l'indépendance, les opérations d'assurance étaient pratiquées par 270 entreprises françaises dont 30% avaient leurs sièges à l'étranger.

L'évolution de l'assurance s'est effectuée progressivement à travers les étapes suivantes:

2.2.a/1^{ère} étapes 1962-1966:

Cette étape est caractérisée par:

- ❖ Le monopole exercé par les compagnies d'assurances étrangères, surtout française, sur ce secteur.
- ❖ L'absence de cadres nationaux et de législations propre à l'Algérie pouvant assurer le fonctionnement et le contrôle des sociétés d'assurance.
- ❖ L'institution de la réassurance obligatoire pour les opérations d'assurance effectuées en Algérie à travers la création de la Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) par la loi n°63-197 du 8 juin 1963, obligeant toutes les sociétés d'assurance de céder une part de 10% des primes encaissées.
- ❖ La loi n°63-201 du 8 juin 1963 exigeant des entreprises d'assurance, sans distinction de nationalité, des garanties qui se traduisaient par:
 - Le contrôle et la surveillance par le ministère des finances de toutes les compagnies d'assurance.
 - L'agrément par le ministère des finances, que devait demander toute compagnie d'assurance étrangère désirant exercer ou continuer leurs activités en Algérie.
- ❖ Création de la Société Algérienne d'Assurance (SAA) par l'arrêté de 12 décembre 1963 dont 39% du capital détenu par les Egyptiens.
- ❖ La création de la Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education et de la Culture (MAATEC) par l'arrêté du 29 décembre 1964.

- ❖ L'agrément par l'arrêté de janvier 1964 de 14 compagnies étrangères, dont 6 françaises, 3 britanniques, 1 Italienne, 1 américaine, 1 Zélandaise, 1 tunisienne, la STAR qui parvient à contrôler 25 à 30% du marché.

2.2.b/2^{ème} étape 1966-1975:

C'est durant cette période que le monopole de l'Etat était institué; l'exploitation de toutes les opérations d'assurance est désormais réservée à l'Etat par l'intermédiaire des entreprises nationales.

Parmi les 17 sociétés qui existaient en 1966, une seule a été nationalisée, à savoir la SAA, par l'ordonnance n°66-129 du 27 mai 1966, alors que toutes les autres entreprises ont été liquidées, à l'exception de celles qui ont la forme mutuelle:

- ❖ Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance CAAR.
- ❖ Caisse Nationale des Mutualités Agricoles CNMA.
- ❖ Mutualité Algérienne d'assurance pour Travailleurs de l'Education de Culture MAATEC.

L'assurance, qui était régie par l'ancienne législation française, a été abrogée dès le 5 juillet 1975 par l'ordonnance 72-29 de 5 juillet 1973.

2.2.c/3^{ème} étape 1975-1988:

Cette période se décrit par:

- ❖ La spécialisation des entreprises d'assurance, en indiquant pour chacune d'elles les risques à couvrir:
 - La CAAR, spécialisée dans les assurances des gros risques et de transport, cela permettant la création de la caisse d'assurance totale spécialisée dans l'assurance du transport terrestre, maritime et aérien.
 - La SAA, spécialisée dans les petits risques, qui sont cependant générateurs d'une épargne importante, à savoir: l'automobile, le vol, les

bris de glaces, les dégâts des eaux, les multirisques d'habitation, les assurances de personnes, l'incendie et l'explosion (risque simple).

- ❖ La loi 80-07 qui propose essentiellement l'amélioration de la protection de l'assuré et autres bénéficiaires de l'assurance et l'assouplissement de la procédure d'indemnisation.
- ❖ La naissance de la Compagnie Algérienne de l'Assurance Transport CAAT par le décret n°85-82 d'avril 1985.

2.2.d/4^{ème} étape 1988-1995:

Elle se caractérise par:

- ❖ Les transformations ou les réformes apportées au secteur des assurances en 1988 entraînant la concurrence entre les compagnies existantes: la SAA, CAAR, CAAT, MAATEC et la CNMA.
- ❖ La promulgation de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit constitue un dispositif législatif pour la transition vers l'économie de marché et a permis au secteur des assurances de connaître un nouvel essor.

2.2.e/5^{ème} étape 1995 à nos jours:

L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995:

- supprime le monopole de l'Etat sur le marché d'assurance,
- permettant la naissance des compagnies privées,
- entraîné la réduction de nombre de garanties dont la souscription est obligatoire.

C'est ainsi que la liste ne comprend plus principalement que les assurances de responsabilité civile visant à garantir le paiement des réparations des victimes d'accidents, à l'exception du secteur public lequel demeure concerné par l'assurance incendie obligatoire.

Une assurance obligatoire (Cat-Nat) contre les catastrophes naturelles a été mise en application au début de septembre 2004, conformément à l'ordonnance présidentielle n° 03-12 de 26 octobre 2003 adoptée le 7 octobre par l'assemblée populaire nationale (APN) et le 14 du même mois par le sénat, ainsi que par le conseil des ministres.

Le système de contrôle des assurances reste à parfaire du fait de faiblesses qui sont à l'origine de **la loi adoptée le 17 janvier 2006** par l'assemblée populaire nationale.

Son objectif est:

- de soutenir le développement de l'assurance en générale et l'assurance de personnes en particulier pour en faire un instrument du développement économique et sociale du pays.
- La loi autorise aux opérateurs étrangers à installer des succursales en Algérie afin d'accélérer la libéralisation du marché.
- Les produits d'assurances pourront être vendus par des guichets bancaires et d'autres canaux de distribution qui devaient être précisés ultérieurement¹.

¹Les informations liées à cette partie "L'histoire de l'assurance en Algérie" sont inspirées du www.revueassurances.ca Date de consultation : 25/09/2016 à 15h:15.

1.2. 3/Définition et principes généraux de l'assurance:**1.2. 3.1/Définition:**

D'une manière générale, l'assurance peut être définie comme: «Garantie par laquelle un assureur s'engage à indemniser un assuré en cas de concrétisation de certains risques, moyennant le paiement préalable d'une prime ou d'une cotisation»¹.

D'une manière plus précise, selon M. Joseph Hémar: "L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération(la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique"².

3.2/Le contrat d'assurance:

Les types de contrats d'assurances les plus communs sont les contrats d'assurance vie et les contrats d'assurance dommage. On distingue les contrats d'assurance de personnes et ceux d'assurance de biens. Le contrat d'assurance fonde l'essentiel des droits et obligations de chaque partie. Il établit les conditions dans lesquelles le service sera rendu.

Le code des assurances algérien stipule que le contrat d'assurance doit mentionner obligatoirement les éléments suivant:

- ↪ Les noms et domiciles des parties contractantes;
- ↪ La chose ou la personne assurée;
- ↪ La nature des risques garantis;
- ↪ La date de la souscription;
- ↪ La date d'effet et la durée du contrat;
- ↪ Le montant de la garantie;

¹Dictionnaire Dicos Encarta 2009, Collection Encarta 2009.

² François Couilbanlt, Michel Latrasse, Constant Eliashberg, «Les grandes principes de l'assurance», Edition l'Argus, 2003, p 49.

↳ Le montant de la prime ou cotisation d'assurance.

Lors de la réalisation d'un des événements listés au contrat, l'assureur assiste l'assuré. Cette assistance est le plus souvent financière et prend alors la forme d'une indemnisation.

✓ L'assuré et l'assureur peuvent dénoncer le contrat à chaque échéance.

3.3/L'assurabilité des risques:

- Le savoir faire fondamental de l'assureur réside dans la transformation d'un ensemble de risques individuels et aléatoires de pertes en un savoir approximativement certain de perte mutuelle à attendre,
- Ce savoir approximatif permet de proportionner la prime perçue à la valeur moyenne estimée du sinistre. La notion d'assurabilité n'est pas univoque et il est particulièrement difficile d'en définir précisément les contours.

Le marché de l'assurance repousse régulièrement ses limites en étendant les couvertures à des risques émergents ou complexes. Il faut rappeler enfin que l'opération d'assurance a ceci de particulier que les primes sont perçues avant que les charges ne soient payées. L'intervalle entre les deux pouvant durer un grand nombre d'années. Pendant ce temps, l'assureur investit l'argent, moyennant certaines règles de prudence, afin d'être en mesure de dédommager les assurés le moment venu.

3.4/ Les métiers spécifiques de l'assurance

3.4.a/Le rôle social de l'assurance

a.1/Activité de service:

C'est une activité de service qui appartient au secteur tertiaire de l'économie.

- L'assureur organise et gère la mutualité des assurés.
- L'assureur est au service des assurés:

Puisque leur relation est échelonnée dans le temps:

- Avant la souscription du contrat: conception, information, conseil, visite de risques;
- Pendant la souscription du contrat: confection des contrats;
- Après la souscription du contrat: règlement de sinistre.

Donc l'aspect commercial est d'une importance capitale dans le métier de l'assureur.

1.2 Facteur de progrès:

- Dans le passé, L'extension du commerce maritime;
- Le Privilège de la prise de risque par les entrepreneurs et les investisseurs (assurance de chantiers, assurance incendie);
- Parmi les principes de l'assurance la plus importante: la notion de couverture de risque par les instruments financiers adaptés qu'offre le marché financiers.

a.2/Aspects Sociaux: L'objet fondamental de l'assurance est d'indemniser les victimes du sort.

- Elle donne les moyens de reconstruction du chantier en cas d'incendie;
- L'assureur verse des sommes à l'assuré en cas d'incapacité de travail.

Ainsi, son rôle est de protéger les patrimoines et les personnes:

a.2.1/Protection des patrimoines:

- La possibilité de se prémunir en cas de sinistre;
- Les personnes physiques ou morales peuvent occasionner des dommages à des tiers et être tenus de réparer les dommages d'où la création d'une dette de responsabilité.

a.2.2/Protection des personnes:

- Les proches et les victimes pourront bénéficier de versements fournis par les assureurs aux organismes de sécurité sociale lors de la réalisation d'un risque couvert (maladie, incapacité de travail, décès...)

Source: conception personnelle/données inspirées: BELKHAMSA Sonia, BELKADI Djedjiga, «Bancassurance: concept réalité et perspectives de son développement en Algérie», Diplôme Licence, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2013. P 13 et 14.

Des conséquences favorables sur l'économie:

3.4.b/Le rôle économique de l'assurance

- Elle Indemnise les victimes d'accidents et de maladies. Elle libère ainsi, la collectivité de la charge de ces dommages et permet de préserver le pouvoir d'achat et de consommation des particuliers;
- Elle permet aux entreprises de continuer à fonctionner après le sinistre. Par conséquent, elle consolide l'emploi, la production et préserve le tissu économique;
- Garantissant les investisseurs dans leurs décisions de prise de risques (par exemple: construction de plates-formes pétrolières....)
- Plaçant les trésoreries des assureurs sur les marchés immobiliers, financiers et monétaires.

3.4.c/Le rôle d'investisseur de l'assurance

- La nature des activités de l'assureur, gestionnaire de la masse des primes de la mutualité, implique que des sommes considérables doivent être mises de côté, sous forme de provisions.
- Ces provisions sont sévèrement réglementées pour protéger les assurés et se traduisent par des placements, des investissements, eux aussi strictement contrôlés.

3.4.d/Le rôle de prévention de l'assurance

- La prévention des accidents en conseillant les assurés sur les risques qu'ils encourent et les moyens de prévention;
- La réduction du nombre de victimes par l'application des conseils des assureurs.

4.5/Assurance RC auto: Attention que seule la RC auto est obligatoire si vous possédez une voiture. L'assurance auto est plus large que la RC classique: elle vise aussi l'assurance omnium, l'assurance conducteur Les garanties sont parfois présentées différemment en fonction des assureurs notamment en matière de franchise (somme de base à déboursier en cas d'accident). Vous devez donc bien examiner la portée des différentes assurances «auto» et lire tous les termes du contrat qui vous est proposé. Le prix dépendra de nombreuses choses comme les services demandés, le type d'auto (citadine ou roadster) et la cylindrée. De nombreux jeunes cherchent l'assurance la moins chère mais sans toujours prendre conscience qu'ils seront peut-être moins bien protégés aussi!

**1.2. 4/Les
différents
Types
d'assurances**

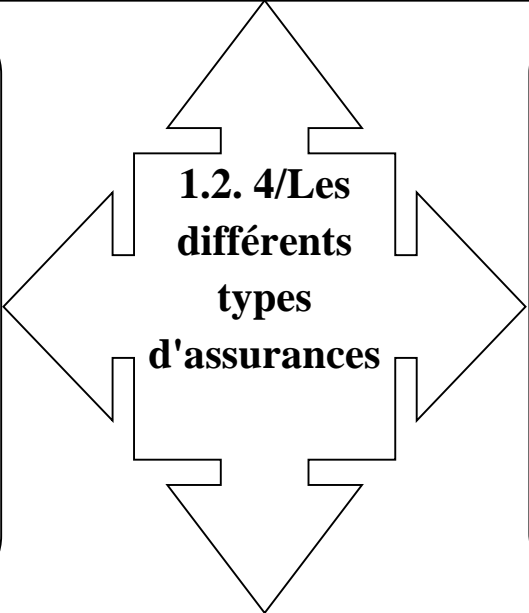
4.6/Assurance incendie:

Il s'agit de l'assurance la plus répandue. Elle peut indemniser les dommages matériels causés par l'incendie, l'explosion, la foudre ou encore le heurt par un animal ou moyen de transport, la grêle et les catastrophes naturelles sur le bâtiment.

Si vous êtes en kot et qu'il n'est pas assuré et vous y mettez le feu, vous devrez rembourser tous les dégâts. Certains contrats de bails incluent d'office ce type d'assurance. Attention: l'assurance incendie ne couvre pas forcément vos biens personnels!

4.1/L'assurance responsabilité civile familiale ou vie privée: Aussi appelée RC, elle couvre les conséquences financières, parfois très importantes, de dommages découlant de la vie privée. Cette assurance protège des fautes d'attention et des imprudences qui provoquent un dommage à autrui mais aussi des dégâts engendrés par vos enfants, vos animaux domestiques, etc.

4.4/Assurance volontariat: Si vous travaillez comme volontaires dans une petite association, vous avez droit à une assurance qui vous couvre durant les heures d'activités que tu prestes. Demandez-là auprès de l'organisme qui vous emploie. Concrètement, les organisations qui travaillent avec des volontaires peuvent s'enregistrer et demander un agrément auprès de leur province ou commune.



1.2. 4/Les différents types d'assurances

4.2/Assurance hospitalisation: La mutualité rembourse, via l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités, une partie des frais liés à une hospitalisation mais pas l'entièreté. La souscription d'assurance hospitalisation vous permet d'obtenir le remboursement de prestations non remboursées par l'assurance maladie obligatoire. Elle est individuelle mais certains employeurs proposent une assurance collective.

4.3/Assurance voyage: Ces assurances sont très variées et vont du rapatriement au dépannage d'une jeep au fond de la jungle. Elles sont proposées par les agences de voyages, Les organismes de cartes de crédit, les banques, les agents ou courtiers d'assurances, les mutuelles, etc.

1.2. 5/ Les Produits d'assurance:

5.1/Principes clés: On peut distinguer deux grandes familles:

- ↳ Les assurances de personnes;
- ↳ Les assurances de dommages.

On peut aussi classer les assurances selon qu'elles sont gérées en **répartition** ou en **capitalisation**:

Mode de gestion	Risque assuré	Branche d'assurance
Répartition (IARD)	Assurance de choses	Assurances dommages (protection des biens)
	Assurance de responsabilité (Responsabilité civile)	
	Accident Maladie	
Capitalisation	Assurance-vie/ Assurance décès	Assurance de personnes (protection des personnes)

Source: PHILIPPE MONNIER, SANDRINE Mahier-Le Franois « Les techniques bancaires », DUNOD, Paris, 2008/P271.

L'assurance est une activité qui consiste à garantir les risques. Un risque est un évènement qui n'est pas dus aux individus eux-mêmes et qui conduit à une perte de revenus.

L'assureur doit:

- ✓ Mutualiser les risques pour que cette mutualisation puisse être gérable;
- ✓ Respecter les règles de gestion des risques (son portefeuille doit être homogène: risques de même nature);
- ✓ Respecter la règle de la dispersion (les risques ne doivent pas se réaliser en même temps);
- ✓ Procéder à la division du risque.

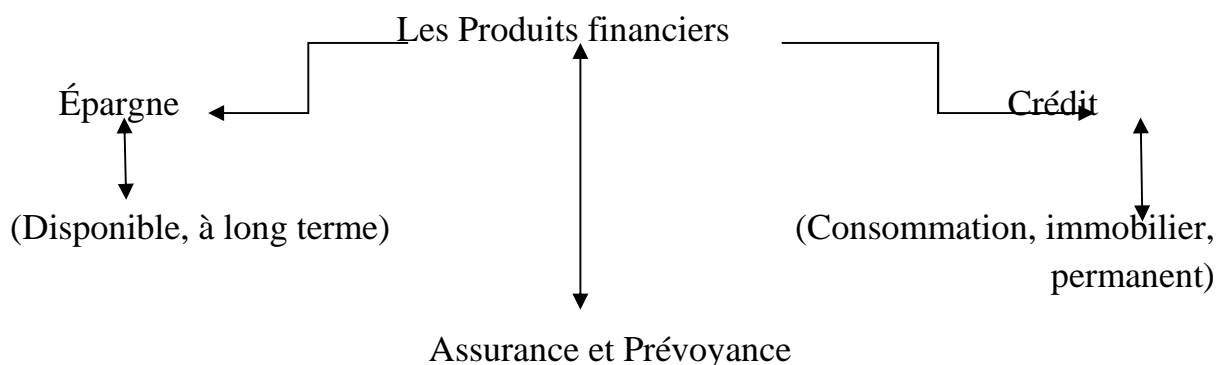
5. b/Le plan de l'argumentation commerciale après avoir sélectionné le contrat adapté à la situation du client:

- La valorisation du client: c'est le patrimoine du client qui est au cœur de l'entretien.
- La prise en considération des attentes du foyer: reformulation des éléments découverts sur la situation.
- La présentation de l'activité assurance du réseau bancaire à travers quelques chiffres pertinents (nombre de contrats gérés...).
- La gestion du contrat après la signature du client est évoquée (interlocuteur en sinistre...).
- L'énumération des garanties en terminant par la plus importante pour le client.
- Des exemples de sinistres récents de clients qui ont été indemnisés pour appuyer le discours du conseiller.
- Le montant de la prime annuelle est donné.
- Un dernier argument est enchaîné rapidement après la présentation du prix (nombre de jours pour le règlement suite à un sinistre...)
- La signature du contrat est proposée.

{ 5. c/Autres astuces pour mieux vendre les produits d'assurance }

c.1La prise de conscience d'un manque: Le conseiller réalise un schéma qui montre la constitution du portefeuille produits bancaires et financiers du client.

La constitution du produit bancaire:



Source: Conception personnelle.

Le but de ce Schéma est:

- De faire prendre conscience au client d'un éventuel déséquilibre de son portefeuille;
- De faire adhérer le client aux propositions commerciales à venir (souscription d'un contrat d'assurance décès pour protéger les seins...).

c.2/La prise de conscience de la nécessité d'un produit de prévoyance:

Avec une feuille de papier tournée vers le client *«Monsieur le client, aujourd'hui, vous avez une assurance pour votre maison et pour votre voiture. Si je vous demande de le donner sous forme de tiercé les éléments de votre environnement que vous cherchez à protéger en priorité entre votre voiture, votre maison et votre famille... que me répondez-vous?»*

Il est fort à parier que la famille sera citée en priorité. Or, aucune loi n'oblige le particulier à assurer sa famille. Donc, Il faut toujours montrer au client le manque de protection concernant la famille.

La feuille de tiercé aide le conseiller à proposer des contrats d'assurance qui répondent aux attentes des clients.

c.3/La conquête d'un client à son assureur:

Le conseiller propose à son client un produit d'assurance dommage. Le client refuse de parler de ses produits détenus chez son assureur de famille. Il invoque sa fidélité à son assureur et ne veut pas mélanger la banque et l'assurance.

Le rôle du conseiller est de faire convaincre le client par la proposition suivante:

«Vous m'avez confié une partie de votre patrimoine. Je vous ai aidé à vous constituer à travers les emprunts bancaires ce patrimoine (maison, voiture...) Et je dois de vous informer sur sa protection. Pouvez-vous m'apporter votre police d'assurance multirisques habitation et auto pour que je puisse vous établir une proposition d'assurance? A la lecture de celle-ci c'est vous qui prendrez la décision».

c.4/L'acceptation par le client du montant de la cotisation:

Le conseiller divise le montant de la cotisation annuel par 12 pour annoncer un montant mensuel« pour €Par mois, vous bénéficier d'une assistance juridique à domicile». Pour faire accepter plus facilement le montant de la cotisation, le conseiller peut évoquer un achat de produit courant pour l'équivalent de cette somme «pour le prix d'une baguette....» C'est une manière de commercialisation des services et produits d'assurance.

5.2/Les assurances IARD**Tableau:** L'assurance habitation (MRH):

Caractéristiques	Assurance multirisques habitation
Souscription (tarification, conditions)	L'assuré renseigne la proposition qui permettra la réduction du contrat: la tarification dépendra de la taille du logement, de son affectation (résidence principale ou secondaire, de sa situation géographique, de l'existence ou non de moyens de prévention, de la valeur du capital mobilier à assurer), des options choisies (avec ou sans franchises, valeur à neuf ou pas ...) L'assureur fournira la police d'assurance qui matérialise l'engagement contractuel des parties.
Risques assurés et nature des garanties	<u>Responsabilité civile:</u> responsabilité engagée dès lors qu'un dommage est occasionné à un tiers du fait de l'assuré, des biens dont il a la garde ou des personnes sous sa responsabilité (enfant, salarié à domicile...) .
	<u>Dommmages aux biens:</u> Il s'agit des dommages causés aux biens mobiliers et immobiliers. Les dommages peuvent être matériels ou immatériels) (frais de relogement, perte des loyers...) et doivent avoir été causés par les évènements suivants: le vol, l'incendie, un dégât des eaux, le bris de glaces, les catastrophes naturelles et autres évènements climatiques. Garantie Protection juridique (défense recours) l'assureur mettra à la disposition de l'assuré les moyens pour se défendre devant les juridictions concernées ainsi que les moyens pour obtenir réparation d'un préjudice subit.
Obligation de l'assuré pendant le contrat	Signaler toute modification dans la nature du risque, S'acquitter de la prime

Suite tableau : L'assurance habitation (MRH).

Obligation de l'assureur	<p>Indemniser l'assuré en cas de sinistre selon la règle du principe indemnitaire. En vertu de ce principe, l'assuré doit être remis dans la situation qui était la sienne avant le sinistre: l'assurance ne permet pas l'enrichissement. Si l'assuré est en situation de sous assurance (valeur assuré < valeur réelle), l'assureur appliquera la règle proportionnelle de capitaux; l'indemnité sera donc réduite.</p>
Procédure à suivre en cas de sinistre	<p>Déclarer le sinistre dans les délais prévus (2 jours ouvrés en cas de vol, 5 jours dans les autres cas, 10 jours après parution d'un décret de catastrophe naturelle).</p> <p>L'assureur ordonne une expertise.</p> <p>L'assureur indemnise l'assuré du montant du préjudice. Pour un même sinistre, les indemnisations peuvent varier selon que le contrat prévoit une indemnisation:</p> <ul style="list-style-type: none"> → <u>Valeur d'achat</u>: prix d'achat du bien (il est indispensable d'avoir conservé des factures, des justificatifs); → <u>Valeur à neuf</u>: prix d'achat au jour du sinistre; → <u>Valeur de remplacement</u>: valeur d'achat- vétusté (entre 5 et 10 % par an selon le type de bien).
Résiliation du contrat	<p>Le contrat peut être résilié à l'échéance avec un préavis de 2 mois en général, soit à l'initiative de l'assuré, soit à celle de l'assureur. La réalisation peut s'opérer également en cas de modification du risque (aggravation), non-paiement des primes (40 jours après une mise en demeure).</p>

Source: PHILIPPE MONNIER, SANDRINE Mahier-LeFrançois « Les techniques Bancaires », DUNOD, Paris, 2008/ Page 271/272.

5.3/L'assurance automobile:

L'assurance automobile est une assurance obligatoire.

Caractéristiques	Assurance-automobile
Souscription (tarification, conditions)	<p><u>Critères propres au véhicule:</u> chaque véhicule appartient à un groupe (lettre) et une classe (chiffre) déterminés en fonction de la puissance du véhicule. La tarification dépend également de l'usage du véhicule.</p> <p><u>Critères propres au conducteur:</u> profession, âge, ancienneté du permis, antécédents (sinistre sur les trois dernières années).</p> <p><u>Critères de garanties:</u> le choix des garanties, l'existence ou non de franchise (part du coût d'un sinistre restant à la charge de l'assuré) et le coefficient de réduction majoration (CRM). Le coefficient de départ est de 1 (paiement de 100% de la prime). Ce coefficient diminue de 5 % par an: 13 années sans sinistre sont nécessaires pour atteindre le bonus maximum soit 50%. Un sinistre responsable entraîne une majoration du coefficient de 1,25 (responsabilité totale) ou 1,25 (responsabilité partagée). Le coefficient maximum est de 3,50.</p>
Risques assurés et nature des garanties	<p><u>Garanties de base:</u> renforcer la protection des victimes d'accident de la circulation.</p> <p>Protection juridique (défense et recours)/Vol et incendie/Bris de glaces/Dommages tous accidents/Assistance (dépannage, mise à disposition d'un véhicule...)/Protection du conducteur</p>
Obligation de l'assuré pendant le contrat	<p>Signaler toute modification dans la nature du risque,</p> <p>S'acquitter de la prime</p>
Obligation de l'assureur	<p>Indemniser l'assuré en cas de réalisation du risque conformément aux dispositions du contrat</p>
Procédure à suivre en cas de sinistre	<p>Déclarer le sinistre à l'assurance dans un délai de 5 jours (accident), 2 jours pour un vol. En cas d'accident de la circulation (sans dommage corporel), la déclaration du sinistre consiste à compléter un constat amiable.</p>

Source: PHILIPPE MONNIER, SANDRINE Mahier-LeFrançois « Les techniques Bancaires », DUNOD, Paris, 2008/P273.

5.4/Les autres assurances de personnes:

Les banques renforcent leur offre de produits d'assurance en mettant l'accent sur les assurances de personnes comme l'assurance obsèques, la garantie des accidents de la vie, l'assurance de la prévoyance. Deux objectifs sont poursuivis:

- Un objectif de financement (dépendance, obsèques, santé);
- Un objectif de protection de la famille et de la personne.

Assurances	Nature du risque couvert	Garanties proposées
Accident de la vie	Couverture des conséquences d'un accident survenant dans le cadre de la vie privée. La couverture peut concerner une seule personne ou l'ensemble de la cellule familiale.	Indemnisation du préjudice économique (perte de revenu suite à une incapacité d'exercer une activité professionnelle), du préjudice esthétique, des frais liés à l'aménagement d'un logement ou d'un véhicule pour cause d'invalidité. Certains contrats proposent également un capital pour le financement des obsèques.
Assurance santé	Couverture du risque maladie	Les prestations versées viennent en complément des sommes perçus des régimes de base des assurés sociaux (médecine de ville, soins hospitaliers, soins dentaires...)
Assurance obsèques	Couverture du risque décès	Les garanties reposent sur l'assistance à la famille et sur le versement d'un capital à un bénéficiaire pour le paiement des obsèques de l'assuré.
Assurance dépendance	Couverture du risque dépendance partielle ou totale. La dépendance: ne plus pouvoir réaliser 3 gestes de la vie courante: d'habiller, de laver, se préparer un repas.	Selon le degré de dépendance, l'assureur verse une rente permettant de financer la présence d'une aide ménagère, d'un garde malade pour assister la personne dépendante dans l'exécution du geste de la vie courante ou le réaménagement de tout ou partie du domicile.

Source: PHILIPPE MONNIER, SANDRINE Mahier-LeFrançois « Les techniques Bancaires », DUNOD, Paris, 2008/P274.

5.5/La vente de produits d'assurance:

Lors de la commercialisation de produits d'assurance, le banquier doit prendre en considération que l'activité d'assurance repose sur **la qualité du service après vente** en cas de sinistre. Cette qualité de service permet à l'assureur d'installer la confiance auprès du client et de s'assurer une relation commerciale dans la future et cela fait par la satisfaction de toutes les attentes du client.

Face à la concurrence des assureurs, le banquier devra trouver «La clé d'entrée» pour travailler avec son client bancarisé sur des solutions d'assurance.

5. a/Démarche¹:**→ Lever les freins des clients qui refusent la banque-assurance:**

La globalité du conseil constitue la "clé d'entée". Le banquier est un professionnel du patrimoine. Il aide le client à se constituer son patrimoine (crédit auto, crédit immobilier...) puis le valoriser. Donc le banquier est un spécialiste de l'approche patrimoniale et peut aider le client à se protéger grâce aux contrats d'assurance sur les biens.

→ L'écoute des clients: L'écoute active est primordiale. Les clients s'expriment sur:

- ↪ Leur situation personnelle (composition de la famille, âges respectifs, activité professionnelle, loisirs);
- ↪ Leur situation patrimoniale et plus précisément des informations sur le bien immobilier à assurer (localisation, surface totale habitable, répartition de cette surface en nombre de pièces, annexes, superficie du terrain, en propriété ou en location, résidence principale, estimation du mobilier);
- ↪ Leurs attentes envers l'assureur (critères de choix d'un assureur, type de garanties souhaitées, assistance).

¹PHILIPPE MONNIER, SANDRINE Mahier-Le Franois « Les techniques bancaires»,DUNOD,Paris,2008/P276.

1.3/ Le rapprochement entre les deux activités:

Le but poursuivi par les compagnies d'assurance et banques, lorsqu'elles se rassemblent pour former une bancassurance, est également, bien évidemment, de gagner en taille et en parts de marchés. L'agrandissement des institutions financières leur a permis d'augmenter leur endettement, malgré un taux déjà beaucoup très élevé, et d'ainsi leur levier financier. Toute entreprise peut bénéficier de cet effet de levier si son taux d'endettement est suffisant; au plus le taux d'endettement est élevé, au plus l'effet de levier est élevé.

Le but de cette section est démontrer le rapprochement entre la banque et l'assurance, ainsi on présentera la relation entre les deux de manière générale.

1.3. 1/La relation entre les banques et les assurances:

La première motivation poussant les institutions financières à se ressembler en un seul groupe est la possibilité de bénéficier d'importantes économies d'échelles, de diversifier leurs activités et ainsi de créer de nouveaux flux de revenus.

Parmi les grands intermédiaires financiers figurent : les Banques et les assurances; Ces intermédiaires ont un rôle primordial:

- ✓ Aident les clients à gérer leurs risques,
- ✓ Diriger les fonds des épargnants et des investisseurs vers des sociétés qui ont besoin de financement,
- ✓ Faciliter la compensation et le règlement de paiements.

1.1/ Des intermédiaires financiers dans l'économie:

Ces médiateurs financiers aident à orienter les capitaux dans l'économie en jouant deux rôles et parfois les deux en même temps:

- ✓ Celui de transformateur d'actifs: rassemble les actifs et les transforme en émettant des créances financières qui répondent aux besoins des investisseurs en matière de liquidité, de contrôle, de risque, de prix.

- ✓ Celui de courtier: proposer des services d'information et des transactions aux investisseurs.

La banque et l'assurance font partie au même secteur d'activité, font les mêmes opérations comme:

- ✓ Fournir aux particuliers les moyens d'épargner en prévision de l'avenir,
- ✓ Fournir aux entreprises les moyens pour le financement de la croissance,
- ✓ Gérer les risques des particuliers et des entreprises.

1.2/Comparaison des avantages entre banques et assurances:

Banques	Assurances
<p>Liquidité: les banques fournissent des liquidités à brève échéance grâce aux dépôts des épargnants.</p> <p>Sécurité par rapport au risque de prix: les dépôts en banque, à la différence des actions et des obligations, offrent un rendement minimum garanti.</p> <p>Surveillance d'emprunts: les banques possèdent un savoir-faire dans le contrôle des demandeurs, la surveillance des emprunteurs et le recouvrement.</p> <p>Paiement: le savoir-faire mis en œuvre par les banques pour les prêts (prévention de la fraude, analyse de crédit...etc.) leur permet d'exceller en matière de paiement.</p>	<p>Protection des risques: c'est la principale proposition de valeur des assureurs grâce à leur pouvoir de diversification et du principe de mutualisation.</p> <p>Depuis que les assureurs ont repoussé les frontières de l'assurabilité, la portée de la gestion des risques a augmenté et englobe désormais de nouveaux services et produits.</p> <p>Les compagnies d'assurance offrent une proposition de valeur solide dans la gestion d'actifs.</p> <p>Un assureur s'apparente à un fond de placement utilisant des fonds de tiers. Les fonds étant levés par la vente de polices d'assurance et non via des marchés des capitaux.</p>

Source: BELKADI Salih, «Les enjeux de la Bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Diplôme Magister, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2012. P18.

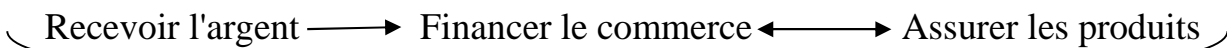
1.3/ La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque:

Il y a une relation de proximité entre la banque et l'assurance et ça se voit par la nature de clientèle, la technicité des produits et la maîtrise des techniques financières, le rapprochement entre les produits proposés par les deux secteurs.

1.3.a/Les termes sensiblement équivalents utilisés par les banquiers et les assureurs:

Banque	Assurance
Epargne	Prime
Retrait	Avance Rachat partiel
Intérêt compte d'épargne	Bénéfices financiers Bénéfices techniques
Clôture de compte	Rachat total du contrat
Frais de tenue de compte	Chargement de gestion

Source: Conception personnel.



Ce sont les banques qui, les premiers, ont de plus en plus opté pour ce système et ont commencé à proposer des produits d'assurance à leurs clients tels que les assurances IARD (Incendie, Accident et Risques Divers), par la suite, les assurances ont décidé d'offrir des services bancaires à leurs souscripteurs (est alors apparu le terme d'assurbanque ou assurfinance).

1.4/Domaine de complémentarité:

L'activité bancaire et assurantielle dissimule plusieurs éléments complémentaires et le rapprochement des deux métiers permettra une réelle diversification pour les deux entités.

→ **1.4.a/Rapport différents au temps:** Le début d'une période d'épargne est lourd pour l'assureur. En effet, l'assureur individualise le coût d'acquisition de chaque affaire. Au delà d'un certain nombre d'années d'une épargne effective,

1.5/ Complémentarité du niveau au front office:

Le banquier bénéficie d'une image de marque grâce aux :

- ✓ Contacts réguliers avec son client : il lui rend des petits services allant des retraits de fonds jusqu'à l'autorisation d'un découvert bancaire.

Moins fréquemment, le métier de l'assureur est généralement peu apprécié du public, le contact est plutôt accessoire qu'il s'agisse de l'assurance vie ou de l'assurance dommage; les remboursements des frais maladies se réalisent par la voie postale, sans aucune relation personnelle entre les deux parties.

Dans ce contexte, le banquier a une meilleure relation avec le client que l'assureur, Donc, il s'agit de **complémentarité dans l'image de marque des deux institutions.**

Les banques ont bien réussi l'intégration de technologie : l'automatisation, la télématique, le développement de la banque à réseau. C'est par là où réside l'intérêt aux assureurs de bénéficier d'un certain effet de synergie en s'alliant avec une banque pour profiter des progrès technologiques sans trop investir.

→ l'assureur vie aura déjà amorti ses frais et il passe à une phase bénéficiaire de son exploitation.

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

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

→ **1.4.b/Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêt:** Généralement, la période d'inflation est plutôt favorable à l'activité bancaire, alors que la désinflation bénéficie au secteur de l'assurance¹.

	Périodes d'inflation	Périodes de désinflation
<i>Effets sur la banque</i>	<p>Favorable:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Diminution de la valeur relative des annuités de remboursement. → Croissance de l'activité Crédit. 	<p>Défavorable:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Hausse de la valeur relative des annuités de remboursement. → Stagnation de l'activité crédit.
<i>Effets sur la compagnie d'assurance</i>	<p>Défavorable:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Diminution du chiffre d'affaires de l'assurance vie. → Le rachat des contrats d'assurance vie. → La hausse de la valeur nominale des indemnités de la branche dommage. 	<p>Favorable:</p> <ul style="list-style-type: none"> → La hausse de la valeur du portefeuille obligataire due à la baisse des taux d'intérêts. → La valeur relative des indemnités de la branche dommage diminue.

Source: BELKHAMSA Sonia, BELKADI Djedjiga, «Bancassurance: concept réalité et perspectives de son développement en Algérie», Diplôme Licence, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2013.P21.

¹ KEREN Vered, « La bancassurance », Edition Que sais-je?, Paris, 1997, Pp 21 à 26.

Section 2: Origines et définition de la bancassurance.

Aujourd'hui, le monde financier semble peu à peu reprendre les couleurs après la récente crise financière qui l'a sévèrement ébranlé. Cet incident majeur a mis au jour les failles du système établi et nous a montré qu'il était impératif de trouver des solutions pour améliorer les réglementations et qu'une telle situation ne se répète pas. Les premiers pays à se lancer dans l'aventure "Bancassurance" ont été l'Espagne et la France. Il en est de même au Portugal et en Espagne où ce réseau de distribution reste prépondérant et devient en un enjeu stratégique vital pour les acteurs de l'assurance; les bancassureurs ne continuent à grignoter des parts de marchés.

Cette section, sera consacrée à la présentation des fondements historiques de la bancassurance, les racines de ce concept et les stratégies de rapprochement adoptées dans la bancassurance.

2.1/ Origines de la bancassurance:**2.1. 1 / Historique de la bancassurance:**

L'époque médiévale en Europe, ne connaissait pas des intermédiaires, la banque et l'assurance étaient deux métiers confondus." Les Marchands aventuriers" voyageaient avec leurs marchandises en partageant les risques avec l'amateur et l'équipage; quant les négociants, ils sont devenus des hommes d'affaires qui touchaient à tous: ils sont à la fois banquiers, assureurs, commissionnaires....., la polyvalence leur permettait ainsi de diversifier les risques¹.

L'assurance et la banque ont commencé à évoluer un par un après l'institutionnalisation par le législateur qui a pris conscience de la nécessité pour en faire un instrument de sa politique et un symbole de souveraineté, et surtout pour éviter que la sécurité des fonds déposés auprès des banques et que les attentes des preneurs d'assurance ne soient mises en danger par les risques pris par les institutions financières.

Après la grande dépression de 1929, les Etats ont clairement établi des mesures allant d'une division du travail entre les banques et les compagnies d'assurance jusqu'à

¹BENNADJI Tahar«Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Ecole supérieure de banque, 5^{ème} promotion, Décembre 2003, p5.

Imposer un système de cloisonnement des différents types d'activités bancaires au sein de la branche.

- L'évolution de l'activité bancaire est plutôt liée à l'apparition des grandes richesses après la première révolution industrielle,
- L'évolution de l'activité de l'assurance est plutôt liée au développement du système juridique et surtout à la reconnaissance du statut de société anonyme.

Après la réglementation des pouvoirs publics et la séparation des deux métiers, il y a eu, durant les années 1970, une nouvelle convergence des deux professions pour donner naissance à la bancassurance.

2.1. 2/ Les raisons d'être de la bancassurance:

Les années 1980 sont caractérisées par:

- L'expansion de la finance directe: des taux d'intérêts très élevés poussaient les entreprises à se financer directement sur le marché financier délaissant le crédit bancaire.
- Le réseau de distribution bancaire devenait très lourd : la hausse de leur frais de gestion, de marketing, suivie d'une détérioration de leur marge de rentabilité due à une concurrence arrivée et réduction des marges sur les taux d'intérêts.
- Pour faire face à ces événements; les banques vont investir massivement dans la gestion collective et les activités de marché. Les résultats étaient convaincants mais les opportunités qu'offre le marché de l'assurance ne peuvent laisser les banques indifférentes.

Les Principales raisons qui ont poussé les banques à investir le marché de l'assurance peuvent résumées en quelques points:

- ➔ Un cadre réglementaire encourageant les rapprochements entre banques et sociétés d'assurance et le développement du concept de la banque Universelle

dans la plupart des pays européens et surtout avec les directives européennes en matière de services financiers;

- ➔ L'introduction de nouveaux produits et l'élargissement de la gamme de produits offerts ne peuvent que contribuer à l'amélioration de la rentabilité globale de la banque et à la réduction de l'impact des charges fixes;
- ➔ Les banques sont conscientes de leurs avantages comparatifs en matière de bases de données Client et leur suprématie dans la gestion de patrimoine et dans les métiers de l'argent en général. Elles veulent utiliser leur image de marque pour conquérir le marché de l'assurance vie dont les produits ne sont pas loin des produits bancaires. Les équipements informatiques et la technologie utilisés par les banques sont nettement meilleurs que ceux utilisés par les assureurs. Ceci, laissait penser que les banques sont plus aptes à fournir un service de qualité;
- ➔ Des changements de comportements des clients en matière d'investissement à moyen et long terme et leur préférence pour les produits de fonds de placements jumelés à des produits d'assurance vie, notamment avec la période de croissance boursière et la baisse des taux d'inflation;
- ➔ Le désir des banques à augmenter la fidélité et la loyauté de leur de leur client qui est fonction du nombre de produits acquis chez un même distributeur, toutes choses égales par ailleurs. Sans perdre de vue le fait que les produits d'assurance vie sont en générale des produits de long terme qui confèrent une stabilité des ressources et une fidélité meilleure de la clientèle. Cette volonté de fidéliser la clientèle passe, parfois, avant même la rentabilité de la banque. L'engagement des banques dans l'assurance automobile et dans les assurances de dommage en générale en la preuve. En effet, avec une rentabilité hypothétique et une saturation du marché; la volonté d'offrir à la clientèle un service globale pour l'équiper avec le maximum de produits d'un même réseau de distribution n'a pour but que la fidélisation d'une clientèle trop volatile;

- ↗ Par l'intermédiaire d'un interlocuteur unique, les institutions financières peuvent vendre, en une fois, différents types de produits complémentaires aux clients.
- ↗ Il n'est pas désormais plus nécessaire au client d'avoir un contact avec plusieurs interlocuteurs, celui de la bancassurance prend tout en charge.
- ↗ Donc, y aura un avantage pour l'employeur et pour le client:
 - L'employeur ne doit pas payer qu'une seule personne (contre deux s'il est les entreprises étaient séparées);
 - Il est fort probable que le client préfère faire affaire avec un seul interlocuteur, lui proposant différents produits, plutôt que d'avoir affaire à deux interlocuteurs présentant chacun un type de produit.
C'est donc pour le client une économie de temps et certainement d'argent.

La bancassurance est donc une vaste gamme de services financiers offerts par une institution financière ou par une alliance de prestataires de services financiers. La bancassurance telle quelle comprise aujourd'hui, décrit en général un bouquet étendu de services financier dont chacune des fonctions était autrefois assumée par des branches différentes et clairement délimitées.

2.3/ Les formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance:

La fusion de compagnies d'assurance avec les banques permet de réduire la relation coûts/chiffre d'affaire par rapport aux banques et aux assurances; le secteur de l'assurance peut se financer à moindre coût; dorénavant, l'assureur a l'opportunité de se financer de manière interne et n'a plus besoins de faire appel à une banque tierce afin d'obtenir de plus informations sur sa clientèle.

La bancassurance peut dès lors soit offrir des produits meilleurs marché que ses concurrents, soit elle peut décider d'augmenter la marge qu'elle fait sur la vente de ses produits.

la distribution de nouveaux produits et surtout permet un accès direct et immédiat à un portefeuille de clients préétabli.

Ce dernier avantage semble ne pas profiter aux banques qui disposent déjà d'un gisement de clientèle pour lui offrir les nouveaux produits qui naîtront de leur mariage avec les compagnies d'assurance.

2.3. 4/ Les joint-ventures:

Cette voie d'entrée consiste en la création d'une nouvelle société d'assurance dans laquelle une banque et une compagnie d'assurance, qui existent déjà, se partagent les parts sociales pour faciliter la gestion d'activités communes. Elle comporte les mêmes avantages que l'accord de distribution.

→ Le soutien des équipes de marketing à la stratégie de rapprochement de leur banque. Ces dernières n'ont pas lésiné leurs efforts pour renforcer la position de leur banque en usant de tous les outils; études de marché, typologie et segmentation de la clientèle et surtout les enquêtes qui révèlent les attentes des clients en matière de sécurité et de placement et leur confiance dans les guichetiers pour les aider à gérer leur patrimoine.

"Les changements et les transformations en Europe, surtout avec l'avènement de l'Euro ont entraîné un changement radical surtout pour le marché financier: les mouvements de fusions et d'acquisitions dans le secteur bancaire et le secteur des assurances (dont certains obéissaient à des stratégies de bancassurance) dans le but de constituer des groupes et des entités de tailles importantes"¹.

- ↳ Les assureurs ont vu en la bancassurance: un moyen d'accéder à une large clientèle, inaccessible à leur réseau traditionnel/ une source de nouvelles affaires, en effet, les réseaux bancaires, de loin plus dense que ceux des compagnies d'assurance.
- ↳ La bancassurance permet aux assureurs grâce aux réseaux bancaires de réaliser des rendements d'échelle (passer par l'industrialisation de la production pour obtenir) pour atteindre des économies coûts.
- ↳ Les économies des coûts permettent aux compagnies d'assurance de générer une distribution des produits d'assurance via le réseau bancaire.

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

2.2 Le concept de la bancassurance:

Le terme «Bancassurance» est né en France dans les années 80, ce nouveau néologisme est utilisé pour indiquer les forces des banques pour pénétrer le marché de

¹ BELKHAMSA Sonia, BELKADI Djedjiga « Bancassurance: Concept, réalité et perspective de son développement en Algérie. Université MOULOUD MAMMARI de Tizi-Ouzou, promotion 2012/2013, p31.

l'assurance; alors que, le terme «AssurFinance» est utilisé par les assureurs comme stratégie de diversification vers l'activité bancaire.

Alan Leach définit la bancassurance comme étant **«L'implication et la participation des banques, des caisses d'Epargne et des Organisations de crédit immobilier dans la fabrication, le marketing et la distribution des produits d'assurance»¹**

Pour être simple, nous proposons la définition suivante: **« La bancassurance est la pratique des opérations d'assurance par les banques »²**.

Ce mode de distribution s'étend en Europe et hors Europe (France, Espagne, Italie, Portugal et Belgique) à un rythme inégal dépendant:

- ✓ De l'environnement réglementaire,
- ✓ Des habitudes de consommation de biens financiers,
- ✓ De la complexité des produits d'assurance de chaque marché.

Opter pour le model bancassurance permet d'utiliser un seul et même réseau d'agence; lorsqu'un seul réseau est utilisé plutôt que deux réseaux distincts, les coûts qu'entraînent l'utilisation et le développement de celui-ci sont proportionnellement beaucoup plus faibles: il est évident qu'entretenir un seul réseau réunissant 100 clients est moins coûteux que d'entretenir deux de 50 chacun.

La quasi-totalité des gens fait appel aux services bancaires et d'assurance et qu'il existe une complémentarité dans les informations contenues dans les bases de données respectives des assureurs et des banquiers, est l'utilisation d'une seule et même base de données contenant l'ensemble des informations disponible sur chaque client (les crédits qui lui ont déjà été attribués, le profil de consommateur, etc.). De ce fait, les informations collectées sur le client par l'intermédiaire des activités de banquier et d'assureur leur permettent d'offrir des produits plus adaptés au profil de leur clientèle.

¹LEACH Alan, cité dans «Bancassurance in Practice», Munich Re Group, Munich, 2001, p2/ traduction du Version originale: « The involvement of banks, saving banks and building societies in the manufacturing, marketing or of insurance products».

²LE PETIT LAROUSSE, DICTIONNAIRE ILLUSTRÉ 2009, p96.

Donc, généralement en fonction de l'environnement interne et externe et les stratégies envisagées par les des deux entités, peuvent aller d'une simple distribution des produits du partenaire à la volonté de contrôler un établissement du secteur complémentaire.

Quelques stratégies et formes de rapprochement de ce model business les plus utilisées en Europe:

2.3. 1/ Les accords de distribution, souvent avec participations croisées:

- ➔ C'est la forme la plus simple de la bancassurance, généralement se sont les banques qui utilisent la force de vente de leur réseau pour commercialiser certains produits du partenaire assureur (avantage de la fusion banque/assurance); l'assureur prend en charge la gestion des contrats vendus dès lors qu'un accord de distribution fut signé par les deux parties.
- ➔ Ces accords peuvent être suivis par des prises de participation afin de donner à la relation une certaine fiabilité et plus de notoriété. La banque peut aussi distribuer de différents fournisseurs et avoir ainsi une distribution multi labels.
- ➔ Ces accords de distribution existent beaucoup plus dans l'assurance dommage d'où la création d'une société d'assurance dommage est trop consommatrice de fonds propres. Par exemple en France (contrat d'assurance dommage de la MAAF); (Contrat d'assurance vie la banque Hervet diffuse les produits de la compagnie Cardif).
- ➔ Ce type d'accords de distribution permet de:
 - Drainer des ressources régulières sous formes des investissements;
 - Ces investissements sont très réduits et généralement, sont consacrés à la formation de personnel;
 - Les bancassureurs peuvent profiter de l'expérience des partenaires pour apprendre les tenants et les aboutissants de ce nouveau métier;
 - Acquérir un Savoir-faire en la matière.

Les inconvénients de cet accord:

- Les contrats et leur élaboration sont du ressort de l'assureur qui fixe, entre autre, leur chargement;
- Le bancassureur sera obligé de distribuer les produits existant dans la gamme des produits l'assureur (le bancassureur n'a pas le choix);
- Pour que le rapprochement produise ses fruits, ça peut former un obstacle majeur : "y aura plus d'amélioration dans la qualité des produits offerts et peut y avoir des distinctions des personnels dirigeants des deux entités en terme de culture d'entreprise ".

En Europe, les accords de distribution constituent le pas vers la bancassurance nous prenons par exemple la banque NSM qui a commencé par la vente des produits de AXA et a finir par la création de sa propre filiale NSM Vie.

2.3. 2/ La création d'une nouvelle filiale:

Le modèle de bancassurance est le plus fréquent en Italie, en France et en Espagne, la création d'une filiale veut dire : la création par la banque d'une filiale Assurance et de contrôler cette dernière on prend l'exemple de France: Les Assurances du crédit Mutuel, l'Union des Assurances Fédérales (Crédit Lyonnais) et le Crédit Agricole par ses deux filiales Pacifica et Pédica¹.

La création d'une filiale bancaire par une compagnie d'assurance, à l'instar d'AXA banque en France, est par contre peu fréquent. En effet, les barrières à l'entrée sont plus importantes dans le domaine bancaire que celui des assurances et la taille optimale minimale nécessaire dans le marché bancaire est, de loin, supérieur à celle prévalant dans le marché de l'assurance.

Les stratégies de croissance interne permettent à la banque:

- D'avoir des rémunérations en commissions et en dividendes,
- D'avoir des investissements lourds en capitaux propres,

¹MARJORIE Chevalier, Carole LAUNAY et Bérangère Mainguy, «La Bancassurance», Focus Group SCOR oct 2005. Pp 1et 2.

- Formation du personnel pour acquérir le savoir-faire afin de gérer bien les opérations et les produits,

Le principal avantage réside dans le fait que la banque va distribuer des produits dont l'élaboration est faite en commun avec la filiale afin de répondre aux besoins de la clientèle et offrir un produit de sur-mesure.

2.3. 3/ Les stratégies de croissance externe:

Sont des stratégies de prises de participations minoritaires suffisantes pour atteindre les objectifs; ou des participations majoritaires.

Ces stratégies sont adoptées par les banques et compagnies d'assurance qui veulent se positionner sur le marché à partir d'un seuil d'activité élevé.

Dans la plus part du temps, cette voie est favorisée par les sociétés d'assurance qui détiennent plus d'un titre; Ces sociétés ont la capacité de disposer des capitaux à long terme ce qui leur permettent de faire un investissement stratégique pour pénétrer le marché bancaire.

La croissance externe est un moyen de persistance utilisé par les sociétés d'assurance contre l'envahissement de banque au marché des assurances. C'est pourquoi les sociétés d'assurance cherchent à garder leur part de marché face aux bancassureurs; nous pouvons prendre l'exemple du GAN en France qui a pris en 1985 une importante participation minoritaire au CIC (Crédit Industriel et Commercial) qui a augmenté progressivement jusqu'à lui confère 90% des droits de vote.

"La Fusion-absorption est une autre forme de la croissance externe décidée d'un commun accord par les deux entités. Cette forme donne naissance à une nouvelle entité et à la constitution d'une firme de bancassurance qui fera la recherche d'une synergie opérationnelle l'une de ses préoccupations majeures"¹.

Toutes ces stratégies sont profitables pour l'assureur que pour le banquier, permettent de bénéficier davantage du savoir faire de l'autre partie dans la création et

¹BENNADJI Tahar «Les enjeux de la Bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Ecole supérieur de banque, 5^{ème}, Décembre 2003,p 11.

Section 3: La bancassurance, évolution et pratique.**3.1/ Les produits distribués par la bancassurance:**

La bancassurance est considérée comme un mode de distribution original de produits d'assurance par les réseaux de distribution traditionnels des établissements bancaires. Elle s'occupe aujourd'hui une grande part du marché grâce à la densité des réseaux d'agence, l'accessibilité au compte du client, la connaissance de son patrimoine, des relations régulières avec lui.

Les bancassureurs tiennent leurs forces dans leur savoir-faire marketing, l'intégration de la distribution, leur capacité à concevoir et à vendre des produits simples, générateurs de commissions récurrentes et d'un montant significatif, la performance de leurs systèmes de gestion.

Le législateur, dans la plupart des pays subdivise les contrats d'assurance en deux grandes familles distinctes, avec des régimes juridique tout à fait différents;

Les deux groupes sont :

- ↳ **Les assurances de dommages:** "couvrent une grande variété de risques tels que l'incendie, le vol, le dégât des eaux, le bris de glaces, ou encore les dégradations consécutives aux intempéries. L'indemnisation s'opère sur la base d'une déclaration de sinistre, et prend effet à partir d'un certain montant que l'on appelle la franchise"¹. Le contrat d'assurance dommage est irréversible et l'assuré doit respecter les conditions mentionnées dans le contrat.
- ↳ **Les assurances de personnes:** "L'assurance de personne est, selon les dispositions de l'article 60 de l'ordonnance 95-07 modifiée et complétée, une convention de prévoyance contractée entre l'assuré et l'assureur. Elle est principalement composée de deux catégories, «assurance vie» et «assurance non vie», et peut revêtir la forme individuelle ou collective"².

¹ Microsoft Encarta, Collection Encarta 2009.

² www.cna.dz/ Assurances de personnes: Réalités et perspectives. Date de consultation: 15/10/2016 à 13h:48.

Les bancassureurs offrent aujourd'hui des produits de tous genres, allant des produits les plus basic jusqu'aux produits les plus sophistiqués et aux produits d'assurance de dommages.

Nous allons classer ces produits, selon l'ordre chronologique de leur bancarisation (pour comprendre les étapes de développement de la bancassurance) et aussi selon leur nature; nous pouvons distinguer:

- Les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires.
- Les produits d'épargne à forte dominante financière.
- Les produits de prévoyance.
- Les produits d'assurance de dommages.
- Les produits packagés.

3.1. 1/ Les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires:

Cette catégorie contient une large gamme de produits, Ces produits peuvent être classés en trois sous groupes:

- Les produits d'assurance liés aux crédits,
- Les produits d'assurance liés aux dépôts,
- Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement.

1.1/ Les produits d'assurance liés aux crédits:

La banque en octroyant des crédits à des particuliers veut garantir le remboursement du montant restant dû en cas de décès prématuré de l'emprunteur tout en évitant de créer une situation conflictuelle avec la famille du défunt qu'elle veut toujours garder comme client .L'emprunteur de son côté, ne veut pas laisser des dettes à se famille en cas de son décès.

En répondant à ces soucis, les banques commencent à distribuer l'Assurance crédit, s'autres produits répondant aux mêmes soucis ont été créés. Les plus connus sont:

1.1. a / La temporaire décès:

"L'assurance temporaire décès ne couvre ce risque que dans la mesure où il survient avant l'arrivée du terme fixé par le contrat d'assurance. Si l'assuré est toujours vivant au terme du contrat, et à défaut de renouvellement, le contrat devient sans objet"¹.

- Le contrat d'assurance «temporaire décès» convient à tous les types de prêts; crédits immobiliers, crédits à la consommation,etc.
- Le montant de la prime à payer dépend de l'âge de l'assuré: le montant de crédit et l'échéancier de remboursement.
- Le paiement peut effectuer en une seule fois (prime unique) ou par plusieurs versement.
- Le temporaire décès distribué par les bancassureurs offre plusieurs garanties couvre aussi bien contre le décès que contre l'invalidité totale et s'étend même au cas de chômage et d'incapacité temporaire de travail de l'assuré.
- Dans le but d'attirer plus de clientèle, certains bancassureurs offrent gratuitement la temporaire décès à l'occasion de souscription d'un prêt et le paiement de la prime d'assurance.
- Le bancassureur va intégrer les coûts des garanties offertes, qui ne sont pas vraiment élevés, dans le taux d'intérêt applicable à l'emprunteur.

1.1.b / La garantie liée à un découvert (overdraft insurance):

- Les banques offrent des facilités et des découverts bancaires à des particuliers (les salariés dont le montant peut atteindre deux ou trois fois le montant du salaire mensuel).

¹ Microsoft Encarta, Collection Encarta 2009.

- Ce crédit n'a pas de date de remboursement fixe, il est amortissable par les sommes qui passent régulièrement au crédit du compte.
- La garantie couvre le montant maximum du découvert autorisé. En cas de décès de l'assuré, le solde débiteur sera remboursé par l'assureur à la banque et la différence entre le plafond du découvert et le solde débiteur sera payé aux héritiers du défunt.
- En tenant compte de l'âge du client, la prime est payée annuellement et son montant est ajusté à chaque échéance. Les banques offrent gratuitement cette garantie afin de fidéliser la clientèle.

1.2/ Les produits d'assurance liés aux dépôts:

Les banques distribuent des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux comptes courants de la clientèle. Ces contrats garantissaient le paiement d'une certaine somme aux héritiers de l'assuré en cas de son décès ou en cas d'invalidité totale.

Nous pouvons citer comme exemple¹:

- ✓ Le «Compte vie» de la Banque Régionale d'Escompte (France): qui prévoyait le paiement en cas de décès accidentel du titulaire du compte d'un montant égal au double du solde du compte.
- ✓ Certaines banques proposent des garanties qui garantissaient le montant de l'épargne convenu à l'échéance, en cas de décès ou d'invalidité totale du déposant.
- ✓ L'assurbudget de la PNB qui garantissait le paiement d'un montant égal à un an de salaire en cas de décès du titulaire. Les sommes seront versées mensuellement aux héritiers qui seront des clients de la banque.
- ✓ En Italie, les banques proposent gratuitement des garanties à la clientèle garantissant le paiement de petits capitaux en cas de décès accidentel du titulaire du compte.

Aujourd'hui, les banques proposent ces garanties à l'occasion d'ouverture de compte ou lors de l'acquisition d'un nouveau après l'accord exprès du client exprès.

¹BENNADJI Tahar « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », Ecole supérieure de banque, 5^{ème} promotion, Décembre 2003, P 14.

1.3 / Les produits d'assurances liés aux instruments de paiement:

- C'est l'innovation technologique des instruments de paiement de la banque: la prolifération des cartes de paiements et les cartes de crédit afin d'attirer la clientèle;
- Ces nouveaux instruments de paiement sont accompagnés par plusieurs types de garanties.
- Ces contrats garantissaient le client contre:
 - Le vol et toute soustraction ou utilisation frauduleuse de la carte de paiement;
 - Le vol de l'utilisation des Distributeurs Automatique de Billets (DAB).

3.1. 2 / Les produits d'épargne à forte dominante financière:

Le commencement c'est fait avec des produits d'assurance vie très simple, puis avec le temps et afin de répondre aux besoins complexes de la clientèle.

2.1/ Les produits simples:

Le mécanisme est simple: le client verse un capital et le banquier le lui garanti avec les intérêts capitalisés au terme du contrat.

La contre-assurance est indispensable pour que le produit soit attrayant.

La période de placement varie d'un pays à un autre selon les délais que la fiscalité impose pour que les intérêts cumulés soient exonérés d'impôts (8 ans minimum en France).

Les contrats d'assurance vie aujourd'hui couvrent divers besoins:

- Préparation de retraite,
- Epargne long terme,

- Succession,
- Création d'un capital pour les enfants....

Et comme un avantage, ces contrats offrent la possibilité d'avoir deux modes de paiement: fixes ou variables.

2.2 / Les produits complexes:

Les banques en répondant aux besoins de leur clientèle ont offert :

- Des contrats de capitaux différés avec une contre-assurance et un taux garanti de rémunération;
- Des contrats de capitaux différés et garantissaient que l'évolution de l'épargne constitué suivra un certain bunchmark (indice boursier de la place financière); par exemple: les banques françaises qui ont distribué ce type des contrats suivra l'évolution du l'indice CAC40 tout en garantissant le capital initial quelle que soit l'évolution de cet indice.
- Les contrats dédiés: sont des contrats en unités de compte qui consistent à mettre un portefeuille de valeurs mobilières ou un ensemble d'actifs financier (actions et obligations....) dans un contrat d'assurance vie ad hoc. Ce contrat permet au client de bénéficier des avantages fiscaux de l'assurance-vie: non taxation des plus-values, exonération des droits de succession.

Les bancassureurs ont associé d'autres garanties en unité de compte les plus connus sont:

- La garantie plancher: garantissait au le client, moyennant le paiement de la prime quelque soit l'évolution du marché;
- La garantie de type vie universelle: cette garantie assure le versement d'un capital au client au moins égal aux primes versées, réévaluées selon un taux d'indexation prédéfini.

Ces types de contrats ont plusieurs d'avantages qui sont:

Les Call Centers (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 automobile, l'accent est mis sur trois prestations complémentaires:

- L'aide au client afin d'être le moins longtemps possible sans voiture en cas de sinistre par la mise en place de dépannage à domicile ou le prêt d'une voiture....etc.
- Un volet financier lors des différents sinistres (indemnisation du conducteur ayant subi un préjudice même s'il en tort, le paiement de certaines mensualités si la voiture a été achetée par un crédit qui court encore...).

L'assurance habitation est axée sur trois prestations complémentaires:

- Des garanties spécifiques concernant l'habitation (déménagement, relogement et gardiennage des meubles en cas de sinistre....)
- Un volet financier lors des différents sinistres (prise en charge de certaines mensualités de remboursement de l'habitation, indemnisation du client lors d'un vol même si toutes les mesures de sécurité n'ont pas été suivi...)
- Un élargissement du périmètre couvert par l'habitation (location de salles, logements de vacances..).

3.1. 5 / Les produits packagés:

Le produit packagé coûtera moins cher au client, s'il acquière chaque produit package individuellement. Comme son nom l'indique, ce produit associe plusieurs prestations bancaires et assurantielles dans un seul produit.

Nous pouvons citer comme exemple de packages:

- Package logement: alliant en crédit pour des travaux et assurances habitations.

- Le souscripteur peut effectuer des versements libres et désigner in bénéficiaire en cas de décès, remettre son contrat en garantie. Ce type de contrat est généralement réservé à une clientèle haute gamme.

- Les compagnes de vente promotionnelles, les compagnes radio et les tracs publicitaires ont contribué à la commercialisation de ces contrats en un laps de temps.

3.1. 3 / Les produits de prévoyance:

La particularité de ces produits par rapport à ceux des assureurs traditionnels réside dans la simplicité des questionnaires médicaux et la suppression des formalités médicales (des pratiques largement utilisées chez les assureurs traditionnels).

Les produits de prévoyance garantissaient le paiement d'un certain capital aux héritiers du défunt en cas de décès; Ce type de produit posait certains problèmes de leur vente (le banquier va évoquer à son client in évènement indésirable qui est la mort).

Nous pouvons citer comme exemple:

- "Le contrat d'assurance décès «Initial Valeur Prévoyance» distribué en 1990 par Prédicat (filiale du Crédit Agricole): garantissait le paiement d'un capital décès n plafonné à 200 000 francs aux héritiers ou aux bénéficiaires désigné.
- La GAV «Garantie contre les Accidents de la Vie»: contrat d'assurance distribué par les banques françaises en 2000 couvre les accidents de la vie. La GAV a permis de donner un nouveau souffle au marché des assurances de personnes"¹.

3.1. 4 / Les produits d'assurance de dommages:

Les contrats d'assurance Habitation et Automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires; pour diminuer au maximum les problèmes liés aux règlements des sinistres, les bancassureurs adoptés des stratégies visant à séparer la distribution des produits de la gestion des sinistres.

¹BENNADJI Tahar« Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Ecole supérieur de banque, 5^{ème} promotion, Décembre 2003, P 17.

- Package étudiant: alliant en crédit Etudiant, une assurance Habitation, la mise à disposition de moyens de paiement et une complémentaire Santé.
- Package Automobile: alliant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

3.1. 6 / Les principales caractéristiques des produits distribués par les bancassureurs¹:

- ∅ Tous les bancassureurs savent que la clé succès est avant tout de rester "**simple**"!
- ∅ Citons comme exemple Predica en France: "*Il faut proposer des produits simples, sans choix multiples*".
- ∅ Certains bancassureurs commercialisent des produits "complexe" mais le secret est : "*Pouvoir expliquer en des termes simples, le concept et la finalité de ce produit, même si sa nature est complexe*" Remarquons ça chez Predica.
- ∅ Le produit distribué doit être : «adapté au réseau bancaire»; avoir une «Sélection médicale aussi simple»;«standardisation des transactions».
- ∅ "*Il faut que le vendeur soit à l'aise et que l'acte de vente soit rapide*" prouvé par Cardif
- ∅ Selon la culture bancaire: "*un client qui n'est pas **accroché** la première fois est perdu*". Notion exercé beaucoup plus par Predica.
- ∅ "*Il faut faire en sorte que les produits d'assurance soient perçus comme complémentaires à leur offre initiale, et non concurrents*" estime M.Denis Wallerich, de BNP Paribas Assurances.
- ∅ "*Il est primordial de bien gérer l'intégration des nouveaux produits dans la gamme déjà existante*" afin d'éviter qu'une partie de l'épargne bancaire soit détournée au profit de l'épargne d'assurance" Edouard de Bonnafos Directeur Technique de Predica.

¹ MARJORIE CHEVALIER, CAROLE LAUNAY et Bérangère Mainguy, « La Bancassurance », Focus, Groupe SCOR oct 2005. Page 19

3.2/ Les expériences de bancassurance vécues dans certains pays:

La bancassurance est devenue un canal le plus apprécié pour la distribution des produits d'assurance à des divers marchés dans le monde.

En 20 ans, en France, les bancassureurs se sont arrogé 14% de part du marché global de l'assurance toutes branches confondues, moins en assurance-dommages avec 8% de part de marché, mais beaucoup plus en assurance-vie avec 60% de part de marché ou avec la GAV (Garantie des Accidents de la Vie) avec les 75 du marché.

Ces résultats sont le reflet de stratégies construites autour de plusieurs atouts dont dispose les banques face aux compagnies d'assurance traditionnelles à capitaux privés ou mutualistes, présentes depuis deux siècles pour les plus anciennes, mais aussi les MSI (Mutuelles Sans Intermédiaires), qui avait elles-mêmes percé sur les segments de l'assurance Auto et la MRH (Multirisque Habitation) depuis les années 1960, au d'occuper aujourd'hui 60% du marché de ces produits grand public.

Nous allons montrer des expériences de quelques pays de l'Union Européen pour lesquels la bancassurance était en exemple de succès à l'instar de la France et de l'Italie et autres pays, par la suite, on va préciser les causes de retard dans d'autres pays (Allemagne,), et quelque autres expériences.

3.2. 1 / La bancassurance en France:

"La France est sans aucun doute l'un des pays où la percée de la bancassurance a été une des plus spectaculaires. Predica, la filiale d'assurance vie du crédit agricole lancée en 1886, est devenue en deux ans la troisième entreprise d'assurance vie française, par le chiffre d'affaires"¹.

Le crédit Agricole (l'un des leaders sur le marché) a vite créé ses deux filiales assurance: Prédica pour l'assurance vie et Pacifica pour l'assurance de dommages.

¹ MARJORIE CHEVALIER, Carole LAUNAY et Bérangère Mainguy, «La Bancassurance», FOCUS GROUP SCOR oct 2005. P 27.

"En 2000, la bancassurance représentait 35% des primes d'assurance, 60% des primes d'épargne, 7% pour l'assurance dommages et 69% du chiffre d'affaires nouvelle épargne individuelle. Il reste le monopole du Crédit Agricole Mutuel qui détient 85% du marché de l'IARD et 26% du marché de l'assurance vie"¹.

Ce succès a fait de la France le plus grand marché de l'épargne individuelle en Europe et le premier marché de la bancassurance en termes de volume. Les banques françaises continuent d'innover et de conquérir de plus en plus de parts de marché.

Les facteurs qui ont favorisé le développement de la bancassurance sont:

- Une fiscalité attractive;
- Un réseau bancaire très dense et proche de la clientèle;
- La faiblesse des agents autonomes pour la vente des produits d'assurance,
- Le scepticisme croissant des français à l'égard de leur système de prévoyance sociale;
- La non soutenabilité à long terme du système de retraite.

3.2. 2 / La bancassurance en Allemagne:

«**Allfinanz**» ou «Tout finance»: le terme utilisé par les Allemands pour définir la bancassurance. Entre 1992 et 1999 la part de marché des banques est de 1% à 18% (mais le marché reste toujours dominé par les agents généreux); pourtant la bancassurance existait en Allemagne depuis 1922.

Le faible succès de la bancassurance en Allemagne s'explique par:

- Le conservatisme de la clientèle en matière de services financiers et son attachement aux réseaux de distribution traditionnels;
- La durée des contrats d'assurance automobile proposés par les assureurs allemands oscille 5 et 10 ans;

¹ CHEVALIER M, GOUALOU O, FENELONS S , «La Bancassurance dans le monde: une réalité contrastée», SCOR, Février 2003, P2.

- Le fait que les produits d'assurance vie qui mixent les produits d'assurance ne soient pas défiscalisés ne facilite pas leur souscription.

3.2. 3 / La bancassurance en Grande Bretagne:

Le modèle de bancassurance anglo-saxon ne facilite pas la prolifération de l'activité assurance au sein de la banque.

Les accords se font dans la plupart des cas entre "Deux Egaux" ce qui ne facilite pas le mariage entre les deux entités et pose énormément de problèmes en matière de culture et de stratégie d'entreprise.

Les principales raisons de la faiblesse de bancassurance en grande Bretagne sont:

- Forte concurrence à l'intérieur du marché;
- Une clientèle traditionnelle peu fidèle;
- Les produits offerts par les bancassureurs ne sont pas meilleurs que ceux des assureurs.

3.2. 4 / La bancassurance en Italie:

La bancassurance en Italie est caractérisée par la rapidité de son développement. La loi "Amato" autorise aux banques de détenir des participations dans compagnies d'assurance ne date que 1990, les accords commerciaux entre les deux industries ont existé depuis la deuxième moitié des années 1980." Un contexte fiscal favorable aux produits d'assurance vie, adopté entre 1995 et 1998, combiné avec un important réseau bancaire jouissant d'une bonne image de marque a fait passer la part de marché des bancassureurs en assurance vie de 8% en 1992 à 63% en 2002"¹.

3.2. 5 / Les USA et la bancassurance:

Aux Etats-Unis, il existe très peu de partenariats entre banquiers et assureurs. Ceci est dû à

- l'absence d'un système d'information commun;

¹ BELKHAMSA Sonia, BELKADI Djedjiga, « Bancassurance: Concept, réalité et perspectives de son développement en Algérie », Université MOULOUD MAMMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2012/2013, P53.

- Le système de cloisonnement strict des activités adopté par les USA juste après la grande dépression;
- "Aux Etats-Unis, avant la signature du Gramm-Leach-Bliley Act en 1999, la bancassurance n'était pas autorisée. Toutefois, malgré la suppression des restrictions à l'encontre des banques opérant dans le domaine de l'assurance, les ventes de produits d'assurance par les banques étaient insignifiantes"¹.
- **En Amérique latine:** dans les pays comme le Mexique, le Brésil, l'Argentine et le Chili, les banques ont exploité les réformes récentes de déréglementation pour proposer des produits d'assurance à leurs guichets.
- **Au Brésil:** Les banques commercialisent des contrats de retraite privés. Des partenariats avec des assureurs domestiques mais aussi étrangers ont été établis.

3.2. 6/ La bancassurance en Asie:

Les réglementations se sont également assouplies dans le sens d'une diversification des vecteurs de vente des produits d'assurance. "**En Thaïlande**, les compagnies d'assurance peuvent à présent payer des commissions aux banques. Bank of Asia et American International Insurance dont le nouveau directeur Général table sur une progression annuelle de 20% sur les cinq prochaines années, grâce notamment à la bancassurance"². **Au Japon**, "depuis 1998, les compagnies d'assurance ont la possibilité de créer leur filiale bancaire, le marché a été partiellement ouvert aux banques japonaises en avril 2001, depuis 2001, les banques sont autorisées à distribuer des produits d'assurance non-vie"³. **En Corée du Sud**, la bancassurance est autorisée depuis 30 août 2003"⁴. **En Chine**, "le marché de l'assurance y est encore très jeunes mais les chiffres de croissance sont déjà impressionnant: les primes d'assurance de ce marché ont atteint 47 milliards de dollars en 2003"⁵.

¹BELKADI Saliha « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Magister en Monnaie-Finance-Banque, Université MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU, p62.

^{2,3,4,5} MARJORIE Chevalier, Carole LAUNAY et Bérangère Mainguy, «La Bancassurance», FOCUS GROUP OCT 2005, p31.33.

3.1. 7 / La bancassurance en Tunisie (très utile à l'Algérie vu l'existence de plusieurs facteurs communs entre les deux pays):

" La loi n°2002-37 du premier avril 2002, dans son article 69, paragraphe 4 autorise expressément les banques à distribuer pour le compte d'une compagnie d'assurance des produits d'assurance dont la liste fût arrêtée du Ministre chargé des Finances"¹.

La Tunisie a vu en la bancassurance un instrument de développement et de promotion de l'assurance notamment dans les branches où les assureurs traditionnels n'ont pas réussi. Mais l'expérience des banques tunisiennes en matière de bancassurance est bien antérieure au premier avril 2002, date de la promulgation de la loi n°2002-37 portant modification du Code des Assurances. En effet, les compagnies d'assurance ont toujours sollicité les banques pour développer une certaine catégorie d'affaires. Cela nous laisse penser que ce sont les compagnies d'assurance qui sont à l'origine du rapprochement dans le cadre de la bancassurance en Tunisie.

L'année 2000 a connu le lancement de plusieurs produits:

- ✓ Assurenfant (Rente éducation) et assurfamille (Temporaire décès) par le GAT et la BIAT.
- ✓ Individuelles accidents par la CTAMA et la BNA.
- ✓ Retraité plus par Amen Bank et Hayett.

De même, d'autres banques ont conclu des conventions, à l'instar de la STB et la STAR, pour garantir les prêts bancaires en cas de décès de l'emprunteur.

«Nous ne disposons pas de statistiques relatives au volume des affaires réalisées dans ce cadre. Mais, tout nous fait croire que le succès n'est pas retentissant sauf, bien entendu quand l'octroi du prêt est conditionné par la souscription de l'assurance».

A priori, dans les pays où la bancassurance s'est peu imposée, souvent les clients n'ont pas la démarche régulière et naturelle de visiter leur banquier; mais ce constat ne peut être généralisé à tous les cas.

¹ BENNADJI Tahar «Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Ecole supérieur de banque, 5^{ème} promotion, Décembre 2003,p24.

3.3/ Quels sont les facteurs clés pour vendre avec succès des polices d'assurance vie à travers un réseau bancaire?

La bancassurance est un "business model" combinant les activités de banque et d'assurance; le concept principalement utilisé dans les pays développés et serait seulement en train d'apparaître et de se mettre en place dans les pays en voie de développement. Succès évident sur de nombreux marchés tels la France, l'Espagne ou l'Italie, elle demeure, portant marginale dans d'autres pays. Pourtant, il n'est pas si simple de savoir pourquoi elle ne se développe pas de la même façon partout. Car les clés du succès sont nombreuses, hétérogènes et parfois surprenantes!

Les histoires et cultures de chaque pays entrent en jeu et parfois en opposition avec les études réalisées sur cette question.

3.3.1 /L'environnement du pays concerné(La réglementation):

La fusion banque/assurance n'est pas le fruit du hasard. Une telle vente couplée permet de réduire la relation coût/chiffre d'affaire par rapport à une banque et une assurance traditionnelle. Les coûts de publicité peuvent être réduits: elle peut attirer le client qui cherche à trouver une banque et lui proposer, en plus, des produits d'assurance, et inversement.

Les avantages fiscaux peuvent inciter fortement les consommateurs à investir dans un produit d'assurance vie ou de retraite plutôt qu'un autre. Des changements de législation en la matière peuvent influencer de façon positive ou négative les ventes d'un produit.

Citons **l'exemple français**: "Les lois de finances pour 1998 et 1999 ont réformé le régime fiscal de l'assurance vie, réduisant les avantages fiscaux dont pouvaient bénéficier certains contrats de capitalisation. La loi pour 1998 a limité l'exonération d'impôt sur les plus-values, à certains montants, pour les produits dont pouvaient bénéficier certains contrats de capitalisation. La loi pour 1998 a limité l'exonération d'impôt sur les plus-values, à certains montants, pour les produits dont la durée excède 8ans. La loi de 1999 a modifié le régime d'exonération des droits de succession dont

bénéficiaient certains contrats d'assurance vie. Ce changement de réglementation fiscale a rendu moins attractifs ces produits et une baisse notable d'environ 15% des ventes de produits d'assurance vie de cette catégorie a pu être constatée dès la fin 1998¹.

En ce qui concerne la réglementation, il est bien évident qu'une législation favorable, ne limitant pas les possibilités des banques à prendre des participations dans des compagnies d'assurance ou à créer leur propre assureur, et où il n'existe pas ou peu de restrictions appliquées à la vente de produits d'assurances par le réseau bancaire, va permettre à la bancassurance de se développer plus facilement et plus rapidement.

Quelques exemples:

En **Italie**: c'est grâce à la loi "Amato du 30 juillet 1990 " et aux directives qui ont suivi que la bancassurance a réellement pu démarrer. Elle peut, depuis cette date, adopter l'une des trois formes juridiques suivantes:

- Prise de participation d'une banque dans une compagnie d'assurance, ou vice versa;
- Création d'une filiale commune à une banque et une compagnie d'assurance;
- Distribution par une banque de polices d'assurance d'un ou plusieurs assureurs partenaires.

En **Corée du Sud**: Ce pays, "7^{ème} marché mondial par le volume de primes d'assurance vie, a été, jusqu'à récemment, complètement écarté de tout développement en bancassurance. La raison en est simple: Le réseau de distribution bancaire pour les produits d'assurance n'a été autorisé qu'en 2003, mais il s'agira d'une libéralisation progressive en plusieurs étapes, dont l'issue est initialement prévue pour avril 2007. A ce jour, peu de produits sont proposés à la vente et certains points de la loi entravent encore largement un développement serein: les contrats d'exclusivité entre banques et assureurs sont interdits et plusieurs partenariats, qui avaient été pré-conclus entre banques et assureurs, se sont vus ainsi contrariés².

^{1, 2} MARJORIE Chevalier, Carole LAUNAY et Bérangère Mainguy, « La bancassurance », FOCUS GROUP SCOR oct 2005, p 9.

3.3. 2 /L'image sur le marché:

Le succès de la bancassurance en France, en Espagne et en Italie est dû essentiellement à la bonne image des banques, aux relations privilégiées qu'elles entretiennent avec les clients et à la proximité de leur dense réseau.

Dans des pays comme 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.

Les "**Pays anglo-saxons** n'ont pas cette habitude et réalisent la plupart de leurs transactions bancaires via Internet ou téléphone. Et l'on constate justement que c'est dans ces pays que la bancassurance n'a pas réussi à s'implanter de façon significative.

Notons également l'exemple de l'**Allemagne**, où "les banques ont un réseau fragmenté. Elles sont souvent organisées en petites caisses d'épargne plus ou moins autonomes. Ceci ne leur permet pas d'avoir une position forte, ni une image affirmée sur le marché et on constate de fait une pénétration faible de la bancassurance"¹.

3.3. 3 /Le réseau de distribution:

Pour parvenir au succès, on doit prendre en considération, l'implantation géographique qui doit être structurée et dense. Il est évident qu'un nombre de point de vente, propres à apporter aux clients ou prospects une proximité géographique et humaine, va faciliter la relation banquier/ consommateur, et donc permettre d'accroître les chances de vendre.

La proximité avec le client est une force et un facteur primordial à la mise en place de la relation et la confiance et donc la fidélité de la clientèle.

En **Espagne** par exemple, "malgré un nombre limité de banques opérant sur le marché, celles-ci possèdent un réseau extrêmement important (probablement le plus dense d'Europe) et d'une grande efficacité"².

^{1, 2} MARJORIE Chevalier, Carole LAUNAY et Bérangère Mainguy, « La bancassurance », FOCUS GROUP SCOR oct 2005, p10.

Conclusion

La bancassurance n'est pas un épiphénomène financier. Son succès dans de très nombreux pays, dès lors que la dérégulation du secteur financier autorise les liens croisés entre les secteurs de la banque et de l'assurance, suggère l'existence de fondamentaux. L'analyse empirique des évolutions financières au cours des 20 dernières années confirme l'existence de ces fondamentaux.

Dans un pays comme la France, la bancassurance s'est affirmée progressivement au cours des années 1980 et 1990 comme l'un des acteurs principaux de l'assurance-vie. Elle a émergé plus tardivement dans l'assurance dommage, mais constitue de plus en plus un acteur incontournable du secteur. La bancassurance joue un rôle dominant dans l'assurance-vie française où elle détient une part de marché à 60% des encours. Dans l'assurance dommage, elle a un rôle plus modeste puisqu'elle ne représente que 8% des encours.

La bancassurance est aussi forte dans de nombreux autres pays européens. Elle représente ainsi 82% du marché de l'assurance-vie portugaise, 66% de l'assurance-vie espagnole, 56% des marchés Italien et belge. La percée de la bancassurance dans ces pays est remarquable dans la mesure où les barrières aux activités croisées entre la banque et l'assurance n'ont été levées qu'au cours des années 1990.

Exception notable, l'Allemagne, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et les Etats-Unis demeurent relativement à l'écart de ce mouvement. Au Royaume-Uni, la part de marché des bancassureurs est en chute et ne s'élève plus qu'à 12% en raison tant de la rigueur des règles de commercialisation que l'avantage comparatif détenus par les assureurs traditionnels dans le conseil financier. Aux Etats-Unis, la bancassurance est encore plus limitée, du fait de l'interdiction faite aux banques de mener des activités d'assurance. Dans ces pays, le paysage ne devrait pas changer fondamentalement dans les prochaines années.

L'association des activités bancaires et des activités d'assurance n'est le produit ni du hasard, ni de la volonté de puissance de quelques dirigeants bancaires, ni d'arbitrages réglementaire ou fiscaux. Elle est fondée sur forte logique industrielle et financière. D'une part, elle est source d'économies d'échelle ainsi que d'opportunités techniques et commerciales nouvelles, d'autre part, elle diversifie et réduit les risques des métiers financiers.

Introduction

Les Banques et Les assureurs doivent sopeser les avantages et les inconvénients de la bancassurance.

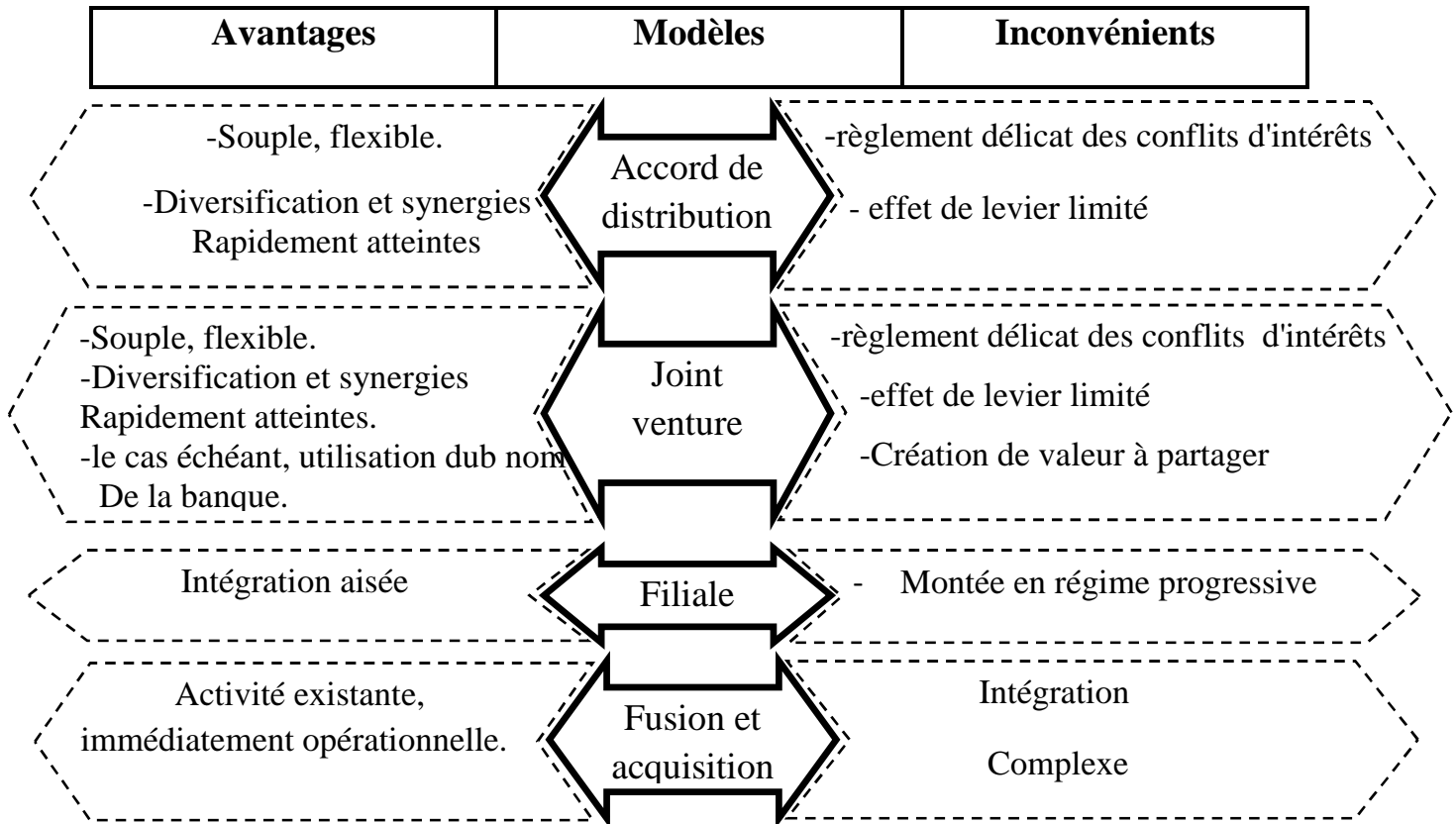


Schéma: différents modèles de bancassurance/ avantages et inconvénients. conception personnelle.

Le choix d'un modèle approprié est en fonction de l'environnement culturel et réglementaire spécifique du pays concerné, un modèle plus intégré permet généralement une plus grande marge de manœuvre pour rationaliser les coûts et une efficacité opérationnelle accrue. Par contre, ces avantages peuvent être atténués par une complexité croissante dans d'autres domaines.

Le deuxième chapitre analysera Les apports de la bancassurance pour les participants à la réussite de ce mode de distribution ainsi, montrera dans une deuxième section les effets pervers et les limites de la bancassurance.

Section1:Les apports de la bancassurance pour les participants à la réussite de ce modèle.

Le succès de la bancassurance en Europe nous laisse penser qu'elle est utile au niveau microéconomique et macroéconomique, et qu'elle a servi le consommateur, le banquier et l'assureur et voire même l'État.

Nous allons consacrer cette section à l'analyse des divers apports de la bancassurance pour les banques, les compagnies d'assurance et les clients.

1.1/ Les apports de la bancassurance pour les banques¹:**1.1. 1/ La rentabilisation des ressources:****1.1/ L'économie de coûts et l'amortissement des charges fixes:**

- ↪ La banque dispose d'un réseau très dense, une gamme de produit très large pour vendre des produits d'assurance; ces instruments permettront d'amortir les charges fixes et pourront améliorer la productivité et la rentabilité globale de la banque.
- ↪ Grâce aux réseaux de distribution, la banque n'individualise pas les charges; les frais généraux sont consolidés dans les charges de fonctionnement annuelles de la banque.
- ↪ Le coût d'intégration est marginal d'une activité supplémentaire (si on considère que l'assurance n'est pas consommatrice de coûts variables); cela permet aux banques de réduire le coût moyen (qui est inverse du volume d'activité) et d'amortir les frais fixes très élevés.

1.2/ Les Commissions:

A titre de rémunération et pour son rôle de distributeur, la banque reçoit des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime ou une part des résultats techniques réalisés.

¹ Daniel-Jean Pierre, «Les enjeux de la bancassurance», Edition Verneuil, Paris, 1995, pp 136 et 137.

Si, la compagnie d'assurance est la filiale de la banque, cette dernière recevra d'elle des bénéfices réalisés, comme dividende. Ces volumes de capitaux contribuent à améliorer les résultats de la banque.

A titre d'exemple, Natio-Vie la filiale de BNP a distribué, en 1993, 375 millions de franc de commissions, à titre de rémunération de son réseau de distribution sur un chiffre d'affaires de 11 milliards de francs (3,41% des primes encaissées).

1.3/ Les effets de taille et de gamme:

- ➔ La bancassurance peut donner naissance à un conglomérat financier avec une taille considérable; lui conférant un pouvoir de négociation sur le marché avec les partenaires sociaux et même avec l'Etat.
- ➔ L'effet de taille produit des économies d'échelle:" La baisse des coûts moyens avec le volume d'activité, elles sont de l'ordre de 2%, contre 10% à 15% lorsque deux banques ou deux sociétés se rapprochent"¹.
- ➔ Fournir à la fois plusieurs prestations, permet à la banque de réaliser des économies de gamme. Le prix global de l'ensemble des prestations réalisées auprès d'un seul prestataire de service devrait être inférieur à celui en provenance de plusieurs offreurs spécialisés qui ne proposent qu'une prestation déterminée.

1.4/ La rentabilisation des ressources humaines:

- ➔ La diversification vers l'assurance permettra à la banque de mieux occuper son personnel et d'augmenter sa productivité même si la distribution de produits d'assurance n'est pas consommatrice de main d'œuvre.
- ➔ La bancassurance offre au personnel, une nouvelle possibilité d'évolution de carrière et un moyen de sortir de la routine.

1.1. 2: La fidélisation de la clientèle:

La fidélité d'un client à son prestataire de services augmente avec l'accroissement des contrats souscrits.

¹ keren vered, « la bancassurance », Edition Que sais-je? Paris, 1997, p 28.

- ↳ L'Assurance permet à la banque d'augmenter le nombre de produits acquis par le même client qui 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 fidélisant.

«Selon différents experts, à partir du troisième contrat la fidélité du client peut être jusqu'à sept fois plus importante qu'avec un seul produit»¹ .

- ↳ L'approche globale du bancassureur qui permet de mieux couvrir les besoins de la clientèle avec une qualité de service de plus en plus meilleure, augmente sensiblement la satisfaction du client et renforce sa confiance et son attachement à son **banquier assureur**.

1.1.3/ Un moyen de diversification:

Même si les fondements communs de l'activité bancaire et l'activité d'assurance sont les mêmes, les banquiers et les assureurs ont une appréhension différente du temps et une sensibilité complémentaire au taux d'intérêt, ce qui peut constituer une source de diversification pour les deux métiers.

3.1/ Une appréhension complémentaire du temps:

- ↳ Les périodes de souscription et de fortes croissances, dans la branche vie pèsent lourd sur le bilan des assureurs qui sont appelés à verser des commissions très élevées, à titre de rémunération de leur réseau de distribution, ce qui cause une dégradation de leurs comptes d'exploitation. Les résultats commenceront à s'améliorer avec l'entrée des produits financiers des placements.
- ↳ Les périodes de charges et de produits sont opposées chez les banquiers avec un risque de défaillance de plus en plus grand à terme du fait des aléas et des impondérables liés à la conjoncture économique future.
- ↳ Durant les phases de conjoncture économique favorable où les institutions accroissent leur chiffre d'affaires, les résultats de la banque vont s'accroître

¹ keren vered, « la bancassurance », Edition Que sais-je? Paris, 1997, p87.

- ↳ immédiatement, alors que ceux de l'assurance vont se dégrader. L'inverse se produira plus tard puisque, le profit de la banque ira en diminuant alors que celui de l'assurance augmentera. Ce mécanisme nous démontre la complémentarité entre les deux institutions.

3.2/ Une sensibilité complémentaire au taux d'intérêt:

Selon Mr KEREN Vered, les périodes d'inflation et de désinflation produisent des effets opposés pour les banques et les compagnies d'assurance¹:

→ **Pour les Banques:**

- ↳ **La période d'inflation:** est favorable aux banques notamment dans le domaine de l'octroi du crédit; en effet, le poids relatif des annuités dues par les clients devient moins lourd du fait des revalorisations des revenus ce qui encourage les clients à demander de plus en plus de prêts longs pour financer surtout des acquisitions immobilières et pour maintenir leur niveau de vie.
- ↳ Les périodes d'inflation permettent d'accroître le chiffre d'affaires qui va venir face à l'alourdissement des charges des banques.
- ↳ La période d'inflation n'est pas suivie d'une revalorisation adéquate des salaires (l'effet inverse pourrait se réaliser): la hausse des prix entraîne la hausse de la part du revenu des ménages consacré à la consommation, ce qui diminuera leur capacité d'endettement voire même leur capacité à rembourser les emprunts antérieurs. Cela nous laisse penser que les périodes d'inflation ne sont pas toujours favorables aux banques.
- ↳ **Les périodes de désinflation:** causent une stagnation de l'activité de distribution de crédit; une partie de la clientèle sera tenter de rembourser par anticipation leur prêts ou demander de renégocier les taux.

→ **Pour les Compagnies d'Assurance:**

- ↳ **La période de désinflation:** est très favorable à l'activité assurance. L'investisseur institutionnel obéissant à des impératifs de prudence: l'assureur

¹keren vered, « la bancassurance », Edition Que sais-je? Paris, 1997, p21 à 26.

- ↳ investit la majeure partie de son portefeuille en obligations à taux fixes (environ 70% des encours).
- ↳ En période de désinflation, les taux des nouvelles émissions obligataires baisseront produisant stricto facto la hausse des cours des anciennes obligations; l'assureur verra son portefeuille d'obligations anciennes revaloriser à la hausse dans la mesure où il se trouve avec un important portefeuille d'obligations anciennes qui obtiennent un fort rendement.
- ↳ En assurance dommage: le rapport entre les indemnités à payer aux bénéficiaires et les primes déjà encaissées devient favorable à l'assureur et la valeur absolue des indemnités à payer au moment du règlement d'un sinistre baissera ce qui augmente les résultats des assureurs.
- ↳ **La période d'inflation**: est défavorable pour les deux branches (assurance vie et dommage):

- ✓ **la branche vie** connaîtra un ralentissement des souscriptions dû au fait que les contrats à taux garanti offrent un taux de rendement inférieur aux d'intérêts applicables sur le marché.

Les effets de L'inflation touchent aussi les anciens contrats car les souscripteurs tenteront d'exiger le rachat de leurs contrats, ce qui est totalement leur droit (malgré les pénalités éventuelles et les pertes en matière fiscales).

- ✓ **La branche dommage**: à cause de l'inversion du cycle d'exploitation (En assurance, le cycle d'exploitation est inversé. En effet la rémunération précède la prestation. Le coût exact de la prestation ne sera connu qu'à terme) la valeur relative des provisions constituées pour faire face aux sinistres éventuels va diminuer et les primes encaissées peuvent s'avérer insuffisantes pour mutualiser les risques. Ce qui peut causer un déficit de la branche.

L'activité bancaire et assurantielle dissimulent plusieurs éléments complémentaires et le rapprochement des deux métiers permettra une réelle diversification pour les deux entités. Jean Pierre Daniel, considère « **la bancassurance comme étant la première expérience de réussite de diversification des banques** ».

La proximité des deux métiers a assuré la réussite de plusieurs stratégies de diversification de type bancassurance ce qui a démontré qu'une institution aussi traditionnelle que la banque peut en quelques années, s'ouvrir suffisamment pour développer un autre métier.

1.1. 4/ Le renforcement des fonds propres:

La plupart des stratégies de bancassurance, passent par une création d'une filiale ou une acquisition d'une compagnie d'assurance existante par des prises de participations croisées entre une banque et une société d'assurance. Ces investissements en capital *produisent des effets de levier très importants qui confèrent aux deux entités une plus grande capacité d'élargir leurs activités.*

A titre d'exemple, dans le cadre d'une stratégie bancassurance, "une banque et une compagnie d'assurance procèdent à des participations croisées de 800 millions d'euros. Cette opération permet à la banque d'augmenter ses engagements de 10 milliards d'euros et à la total de 20 milliards d'euros alors que l'apport réel en capitaux des deux institutions est nul, car les entrées et les sorties de fonds pour chacune sont égales"¹.

1.2/ L'apport de la bancassurance pour les compagnies d'assurance:

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

1.2. 1/ L'accès à une large clientèle:

- ↳ La bancassurance procure à la compagnie d'assurance une filiale ou partenaire de la banque, 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.

¹BENNADJI Tahar « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », Ecole supérieure de banque, 5^{ème} promotion, Décembre 2003, p34.

- ↳ Les produits d'assurance disponible aux guichets de la banque bénéficient du label de la banque et son image ce qui pourrait faciliter leur vente; car les clients ont tendance à penser que le produit d'assurance acquis est aussi un produit de sa banque dans la mesure où il a été acquis auprès de son guichetier, a qu'il fait totalement confiance.
- ↳ L'assureur peut prendre connaissance des bases de données clientèle des banques.
- ↳ Les coûts de l'information seront réduits et l'appréciation du risque sera meilleure.
- ↳ Le banquier qui connaît mieux ses clients est plus apte à leur proposer les produits d'assurance qui leur conviennent le mieux au moment voulu. La compagnie d'assurance verra chiffre d'affaires augmenter et sa rentabilité améliorer.

1.2. 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 mauvaises situation financière sont généralement plus sujettes à certains sinistres, notamment aux incendies. Car les difficultés financières Obligent ces entreprises à réduire, les dépenses relatives à la prévention et à la maintenance ce qui constitue une source d'augmentation des risques.
- ↳ Nous pouvons prendre l'exemple d'un client dont les ressources sont très modestes qui demande de souscrire une garantie décès très important. Ce comportement suspect du client ne pourra être détecté sans la bonne connaissance de la surface financière du client.

1.2. 3/ Le renforcement des fonds propres:

- ↳ Les investissements en capital de la banque dans la compagnie d'assurance filiale ou partenaire produisent un effet de levier très important qui procure à la compagnie d'assurance une capacité de développement énorme de ses activités.
- ↳ En dehors de l'effet de levier que procure la prise de participation croisée, la banque peut aider sensiblement la compagnie d'assurance durant les périodes de forte croissance par divers moyens notamment par la souscription des Titres Subordonnés à Durée Indéterminée qui sont des quasi-fonds propres fonctionnant comme des obligations. Nous pouvons prendre l'exemple du Crédit Lyonnais, a fait augmenter les fonds propres de sa filiale de 250 millions de francs français en l'introduisant au second marché.

1.2. 4/ 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 la baisse des coûts de distribution, comme conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution bancaire.
- ↳ La bonne sélection des risques, examinée en haut, contribue aussi à l'amélioration de la rentabilité.

1.3/ Les enjeux de la bancassurance pour les clients:

Les apports de la bancassurance peuvent être résumés en deux principaux points:

- ↷ Une amélioration de la qualité des prestations.
- ↷ Une meilleure rentabilité des placements.

1.3. 1/L'amélioration de la qualité des prestations:

Sous l'angle de l'amélioration de la qualité des prestations envers les clients, nous pouvons citer:

↪ **1.1/La commodité d'accès:** le fait de pouvoir acquérir les divers produits d'assurance auprès de son guichetier d'habitude constitue un avantage terme de facilité d'accès, et une économie de temps et d'énergie, même si l'on n'est pas dans le domaine des achats répétitifs des produits de consommation courants. La multiplication des risques de la vie courante poussera les agents économiques, entreprises et ménages, à se rendre davantage chez leur banquier assureur et les gains de temps et d'énergie seront de plus en plus importants surtout dans les régions lointaines où la chance de trouver une banque ou un bureau de poste est plus forte que celle de trouver un assureur.

↪ **1.2/La simplicité et la lisibilité des produits:** Avant l'ère de la bancassurance, les assureurs traditionnels distribuaient les fameuses Mixtes où le client reçoit au terme du contrat un capital s'il est vivant, et s'il décède avant le terme, ses héritiers ou les bénéficiaires désignés recevront un capital en principe équivalent. L'assuré ne pouvait savoir ni la part de la prime versée affectée pour couvrir l'un ou l'autre risque ni le montant réellement investi de son épargne.

Les bancassureurs ont préféré séparer entre le volet épargne et le volet prévoyance pour avoir plus de clarté. Ils ont ainsi distribué des capitaux différés dont la composante assurance passe presque inaperçue et se réduit à la contre-assurance associée. La simplicité et la clarté étaient de rigueur: les contrats d'assurance étaient très lisibles voire plus lisibles que les contrats sur les produits bancaires traditionnels, aussi paradoxal que soit-il; les chargements appliqués sont mis à la disposition de la clientèle qui peut à tout moment identifier la part de son épargne réellement investie.

↪ **1.3/L'amélioration de l'offre:** la bancassurance a permis d'améliorer la qualité de l'offre tant sur la plan qualitatif que le plan quantitatif.

✓ Sur le plan quantitatif:

- les bancassureurs ont contribué à étoffer la gamme des produits offerts notamment en produits d'assurance vie à dominante financière.

-Le client peut trouver des produits de sur-mesure qui conviennent parfaitement à sa situation et à ses attentes personnelles.

✓ Sur le plan qualitatif:

-L'innovation des bancassureurs a donné aux clients la possibilité d'avoir une meilleure offre avec des contrats d'assurance vie à versement libre permettant à l'assuré d'avoir une certaine souplesse face à ses difficultés financières.

-Certains contrats prévoyaient des participations substantielles aux bénéfices et des possibilités de rachat, à tout moment, sans pour autant subir des pertes substantielles sur l'épargne investie, à l'exception de celle liée à la fiscalité.

-Les bancassureurs ont associé à leurs nouveaux produits IARD plusieurs prestations complémentaires: la prise en charge de certaines annuités de remboursement du crédit octroyé pour l'acquisition du bien objet du contrat d'assurance (voiture, habitation,.....); les garanties concernant le déménagement et le prêt d'une voiture pendant la période de réparation du véhicule objet du contrat, suite à la survenance d'un évènement couvert par le contrat d'assurance.

↪ **1.4/ L'amélioration du service après vente:**

↳ Les bancassureurs, en répondant aux attentes de leur client, ont mis en place des plates-formes pour le règlement des sinistres à l'exemple des plates-formes téléphoniques (Call Centers) mises en place pour le règlement des sinistres automobiles.

- ↳ Lors de la souscription d'un contrat d'assurance automobile, un numéro vert est remis au client, auquel il devrait appeler en cas de sinistre, pour demander le règlement.

Selon Mr Jean Pierre Daniel: «90% des sinistres Automobile sont réglés par les Call Centers et les Indemnisations sont versées au client avant même le règlement de la facture de réparation du garagiste. Les clients aussi bien que les banquiers sont satisfaits de la qualité du service rendu et les cas de fraudes sont très rares»¹.

- ↳ Les banques qui ont mis en place un Call Center arrivent à régler 90% des sinistres sans avoir un contact physique avec le client, les 10% qui restent sont généralement des cas très complexe que la voie téléphonique ne peut pas prendre en charge, dès lors ils sont pris en charges par des spécialistes.

1.3. 2/ Une meilleure rentabilité des placements:

- ✓ 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'il effectue. Cette facturation au coût marginal était vivement critiquée par les assureurs traditionnels qui la considéraient comme une sorte de concurrence déloyale dans la mesure où ils ont un réseau de distribution dédié à la distribution des seuls produits d'assurance pour lesquels l'application d'une rémunération au coût marginal serait impossible. De leur côté, les banquiers déclarent qu'ils répercutent l'intégralité des coûts sur les produits y compris le coût des infrastructures.
- ✓ Macro-économiquement, la vente au coût marginal constitue l'essence même de la diversification de l'offre sans laquelle la bancassurance n'aura pas de raison d'existence.
- ✓ La vente au coût marginal ne constitue pas la seule cause de cette différenciation de tarifs. Prendre l'exemple de France, les banques ont abrogé la pratique des commissions escomptées (un mode de rémunération du vendeur qui consiste à faire payer par anticipation à l'assuré un certain nombre de

¹ <http://www.amazone.fr/>... Bancassurance... ;Date de consultation: 17/10/2016 à 13h:25.

commissions qu'il est sensé payer annuellement durant toute la durée du contrat). Ces commissions sont une pratique largement répandue chez les assureurs traditionnels et qui gravait lourdement la rentabilité de leurs produits notamment les mixtes.

- ✓ Les banques ont adopté un système de rémunération transparent qui consiste à prélever régulièrement une multiplicité des petites commissions à titre de rémunération.
- ✓ L'une des clés de succès des bancassureurs réside dans ce mode de rémunération simple, transparent et compréhensible par le client. Car, il est plus facile d'expliquer à un assuré que 5% de ses versements seront prélevés à titre de rémunération du réseau de distribution, que lui dire, que la moitié de sa première prime était absorbée par les commissions des intermédiaires.
- ✓ La branche IARD a aussi connu divers bouleversements, et des améliorations tant sur le plan qualitatif que quantitatif. La pression sur les prix était telle, que la rentabilité de la compagnie d'assurance se trouve sérieusement menacée notamment en assurance automobile.
- ✓ Dans le marché britannique, les commissions escomptées sont restées pratiquées surtout par les Buiding Societies dans les contrats «Endowment mortgage» sur les crédits hypothécaires (une mixte garantissant le remboursement in fine du crédit objet du contrat. Cet escompte de commissions peut s'avérer très pénalisant pour l'emprunteur s'il décide d'interrompre son contrat.
- ✓ Les inclusions d'office et les ventes subordonnées constituent les seuls points sur lesquels les clients pourraient émettre des réserves.

1.4/Les avantages de la bancassurance**4. A/Pour l'assureur**

- ✓ Grâce au nouveau réseau de distribution, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et atteint des clients jusqu'ici difficiles d'accès. Ceci est bien entendu un avantage primordial qui suffit, à lui seul, à convaincre un assureur de développer des accords avec une banque;
- ✓ L'assureur a l'opportunité de varier ses modes de distribution, afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique. La diversification permet de limiter les risques;
- ✓ L'assureur bénéficie souvent de la bonne image et de la confiance que l'on témoigne plus spontanément aux banques;
- ✓ L'assureur a l'avantage également de la réduction des coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels, puisque le réseau de vente est en générale le même pour les produits d'assurance.
- ✓ Un assureur peut s'implanter rapidement sur un nouveau marché, en utilisant le réseau existant d'une banque locale.

4.B/Pour la banque

- ✓ En premier lieu, la banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau flux de revenus et de diversifier son activité. Avantage d'autant plus réel que le début des années 90 a révélé une augmentation de la concurrence entre les institutions financières et une diminution de la marge financière des banques et donc la nécessité de trouver une nouvelle activité;
- ✓ La banque devient une sorte de "supermarché" un fournisseur unique, le "one-stop-shop" de services financiers, où le client peut trouver réponse à tous ses besoins, qu'ils soient financiers ou d'assurance. Ainsi la banque peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients;
- ✓ Les coûts de distribution peuvent être considérés comme marginaux puisque, dans la plupart des cas, ce sont les employés de la banque eux-mêmes qui proposent à la vente les produits d'assurance. Le modèle "one-stop-shop" permet, entre autres, de mieux exploiter le réseau et d'augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant.

4. C/Pour le Consommateur

- ✓ Comme évoqué dans les avantages pour la banque, le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers, du fait d'une banque qui propose à la fois des produits bancaires et des produits bancaires et des produits d'assurance;
- ✓ Les coûts de distribution étant réduits par rapport à un réseau de distribution traditionnel, le consommateur peut, la plupart du temps, bénéficier de produits d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels. Les modes de règlement des primes sont en outre simplifiés puisque celles-ci sont directement prélevées sur le compte bancaire;
- ✓ La relation privilégiée qui peut exister entre un client et son banquier permet d'obtenir une meilleure adéquation entre les besoins du client et les réponses qui lui sont apportées.

4.D/Pour le législateur

- ✓ Les autorités de contrôle ou le gouvernement lui-même ont pour rôle de légiférer pour que les risques pris par les établissements financiers de leur pays soient maîtrisés et gérés activement, et ce de façon à préserver la bonne santé du système financier d'un Etat. Il peut cependant exister ces chocs hors du contrôle des gestionnaires individuels et collectifs et qui peuvent affecter le système financier dans son ensemble. Ces risques sont ce que l'on nomme le "risque systémique".
- ✓ La bancassurance peut être un moyen, pour les établissements financiers, de limiter ce risque systémique car la banque diversifie ses sources de revenus et rend ainsi son activité plus stable et donc plus sûr aussi pour les clients.
- ✓ Certaines autorités estiment au contraire qu'un excès de libéralisation des systèmes financiers d'un pays peut engendrer une augmentation du risque systémique. C'est pourquoi, dans de nombreux pays encore, les banques ne peuvent pas exercer d'activités étrangères à leur métier de base, afin d'éviter de nouvelles occasions de prendre des risques.

Section 2: Les limites et Les effets pervers de la bancassurance.

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

Malgré ce qu'a été développé en termes d'apports de la bancassurance, certaines limites et inconvénients existent.

2.1/ Les limites et les effets pervers de la bancassurance pour les banques:**2.1. 1/ La dégradation des produits bancaires:**

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

«De nombreux dirigeants considèrent que si 70% des sommes investis en assurance vie dans une filiale proviennent d'avoirs antérieurs détenus par la banque-mère, 30% proviennent d'autres sources»¹ DANIEL Jean-Pierre.

- ↳ La situation serait plus délicate si une partie des intéressements des responsables et du personnel des agences est liée aux capitaux gérés. En effet, ce transfert leur causera un manque à gagner considérable qu'ils seront tentés de récupérer en délaissant l'activité assurance de la banque. Cette non-adhésion du personnel à la politique commerciale de la banque en matière de bancassurance peut être fatale aussi bien pour les banques que pour la filiale assurance.
- ↳ La bancassurance est tellement entrée dans les mœurs qu'il serait suicidaire pour une banque de délaisser la distribution des produits d'assurance, aux risques de perdre une grande partie de la clientèle qui se retournera vers d'autres bancassureurs pour satisfaire leurs besoins.

¹ Daniel-jean pierre «Les enjeux de la bancassurance», Edition Verneuil, Paris, 1995. P133.

2.1. 2/ Les risques sur l'image de la banque:

- ↳ Les banques, soucieuses de la nécessité de sauvegarder leur image et conscientes des coûts très élevés en matière de dépenses marketing, nécessaires pour acquérir une nouvelle clientèle déjà bancarisée; encourent le risque de dégradation de leur réputation, notamment à cause de mauvais règlements des sinistres liés aux contrats d'assurance automobile et IARD. Car il est communément admis, à tort ou à juste titre, que les assureurs font tout pour éviter ou éloigner le règlement d'un sinistre dont les effets sont préjudiciables pour la banque.
- ↳ 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. Et comme le règlement des sinistres est généralement le ressort de la compagnie d'assurance, le banquier, habitué à prendre part à côté du client, ne pourra rien faire pour sauver la mise.
- ↳ Le banquier peut 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 multirisque.

2.1. 3/ La formation du personnel:

Avec la complexité et la sophistication des produits, le niveau de connaissance pour le banquier devient de plus en plus élevé.

- ↳ Les contrats d'assurance IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes. Par voie de conséquence, ils nécessitent des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir, dans un premier temps, les charges et affecter la rentabilité de la banque.
- ↳ Sur le plan logistique, les investissements sont indispensables. La connexion des deux systèmes d'information est indispensable pour permettre une saisie

parallèle des opérations chez les deux partenaires. Cependant, cette opération peut s'avérer très coûteuse si le système d'information de la compagnie d'assurance n'est pas performant.

- ↳ D'une part, la qualité des prestations des banques dépend largement de la qualité de leur réseau de distribution, d'autre part, un personnel bien formé commet moins d'erreurs qu'un personnel mal formé et peut éviter de tomber dans certains pièges.
- ↳ Les charges et les exigences de formation constituent, incontestablement, l'un des obstacles majeurs au développement de la bancassurance et notamment dans le domaine des produits IARD.

2.1. 4/ La divergence de culture commerciales:

- ↳ En terme d'approche marketing, les compagnies d'assurance adoptent une "approche produit" alors que les banques adoptent "une approche Client". Ce qui confirme la formule consacrée, l'assurance vie se vend, alors que les produits bancaires ainsi que ceux de l'IARD s'achètent.
- ↳ Les banques ont une préférence pour la clientèle de jeunes, pariant sur sa fidélité. Mais, Cette dernière n'est pas attiré par les produits d'assurance vie et souffre surtout d'un taux de sinistralité très élevé en assurance automobile pour constituer une cible des assureurs.
- ↳ La préférence des banques pour la clientèle haute gamme très fortunée n'est pas toujours la bienvenue chez les assureurs car généralement l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour l'assureur. Assez souvent, les bons clients et le segment de la clientèle privilégié de la banque peuvent être de mauvais assurés, ce qui peut causer des problèmes de sélection de clientèle.
- ↳ Les assureurs ont tendance à rémunérer le réseau de distribution par un système de commissionnement et d'intéressement sur les affaires réalisées ce qui stimule

et le banquier ne pourra pas refuser de l'assurer; de plus il va même chercher à lui offrir le meilleur des tarifs.

D'un autre côté,

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

2.2. 3/ Le secret bancaire:

La communication des informations sur la clientèle des banques à la compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, n'est pas compatible avec les exigences de secret bancaire.

La banque doit avoir l'accord et consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers.

Les fichiers informatiques contenant des informations nominatives ne peuvent être cédés à des tiers, quelque soit leur nature, sans avoir eu, d'une part, l'accord de l'organisme de contrôle compétant à l'exemple du CNIL (le Conseil National de l'Information et des Libertés) en France et celui des personnes concernées. D'autre part, ces dernières, ont un pouvoir de contrôle et de refus de transmission.

Le non respect de ces dispositions est susceptible de sanctions pénales.

- ↳ le personnel, à l'opposé, les commerciaux bancaires perçoivent des intéressements modestes par des primes objectifs.
- ↳ Le changement de système de rémunération de la banque s'avère une tâche difficile, voire risquée car elle fera perdre à la banque son avantage comparatif procuré par ses coûts de distribution réduits.

2.2/ Les limites et les effets pervers de la bancassurance pour les Compagnies d'assurance¹:

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. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur.
- ↳ La suprématie de la banque est beaucoup plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale; la filiale est tenue d'intégrer complètement la culture de sa maison mère et d'adopter la stratégie de cette dernière. La filiale dessoude petit à petit dans le groupe et perd tout pouvoir décisionnel.
- ↳ L'activité de la compagnie d'assurance dépend largement de la politique de la maison mère, sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution et en cas de rupture avec celui-ci, la compagnie d'assurance perdrait son seul accès au marché car elle n'a pas de clients mais des assurés!

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:

A 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

¹HADJI Thileli « La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Université MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU, Diplôme de Licence, promotion 2012/2013, p22.

Section 3: L'état du marché de la Bancassurance en Algérie

3.1/Au cœur des enjeux de la Bancassurance, la culture sociale:

Une assurance au service de la famille, et qui ne concerne pas les biens. La famille est au centre de tous les enjeux. Il faut bien dire que cela concerne les personnes, **une assurance des personnes dont le marché est très peu exploité. Il faut bien le dire également, la culture sociale, ou la conscience sociale** n'est pas favorable à l'assurance. Il faut le dire en plus, le marché financier reste encore insuffisant en termes de produits et d'instruments financiers.

On prend l'exemple de "CAARAMA filiale à 100% de la CAAR, la naissance de cette entreprise remonte à 2011, elle bénéficie de la crédibilité, de la compétence, de l'expérience de la société mère qui est CAAR laquelle jouit d'une réputation d'assureur solide, avec une santé financière et une solvabilité avérées."¹

Elle véhicule auprès du public l'image d'un assureur qui tient ses engagements. CAARAMA Assurance s'est organisée et entend prendre toutes les mesures à l'effet de relever tous les défis qui s'impose à elle, le premier d'entre eux étant celui de se constituer en une société moderne en phase avec son époque.

Aussi, CAARAMA se prévaut-elle d'une charte d'entreprise qu'elle a réalisé elle-même à travers une démarche participative. Elle entend fédérer tous les collaborateurs autour des valeurs et principes éthiques qui lui permettent de jouir d'une personnalité propre.

L'assurance qui met au cœur de ses actions la personne, la famille et fatalement humaniste, solidaire, et a pour objectif la protection des familles et pas seulement ça. Elle «vend» le produit ou plutôt met à disposition des clients une assurance pour la protection des revenus, une assurance dont il est possible de récupérer une partie pour par exemple les frais radios, analyse médicale etc.

Les défis à relever sont immenses, et les produits nombreux. Ils son d'autant nombreux qu'il n y a pas de culture des assurances et qu'il va falloir la créer en modernisant l'Algérie.

¹ www.caaramaassurance.com.dz Date de consultation: 05/11/2016 à 14h:00

3.1.1/S'il y a une absence de culture assurantielle chez les Algériens, comment peut-on expliquer l'importance des assurances de personnes afin d'inculquer cette culture?

Les assurances en générale ont pour vocation de nous aider à mieux faire face aux imprévus que nous rencontrons tout au long de notre vie et qui peuvent porter atteintes à nos biens matériels et physiques. Ces préjudices sont souvent difficiles à supporter individuellement et, sans support externe, leurs effets financiers et psychologiques peuvent être accentués. Nous avons à appréhender relativement facilement les risques liés à notre patrimoine matériel et aux conséquences des dommages qui peuvent être portés à ce patrimoine et nous mesurons le rôle fondamental d'une couverture solide en terme d'assurance dommages. Il en est tout autrement pour les assurances de personnes. Dans le cadre de l'obtention d'un visa Schengen par exemple, une assurance voyage est requise, nous avons donc pris l'habitude de souscrire cette assurance quand nous voyageons dans l'espace Schengen. Prendre un peu le recul et étudions l'intérêt de cette couverture.

Dans le cadre d'un voyage professionnel ou personnel, seul ou accompagné par sa famille," dans un pays étranger dont on 'a aucune maîtrise de son système d'urgence et de soins. Les frais médicaux dans ces pays sont souvent très élevés et la plupart des citoyens s'appuient sur une complémentarité santé pour faire face à ces frais. Dans ce contexte, il paraît essentiel pour le voyageur d'avoir un support humain, logistique et financier en cas d'accident ou de problème de santé. Ceci est fondamental pour vivre sereinement son voyage. D'après les statistiques mondiales, il y a cinq fois plus d'accidents dits « de la vie» que d'accident de la route"¹. Ces accidents de la vie peuvent résulter d'une activité domestique, ou survenir pendant l'exercice d'une activité sportive en intérieur ou en extérieur.

Ceci est valable aussi bien pour nous que nos enfants à l'intérieur et à l'extérieur de l'école. Une garantie accidents de la vie et une assurance scolaire nous aident à vivre sereinement toutes les activités faisant partie de notre quotidien. En outre, le système de santé se développe, les intervenants se multiplient et notre besoins d'accès aux soins les plus modernes et sophistiqués devient primordial pour chacun d'entre

¹www.lesdebats.com Date de consultation: 13/11/2016 à 10h:15.

nous, en plus des efforts concédés par l'Etat en termes d'infrastructures médicales et de couvertures offertes dans le cadre de la sécurité sociale, l'assureur et l'employeur doivent unir leurs efforts pour apporter le complément nécessaire pour réduire les frais de santé supportés par le malade. Proposer une couverture de prévoyance collective et de complémentaire santé par l'entreprise pour l'ensemble de ses salariés constitue un acte fort de différenciation et de fidélisation. L'effort financier peut être supporté en partie par l'employeur, en partie par les œuvres sociales et en partie par l'employé. Pour ne citer que ces exemples, c'est pour démontrer l'importance des assurances de personnes.

3.2/La disponibilité des fonds qui a géré la Bancassurance:

La disponibilité des fonds et surtout un besoin d'élargissement. Si comme si on a un contenant ayant une limite et au-delà de laquelle la nécessité d'élargissement est fortement ressentie. Les réseaux de distributions classiques des compagnies d'assurance ne suffisent plus, il fallait chercher une nouvelle clientèle. Par exemple: "si une banque fournit une offre de produit incomplète pour un salarié domicilié, l'assurance interviendra pour compléter les prestations d'assurance qui offre une complémentaire retraite, un plan de prévoyance pour les enfants, une couverture contre les risques de décès et d'invalidité, si toutefois le salarié a un crédit au niveau d'une banque. C'est en ce sens que l'assurance interviendra pour compléter l'offre"¹.

Pour ajouter beaucoup plus de commodités, le client évitera de se déplacer à la compagnie d'assurance, en lui permettant d'accéder à cette offre à travers le guichet bancaire. Une sorte de guichet unique ou «one stop shop». Dans les économies développées il y a les produits d'assurances qui portent exclusivement le label de la banque, tandis que chez CAAR l'identité de la compagnie est toujours affichée distinctement c'est le produit CAARAMA.

3.2. 1/Quelle est la valeur ajoutée de la Bancassurance sur le marché des assurances?

Pour le marché des assurances on apporte de **la croissance**, dans la mesure où l'évolution du chiffre d'affaires va crescendo. Dans la mesure aussi où l'évolution des

¹www.carrefouralgerie.com Date de consultation: 07/11/2016 à 11H:20.

chiffres tout court est conditionnée par le réseau de distribution. Contenter du réseau classique, c'est-à-dire celui des agences et des compagnies d'assurances, il y a une limite qui ne peut être dépassée que par les réseaux alternatifs, notamment le réseau bancaire. Le second apport est **de pouvoir toucher notre clientèle** qui demeure inaccessible en dehors du réseau bancaire: il y a par exemple de nouveaux produits qui ne sont pas actuellement sur le marché, mais très répandus en Europe, ce sont les assurances moyens de paiement. "Un client ne vous demandera pas de son propre-chef ce produit, mais si le produit est incorporé dans un package, l'offre passe beaucoup mieux, d'où la nécessité du réseau bancaire. Autrement dit, il faut bien aller vers ce besoin «latent», quand bien même il n'est manifesté clairement. Donc, il faut proposer cette solution d'assurance et attendre une réponse favorable de la part des assurés"¹.

¹ <https://www.nbb.be> date de consultation: 09/11/2016 à 17h:10

3.3/: Comment préparer le modèle de Bancassurance de Demain?

Pour certains acteurs, la priorité sera de rationaliser et simplifier la gamme de produits distribuée par le réseau bancaire, en ce concentrant sur quelques opportunités clés. Pour d'autres, l'enjeu sera au contraire d'étendre de façon ciblée la gamme existante afin de disposer d'une gamme suffisamment large pour couvrir les besoins clés du client, et suffisamment simple pour ne pas surcharger les réseaux.

De cette question découle les interrogations intermédiaires suivantes¹:

- ↪ Quelles sont les cibles clients prioritaires?
- ↪ quels produits leur offrir?
- ↪ avec quel modèle de distribution.

{ **Produit** }

Une prolifération d'offres distribuées par la banque: des produits plus complexe nécessitant un réel apport de conseil avec une volonté forte pour mieux répondre aux besoins et aux attentes clients et de diversifier les sources de revenus pour la banque.

{ **Canaux de distribution** }

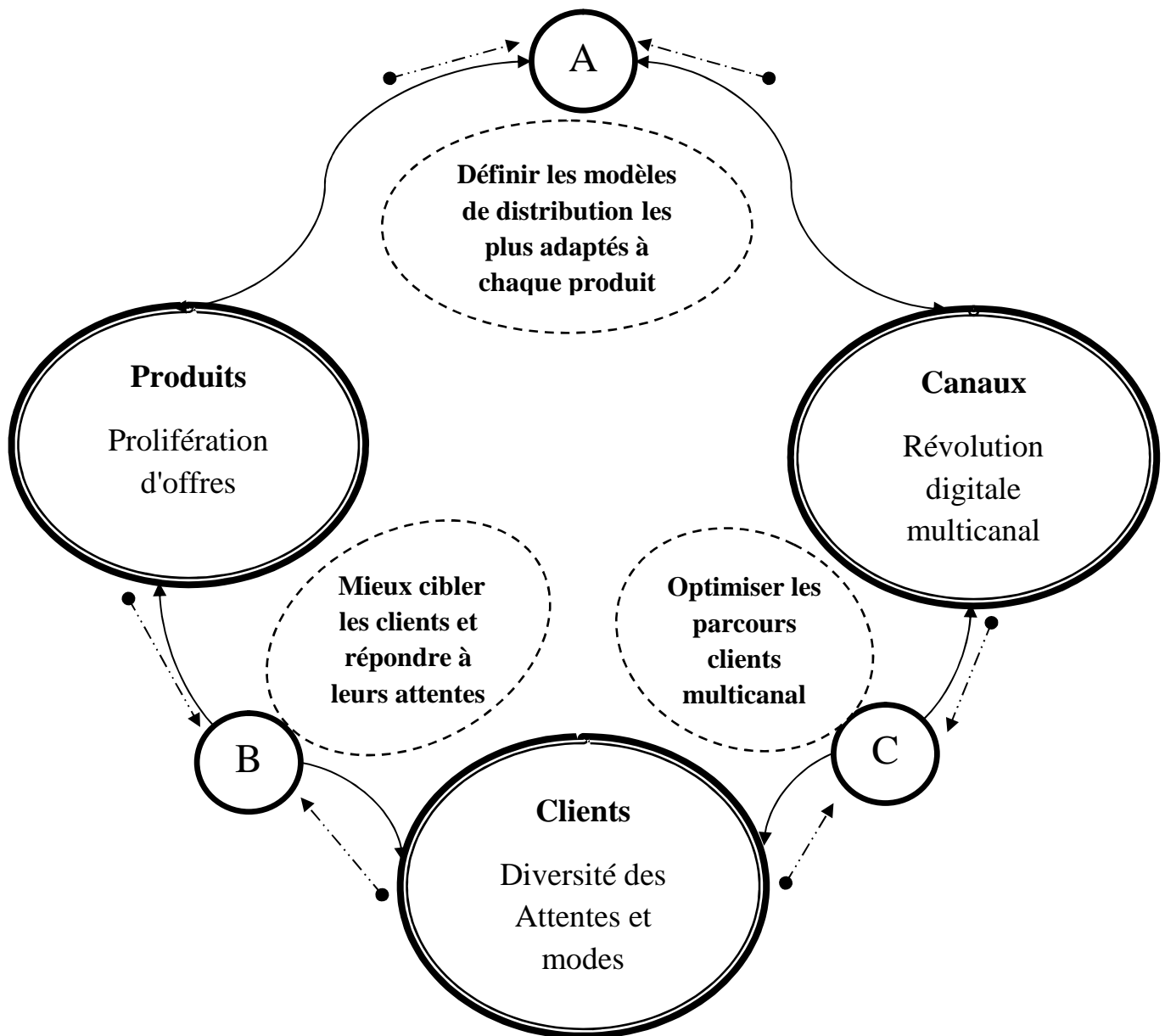
- Un éclatement de l'approche de distribution,
- l'émergence nécessaire de conseiller spécialisés pour répondre au besoin de conseil,
- le développement inéluctable des canaux à distance.

{ **Clients** }

Des clients de plus en plus divers en terme: d'attentes, de besoins, de mode d'interaction avec la banque, nécessitant la création d'une segmentation fine et une exploitation plus poussée des informations clients.

¹ www.icoges.fr Date de consultation: 13/11/2016 à 16h:04.

Le modèle de bancassurance de demain devra ainsi prendre en considération les interactions et interdépendances entre 3 dimensions:



Nouveau modèle de bancassurance ¹

¹caaramaassurance.com.dz Date de consultation : 02/11/2016 à 13h:15

3.3.1/AXE "A" PRODUIT/CANAUX: Définir les modèles de distribution les plus adaptés à chaque produit:

Pour développer un modèle de distribution différencié, en tenant compte à des caractéristiques et contraintes du produit, une compréhension fine du potentiel de ces différents produits, en termes de coûts du modèle de distribution et aux attentes clients; et une hiérarchisation des opportunités en tenant pleinement compte de quatre critères clés:

- Potentiel de volume et de rentabilité du produit («economics» produits).
- Capacité de la banque à exploiter son réseau, sa marque et ses données clients pour vendre le produit (occasions de contacts, scoring client): dans quelle mesure les banques disposent-elles d'un avantage concurrentiel pour distribuer ce produit?
- Importance du produit dans la relation avec le client.
- Exigences en termes de modèle de distribution (nécessité d'un apport de conseil ou non, proximité avec les compétences des réseaux bancaire).

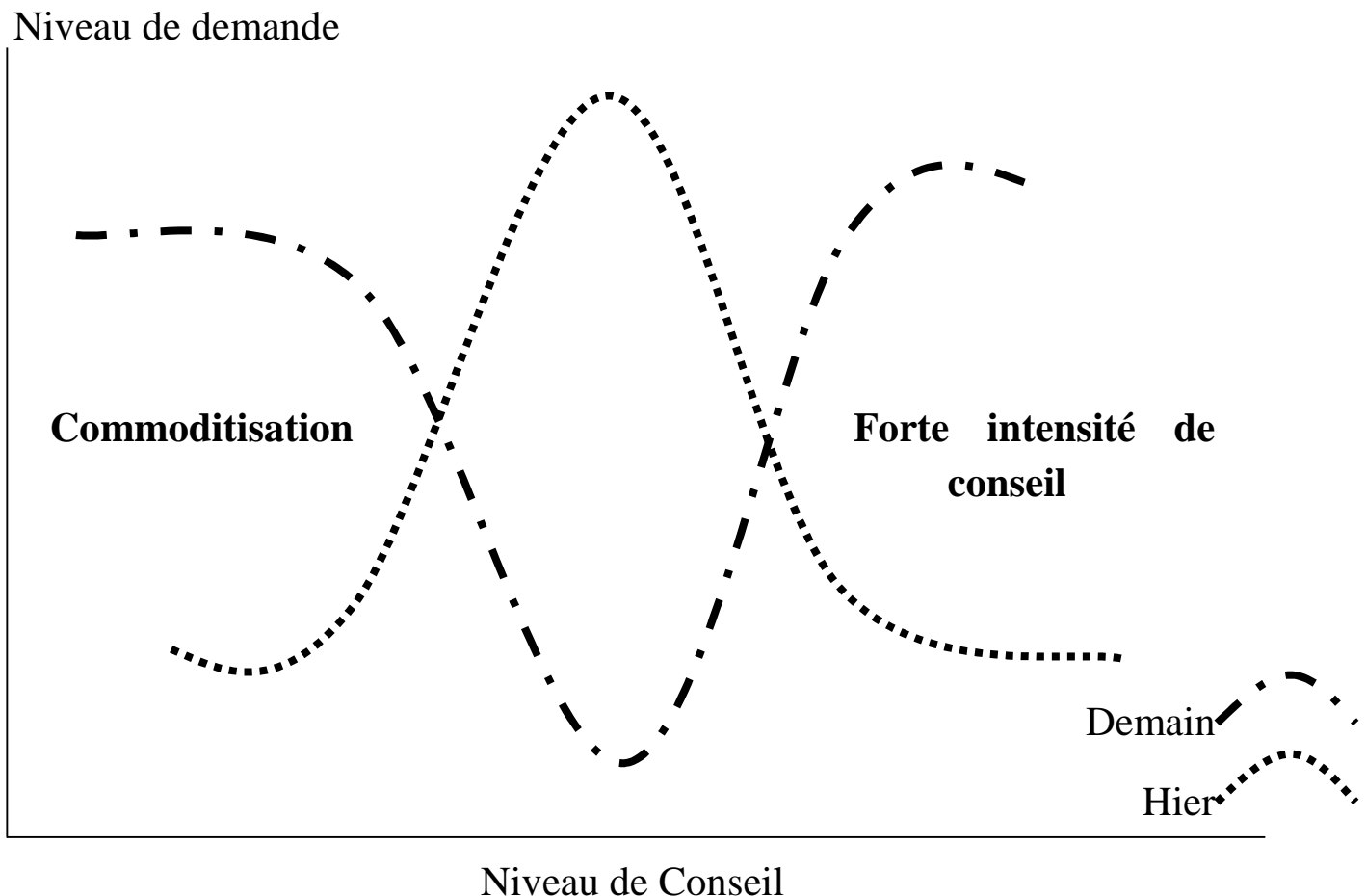
À l'exception des couvertures obligatoires telles que la MRH ou l'assurance auto; la majorité des produits d'assurance sont «vendus» ou «achetés» et cette optique nécessite souvent un réel effort commercial par les bancassureurs qui ne pourra pas être fourni uniquement par les conseiller bancaires, déjà mobilisés sur de nombreux autres produits.

"Les économistes anticipent, une polarisation du marché. La vente des produits très simples et banalisés, ou dont le potentiel ne justifie pas une distribution par un réseau physique, s'appuiera sur les canaux directs ou la vente en rebond sur un autre produit"¹.

Pour la vente de produits plus complexes, nécessitant une prestation de conseil à forte valeur ajoutée par des agences bancaires et des conseillers spécialisés maîtrisant les coûts de distribution qui en découlent.

¹www.professoral.edhec.com Date de consultation: 10/11/2016 à 19h15.

Polarisation de la distribution de produits d'assurance



Source: www.professoral.edhec.com

Les produits à forte intensité de conseil: par exemple assurances collectives santé ou prévoyance, la question du modèle de distribution le plus pertinent et de la répartition des rôles entre la banque et l'assureur devra également être posée. Ainsi, de nouveaux modèles de vente en binôme (**conseiller bancaire+ conseiller assurance**) pourraient émerger.

*La bancassurance pourrait-elle dès lors apporter une solution à la question de l'avenir des réseaux d'agences de la place que les conseillers physiques devront jouer dans le futur?*¹

¹ www.millh.fr Date de consultation: 28/10/2016 à 20h:30.

Si l'assurance confirme son potentiel comme source de revenus majeure pour les groupes bancaires, il est tout à fait envisageable que la distribution de produits d'assurance contribue à l'évolution engagée du rôle des agences vers un service de conseil à plus forte valeur ajoutée grâce à une montée en compétence des conseillers. Qu'il s'agisse de conseiller les clients sur leurs besoins de protection et de dépendance, d'épargne à moyen-long terme via des contrats d'assurance vie, ou bien sur les risques professionnels et entreprises, les agences bancaires pourraient jouer un rôle prépondérant, permettant une transition digitale progressive sur les autres produits de commodité.

3.3.2/AXE "B" PRODUITS/CLIENTS: Mieux cibler les clients et répondre à leurs attentes:

Mieux exploiter les données bancaires pour cibler de façon intelligente les clients.

Il devient essentiel de mieux cibler et orienter les clients, et de répondre de façon plus pertinente à leurs attentes, dans le respect de leurs intérêts.

La quantité et la qualité de données clients dont disposent les banques constituent un avantage majeur des bancassureurs par rapport aux assureurs traditionnels.

Les outils marketing de segmentation et de ciblage clients vont jouer un rôle clé en permettant de proposer aux clients des offres personnalisées, adaptées à leurs besoins et leurs attentes, sur le canal de communication et de distribution le plus pertinent.

Les banques ont déjà entamé des stratégies sur la segmentation clients: développer de nouvelles offres groupées permettant de mieux répondre aux attentes de certains segments de clientèle, et investissent de façon significative dans ces outils marketing qui leur permettront de mieux exploiter les données à leur disposition.

Certains bancassureurs en Europe ont développé des offres plus segmentées afin de mieux répondre aux attentes clients ; certaines initiatives sont très intéressantes, même si elles doivent être adaptées au contexte français:

- Offres d'assurance IARD/ protection packagée à destination de segments spécifiques (par exemple les jeunes), et incluant assurances de biens, de personnes, assurance voyage et responsabilité civile, dans une logique de solution clé en main.
- Offre d'assurances optionnelles intégrés au compte courant, dans une logique de montée en gamme, en y incluant des produits d'assurance au coût limité (< 10€ par mois) et recherchés par les clients: assurance téléphone mobile, assurance voyage, extension de garanties sur les produits électroménagers, assurance IARD pour étudiants.

3.3.3/AXE "C" CLIENTS/CANAUX: Optimiser Les parcours clients multicanal:

Le développement de parcours multicanal et les réflexions engagées ont souvent été limitées en bancassurance, à quelques maillons de la chaîne de valeur, considérée de façon relativement indépendante.

En termes de modes d'interactions et à partir du client et ses attentes, on peut définir les parcours client cohérents adaptés, de la collecte d'information produits à l'acte de vente, puis à la gestion du contrat et la gestion des sinistres.

"Le rôle des différents canaux (agences bancaires, plateformes téléphoniques, site internet, conseillers en ligne) doit être articulé à étape du parcours client,

En s'assurant d'une cohérence d'ensemble:

- parcours client «tout digital»,
- parcours client «tout à distance»,
- parcours client «réseau physique»,
- de la bonne coordination entre les canaux, dès lors que le client est susceptible d'interagir avec différents interlocuteurs avec différents canaux.

«Test & learn», des approches très pragmatiques et permanent, permettant de tester les parcours clients sur les différents canaux, peuvent être déployées afin d'accompagner cette transformation"¹.

¹www.wow.com/DE+La+Bancassurance... Date de consultation: 28/10/2016 à 15H:45.

Conclusion

Les Praticiens et économistes convergent, quant à l'analyse des facteurs techniques et commerciaux du succès de la bancassurance facteurs que l'on peut regrouper sous trois rubriques:

- ✎ Un usage plus efficient des technologies de l'information grâce à la mise en place de bases de données plus complètes et plus cohérentes qui permettent de développer une approche patrimoniale globale de la clientèle.
- ✎ Une rationalisation des réseaux de distribution dans le cas de fusion acquisition, grâce à la mise en place de stratégies multicanaux combinant réseaux bancaires de proximité et réseaux d'agents spécialisé dans le conseil.
- ✎ Une valorisation des complémentarités commerciales grâce à l'élargissement de la palette des produits.

Malgré ces succès indéniables, de nombreuses interrogations sont apparues: on peut aujourd'hui se demander si ces avantages comparatifs de la bancassurance vont être suffisants pour affronter la montée en gamme de la clientèle qui recherche des offres plus individualisées.

Il apparaît que la bancassurance conserve de solides atouts et qu'elle devrait rester un compétiteur performant au sein du secteur de l'assureur.

Le futur modèle de la bancassurance sera défini par une combinaison complexe de choix de stratégies sur chacun des trois axes évoqués. Les bancassureurs doivent ainsi définir la stratégie de transformation la plus adaptée compte tenu de leur positionnement et de leurs priorités, et identifier, parmi les priorités stratégiques développés dans ce rapport, ceux à traiter en priorité, et à quel rythme.

Chapitre3:

*Analyse du
contexte globale
de la
Bancassurance
en Algérie*

**Section 1: Beaucoup à faire
dans les assurances au
Maghreb**

**Section 2: Réalité et l'état du
secteur bancaire et
assuranciel en Algérie**

**Section 3: La pratique de la
Bancassurance en Algérie**

Introduction

Le marché algérien des assurances a enregistré des taux de croissance considérables durant la dernière décennie. Cette tendance est due essentiellement aux réformes lancées en 1995 et accélérées en 2006 d'une part et au programme de relance économique lancé par le gouvernement suite à la paix civile retrouvée d'autre part.

Malgré ces taux de croissance élevés, le taux de pénétration demeure faible et se traduit par des taux de couverture très faible du patrimoine économique et social du pays. La couverture d'une part appréciable de ce patrimoine constitue un objectif des assureurs algériens et donc elle représente une opportunité à saisir. Les différents chantiers économiques en cours tels que la lutte le chômage, le soutien à la création d'entreprise, et de la reforme de la sécurité sociale, accompagnés par l'augmentation du revenu par habitant montrent que le marché assurances algériens présente des perspectives de développement très intéressantes qui auront un impact certain sur l'ensemble du secteur des assurances en particulier et sur l'économie nationale en général.

Pour tirer les meilleurs profits de ces perspectives, l'autorité de régulation doit approfondir davantage les réformes engagées, et les assureurs doivent les accompagner par des mesures appropriées afin d'augmenter leurs chiffres d'affaires et améliorer leur compétitivité.

La bancassurance un concept commercial permettant d'utiliser des espaces bancaires (comptoirs), largement utilisée dans plusieurs pays du monde, vient de faire ses premiers pas dans notre pays, en vertu de la loi de février 2006, liant ainsi des institutions bancaires aux compagnies d'assurance et a été introduit dans les marchés des assurances en 2008 (signature de deux conventions par la SAA avec la BDL et la BADR, afin de mettre en œuvre cette pratique.

Dans ce chapitre, nous ferons une analyse du contexte global du marché maghrébin, une étude sur l'état du secteur bancaire et assurantiel en Algérie. A la lumière de ce qui précède, nous allons traiter le progrès de la bancassurance en Algérie. Pour conclure le chapitre, une partie sera consacrée à une étude du dossier de la bancassurance à la BADR.

Section 1:Analyse du marché maghrébin des assurances:

Selon une étude de Standard & Poor's (S&P), Le marché des trois principaux pays du Maghreb reste dominé par l'assurance automobile. Mais de la demande croit pour les produits d'assurance vie, santé, habitation et les risques professionnels.

L'activité des grandes compagnies d'assurance étrangères de la région est encore modeste, mais le potentiel révélé par le faible taux de pénétration et l'augmentation d'une demande plutôt diversifié constitue un stimulant important pour les assureurs internationaux confrontés à la stagnation des économies européennes.

- "En Algérie, le taux de pénétration représente 0,8% du PIB, la prime moyenne annuelle par capital en 2010 aurait été de 22,90 euros pour un volume global de primes de 821 millions d'euros.
- En Tunisie, le taux de pénétration atteint 1,8 et la prime moyenne par habitant de 55euros alors que le volume des primes se situait à 550 millions d'euros.
- Le Maroc est le marché le plus avancé avec un taux de pénétration de 2,8 pour une prime moyenne de 60,40 euros et un volume global de primes de 1,96 milliards d'euros"¹.

L'étude de S&P met en exergue le développement des infrastructures et la croissance du marché immobilier dans les trois pays concernés ainsi que les efforts des pouvoirs publics pour élargir les couvertures obligatoires. L'agence de notation observe que l'amélioration des ratios combinés de ces marchés se conjugue au besoin croissant de gestion intégrée des risques. Une importante marge de développement réside dans la non-couverture de nombreux particuliers et entreprises. Et aussi dans le fait que certaines lignes de produits dédiées aux particuliers restent bien en deçà des besoins du marché, en particulier l'assurance habitation, l'épargne, la protection ou la santé. De surcroît, selon S&P, la croissance des activités d'assurance des risques professionnels sera soutenue par le développement d'infrastructures et de l'immobilier.

¹www.liberté-algerie.com Date de consultation: 10/11/2016 à 18h:30.

1.1/ Perspectives du marché maghrébin:

Les trois pays, en dépit de l'existence de cadres professionnels communs comme le Comité Maghrébin d'assurance et de réassurance, créé en 1968, présentent des réalités différenciées et la perspective d'un marché commun de l'assurance au Maghreb n'est pas pour demain. Selon S&P "*chacun des trois pays a des spécificités par rapport aux autres*".

Le Maroc serait le marché le plus avancé de la région et dispose de marges de croissance du fait notamment des programmes de généralisation de l'assurance. **L'Algérie devrait surtout enregistrer la progression de l'assurance-vie via la bancassurance et La Tunisie offre des « perspectives de croissance plus élevées que son PIB», selon les Analystes de l'agence de notation.**

Les structures de commercialisation ne sont pas identiques dans les trois économies. **En Algérie, si la vente directe et les agents généraux prévalent, la distribution via les réseaux bancaires se développe.** Au Maroc, le nombre d'agents généraux et de courtiers, 40 pour un million d'habitants, devrait se rapprocher du niveau tunisien où la présence de ces opérateurs atteint 80 pour un million d'habitants.

1.2/L'assurance, un marché sous-développé au Maghreb:

La région du Maghreb recèle encore de nombreuses opportunités pour les assureurs. Selon une étude de S&P, la demande de produits d'assurance vie, santé ou habitation est en constante augmentation.

La présence des assureurs dans la région du Maghreb reste encore discrète. Mais elle pourrait prendre rapidement de l'ampleur, compte tenu du potentiel que représente ce marché pour les compagnies. Une étude réalisée par Standard & Poor's (S&P) sur le Maroc, Tunisie et l'Algérie révèle que **le faible taux de pénétration et l'augmentation de la demande constituent deux facteurs de croissance pour l'assurance.**

AXA a d'ailleurs récemment affichés ses ambitions en Algérie: après avoir créé deux filiales d'assurance en mai 2011, l'assureur vise un objectif de "souscription de 15 000

En Algérie, la vente directe et les agents généraux dominant, tandis que la vente en agence bancaire commence à percer. Au Maroc, les agents généraux et les courtiers devraient augmenter à l'avenir: ils sont aujourd'hui concentrés dans les grandes villes et leur nombre et leur nombre s'élève à 40 pour un million d'habitants (hors réseau de bancassurance), contre 80 pour un million en Tunisie.

13.1/Une marge de progression importante:

Les efforts des différents gouvernements pour promouvoir l'assurance et réguler le secteur sont particulièrement favorables au développement du marché. En Tunisie par exemple, le régulateur a récemment mis en place des avantages supplémentaires pour les compagnies "Takaful" (ou Sharia compatible) et

introduit l'assurance obligatoire. Le Maroc a quant à lui lancé un programme spécifique pour l'assurance en 2011, en fixant des objectifs de développement pour l'assurance dommages et santé, et en introduisant des avantages fiscaux pour promouvoir les produits d'épargne de long terme comme l'assurance vie. La marge de progression est encore importante." **En Algérie**, le taux de pénétration représente 0,8% du PIB et la prime moyenne annuelle par personne se montait à 22,90 euros en 2010. Du côté de Tunis, le taux de pénétration atteint 1,8 et la prime moyenne par habitant 55euros"¹.

Le marché le plus mature reste Le Maroc avec un taux de pénétration de 2,8% et une prime moyenne par tête de 60,40 euros.

En 2010, le volume des primes s'élevait à 821 millions d'euros en Algérie, à 1,96 milliard d'euros au Maroc et à 550 millions d'euros en Tunisie. " Les particuliers et les entreprises qui ne sont pas couverts, couplé au fait que certaines lignes de business dédiées aux particuliers qui sont toujours sous-développées ou inexploitées comme l'assurance habitation, l'épargne, la protection ou la santé", constituent des opportunités certaines selon S&P. Avant d'ajouter que "*le développement d'infrastructures et de l'immobilier accompagnera la croissance des activités d'assurance des risques professionnels*".

1.3.2/Des Obstacles au développement:

Plusieurs facteurs peuvent freiner le déploiement de l'assurance dans la région.

- D'abord **l'environnement économique**. S&P anticipe notamment une croissance plus limitée en Tunisie à court terme, du fait d'une "économie léthargique". L'assurance dommages et des risques industriels devraient alors stagner, quand l'assurance vie et la santé porteront le marché tunisien.
- **La concurrence**, qui s'exacerbe dans la région, peut nuire aussi aux résultats techniques des assureurs, si ces derniers subissent une pression à la baisse de leurs tarifs.
- **La morosité des économies européennes** peut également sur le dynamisme du secteur, étant donné l'ampleur des échanges des pays d'Europe avec le Maghreb.

En tout comme en Europe, la course aux dépôts des banques peut entraver le développement de l'assurance vie, en particulier au Maroc et en Tunisie.

contrats d'assurance auto et de 3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012. (L'assurance auto demeure le produit le plus largement vendu au Maghreb et devrait continuer à dominer le marché, puisque le nombre de véhicules enregistrés augmente)¹. Sachant que la deuxième activité réside dans la couverture des risques professionnels et industriels, en particulier en Algérie et en Tunisie. Le potentiel de croissance le plus important se situe par conséquent du côté de l'assurance vie, de la santé et d'épargne, d'autant plus que ces produits y sont poussés par les bancassureurs.

1.2.1/L'assurance automobile domine au Maghreb :

S'ils présentent des caractéristiques différentes les marchés régionaux restent tous les trois dominés par l'assurance automobile. S&P souligne en effet que " L'assurance auto demeure le produit le plus largement vendu au Maghreb et devrait continuer à dominer le marché, puisque le nombre de véhicules enregistrés augmente"¹. **Le second secteur d'activité, notamment en Algérie et en Tunisie est celui des risques professionnels et industriels.** L'action des pouvoirs publics pour développer et encadrer l'activité constitue un facteur décisif pour stimuler le marché de l'assurance. Ainsi, le Maroc a mis en œuvre en 2011 un programme de développement de l'assurance qui inclue des avantages fiscaux pour les produits d'épargne de long terme comme l'assurance vie et des objectifs de développement pour l'assurance dommages et santé. La Tunisie a introduit des avantages supplémentaires pour les compagnies d'assurance islamique tout en imposant la couverture obligatoire.

1.3/Des partenariats avec des assureurs locaux:

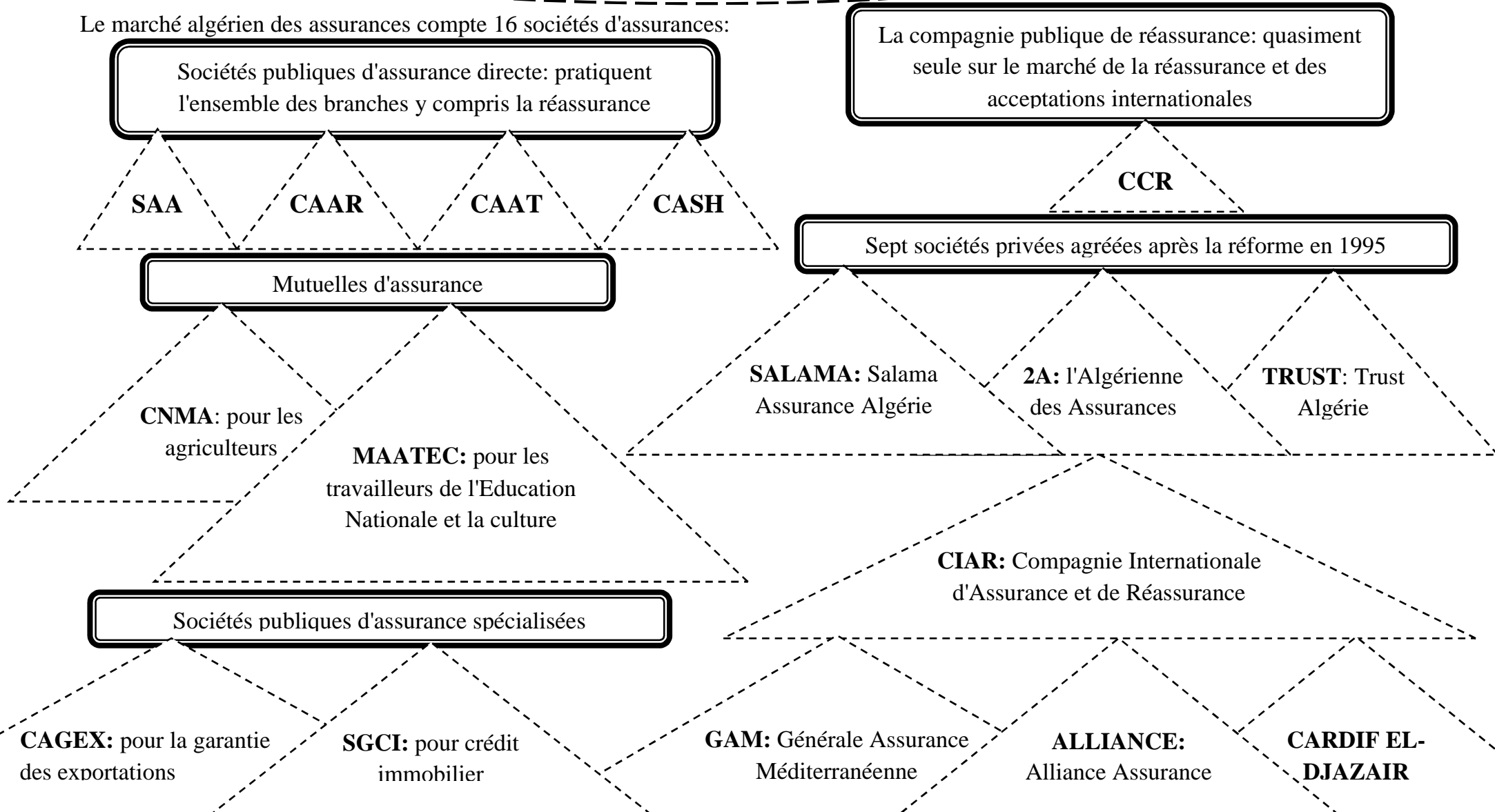
Aujourd'hui en Algérie, les assureurs privés représentent seulement 33% de parts de marché, du fait de la prééminence des compagnies publiques. AXA, MACIF, BNP Paribas ou encore Société Générale y sont présents, notamment via des partenariats avec des assureurs locaux. Les deux banques françaises sont également présentes au Maroc, tout comme Axa et Crédit Mutuel, qui détient 20% de la compagnie marocaine RMA Watanya. En Tunisie, Groupama est actionnaire de la STAR et Generali de la Maghreb vie. Le réseau de distribution sont inégalement développés selon les pays.

¹www.axa.dz Date de consultation: 12/11/2016 à 16h:20.

Section 2: La réalité et l'état du secteur bancaire et assurantiel en Algérie.

2.1/Marché algérien des assurances

Le marché algérien des assurances compte 16 sociétés d'assurances:

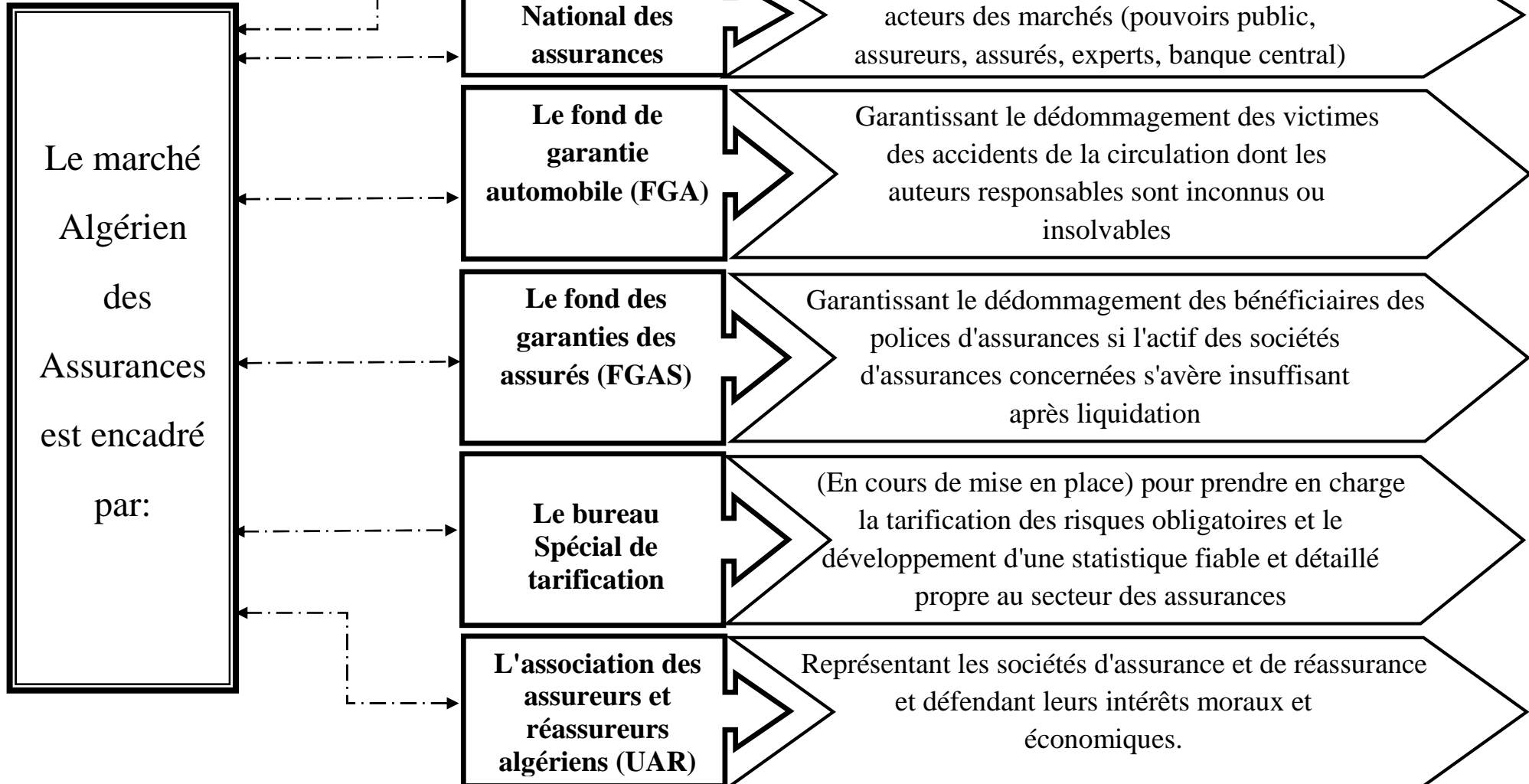


Chapitre 3: Analyse du contexte global de la Bancassurance en Algérie

Il faut noter que la 2A, la CIAR et ALLIANCE sont des sociétés à capitaux algériens, le reste, sont des sociétés à capitaux étrangers ou mixtes.

Schéma: Les organes du marché

Algérien des assurances.



Source: Conception personnelle. Les informations liées sont inspirées: www.cna.dz consulté le 06/11/2016 à 16h:00.

Chapitre 3:Analyse du contexte global de la Bancassurance en Algérie

2.1.1/Situation technique du marché des assurances:

En milliers de DA	Production	Sinistres réglés	SAP
2007	54 496 211	25 650 438	44 246 032
2008	68 009 208	34 809 132	48 651 528
2009	77 678 173	35 918 299	52 446 083
2010	81 341 930	Non disponible	Non disponible

Source: Conseil national des assurances.

1.1/La production: La production a atteint 81,3 milliards de DA en 2010 continuant sa forte croissance enregistrée durant cette décennie en enregistrant un taux pic en 2008 avec une croissance de 26,3% par rapport à 2007. Le taux de croissance moyen de la période 2005-2009 est égal à 13,2%.

Cette forte croissance trouve son origine dans:

- ↗ La forte croissance économique dopée par les investissements publics essentiellement;
- ↗ Les grands projets de réalisation des infrastructures de base lancée ces dernières années.

Au milliards (DA)	2009	2010	Variation	Structure	
				2009	2010
Automobile	35,08	40,03	14,09%	45,40%	49,20%
IARD	28,21	26,42	6,34%	36,50%	32,50%
Transport	6,20	5,98	3,45%	8,00%	7,40%
Risques Agricoles	0,78	0,84	7,25%	1,00%	1,00%
Assurances des personnes	5,55	0,70	26,25%	7,20%	8,60%

Risques Agricoles	0,3	0,9%
Assurances personnes	1,6	4,5%
Assurances crédit	0,3	0,8%
Total	35,9	100%

Source: conseil national des assurances.

Les sinistres réglés sont constitués de 74,1% de l'automobile et de 15,3% de l'IARD, le reste est constitué essentiellement des assurances de personnes (4,5%) et le transport (4,4%).

1.4/ Sinistres à payer:

Les sinistres à payer constitués essentiellement par la branche automobile (56,7%), la branche IARD (27,7%) et le transport (12,0%) continuent d'augmenter et on atteint 52,4 milliards en 2009 représentant 67,5% des primes émises alors qu'il représentait 81,2 en 2007.

4.1/Contribution à l'investissement:

En Million de (DA)	2008	2009	Evolution
Placements financiers	84651	110774	31%
Produits financiers	2495	2629	5%
Taux de rendement	2,91	2,3%	
Investissement national (ABFF)	3218077	3811419	18%
Taux de contribution	2,6%	2,90%	Non disponible

Source: Conseil national des assurances.

Pays	PIB en 2009	Placement en 2009	Placement en 2008	FBCF en 2008	Plac/PIB 2009	Plac/ FCBF 2008
Algérie	11092,40	110	84,6	3218,077	0,99%	2,63%
Maroc	736,2	103,7	98,2	213,348	14,09%	46,03%
Tunisie	58,77	2,24	2,05	11,808	3,81%	17,36%
France					85%	

Source: Conseil national des assurances.

En 2009, les sociétés d'assurances ont procédé au placement de 110,7 milliards de dinars contre 84,7 milliards de dinars en 2008, soit une augmentation de 31% mais le montants de ces placements ne représente que 0,99% du PIB contrairement au Maroc (14,09) et la Tunisie (3,81%).

Dans les pays développés ce taux a atteint **97,1%** en **Grande Bretagne**, **85%** en **France**, **60,3%** au **Japon** et **40,5%** au **USA**.

Rapporté au montant total des investissements au niveau national (Formation Brute du Capital Fixe), il ne représente que 2,63% très loin derrière le Maroc (46,03%) et la Tunisie (17,36%).

Cette comparaison est atténuée quand on tient compte du **Volume important du PIB en Algérie résultant du poids des hydrocarbures et de la politique volontariste de l'état dans les investissements, notamment les infrastructures de base, financés par les revenus pétroliers.**

1.5/Position macro-économique:

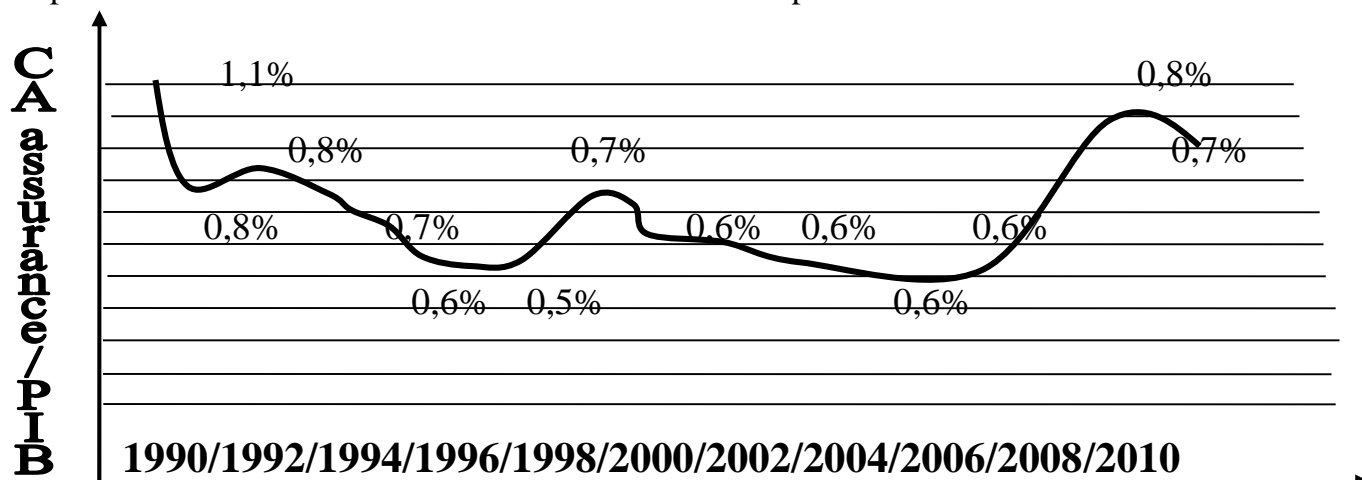
La position macro-économique de secteur des assurances est mesurée par les deux indicateurs suivants:

⇒ Le taux de pénétration;

⇒ La densité d'assurance.

5.1/ Le taux de pénétration:

En 2009, le taux de pénétration a enregistré une hausse par rapport à 2008 en atteignant 0,78% suite à l'augmentation du PIB d'une part et l'évolution positive de la production du secteur des assurances en 2009 d'autre part.



Source: Conseil national des assurances.

Ce taux varie depuis 1991 entre 0,50% et 0,80% très loin des taux enregistrés par le Maroc (2,30%) et la Tunisie (1,73%). La moyenne mondiale est de 7% alors que ce taux est supérieur à cette moyenne aux Etats-Unis (8%). Au Japon (10%), le Royaume-Uni (13%) et l'Afrique du Sud (13%).

1.6/La densité d'assurance:

La densité d'assurance est restée presque stable en 2010 en dépassant de peu les 2200 DA par habitant (30€). Cette densité est relativement faible par rapport à la densité moyenne mondiale (595€), la densité au Maroc (82€) et la densité au Tunisie (75€). Aux Etats-Unis la densité est de 3710€ par habitant.

Assurance crédit interne	0,63	0,37	47,70%	0,80%	0,00%
Assurances crédit à l'exportation	0,03	0,05	40,88%	0,00%	0,10%
S/Total	76,50	80,71	5,50%	99,00%	99,20%
Acceptation Internationales	0,77	0,63	19,28%	1,00%	0,80%
Totale	77,28	81,34	5,25%	100%	100%

Source: Conseil national des assurances.

1.2/La structure du portefeuille se caractérise par:

⇒ Une prédominance des assurances dommages avec un nombre important d'assurances obligatoires et une faiblesse des assurances des personnes.

⇒ La branche prédominance est l'assurance automobile avec 42,2% de la production globale, suivie par l'IARD (32,5%);

⇒ Bien que ne représentant que 8,6% seulement de la production en 2010, les assurances de personnes ont enregistré un taux de croissance moyen durant la période 2005-2009 égale à 17,1%.

1.3/ Sinistres réglés:

Les sinistres réglés représentant les indemnisations ont évolués avec la même vitesse de croissance des primes passant de 25,6 milliards en 2007 rapporté aux primes acquises) a atteint 50% alors que celle de l'automobile de l'IARD, le transport et les assurances des personnes ont atteint respectivement 70,7% / 29,8% / 48,3% et 29,6%.

En milliards	Sinistres réglés	Quote-part
Automobile	26,6	74,1%
IARD	5,4	15,3%
Transport	1,5	4,4%

	2009	2010
Chiffre d'affaires En (milliards de DA)	77,67	80,71
Le PIB	10017,50	11092,40
Taux de pénétration	0,78%	0,73%
Population globale (en millions)	35,3	36,3
Densité (Dinars/Habitant)	2200,41	2223,55
Densité (Dollars/ Habitant)	30,29	29,88
Taux de change (Dollars /Dinars)	72,65	74,41

Source: Conseil National des Assurance.

Les assurances dans la région UMA, en quelques chiffres¹

⇒ Poids des assurances de personnes dans le marché des assurances:

- ✓ **Algérie: 7%**
- ✓ **Tunisie: > 10%**
- ✓ **Maroc: > 30% (Sachant que ce taux inclut la couverture sociale)**

⇒ Taux de pénétration du marché des assurances:

- ✓ **Algérie: 0,5%**
- ✓ **Tunisie: 2,0%**
- ✓ **Maroc: 2,9%**

⇒ Part de la Bancassurance dans la distribution des assurances de personnes:

- ✓ **Algérie: 20,% (Assurance emprunteur principalement)**
- ✓ **Tunisie: 21,2%**
- ✓ **Maroc: 22,5%**

¹www.caaramaassurance.com.dz/ CAARAMAG : Magazine Semestriel Edité par CAARAMA Assurance. Date de consultation: 08/11/2016 à 15h:30.

2.2/ Le marché bancaire:

2.2.1/Un secteur en perpétuelle mutation:

Incessamment adaptées à la politique gouvernementale, les banques sont à coup sûr un partenaire de taille dans la mise en application de cette dernière. L'importance de ces établissements financiers dans les grands chantiers lancés par l'État a contribué à faire de l'Algérie un marché d'investissement dans le secteur bancaire. Elles sont d'ailleurs une vingtaine de banques étrangères à activer dans le marché algérien. Bien étendu, par marché bancaire sont concernés aussi bien le système bancaire algérien que les opérateurs étrangers. La jonction de ces deux types d'acteurs produit une diversité en matière d'offres et services financiers.

L'Algérie a enregistré un afflux des banques étrangères après la crise financière internationale. Il s'agissait pour ces arrivistes d'établir des crédits à l'importation, étant donné que cette dernière est constamment en hausse. Les banques étrangères avaient une part de luxe avant la crise financière, mais la méfiance engendrée par cette dernière a renversé les certitudes. D'ailleurs, cet événement, bien qu'ayant épargné l'Algérie, a maintenu, sinon renforcé la méfiance séculaire des citoyens. Pour d'autre, il faut le dire, faire l'impasse sur les banques n'est pas par méfiance mais par envie de se soustraire au contrôle et à la fiscalité. "Dans une étude, l'Union des Banques Maghrébin (UBM) relève les points faibles et forts du secteur bancaire algérien.

L'un des points négatifs relevé par cette étude est l'effectif type par guichet qui reste le plus élevé de la région, avec une moyenne de 28 agents. Il faut savoir que la taille des effectifs par guichet se répercute inévitablement de la banque. S'agissant de la densité du réseau bancaire, L'Algérie n'est pas la première non plus. C'est le Maroc qui est en tête avec 2632 agences soit 51% de l'ensemble, suivi de l'Algérie (1131 agences)."¹

Rapporté à la taille du marché, le réseau algérien est le moins développé de la région. La faiblesse se manifeste aussi à travers le taux de bancarisation relevé dans notre pays. En effet, il n'est enregistré qu'un seul point bancaire pour 25000 habitants, alors que la norme est d'un point pour 8000 habitants.

¹ www.maghrebearabe.org Date de consultation: 12/11/2016 à 10h:30.

Les quelque 70 nouvelles agences inaugurées annuellement en Algérie, que ce soit par les différents établissements financiers nationaux ou étrangers, demeurent donc insuffisantes. En ce qui concerne l'octroi des crédits, la même étude estime que seule une demande sur deux est acceptée. Toutefois, l'Algérie est représentée par 5 banques sur les 20 banques Maghrébines apparaissent en bonne place dans le classement général de l'Union africaine.

La relance que tente de mettre en œuvre le gouvernement dans le secteur bancaire interpelle en premier lieu la communauté bancaire à réaménager sa stratégie en fonction des objectifs économiques inscrits dans les programmes officiels. Cela dit, la relance signifie investissement et création des richesses.

"Dans les circonstances actuelles, marquées par l'ouverture du marché nationale aux initiatives d'investissements, le secteur bancaire national est appelé à se conformer et à se moderniser en matière d'offre et d'ingénierie de manière à soutenir le développement économique enclenché les crédits octroyés pour le financement des entreprises sont passés de 1200 milliards de dinars en 2002 à 2450 milliards de dinars à fin 2008."¹

2.2.2/Les banques, ces acteurs incontournables de la sphère économique :

La banque se pose dans cette chaîne comme acteur incontournable, car c'est avec son concours que devront être financés tous les projets économiques. D'ailleurs, "l'acteur bancaire est un partenaire primordial dans l'activité des entreprises économiques en pullulement. Quelque 100 000 entreprises naissent annuellement à travers le pays"².

Ces dernières ont besoin d'un suivi bancaire, ce qui signifie l'utilité d'aller vers un développement constant du réseau bancaire. Parmi les carences relevées par les entreprises envers les banques, on note les conditions d'accès au crédit, le coût du crédit, les dysfonctionnements et les lourdeurs, voire les excès des banques et leur impact dépressif sur l'activité réelle.

¹ www.eldjazaircom.dz Date de consultation: 09/11/2016 à 13h:45.

² www.afrik.com Date de consultation: 09/11/2016 à 13h:38.

2.2.2.1/Une constante évolution en dépit des carences:

Les chiffres indiquent que ce marché est en constante évolution en dépit des carences enregistrées par-ci par-là. En quatre années," les prêts accordés ont connu une évolution de plus de 53%. Les crédits octroyés pour le financement des entreprises sont passés de 1200 milliards de dinars en 2002 à 2450 milliards de dinars à fin 2008. Plus de 50% de ces engagements ont été destinés au secteur privé. Le financement de la PME à moyen et long termes est estimé à plus de 48% de la totalité des financements"¹. De plus en plus grande, une concurrence exacerbée et un secteur bancaire sur lequel pèse encore le passé de l'économie administrée, l'avenir des entreprises dépend en grande partie de la possibilité qu'elles ont à financer efficacement leur activité d'exploitation et d'investissement.

2.3/Modernisation de la monétique en Algérie:

Le lancement du paiement en ligne, voici un projet que prévoit la société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique (Satim). S'il se réalise, ce projet **va permettre non seulement la consolidation du désengorgement des guichets des banques et des postes, la limitation de la circulation de l'argent liquide, mais aussi d'offrir un autre moyen de retrait en plus des distributeurs automatiques de billets (DAB)**. Le développement de la monétique en Algérie s'inscrit dans l'étendue du secteur bancaire, économique et commercial du pays. La détermination de l'Algérie à aller dans le sens de la modernisation à effets multiples a fait d'elle un pôle attractif pour des partenaires étrangers. Ainsi, la révision du secteur en question n'est plus cloisonnée entre les acteurs nationaux à expérience unique, mais tend à s'ouvrir sur l'importation d'une nouvelle expertise. C'est dans cette optique que des établissements financiers algériens et des sociétés françaises ont exprimé récemment leur souhait de collaborer dans la monétique pour lancer le paiement en ligne en Algérie. D'ailleurs, des spécialistes estiment que l'Algérie a surtout besoin d'un transfert de technologie. Le partenaire français semble a priori être privilégié

¹www.cna.dz Date de consultation: 07/11/2016 à 14h:45.

Chapitre3: Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie

compte tenu, notamment de la proximité géographique et des similitudes dans le système bancaire. C'est dans le cadre de ce partenariat en matière de monétique qu'est prévue au cours de l'année 2011 la signature d'un contrat entre la société française Gemalto, leader mondial dans la sécurité numérique, et une banque publique algérienne.

Pour sa part, la société française Supranet.com envisageait de développer un projet en Algérie pour faire du téléphone mobile l'outil privilégié des Algériens dans la gestion des comptes bancaires et des comptes postaux.

Pour le cas de l'Algérie, certaines dates sont à retenir dans ce domaine:

- ✎ "C'est **en 2002** que le projet de système de paiement interbancaire a été lancé, après avoir été confié à Satim. Cette société, qui est une filiale de huit banques algériennes à savoir **BADR,BDL,BEA,BNA,CPA,CNEP, CNMA** et EL Baraka, est un des instruments techniques d'accompagnement du programme de développement et de modernisation des banques et de promotion des moyens de paiement par carte.
- ✎ **En 2004**, on a opté pour le système de paiement par carte conforme aux normes EMV (Europay Mastercard Visa).
- ✎ **En 2005**, le COMI (Comité monétique Interbancaire) a vu le jour.
- ✎ **En 2006**, a démarré le pilote du système de paiement interbancaire (CIB)"¹.

¹ www.algerie.cz Date de consultation: 29/10/2016 à 15h:00.

Section 3: La pratique de la bancassurance en Algérie.

3.1/Le cheminement vers la bancassurance:

La vente des produits d'assurance par les établissements bancaires doit être conforme, à la fois, aux exigences du droit bancaire et celui des assurances. Le cadre réglementaire national reste imprécis quant à sa perception de la bancassurance. Néanmoins, la lecture attentive de la loi bancaire et de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances peut nous amener à mieux encadrer cette activité et à en définir le contour et les possibilités de rapprochement entre banques et sociétés d'assurance en Algérie.

Dans une première étape, nous allons présenter le cadre régissant les prises de participation entre banques et compagnies d'assurance voire sur leur coopération capitalistique en général.

3.1.1/Les prises de participation entre banques et compagnies d'assurance:

Les banques et les compagnies d'assurance peuvent prendre des participations dans des entreprises existantes ou dans de nouvelles créations.

✎ L'article 74 de l'Ordonnance 03-11:

- ☐ **les banques**" peuvent prendre des participations dans des sociétés d'assurance existantes et même créer des filiales dans le respect des quotes-parts arrêtées par le CMC"¹.
- ☐ **les sociétés d'assurance**, "en leur qualité d'investisseur institutionnel, sont autorisées à investir et à prendre des participations dans des banques existantes déjà ou dans de nouvelles créations"².

Ces dispositions facilitent le rapprochement entre les deux industries et encourage le développement de la bancassurance dont la prospérité dépend largement des liens capitalistiques noués entre les banques et son partenaire compagnie d'assurance.

^{1,2} Selon l'article 74 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

➤ L'article 104 de l'Ordonnance 03-11 "interdit à **une banque** de consentir des crédits à ses dirigeants, à ses actionnaires ou encore aux entreprises du groupe de la banque. Ceci significativement le degré d'intégration du groupe"¹.

☐ Pour les compagnies d'assurance: peuvent en toute légalité faire leur placement auprès de leur maison mère ou d'une filiale bancaire sous réserve du respect des placements réglementés.

➤ L'article 110 de l'Ordonnance 03-11 précise que "les participations et les relations financières entre les personnes morales qui contrôlent directement ou indirectement une banque ainsi que ses filiales sont soumises au contrôle de la Commission Bancaire"².

3.1.2/L'Ordonnance sur la monnaie et le crédit et la bancassurance:

➤ L'ordonnance 03-11 relative à la monnaie et au crédit définit rigoureusement les opérations qui peuvent être effectuées par un établissement bancaire.

➤ L'article 72 de la loi bancaire autorise les banques à effectuer certaines autres opérations connexes ou complémentaires à leurs activités, lesquelles, en tout état de cause, doivent demeurer d'une importance limitée par rapport à l'ensemble de leurs activités habituelles.

➤ Le règlement 95-06 du 19 novembre 1995 du CMC: relatif aux activités connexes des banques et des Etablissements Financiers, définit les opérations connexes comme étant "des activités complémentaires à l'activité bancaire de base" Ce règlement demeure en vigueur jusqu'à son remplacement par un autre, pris en application de l'article 141 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit"³.

Au sens de ce règlement, les banques et les établissements financiers peuvent exercer à titre d'activité connexe expressément fixée dans leurs statuts. Ces opérations doivent demeurer d'une importance limitée par rapport à l'ensemble de leurs activités.

¹ selon l'article 104 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et aux crédits.

² selon l'article 110 de l'ordonnance 03-11: nouvelle disposition apportée par l'ordonnance 03-11 relative à la monnaie et au crédit

³ selon l'article 141 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et aux crédits.

- ✚ Ni la loi bancaire ni le règlement 95-06 relatifs aux activités connexes des banques et établissements financiers n'ont précisé les limites.
- ✚ L'alinéa 3 de l'article 72 de l'Ordonnance 03-11 autorise les banques à faire « **le placement, la souscription, l'achat, la gestion et la vente de valeurs mobilières et tout produits financiers**».
- ✚ Selon KEREN Vered, " les bons de capitalisation et les contrats d'assurance vie pouvant être racheté par l'assuré sont considérés comme étant des produits financiers"¹. Alors les banques algériennes sont autorisées, au sens de l'article 72 de l'ordonnance 03-11, à distribuer les produits d'assurance vie dans la mesure où ils constituent des produits financiers, sous réserve de satisfaire aux dispositions de la loi relative aux assurances.
- ✚ Tout produit d'assurance conférant une espérance de gains peut être assimilé à un produit financier, les banques pourront distribuer ces derniers s'ils sont expressément cités dans leurs statuts, ce qui revient à modifier ces derniers.
- ✚ Au sens de l'article 94 de la loi bancaire: toute modification dans les statuts est soumise à l'approbation soit du Conseil de la Monnaie et du Crédit soit du Gouverneur. Donc, reste-t-il aux banques de convaincre le CMC ou le Gouverneur, selon le cas, que les nouvelles opérations mentionnées dans le projet de statuts, constituent des activités connexes au sens de la loi.
- ✚ L'ordonnance 03-11, dans son article 75, conditionne l'exercice d'une activité, à titre habituel, autre que celle autorise expressément par la loi, par l'obtention de l'accord du CMC par règlement.
- ✚ Nous pensons que tous les produits d'assurance accessoire à une opération bancaire peuvent être qualifiés d'activité connexe et donc d'opération connexe. C'est le cas des contrats d'assurance qui accompagnent les prêts bancaires ou cartes de paiement.

¹KEREN Vered, «La bancassurance», Edition Que sais-je?, Paris, 1997, p 66.

- ❑ Si la distribution des produits d'assurance est autorisée, il semble inapproprié que les produits d'assurance constituant le prolongement naturel des opérations bancaires soient interdits.
- ❑ Autres produit d'assurance, comme les garanties de remboursement des frais médicaux ou les multirisques habitations que certaines législations, à l'instar de la législation française, qualifient d'opération extra bancaire dans la mesure où ils ne sont pas des produits financiers et leur proximité du domaine bancaire n'est pas tout à fait démontrée et reste difficile de le statuer sur leur sort.

3.1.3/Les exigences de l'Ordonnance 95-07 relative aux assurances:

La loi relative aux assurances conditionne l'exercice de l'activité d'assurance par l'obtention d'un agrément de la tutelle. Ainsi, seules les sociétés d'assurance et les intermédiaires agréés sont habilités à présenter des produits d'assurance.

- ✎ Les banques étant des personnes morales, peuvent accéder au marché de l'assurance en se constituant soit en maison de courtage soit en courtier.
- ❑ **Le courtier** d'assurance est une personne physique ou morale qui peut, en tant qu'intermédiaire et en fonction de l'agrément obtenu, distribuer des contrats d'assurance de plusieurs compagnies d'assurance. Ce dernier doit justifier d'un niveau de connaissance suffisant pour pouvoir présenter des contrats d'assurance. En se constituant en courtier, la banque sera tenue de former son personnel pour au moins répondre aux exigences de la loi.

3.1.4/Vers l'interdiction de l'Assurfinance:

La distribution des produits bancaires par les compagnies d'assurance dans le cadre d'une stratégie d'AssurFinance est, à notre sens interdite en application de l'article 76 de la loi bancaire et en toute exception à l'égard des compagnies d'assurance.

- ❑ L'article 76"il est interdit à toute personne physique ou morale, autre que banque ou établissement financier, selon le cas d'effectuer les opérations que

ceux-ci exercent d'une manière habituelle en vertu des articles 72 à 74 ci-dessus.."

- ✚ La loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, dans son article 123, donnait au CMC le pouvoir d'autoriser les compagnies d'assurance à exercer les activités de banque par voie de règlement.
- ✚ Le CMC, par son règlement 95-01 du 28 février 1995, la CNMA peut effectuer des opérations de banque en faveur de la clientèle du secteur agricole productif, de l'élevage, des forêts et de la pêche.
 - ☐ Le règlement n°95-01 du 28 février 1995 portant en faveur de la CNMA pour effectuer des opérations de banque.
 - ☐ L'arrêté du Ministère des Finances datant du 6 novembre 2000 portant agrément de la CNMA, en tant que compagnie d'assurance mutuelle, exige d'elle de prendre toutes les dispositions nécessaire à rendre effective la séparation juridique et financière entre l'activité d'assurance et de l'activité de banque.
 - ☐ L'interdiction implicite d'effectuer les opérations de banque contenue dans la nouvelle loi bancaire à l'égard des compagnies d'assurance suit une logique de séparation stricte entre l'activité assurance et l'activité de banque, déjà exprimée dans l'arrêté portant agrément de la CNMA.
 - ☐ Cette interdiction, annulant l'autorisation consentie par la loi 90-10, barrera définitivement la route de toute stratégie d'AssurFinance.
- ✚ L'article 141 de l'ordonnance 03-11, la CNMA peut continuer à exercer les opérations de banque jusqu'à ce que le règlement l'ayant autorisé soit remplacé.

Compte tenu du cadre réglementaire, le principe de la séparation entre l'activité bancaire et l'activité d'assurance renforçant ainsi le principe de cloisonnement des

La banque et l'assurance, ont longtemps vécu séparées, l'apparition de la bancassurance a fait disparaître cette délimitation. L'objectif principal qui consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires est de la sorte partagé par les deux intermédiaires financiers.

Bien que les deux activités soient soumises à un régime juridique propre qui leur accorde une exclusivité de principe, la bancassurance doit se mettre en œuvre dans le respect des règles du droit bancaire et sans transgresser les prescriptions du droit des assurances.

L'expérience des pays développés dans le domaine a démontré que la bancassurance, est un moyen de production de richesse dans laquelle les professionnels de la banque et de l'assurance se sont fermement engagés pour financer le développement économique et sociale de leur pays.

En Algérie, cette nouvelle donne permet de **créer des liens nouveaux entre les deux activités émergentes**, L'instauration d'une nouvelle dynamique, voire, la naissance de partenariats de type gagnant/gagnant.

En optant pour ce nouveau mode de distribution, l'Algérie, compte réaliser l'envol effectif de sa bancassurance. Et rattraper ainsi le retard cumulé. Cette volonté de réussite se manifeste à travers l'annonce d'accords importants de partenariats entre banques et sociétés d'assurances tant nationales qu'étrangères pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien.

activités. Néanmoins, la banque, en vertu de la loi bancaire, pourra distribuer les types de produits suivants:

- ❑ Les produits d'assurance considérés comme produits financiers,
- ❑ Les produits d'assurance pour lesquels une autorisation préalable du CMC est obtenue pour leur distribution.

La banque pour satisfaire aux exigences de la loi relative aux assurances, est tenue de se constituer soit en maison de courtage soit en courtiers et de satisfaire aux exigences de formation arrêtées.

3.2/Le progrès de la bancassurance en Algérie:

Le développement de la bancassurance est encore limité dans les pays africains. "les 11 et 12 novembre 2010 à Marrakech, du 1^{er} Forum africain de l'assurance (FAA) sous le thème : «Enjeux et perspectives de la bancassurance en Afrique.»: constitué une plateforme de débat autour des enjeux et des opportunités liés au développement de l'assurance et plus particulièrement de la bancassurance en Afrique et a permis des échanges d'expériences intéressants dans le domaine"¹.

Les participants n'ont pas manqué de rappeler que la bancassurance demeure:

- ⇒ la meilleure formule de distribution pour augmenter le taux de couverture des personnes ;
- ⇒ un moyen efficace qui a fait ses preuves dans de nombreux pays où l'assurance a été généralisée.

La bancassurance semble être une innovation dans le système financier, elle a un intérêt vital dans le développement des assurances ainsi que son support pour les banques.

Le législateur algérien, conscient de l'irréversibilité de la bancassurance dans le monde, n'a pas manqué de l'intégrer dans la loi n°06-04 du février 2006 (art:53), modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 (art:252).

¹ www.djazairess.com Date de consultation: 13/11/2016 à13h:40.

Le secteur de «l'assurance vie» **étant encore peu développé**, le concept de bancassurance, de ce fait, a été introduit, dans un but **de booster ce marché**, en diversifiant le réseau de distribution surtout que les banques bénéficient d'une bonne image de marque, d'une fréquence de contact des clients plus élevée et d'une meilleure connaissance de la situation patrimoniale de leurs clients.

Pour les banques aussi, la vente des produits de bancassurance ne peut qu'élargir davantage leur gamme de produits, fidéliser leurs clients et surtout assurer la croissance des marges bancaires par des rentrées régulières de fonds.

A titre d'exemple, et dans le cadre du partenariat national entre assurances et banques," la bancassurance a concrétisé 15 millions de dinars au 1^{er} trimestre 2010 de chiffre d'affaire de 40millions de dinars, en 2009"¹. Un début prometteur, et impact positif sur l'évolution des résultats réalisés par les sociétés d'assurances.

3.2.1/Les performances de la bancassurance en Algérie :

Les chiffres de 2013 confirment l'obtention des résultats remarquables ces dernières années. C'est, du moins, ce que relève le dernier bulletin du Conseil national des assurances (CNA).

Le concept de la bancassurance séduit, donc, de plus en plus les épargnants algériens. Ainsi, **l'évolution de ce marché marque une forte croissance en 2013**. En effet, le dynamisme affiché par cette activité a "**généré un encaissement de primes ayant dépassé la barre du 1,6 milliards de dinars, réalisant, de ce fait, une croissance de 26,9%, soit une plus-value de 356millions de dinars par rapport à l'année 2012**"².

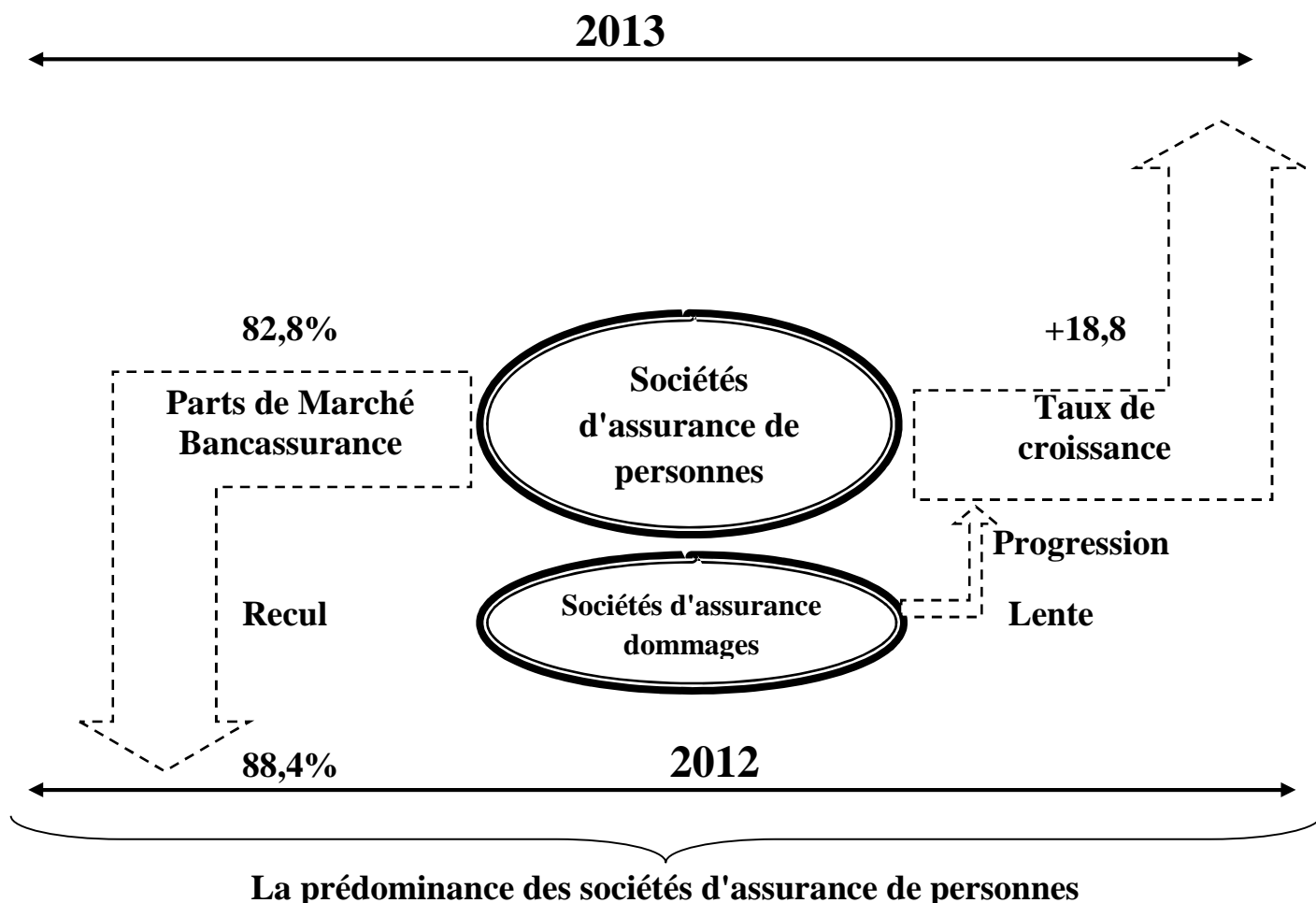
- ⇒ L'extension de réseau bancaire de distribution,
 - ⇒ La signature de nouveaux contrats,
 - ⇒ Le lancement de nouveaux produits.
- } sont à l'origine
} de
} cette performance.

Les chiffres confirment, aussi, la prédominance des sociétés de personnes qui totalisent 88,4% des parts de ce marché bancassurance en 2012 et 82,8% en 2013.

^{1,2} www.eldjazaircom.dz date de consultation: 13/10/2016 à 14h:00.

Malgré ce recul, dû notamment aux sociétés d'assurance dommages qui ont vu leur chiffre d'affaires bondir de 89%, le taux de croissance des sociétés d'assurance de personnes reste conséquent en affichant +18,8% en 2013¹.

La progression de la bancassurance entre 2012 et 2013.



Source: Conception personnelle.

"Cette analyse tend à confirmer qu'on est en phase d'assister à l'émergence progressive d'une prise de conscience quant à l'importance de la bancassurance"

En recul aussi, le leader de la bancassurance Cardif Al-Djazaïr, qui ne représente plus que 71,9% de parts de ce marché, contre 81% une année auparavant. Un recul, somme toute, relatif, puisque Cardif enregistre tout de même 13% de croissance en 2013 (135,4 millions de dinars en valeur)².

^{1,2} www.cardifeldjazair.dz Date de consultation : 8/11/2016 à 12h:30.

La forte progression enregistrée sur le marché de la bancassurance dénote :

- ⇒ de la capacité des banques à drainer l'épargne des ménages qui faut-il le rappeler, est en constante augmentation,
- ⇒ Les dépôts, à vue et à terme en dinars, des ménages auprès des banques ont progressé," selon la dernière note de conjoncture de la banque d'Algérie, respectivement de 6,16% en 2013 et de 13,8% en 2012"¹.

Il faut aussi souligner que de nombreuses sociétés d'assurances de dommages n'ont pas encore investi dans ce créneau, préférant, pour l'instant, la distribution de leurs produits via les réseaux traditionnels (agences directes, AGA et courtiers).

Le marché de la bancassurance reste extrêmement porteur, surtout en termes d'assurance de personnes, tant par la densité du réseau bancaire que par la réglementation en vigueur qui favorise la synergie entre banquiers et assureurs. Cette association peut présenter des atouts non négligeables en permettant aux banquiers d'améliorer leur rentabilité et aux assureurs de ratisser large, via l'accès au portefeuille clientèle conséquent des banques et profiter ainsi de l'accumulation de l'épargne en vue d'attirer plus de souscripteurs. "L'innovation et/ou le lancement de nouveaux produits sont, là aussi, une autre piste pour tirer parti de ce potentiel surtout que la conjoncture actuelle le favorise largement.

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)"² sont autant de facteurs plaidant en faveur de la mise en place d'un modèle de bancassurance algérien."

^{1,2}www.maghress.com date de consultation: 13/11/2016 à 18h:15.

3.3/ La pratique de la bancassurance à la BADR:

3.3.1/ Aperçu historique sur la BADR :

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982.

La BADR est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition , et ce, dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 Dinars. Son siège social se situe au Boulevard Colonel AMIROUCHE -Alger.

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

Constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés actives au sein des structures centrales, régionales et locales. Elle est classée par le « BANKERS ALMANACH » (édition 2001) première banque au niveau national, 13ème au niveau africain et 668ème au niveau mondial sur environ 4100 banques classées.

1.1/Présentation de la banque d'accueil :

L'agence BADR de **DELLYS** indice 575 est issue de la BNA et cela depuis 1982.cette agence est érigée en banque OCA (organisation commercial agence), qui comprend trois services : le pole transaction, le front office et le back office.

↳ **1. a/ Le pole transaction :**

Il est chargé de la mission de réception et de transaction des fonds (retrait et virement de la clientèle).

↳ **1. b/ Le front office :**

IL est composé d'un superviseur front office qui est chargé de diriger et d'orienter son service qui comprend un chargé de la clientèle entreprise et un chargé de la clientèle particulier.

Ce service offre à la clientèle un espace commercial et prend en charge le traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires et l'assistance et le conseil aux clients qui ont déposé des capitaux, il est chargé également de l'étude des demandes de crédits.

↳ **1. c/ Le back office :**

Il est chargé du traitement des opérations reçus du front office, il lui apporte l'assistance, les conseils nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle, il est composé d'une superviseure back office, d'une cellule crédit, d'une cellule télé-compensation, d'une cellule juridique, d'une cellule comptabilité et d'une cellule virement.

1.2/Les Filiales de la BADR:

- El Djazair Istithmar;
- Société de placement des valeurs Mobilière (SPDM);
- Société de Crédit Bail El Djazair Idjar;
- Banque Al Baraka;

Chapitre3: Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie

- Algérie clearing;
- Société de Gestion de la Bourse des Valeurs (SGBV);
- Société d'automatisation des transactions interbancaire et monétique (SATIM);
- Banque du Maghreb Arab pour l'Investissement et le commerce (BAMIC)
- Entreprise des services et Equipements de Sécurité (AMNAL);
- Fond de caution Mutuelle de Garanties des Microcrédits;
- Compagnie Algérienne d'Assurances et de Garanties des Exportations (CAGEX);
- Société d'assurance de prévoyance et santé (SAPS);
- Institut de Formation Bancaire (IFB);
- Institut Algérien des Hautes Etudes Financières (IAHEF);
- Fond de caution Mutuelle de Garanties des Chômeurs;
- Fonds de caution Mutuelle de Garanties des Risques de Crédit de jeunes Promoteurs;
- Caisse de Garantie du Crédit à l'Investissement (CGCI);
- Société Algérienne de Leasing Mobilier «S.A.L.E.M»;
- Société Algérienne de refinancement hypothécaire (SRH);
- Centre de pré compensation inter bancaire (CPI);
- Société de garantie crédit immobilier (SGCI);
- L'Algérienne du Papier (ALPAP);
- AGRI SUD;
- Fonds de garantie des dépôts bancaires (FGDB) EX (SGDB);
- Société d'Investissement Hôtelières (SIH);

- Programme de Financement du commerce Inter arabe. PFCIA (en USD).

1.3/ Produits et Service:

- **Assurances des personnes:** Voyage et assistance à l'étranger :

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant un voyage personnel ou professionnel à l'étranger.

Ce contrat d'assurance combine deux garanties :

- ✓ Une garantie pour les accidents corporels au cours du voyage, un versement d'indemnités est prévu en cas de décès ou d'incapacité permanente survenu à cause d'un accident.
- ✓ Une assistance valable à l'occasion du déplacement à l'Etranger qui prévoit des prises en charge et des remboursements forfaitaires servies par «l'assisteur » de la SAPS à la demande de la personne assurée.

✱ Individuelle accidents :

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant la vie professionnelle ou personnelle.

- ✓ **Garantie de base :** Décès accidentel et invalidité absolue et définitive.

- ✓ **Garanties complémentaires :**

1. Invalidité permanente.
2. Frais médicaux.
3. Incapacité temporaire.

✱ Contrat d'assurance remboursement crédit (ARC) individuel :

Ce type de contrat est consenti aux clients débiteurs de la banque auxquels ont été accordé des crédits garantis à la souscription (prêts immobiliers).

La garantie de cette assurance prévoit un versement à la banque d'un montant égal au capital restant dû (du crédit contracté) au jour du décès ou de l'invalidité absolue et définitive de l'assuré et avant l'extinction de la ligne du crédit.

○ **Assurances des biens:** Assurance des catastrophes naturelles (CAT-NAT) habitation : Elle couvre les biens immobiliers des assurés contre les événements naturels catastrophiques conformément à l'Ordonnance n°03-12 du 26 août 2003 relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes.

✱ **Assurance multirisques habitation :** Ce type de contrat couvre les biens d'habitation (mobiliers et immobiliers) contre l'incendie, les dégâts des eaux, le vol et le bris de glace.

○ **Assurances agricoles:**

Assurance contre l'incendie des récoltes: Ce type de contrat couvre les pertes consécutives à l'incendie des récoltes de céréales ou des fourrages sur pieds ou en meules.

Assurance contre la grêle : Cette assurance couvre les pertes de quantité et de qualité causées par le choc mécanique de grêlons sur les fruits.

✱ **Assurance multirisque grêle et incendie des récoltes:**

C'est une combinaison des deux précédentes garanties.

✱ **Assurance multirisques serres:** Elle couvre les serres des dommages directs subis par les armatures et les équipements ainsi que les cultures sous serres.

✱ **Assurance jeunes plantations :**

Elle couvre les pertes des pépinières des arbres fruitiers.

✱ **Assurance multirisques exploitations agricoles :**

Elle couvre les pertes des pépinières des arbres fruitiers.

✱ **Assurance multirisques bétail :**

Elle couvre l'exploitation d'élevage contre les risques divers et le cheptel de bovins, ovins ou caprins contre la mortalité due aux maladies, aux abattages ordonnés, aux intoxications alimentaires et autres accidents d'élevage.

✱ **Assurance multirisques élevage avicoles :**

Elle couvre l'exploitation d'élevage contre les risques divers et le cheptel de volailles contre la mortalité due aux maladies, aux abattages ordonnés, aux intoxications alimentaires et autres accidents d'élevage.

✿ **Assurance multirisques palmiers dattiers :**

Elle couvre les pertes de quantité et de qualité subies par les palmiers dattiers en cas d'incendie ou d'autres évènements climatiques.

✿ **Assurance engins et matériels agricoles :**

Elle couvre les dommages subis par le matériel agricole roulant ou non (Tracteurs et Moissonneuses) notamment en cas d'incendie, accidents et vols.

3.3.2/ Evaluation d'un dossier au sein de la BADR (agence de DELLYS 575):

En intégrant la bancassurance parmi ses activités, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) n'est pas restée en marge de l'évolution du marché financier et bancaire national, marqué par l'ouverture à d'autres activités et la diversification des produits proposés à la clientèle. A cet effet, la BADR a engagé dans un partenariat avec la Société Nationale des Assurances (SAA), pour la commercialisation des produits d'assurance, au bénéfice de sa clientèle et du large public, via son réseau d'agences. Une convention portant sur les modalités de distribution de ce type de produits a été signée entre les deux parties.

L'Etude du Dossier:

↳ Assurance engins et matériels agricoles

Description:

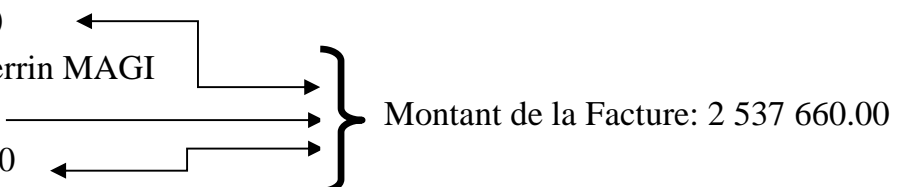
Matériel (Engin) : Tracteur C6807CVFBH avec

Montant: 2 187 500.00

Remorque: 4T 2R+ Verrin MAGI

Montant: 239 760.00

Cultivateur: 110 400.00



La Constitution du dossier:

Chapitre3: Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie

- ↪ Facture définitive du Matériel: après les calculs: Le montant global.
- ↪ Carte grise ou Carte jaune : L'assurance du matériel
- ↪ La franchise: ou bien exonération de la TVA
- ↪ Déclaration de risque
- ↪ Contrat d'assurance.

La BADR s'est engagée dans un nouveau partenariat avec la SAA: pour commercialiser les produits d'assurance de la SAA via les réseaux de distributions de la BADR.

Remarque: En cas de sinistre, la somme du matériel va servir le crédit lui-même.

Chapitre3: Analyse du contexte global de la bancassurance en Algérie

Les enseignements à tirer de cette expérience au sein de l'agence:

⇒ **L'interfaçage partenaire-assureur/informatique bancaire:**

Industrialiser et optimiser les échanges d'information Banque-Assurance

Optimiser l'information commerciale.

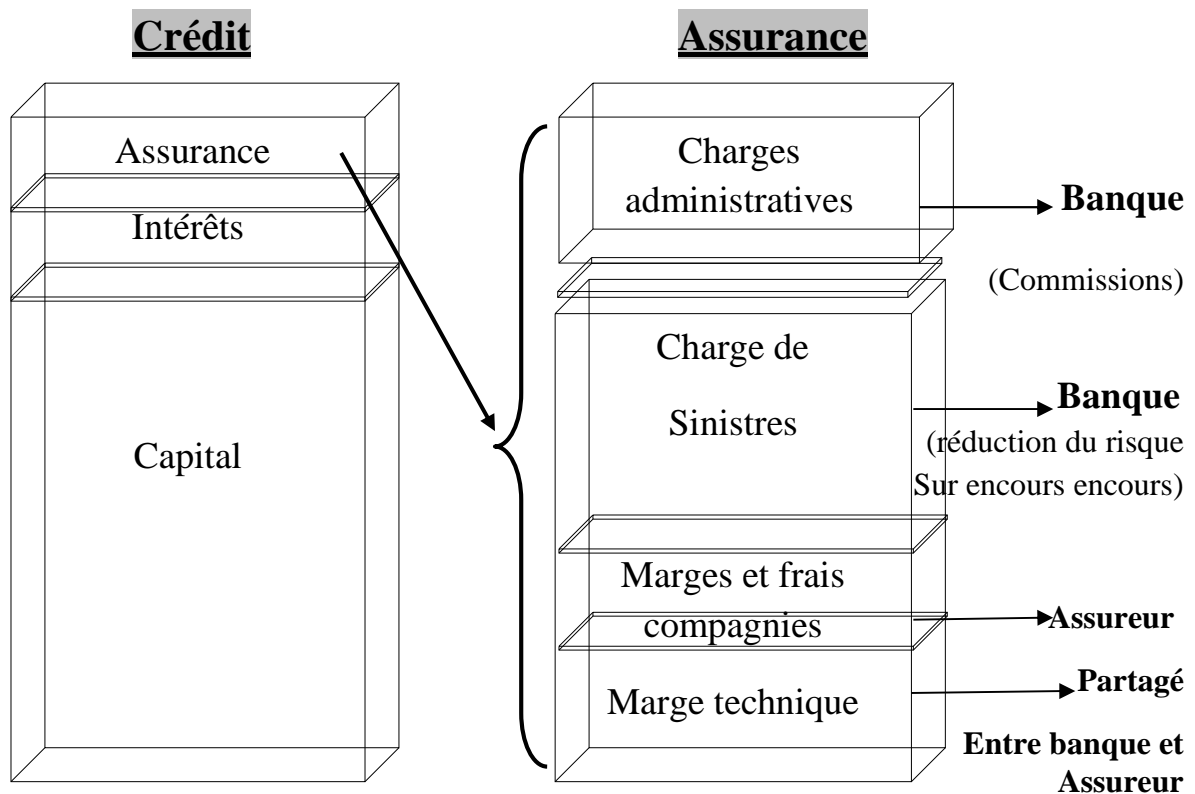
⇒ **L'interfaçage partenaire-assureur/gestion assurance:**

Industrialiser et optimiser la souscription

Industrialiser et optimiser la gestion des polices

Industrialiser et optimiser la gestion des sinistres

Partages des marges:



Source: Conception personnelle.

↳ Partage de la différence entre les coûts de production et de commercialisation de biens ou de services, et partage du prix de vente de ces mêmes biens et services.

Remarques:

- Si la bancassurance facilité l'accès au marché de l'assurance de l'ensemble des consommateurs bancaires grâce à la simplicité des produits et des process «l'usine d'assurance» doit être encore plus rigoureuse.
- La bancassurance favorise la distribution de produits d'épargne et de protection de masse.
- Elle s'accompagne d'une réglementation qui facilite la distribution par les agences bancaires (rémunération, formation adaptée) tout en veillant à la clarté des contrats.

Conclusion

Le développement de la bancassurance qui n'a commencé qu'en 2009 pratiquement est appelé à jouer un rôle déterminant à l'instar de ce qui a été fait au Maroc, la Tunisie ou le Liban.

Actuellement les assureurs publics, La SAA, la CAAR et la CAAT ont signé des conventions de distribution avec les banques publiques, la BADR, la BNA, la BDL, la BEA et le CPA. Pour les entreprises privées, seul Cardif El Djazair qui a une convention avec la CNEP pour distribuer l'assurance emprunteur.

La mise à disposition des assureurs des guichets des banques réduira les coûts de distribution et développera le réseau de distribution en multipliant les points de vente et pour qu'il se rapproche davantage de la clientèle. Dans ce cadre, il y a lieu de signaler qu'en Algérie, il y a un point de vente pour 28.000 habitants alors que la moyenne mondiale est de 5.000 habitants pour un seul point de vente.

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 banquiers et les sociétés d'assurance. Dans les expériences réussies les banques détiennent généralement une part importante du capital de la société d'assurance pour consolider l'alliance entre les deux parties. Au Maroc, les participations croisées entre banques et sociétés d'assurance ont été à l'origine de la réussite de la bancassurance qui a permis au secteur des assurances d'enregistrer des taux de croissance élevés.

Les banques algériennes n'ont pas des participations dans les sociétés d'assurances à l'exception de Cardif El Djazair qui est une filiale de BNP Paribas. Les participations des banques dans le capital des sociétés d'assurance de personnes créées récemment peuvent renforcer la bancassurance pour qu'elle joue pleinement son rôle.

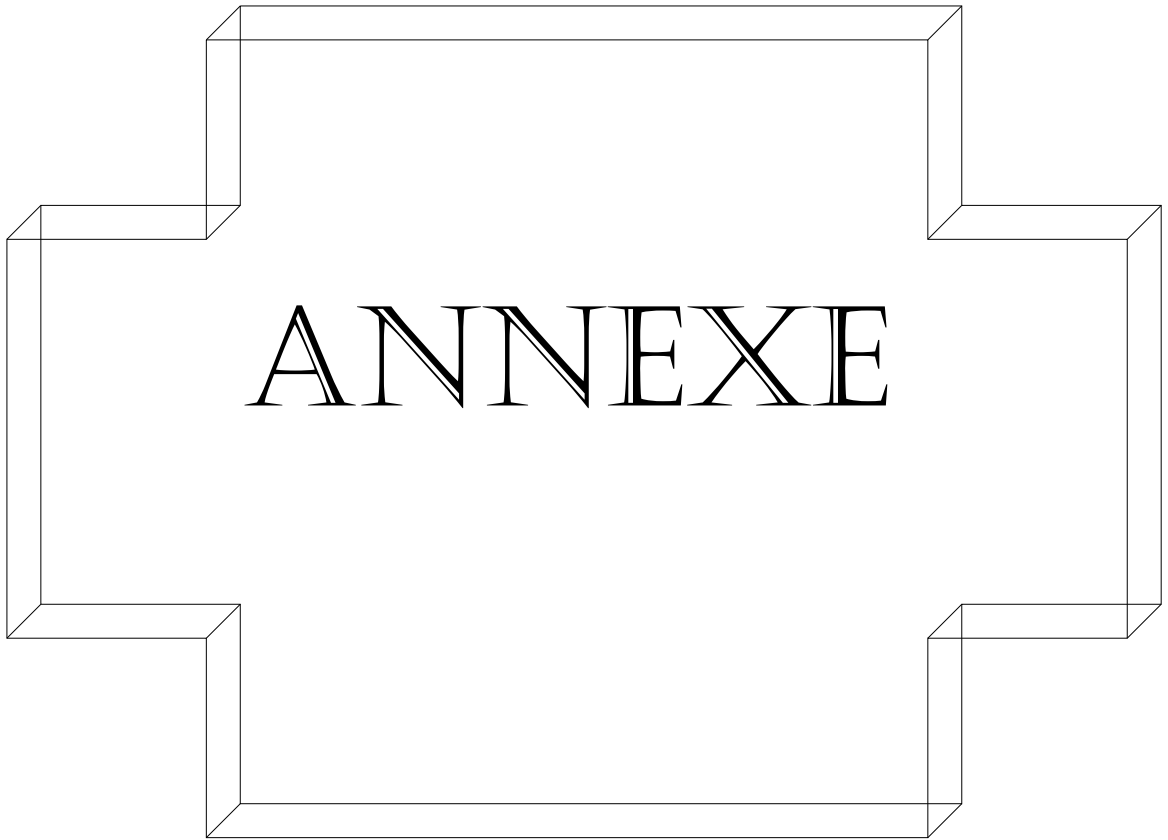
Conclusion Générale

La dominance de la bancassurance comme mode de distribution des produits financiers en Europe nous pousse à voir ce qui se passe dans l'autre rive de la méditerranée et plus particulièrement en Algérie. Notre souci était, d'une part, d'étudier l'existant en matière de bancassurance sur le marché algérien et, d'autre part, d'émettre quelques propositions pour un essor meilleur de cette dernière.

Certains pays, où la bancassurance n'est pas à ce jour un modèle très présent, cherchent à analyser les raisons de cet échec et souhaitent à présent évoluer sur de nouvelles bases. Cette phase de rapprochement entre les banques et les assureurs a ainsi été tentée par les pays dits "anglo-saxons" comme les Etats-Unis, le Royaume-Uni ou l'Allemagne qui ne sont jamais vraiment parvenus à imposer le modèle bancassurance. Grâce à une déréglementation financière et/ou une prise de conscience des raisons de développement limité, les deux industries pourront peut-être parvenir à de vraies alliances.

La bancassurance a suscité de nombreuses interrogations au cours de ces dernières années tant chez les bancassureurs eux-mêmes que chez leurs concurrents assureurs traditionnels. Curieusement, ces interrogations couvrent l'ensemble du champ des possibles. Elles portent aussi bien sur le fait de savoir si la bancassurance ne va pas progressivement éliminer les assureurs traditionnels que sur le savoir faire si le modèle même de la bancassurance n'est pas en train de s'épuiser. Les difficultés rencontrées par les uns et les autres, le développement de l'analyse des conglomerats financiers et les changements intervenus dans l'environnement économique et financier de la bancassurance expliquent beaucoup ces interrogations.

La bancassurance repose sur une forte logique économique et financière et que même si elle est confrontée à de nouveaux défis, ce qui n'a pas en soi de quoi s'inquiéter, elle reste un compétiteur très dynamique.



Glossaire

Assurance en cas de décès:

Assurance par laquelle l'entreprise s'engage à verser un capital ou une rente en cas de décès d'un assuré.

Assurance en cas de vie:

Assurance par laquelle l'entreprise d'assurance s'engage à verser un capital ou une rente à une plusieurs dates convenues si un assuré est alors vivant.

Assurance complémentaire:

Assurance accessoire d'une autre assurance, d'un contrat de capitalisation ou d'un régime de prévoyance ou de retraite apportant des garanties supplémentaires.

Assuré:

Personne dont la vie, les actes ou les biens sont assurés. Le souscripteur et généralement la même personne. Mais lorsque ce n'est pas le cas, l'assuré doit intervenir pour donner son consentement à l'assurance prise sur sa tête.

Assurfinance:

Néologisme qui désigne la distribution des produits bancaires par une compagnie d'assurance et ses intermédiaires.

Bancassurance:

Néologisme qui désigne la distribution de contrats d'assurance par les guichets de la banque ou d'établissements financiers.

Bancassureur:

Néologisme, banque qui distribue par ses guichets des contrats d'assurance. Dirigeant de l'une de ces banques.

Bénéficiaire:

C'est la personne, définie dans le contrat, qui reçoit la prestation.

Capitalisation (contrat de capitalisation):

Contrat par lequel une entreprise spécialisée s'engage, moyennant un versement unique ou des versements périodique, à payer un capital déterminé, soit à l'échéance du contrat, soit par anticipation à la suite de tirage au sort périodique.

Chargement:

Somme à ajouter à la prime d'une assurance et destinée à couvrir un certain nombre de frais tels que: frais d'acquisition, frais d'entrée, frais d'encaissement, frais de gestion et de règlement.

Commission:

Rémunération pour l'apport ou la gestion d'un contrat d'assurance, de réassurance ou de rétrocession.

Conditions générales:

Mentions qui sont ajoutées aux conditions générales d'un contrat pour l'adapter au cas particulier qu'il concerne, en précisant notamment le risque couvert, la durée et la prise d'effet du contrat, la somme assurée, la prime, le souscripteur, l'assuré, le bénéficiaire et éventuellement pour compléter ou modifier les conditions générales.

Date d'échéance (échéance de prime):

Date à laquelle la prime ou cotisation d'assurance est exigible.

Densité de l'assurance:

Est égale au rapport entre le chiffre d'affaires de l'assurance et la population globale.

Frais généraux:

Sont formés des salaires du personnel salarié, y compris les charges sociales, mais également des rémunérations des collaborateurs en matière d'expertise et de prévention, les loyers et autres frais généraux d'entreprises et enfin les impôts qui sont propres à l'entreprise.

Garantie:

Engagement de couvrir un risque pris par une entreprise d'assurance.

Holding:

Société financière dont l'activité consiste à gérer des actions, des valeurs mobilières qu'elle possède dans d'autre société qui sont placées sous son contrôle.

Invalidité:

Diminution du potentiel physique ou psychique d'une personne dont l'état est définitivement stabilisée.

Police:

Document signé dans des parties qui constate l'existence et les conditions du contrat d'assurance.

Prime:

Somme payée à une entreprise d'assurance pour la garantie d'un risque.

Prime commerciale:

Est égale à la prime pure augmentée dans des chargements des primes et des impôts et taxes y afférents.

Prime pure:

Part de la prime correspondant techniquement au coût probable du risque. C'est la somme que doit verser le souscripteur pour permettre à l'assureur de garantir le risque selon les lois de calcul des probabilités et compte tenu du taux d'intérêt retenu.

Provisions techniques:

Somme obligatoirement inscrites au passif du bilan d'une entreprise d'assurance, de réassurance ou de capitalisation, en vue de permettre le règlement intégral des engagements pris par l'entreprise à l'égard des souscripteurs et des bénéficiaires des contrats.

Rachat:

Paiement par anticipation au souscripteur, sur sa demande, de la créance acquise sur un contrat par capitalisation.

Réassurance:

Opération par laquelle une entreprise d'assurance se fait assurer à son tour pour tout ou partie des risques qu'elle garantit.

Revalorisation:

Augmentation des sommes assurées ou de la prime de ces éléments.

Souscripteur:

Personne physique ou morale qui, pour son compte ou celui d'une ou plusieurs autres personnes, souscrit un contrat d'assurance auprès d'une entreprise d'assurance ou qui est, en vertu de la loi ou d'une clause contractuelle, substituée à la personne qui a souscrit à l'origine.

Taux de pénétration de l'assurance:

Est égale au rapport du chiffre d'affaires global de l'activité Assurances sur le PIB (Produit Intérieur Brut).

Taux de sinistralité:

Est égal au rapport des sinistres de l'exercice sur les primes acquises.

Unités de compte:

Valeurs retenues dans le contrat comme références pour évaluer les garanties et généralement les primes. Celles-ci ne sont plus exprimées en francs mais en valeurs mobilières: obligation garanties ou actions cotées dans un Etat membre de l'OCDE, parts ou actions de sociétés d'investissement, de fonds communs de placements ou de sociétés immobilières.

Bibliographie

Les ouvrages:

1. BENHALIMA Ammour, « Le système bancaire algérien texte et réalité», Editions Dahlab, 2001;
2. BORDERIE Alain, LAFITTE Michel« La bancassurance : Stratégies et perspectives en France et en Europe», Edition Revue Banque, 2004;
3. CHEVALIER M, GOUALOU O, FENELONS S, «La Bancassurance dans le monde: une réalité contrastée», SCOR, Février 2003;
4. DANIEL Jean-Pierre « La bancassurance: Fin de la première étape ou dernière étape avant la fin?», Edition de Verneuil, 1992;
5. DANIEL Jean-Pierre« Les enjeux de la bancassurance», Edition de Verneuil, 1995;
6. DE COUSSERGUES Sylvie,« Gestion de la Banque: du diagnostic à la stratégie», Edition Dunod, 2002;
7. DUPUCH Pierre, « La banque: un essai d'organisation, Edition Organisation, 1990;
8. François Couilbant, Michel Latrasse, Constant Eliashberg, «Les grandes principes de l'assurance», Edition l'Argus, 2003;
9. GARSNAULT Philipe, PRIAMI Stéphane, « La banque Fonctionnement et stratégies», Edition Economica, 1997;
10. HOCINE Mabrouk, «Code monétaire et financier algérien, Edition Houma, Alger, 2003;
11. KEREN Vered «La bancassurance», Edition Que sais-je? 1997;
12. LEACH Alan, «Bancassurance in Practice», Munich Re Group, Munich, 2001;
13. MARJORIE Chevalier, Carole LAUNAY et Bérangère Mainguy «La bancassurance», Focus, Group SCOR, oct 2005;
14. PHLIPE MONNIER, SANDRINE Mahier-Le François« Les techniques bancaires», DUNOD, Paris, 2008;

15. PHILIPPE Monnier, SANDRINE Mahier-Le François «Les techniques bancaires», DUNOD, Paris, 2008;
16. TAFIANI Mesaoud Boualem, «Les assurances en Algérie: Etude pour une meilleure contribution à la stratégie de développement, Ed OPU, Alger, 1987.
17. VILLATTE Michel, «L'essor de la Bancassurance», Encyclopédie des assurances, Ed Economica, Paris, 1998;
18. Y. Lambert-Faivre, Droit des assurances, Edition Dalloz, 1995.

Textes Réglementaires:

19. L'ordonnance N° 95-07 du 25 Janvier relative aux assurances.
20. La loi n° 90-10 relative à la monnaie et au crédit.
21. L'ordonnance 03-11 DU 26 août 2003 modifiant et complétant la loi sur la monnaie et le crédit.
22. Décret exécutif n° 95-410 du 9 décembre relatif aux différentes combinaisons d'assurance de personne, Journal Officiel de la République Algérienne n°76 du 10 décembre 1995, Alger.
23. Règlement n°95-06 du 19 novembre 1995 relatif aux activités connexes des banques et établissements Financiers, Journal Officiel de la République Algérienne n°81 du 27 décembre 1995, Alger.
24. Règlement n°95-01 du 28 février 1995 portant dérogation en Faveur de la Caisse Nationale de Mutualité Agricole "CNMA" pour effectuer des opérations de banque, Journal Officiel de la République Algérienne n°20 du 16 avril 1995, Alger.

Travaux Universitaires:

25. BENNADJI Tahar «Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Diplôme supérieur des études bancaires, Ecole supérieure de banque, 5^{ème} promotion, Décembre 2003.

- 26. BELKADI Saliha** « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Diplôme de Magister, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, option : Monnaie-Finance-Banque, promotion 2012.
- 27. BELKHAMSA Sonia, BELKADI Djedjiga,** «Bancassurance: concept réalité et perspectives de son développement en Algérie», Diplôme Licence, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2013.
- 28. DAHMOUCHE Fariza, FEDDAG Samira,**« Essai d'analyse de la bancassurance en Algérie», Diplôme Licence, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2013.
- 29. DJENNAD Mahmoud, CHABLI Zaher** « La bancassurance et ses perspectives en Algérie», Diplôme de Licence, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2008/2009.
- 30. HADJI Thileli** «« La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie», Université MOULOUD MAMMERI de TIZI-OUZOU, Diplôme de Licence, promotion 2012/2013.
- 31. NAIT OUSSADA Camélia, MOUSSOUNI Kenza, MELLAL Lynda** « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement», Diplôme de Licence, Université MOULOUD MAMMERI DE TIZI OUZOU, promotion 2013/2014.
- 32. SADKAOUI Naouel, SI-AMMOUR Nora** « La bancassurance et ses perspectives en Algérie», Diplôme de Licence, Université Mouloud MAAMERI de TIZI-OUZOU, promotion 2001.

Dictionnaires:

- 31.** Le PETIT LAROUSSE, DICTIONNAIRE ILLUSTRÉ 2009.
- 32.** DICTIONNAIRE Encarta 2009:Dicos Encarta.

33. DICTIONNAIRE D'ECONOMIE ET DE SCIENCE SOCIALES, Jean-Yves Capul; Oliver Garnier; Edition HATIER, Paris, 2008.

Sites Internet:

34. www.amazone.fr

35. www.assurances.info

36. www.reassurance.ca

37. www.alger-roi.fr

38. www.axa.dz

39. www.bretagne-economique.com

40. www.scor.com

41. www.inforjeunes.be

42. www.books.google.com

43. www.maghrebearabe.org

44. www.caaramaassurance.com.dz

45. www.carrefouralgerie.com

46. www.bank-of-algeria.dz

47. www.eljazaircom.dz

48. www.afrik.com

49. www.nbb.be

50. www.wow.com/De+La+Banassurance

51. www.persee.fr

52. www.proparco.fr

53. www.lesdebats.com

54. www.algerie.cz

55. www.liberte-algerie.com

56. www.BADR-bank.dz

57. www.djazairess.com

58. www.cardifeldjazair.dz

59. www.decavi.be

60. www.icoges.fr

61. www.professoral.edhec.com

62. www.slidplayer.fr

63. www.cna.dz

64. www.millh.fr

65. www.étudier.com

Autres:

66. Microsoft Encarta collection 2009.

67. Microsoft Encarta Junior 2009

Table des matières

Introduction Générale.....	1
Chapitre1: Genèse et fondements de la Bancassurance.....	4
Introduction.....	5
Section1:Les acteurs de la Bancassurance.....	6
1.1/ La Banque.....	6
1.1.1/ Histoire de la banque en Algérie.....	6
1.1.2/ La Situation de l'Algérie en 1830.....	7
1.1.3/ Création de la banque.....	7
1.1.4/ Organisation et fonctionnement.....	8
4.1/ Escompte.....	8
4.2/ Emission.....	8
1.1.5/ Les grandes périodes de l'histoire de la banque en Algérie.....	9
5.1/ 1 ^{ère} période.....	10
5.2/ 2 ^{ème} période.....	10
5.3/ 3 ^{ème} période.....	11
5.4/ 4 ^{ème} période.....	12
5.5/ 5 ^{ème} période.....	13
1.1.6/ Présentation de la banque et ses métiers.....	15
6.1/ Définition de la banque.....	15
6.1.a/ La banque en tant qu'intermédiaire financier.....	15
6.1.b/ La banque en tant qu'établissement de crédit.....	15
6.1.c/ La banque en tant qu'entreprise.....	15
6.2/ Les métiers de la banque.....	16
6.2.a/ La banque de détail.....	16
6.2.b/ La banque de financement et d'investissement.....	16
6.2.c/ La gestion d'actifs ou Banque privée.....	17

6.3/ Organisation de la banque.....	17
6.3.a/ Typologie des fonctions bancaires.....	18
6.3.a.1/ Les fonctions de direction générale.....	18
6.3.a.2/ Les fonctions commerciales et assimilées.....	18
6.3.a.3/ Les fonctions d'exécution.....	18
6.3.a.4/ Les fonctions d'intendance générale.....	18
6.3.a.5/ Les fonctions purement fonctionnelles.....	19
6.3.a.6/ Les fonctions administratives.....	19
6.3.b/ L'organisation des agences.....	20
6.3.b.1/ Les relations front-office/ Back-office.....	20
6.3.b.2/ Les services de l'agence.....	20
1.2/ L'assurance.....	21
1.2.1/ La relation Risque/Assurance.....	21
1.2.2/ L'histoire de l'assurance en Algérie.....	24
2.1/ La période coloniale.....	24
2.2/ La période après l'indépendance.....	25
2.2.a/ 1 ^{ère} étape: 1962- 1966.....	25
2.2.b/ 2 ^{ème} étape: 1966- 1975.....	26
2.2.c/ 3 ^{ème} période: 1975- 1988.....	26
2.2.d/ 4 ^{ème} période: 1988- 1995.....	27
2.2.e/ 5 ^{ème} période: 1995à nos jours.....	27
1.2.3/ Principe généraux de l'assurance.....	29
3.1/ Définition.....	29
3.2/ Le contrat d'assurance.....	29
3.3/ L'assurabilité des risques.....	30
3.4/ Les métiers spécifiques de l'assurance.....	31
3.4.a/ Le rôle sociale de l'assurance.....	31

3.4.a.1/ Activité de service.....	31
3.4.a.2/ Aspects sociaux.....	31
a.2.1/ Protection des patrimoines.....	31
a.2.2/ Protection des personnes.....	31
3.4.b/ Le rôle économique de l'assurance.....	32
3.4.c/ Le rôle d'investisseur de l'assurance.....	32
3.4.d/ Le rôle de prévention de l'assurance.....	32
1.2.4/ Les différents types d'assurance.....	33
4.1/ L'assurance responsabilité civile familiale ou vie privée.....	33
4.2/ Assurance hospitalisation.....	33
4.3/ Assurance voyage.....	33
4.4/ Assurance volontariat.....	33
4.5/ Assurance RC auto.....	34
4.6/ Assurance incendie.....	34
1.2.5/ Les produits d'assurance.....	35
5.1/ Principes clés.....	35
5.2/ Les assurances IARD.....	36
5.3/ L'assurance automobile.....	38
5.4/ Les autres assurances de personnes.....	39
5.5/ La vente de produits d'assurance.....	40
5.5.a/ Démarche.....	40
5.5.b/ Le plan de l'augmentation commerciales après avoir sélectionné le contrat adapté à la situation du client.....	41
5.5.c/ Autres astuces pour mieux vendre les produits d'assurance.....	41
c.1/ La prise de conscience d'un manque.....	41
c.2/ La prise de conscience de nécessité de produit de prévoyance.....	42
c.3/ La conquête d'un client à son assureur.....	42

c.4/ L'acceptation par le client du montant de la cotisation.....	43
1.3/ Le rapprochement entre les deux activités.....	44
1.3.1/ La relation entre les banques et les assurances.....	44
1.1/ Des intermédiaires financiers dans l'économie.....	44
1.2/ Comparaison des avantages entre banques et assurances.....	45
1.3/ La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque.....	46
1.3.a/ Les termes sensiblement équivalents utilisés par les banquiers et les assureurs.....	46
1.4/ Domaine de complémentarité.....	46
1.4.a/ Rapport différents au temps.....	46
1.4.b/ Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêt.....	47
A.5/ Complémentarité du niveau au Front-Office.....	48
Section 2: Origines et définition de la bancassurance.....	49
2.1/Origines de la bancassurance.....	49
2.1.1/ Historique de la bancassurance.....	49
2.1.2/ Les raisons d'être de la bancassurance.....	50
2.2/ Le concept de la bancassurance.....	52
2.3/ Les formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance.....	54
2.3.1/ Les accords de distribution, souvent avec participations croisées.....	55
2.3.2/ La création d'une nouvelle filiale.....	56
2.3.3/ Les stratégies de croissance externe.....	57
2.3.4/ Les joint-ventures.....	58
Section 3: La Bancassurance, évolution et pratique.....	59
3.1/ Les produits distribués par la bancassurance.....	59
3.1.1/ Les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires..	60
1.1/ Les produits d'assurance liés aux crédits.....	60
1.1.a/ La temporaire décès.....	61

1.1.b/ La garantie liée à un découvert.....	61
1.2/ Les produits d'assurance liés aux dépôts.....	62
1.3/ Les produits d'assurance liés aux instruments de paiements.....	63
3.1.2/ Les produits d'épargne à forte dominante financière.....	63
2.1/ Les produits simples.....	63
2.2/ Les produits complexes.....	64
3.1.3/ Les produits de prévoyance.....	65
3.1.4/ Les produits d'assurance de dommages.....	65
3.1.5/ Les produits packagés.....	66
3.1.6/ Les principales caractéristiques des produits distribués par les bancassureurs.....	67
3.2/ Les expériences de bancassurance vécues dans certains pays.....	68
3.2.1/ La bancassurance en France.....	68
3.2.2/ La bancassurance en Allemagne.....	69
3.2.3/ La bancassurance en grande Bretagne.....	70
3.2.4/ La bancassurance en Italie.....	70
3.2.5/ Les USA et la bancassurance.....	70
3.2.6/ La bancassurance en Asie.....	71
3.2.7/ La bancassurance en Tunisie.....	72
3.3/ Quels sont les facteurs clés pour vendre avec succès des polices d'assurance vie à travers un réseau Bancaire.....	73
3.3.1/ L'environnement du pays concerné.....	73
3.3.2/ L'image sur le marché.....	75
3.3.3/ Le réseau de distribution.....	75
Conclusion.....	76
Chapitre 2: Les enjeux de la Bancassurance.....	77
Introduction.....	78

Section 1: Les apports de la Bancassurance pour les participants à la réussite de ce modèle.....	79
1.1/ Les apports de la bancassurance pour les banques.....	79
1.1.1/ La rentabilisation des ressources.....	79
1.1/ L'économie des coûts et l'amortissement des charges fixes.....	79
1.2/ Les commissions.....	79
1.3/ Les effets de taille et de gamme.....	80
1.4/ La rentabilisation des ressources humaines.....	80
1.1.2/ La fidélisation de la clientèle.....	80
1.1.3/ Un moyen de diversification.....	81
3.1/ Une appréhension complémentaire du temps.....	81
3.2/ Une sensibilité complémentaire aux temps d'intérêt.....	82
1.1.4/ Le renforcement des fonds propres.....	84
1.2/ L'apport de la bancassurance pour les compagnies d'assurance.....	84
1.2.1/ L'accès à une large clientèle.....	84
1.2.2/ Une meilleure appréciation des risques.....	85
1.2.3/ Le renforcement des fonds propres.....	86
1.2.4/ L'amélioration de la rentabilité.....	86
1.3/ Les enjeux de la bancassurance pour les clients.....	86
1.3.1/ L'amélioration de la qualité des prestations.....	87
1.1/ La commodité d'accès.....	87
1.2/ La simplicité et la lisibilité des produits.....	87
1.3/ L'amélioration de l'offre.....	87
1.4/ L'amélioration du service après vente.....	88
1.3.2/ Une meilleure rentabilité des placements.....	89
1.4/ Les avantages de la bancassurance.....	91
4.A/ Pour l'assureur.....4.B/Pour la banque.....	91

4.C/ Pour le consommateur.....	4.D/ Pour le législateur.....	92
Section 2: Les limites et les effets pervers de la bancassurance.....		93
2.1/ Les limites et les effets pervers de la bancassurance pour les banques.....		93
2.1.1/La dégradation des produits bancaires.....		93
2.1.2/ Les risques sur l'image de la banque.....		94
2.1.3/ La formation du personnel.....		94
2.1.4/ La divergence de culture commerciale.....		95
2.2/ Les limites et les effets pervers de la bancassurance pour les compagnies d'assurance.....		96
2.2.1/ Le transfert du centre de décision.....		96
2.2.2/ Le traitement des sinistres et la sélection des risques.....		96
2.2.3/ Le secret Bancaire.....		97
Section 3: L'état du marché bancassurance en Algérie.....		98
3.1/ Au cœur des enjeux de la bancassurance, la culture sociale.....		98
3.1.1/ S'il y a une absence de culture assurantielle chez les Algériens, comment peut-on expliquer l'importance des assurances de personnes afin d'inculquer cette culture?.....		99
3.2/ La disponibilité des fonds qui a géré la Bancassurance.....		100
3.2.1/ Quelle est la valeur ajoutée de ce concept sur le marché des assurances.....		100
3.3/Comment préparer le modèle de bancassurance de demain?.....		102
3.3.1/ AXE "A" Produit/Canaux: définir les modèles de distribution les plus adaptés à chaque produit.....		104
3.3.2/ AXE "B" Produits/Clients: Mieux cibler les clients et répondre à leurs attentes.....		106
3.3.3/ AXE "C" Clients/Canaux: Optimiser les parcours clients multicanal.....		107
Conclusion chapitre 2.....		108
Chapitre 3:Analyse du contexte global de la Bancassurance en Algérie.....		109
Introduction.....		110
Section 1: Analyse du marché maghrébin des assurances.....		111
1.1/ Perspectives du marché Maghrébin.....		112

1.2/ L'assurance, un marché sous-développé au Maghreb.....	112
1.2.1/ L'assurance automobile domine.....	113
1.3/ Des partenariats avec des assureurs locaux.....	113
3.1/ Une marge de progression importante.....	114
3.2/ Des Obstacles au développement.....	115
Section2: La réalité et l'état du secteur bancaire et assurantiel en Algérie.....	116
2.1/ Marché algérien des assurances.....	116
2.1.1/ Situation technique du marché des assurances.....	118
1.1/ La production.....	118
1.2/ La structure du portefeuille.....	119
1.3/ Sinistres réglés.....	119
1.4/ Sinistres à payés.....	120
4.1/ Contribution à l'investissement.....	120
1.5/ Position macro-économique.....	121
5.1/ Le taux de pénétration.....	122
1.6/ La densité d'assurance.....	122
2.2/ Marché bancaire.....	124
2.2.1/ Un secteur en perpétuelle mutation.....	124
2.2.2/ Les banques, ces acteurs incontournable de la sphère économique.....	125
2.1/ Une constante évolution en dépit des carences.....	126
2.3/ Modernisation de la monétique en Algérie.....	126
Section 3: La pratique de la bancassurance en Algérie.....	128
3.1/ Le cheminement vers la bancassurance.....	128
3.1.1/ Les prises de participation entre banques et compagnies d'assurance.....	128
3.1.2/ L'Ordonnance sur la monnaie et le crédit et la bancassurance.....	129
3.1.3/ Les exigences de l'ordonnance 95-07 relatives aux assurances.....	131
3.1.4/ Vers l'interdiction de l'AssurFinance.....	131

3.2/ Le progrès de la bancassurance en Algérie.....	133
3.2.1/ Les performances de la bancassurance en Algérie	135
3.3/ La pratique de la Bancassurance à la BADR.....	138
3.3.1/ Aperçu historique sur la BADR.....	138
1.1/ La présentation de la banque d'accueil.....	139
1.2/ Les filiales de la BADR.....	139
1.3/ Produits et services.....	141
3.3.2/ Evaluation du dossier au sein de la BADR.....	143
2.1/ Les enseignements à tirer de cette expérience.....	145
Conclusion chapitre3.....	147
Conclusion Générale.....	148
Annexes.....	149
Glossaire.....	150
Bibliographie.....	154
Table des matières.....	158