



Université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou

Ministre de l'Enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des sciences économiques

Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de master académique en sciences économiques

Spécialité : Économie Monétaire et Bancaire

THEME

Produits de Bancassurance en Algérie

Cas la BADR

Réalisé par :

SEBOUAI Souad

Encadré par :

Mme AMIRI Dalila

Devant le jury compose de :

Président : Mme LOUGGAR Rosa

Examineur : Mr. ABIDI Mohammed

Rapporteur : Mme AMIRI Dalila



Promotion 2022/2023



Remerciements

Nous remercions le Bon Dieu tout puissant de nous avoir offert l'opportunité de franchir ce stade de savoir, et de nous avoir donné la foi, la force et le courage, de réaliser ce modeste travail dans de bonnes conditions.

Notre profonde expression de reconnaissance et de remerciements est destinée à notre promotrice Mme Amiri Karima qui nous a fait l'honneur de diriger notre travail, pour son aide, ses conseils, sa disponibilité et son suivi durant le processus de ce travail.

Nous adressons nos remerciements les plus sincères au responsable de la BADR de nous avoir accordé la chance de réaliser notre stage pratique.

Nos remerciements les plus profonds à notre tuteur de stage Mme. HESSAS pour sa prise en charge avec extrême bienveillance, et ses orientations et ses encouragements durant notre stage.

Notre reconnaissance va également à tous ceux qui nous ont apporté leur aide, notamment les enseignants qui ont assuré notre parcours d'études, les membres du département des sciences économiques, l'équipe de la bibliothèque pour l'aide apportée dans la recherche bibliographique.

Notre reconnaissance va également à nos familles, nos amies et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Merci



Dédicace

Je dédie mon modeste travail à :

A ma mère qui m'a souvent guidé durant les moments les plus pénibles de ce long chemin, qui a été à mes côtés et ma soutenu durant toute ma vie, et pour tous ses sacrifices, son amour, son soutien et ses prières tout au long de mes études, je te dédie ce travail en témoignage de mon Profond amour, que dieu le tout puissant puisse te préserver et t'accorder la santé, longue vie et bonheur,

A mon père : aucune dédicace ne saurait exprimer l'amour et le respect que j'ai toujours eu pour toi, ce travail est le fruit de tes sacrifices que tu as consentit pour mon éducation et ma formation,

A mes chères sœurs, Fazia, Sabiha, Anissa qui m'ont toujours soutenu moralement, et leurs c o n s e i l s et leur aide dans l'élaboration de ce travail,

A mes frères, Amar et Djamel pour leur soutien tout au long de mon parcours universitaire,

A ma meilleure copine, Céline qui m'a toujours donné confiance en moi et m'a aidé à croire en moi et en mes capacités, merci pour ton soutien et ton amitié. Pour moi, dans les meilleurs et mauvais moments,

A la personne la plus chère à mes yeux mon fiancé Lyes qui m'a toujours soutenu dans tout ce Parcours, a ses sacrifices, son amour, et qui m'a jamais abandonné sur ce long chemin,

A ma chère binôme Mélisse, avec qui j'ai partagé les moments les plus durs de ce mémoire,

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

SOUAD





Dédicace

À mes chers parents,

Votre amour, votre soutien et votre sacrifice ont été la pierre angulaire de mon parcours académique. Ce mémoire est le résultat de vos rêves autant que des miens. Je vous dédie cette réalisation avec une profonde gratitude et un amour inconditionnel.

À mes frères et sœurs,

Vous avez été mes compagnons de vie et de rires. Vos encouragements et votre présence ont rendu cette aventure éducative plus significative. Ce mémoire est notre réussite commune, et je le partage avec vous de tout cœur.

À mes précieux amis,

Dans chaque étape de cette aventure, vous avez été mes piliers, mes conseillers et mes complices. Votre amitié m'a inspiré et m'a donné la force de persévérer. Cette dédicace est un témoignage de mon appréciation pour chacun d'entre vous.

Que cette réalisation soit le reflet de l'amour, du soutien et de l'amitié qui ont enrichi mon parcours académique. Ensemble, nous avons écrit cette histoire, et je suis impatient de partager de nombreux autres chapitres avec vous.

Avec une immense reconnaissance et affection.

Melissa Fatima



Liste des figures

- **Liste des figures**

Numéro	Titre	Page
01	Les typologies de la banque	13
02	L'organigramme de la BADR	75
03	L'organigramme de l'agence	78
04	L'organigramme de service du personnel de la direction Régionale SAA	84
05	L'organigramme d'AMANA ASSURANCE	88



Liste des tableaux

- **Liste des tableaux**

Numéro	Titre	Page
01	Le bilan d'une entreprise bancaire	16
02	Les différences entre le courtier et l'agent général d'assurance	23
03	Les produits d'assurance	24
04	Comparaison des avantages entre banques et assurances	29
05	Les termes sensiblement équivalents utilisés par les banquiers et les assureurs	30
06	Historique de la bancassurance	35
07	Les modèles de développement de la bancassurance	39
08	Les avantages de bancassurance	46
09	Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit	65
10	Produit AMANA ASSURANCE	87
11	Produit AMANA ASSURANCE	87
12	L'indemnisation et la franchise de l'assurance sur les catastrophes naturelles	97
13	Les garanties et le capital/limite Assure	99
14	La couverture d'un contrat d'assurance « accident corporel »	101
15	La couverture d'un contrat d'assurance scolaire	102

Liste des abréviations

- **Liste des abréviations**

ACM : Assurances du Crédit Mutuel

ALE : Agences Locales d'Exploitation

BNA : Banque Nationale D'Algérie

BADR : Banque de l'Agriculture et de Développement Rural

BDL : Banque de Développement Local

CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance

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

CASH : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures

CCAT : compagnie algérienne d'assurance transport

CCR : compagnie centrale de réassurance

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CIAR : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance

CR : Centrale des Risques

CCR : compagnie centrale de réassurance

CNA : Conseil National des Assurances

CNEP : Caisse National D'Epargne et de Prévoyance

CSA : Commission de Supervision des Assurances

GAM : Générale Assurance Méditerranéenne

GAV : Garantie accident de la vie.

GRE : Groupes Régionaux d'Exploitation

PME : Petite Moyenne Entreprise

PMI : Petit moyen investissement

SSA : Sociétés Publiques Algériennes

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

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier

LT : Long terme

MRH : Multi Risque Habitation.

MT : moyen terme

D.G.A : Directeurs Généraux Adjoints

PDG : Président Directeur Général

Sommaire

Sommaire

<i>Introduction générale.....</i>	<i>01</i>
--	------------------

Chapitre I: Cadre conceptuel de la banque et d'assurance

Section01 : Le concept de base de la banque.....	06
---	-----------

Section02:Le concept de base de l'assurance	17
--	-----------

Section03:Le rapprochement entre les deux activités.....	25
---	-----------

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Section 01: Les fondements de la bancassurance	33
---	-----------

Section 02: Les enjeux de la bancassurance	41
---	-----------

Section 03:la bancassurance en Algérie.....	52
--	-----------

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

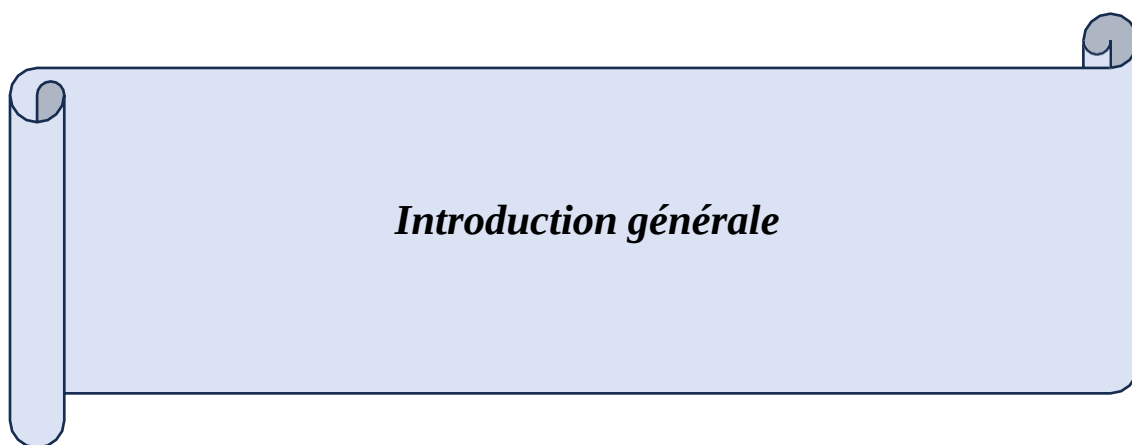
Section 01: présentation de l'organisme d'accueil	70
--	-----------

Section 02 : Présentation de l'accord de partenariat BADR–SAA et BADR- AMANA	80
---	-----------

Section 03: les produits d'assurances distribués par la BADR.....	92
--	-----------

<i>Conclusion générale</i>	<i>104</i>
---	-------------------

Bibliographie.



Introduction générale

Introduction générale

Ces dernières années, l'un des développements les plus marquants dans le secteur des services financiers a été la montée en puissance de la bancassurance, qui fusionne les activités bancaires et d'assurance pour offrir aux clients une gamme plus large de produits et de services financiers. Cette évolution a transformé la manière dont les consommateurs gèrent leurs finances et a ouvert de nouvelles opportunités pour les institutions financières de diversifier leurs offres et de renforcer leurs relations avec leur clientèle.

La mondialisation a fortement marqué la bancassurance en transformant le paysage financier mondial. Le dynamisme des échanges internationaux et la fluidité des transactions ont poussé les institutions financières à diversifier leurs offres pour satisfaire les besoins variés des clients à travers le monde. C'est ainsi que la bancassurance est née en tant que réponse stratégique à ce contexte global. La convergence des services financiers a été un élément clé de cette transformation. Grâce à la mondialisation, les clients ont bénéficié d'une gamme étendue de produits et de services au sein d'une même entité. Les banques et les compagnies d'assurance ont travaillé main dans la main pour proposer des solutions financières intégrées, simplifiant ainsi la gestion des besoins en assurance et en services bancaires.

La bancassurance émerge comme un domaine à la croisée des services bancaires et des produits d'assurance. Son origine remonte aux années 70 et au début des années 80, aux États-Unis. Ce concept s'est rapidement répandu dans le monde entier en raison de son rôle essentiel dans l'amélioration de la qualité des produits proposés, ainsi que dans la gestion et la distribution de ces produits financiers. Avec l'évolution des besoins des consommateurs et l'importance croissante des services financiers dans la société moderne, la bancassurance est devenue incontournable. Pour prospérer, elle doit s'adapter en permanence aux changements sociétaux, répondre aux attentes en constante évolution des clients et saisir les opportunités dans un environnement financier en perpétuelle mutation.

Dans les années 1990, le gouvernement algérien a amorcé des réformes économiques pour moderniser le secteur financier. C'est ainsi qu'est née la bancassurance, fusionnant banques et compagnies d'assurance pour offrir des produits financiers intégrés. En 2001, une loi a autorisé les banques à proposer des services d'assurance non-vie en partenariat avec des assureurs. Malgré des défis réglementaires et de sensibilisation, la bancassurance a gagné en importance au fil du temps en Algérie, simplifiant l'accès aux services financiers combinés tout en étant influencée par des facteurs économiques et culturels propres au pays.

Introduction générale

La bancassurance a fait son entrée sur le marché algérien grâce à la promulgation de la loi 06/04 en date du 20 février 2006, qui a apporté des modifications à l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995 concernant le secteur des assurances. Cette législation a insufflé un nouvel élan à la sphère de l'assurance et de la banque en Algérie. Elle a notamment ouvert la voie à la distribution des produits d'assurance via les guichets bancaires. Cette approche de distribution a été mise en pratique avec le premier partenariat établi en 2008 entre la CNEP Banque et CARDIF EL DJAZAIR, marquant ainsi une étape importante dans le développement de la bancassurance dans le pays.

En Algérie, les produits de bancassurance englobent une gamme diversifiée de services financiers combinant à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance. Ces offres peuvent inclure des polices d'assurance-vie, d'assurance habitation, d'assurance automobile, ainsi que des produits d'épargne et de retraite proposés par les institutions bancaires. Les banques en Algérie ont adopté le modèle de bancassurance pour offrir à leurs clients une expérience financière plus complète et simplifiée, en leur permettant d'accéder à la fois à des services bancaires traditionnels et à des produits d'assurance au sein d'un même guichet. Cette approche vise à renforcer la relation entre les banques et leurs clients, tout en offrant une plus grande commodité et des solutions financières adaptées aux besoins individuels.

La Banque BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural) joue un rôle significatif dans le domaine de la bancassurance en Algérie. En tant qu'acteur majeur du secteur bancaire, la BADR a saisi l'opportunité offerte par la législation en vigueur pour intégrer des produits d'assurance au sein de son offre de services financiers. Elle a établi des partenariats avec des compagnies d'assurance pour proposer à ses clients une gamme variée de produits d'assurance tels que l'assurance-vie, l'assurance habitation, et d'autres solutions couvrant divers besoins. Cette approche de la bancassurance lui permet de répondre plus efficacement aux besoins financiers globaux de sa clientèle en offrant des solutions complètes et personnalisées, tout en renforçant ses liens avec les clients et en élargissant sa portée sur le marché.

➤ La problématique

Au cœur de notre démarche de recherche réside une question fondamentale à laquelle nous nous attèlerons à apporter des réponses éclairées : « **Comment développer et positionner de manière optimale le produit bancassurance dans le paysage financier algérien pour garantir sa viabilité et son adoption ?** »

Cette question principale engendre des questions secondaires, à savoir :

- Comment les produits de bancassurance en Algérie répondent-ils aux besoins spécifiques des clients en matière de protection financière et d'investissement ?
- Quels sont les facteurs clés qui influencent le choix des clients entre les produits de bancassurance et les offres traditionnelles d'assurance ou de services bancaires au sein de la BADR ?
- Quels sont les défis réglementaires, opérationnels et technologiques auxquels les institutions financières et les compagnies d'assurance font face lorsqu'ils proposent et gèrent des produits de bancassurance en Algérie ?

➤ Les hypothèses

Ainsi, nos actions seront orientées par les hypothèses énoncées ci-dessous.

H1 : Les produits de bancassurance en Algérie répondent aux besoins spécifiques des clients en matière de protection financière et d'investissement

H2 : Les produits de bancassurance en Algérie sont conçus pour les besoins financiers à court terme.

H3 : Les institutions financières et les compagnies d'assurance reconnaissent la nécessité d'une collaboration étroite pour surmonter les défis réglementaires, opérationnels et technologiques lorsqu'ils proposent et gèrent des produits de bancassurance en Algérie.

➤ La structure de travail

Pour mener à bien cette recherche, nous avons choisi de structurer notre travail en deux parties. La première partie comprendra deux chapitres dédiés à l'aspect théorique, tandis que la seconde partie se concentrera sur la mise en pratique et sera constituée d'un chapitre.

Les deux premiers chapitres ont un volet théorique :

Au cours du premier chapitre, nous avons introduit le cadre conceptuel de la banque et de l'assurance. Cela inclut les notions fondamentales de la banque, ainsi que les concepts clés de l'assurance. De plus, nous avons examiné la manière dont ces deux domaines sont liés et interagissent entre eux.

Le focus du deuxième chapitre est dirigé vers l'exposition et l'examen de la bancassurance. Ce chapitre explore les bases de la bancassurance ainsi que les défis qui lui sont

Introduction générale

propres. La troisième section quant à elle, aborde spécifiquement la situation de la bancassurance en Algérie.

En ce qui concerne la partie pratique, c'est-à-dire le dernier chapitre abordant les pratiques relatives aux produits de bancassurance au sein de la BADR, nous commencerons par exposer l'organisation accueillant la BADR. Ensuite, nous procéderons à une analyse approfondie des pratiques de bancassurance mises en place au sein de cette institution bancaire.

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

Introduction

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

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

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

De ce fait, ce premier chapitre nous mènera à découvrir les deux géants de l'industrie financière qui sont la banque, l'assurance et le rapprochement entre les deux.

Section 01 : Le concept de base de la banque

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

1.1. Historique de la banque

Tout d'abord, le premier point présentera l'historique de l'activité bancaire et son évolution à travers les siècles jusqu'à notre époque contemporaine :

1.1.1. La banque dans l'antiquité

L'histoire de la banque suit les grandes étapes de l'histoire de la monnaie. Même si certaines opérations financières coutumières des banques (comme le prêt à intérêt) sont observées et attestées depuis la plus haute antiquité avant même l'invention de la monnaie., (O.Pastre « la banque » collecte° les essentiels, édit Milan. (1997).). On peut faire remonter l'origine de la banque à Babylone, où, dès le II^e millénaire av. JC, le prêt sur marchandises (particulièrement les grains) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples.¹

En Grèce, des spécialistes, les « Trapézites », dont les locaux sont protégés, reçoivent des dépôts et peuvent jouer un rôle d'intermédiaire notamment dans les commandites maritimes.

Sous l'empire romain, les financiers de l'époque, les Argentari, jouent un rôle semblable, mais ajoutant à leur activités l'avance de fonds pour le compte de leurs clients, moyennant intérêts.

Jusqu'au moyen âge, les activités de banque ne concerneront essentiellement que des opérations de caisse, le crédit restant rare. Cette situation typique de l'antiquité où il y a des banquiers mais pas de banque au sens institutionnel, va se perpétuer dans toute la période du haut moyen-âge.²

¹<https://www.lafinancepourtous.com/juniors/lyceens/les-banques/les-banques-une-histoire-ancienne/>

²Mellouli Mohammed, l'importance de la banque assurance au sein de la badr) p4 p5

1.1.1. La finance italienne et les premières banques

Pour désigner les banquiers au moyen-âge, on emploie le terme de « Lombards » car les italiens sont la clé de voute du métier. En effet, les marchands italiens sont devenus dès le XI^{ème} siècle les principaux intermédiaires entre l'orient et l'occident méditerranéen. Ainsi, le banca di scritta, le tréteau qu'ils dressaient dans les foires, est à l'origine du mot banque. Cependant, c'est ainsi que la lettre de change devient un véritable instrument de paiement où son utilisation est réservée aux grandes places mais la plus importante masse des opérations bancaires s'effectuent à Amsterdam où est fondée la banque d'Amsterdam en 1609, ou à Londres où apparaît la Banque d'Angleterre en 1694.³

1.1.2. L'expansion bancaire depuis le XIX^e siècle

Pendant la révolution industrielle, les banques jouent aussi leur rôle en favorisant l'industrialisation grâce aux comptes d'épargne. C'est ainsi naissent les maisons de Haute Banques, qui, forts de solides fonds propres, attirent les gros patrimoines, et la gestion de fortune devient la base de leurs activités. La crise bancaire de 1907 puis les deux guerres mondiales et la crise de 1929 ne sont pas favorables à l'expansion du secteur bancaire. L'expérience prouve que la généralisation des banques centrales « prêteur de dernier ressort », ne garantit pas la stabilité financière, c'est le trésor qui conduit toute la politique de crédit et les banques ont principalement un rôle de collecte.

1.1.3. La révolution bancaire à partir 1980

Avec l'arrivée des changes flottants et le moindre souci de tenir son taux de changes, les Etats relâchent largement leur emprise sur les banques, un vaste mouvement de dérèglementation du secteur bancaire voit le jour, les distinctions impératives entre banques de dépôts et banque d'affaires sont supprimées, la banque et l'assurance peuvent se mêler, de même, les banques peuvent devenir agent de change. Le concept de la banque universelle tend à s'imposer en même temps que des concentrations ont lieu, c'est le décroisement en des banques d'affaires et des banques de dépôts. Ainsi la banque s'est imposée au cours des siècles jusqu'à devenir aujourd'hui omniprésente.⁴

³<http://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire> de la banque

⁴<http://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire> de la banque

2.1. Définition de la banque

La banque est un établissement privé ou public qui facilite le paiement des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds et gère les moyens de paiements ».⁵

Selon J.V.Capul Et Garnier :« La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ces clients (entreprises ou particuliers), gère leur moyens de paiements (cartes de crédits, chèques, etc.) et leur accorde des prêts».⁶

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

2.2.1. Définition juridique

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

Les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque :

✓ La réception de fond de public.

✓ Les opérations de crédit.

✓ La mise à disposition des moyens de paiement, vis-à-vis de la clientèle et la gestion de ces moyens de paiement.

Cette définition reste très juridique et se limite à l'énumération des opérations qui permettent à une entreprise d'obtenir le statut d'établissement de crédit.

1.2.2. Définition économique

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

Il convient de définir cette institution financière créatrice de monnaie en adoptant trois approches : approche théorique « la banque d'intermédiaire financier), professionnelle

⁵Dictionnaire LAROUSSE

⁶OUYAHIA Manelle, L'évolution de l'e-paiement et du paiement par TPE durant la période de la crise sanitaire de la COVID-19, page 5

(Reconnait la diversité du métier de banquier), institutionnelle (la banque comme étant un établissement de crédit).

1.2.2.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier :

La banque est l'intervenant principal du processus de finance indirecte dite également économie d'endettement, avec laquelle, un intermédiaire financier vient s'intercaler entre les agents économiques à capacité de financement et à besoin de financement. Cet 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.⁷

1.2.2.2. La banque en tant qu'établissement de crédit :

La banque est une institution dont le statut et les opérations relèvent d'une législation spécifique, dite loi bancaire, traitant de la plupart des aspects de fonctionnement d'une banque et définissant l'activité bancaire.⁸

1.2.2.3. La banque en tant qu'entreprise

La banque ne connaît pas de cycle de production à l'instar des entreprises industrielles. On peut présenter la banque comme une entreprise de services à fonction, statut et activités fort différents.

1.3. Rôle et métiers de la banque

1.3.1. Rôle de la banque

Les banques non seulement le commerce de l'agent, mais sont également les organismes qui produisent de la monnaie.⁹

Les banques jouent un rôle économique très important dans les sociétés. Elles contribuent à orienter l'argent de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui ont besoin et présentent les garanties suffisantes. Leur rôle peut être comparé à celui du cœur humain qui distribue le sang riche en oxygène vers les organes. Sans elles, les marchés financiers ne seraient pas capables de transférer les fonds des agents qui épargnent vers ceux qui ont des

⁷S. De Coussergues, Gestion de la banque, Dunod, Paris, 2002, p.01

⁸BELKADI Saliha, Sylvie « gestion de la banque », Dunod, Paris, 2002 P 01

⁹BOUHRIZ Daidj Aicha innovation technologiques des services bancaires et financiers », thèse de magistère, université D'Oran, 2014, page8)

projets d'investissement¹⁰. Par conséquent, leurs effets sur l'ensemble de l'économie sont importants.

Le rôle primordial des banques a été souligné par **Michel AGLIETTA** : les banques jouent un rôle « spécifique dans l'économie monétaire parce qu'elles peuvent fournir aux emprunteurs des liquidités en gros montant demandé, sans que ces liquidités soient prélevées sur une épargne préexistante.¹¹

Chaque banque est soumise à une supervision assez stricte par une autorité de tutelle, afin de vérifier la solidité de l'établissement financier par rapport aux risques auxquels ses opérations l'exposent : Risque de crédit, Risque de marché, Risque pays, Risque de liquidité, Risque opérationnel.¹²

1.3.2. Les métiers de la banque

Les métiers de la banque sont variés, des critères permettent de les définir et d'en établir une typologie, pour décrire le métier exercé par une banque, plusieurs critères peuvent être utilisés :

1.3.2.1. La clientèle

On distingue plusieurs catégories de clientèle : les particuliers, les petites et moyennes entreprises qui incluent les commerçants, les artisans et les professions libérales, et les investisseurs institutionnels. La clientèle d'une banque commande sa gamme de produit et à de forte implication sur le mode de collecte des ressources.

1.3.2.2. L'impact du risque

Les métiers bancaires sont plus ou moins sensibles à certains risques. Par exemple, les métiers directement liés aux marchés financiers sont particulièrement sensibles au risque de marché tandis que le risque de crédit est inhérent aux activités de financements.

1.3.2.3. La zone d'exercice du métier

Une banque exerce une activité domestique lorsqu'elle concentre ses activités dans une zone géographique qui ne dépasse pas les frontières de son d'origine. Elle exerce une activité

¹⁰RADJI MOHAMED NADIR, modèle quantitatif de risque de crédit et la stratégie bancaire, mastère droit des affaires, 2005, page 8

¹¹BABACI Celia, La bancassurance en Algérie cas de la BADR Tizi-Ouzou, Master en Sciences de Gestion, page 6.

¹²Page Facebook

internationale lorsqu'elle a des filiales à l'étranger ou des opérations vis-à-vis de non résident qui dépassent le tiers de son total de bilan.

1.3.2.3. Le mode de collecte des ressources

On distingue ainsi les banques qui collectent leurs ressources par l'intermédiaire d'un réseau d'agence et par de nouveaux canaux de distribution relevant de la banque à distance ou ligne, et celles qui collectent leurs ressources sur des marchés de capitaux.

1.4. Typologie de la banque

On recense plusieurs formes d'organisation des banques : les banques publiques, les banques coopératives, les banques commerciales.¹³

1.4.1. La banque coopérative (banque mutualisée)

La banque mutualiste ou coopérative fonctionne selon un principe simple : pas d'actionnaires, les clients possèdent leur banque. Il se caractérise par son mode de contrôle généralement assuré par leurs sociétaires disposant d'un double statut. Ces sociétaires qui sont à la fois actionnaires (associés) et clients (usagers) peuvent être des particuliers, des syndicats, des mutuels, des associations et même des collectivités publiques.

Exemple : en France, quatre grands réseaux sont organisés selon les principes coopératifs du mutualisme : le Crédit Agricole, la Caisse d'Épargne, le Crédit Mutuel et la Banque Populaire.

1.4.2. Les banques commerciales

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

La banque commerciale a pour but de réaliser des bénéfices commerciaux. Les banques commerciales peuvent être cotées en bourse : la grande majorité d'entre elles l'est. En effet une banque commerciale peut être une banque internationale, nationale et régionale.

Elle propose différents produits financiers tels que les crédits, les placements et l'épargne ainsi que les assurances (vie, automobile, habitation). Nous citons en exemple de banque commerciale la société générale,

¹³<https://ma-banque.ma/les-differents-types-de-banques/>

1.4.3. La banque centrale

Est la banque des banques, Elle constitue une institution nationale à but non lucratif. Elle a pour principale mission d'émettre de la monnaie. D'assurer l'équilibre et la stabilité des prix et surtout la bonne marche de l'économie.

La banque centrale veille sur le bon fonctionnement du système bancaire, règlemente et supervise les opérations des différentes banques. Comme la Banque de France, la Banque du Canada, ou la Banque centrale européenne.

1.4.4. La banque de détail

Une banque de détail est une banque qui exerce une activité de crédit et d'offre de produits de placements auprès de clientèles individuelles : particuliers, professions libérales, PME (commerçant, artisans, ...)

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

1.4.5. Les banques de dépôt

Elle regroupe la banque de détail, destinée principalement aux :

- ✓ Les banques de détail destinées aux particuliers, aux professionnels et aux PME (petites et moyennes entreprise).
- ✓ Les banques d'affaires, destinées aux moyennes et grandes entreprises.

Cet établissement ne sert pas uniquement de dépôt d'argent à leurs clients, il a également pour mission de gérer leurs capitaux en leur accordant des prêts en cas de besoin.

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

1.4.6. La banque d'investissement

Est une banque de financement appelé également banque d'affaires, elles proposent des services de conseil en investissement, de financement de projets et d'opérations de marché (trading, fusion-acquisition, etc.) aux grandes entreprises et aux investisseurs institutionnels.

Chapitre I: Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

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

1.4.7. Les banques privées

Une banque privée est un établissement financier spécialisé, ou une filiale d'une banque généraliste, elle propose des services de gestion de patrimoine et de conseil en investissement à une clientèle aisée.

En Algérie, on peut citer en exemple un établissement financier du leasing qui est MAGHREB LEASING ALGERIE qui propose une gamme de services pour des investissements à moyen (MT) et à long terme (LT), parmi les services proposés, on trouve : matériel de transport, machines, outils, matériel de travaux publics & bâtiments.

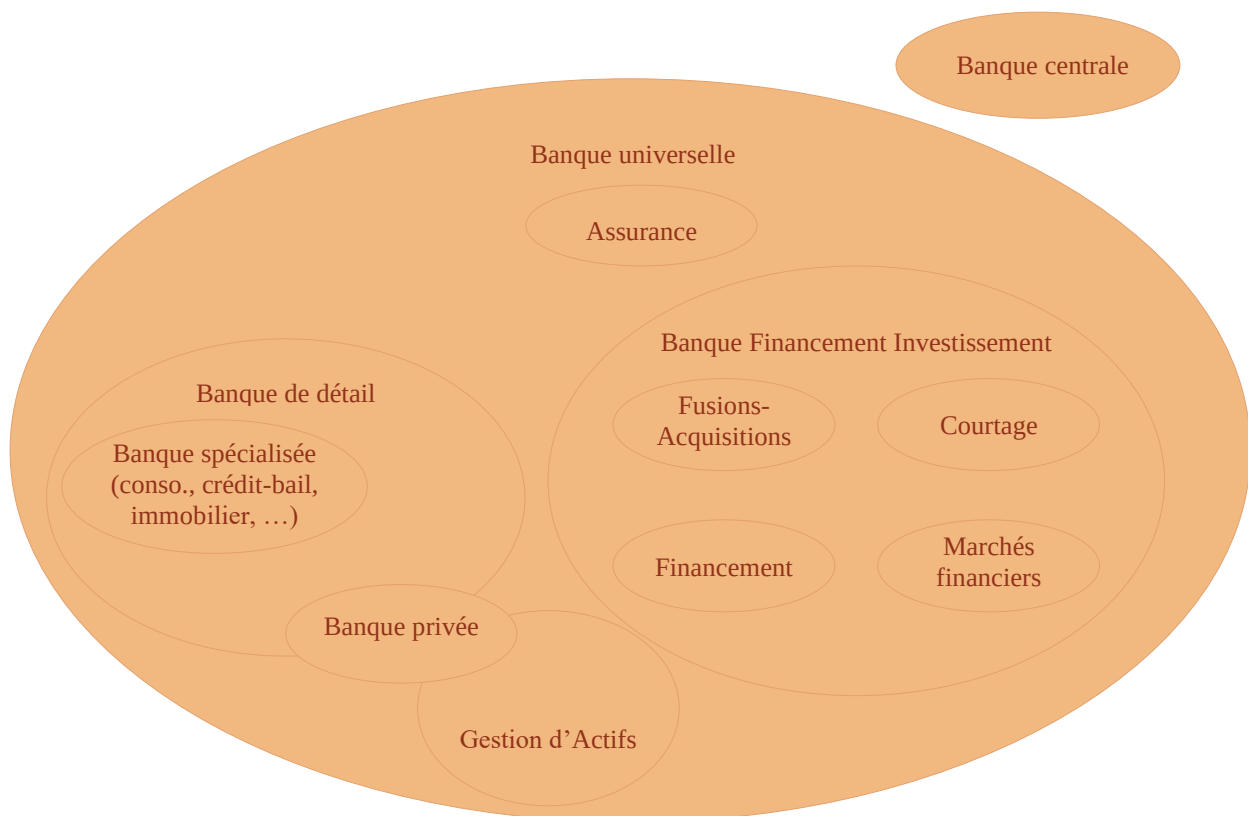


Figure N° 01 : Les typologies de la banque

La source : Association des banques et des établissements financiers AB EF

www.abef-dz.org/AbEF/

1.5. Fonction de banque

Les fonctions de la banque dans toutes leurs formes sont relativement sous les principaux groupes suivants :

1.5.1. La collecte de dépôt

A chaque fois qu'elle le peut, une banque emprunte de ses clients qui deviennent ainsi fournisseurs, cette activité est appelée « la collecte de dépôts ».

D'après l'article 111 des lois 90/10 du 14 avril 1990, relative a la monnaie et au crédit, les dépôts de banque : « sont considérés comme fond reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sous forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer ».

On retient de cette définition que la dénomination des dépôts sous :

A. Dépôts à vue :

C'est-à-dire, avec possibilités de retrait à tout moment (compte cheque, compte courant, compte sur livret épargne).

B. Dépôt à terme :

Le retrait n'étant alors, en principe qu'à une échéance déterminée d'avance.

Le public, représente par les déposants, est constitué de particuliers (commerçant, professions libérales) et d'entreprise industrielle...etc.

Ces fonds déposés dans divers comptes en banques constituent l'essentiel des ressources de la banque qui permettront d'accorder des crédits.

1.5.2. La distribution des crédits

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

1.5.3. Création monétaire.

En plus de la monnaie centrale (monnaie fiduciaire) créée par la banque centrale, les banques commerciales assurent aux agents économiques d'autres ressources financières il s'agit de la monnaie scripturale.

Chapitre I: Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Monnaie scripturale ou monnaie de banque, au sens étroit, est constitué par les dépôts dans des banques commerciales, autrement dit par les soldes créditeurs des comptes des agents non bancaire (ménage, entreprise, institutions financières non bancaires).

La monnaie scripturale circule par la transmission de chèques, virement et carte électroniques.

1.5.4. La gestion des moyens de paiement

Pour faciliter les transactions, les banques ont mis à la disposition de leur clientèle, différents moyens de paiements, efficaces et sécurisés : le chèque, les virements interbancaires, les lettres de change relevé, la carte bancaire... ETC

1.6. Le bilan de la banque

Pour clarifier l'analyse de l'activité bancaire, nous partirons de leur bilan.

1.6.1. Analyse du bilan des banques

L'actif et le passif du bilan d'une banque se scindant en trois parties :

- Les opérations qui interviennent entre institutions financières et qui ont pour cadre le marché interbancaire.
- Les activités de placement à l'égard des agents non financière de l'économie.
- Une partie hors bilan qui ne figure pas toujours dans les présentations des bilans d'une banque et qui concerne leurs activités de services.

1.6.1.1. Activités des banques sur le marché interbancaire :

Les banques ont des liquidités immédiates en caisse et dans leur compte a la banque centrale, au trésor et aux chèques postaux (ces avoirs sont réduits au minimum, car ils sont improductifs).

- La somme des opérations sur liquidités qu'elles effectuent entre elles figurent dans une rubrique appelés « prêts » ou « emprunte ».

- Les différents organismes bancaires et institution financière non bancaire trouve commode de s'ouvrir réciproquement des comptes leur paiement respectifs.

- Ces comptes sont aux passifs du bilan, s'ils ont été ouverts par elle-même aux autres institutions financières.

- Ces comptes sont à l'actif du bilan s'il s'agit de leurs propres comptes dans l'autre institution financière.

Chapitre I: Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

1.6.1.2. Activités du crédit et de placement :

La deuxième partie du bilan des banques concerne leur relation avec la clientèle ordinaire qui constitue par les agents non financiers de l'économie

1.6.2. Analyse du bilan

Tableau 1 : le bilan d'une entreprise bancaire

<i>Actif</i>	<i>Passif</i>
- Bons de trésor et assimilés - Certificat de dépôt émis en Algérie - Crédit a la clientèle - En portefeuille - Comptes débiteurs - Titres de placement (obligation, action, titres participatifs) - Les opérations du crédit-bail	- Dépôt de clientèle - Compte avue - Compte à terme - Compte d'épargne - Bon de caisse - Certificat de dépôts - Obligations, emprunts participatifs, actions - Provisions diverses - Fonds propres

✓ **Les ressources :**

- Les banques financent leurs crédits par trois types de ressources.
- Les ressources qu'elles empruntent.
- La monnaie qu'elles créent et qui alimente leur dépôt.
- Le détail des ressources se lit au passif du bilan des banques ou l'on trouve :
 - Les dépôts de la clientèle (avue et a terme)
 - Les comptes d'épargne, les bons de caisse, les certificats de dépôts.
 - Les opérations sur titre.
 - Les capitaux propres.

✓ **Les emplois :**

Ce sont les crédits consentis par les banques on distingue :

- Une catégorie spéciale de crédit bancaire s'effectue au bénéfice du trésor et prend la forme d'achat de bon de trésor.
- Les autres crédits sont consentis aux entreprises et aux ménages. Aux entreprises, les banques consentent trois types de crédits à court terme à moyenterme et à long terme

Section 02 : Le concept de base de l'assurance

Le but de cette section est de fournir une introduction générale de l'assurance, second acteur important dans la bancassurance, et de définir ainsi son intérêt.

2.1. Repères historiques

2.1.1. Assurance maritime dans l'antiquité

L'assurance en tant que « secours mutuel » ou « recherche de protection » existait dès la plus haute Antiquité. Des traces de pratiques s'apparentant à de l'assurance existent notamment en Mésopotamie, où s'effectuait une répartition entre commerçants des coûts engendrés par les vols et pillages des caravanes. D'autres exemples sont également présents en Égypte et dans la Rome antique.

Mais ces pratiques restent éloignées de l'assurance moderne qui trouve véritablement ses sources dans le « prêt à la grosse aventure ».

Ce type de prêt adapté au commerce maritime était déjà pratiqué par les Grecs et les Romains. Les marchands faisaient appel aux banquiers pour financer leurs expéditions maritimes qui coûtaient souvent très cher. Si le bateau faisait naufrage, les marchands n'avaient rien à rembourser aux banques ; par contre, s'il arrivait à bon port, le banquier était remboursé et pouvait recevoir une compensation financière très élevée.

Repris à partir du XII^{ème} siècle, le prêt « à la grosse » connut plusieurs abus sur les taux d'intérêt qui encouragèrent le pape Grégoire IX à interdire le prêt usuraire en 1234.

Dès lors, il fallut trouver un système permettant au prêteur d'être certain du remboursement de son prêt. Des banquiers et d'autres commerçants acceptèrent de garantir la valeur du navire et de ses marchandises en échange d'une somme d'argent fournie au préalable. L'assurance maritime était née et continua à se développer dans les ports de la Méditerranée puis de l'Atlantique

Le plus ancien contrat d'assurance dont nous avons la trace a été souscrit à Gênes en 1347, et c'est également à Gênes que fut fondée la première société d'assurances maritimes en 1424.¹⁴

¹⁴ <https://www.index-assurance.fr/histoire-assurance>

2.1.2. Naissance de l'assurance moderne

C'est à partir du XIV^e siècle que l'assurance est véritablement née à l'initiative des négociations florentins, génois et flamands. Alors apparaissent les premiers contrats d'assurance par les quels un « assureur » s'engage envers un « assuré », moyennant le paiement d'une prime ou cotisation, à l'indemniser du préjudice que subissent ses biens par suite de la réalisation d'un risque de mer.

La plus ancienne police d'assurance maritime connue porte la date 22 avril 1329. Elle est conservée aux archives diplomatiques de Florence. Quant aux assurances terrestres, à la suite du grand incendie qui a ravagé plusieurs quartiers de Londres en 1666, fut la création en Angleterre des premières compagnies d'assurance incendies.¹⁵

La Révolution Française a freiné ce mouvement de développement de l'assurance moderne en France. Mais, en **1816**, une ordonnance royale autorise l'assurance contre l'incendie et en **1818** et le Conseil d'État autorise l'assurance sur la vie.

2.2. Principes généraux de l'assurance

2.2.1. Définitions de l'assurance

Le mot d'assurance est d'origine latine : securus qui veut dire sur, d'où émane le terme assecuratio (sécurité, garantie, certitude, assurance...). Dès lors, l'ancien français méridional adopta le terme assurance, tout en conservant les mêmes consonances retrouvées dans les termes : sécurité, sureté, secours.¹⁶

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

D'une manière plus précise, selon M. Joseph Hémard : « 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,

¹⁵ <https://www.arbitrage-maritime.org/CAMP-V3/fr/Misc/assurances.pdf>

¹⁶ BOUZAIA Nawal, Le rôle des assurances dans le financement de l'économie, diplôme de Master en finance et comptabilité, Université Tizi Ouzou, p11)

l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique.¹⁷

2.2.2. 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 suivants :

- 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 ;
- 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. Mais elle peut prendre d'autres formes, par exemple une assistance juridique ou un rapatriement pour une personne malade à l'étranger. L'assuré et l'assureur peuvent dénoncer le contrat à chaque échéance relative aux assurances.¹⁸

2.2.3. L'assurabilité des risques

Il faut rappeler que 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, permettant de proportionner la prime

¹⁷ . (Belkadi Saliha, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un magister, option Monnaie-Finance-Banque, mémoire de magister, Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou. P15

¹⁸ Art. 7 de l'Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

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.

2.3. Le rôle de l'assurance

L'assurance ne se limite pas à intervenir lors de la survenance des événements malheureux auxquels sont exposés les individus, mais elle présente d'autres utilités sur le plan social et économique.

2.3.1. Rôle social

Le rôle social de l'assurance est, avant tout, d'offrir la sécurité aux individus. De ce fait, l'assurance est là pour réparer les dégâts et pour aider les personnes à vivre mieux dans un monde où les risques ne peuvent être évités. En outre, il est du devoir de l'assurance d'aider les personnes malades ou accidentées et de contribuer à l'amélioration du niveau de vie de retraités via le contrat d'assurance retraite. De là, l'assurance se voit comme un acte de haute prévention sociale parce qu'elle répond aux besoins des individus cherchant à se prémunir contre les risques de la vie qui peuvent toucher à leur personne ou à leurs biens.

2.3.2. Le rôle économique de l'assurance

Le secteur des assurances participe à l'ensemble des activités économiques de la société. Ce rôle peut se présenter ainsi :

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

L'assurance couvre le patrimoine économique en indemnisant les sinistrés à la valeur du dommage, elle permet à chaque victime de réparer ou de reconstruire le bien endommagé. L'assurance permet ainsi le renouvellement de l'outil de production. La reconstitution des biens détruits par un sinistre quelconque, contribue massivement à la protection du patrimoine individuel et national.

2.1.1.1. L'assurance est un dispositif de l'épargne

Le secteur des assurances collecte sous forme de primes, l'épargne des assurés. Cette épargne sera redistribuée sous forme de prestations aux sinistrés et aux autres bénéficiaires de contrats d'assurance. De ce fait, l'assurance joue le rôle d'un distributeur financier. Cependant, pendant la période qui sépare la collecte des primes et la distribution des prestations, l'assureur doit mettre de côté les primes recueillies auprès des assurés, afin de pouvoir en disposer en cas de survenance de sinistres. Il constitue des fonds (provisions) qui doivent à tout moment être suffisants pour lui permettre de répondre à ses engagements envers les assurés et les bénéficiaires de contrats d'assurance. Ces fonds sont ainsi une épargne destinée à faire face aux éventuels sinistres non encore survenus.

2.1.1.2. L'assurance est un instrument d'encouragement du crédit

L'assurance est un élément primordial pour les organismes de crédit. Pour bénéficier d'un crédit bancaire, le banquier exige une garantie qui peut se présenter sous forme d'une assurance par laquelle il garantit le remboursement à l'échéance et en cas d'insolvabilité. Par exemple en cas de souscription d'un contrat d'assurance vie, c'est la compagnie d'assurance qui se charge de remboursement de la dette. Finalement, la souscription d'un contrat d'assurance notamment l'assurance vie, permet facilement d'obtenir un crédit et accélère l'opération d'emprunt.

2.1.2. Le rôle financier de l'assurance

Le secteur des assurances est l'un des secteurs les plus importants dans l'économie d'un pays, il contribue non seulement à la protection du patrimoine, mais aussi de par son principe d'inversion du cycle de production, l'activité d'assurance permet de générer des masses financières importantes que les compagnies d'assurance injectent dans la sphère économique. Ainsi, l'assurance joue un rôle d'intermédiaire financier et contribue en effet, à l'investissement national.

En substance, nous pouvons dire que le rôle social et économique de l'assurance apparait à plusieurs niveaux :

- La protection, la sécurité et le bien-être des individus ;
- La reconstitution du patrimoine, c'est-à-dire des biens détruits à la suite d'un sinistre ;
- Le développement de l'esprit de l'entreprise à travers la prise en charge des risques ;
- Les facilités d'accès au crédit ;

- L'investissement des sommes encaissées par l'assureur qui est un important collecteur de l'épargne.

2.2. Les types de l'assurances

2.2.1. L'assurance responsabilité civile familiale ou vie privée

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 les enfants, les animaux domestiques, etc.

2.2.2. 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.

2.2.3. 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.

2.2.4. 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 encours le heurt par un animal ou moyen de transport, la grêle et les catastrophes naturelles sur le bâtiment.

2.3. Les acteurs du marché des assurances

2.3.1. Les compagnies d'assurances

Les compagnies d'assurance sont des sociétés qui se livrent à la souscription et à l'exécution de contrats d'assurance tels que définis par la législation en vigueur. Les sociétés

d'assurance agréées peuvent pratiquer les opérations d'assurance directement et ou par le biais d'intermédiaires agréés.¹⁹

2.3.2. Les intermédiaires d'assurances

2.3.2.1. Les agents généraux d'assurances

L'agent général d'assurance est le représentant ou mandataire d'une compagnie d'assurances qui place ses contrats auprès de la clientèle. À ce titre il engage la responsabilité de la compagnie (droit commun de la responsabilité). Il exerce une profession libérale.

En amont de l'assurance, les agents généraux d'assurances analysent les risques de leurs clients, puis conseillent ces derniers sur les opportunités d'assurance et placent les risques auprès de leurs compagnies d'assurances, suivent la gestion des contrats au jour le jour, et assistent leurs clients en cas de sinistre de l'ouverture jusqu'à l'indemnisation.

2.3.2.2. Les courtiers

Le courtier en assurances possède le statut de commerçant et représente le client vis à vis des compagnies avec lesquelles il travaille. Il est chargé par des assurés de leur trouver les contrats les mieux adaptés et/ou au meilleur coût auprès des compagnies d'assurances (un assuré a donc le choix de passer directement par un agent ou indirectement par le biais d'un courtier). Cependant les produits d'un même assureur proposés par les courtiers et les agents ne sont pas exactement les mêmes.

Tableau 2 : Les différences entre le courtier et l'agent général d'assurance

Courtier	Agent général d'assurance
▪ Mandataire de l'assuré ▪ Personne physique ou morale. ▪ Commerçant Profession libérale ▪ Commission de courtage. ▪ Indépendance vis-à-vis de l'assureur (libre choix) ▪ Portefeuille en propriété	▪ Mandataire de l'assureur ▪ Personne physique ▪ Commission d'agent général ▪ Dépendance vis-à-vis de l'assureur (avec quelques exceptions) ▪ Portefeuille propriété de la compagnie

¹⁹ Art. 203 de l'ordonnance N° 95-07 relative aux assurances du 25 janvier 1995

2.3.3. Les experts :

Ce sont des personnes choisies en fonction de leur compétence pour déterminer la nature, la cause et l'importance des dommages en cas de sinistre. Ainsi, il y a des experts d'automobile (les plus nombreux), d'incendie, de transport, d'objets d'art, médecins experts pour les dommages corporels, ...etc. L'assuré fait également appel à des experts, par exemple, pour l'expertise préalable en assurances Incendie ou, encore, s'il y a contestation avec l'assureur.

2.3.4. Les actuaires

Ce sont des personnes de niveau universitaire (Sciences Mathématiques et Actuarielles) qui, chez les assureurs, effectuent des calculs de probabilité notamment en Assurance-vie et Capitalisation (espérance de vie, valeurs de rachat, valeurs de réduction, etc.). Les actuaires s'occupent aussi des statistiques dont ils tirent des conclusions pour l'élaboration des tarifs toutes branches.²⁰

2.4. Les produits d'assurance

On distingue généralement deux branches principales : la branche vie et la branche *non* vie.

Tableau 3 : Les produits d'assurance.

Assurance non vie	Assurance vie et capitalisation
▪ Automobile. ▪ Transports. ▪ Incendie ▪ Assurances des catastrophes naturel • ▪ Responsabilité civile générale ▪ Vol ▪ Grêle ▪ Crédit ▪ Assistance	▪ Assurances individuelles ▪ Assurances de groupes ▪ Capitalisation ▪ Autres opérations

²⁰ Yasmine, thanina, Mémoire de fin d'études, La commercialisation des produits d'assurance par les banques, année 2016/2017, page 18.

Section 3 : Le rapprochement entre les deux activités

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

3.1. Les points communs entre une banque et une compagnie d'assurance :

3.1.1. Par rapport à leur rôle :

Le rôle principal de ces deux institutions financières est : le financement de l'économie nationale et la contribution à sa croissance en encourageant l'initiative et individuelle et collective d'investissement.

La banque octroi des crédits aux agents qui ont un besoin de financement et encourage l'investissement, en effet l'assureur est le moteur essentiel du développement économique pour deux raisons qui sont : la garantie des investissements et le placement des cotisations.

3.1.2. Par rapport à leurs produits :

Les deux institutions offrent trois types de produits communs :

3.1.2.1. Produit financier :

L'octroi de crédit représente une activité major pour les banques néanmoins les compagnies d'assurance sont autorisée à octroyer des crédits sous certaines conditions.

3.1.2.2 Produits matériels :

Le crédit-bail (leasing) qui comporte la location d'un produit matériel aux agents économiques.

3.1.2.3 Produits immatériels :

Les institutions financières comportent une large gamme de produit destiné aux différents agents économiques :

✓Ingénierie financière.

✓Conseiller financier.

✓Renseignements.

Chapitre I: Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

3.1.1. Par rapport à leurs clientèles :

Leur clientèle représente deux catégories d'agents qui sont les particuliers et les entreprises qui peuvent être publiques ou privés.

Elles ont la même clientèle ; lorsqu'une banque octroi un crédit à un client ; elle exige de ce dernier la souscription d'un contrat d'assurance pour assurer ce crédit (assurance-crédit).

3.1.2. Par rapport à leurs organisations :

Leurs structures ne sont pas fondamentalement différentes de celles des autres entreprises, on y trouve ; un conseil d'administration, la direction générale et les directions centrales.

3.1.5 Par rapport à leurs relations avec l'État :

En Algérie, les deux activités sont très rigoureusement contrôlées et réglementées par l'état, ce contrôle s'exerce dans l'intérêt de leurs clientèles et il porte sur les formes juridiques, leurs capitaux minimums, leurs agréments, leur respect d'un plan comptable obligatoire et l'application des sanctions et de prévention en cas de défaillance d'une d'elles.

3.2. Les points de divergence entre une banque et une compagnie d'assurance :

3.2.1. Par rapport à leurs rôles :

Sur le plan social le rôle d'une compagnie d'assurance est plus important que celui d'une banque, elle assure une sécurité sociale par la couverture des risques survenus en indemnisant les assurés.

Par contre la banque a un rôle plus économique que social, elle collecte des dépôts et distribue une large gamme de crédit.

3.2.2. Par rapport à leurs produits :

3.2.2.1. Les produits offerts par les banques :

Elles offrent deux types différents de crédits :

- Les crédits destinés aux entreprises.
- Les crédits destinés aux ménages.

En dehors de ces crédits, la banque met à la disposition de ses clients d'autres produits à savoir :

- Les engagements par signature.
- Les prestations de service.
- Les produits de placement.
- Produit de commerce extérieur.
- L'escompte des effets de commerce.

3.2.2.2. Les produits offerts par les compagnies d'assurance :

Ils sont les suivants :

- Assurance dommage.
- Assurance de personne.

3.2.3. Par rapport à leurs clientèles :

La compagnie d'assurance est en relation avec un seul type de clientèle qu'elle soit entreprise ou particulier demandeur d'assurance.

Alors que la banque est en relation avec deux types de clientèle : d'une part les agents à capacité de financement (prêteur), d'autre part les agents à besoin de financement (emprunteur).

3.2.4. Par rapport à leurs organisations :

L'activité bancaire est contrôlée par le conseil national de la monnaie et du crédit (CNMC) qui a pour but un certain nombre de portant sur l'escompte, sur la réglementation des changes, sur le volume de crédit et sur les conditions d'installation des banques.

Quant à l'activité d'assurance est dirigée par le conseil national des assurances (CNA) qui a pour objectif le développement et la promotion de cette activité qu'elle devienne l'un des leviers de l'essor économiques, il est un instrument de première importance dans l'orientation de la politique générale de l'État.

3.2.5. Par rapport à leurs relations avec l'État :

Le contrôle de l'État sur les compagnies d'assurance diffère de celui de la banque car elles sont contrôlées par des organes différents de manière dissemblable et pour des objets propres à chaque activité.

Chapitre I: Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Le secteur bancaire est réglementé par le CNMC, qui est un organe fondamental de la banque centrale, chargé de la surveillance des banques du second rang, il prescrit un ensemble de règlement et d'instructions que les banques ordinaires doivent respecter. L'objectif principal du CNMC est la lutte contre l'inflation.

3.3. La relation entre les deux métiers :

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

Opérant depuis les principaux centres financiers mondiaux tels que Londres, New York ou Tokyo... Etc., les intermédiaires financiers aident leurs clients à gérer leurs risques, à canaliser les fonds des épargnants et des investisseurs vers des sociétés à la recherche de financement et facilitent la compensation et le règlement de paiements. Intermédiaires financiers figurent les banques et les assurances.

3.3.1. Des intermédiaires financiers dans l'économie :

Les intermédiaires financiers aident à orienter les capitaux dans l'économie en jouant l'un des deux rôles suivants (et parfois les deux) : celui de transformateur d'actifs et de courtier. Un transformateur d'actifs rassemble des actifs et les transforme en émettant des créances financières qui répondent mieux aux besoins des investisseurs en matière de liquidité, de contrôle et de risque de prix. Les intermédiaires financiers intervenant en qualité de courtier proposent des services d'information et des transactions aux investisseurs.²¹

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

²¹Les cahiers Sigma, n°07/2001, Les centres financiers mondiaux : nouveaux horizons pour les compagnies d'assurance et les banques, Edition suisse, Page 26.

Tableau 4 : Comparaison des avantages entre banques et assurances

Banques	Assurance
Liquidité : les banques fournissent des liquidités à brève échéance grâce aux dépôts des épargnes. Sécurité par rapport au risque de prix : les dépôts en banque, à la différence des actions et des obligations, offrent un rendement minimum garanti Surveillance d'emprunt : 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 manière de paiement.	Protection des risques : c'est la principale proposition de valeur des assureurs grâce à leur pouvoir de diversification et du principe de mutualisation. Depuis que les assureurs ont repoussé les frontières de l'assurabilité, la porte de la gestion des risques à augmenter et englobedésormais de nouveaux services et produits. Les compagnes d'assurances offrent une proposition de valeur solide dans la gestion d'actif. 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 capitaux.

Source : Sigma n°07/2001, Suisse, FR

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

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

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

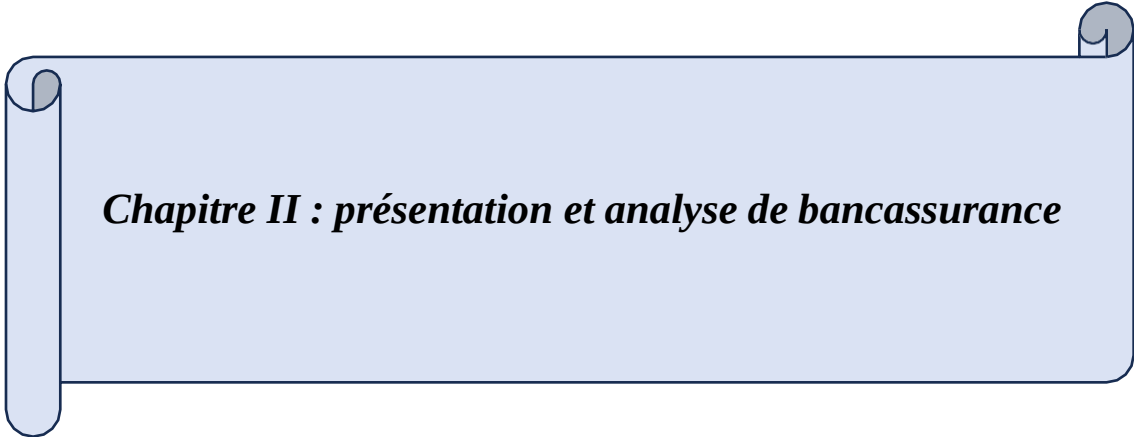
Chapitre I: Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Tableau 5 : Les termes sensiblement équivalents utilisés par les banquiers et les assureurs

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

Conclusion

Dans ce chapitre on a parlé sur les deux acteurs de la bancassurance, on a énuméré la définition de l'assurance et les principaux mécanismes fondamentaux de la matière, bien qu'on a parlé d'une manière générale sur la banque et ses opérations et service multiple, nous avons constaté que la banque et la compagnie d'assurance jouent des différents dans l'économie, elles sont complémentaires en produisant des services financiers pour la clientèle. Ce qui à résulter le rapprochement entre les deux secteurs.



Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Introduction

La bancassurance est une approche qui combine les services bancaires et les services d'assurance au sein d'une même entité. Elle permet aux clients de bénéficier à la fois de produits bancaires traditionnels tels que les comptes d'épargne et les prêts, ainsi que de produits d'assurance tels que l'assurance vie, l'assurance automobile et d'autres types de couvertures. Cette synergie vise à offrir aux clients une gamme complète de services financiers sous un même toit, simplifiant ainsi la gestion de leurs besoins financiers. La bancassurance peut également conduire à une plus grande fidélité des clients et à une efficacité accrue pour les institutions financières impliquées.

Section 1 : les fondements de la bancassurance

1. Le concept de la bancassurance

1.1. Origine de la bancassurance

Depuis les années 1970, les banques et les sociétés d'assurance se sont associées pour créer la bancassurance, ce néologisme qui désigne le rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurances, où l'assurance est devenue partie intégrale du paysage financier.

Au début des années 70, les ACM (Assurances du Crédit Mutuel) Vie et IARD ([incendies, Accidents, et Risques Divers](#)) en France obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs, et de devenir eux-mêmes assureur de leurs propres clients de banque. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce que l'on nommera quinze ans plus tard « la Bancassurance ».¹

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

1.2. Définition de la bancassurance

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

Dans l'étude Sigma n° 2/1992, la bancassurance est définie comme une stratégie des banques et des compagnies d'assurance visant à l'exploitation plus ou moins intégrée du marché des prestations financières. Cette définition met en évidence l'interdépendance des différents services financiers ainsi que la distribution de ces produits.²

¹Marjorie Chevalier, Carole Launay et Berangère Mainguy, La Bancassurance, Éditions Groupe SCOR 2005.pp2

²OP.Cit Sigma N° 5/2007, pp 5

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Pour **Vered** « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptions, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. »³

Quant à **Alain BORDERIE & Michel LAFITTE** définissent la bancassurance comme étant « une activité de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques ». ⁴

Pour **Jean Pierre DANIEL**, il la définit comme « la distribution de contrats d'assurance par les guichets de banques ou établissement financiers »⁵

Enfin, Pour **Gilbert Sleiman** « la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produits devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme de produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance. »⁶

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

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

1.3. Historique de la bancassurance :

La bancassurance s'est propagée dans les années 1980 et 1990 à travers toute l'Europe et le reste du monde, elle a connu un développement notable dans les pays européens.

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

³Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997, p3.

⁴Alain Borderie, Michel Lafitte, Définition de la bancassurance, Paris ,2004 p47

⁵Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.p13. ?

⁶ Gilbert SLEIMAN « les structures juridiques de bancassurance », thèse de doctorat en droit privé, FDSS/université de Poitiers, 2004.p9.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Tableau 6 : Historique de la bancassurance

Commencement	Maturité	Diversification	Concentration
1975-1985	1985-2000	2000-2005	Aujourd'hui
Coopérations externes/création de filiales (interne)	Offres publiques d'achat/croissance externe	Alliances partenariats	Rachats
Simple distribution	Intégration de services	Approche personnalisée	

La source : la bancassurance focus, Scor vie 2005, op cité.

2. Les produits distribués par la bancassurance

L'offre des bancassureurs en matière de produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies y afférentes.

Après un tour d'horizon de grands bancassureurs à travers le monde, nous constatons que la bancassurance peut tout vendre, qu'elle n'est pas limitée à une certaine catégorie de produits. Les bancassureurs ont compris que pour continuer à être performants, ils doivent faire preuve d'une forte capacité d'innovation.

Nous pouvons distinguer les catégories suivantes :

2.1. Les assurances aux particuliers : assurance de bien et de responsabilités

A- Assurance automobile :

Est un produit qui se vend très bien par les réseaux bancaires. Elle permet au propriétaire d'un véhicule de s'assurer au minimum de la garantie responsabilité civile automobile pour les dommages corporels et matériels causés à autrui et proposé généralement en deux types de niveau de garantie :

- **Niveau 1** : Assurance automobile au tiers.
- **Niveau 2** : Assurance tous risques.

B- Assurance MRH (Multi Risque Habitation) :

Un propriétaire ou un locataire a le devoir de souscrire à ce type d'assurance, mais l'étendue des garanties est différente. Il y a, pour ce type d'assurance un minimum de responsabilité civile vis-à-vis des tiers c'est-à-dire des voisins ou des passants. La couverture en cas d'incendie, dégâts des eaux et des catastrophes naturelles.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

C- Assurance GAV (Garantie accident de la vie) ou Assurance accident domestique :

Ce contrat est destiné à couvrir l'assuré et sa famille contre les risques de la vie de tous les jours susceptibles d'entraîner une incapacité permanent, partielle, ou décès.

D- Assurance moyens de paiement :

La banque propose d'assurer la perte des moyens de paiement ainsi leur utilisation frauduleuse et même assurer également la perte et le vol des papiers officiels (passeport) (si elles ont retirées dans les 48 heures précédant le vol ou la perte).

E- Assurance scolaire :

Cette assurance couvre les accidents dont l'enfant de l'assuré pourrait être victime, à l'école.

F- Assurance protection juridique :

L'assurance protection juridique consiste à prendre en charge les frais ou a fournis des services pour défendre l'assuré ou exercer un recours pour son compte ce produit s'applique que pour l'assurance des litiges ayant une relation directe avec l'assurance principale.

2.2. Assurances particulières : assurance de personnes

A- Assurance vie : il y a deux types de ce contrat

- 1- En cas de vie : est assimilée à un contrat épargne et l'assurance vie.
- 2- En cas de décès qui est plus généralement appelée assurance Décès Invalidité Temporaire.

Par le contrat d'assurance vie, l'assureur s'engage en contre partie du versement des primes (ou cotisation si le contrat est souscrite auprès d'une mutuelle).

B- Assurance décès invalidité temporaire / Assurance emprunteur :

Bénéficiaire du contrat en cas de décès ou invalidité totale et définitive est la banque. En effet, cette assurance emprunteur permet le remboursement du pré directement à la banque dans les cas précités.

C- Assurance capitalisation ou bon au porteur :

C'est un contrat d'épargne que l'on pourrait apparenter à la un billet de banque utilisé par les entreprises ou pas des professions libérales.

D- Assurance complémentaire santé :

Est une assurance qui rembourse en complémentaire de la sécurité sociale (frais médicaux et pharmaceutique payés par l'assuré).

2.3. Les Assurances professionnelles :

Sont rarement proposées et vendues, sont parfois proposées aux entreprises. Parmi celles ayant leur compte courant dans la banque sont l'assurance décennale, l'assurance clef et l'assurance perte exploitation.

2.4. Les produits développés pour les réseaux bancaires :

Ces produits sont généralement intégrés à l'offre bancaire et n'ont pour le client, par exemple les assurances liées au compte bancaire ou carte crédit.

3. Le modèle de la bancassurance

Il n'existe pas un seul modèle à suivre pour créer une bancassurance, en effet, suivant le pays où on se trouve, la bancassurance prend des dimensions différentes. En pratique, il existe plusieurs stratégies de bancassurance : on peut citer la signature d'un accord de distribution entre la banque et la compagnie d'assurance, la signature d'un partenariat avec prise de participation stratégique et la création de filiales communes.

3.1 Les accords commerciaux

La banque passe des accords de distribution avec une compagnie d'assurance. La banque peut alors être considérée comme un simple intermédiaire entre les clients et l'assurance. C'est le plus faible degré de bancassurance. Cette forme de rapprochement présente plusieurs avantages :

- L'investissement initial est faible ;
- La banque ne supporte aucun risque, celui-ci est transféré à la compagnie d'assurance ;
- Elle permet de drainer des ressources régulières sous forme de commissions sans mobiliser beaucoup de capitaux ;
- Elle respecte l'indépendance des deux entités, ainsi les problèmes de l'une n'influencent pas sur la situation de l'autre.

Mais en contrepartie, il y a un partage des retombées financières.

3. 2 Les joints venture

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 compare les mêmes avantages que l'accord de distribution.

3.3. Intégration complète

Ce modèle de bancassurance consiste en la création d'une nouvelle filiale : soit c'est la banque qui crée sa propre filiale d'assurance, généralement c'est le modèle le plus utilisé, soit la création d'une filiale bancaire par une compagnie d'assurance, en revanche, ce modèle est un peu fréquent en raison des coûts d'investissement élevés d'une part et des barrières à l'entrée qui sont plus importantes dans le domaine bancaire que celui des assurances et la taille optimale minimale nécessaires dans le marché bancaire est de loin supérieure à celle prévalant dans le marché de l'assurance d'autre part.

Cette stratégie de croissance interne permet à la banque de générer des rémunérations, à la fois, en commissions et en dividendes et ne laisse aucune fuite vers d'autres entités cependant elle nécessite des investissements lourds en capitaux propres et dans la formation du personnel qui à priori, n'a pas acquis le savoir-faire nécessaire pour bien mener les opérations d'assurance ; à moins qu'elle n'ait déjà distribué des produits similaires dans le cadre d'un accord de distribution avec une société d'assurance .

Le principal avantage réside dans le fait que la banque va distribuer des produits qui sont élaborés conjointement avec la filiale afin de répondre d'une manière plus affinée aux attentes et aux besoins de la clientèle et offrir ainsi un produit de sur-mesure, du fait qu'il dispose d'information complètes sur ses clients.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Tableau 7 : Les modèles de développement de la bancassurance

	Description	Avantages	Inconvénients	Pays où le modèle est couramment répandu
Accord de distribution	Banque jouant un rôle d'intermédiaire pour une compagnie d'assurance	Début rapide des opérations. Aucun investissement en capital	Manque de flexibilité pour le lancement de nouveaux produits. Possibilité de divergence dans les cultures d'entreprises.	Etats-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, Japon et Corée du Sud.
Joint Venture	Banque associée à une ou plusieurs compagnies d'assurance	Transfert de savoir faire	Gestion difficile sur le long terme	Italie, Espagne, Portugal, Corée du Sud.
Intégration complète	Création d'une filiale	Culture d'entreprise maintenue	Investissement élevé	France, Espagne, Belgique, Royaume-Uni.

La source : la bancassurance, Septembre 2005, SCOR ; Op.cit.

4. La bancassurance dans le mode

La bancassurance, fusion entre les secteurs bancaire et assurantiel, a connu une croissance remarquable en Europe à partir des années 70. L'introduction de l'Euro a joué un rôle d'accélérateur, en particulier dans les pays où les banques universelles étaient bien établies. Des nations telles que la France, la Belgique, l'Italie et l'Espagne ont rapidement embrassé ce modèle novateur, favorisé par leur réseau de banques universelles polyvalentes. Toutefois, d'autres pays comme le Royaume-Uni ont adopté une approche plus prudente en raison de leur alignement avec les États-Unis.

En France, la bancassurance a trouvé un terrain fertile dans les années 70 grâce à des banques pionnières telles que le Crédit Mutuel, le Crédit Lyonnais et le Crédit Agricole. Dans les années 90, des partenariats et des accords de coopération commerciale ont solidifié ce modèle, aboutissant à des prises de participation croisées avec des compagnies d'assurance. En l'an 2000, la bancassurance avait déjà conquis une part substantielle du marché de l'assurance française, notamment dans les domaines de l'assurance vie, de l'assurance épargne et des assurances dommages.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

L'Espagne a également vu la consolidation de la bancassurance grâce à des alliances internationales, principalement européennes, entre les banques et les groupes d'assurance. Cette collaboration a permis à la bancassurance d'occuper plus de 65 % du chiffre d'affaires de l'assurance vie dans le pays.

En Italie, le décloisonnement réglementaire dans les années 90, conjugué à la forte demande des clients pour des produits d'assurance vie, a stimulé la distribution de ces produits via les guichets bancaires. Le réseau bancaire bien développé, associé à la confiance des clients envers leurs banques, a contribué à la croissance rapide de la bancassurance en Italie. Des acteurs clés tels qu'Alleanza, le groupe Generali et d'autres ont joué un rôle prépondérant dans le lancement de ce modèle.

En Chine, la bancassurance a émergé en 2001 et a connu une croissance rapide grâce à des réformes de libéralisation du secteur. Des accords entre les banques et les compagnies d'assurance, ainsi que des prises de participation croissantes, ont contribué à cette expansion. Cependant, la réglementation limitant la part de marché détenue par les compagnies étrangères a eu un impact sur l'équilibre du marché et la qualité du service.

Au Portugal, la bancassurance a atteint une pénétration élevée, représentant 82 % du marché de l'assurance. En Belgique, la bancassurance a connu une croissance rapide, soutenue par des investissements étrangers et une forte demande pour les produits d'assurance vie. Elle s'est imposée comme le principal réseau de distribution avec une part de marché de 56 % dans le secteur de l'assurance vie.

Section 2 : Les enjeux de la bancassurance

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

1. Les avantages de la bancassurance

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.

1.1. Les avantages de la bancassurance pour les banques

1.1.1. La rentabilité

Au fil des années, les banques se verront confrontées à des défis toujours beaucoup plus nombreux ; par exemple : la désintermédiation, la maîtrise du risque de crédits, l'émergence d'autres services concurrents. Le développement des commissions et la maîtrise des frais généraux demeurent la seule alternative de salut. C'est la raison qui explique la vente des contrats d'assurance dans les réseaux bancaires. ⁷

La banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un flux supplémentaire de revenu plus stable grâce à une diversification de son activité dans le domaine de l'assurance, et réduire leur dépendance par rapport à leur principale source de revenu, à savoir les écarts entre les taux d'intérêts. ⁸

D'une part, la banque reçoit de son partenaire l'assureur à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime qu'il a touchée ou une part des résultats techniques réalisés, qui contribuent à améliorer le résultat de la banque. ⁹

⁷BELKADI Saliha. Op cit. P66

⁸Chevalier Marjorie, Launay Carole et Mainguy Bérangère ; Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Scor vie, octobre 2005, p06

⁹BEN ABOU, HAMMAR, «la bancassurance en Algérie» Mémoire de fin d'études, Diplôme de Master en Sciences Economiques, Année 2018, p23

D'une autre part, la diversification de la banque vers l'assurance lui permet de rentabiliser l'utilisation de ses ressources humaines, et d'occuper son personnel et ainsi augmenter leur productivité, évoluer leur carrière et sortir de la routine quotidienne.¹⁰

1.1.2. La fidélisation de la clientèle

La fidélisation de la clientèle a un avantage économique, qui est un besoin universel pour toute entreprise et un argument clé pour la commercialisation des produits d'assurance.

La banque devient une sorte de « supermarché » un fournisseur unique, le * one-stop-shop* de service financier, où le client peut trouver réponse à tous ses besoins, qu'il soit financier ou d'assurance, ainsi la banque peut aspirer à une grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de productivité et peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients.¹¹

1.1.3. Renforcement des fonds propres :

La plupart des stratégies de bancassurance passent, si ce n'est pas 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.

1.2. Les avantages pour les assureurs

1.2.1. L'accès à une large clientèle

Grâce à ce 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, convaincre un assureur de développer des accords avec une banque.¹²

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

¹⁰HADDOUCHE SOUAD, OP. Cit. P 20.

¹¹MELLOULI Mohammed, DJEMA Meziane, Diplôme de Master en sciences de gestion, 2020/2021 p 38

¹²MARJORIE Chevalier, CAROLE Launay et BERENGERE Mainguy. op. Cit.. P06.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Le choix des canaux de distribution peut procurer un avantage concurrentiel durable car il constitue le seul élément réel de différenciation des enseignes dans un secteur caractérisé par la banalisation des produits et par une concurrence des prix encore seulement émergente.¹³

1.2.2. Réduction des coûts

La bancassurance est souvent considérée comme étant plus avantageuse, en termes de coûts, que les canaux traditionnels des agences et du courtage. L'assureur a l'avantage également de la réduction des coûts des distributions par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels (frais fixes), puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaire et les produits d'assurance. Cette économie de frais a pu être enregistrée de façon notable par bon nombre de bancassurances à travers le monde et est ainsi répercutée dans les frais inclus dans les contrats. Les produits peuvent donc être proposés à un meilleur coût.¹⁴

1.2.3. L'amélioration de la rentabilité :

La compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance verra sa rentabilité s'améliorer grâce à l'augmentation de son volume d'activité, et à la baisse des coûts de distribution comme conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution bancaire.¹⁵ Aussi, la bonne sélection des risques contribue à l'amélioration de la rentabilité.

1.2.4. Une meilleure appréciation des risques

Les bases de données clientèle des banques permettent aux compagnies d'assurance de mieux connaître les clients et donc une meilleure appréciation des risques assurés.¹⁶

1.3. Les avantages pour les clients

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

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

¹³ZOLLINGER MONIQUE, la marque ERIC, « marketing et stratégie de la banque », Edition Dunod, 4^{ème} édition 2004. P117.

¹⁴MARJORIE Chevalier, CAROLE Launay et BERENGERE Mainguy. op. cit. P06.

¹⁵BELKADI Saliha Op. Cit. P68

¹⁶MELLOULI Mohammed, DJEMA Meziane, op. Cit. P41

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 :

1.3.1.1 La commodité d'accès

Le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers. Il obtient des réponses simples à l'ensemble de ses besoins en un point de vente unique, du fait d'une banque qui propose à la fois des produits d'assurance et des produits bancaires.

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

1.3.1.2. La simplicité et la lisibilité des produits :

Ce type de contrat, dont domine la composante assurance, était écrit avec des caractères très petits, à peine lisibles, et était d'une opacité et d'une confusion dans les esprits des clients et même du personnel bancaire que les équipes marketing des banques ont vite compris que les mixtes sont à rayer de la liste de leurs produits. Ils ont ainsi distribué des capitaux différés dont la composante assurance passe presque inaperçue et se réduit à la contre-assurance associée.

1.3.1.3. L'amélioration de l'offre :

La pratique de la bancassurance a permis d'améliorer le service offert que ce soit sur le plan qualitatif ou quantitatif. En effet grâce à cette Pratique, le client peut trouver des produits simples et lisibles, qui répondent Parfaitement à leur besoins et situation et à ses attentes personnelles.¹⁷

Les couts de distributions 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 celle-ci sont directement prélevées sur le compte bancaire.¹⁸

¹⁷BELKADI Saliha Op. Cit.P 71

¹⁸MARJORIE Chevalier, CAROLE Launay et BERENGERE Mainguy. Op.cit. p.p 06-07.

1.3.1.4. L'amélioration du service après-vente

Les bancassureurs répondent aux attentes de leurs clients en plaçant des plates-formes pour le règlement des sinistres à l'exemple des plates-formes téléphoniques (call center) mises en place pour le règlement des sinistres automobiles. Un numéro vert est remis au client, auquel il devrait appeler en cas de sinistre.

1.3.2. Une meilleure rentabilité des placements

En tenant compte des coûts de distribution qui sont réduits par apport aux réseaux traditionnels, le client à l'avantage de bénéficier des produits d'assurance à des prix intéressants avec un mode de règlement simplifié des primes (mensualité).¹⁹

1.4. Les avantages macroéconomiques de la bancassurance

1.4.1. Le développement du marché de l'assurance vie

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

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

Certaines autorités estiment 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.

1.4.2. Le maintien de l'emploi :

La bancassurance permettra de mieux rentabiliser l'utilisation des ressources humaines de la banque en les faisant vendre les produits d'assurance et même en transférant le surplus de personnel vers la filiale ou le partenaire assurance, ce qui limitera sensiblement les licenciements dans un secteur bancaire de plus en plus informatisé.²⁰

¹⁹HADDOUCHE Souad. Op.cit. p 23.

²⁰MARJORIE Chevalier, CAROLE Launay et BERENGERE Mainguy. op. cit. P06.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Tableau 8 : les avantages de bancassurance

Avantages pour les banques	Avantages pour les assureurs
Revenu accru et stable	Accès à la clientèle des banques
Clientèle étendue	Moins dépendants des réseaux d'argents
Fidélisation	Partage des prestations avec les banques
Réduction du capital requis	Développement plus efficace de produits
Offre intégrée et adaptée aux besoins des clients	Entrée rapide sur un marché
Accès à des fonds détenus par les assureurs-vie	Obtention de capital donc plus solvable

Source : recoupements personnels

2. Les limites et les risques de la bancassurance

2.1. Les limites de la bancassurance pour les banques :

Malgré les multiples apports de la bancassurance pour la banque ; toutefois, la distribution via les banques présente certaines limites et inconvénients qui sont comme suit:²¹

2.1.1. La cannibalisation des produits bancaires

Certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de base. Décidément, il peut y avoir un transfert des fonds déposés chez la banque dans les diverses catégories de comptes vers la compagnie d'assurance partenaire pour l'acquisition surtout des produits d'assurance vie. Ainsi les contrats d'assurance vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès de la banque. Certes, l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance vie sont généralement à long terme, mais elle ne figurera plus dans la comptabilité de la banque ; ce qui provoquera, *stricto facto*, la diminution des capitaux gérés par cette dernière.²²

²¹. Bennadji Tahar, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement enAlgérie » Mémoire ESB, 2003, page 35 et 36

²²BELKADI Saliha Op. Cit.P 76

La cannibalisation est bien réelle. Mais la bancassurance est tellement entrée dans les mœurs qu'il serait suicidaire pour une banque de délisser la distribution des produits d'assurance, aux risques de perdre une grande partie de la clientèle qui se retournera vers d'autres bancassurance pour satisfaire leurs besoins.

2.1.2. Les risques sur l'image de la banque

Les banques jouissent d'une bonne image de marque auprès de la clientèle, acquise grâce à la relation de proximité entretenue par les charges de clientèle qui fournissent quotidiennement divers services aux clients à leur charge, allant du simple retrait jusqu'aux crédits immobiliers les plus importants, la bancassurance nécessite des efforts de marketing et une force de vente active, la vente de quelque police d'assurance vie ne suffit pas pour faire d'une banque traditionnelle un véritable bancassureur.²³

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

2.1.3. La divergence de cultures commerciale

En termes d'approche marketing, les compagnies d'assurance adoptent une approche Produite alors que les banques adoptent une approche Client.

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

A l'opposé, les commerciaux bancaires perçoivent des intéressements modestes par des primes objectifs. Le changement du 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.²⁴

²³KENNOUCHE Adel « La bancassurance en Algérie, cas de la CNEP-banque » mémoire de fin de cycle, université de Bejaia, 2015, p 28.

²⁴BENNADJI Tahar Op.cit. p35

2.1.4. Le coût de la formation du personnel :

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

Mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes. Par voie de conséquence, ils nécessitent des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir, dans un premier temps, les charges et affecter la rentabilité de la banque.²⁵

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

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

2.2. Les limites et les inconvénients de la bancassurance pour les assureurs :

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 aux compagnies d'assurance se plient aux exigences des banques. Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur la fabrication.²⁶

La compagnie d'assurance se tente de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur.

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

2.2.2. Le traitement des sinistres et la sélection des risques

La différence de culture commerciale dans la banque et la société d'assurance déjà développée précédemment peut conduire, d'un côté à une mauvaise sélection des risques notamment en IARD.

²⁵BENNADJI Tahar Op.cit. p35

²⁶BELKADI Saliha. Op. Cit. P79.

D'un autre côté, lors de la survenance de sinistre, le banquier a tendance de défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter le conflit avec son client. ²⁷

2.3. Les limites du marché de la bancassurance :

Ce qui fait le succès des réseaux de distribution bancaire, c'est leur relation de proximité avec leurs clients, et la préférence croissante de ceux-ci pour le traitement en une seule fois et en un seul lieu de l'ensemble de leurs problèmes financiers au sens large du terme.

La quête de la distribution croisée pourrait s'avérer dérisoire avec le temps, en raison des éloignements culturels entre les métiers et des risques propres issus de la confusion des métiers.

3. Les facteurs clés de succès de la bancassurance

Nous présenterons les principaux facteurs clés de succès des bancassurances.

3.1. Les facteurs exogènes

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

3.1.1. L'environnement

3.1.1.1. La réglementation

La réglementation relative à la bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement influencent le succès du modèle, ainsi une réglementation favorable (pas ou peu de restriction à l'activité de la bancassurance) permettra un développement plus facile et plus rapide. ²⁸

3.1.1.2. Les avantages fiscaux

Les avantages fiscaux favorisent l'épargne individuelle et incite fortement les consommateurs à investir dans un produit d'assurance-vie ou de retraité plutôt qu'un autre. Le meilleur exemple est la France, où l'assurance-vie bénéficiait jusqu'en 1998 d'un régime fiscal privilégié, ce qui a permis le développement avec succès de la bancassurance dans ce pays.

²⁷ AMMIMR Mohande, HADDOUCHE Saïd, la bancassurance « une nouvelle dynamique en marche pour la BADR » mémoire en ligne.

²⁸ CEVALIER Marjorie et « l'analyse de la situation de la bancassurance dans le monde » Scor vie, octobre 2005 p9.

3.1.1.3. Les facteurs culturels et comportementaux :

La bonne image des banques, leur relation privilégiée avec leurs clients et la proximité des réseaux bancaires, comme c'est le cas en France, Espagne, Italie et Belgique.

3.1.2. L'image de la banque sur le marché

La façon dont la banque est perçue sur un marché par les consommateurs et la place qu'elle occupe dans la société est des facteurs essentiels permettant aux clients de renforcer la confiance avec leurs banques. Cette image peut être la conséquence directe de l'organisation du réseau bancaire et du nombre de ses représentations dans un pays.

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

Les banques bénéficient également de l'impression justifiée ou non d'être plus aptes à gérer les problèmes financiers que l'assureur. Cette relation de confiance existe d'autant plus que la marque est puissante et sa notoriété réelle.²⁹

3.1.3. Le comportement des consommateurs

La fréquence de visite des clients à leur banquier est un facteur déterminant de la réussite de la bancassurance dans un pays, le cas notamment des pays anglo-saxons, où l'internet occupe une place primordiale dans leur quotidien, les consommateurs préfèrent se donner le temps et les moyens de comparer les produits.

3.1.4. Taux de pénétration de l'assurance

Le taux de pénétration de l'assurance joue un rôle important dans le développement de la bancassurance, ainsi plus le taux est faible, plus l'installation de banques et compagnies d'assurance étrangères est forte. Les banques et compagnies d'assurance étrangères ont su créer des alliances ou des partenaires avec des assureurs ayant une bonne connaissance des pratiques et des besoins des consommateurs locaux, ou avec des banques locales dont le réseau était déjà dense et organisé. Grâce à cela la bancassurance s'est souvent implantée à un coût réduit et avec une grande efficacité et rapidité.

²⁹CEVALIER Marjorie et « l'analyse de la situation de la bancassurance dans le monde » Scor vie, octobre 2005

3.2. Les facteurs endogènes

Facteurs endogènes de succès de la bancassurance résident dans :

3.2.1. Le réseau de distribution

Une implantation géographique structurée et dense du réseau bancaire joue un rôle important dans le développement de la bancassurance, elle est un facteur fondamental à la mise en place de la confiance et de la fidélité. L'Espagne est le meilleur exemple, malgré son réseau bancaire limité (nombre limité de banques opérant sur le marché).

3.2.2. Les caractéristiques des produits commercialisés

Les caractéristiques des produits vendus sont essentielles. L'activité d'assurance d'un réseau bancaire doit débuter souvent avec des produits proches de l'activité bancaire qui doivent être simple, standardisés et parfois même « packagés » avec les offres bancaires. Cependant il faut rester vigilant afin que ces produits ne viennent pas se substituer aux produits bancaires mais réellement compléter l'offre déjà existant.

3.2.3. Les modèles retenus

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

Section 3 : la bancassurance en Algérie

1. Aperçu sur le secteur des banques et des assurances en Algérie

1.1. Le secteur des banques en Algérie

Dès décembre 1962, l'Algérie se dote des instruments juridiques et institutionnels nécessaires à l'établissement de sa souveraineté monétaire. Cela se traduit par la création d'une monnaie nationale, les dinars algériens, et par la création de la banque nationale d'Algérie.

Pour financer le développement économique du pays, l'Algérie va opérer progressivement une algérianisation d'un secteur bancaire et financier qui, jusqu'à la fin des années soixante, et encore largement composé d'opérations privés et étrangères. Au terme du période le secteur devient exclusivement public et spécialisé.

1.1.1. L'historique du secteur algérien des banques

En 1998, l'Etat procède à une vaste restructuration de grandes entreprises publiques, banques comprises. Ces dernières sont transformées en sociétés par action, aux règles du code de commerce. Deux nouvelles banques publiques sont créées, la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) et la Banque de Développement Local (BDL), issues respectivement du démembrement de la BNA et du CPA. La libéralisation du secteur en marche et concrétisée par la loi relative à la monnaie et au crédit (Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.), abolissant la loi sur le régime des banques de 1986 modifiée et complétée.

La nouvelle loi traduit l'orientation résolue du gouvernement pour l'économie de marché. Le législateur entend ouvrir largement le secteur bancaire à l'investissement privé, national et étranger.

A/La loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit

La loi de 1990 consacre les principes suivants :

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

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

- Le monopole des banques sur les opérations des banques.

La réforme bancaire a été menée concurremment avec la promulgation d'autres lois, qui ont soutenu le mouvement de libéralisation du secteur économique, comme par exemple la loi des finances en 1994 qui autorise l'ouverture des entreprises publiques économiques aux capitaux privés nationaux ou étrangers tout en abolissant le plafond pour le pourcentage majoritaire de l'Etat à 51% du capital. Ou encore l'ordonnance n°95-06 du 25 janvier 1995, sur la concurrence ou encore le décret législatif n°93-10 du 23 mai 1993 portant institution de la bourse des valeurs mobilières (ouverte aux sociétés par actions).

B/L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit³⁰

L'ordonnance n°03-11 a pour objet de consolider le système et abolit la loi sur la Monnaie et le crédit de 1990. Le nouveau texte reprend, dans une large mesure ses dispositions. L'ordonnance introduit de nouveaux principes et définit le secret professionnel,

Les charges et les mouvements des capitaux, la protection des déposants. L'objectif de cette dernière est de renforcer la sécurité financière, améliorer nettement le système de paiement et la qualité du marché.

L'ordonnance relative à la monnaie et au crédit 2003 modifiée et complétée en 2010, reprend les dispositions pour les faire appliquer au secteur bancaire.

C/L'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit³¹

Les principales mesures sont les suivantes :

- Les banques ont l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne et de contrôle de conformité dans ces derniers cas, il s'agit d'une conformité aux lois, règlements et du respect des procédures ;
- L'Etat dispose d'un droit de préemption sur toute cession d'actions ou de titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier ;
- Les participations étrangères dans la banque ne peuvent être autorisées que dans le cadre

³⁰Guide des banques et établissements financiers en Algérie, édition 2015, p 11

³¹Guide des banques et établissements financiers en Algérie, op.cit., p 12.

D'un partenariat dont l'actionnariat national résidant représente 51% du capital ; La Banque d'Algérie organise et gère une centrale des risques des entreprises, une centrale des risques des ménages et une centrale des impayées.

D'autres mesures ont été introduites visant au renforcement du cadre institutionnel, au renforcement du contrôle des banques et des établissements financiers, à la protection de la clientèle et à la qualité de prestation bancaire, notamment en renforçant les obligations des banques primaires vis-à-vis de leurs clients ou encore en affirmant le principe de droit au compte.

1.1.2. Les acteurs du système bancaire et financier en Algérie

La liste des banques et des établissements financiers établie par la banque d'Algérie est annuellement publiée au journal officiel, vingt-sept banques et établissements financiers sont en activité : 20 banques, dont six publiques et 14 privées, et 7 établissements financiers.

- Les banques publiques : la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), la Banque Nationale d'Algérie (BNA), le Crédit Populaire d'Algérie (CPA), la Banque de Développement Local (BDL), la Banque de l'Agriculture et Développement Rural (BADR), la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque).

- Les institutions financières privées se répartissent comme suit : Natexis Algérie, Société Générale Algérie, BNP Paribas EL Djazair, Gold Bank Algérie, Fransa Banque-Eldjezair, El baraka Bank...

1.2. Le secteur des assurances en Algérie

1.2.1 L'historique du secteur des assurances en Algérie

Le marché des assurances en Algérie est passé par deux étapes. La première a consisté en la nationalisation de l'activité et la spécialisation des compagnies, la seconde, dans la spécialisation de l'ouverture progressive du marché. », ³²

1.2.1.1 La période 1962-1989

Cette période a été caractérisée par une nationalisation et spécialisation de l'activité d'assurance. Les compagnies d'assurance étrangères se sont vu notifier l'obligation de céder

³² BELKADI SALIHA, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie Mémoire de magister en science économique université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2012, p87.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

10% de leur portefeuille au profit des compagnies algériennes d'assurance et de réassurance (CAAR), créée en 1963. Les compagnies étrangères ont refusé de se plier à cette obligation, et ont cessé leur activité en Algérie. La CAAR pris en charge les engagements envers les assurés laissés par ces compagnies et s'est chargé des indemnisations.

En 1964 outre la CAAR, seule la société algérienne d'assurance SAA. Alors société Algero-Egyptienne, a continué d'exercer ses activités avec la société tunisienne d'assurance et de réassurance STAR, au côté de deux muselles d'assurance, l'une pour les risques agricoles et l'autre pour les travailleurs de l'enseignement.

L'ordonnance n°66-127 du 27 mai 1966 a institué le monopole de l'état sur toutes les opérations d'assurance. Les entreprises publiques nationalisées été : la CAAR, spécialisé dans les risques transport et industriel, et la SAA (après rachat des pans égyptienne) pour les risque Automobile, assurance de personne et risque simple.

En 1975, la compagnie centrale de réassurance (CCR) est créée, les compagnies d'assurance été dans l'obligation d'effectuer l'intégralité de leur session au profit de la CCR.

Une accentuation de la spécialisation a été entamée en 1982, avec la création de la compagnie algérienne d'assurance transport (CAAT) à qui monopolisait les risques de transport prenant ainsi une part de marché à la CAAR qui monopolisait les risques industriels.

1.2.1.2 L'ouverture et la libéralisation du marché

En 1989, l'annonce des textes relatifs à l'autonomie des compagnies publiques entraîne la déspecialisation. A compté de cette date, les sociétés ont pu souscrire dans toutes les branches. Ainsi, les trois compagnies publiques existantes ont modifié leur statut en inscrivant dans leurs exercices toutes les opérations d'assurances et de réassurances, ce qui a entraîné l'émergence d'une réelle concurrence entre ces compagnies.

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

L'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette ordonnance est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'état en matière d'assurance et permet la création de société privé algérienne. Ce texte réintroduit les intermédiaires d'assurance, agents généraux et courtiers à, disparu avec l'institution du monopole de l'état sur l'activité d'assurance.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

B/La loi n°06-04 du 20 février 2006

Les principaux apports de cette loi sont :

- Le renforcement de l'activité d'assurance de personnes ;
- La généralisation de l'assurance de groupe ;
- La réforme du droit du bénéficiaire ;
- La création de la bancassurance ;
- La séparation des activités vie et non vie des compagnies d'assurance ;
- Le renforcement de la sécurité financière ;
- La création d'un fonds de garantie des assurés ;
- L'obligation de libération totale d capital pour agrément ;
- L'ouverture du marché aux succursales des sociétés d'assurance et/ou de réassurance Étrangère de tenir les engagements qu'elles ont contracté à l'égard des assurés ;
- Vérifier l'information sur l'origine des fonds servant à la constitution ou à l'augmentation du capital social.

L'accord du 07 Mars 2003 entre les sociétés Française AGF, AXA, MMA et les sociétés Publiques algériennes SAA et CAAR, régularise en droit Algérien, la situation de faits décrite

Précédemment. Il organise un transfert de portefeuille entre les deux parties signataires à effet rétroactif à compter de 1966. L'année 2009, quant à elle a vu la publication dans le journal officiel de la république Algérienne Démocratique et Populaire du décret exécutif numéro 09-375 du 16 novembre 2009. Ce décret a fixé le capital social (fond d'établissement), des sociétés d'assurance et/ou de réassurance.

Ainsi le capital social des sociétés d'assurance et de réassurance est fixé à :

- Un milliard de dinars, pour les sociétés par actions exerçant les opérations de personnes et de capitalisation ;
- Deux milliards de dinars, pour les sociétés par actions exerçant les opérations d'assurance de dommage ;
- Cinq milliards de dinars, pour les sociétés par actions exerçant exclusivement les opérations de réassurance.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Les fonds d'établissement des sociétés forme mutuel est fixé à :

- Six cent million de dinars, pour les sociétés exerçant les opérations d'assurance de personne et de capitalisation ;
- Un milliard de dinars, pour les sociétés exerçant les opérations de dommage.

1.2.2 Les intervenants dans le marché algérien des Assurances :

Le cadre institutionnel du marché algérien des assurances est composé de trois Institutions autonome ³³

Le Conseil National des Assurance (CNA), la Commission de supervision des Assurance (CSA) et la Centrale des Risque (CR). En ce qui concerne les compagnies d'assurance, le marché algérien des assurances est organisé comme suit :

L'assurance directe exercée par dix compagnies à savoir :

- Quatre compagnie publique (SAA, CAAT, CAAR et CASH), et six entreprises privés (Trust Algérie, CIAR, 2A, SALAMA Assurance, GAM et ALLIANCE Assurance).
- Deux mutuels : CNMA et MAATEC.
- La réassurance pratiquée par la CCR.
- Les assurances spécialisées exercées par : la CAGEX, pour l'assurance-crédit à l'exportation, et la SGCI, pour l'assurance crédits immobiliers.

D'autres acteurs interviennent dans le marché algérien des assurances, à l'image des agents généraux, les courtiers et les banques.³⁴

1.2.2.1. Le ministère des Finances :

Les sociétés d'assurance et/ou de réassurance ne peuvent exercer leur activité qu'après avoir obtenu l'agrément du Ministère des Finances.

Le Ministère veille à la protection des droits des assurés et des bénéficiaires des contrats d'assurance, à la solidité de l'assise financière des entreprises d'assurance et de réassurance ainsi qu'à leur capacité à honorer leurs engagements.

³³Guide des assurances en Algérie, éd 2015, p19

³⁴BENILLES Billel, colloque international sur les sociétés d'assurance TAKAFOUL et les sociétés d'assurance traditionnel entre la théorie et l'expérience pratique, Université de Sétif, 2009.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

De ce fait, le Ministère des Finances a un rôle de régulateur et a pour mission de protéger les droits des assurés et veiller à ce que les entreprises d'assurance et de réassurance honorent leurs engagements et respectent les réglementations en vigueur. Il intervient dans le contrôle des entreprises d'assurance et de réassurance et des

Professions liées au secteur, dans le suivi de l'activité du secteur et supervise toutes les gestions d'ordre juridique et technique se rapportant aux opérations d'assurance et de réassurance, de la préparation des textes aux études touchant au développement et à l'organisation du secteur.

1.2.2.2.) Les institutions autonomes :

A/. Le Conseil National des Assurances (CNA) :

Le Conseil National des Assurances est le cadre de concertation entre les diverses parties impliquées par l'activité assurance, à savoir :

- Les assureurs et intermédiaires d'assurance ;
- Les assurés ;
- Les pouvoirs publics ;
- Le personnel exerçant dans le secteur.

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

B/La Commission de Supervision des Assurances (CSA) :

Le contrôle de l'Etat sur l'activité e de réassurance est exercé par la commission de supervision des assurances. Elle a pour objet de :

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

C/La Centrale des Risques (CR)

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

1.2.2.3. Les assureurs :

A/ L'assurance directe :

Les compagnies qui exercent dans toutes les branches d'assurance sont en nombre de dix en 2010, quatre sociétés publiques qui détiennent 76 % de part du marché et six sociétés privées qui détiennent 24 % de part du marché.

Les quatre compagnies publiques d'assurance sont :

- La Société Algérienne d'Assurance (SAA) : elle est classée au premier rang des compagnies d'assurance en Algérie en 2010, où elle détient 25% de part du marché. Son capital social est de 4.5 milliards de DA.

- La Compagnie Algérienne des Assurances Transport (CAAT) : elle est classée au deuxième rang des compagnies d'assurances en Algérie en 2010.

- La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) : c'est la plus ancienne compagnie opérante sur le marché. Son capital social est de 8 Milliards de dinars.

- La Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures (CASH) : ces actionnaires sont : La SONATRACH (39%), NAFTAL (11%), la CAAR (33.3 %) et la CCR (16.7 %). Sa part de marché est passée de 2.53 % en 2000 à 9 % en 2010. Son capital social est de 2,8 milliards de dinars. Les six compagnies privées d'assurance sont :

- La Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance (CIAR) : elle appartient au groupe Algérien Soufi. La CIAR est la première société privée avec un chiffre d'affaires de 5.9 milliards de dinars en 2010, son capital social est de 1,13 milliard de dinars.

- L'Algérienne des assurances (2A) : elle appartient au groupe Algérien Rahim. Son capital social est de 1 milliard de dinars.

- Alliance Assurances : elle appartient au groupe Algérien Khelifati. Alliance assurances. Son capital social est de 800 millions de dinars.

- La Générale Assurance Méditerranéenne (GAM) : elle est la propriété

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Depuis 2007, d'un des groupes financiers Africains les plus puissants, le fonds d'investissement ECP (Emerging Capital Partners). Son capital social est de 1,2 milliard de dinars.

- SALAMA Assurances : elle est filiale du groupe Salama Islamic Arabo insurance Company de Dubaï et est spécialisée dans les produits « Takaful ».
- La Trust Algeria Assurances et Réassurances : ces actionnaires sont Trust Real Bahreïn (95%) et Qatar General Insurance (5%). Son capital social est de 2,5 milliards de dinar.

B/. Les mutuelles d'assurance :

Les mutuelles d'assurance sont au nombre de deux : la CNMA et la MAATEC

- La Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) : Elle offre essentiellement à l'exploitant agricole un éventail de garanties contre les différents événements climatiques, contre certaines maladies animales et contre divers risques encourus par l'exploitant.
- La Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education Nationale et de la Culture (MAATEC) : elle est autorisée à pratiquer les opérations d'assurance relatives : aux risques de tout nature résultant de L'emploi de tous véhicules terrestres à moteur autres que ceux utilisés dans les transports en commun et transports publics, ainsi que les Multirisques-habitation. Sa part de marché est de 0.1%.

C/) Les compagnies d'assurances spécialisées :

- Les compagnies d'assurance spécialisées sont au nombre de deux : la CAGEX et la SGCI.
- La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) : elle est spécialisée dans l'assurance des crédits à l'exportation. Son capital social est de 450 millions de dinars.
- La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) : elle est spécialisée dans l'assurance des crédits à l'immobilier. Son capital social est de 1 milliard de dinars.

1.2.2.4. Les banques :

L'Algérie, s'est ouverte à la bancassurance en vertu de lois 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, établissement financiers et assimilés.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

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

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

1.2.2.5. Les agents généraux :

Plus de 560 agents généraux d'assurance interviennent en dehors du réseau direct des compagnies pour une distribution de proximité. Ils représentaient en 2010 plus de 20 % de la production des compagnies d'assurances.

Certaines sociétés, surtout privées, travaillent davantage avec des agents généraux qu'avec leurs propres salariés. C'est le cas de la CIAR dont 75 % du chiffre d'affaires est réalisé par les agents généraux.

1.2.2.6. Les courtiers :

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

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

1.2.3. Les branches d'assurances

L'ordonnance 95/07 susvisée dispose dans son article (53) que les différentes catégories et branches d'assurances sont les suivants :

1. Assurance automobile ;
2. Assurance incendie et l'assurance des risques simples ;
3. Assurance transport ;
4. Assurance de personnes ;
5. Assurance engineering ;

6. Assurance de la responsabilité civile ;
7. Assurance-crédit à l'exportation ;
8. Assurance des risques industriels.

2. Réalité et perspectives du développement de la Bancassurance en Algérie

2.1. Le cadre réglementaire

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

2.1.1. Avant la loi N° 06-04

Sur le plan réglementaire, l'encadrement de l'activité bancaire et assurantielle est assis sur une vision institutionnelle basée sur le principe de séparation stricte entre la Banque et l'Assurance délaissant ainsi toute vision fonctionnelle qui aurait permis l'interaction entre les deux métiers.

Ainsi, le principe de cloisonnement des activités reste de rigueur. En effet, les domaines, bancaires et assurantiels sont exclusivement réservés, respectivement, aux banques et aux compagnies d'assurance. L'activité bancaire était régie par la loi 90 -10 Puis par l'Ordonnance 03 – 11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit Abrogeant la première. Quant aux activités d'assurance, elles sont régies par L'Ordonnance N° 95-07 du 25 janvier 1995.

Au sens de l'Ordonnance 03-11, les banques sont des personnes morales Constituées sous forme de société par actions qui effectuent à titre de profession Habituelle et principalement les opérations de banque.

Les opérations de banque comprennent ; la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et leur gestion. L'intermédiation en assurance n'y figure absolument pas et l'accès au domaine bancaire est conditionné par l'obtention d'un agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit.

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

Du côté des assurances, l'ordonnance n° 95-07, avant d'être modifiée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006, stipule dans son article 252 que seulement les agents généraux et les courtiers sont considérés comme des intermédiaires d'assurances.³⁵

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

Le législateur algérien, en Février 2006, et dans un but de stabiliser l'épargne nationale, a permis au réseau bancaire de distribuer certains produits d'assurance, grâce à la loi N° 06-04 du 20 Février 2006 (modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 du 25 JANVIER 1995 relative aux assurances) Selon l'article 252 de l'ordonnance n° 95-07 modifié et complété., ce qui instaure une plus grande coopération entre les compagnies d'assurances et les banques, désormais autorisées à commercialiser des produits d'assurances dans leurs guichets.

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

Il est à noter que la faculté de la bancassurance a été introduite uniquement par la modification du code des assurances, la loi bancaire quant à elle demeure inchangée et il n'y'a aucune mention de bancassurance.

Cependant, l'Arrêté du 20 février 2008 fixe le taux maximum (15%) de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance.

De ce fait, le législateur veut certainement initier le marché aux modèles de joint-venture. Ces stratégies peuvent s'avérer très efficaces pour dégager des synergies opérationnelles et éviter certains conflits liés à la culture et à la stratégie d'entreprise.

2.1.1. Procédures

2.1.1.1. Conditions de distribution :

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

³⁵La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » mémoire de fin d'étude, Mr AZOUG Abdelaziz, INSAG page 82.

2.1.1.2. La Convention :

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

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

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

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

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

2.1.1.3. La Formation

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

Les agents souscripteurs d'assurance employée par ces organismes doivent être titulaires d'un diplôme universitaire.

La société d'assurance doit dispenser un stage d'au moins 96heures effectives pourtant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation.

En fin de stage, une carte professionnelle sera délivrée aux agents souscripteurs par l'association des assureurs avec mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont autorisés à souscrire.³⁶

³⁶www.uar.dz/bancassurance

2.2. Les produits distribués³⁷

Les produits d'assurance sont distribués par les banques qui agissent en qualité de mandataires des sociétés d'assurance.

Ainsi en Algérie, les produits de bancassurance prévus par la nouvelle législation regroupent les branches :

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

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

Tableau 9 : Taux maximums de commissions reçues par les banques sur chaque produit

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

Source : Conseil National des Assurances (CNA)

³⁷www.uar.dz/bancassurance

2.3. Développement de la bancassurance en Algérie et les obstacles qu'elle rencontre

2.3.1. Le développement de la bancassurance en Algérie

En Algérie, la mise en œuvre du phénomène de la bancassurance a été initiée grâce à la Loi 06-04 du 20 février 2006. Cette loi a permis aux banques de distribuer des produits d'assurance. Cependant, malgré cette opportunité présentée par le gouvernement, la diversification des produits disponibles via le réseau bancaire reste limitée jusqu'à aujourd'hui. La bancassurance a joué un rôle important dans le développement des assurances de personnes, en particulier dans les domaines tels que l'assurance temporaire en cas de décès et l'assurance voyage à l'étranger.

Afin de capitaliser sur cette dynamique, une suggestion prometteuse serait de lancer sur le marché un produit bien établi dans le domaine de la bancassurance. Ce produit devrait offrir des couvertures flexibles et attractives, destinées à un large public qui recherche une solidarité mutuelle ainsi que des prestations complémentaires à la sécurité sociale. Cette approche permettrait de sécuriser les revenus et de fournir une protection contre les risques du quotidien pour chaque individu et ses ayants droit. En favorisant la disponibilité de tels produits au sein du réseau bancaire, on pourrait mieux répondre aux besoins variés de la population tout en offrant une tranquillité d'esprit accrue dans les situations de la vie quotidienne.

2.3.2. Les obstacles au développement de la bancassurance en Algérie

Il y a plusieurs obstacles au développement de la bancassurance en Algérie, notamment :

- **Réglementation** : Les réglementations en matière d'assurance et de banque peuvent être strictes et complexes, ce qui peut rendre difficile l'intégration des services bancaires et d'assurance.
- **Culture financière** : La compréhension des produits d'assurance et des avantages de la bancassurance peut être faible parmi la population, ce qui limite la demande.
- **Concurrence** : Le secteur de la bancassurance doit faire face à une concurrence féroce de la part des banques traditionnelles et des compagnies d'assurance indépendantes.
- **Infrastructure** : La mise en place d'une infrastructure technologique solide pour soutenir la bancassurance peut être coûteuse et complexe.
- **Formation** : Les professionnels de la banque et de l'assurance doivent être formés pour comprendre les produits et les processus liés à la bancassurance.

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

- **Confiance** : Gagner la confiance des clients en matière de sécurité et de protection des données est essentiel pour le développement de la bancassurance.
- **Économie** : Les conditions économiques et politiques peuvent avoir un impact sur le secteur financier en général, ce qui peut également affecter la bancassurance.

Pour surmonter ces obstacles, il est essentiel que le gouvernement, les régulateurs et l'industrie travaillent ensemble pour créer un environnement favorable au développement de la bancassurance en Algérie.

Conclusion

À travers ce chapitre, l'objectif est d'éclaircir les contours du concept bancassurance qui signifie la distribution de contrats d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés, il est né en Europe, dans les années 70-80.

Développer les assurances, augmenter la rentabilité et fidéliser le client en lui offrant une gamme complète de produits bancaires et d'assurances, tels sont les objectifs de la bancassurance.

La bancassurance est inégalement développée dans le monde mais en progression un peu partout. En effet, en Europe : France, Benelux et Espagne sont en tête de développement de la bancassurance. Encore limitée en Allemagne, Italie et Grande-Bretagne mais on y remarque une expansion apparente.

Pour les pays où l'assurance n'est pas suffisamment développée à ses justes potentialités, comme en l'Algérie, la bancassurance peut être utilisée comme instrument de développement et de promotion de l'assurance notamment dans les domaines où les réseaux de distribution dits classiques n'ont pas réussi (à l'exemple de l'assurance vie).

Dans la perspective de contribuer au développement de l'assurance que les pouvoirs publics ont entamé une série de réformes depuis 2006 tant sur le plan législatif, en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance.

La quasi-majorité des partenariats se sont concrétisés soit par la signature de conventions de commercialisation (accords de distribution), soit par la création d'une entreprise commune (joint -venture).

Le développement de la bancassurance en Algérie souffre de plusieurs contraintes dont les unes sont liées à la réglementation bancaire et les autres à réglementation des assurances.

***Chapitre III : la pratique des produits de la
bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou***

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Introduction

En 2008, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a franchi une étape significative en établissant une convention stratégique avec la Compagnie Algérienne d'Assurance (SAA), marquant ainsi le début d'une collaboration fructueuse dans le domaine de la distribution d'assurances. Cette alliance a permis à la BADR de diversifier ses services en offrant à sa clientèle un éventail complet de produits d'assurance soigneusement conçus par la SAA. Grâce à cette initiative audacieuse, la BADR a consolidé sa position en tant qu'acteur majeur dans le secteur financier et a renforcé sa capacité à répondre aux besoins complexes de sa clientèle variée.

Ce partenariat stratégique a offert à la BADR l'opportunité unique de proposer les produits d'assurance hautement spécialisés de la SAA directement à ses clients par le biais de son vaste réseau d'agences. Cette synergie a permis à la banque de répondre à la demande croissante de solutions d'assurance diversifiées, tout en offrant à ses clients un accès pratique à une gamme de produits adaptés à leurs besoins individuels et professionnels.

En mettant en place cette collaboration avec la SAA, la BADR avait également pour objectif d'évaluer l'efficacité de sa stratégie de partenariat avec les compagnies d'assurance. Cette démarche proactive a permis à la banque de bénéficier d'un retour d'expérience précieux quant à la mise en œuvre de ce type d'accords et d'identifier les meilleures pratiques pour optimiser ces partenariats à l'avenir.

En parallèle, la BADR a joué un rôle crucial en présentant les produits assurantiels issus de ce partenariat aux clients potentiels. Cette démarche proactive de sensibilisation a permis d'informer les clients sur les avantages et les caractéristiques des produits d'assurance disponibles, contribuant ainsi à une meilleure compréhension des options de protection financière offertes.

Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil

Nous aborderons dans cette première section successivement l'historique et l'évolution de la BADR, les missions et les objectifs de la BADR et enfin l'organisation et structure de l'agence BADR.

1.1.Historique et évolution de la BADR :

La BADR a connu une évolution constante en parallèle avec celle de l'économie, de la politique, de la stratégie et de la finance du pays.

- 1982 à 1990 : Financements liés à l'économie planifiée.

- 1990 à 1999 : Élargissement des financements aux PME et PMI tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Au cours de cette période, plusieurs nouvelles techniques informatiques ont été introduites :

- En 1991, le système SWIFT a été mis en place pour exécuter les opérations du commerce international.

- En 1992, le logiciel SYBU a été déployé pour la gestion des prêts, des opérations de caisse, des placements et la consultation à distance des comptes de la clientèle.

- En 1993, l'ensemble des opérations bancaires a été informatisé au niveau du réseau.

- En 1994, la carte de paiement et retrait BADR a été mise en service.

- En 1996, le télétraitement a été introduit, permettant de réaliser des opérations bancaires à distance et en temps réel.

- En 1998, la carte de retrait interbancaire a été lancée.

- En 1999 : la BADR a continué à soutenir des investissements productifs en suivant les principes de l'économie de marché. Elle a également augmenté les financements pour les PME, PMI du secteur privé, toutes branches confondues, ainsi que pour le monde agricole et para-agricole.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Dans cette période Un programme d'action quinquennal a été mis en place, axé sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier. À ce jour, ce programme a permis d'accomplir les réalisations.

En l'an 2000, la BADR a entrepris plusieurs actions significatives pour améliorer son fonctionnement :

- Un diagnostic complet des forces et faiblesses de la banque a été réalisé, conduisant à l'élaboration d'un plan de mise à niveau conformément aux normes internationales.
- Le système réseau local a été généralisé, et le logiciel SYBU a été réorganisé en client-serveur.

En 2001, les efforts se sont poursuivis avec les réalisations suivantes :

- Un assainissement comptable et financier a été effectué.
- Un nouveau plan de comptes a été introduit au niveau de la comptabilité centrale.
- Une application de dématérialisation des moyens de paiement et de transfert d'images a été mise en place.

En 2002, la BADR a continué à progresser avec la généralisation de la norme « banque assise » et « service personnalisé » aux agences principales sur tout le territoire national. Ces actions ont contribué à moderniser et améliorer les prestations de la banque conformément à des normes internationales.

2017 : mise en place d'un nouveau système d'information à savoir flexe-cube au niveau des agences principales du territoire national

2018 : généralisation du système d'information au niveau tout le réseau BADR

1.2.Présentation de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) 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, dont la mission consiste à fournir aux entreprises publiques économiques des conseils et une assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, tout en respectant le secret bancaire.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

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 autorisée à effectuer les opérations suivantes :

- Réception des fonds du public.
- Octroi des crédits.
- Mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a connu une augmentation significative, atteignant le seuil de 33.000.000.000 Dinars.

En tant que banque publique, la BADR a pour mission principale de contribuer au développement du secteur agricole et à la promotion du monde rural.

Initialement constituée de 140 agences acquises de la BNA, son réseau s'est étendu, et elle compte désormais plus de 290 agences, 41 directions régionales, et bénéficie des compétences de plus de 7000 cadres et employés travaillant au sein de ses structures centrales, régionales et locales.

En raison de la densité de son réseau et de l'importance de son effectif, la BADR a été classée première banque au niveau national, 13^{ème} au niveau africain et 668^{ème} au niveau mondial, selon le « BANKERS ALMANACH » (édition 2001), qui recense environ 4100 banques classées.

Initialement établie avec une vocation agricole, la BADR a évolué au fil du temps, en particulier depuis la promulgation de la loi 90/10. Aujourd'hui, elle est devenue une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

1.3.Missions et objectif de la BADR

La création de la BADR résulte d'une nécessité économique et d'une volonté politique visant à restructurer le système agricole, garantir l'indépendance économique du pays et améliorer le niveau de vie des populations rurales.

Les pouvoirs de la BADR sont définis par ses statuts et le conseil d'administration de la banque. Son rôle consiste à diriger ses actions en conformité avec les pouvoirs qui lui sont conférés par les statuts et les orientations du conseil d'administration.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

L'organisation générale de la BADR est structurée autour de huit (08) fonctions ou groupes de fonctions au niveau central :

- Le groupe de fonction "Ressources, Crédits et Recouvrement."
- Le groupe de fonction "Informatique, Comptabilité et Trésorerie."
- Le groupe de fonction "Administration et Moyens."
- Le groupe de fonction international.
- La fonction "Contrôle."
- La fonction « Communication »
- La fonction « Exploitation »
- La fonction « Management »

Les quatre groupes de fonctions sont supervisés par quatre Directeurs Généraux Adjoints (D.G.A).

Les fonctions "Contrôle" et "Communication" relèvent directement du Président Directeur Général (PDG).

La fonction "Exploitation" est principalement prise en charge par le réseau constitué des Groupes Régionaux d'Exploitation (GRE) et des Agences Locales d'Exploitation (ALE).

La fonction "Management" concerne et implique l'ensemble des gestionnaires de la banque.

1.4.Organisation générale de la BADR

La BADR, une banque publique en Algérie, est organisée en trois niveaux hiérarchiques distincts. Ces niveaux comprennent la direction générale, les entités régionales et les agences locales. Au fil du temps, son organisation a évolué pour répondre aux évolutions de l'environnement financier, nécessitant davantage de compétitivité et de performance. Sa structure organisationnelle a été adaptée en fonction des nouvelles approches de gestion et de gouvernance bancaire.

La direction générale, sous la direction du président directeur général, détient l'autorité suprême au sein de la banque. Elle joue un rôle central dans l'orientation stratégique, la prise

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

de décisions et l'élaboration du plan stratégique de la banque. Les pouvoirs de cette direction sont établis par les statuts de l'institution et du conseil d'administration.

Cette direction générale est composée de quatre directions générales adjointes, chacune dirigée par un directeur général adjoint :

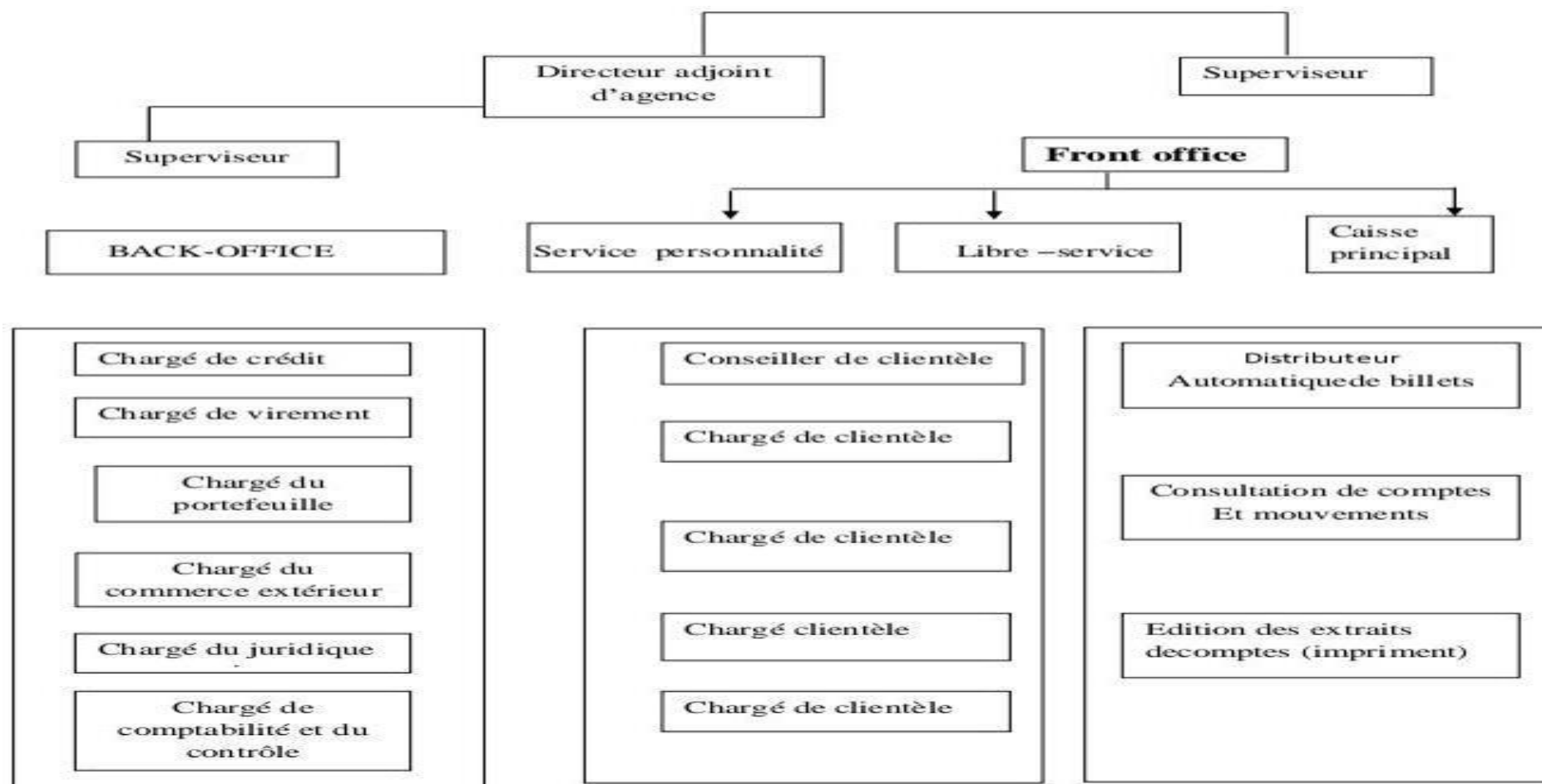
- Direction générale adjointe de l'administration et des ressources.
- Direction générale adjointe des crédits et du recouvrement.
- Direction générale adjointe de l'informatique.
- Direction générale adjointe des opérations internationales.

En complément de cette macrostructure, la banque dispose de deux structures en position de staff :

- Direction générale de l'Inspection.
- Direction générale de l'Audit interne.

1.5.Organisation de la BADR

Figure N° 02 : l'organigramme de la BADR



Source : document interne de la BADR

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

L'organisation de la BADR repose sur des structures centrales ainsi qu'un réseau de succursales et d'agences. Ces entités entretiennent des relations fonctionnelles et hiérarchiques, et elles répartissent les différentes missions assignées à la banque, définies par les pouvoirs publics.

- **La structure générale de la BADR est comme suit :**

1) La direction générale

La direction générale assume diverses tâches, telles que la conception et l'organisation. Elle coordonne les efforts des différentes directions et prend des décisions essentielles. En d'autres termes, elle est responsable de mettre en œuvre les directives du ministère des finances et d'appliquer les règles et procédures nécessaires.

2) La succursale

L'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux a pour rôle principal de contrôler, superviser et coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.

3) L'agence

La cellule de base de l'exploitation de la banque est essentielle pour satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueil et de traitement.

1.6. Présentation de l'agence d'accueil

L'agence "580" de la BADR à Tizi-Ouzou a été établie en 1982 suite à la réorganisation de la BNA. Elle est située au cœur du centre-ville de Tizi-Ouzou. Cette agence fonctionne selon le modèle d'une "banque assise", organisée en deux groupes de travail distincts : le "front office" et le "back office".

- **Le "front office"**

Offre aux clients un espace accueillant et adapté, garantissant un service personnalisé. Les transactions bancaires des clients sont prises en charge et traitées par un chargé de clientèle. Les clients ont également accès à des conseils de haute qualité en matière de gestion financière, de placements bancaires et d'investissements.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

- **Le "back office"**

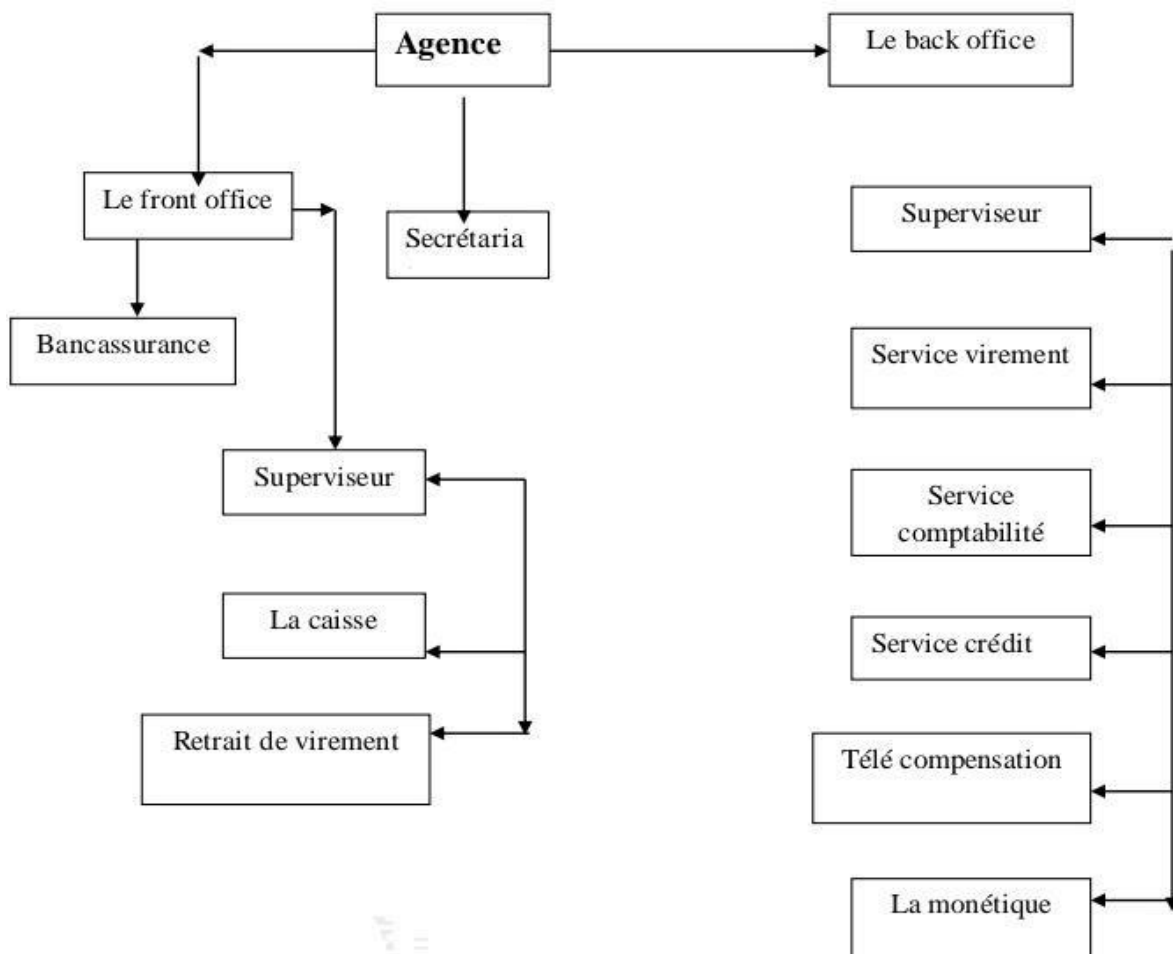
Rassemble les ressources techniques et humaines nécessaires pour traiter en temps réel les ordres et opérations provenant du "front office". Il fournit le soutien, les conseils et les informations nécessaires pour exécuter efficacement les opérations des clients. Ce département est également en charge des tâches administratives et techniques nécessitant des délais ou impliquant la collaboration avec d'autres structures internes ou externes à la banque. Il est composé de plusieurs services, notamment le service crédit, le service portefeuille, le service commerce extérieur, le service comptabilité et le service virement.

1.7. Les différents services de l'agence

- Service caisse ;
- Bancassurance ;
- Service comptabilité ;
- Service virement ;
- Service crédit ;
- Télé communication ;
- La monétique ;

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Figure N° 03 : L'organigramme de l'agence



1.8. Le rôle du service bancassurance de la BADR :

- **Offrir une gamme de produits d'assurance** : Le service bancassurance de la BADR vise à fournir à ses clients une gamme diversifiée de produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, et d'autres produits de protection financière.
- **Intégration avec les services bancaires** : Ce service intègre les produits d'assurance avec les services bancaires traditionnels de la BADR, offrant ainsi aux clients la possibilité de souscrire à des assurances directement depuis leur compte bancaire.
- **Conseils et assistance personnalisés** : Les experts en assurance de la BADR offrent des conseils personnalisés aux clients, les aidant à choisir les produits d'assurance les mieux adaptés à leurs besoins et à leur situation financière.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

- **Gestion des sinistres** : En cas de sinistre, le service bancassurance de la BADR aide les clients à gérer leurs réclamations d'assurance, en fournissant un soutien tout au long du processus de règlement.

1.9. Les opérations de service bancassurance de la BADR :

- **Vente de produits d'assurance** : La BADR propose à ses clients la souscription de divers produits d'assurance, ce qui peut inclure des polices d'assurance vie, santé, habitation et autres.
- **Collecte de primes d'assurance** : Les clients peuvent payer leurs primes d'assurance directement à travers leurs comptes bancaires BADR, simplifiant ainsi le processus de paiement.
- **Traitement des réclamations** : En cas de demande d'indemnisation, la BADR facilite le processus de traitement des réclamations en travaillant en collaboration avec les compagnies d'assurance partenaires.
- **Service après-vente** : Le service bancassurance de la BADR assure un suivi continu auprès des clients, en répondant à leurs questions, en fournissant des informations sur les produits et en offrant un soutien général relatif aux produits d'assurance.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Section 02 : Présentation de l'accord de partenariat BADR –SAA et BADR-AMANA

A l'instar de l'autre banque algérienne, la BADR a signé des accords avec la SAA et L'AMANA pour la commercialisation des produits d'assurance à travers ses guichets.

1. La Pratique De La Bancassurance Au Sein De La Badr

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

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

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

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

1.1.La convention de distribution des produits d'assurance

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

La société d'assurance doit soumettre à la commission de supervision des assurances, Toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers. Convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement est établie par l'association des assureurs.

Ladite convention doit mentionner selon l'art.5 du décret 07-153 :

- La liste des agences (mandataires) ou tout point de vente de la banque ou del'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats D'assurance ;
- La liste des produits d'assurance, objet de la convention ;
- La commission de distribution et les modalités de rémunération du Mandataire ;
- Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante ;

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

- Les pouvoirs de souscription ;
- La juridique compétente statuant en matière de litiges ;
- Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et règlement des sinistres.

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

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

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

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

La clientèle de la BADR peut désormais souscrire auprès des guichets, des polices d'assurance pour couvrir les divers risques touchant les personnes et les biens mobiliers et immobiliers, ainsi que les risques liés aux activités agricoles et d'élevage.

1.2.Présentation de la SAA

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

Son chiffre d'affaires de l'année 2015 est de 27,4 milliards de DA et elle détient 23% de part du marché.¹

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

³⁸ SSA, site officiel de la société d'assurance : www.saa.dz/accueil.htm

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

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

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

L'assurance de la personne (AP) est un domaine dans lequel la SAA s'est investi fortement avec sa filiale AMANA (Société d'Assurance de prévoyance et santé.), créée en partenariat avec le groupe MACIF qui figure parmi les principales sociétés d'assurance en France, et les banques nationales BADR et BNA.²

1.3. Les Activités Et Les Produits De La SAA

1.3.1. Les Activités de la SAA

La société nationale d'assurance SAA, entreprise économique et financière et habilitée à pratiquer toutes les opérations d'assurance de personnes, elle étudie et propose dans ce cadre toutes les mesures qui ont tendance à la prévention contre les dommages relevant de sa compétence elle se charge également du service après-vente et la gestion des sinistres.

L'entreprise dispose d'ORASS comme logiciel métiers (il a été acheté en 2005 et concerne directement l'activité de la SAA) qui est en charge de toutes ses opérations.

1.3.2. Les produits de la SAA

Ce logiciel permet la production c'est-à-dire émission ou saisie de nouveaux contrats (produits).

La rubrique fichier contient les produits de la SAA, parmi lesquels nous pouvons citer :

- Pack assurance tous risques
- pack assurance lalla

³⁹ Mebarki, A., « le leader du marché souffle sa 50ème bougie » Revue de l'assurance N°04, éditée par le conseil National des assurances, décembre 2013, p45.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

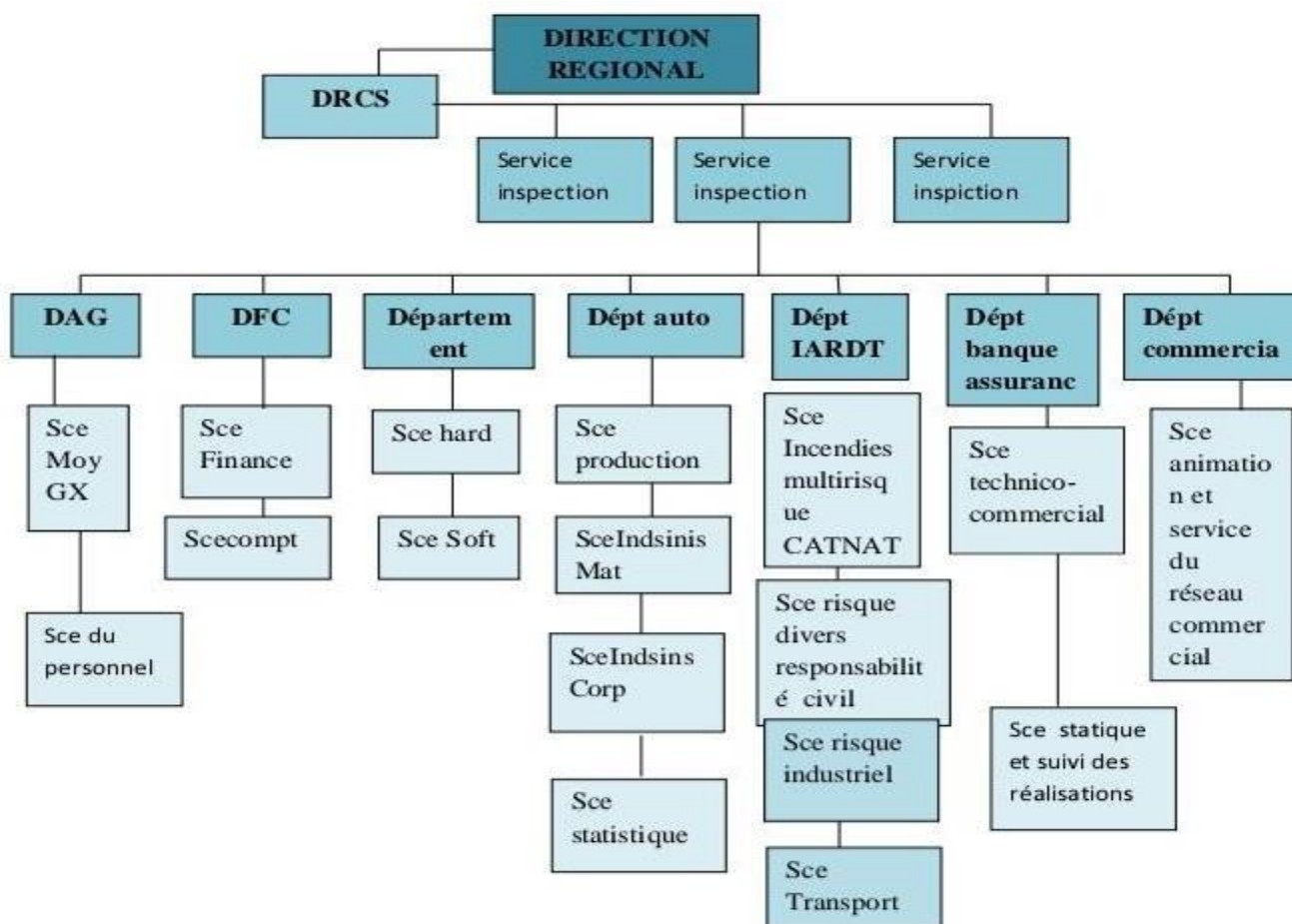
- Pack assurance auto au tiers
- Assurance multirisque habitation
- Assurance multirisque professionnelle tout en un
- Assurance multirisque industrielle et commerciale
- Assurance multirisque exploitation agricole
- Assurance multirisque professionnelle et responsabilité civile professionnelle
- Assurance maritime sur facultés
- Assurance des marchandises transportées par voie de terre
- Assurance multirisque grêle/ incendie
- Assurance multirisque : élevage avicole
- Assurance multirisques exploitation agricole
- Assurance bateau de plaisance...

Le choix d'un produit débouche sur trois options :

1. Production (émission d'un nouveau contrat),
2. Sinistres (déclaration d'incident à rembourser) et éditions.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Figure N° 04 : L’organigramme de service du personnel de la direction Régionale SAA
(La société nationale d’assurance SAA)



Source : AMANA ASSURANCE 2018.

1.4 Réseau De Distribution Des Sociétés D’assurances

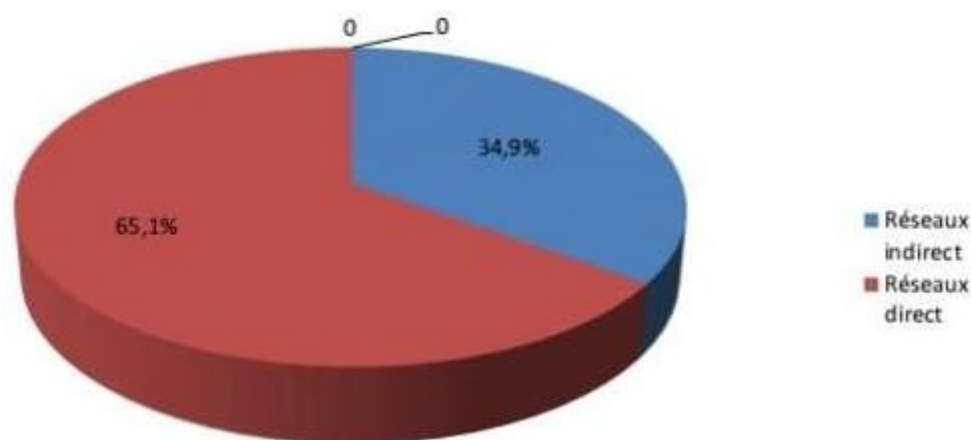
Au terme de l’exercice 2011, le réseau commercial des entreprises d’assurance compte 1 977 agences, en régression de 8,4% comparativement à l’exercice 2010.

1.4.1 Répartition selon le type de réseau

Le réseau direct regroupe les agences directes (y compris leurs annexes et les caisses régionales de la CNMA) et les agences à revenu proportionnel. Le réseau indirect compte 689 agents généraux et 25 courtiers, soit 34,4% du réseau des compagnies d’assurance.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Graphe N°01 : les types des réseaux des compagnies d'assurance



Source : Notes statistiques du marché algérien des assurances

1.5. Présentation D'AMANA Assurance

Société d'Assurance, de Prévoyance et de Santé (SAPS) intitulée AMANA.³ Est le fruit d'un partenariat Algéro-français entre la partie française MACIF et la partie algérienne le leader des assurances en Algérie SAA, Et les deux grandes banques algérienne BADR et BDL.

Sa création s'inscrit dans le cadre de la loi 06-04 qui prévoyait, à partir de 2011, la séparation de l'assurance des personnes, des assurances dommages.

C'est dans ce contexte que la SAA s'est associée avec la MACIF, BADR et BDL pour créer le 25/07/2010 la société AMANA qui dépasse actuellement les 130 salariés.

Société par actions au capital social de 1 milliard de DZD dont les actionnaires sont constitués d'opérateurs du secteur de l'assurance et de la banque comme suit : ⁴

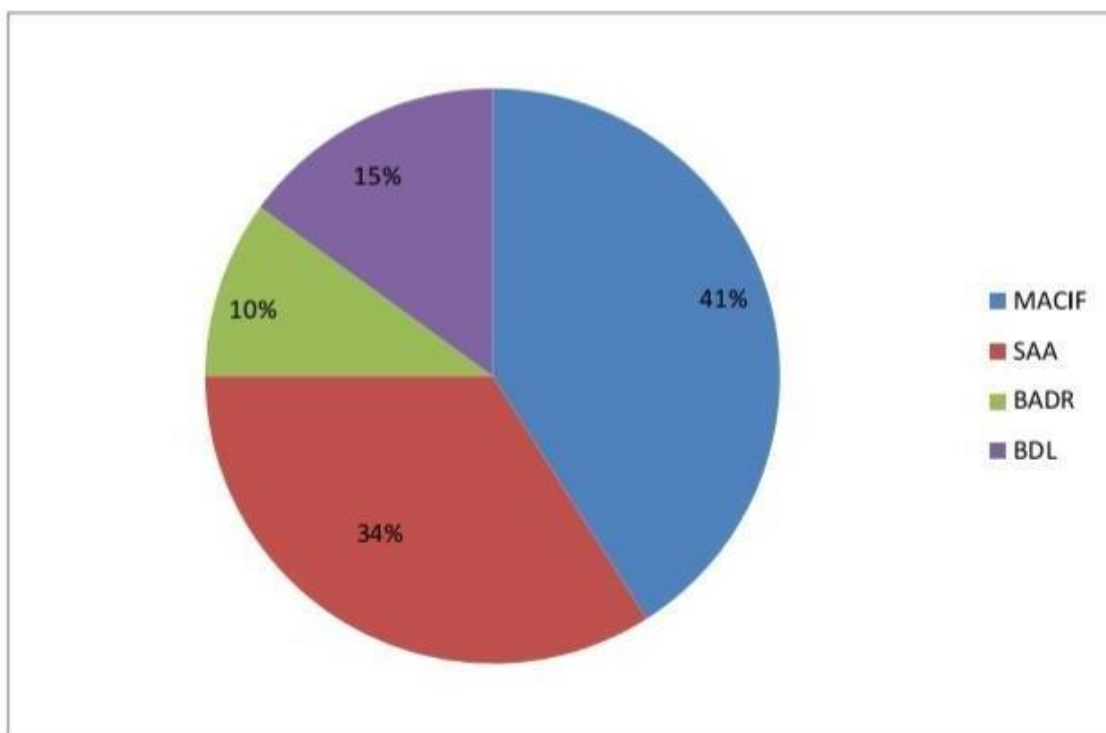
1. MACIF 41% Mutuelle Assurance des Commerçants et Industriels de France.
2. SAA 34% Société National d'Assurance.
3. BDL 15% Banque de Développement Local.
4. BADR 10% Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

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

⁴¹ Information collectée a la direction générale d AMANA ASSURANCE.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Graphe N°02 : les actionnaires d'AMANA en pourcentage



Source : Guide de la bancassurance au sein d'AMANA ASSURANCE 2012

La société a obtenu son agrément le 10 Mars 2011 et a démarré son activité au premier Juillet 2011, par le biais d'une convention de distribution signée avec la SAA.

Le réseau a été élargi depuis, par la signature de plusieurs conventions avec d'autres partenaires en l'occurrence :

- La BDL (Banque de Développement Local).
- La BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural).
- La GAM (assurances Générale Assurance Méditerranéenne).
- Alliance Assurances.
- TRUST assurance.

1.5.1. Activités d'AMANA

La segmentation des produits AMANA se présente comme suit :

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Tableau 10 : Produit AMANA ASSURANCE

BRANCHE	PROUDUIT
Assistance	Assistance voyage partout dans le monde Assistance adossée aux cartes VISA
Accidents et maladie	Accidents corporels de la vie La personnetransportée en Automobile Prévoyancede la vie (accident / voyage)
Prévoyance et protection familiale	Assurance des crédits bancaires Prévoyance individuelle Assurance scolaire pour les enfants
Prévoyance collective	Protection des salariés en santé et accidents

Source : AMANA ASSURANCE

1.5.2. Réseau D'AMANA

Le réseau de distribution des produits d'assurance Amana est constitué de différents points de ventes : directs, ceux de nos actionnaires et ceux de nos partenaires. Il dépasse les 600 points de vente répartis comme suit :

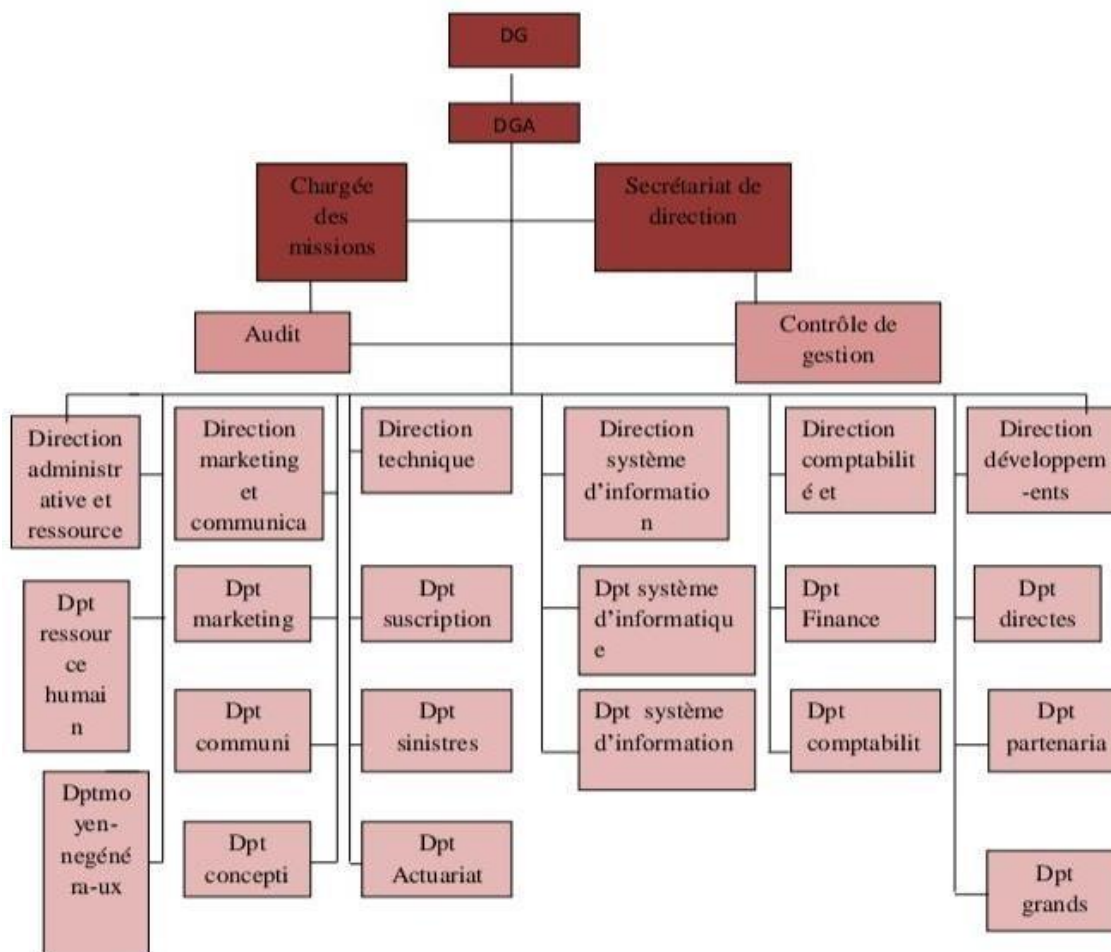
Tableau 11 : Produit AMANA ASSURANCE

NOM DU RESEAU	POINTS DE VENTE
Réseau direct	bureaux régionaux :
AMANA Réseaux	1. Agence Didouche Alger
SAA	2. Agence Tizi-Ouzou
Réseaux GAM	3. Agence Oran
Réseaux Alliance	4. Agence Tlemcen
Réseaux BADR	5. Agence Sétif
Réseaux BDL	Plus de 294
Réseaux TRUST	agences76 Agence
Agence Général	89 agences
Agréé	100 agences
	154 Agences
	124 agences
	72 agences

Source : AMANA ASSURANCE 2018.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Figure N° 05 : L'organigramme d'AMANA ASSURANCE



Source : Le département des ressources humaines d'AMANA ASSURANCE

1.5.3. Les concurrents D'AMANA assurance

Le marché Algérien des assurances de personnes compte aujourd'hui huit (08) compagnies d'assurance de personnes (dont AMANA) Les concurrents de AMANA ASSURANCE sont :

- **TALA ASSURANCE**

TAAMINE LIFE ALGERIE (TALA) est une compagnie nationale spécialisée dans les assurances de personnes, Société par action (SPA) et ses actionnaires sont, la compagnie algérienne des assurances CAAT (55%), fonds national d'investissement FNI (30%) et la banque extérieure d'Algérie BEA (15%) avec un capital social de 01 milliard de DINARS. En effet, avec 14 agences directes, Tala Assurances consolide sa position de premier réseau du pays en assurances des personnes qui est étendu sur huit wilayas qui sont les suivantes (Alger, Blida, Tizi-Ouzou, Bejaia, Oran, Skikda, Annaba, Ouargla).

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

- **CAARAMA ASSURANCE**

CAARAMA est une compagnie nationale d'assurance spécialisée dans les assurances de personnes, Une filiale crée a 100 % par la CAAR elle est dotée d'un capital social 01 Milliard de DINARS.

CAARAMA Assurance a été créée dans le cadre de la loi 06-04 du 20 février 2006, instituant la séparation des activités d'assurances de personnes de celles d'assurances dommages.

CAARAMA Assurance se base sur un réseau diversifié composé de sept (07) Centres Régionaux, et 184 agences entre directes et indirectes, Une agence directe (CAARAMA) et un réseau dense et varié de ses partenaires, tels que la CAAR avec ses 87 agences directes, 03 agents généraux d'assurances, la CPA avec ses 72 guichets bancaires, et 21 guichets bancaires de la Bank ABC.

- **MACIR VIE**

Macir Vie est la première compagnie privée spécialisée dans les assurances de personnes en Algérie, Fondée suite à la séparation des assurances de personnes des assurances dommages.

Macir-Vie filiale de la Compagnie internationale d'assurance et de réassurance (CIAR) qui a obtenu son agrément par arrêté n°67 du 11 août 2011 du ministère des Finances pour la distribution des produits d'assurance de personnes conformément aux exigences de la réglementation en vigueur.

Le réseau de distribution de Macir-vie est étalé pratiquement à travers tout le territoire national y compris le sud avec un nombre d'agence qui avoisine les 210 agences qui sont propre à eux et au partenaire initiale « CIAR ».

- **CARDIF**

CARDIF EL DJAZAIR est un assureur de référence mondiale présent dans 42 pays, il adapte ses offres aux besoins des clients locaux, avec ses partenaires, en prenant en compte l'environnement économique et culturel de chaque marché, en Europe, en Afrique, en Asie et en Amérique Latine.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Et afin d'enrichir son réseau de distribution CARDIF EL DJAZAIR a signé un accord de partenariat de bancassurance qui, à terme, débouchera sur une filiale commune aux deux parties cosignataires. Cet accord porte essentiellement sur la distribution à travers le dense réseau de la CNEP Banque de tous les produits d'assurance vie, d'épargne et de protection dont s'est spécialisée la filiale de CARDIF sur le marché algérien.

En effet, si la signature de ce protocole de partenariat a u lieu c'est dû au hasard, CARDIF a bien choisi son partenaire car la CNEP est la première banque de détail, et leader national dans la collecte d'épargne des ménages et dans le crédit immobilier (réseau de 206 agences et plus de 3 millions de clients), CARDIF est, pour sa part, est à la tête du classement mondial de l'assurance des emprunteurs, présente dans 42 pays et compte parmi ses partenaires 35 des 100 plus grandes banques dans le monde.

- **AXA VIE**

La société par action AXA VIE ALGERIE est une filiale du groupe AXA international français spécialisé dans l'assurance depuis sa création, AXA est la première marque mondiale d'assurance pour la neuvième année consécutive en 2017.

Les partenaires du groupe AXA en Algérie sont la banque extérieure d'Algérie (BEA), la première banque en Algérie créée en 1967 et l'une des plus grandes banques en Afrique. Acteur majeur de développement et du financement de l'économie algérienne.

Le second partenaire du groupe AXA en Algérie est le fond national d'investissement (FNI) et il représente une institution financière de l'état Algérien chargée du financement des projets économiques visant au développement de l'économie nationale avec des opérateurs locaux et des investisseurs étrangers.

Le capital social d'AXA VIE ALGERIE a connu une augmentation de 01 Milliard de dinars à 2.5 Milliards de dinars.

Le réseau d'AXA VIE ALGERIE est un réseau propre à elle qui compte 75 agences implanté à travers le territoire national.

- **AGLIC**

Algérien Gulf Life Insurance Company est née d'un partenariat de la CASH avec la « Banque Nationale d'Algérie » (BNA) et la Compagnie Koweitienne d'Assurance Gulf Insurance Company.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

La société est spécialisée dans l'assurance de personnes et elle est agréée pour pratiquer les opérations d'assurance relatives aux Accidents ; Maladie ; Assistance (assistance aux personnes en difficulté, notamment au cours de déplacements) ; Vie-Décès ; Nuptialité-Natalité ; Assurances liées à des fonds d'investissement ; Capitalisation ; Gestion de fonds collectifs ; Prévoyance collective ; et Réassurance en rapport.

AGLIC ou algérienne vie de son appellation commerciale est une société par action (SPA), ces actionnaires sont la CASH, la banque nationale d'Algérie (BNA), et Gulf Insurance group (GIG).

Le réseau de distribution de l'algérienne vie est doté de plusieurs actionnaires et partenaires du secteur financier, la banque BNA est actionnaire et partenaire et elle distribue les produits de l'algérienne vie dans le cadre de la banque assurance, la CASH est aussi actionnaire et partenaire en même temps et elle distribue aussi les produits assurance de personnes de l'algérienne vie dans le but d'enrichir sa gamme de produits dommage, SALAMA ASSURANCES et 2a aussi sont des partenaires de l'algérienne vie et commercialisent tous les produits d'assurance de cette dernière à travers tous le territoire national.

Section 03 : Les produits d'assurances distribuées par la BADR

La bancassurance vise à diversifier et élargir les gammes de produits offertes à la clientèle. À cette fin, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a établi deux partenariats pour commercialiser des produits d'assurance, au profit de nos clients et du grand public, grâce à notre réseau d'agences.

Le premier partenariat a été conclu avec la Société Nationale des Assurances (SAA). Une convention portant sur les modalités de distribution des produits d'assurance dommages et d'assurance agricoles a été signée entre les deux parties.

Le deuxième partenariat a été avec la société AMANA (SAPS).

1. Les produits de la SAA distribuées au sein de la BADR

A. 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**

L'assurance grêle a pour objet de garantir les pertes de quantités causées par l'action mécaniques du choc grêlons aux récoltes sur pied. Le contrat grêle est exclusivement destiné à la couverture :

- Des récoltes des arbres fruitiers et vignes (seuls les fruits sont assurés).
- Des récoltes des cultures maraichères.
- Des feuilles et fleurs des cultures industrielles (tabac) et horticoles (fleurs).

- **Assurance multirisque grêle et incendie des récoltes**

Le contrat Multirisque Grêle et incendies est destiné exclusivement aux cultures céréalières et légumineuses en pleine croissance.

- **Assurance multirisque 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.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Garantie

- Incendie/Explosions.
- Dégâts des Eaux.
- Extension : Inondations.
- Tempête, Grêle et vents violents.
- Extension : Recours Voisin et tiers.
- Responsabilité civil générale.
- Mortalité de bétail

« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 01 »

- **Assurance multirisque apicole**

L'assurance multirisque apicole couvre l'activité apicole contre les risques suivants :

- Incendie, explosions et chute de la foudre.
- Tempête
- Mortalité des abeilles ou cheptel apicole par suite de maladie, d'intoxication et des effets climatiques.
- Responsabilité civil générale.
- Mortalité des abeilles.
- Détériorations des ruches.

« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 02 » La tempête.

- **Assurance multirisque Avicole**

Assurance multirisque Avicole couvre les mortalités résultant des maladies, de l'intoxication et des ordres d'abattage des autorités publiques ou de l'assureur.

- **Assurance multirisque pour élevages aquacoles**

L'objectif de cette assurance est de couvrir les pertes subies par l'assuré en cas d'événements tels que :

- Incendie, explosions, chutes de foudre.
- Inondations.
- Tempêtes.
- Dégâts des eaux.
- Tremblements de terre.
- Responsabilité civile générale.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

- **Contrat d'assurance pour engin et matériels agricoles**

- **Objectif de la police**

Le contrat d'assurance actuel pour engins et matériels agricoles englobe le matériel agricole spécifié dans les conditions particulières, ce qui peut comprendre :

- Engins et matériels agricoles motorisés tels que tracteurs, moissonneuses-batteuses, etc.
- Tout type de machine ou matériel agricole, qu'il soit attelé ou non (bennes, citernes, charrues, outils agricoles, semoirs, épandeuses, covercrops, croskills, etc.).

Cette assurance vise à fournir une protection à l'assuré. D'une part, elle couvre les dommages matériels infligés à ses engins et/ou matériels agricoles. D'autre part, elle assure les conséquences financières de sa responsabilité civile en cas de dommages matériels causés par son matériel automoteur (tracteur et moissonneuse-batteuse) aux récoltes et aux biens appartenant à des tiers lors des travaux agricoles, qu'ils soient rémunérés ou gratuits.

- **Garanties incluses dans le contrat pour engins et matériel agricole**

Le contrat d'assurance engins et matériel agricole offre les garanties suivantes :

- Incendie et Explosions.
- Vol.
- Dommages accidentels.

- **Tarification**

La tarification des garanties accordées par ce contrat présente les caractéristiques suivantes :

1. Les garanties du contrat s'appliquent exclusivement aux engins et au matériel agricole destinés aux travaux agricoles et utilisés à l'intérieur de l'exploitation agricole ou à proximité immédiate de celle-ci.

2. Les primes pour les garanties dommages de ce contrat sont calculées en fonction de la valeur à neuf ou de la valeur vénale de l'objet assuré.

3. La garantie recours envers les tiers concerne uniquement les engins agricoles automoteurs, à savoir les tracteurs et les moissonneuses-batteuses. La prime d'assurance pour cette garantie dépend de la durée des travaux et n'est pas liée au montant du capital souscrit.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

4. L'extension de la garantie pour participation et séjour en foires est valable pendant un maximum de 7 jours. Cela signifie que la couverture de l'assurance peut s'étendre de 1 à 7 jours au maximum, selon le choix de l'assuré.

En ce qui concerne la garantie incendie et explosions, le taux de prime varie en fonction du type de matériel (tracteur ou moissonneuse-batteuse) et de son utilisation (besoins internes de l'exploitation ou besoins propres ou pour des tiers).

➤ **Durée du contrat**

Ce contrat est établi pour une période invariable d'une année. Bien que les contrats d'une année soient privilégiés, l'assuré peut toutefois opter pour un contrat temporaire sous les conditions suivantes :

- A) Pour une durée inférieure à 03 mois... 35% de la prime annuelle.
- B) Pour une durée de 03 à 06 mois... 55% de la prime annuelle.
- C) Pour une durée supérieure à 06 mois... application du tarif annuel.

➤ **Valeur assurée**

La valeur assurée pour chaque article est équivalente à son coût d'achat ou à la valeur déclarée (ou fixée) par l'assuré. La somme des valeurs déclarées équivaut à la valeur totale des biens assurés.

➤ **Primes d'assurance**

Les primes d'assurance sont calculées pour chaque groupe de garanties selon les méthodes suivantes :

A) Garanties dommages : La prime d'assurance pour chaque garantie (Incendie, Vol, ATS, EMP, Dommages Accidentels) correspond au produit de la valeur assurée de l'engin roulant et/ou du matériel attelé par le taux de prime spécifique à cette garantie.

B) Garantie participation et séjour aux foires : La surprime représente un pourcentage de la prime des garanties vol et/ou incendie (5%).

C) Garantie recours : La prime d'assurance est calculée en multipliant le montant du capital souscrit (assuré) par le taux de prime, sachant que le taux de prime dépend de la durée des travaux.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

➤ Déclaration de sinistre

Suite à un sinistre, sauf circonstances fortuites ou de force majeure, l'assuré doit informer la société dans les délais suivants :

- Trois (03) jours en cas de sinistre Vol.
- Sept (07) jours pour les autres risques.

La déclaration de sinistre pour les automobiles servira de base pour déclarer un sinistre pour ce produit.

B. Assurance des biens immobiliers

• Assurance multirisque pour l'habitation

C'est un contrat qui couvre les biens mobiliers et immobiliers contre les aléas et les événements imprévus, aussi elle couvre la responsabilité civile vis-à-vis des tiers qui peuvent être endommagés par l'assuré dans la vie de tous les jours, l'assurance multirisques habitation n'est pas obligatoire.

Les différents risques garantis par cette assurance sont :

- Incendie et explosion.
- Dégâts des eaux.
- Vol (Marchandise /Équipements).
- Responsabilités Civil.
- Infiltration d'eau à travers terrasse.
- Dépannage à Domicile.

« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 03 »

• Assurance catastrophe naturelles-immobiliers

Il s'agit d'une assurance pour les biens et non pour les personnes, couvrant les dommages directs causés aux biens suite à une catastrophe naturelle (un événement naturel d'intensité anormale déclaré ainsi par les autorités publiques). Obligatoire, cette assurance contre les risques de catastrophes naturelles est de type économique. Les risques couverts comprennent les tremblements de terre, les inondations et coulées de boue, les tempêtes et vents violents, ainsi que les mouvements de terrain.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Les événements suivants sont exclus de la couverture :

- Dommages résultant d'actes de guerre (étrangère et civile).
- Dommages intentionnellement causés par l'assuré.

Les biens couverts par ce produit d'assurance incluent :

- Biens immobiliers à usage résidentiel : uniquement les murs et non le contenu.
- Installations industrielles et/ou commerciales : bâtiments abritant l'activité, équipements et marchandises à l'intérieur.

➤ Limites de couverture

La garantie est restreinte comme suit :

- À 80% pour les bâtiments résidentiels.
- À 50% pour les structures industrielles et commerciales.

➤ Tarification

Le montant de la prime est calculé en se basant sur :

- Le degré d'exposition : ce critère est évalué en fonction de la zone sismique pour les séismes, ainsi que de l'exposition aux risques d'inondation, de mouvement de terrain et de tempête.
- La vulnérabilité de la construction : mesurée en fonction du respect des normes parasismiques algériennes.

Tableau 12 : l'indemnisation et la franchise de l'assurance sur les catastrophes naturelles

Indemnisation maximal =	80 % de la valeur assurée pour « les biens immobiliers » -franchise.
	50% de la valeur assurée pour «les installations industrielles et /Ou commerciale »-franchise

Franchise=	2 %du montant des dommages subis pour les biens immobiliers » avec valeur minimale de la franchise =30000DA
	10% du montant des dommages pour les « installations industrielle et/ou commerciale.

« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 04 »

2. Les produits d'AMANA Assurance distribuées au sein de la BADR

A) Le produit ARC (Assurance Remboursement Crédit) d'AMANA :

Assurance assure la couverture en cas de décès de l'emprunteur, permettant ainsi le remboursement du solde restant dû du crédit octroyé par la banque. Cette assurance protège la famille du défunt. Elle est obligatoire pour tous les crédits accordés par la BADR. Le processus de souscription est le suivant :

Étape 1 : Remplir les informations suivantes dans le logiciel NOVANET :

- Informations personnelles de l'assuré (nom, prénom, date de naissance, fonction)
- Montant du crédit
- Durée du crédit
- Taux d'intérêt

Étape 2 : La banque doit imprimer les documents nécessaires :

- Demande d'adhésion
- Questionnaire de santé
- Devis
- Conditions générales
- Certificat d'assurance

Étape 3 : Transmission des documents au pôle de validation :

Les documents sont soumis au pôle opérationnel pour approbation.

B) L'assurance Voyage et Assistance à l'Étranger :

➤ Assurance voyage

Cette assurance voyage offre une couverture et une assistance 24h/24, 7j/7 en cas d'accident, de maladie ou d'hospitalisation pendant le voyage. Elle libère l'assuré de tout paiement anticipé et prend également en charge les dépenses médicales et pharmaceutiques.

➤ Assurance d'assistance à l'étranger

Cette assurance protège contre les dommages corporels causés par un accident ou une maladie pendant un voyage personnel ou professionnel à l'étranger. Un accident est défini comme une atteinte corporelle non intentionnelle résultant d'une cause extérieure soudaine. Une maladie est définie comme toute altération de la santé confirmée par une autorité médicale compétente.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

➤ Souscrire au contrat

Toute personne physique âgée de moins de 85 ans désirant se rendre à l'étranger peut adhérer au contrat d'assurance voyage pour la durée de son séjour. Les individus de plus de 85 ans doivent fournir une attestation de non-assurance.

➤ Les garanties et le capital

Tableau 13 : les garanties et le capital/limite Assure

Garantie	Capital /limite Assure
- Garantie de base (en cas d'accident au cours de voyage) • Décès accidentel. • IPP • Frais médicaux et pharmaceutiques - Assistance voyage à l'étranger - Transport sanitaire - Frais médicaux d'urgence, Y compris en cas covid -19 rapatriement corps en cas de décès de l'assuré soins dentaires d'urgence. - Prolongation de séjour pour convalescence. - Visite d'un proche si hospitalisation du bénéficiaire -5j - Routeur prématuré du bénéficiaire - Rapatriement des autres bénéficiaires - Défense et recours - Frais de secourt et sauvetage - Perte de bagage, max=40kg - Retard de vol ou bagages de plus de 4 heures - Avance de caution pénale - Retard de la livraison de bagages de plus de 12 heures service d'information - Expédition de médicament - Annulation de voyage pour cause décès du bénéficiaire ou maladie grave - Conseil médical par téléphone - Transmission de messages.	• Capitale. • Capital assuré • 10 % du capital assuré. Limite Couts réels. Avion sanitaire survols intracontinentaux uniquement Zone 1 :30 000\$, Zone 2 :50 000\$ Cercueil minimum +transport au lieu d'inhumation 350 \$ 100 \$/j max .8j Billet A/R avion cl. Y si hospitalisation de +de 5 jrs frais réels. Avion cl. Y 5 000\$ 10 000\$ 20\$/kg 200 \$ 10 000\$ 300 \$ Disponible Frais réels Disponible Disponible

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

➤ Les garanties du contrat

Ce contrat d'assurance englobe deux volets :

1. Une couverture pour les accidents corporels survenant pendant le voyage, avec des indemnisations prévues en cas de décès ou d'incapacité permanente résultant d'un accident.
2. Une assistance en vigueur pendant les déplacements à l'étranger, incluant des prises en charge et des remboursements forfaitaires fournis par l'assisteuse de la SAPS, à la demande de l'assuré.

➤ LA PRIME

Dans les situations évoquées précédemment, le calcul de la prime à rembourser est effectué de manière proportionnelle. Pour ce faire, le souscripteur doit préparer le dossier suivant :

- L'original du contrat ;
- La notification de refus délivrée par le consulat concerné ;
- Une copie des cinq premières pages du passeport.

« Voir un exemplaire du contrat en Annexe 05.06 »

C) Produits individuelles 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.

➤ Garantie complémentaire

- Invalidité permanente
- Frais médicaux
- Incapacité temporaire Tarification
- La prime est calculée sur la base
- Du capital assuré
- De l'âge et la fonction de l'assuré

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Tableau 14 : La couverture d'un contrat d'assurance « accident corporel »

Grenetier	Capitaux et limité
Décès accidentel	$\geq 2\,500\,000$ DA
Incapacité Temporaire et Total	$\geq 2\,500\,000$ DA * Taux d'incapacité
Incapacité partielle permanente	$\geq 2\,500\,000$ DA * Taux d'incapacité
Frais médicaux et pharmaceutique	1 500 DA

Source : Département actuariat AMANA ASSURANCE

D) Santé individuelle

Cette assurance a pour objet de garantir à l'assuré le remboursement des frais de traitement médical suite à une maladie ou à un accident dont il pourrait être atteint ou victime.

- **Garantie obligatoire** : Frais médicaux FMP
- **Garantie complémentaire** : Décès et maladie redoutée

E) Santé collective

Cette assurance a pour objet de couvrir le personnel d'une entreprise effectivement au travail et ayant adhéré à la police en remplissant en signant un bulletin d'adhésion et en payant la prime d'assurance correspondante aux garanties ci-après accordées conformément aux conditions particulières de la présente police contre les risques suivants :

- 5- Décès et Invalidité Absolue Définitive ;
- 6- Indemnités Forfaitaires ;
- 7- Maladie et soins annexes.

F) Assurance scolaire

L'Assurance scolaire garantit le paiement des indemnités lorsque l'élève Assuré, âgé de 3 à 18 ans, est victime d'un dommage corporel à la suite d'un accident couvert au cours de ses activités scolaires et extrascolaires. Ces avantages sont :

- ☐ Une couverture optimale durant tout le cursus scolaire de 3 à 18 ans ;
- ☐ Deux formules adaptées au budget familial ;
- ☐ Cinq niveaux de garanties en cas de décès ;
- ☐ Possibilité de souscrire en groupe avec des réductions allant jusqu'à 20%.

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Tableau 15 : La couverture d'un contrat d'assurance scolaire

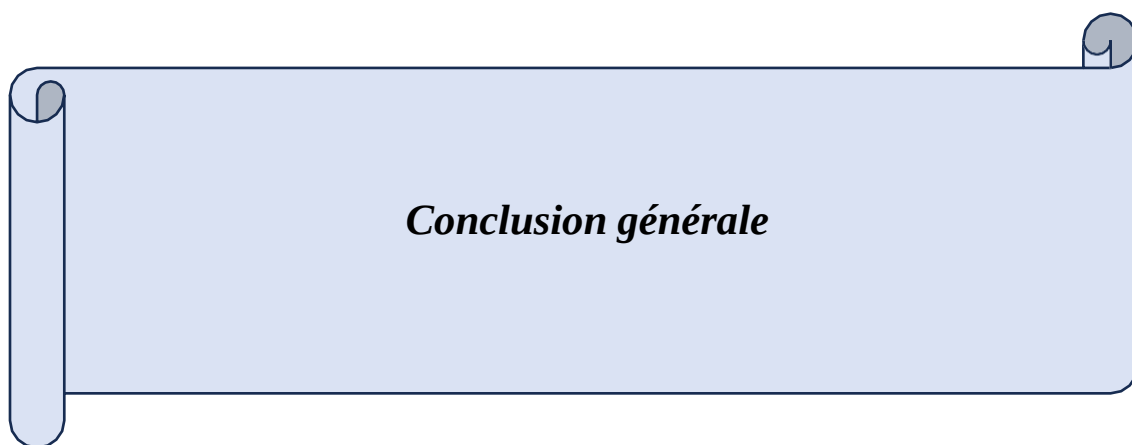
Couverture	Limité
• Décès accidentel 03-12 ans (frais funéraire) • Décès accidentel 13-18ans (Capital décès)	10 000 DA Cinq options : 100 000 – 200 000 - 300 000 - 400 000 - 500 000
ITT (Incapacité Temporaire et Total) IPP (Incapacité Partielle permanente)	Cinq options : 100 000 – 200 000 – 300 000 – 400 000 – 500 000
Frais d'hospitalisation, médicaux et pharmaceutiques	10 000 DA
Prothèse dentaire	4 000 DA
Lunetterie	3 000DA

Source : Département tarification AMANA ASSURANCE

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Conclusion

La bancassurance s'est érigée en Algérie en tant qu'acteur prépondérant dans la dispensation de produits d'assurance. Cette ascension est motivée par la saturation des services en guichet bancaire. En effet, les banques distribuent une gamme croissante de produits, engendrant ainsi la nécessité de former un nombre considérable de chargés de clientèle. Cependant, malgré les efforts de formation déployés, l'adoption de produits complexes peut s'avérer ardue, pouvant potentiellement mettre les chargés de clientèle dans des situations délicates. De plus, il existe des obstacles à la progression des relations avec la clientèle au sein des établissements bancaires.



Conclusion générale

Conclusion générale

Après avoir mené notre étude sur la bancassurance en Algérie, en explorant ses réalités et perspectives, nous sommes en mesure de tirer les conclusions suivantes :

L'intégration de la bancassurance en Algérie représente une évolution significative dans le paysage financier et assurantiel. Les débuts de ce modèle en Algérie ont été marqués par des défis, notamment liés à la réglementation et à la sensibilisation du public. Néanmoins, au fil du temps, la bancassurance a gagné en popularité grâce à sa commodité pour les clients, qui peuvent désormais accéder à une gamme étendue de services financiers et d'assurance au même endroit. Cependant, pour que la bancassurance puisse atteindre son plein potentiel en Algérie, il est essentiel que les autorités réglementaires continuent d'adapter le cadre juridique pour favoriser cette convergence entre les secteurs bancaire et assurantiel.

En ce qui concerne les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie, il est clair que le potentiel reste significatif. La croissance économique du pays, associée à une classe moyenne en expansion, ouvre des opportunités pour une demande accrue de produits financiers et d'assurance. De plus, l'utilisation croissante de la technologie et des canaux numériques dans le secteur financier offre de nouvelles possibilités pour rendre les services de bancassurance encore plus accessibles et conviviaux. Cependant, pour capitaliser sur ces perspectives, les acteurs du marché devront continuer à investir dans la formation du personnel, l'innovation technologique et la création de produits adaptés aux besoins spécifiques des clients algériens. En somme, si les défis sont nombreux, les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie demeurent prometteuses.

Le concept de bancassurance a été rapidement adopté par de nombreux systèmes financiers mondiaux en raison de ses multiples avantages pour les secteurs bancaires et assurantiel. Pour les banques, il offre la possibilité de mobiliser l'épargne, de fidéliser les clients en leur proposant des produits adaptés, des conseils avisés et une information pertinente. Les compagnies d'assurance, quant à elles, profitent de nouvelles voies de distribution et renforcent leur image de marque grâce à ce partenariat. Ce modèle peut prendre différentes formes, telles que des accords de distribution, la création de filiales, des joint-ventures ou des opérations de fusion-acquisition.

En ce qui concerne l'Algérie, l'avènement de la bancassurance s'est produit avec l'adoption de la loi 06-04 en date du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution de produits d'assurance par les banques et les établissements financiers. Auparavant, les relations entre les

Conclusion générale

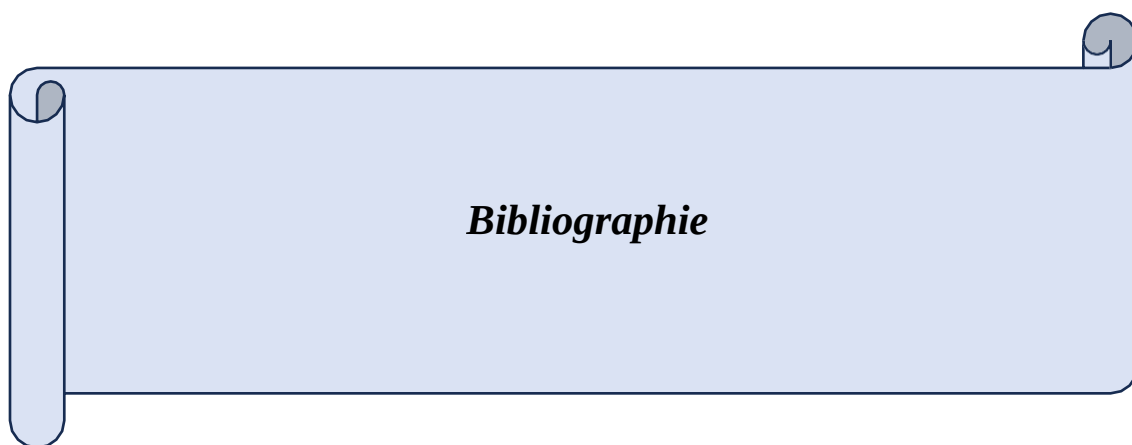
banques et les compagnies d'assurance étaient moins évidentes en raison de la séparation des activités propres à ces deux métiers. Depuis l'entrée en vigueur de la loi en 2006, de nombreuses conventions de partenariat ont été conclues entre les banques et les compagnies d'assurance. Un exemple notable est la convention entre la BADR et la SAA.

Cette évolution législative a ouvert la voie à une collaboration plus étroite entre les deux secteurs, créant ainsi des opportunités de croissance et de développement pour la bancassurance en Algérie.

En premier lieu, il est essentiel que les produits offerts par les guichets bancaires soient conçus de manière plus simple et facilement compréhensible pour les clients. De leur côté, les banques qui commercialisent ces produits doivent intensifier leurs efforts en matière de formation et de motivation de leur personnel, afin de spécialiser ces derniers dans la vente de produits d'assurance. Cela devrait s'accompagner d'investissements supplémentaires dans le domaine du marketing et de la publicité, afin d'informer les clients et de les tenir au courant des nouveautés en matière de produits.

D'autre part, les banques doivent posséder un certain niveau d'expertise pour développer de nouveaux types de produits d'assurance et pour diversifier leurs activités. Cependant, cette diversification doit être entreprise avec une attention particulière, de manière à préserver la qualité des services bancaires fournis.

En conclusion, nous aspirons à ce que notre étude ait apporté une contribution essentielle au domaine financier, et qu'elle serve de catalyseur pour l'initiation de futures recherches dans la même optique. En réalité, nous sommes d'avis que des investigations supplémentaires sur ce sujet pourraient être enrichies en adoptant une approche quantitative plus approfondie.



Bibliographie

La bibliographie

- **Les ouvrages**

BELKADI Saliha, sylvie « gestion de la banque », Dunod, Paris, 2002.

OUYAHIA Manelle, L'évolution de l'e-paiement et du paiement par TPE durant la période de la crise sanitaire De la COVID-19.

S.De Coussergues, Gestion de la banque, Dunod, Paris, 2002.

RADJI MOHAMED NADIR, modèle quantitatif de risque de crédit et la stratégie bancaire, mastère droit des Affaires, 2005.

Marjorie Chevalier, Carole Launay et Berangère Mainguy, La Bancassurance, Éditions Groupe SCOR 2005

BABACI Celia, La bancassurance en Algérie cas de la BADR Tizi-Ouzou, Master en Sciences de Gestion.

CEVALIER Marjorie et « l'analyse de la situation de la bancassurance dans le monde » scor vie, octobre 2005.

Vered KEREN « la bancassurance », que sais-je, 1ère édition, presse universitaire de France, 1997.

Alain Borderie, Michel Lafitte, Définition de la bancassurance ,Paris ,2004.

Jean pierre DANIEL « la bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? », édition de Verneuil, France, 1992.

Launay Carole et Mainguy Bérangère ; Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Scor vie, Octobre 2005.

ZOLLINGERMONIQUE, la marque ERIC, « marketing et stratégie de la banque »,Edition Dunod, 4^{ème} édition 2004.

- **Mémoire**

BOUHRIZ Daidj Aicha innovation technologiques des services bancaires et financiers», thèse de magistère, Université D'Oran, 2014.

HADDOUCHE Said, la bancassurance « une nouvelle dynamique en marche pour la BADR » mémoire on ligne.

BEN ABBOU, HAMMAR, « la bancassurance en Algérie » Mémoire de fin d'études, Diplôme de Master en sciences Economiques, Année 2018.

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

MELLOULI Mohammed, DJEMA Meziane, Diplôme de Master en sciences de gestion, 2020/2021.

KENNOUCHE Adel « La bancassurance en Algérie, cas de la CNEP-banque » mémoire de fin de cycle, Université de Bejaia, 2015.

BOUZAIA Nawel, Le rôle des assurances dans le financement de l'économie, diplôme de Master en finance et Comptabilité, Université Tizi Ouzou.

BENILLES Billel, colloque international sur les sociétés d'assurance TAKAFOUL et les sociétés d'assurance traditionnel entre la théorie et l'expérience pratique, Université de Sétif, 2009

Belkadi Saliha, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du magister, option Monnaie-Finance-Banque, mémoire de magister. Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou.

YASMINE, Thanina, Mémoire de fin d'études, La commercialisation des produits d'assurance par les banques, Année 2016/2017.

Mémoire de magister en science économique université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2012.

- **Site web**

<https://www.index-assurance.fr/histoire-assurance>

<https://www.arbitrage-maritime.org/CAMP-V3/fr/Misc/assurances.pdf>

<https://ma-banque.ma/les-differents-types-de-banques/>

<http://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire>

<https://www.lafinancepourtous.com/juniors/lyceens/les-banques/les-banques-une-histoire-ancienne>

- **Loi**

Art. 7 de l'Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Art. 203 de l'ordonnance N° 95-07 relative aux assurances du 25 janvier 1995. Guide des banques et établissements financiers en Algérie, édition 2015.

La loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

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

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

L'ordonnance N °95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances.

La loi N° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 relative aux assurances.

Décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007.

Sigma n° 7/2001, Les centres financiers mondiaux : nouveaux horizons pour les compagnies d'assurance et les banques, Swiss Re.

Annexes

POLICE Multirisque Bétail

N° : 13402 - -13525

Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi par l'ordonnance 9507 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 7558 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité 20 Direction Régionale TIZI OUZOU

Agence 13402 A LE TIZI OUZOU

Adresse TIZI OUZOU

15000 TIZI OUZOU

Téléphone

Fax

Branches/Catégorie 2212 Multirisque Bétail

Date d'effet 27/09/2023

Date d'échéance

26/09/2024

Contrat Ferme

Assuré

Nom/Raison sociale Mr

Adresse BOGHNI

15000 TIZI OUZOU

Activité Agriculture

Profession

Eleveur

Observation

Souscripteur

Nom/Raison sociale

Adresse BOGHNI

Multirisque Bétail

Police folle, liste des risques en annexe.

Garanties	Capital	Prime
Incendie/Explosions		38.916,00
Dégâts des Eaux		7.783,20
Franchise de 10 % avec un min de:	10,00	
Limite de Garantie	4.053.750,00	
Extension: Inondations		7.783,20
Limite de Garantie	4.053.750,00	
Franchise de 10 % avec un min de:	10,00	
Tempête, Grêle et Vents Violents		7.783,20
Limite de Garantie	4.053.750,00	
Franchise de 10 % avec un min de:	10,00	
Extension: Recours Voisins & Tiers		300,00
RC Générale		800,00
Limite Dommages Matériels et Immat.	1.500.000,00	
Franchise 10% sur Dommages matériels	10,00	
Limite Dommages Corporiels	2.500.000,00	
Mortalité du Bétail		470.880,00

Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
534.245,60	250,00	101.554,17	0,00	80,00	636.129,77

Fait à TIZI OUZOU, le 26/09/2023

Le Souscripteur

Pour la SAA

SAA

***** Détail des Risques Assurés *****

Agence:	13402	ALE TIZI OUZOU	Produit:	2212	No Police:	****	-13525	Assuré			
No	Désignation	Type Elevage	Age	Boucle	Val P & N	Val Assuré	Val Batiment	Approv (DA)	Stat Expl (D)	March (DA)	Choix (DA)
1	TAHRI ELIS ENGRAISSEMENT	engraissement: durée > 6 mois	112								
Total											

Fait   TIZI OUZOU, le 26/09/23

Le Souscripteur

Pour la SAA

for  t of

Police
en Projet

Police - Multirisque Apicole
N° : 13402 - -13490

Amor...

Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75/58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité 20 Direction Régionale TIZI OUZOU
Agence 13402 A.L.E TIZI OUZOU
Adresse TIZI OUZOU 15000 TIZI OUZOU
Téléphone Fax
Branche/Catégorie 2214 Multirisque Apicole Contrat Ferme
Date d'effet 27/09/2023 Date d'échéance 26/09/2024

Assurés

Nom/Raison sociale 1/2
Adresse OUAGUENOUE 15000 TIZI OUZOU
Activité Agriculture Profession : Apiculteur
Observation

Souscripteur

Nom/Raison sociale : Adresse OUAGUENOUE

Caractéristiques Police

Nbre de Ruche Constituant le Rucher 200
Nombre des essaims 200,00
Prix Unitaire d'un Essaim 5 000,00 DA
Prix Unitaire d'une Ruche 12 435,50 DA
Prix du Miel 5 000,00 DA/Kgs

Multirisque Apicole

1 MORTALITE APICOLE

Adresse : OUAGUENOUE
Ville : 15000 TIZI OUZOU

Caractéristiques

Garanties	Capital	Taux	Primo
Incendie/Explosions			13.948.40
Tempête, Grêle et Vents Violents			13.948.40
Franchise absolue : 10% du montant de l'indemnité	10.00		
Limite de la Garantie	1 243 550.00		
Vol (Marchandises/Équipements)			16.738.08
Franchise absolue : 10% du montant de l'indemnité	10.00		
Extension Recours Voisins & Tiers			1.200.00
RC Garantie			5.000.00
Franchise absolue : Indemnité avec Aft de 5000 DA	10.00		
Limite de la Garantie	3 000 000.00		
Limite de la Garantie Voisins et Tiers	500 000.00		
Défense et Recours			160.00
Montant des primes			24.000.00
Franchise absolue : 10% du montant de l'indemnité	25.00		
Franchise absolue : 40%	40.00		
Défense et Recours			19.527.76
Franchise absolue : 10% du montant de l'indemnité	10.00		

Police
en Projet

Police - Multirisque Apicole
N° : 13402 - -13490
Conditions Particulières

Annex 2

Police Multirisque Apicole

1 MORTALITE APICOLE

Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
94.522,64	250,00	18.006,81	0,00	40,00	112.819,45

Fait à TIZI OUZOU le 26/09/2023

Pour la SAA

Le Souscripteur

**Police
en Projet**

**Police - Multirisque habitation (R.S)
N° : 13402 - -13474
Conditions Particulières**

Annex 03

Habitation

1 HABITATION

Garanties	Capital	Taux	Prime
<i>Valeur contenu</i>	400.000,00		
Vol (Marchandises/Equipements)	400.000,00		400,00
<i>Valeur Assurée</i>	400.000,00		
<i>Limite dépréciation immobilière</i>	50.000,00		
Dégâts des Eaux			360,00
<i>Limite Bâtiment (50% valeur bâtiment)</i>	500.000,00		
<i>Limite Contenu</i>	400.000,00		
<i>Limite privation de jouissance</i>	500.000,00		
<i>Limite Recours Voisins et tiers « »</i>	100.000,00		
Responsabilité Civile			60,00
<i>Franchise Dommages Matériels</i>	1.000,00		
<i>Limite Dommages Corporels par année d'assurance</i>	1.000.000,00		
<i>Limite Dommages Matériels par année d'assurance</i>	500.000,00		
Extension : Infiltration d'eau à travers terrasse			90,00
<i>Limite de la Garantie</i>	40.000,00		
Dépannage à Domicile			220,00
<i>Limite Electricité par événement :</i>	3.000,00		
<i>Limite plomberie extérieure (Maisons individuelles seulement) par évène</i>	3.000,00		
<i>Limite plomberie intérieure par événement :</i>	3.000,00		
<i>Limite Vitres et serrures par événement :</i>	3.000,00		

Décompte de prime

Prime Netto	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
1.770,00	250,00	383,80	0,00	80,00	2.483,80

Fait à TIZI OUZOU, le 26/09/2023

Le Souscripteur

Pour la SAA

**Police
en Projet**

**Police - Multirisque habitation (R.S)
N° : 13402 - -13474**

Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.53 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité 20 Direction Régionale TIZI OUZOU
Agence 13402 ALE TIZI OUZOU
Adresse TIZI OUZOU 15000 TIZI OUZOU
Téléphone Fax
Branche/Catégorie 1221 Multirisque habitation (R.S) Contrat Ferme
Date d'effet 16/06/2023 Date d'échéance 15/06/2024

Assurés

Nom/Raison sociale Mr OUBAKACHOU
Adresse AIT LARBAA 15530 BENI YENNI
Activité Sans précision Profession : Sans Précision
Observation

Souscripteur

Nom/Raison sociale : OUBAKACHOU Adresse AIT LARBAA

Caractéristiques Politiques

Nature du client Particulier
GARANTIE "DEPANNAGE A DOMICILE"
Type Tarif MH Tarif Normal
Type Appartement AADL
Nombre Maximal d'interventions Dépannage à domicile Trois (03) interventions par an et par garantie
Pour un dépannage à domicile, appelez "SAA Assistance sur le N° 021 98 00 51

Caractéristiques Habitation

1 HABITATION

Adresse : AIT LARBAA
N° : 15530 BENI YENNI

Caractéristiques

Qualité Assuré	Propriétaire
Nombre de pièces	4
Type habitation	Appartement dans petit immeuble résidentiel/Petit villa / Pavillon
Lieu du Site	Tizi Ouzou A. B
Surface développée	70,00 m²
Infiltration d'eau à travers terrasse	Oui

Garanties	Capital	Taux	Prime
Incendie explosions			640,00
Montant maximum de l'indemnité	5.00		
Franchise des dommages matériels	1.000.00		
Limite maximum de l'indemnité	5.00		
Limite de la prime de l'indemnité	5.00		
Limite de la prime de l'assurance	500.000.00		
Limite de la prime de l'assurance	500.000.00		
Limite de la prime de l'assurance	1.000.000.00		
Valeur estimée	1.000.000.00		

Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75/58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité 20 Direction Régionale TIZI OUZOU
Agence 13402 A.L.E TIZI OUZOU
Adresse TIZI OUZOU 15000 TIZI OUZOU
Téléphone Fax
Branche/Catégorie 1200 Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.S) Contrat Ferme
Date d'effet 15/06/2023 Date d'échéance 15/06/2024

Assuré

Nom/Raison sociale ~~XXXXXXXXXX~~
Adresse VILLAGE AIT LARBAA 15530 BENI YENNI
Activité Sans précision Profession : Sans Précision
Observation

Souscripteur

Nom/Raison sociale : ~~XXXXXXXXXX~~ Adresse VILLAGE AIT LARBAA

Caractéristiques du bien

Nature du client Particulier

Objet de l'assurance

1 HABITATION

Adresse : AIT LARBAA
VILLAGE : 15530 BENI YENNI

Caractéristiques

Qualité de l'Assure	Propriétaire (Immobilier)
Type de construction	Logement individuel
Nombre d'étages	1
Nombre de pièces	4
Usage	Habitation
Année de construction	2023
Superficie globale de la construction	70,00 m²
Zone Sismique	Tizi Ouzou A: B
Code Géographique	15-BENI YENNI
Normes parasismiques	Construction conforme
Permis de construire	Oui
Nature de l'Acte de la construction	Acte Administratif

Garanties

8431.1 CAT-4AT Immobilier

Valeur Assurée

Montant de franchise Acquisition

Montant de la Garantie

Prime de base

Capital

2.450.000,00

2.450.000,00

30.000,00

1.000.000,00

1.592,50

Taux

0,657

Prime

1.592,50

**Police
en Projet**

Police - Catastrophes naturelles - Immobiliers (R.S)

N° : 13402 --13473

Conditions Particulières

Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
1.592,50	250,00	0,00	0,00	80,00	1.922,50
Fat à TIZI OUZOU, le 26/09/2023				Pour la SAA	
Le Souscripteur					



Amir

NOTICE D'INFORMATION

GARANTIES	CAPITAL / LIMITE ASSURE
Garantie de base (en cas d'accident au cours de voyage) • Décès accidentel • IPP • Frais médicaux et pharmaceutiques Assistance voyage à l'étranger Transport sanitaire Frais médicaux d'urgence, y compris en cas de covid-19 Rapatriement de corps en cas de décès de l'assuré Soins dentaires d'urgence Prolongation de séjour pour cury d'urgence Vente d'un produit de hospitalisation d'urgence (max 5 j) Retour prématuré du bénéficiaire Rapatriement des autres bénéficiaires Défense et recours Frais de secours et sauvetage Perte de bagage (max 40kg) Retard de vol ou bagages (max 4 heures) Avance de caution perdue Retard de livraison de matériel (max 12 heures) Service d'information Expedition de médicaments Annulation de voyage (max 1000€ de prime)	• Capital assuré • % Capital assuré • 10 % du capital assuré Limite Coûts réels. Avion sanitaire sur vols intracontinentaux uniquement Zone 1 : 30 000 €, Zone 2 : 50 000 € Cercueil minimum + transport au lieu d'inhumation 350 € 100 €/ max 8 j Billet A/R avion et Y si hospitalisation de + de 5 jrs Frais réels Avion et Y 5 000 € 10 000 € 20 € / Kg 200 € 10 000 € 100 € Disponible Frais réels Frais réels Disponible Disponible
NOTE IMPORTANTE AUX CLIENTS	
• Dans le cadre de la gestion du produit Assurance Voyage et Assistance à l'étranger, le souscripteur est tenu d'aviser l'assureur dans le cas de modification de son contrat dans un délai de 72 heures avant la date de prise d'effet de son contrat, ou du dernier avenant ; • Les souscriptions des contrats assurance voyage ou des avenants à distance « de l'étranger » sont formellement interdites • Pour toute intervention médicale, l'assuré ou un membre de sa famille doit impérativement contacter au préalable l'Assisteur. Le sinistre doit être déclaré au plus tard dans : • Les sept (07) jours qui suivent la date à laquelle il (s) a eu connaissance d'une épidémie / pandémie ; • Les trente (30) jours qui suivent la date à laquelle il (s) a eu connaissance de tout autre sinistre • Une franchise de 40 Euros reste à la charge de l'assuré en cas de règlement de sinistres ; • Toutes les maladies préexistantes mentionnées dans le dossier médical de l'assuré et confirmées par l'IPA assistance ne sont pas prises en charge. • Le remboursement des contrats assurance voyage se fait uniquement en cas de refus de visa ou en cas d'hospitalisation de l'assuré, l'empêchant d'effectuer le voyage ; • Les garanties sont acquises au bénéficiaire lors de voyage n'excédant pas 90 jours consécutifs • Le calcul de la prime à ristourner en cas de remboursement dans les cas sus cités, se fait au prorata et pour cela le souscripteur est tenu de constituer le dossier suivant : 1) L'original du contrat ; 2) La notification de refus délivrée par le consulat sollicité ; 3) Copie des cinq premières pages du passeport.	
LE NUMÉRO DE L'ASSISTEUR EN CAS DE SINISTRE	
+213 21 98 00 33 / medical.alger@ip-assistance.com	



شركة التأمين
بالتأمين

Annexe 06

CONDITIONS PARTICULIERES

Assurance Voyage et Assistance à l'Étranger

Police N° : AVA643996

Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006, que par l'ordonnance 75/58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales et conditions particulières qui suivent :

CODE AGENCE	15A130 BADR TIZI-OUZOU	CODE PRODUIT	051
ADRESSE	BD MOH SAID OUZEFFOUN	Tél :	026 20 18 92
DURÉE DU VOYAGE (jours)	90	Effet le :	01/10/2023
DESTINATION	CANADA	Échéance le :	29/12/2023
Formule: Individuel			
SOUSCRIPTEUR			
Nom & prénom ou Raison sociale	Mr ~~ABER-SALAH~~		
Adresse	34 RUE COLONEL ARROUS		
N° téléphone	0697 ~~339911~~	E-mail	
ASSURE			
Nom & prénom	Mr ~~ABER-SALAH~~	Date de naissance	01/09/1978
Profession	Agent d'entretien	Sexe	M
Adresse	34 RUE COLONEL ARROUS TIZI OUZOU RP 15000		
N° téléphone	0697 ~~339911~~	E-mail	
N° du passeport	154791281	Expire-le	22/01/2025
Garanties	Capitaux / Limites	Prime nette	(DA)
Accident Corporel	500000 DA	782,21	
Assistance	50000 EUR	7 259,51	
Prime nette	Coût de police	Droit de timbre	Montant à payer (DA)
8 041,72	250,00	40,00	8 331,72

Fait à TIZI-OUZOU- le 02/08 /2023

Le Souscripteur

L'Assureur

Précédée de la mention « Lu et approuvé »

- ☐ Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et de la notice d'informations.
- ☐ Il déclare, en outre, que les informations ci-dessus sont conformes, sincères et faites de bonne foi.
- ☐ Les bénéficiaires en cas de décès accidentel sont les ayants droits.

Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé SAPS
SPA au capital social de 1.000.000.000 de dinars algériens
40, Chemin El Moutz Ibn Badis (Ex Pousson) El Djir, Alger 16606
RC 110 0987640-0016 NIS 001116010171365 NR
001116098764033
Tél : +213 (0) 21 790 884/885 Fax : +213 (0) 21 790 871/871

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Introduction générale..... 01

Chapitre I : Cadre conceptuel de la banque et de l'assurance

Introduction 05

Section 01 : Le concept de base de la banque 06

1.1. Historique de la banque..... 06

1.1.1. La banque dans l'antiquité 06

1.1.2. La finance italienne et les premières banques..... 07

1.1.3. L'expansion bancaire depuis le XIXe siècle 07

1.1.4. La révolution bancaire à partir 1980 07

2.1. Définition de la banque 08

2.2.1. Définition juridique 08

1.2.2. Définition économique 08

1.2.2.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier 09

1.2.2.2. La banque en tant qu'établissement de crédit 09

1.2.2.3. La banque en tant qu'entreprise 09

1.3. Rôle et métiers de la banque 09

1.3.1. Rôle de la banque 09

1.3.2. Les métiers de la banque	10
1.3.2.1. La clientèle	10
1.3.2.2. L'impact du risque	10
1.3.2.3. La zone d'exercice du métier	10
1.3.2.3. Le mode de collecte des ressources.....	11
3. Modèle économique de la banque.....	11
1.4. Typologie de la banque	11
1.4.1. La banque coopérative	11
1.4.2. Les banques commerciales.....	11
1.4.3. La banque centrale	12
1.4.4. La banque de détail	12
1.4.5. Les banques de dépôt	12
1.4.6. La banque d'investissement	12
1.4.7. Les banques privées	13
1.5. Fonction de banque	14
1.5.1. La collecte de dépôt	14
A. Dépôts à vue	14
B. Dépôt à terme.....	14
1.5.2. La distribution des crédits	14
1.5.3. Création monétaire	14

1.5.4. La gestion des moyens de paiement	15
1.6. Le bilan de la banque	15
1.6.1. Analyse du bilan des banques	15
1.6.1.1. Activités des banques sur le marché interbancaire	15
1.6.1.2. Activités du crédit et de placement	16
1.6.2. Analyse du bilan	16
Section 02 : Le concept de base de l'assurance	17
2.1. Repères historiques	17
2.1.1. Assurance maritime dans l'antiquité	17
2.1.2. Naissance de l'assurance moderne	18
2.2. Principes généraux de l'assurance	18
2.2.1. Définitions de l'assurance	18
2.2.2. Contrat d'assurance	19
2.2.3. L'assurabilité des risques	19
2.3. Le rôle de l'assurance	20
2.3.1. Rôle social	20
2.3.2. Le rôle économique de l'assurance	20
2.3.2.1. L'assurance est un instrument de protection du patrimoine	20
2.3.2.2. L'assurance est un dispositif de l'épargne	21
2.3.2.3. L'assurance est un instrument d'encouragement du crédit	21
2.3.3. Le rôle financier de l'assurance	21

2.4. Les types de l'assurances	22
2.4.1. L'assurance responsabilité civile familiale ou vie privée	22
2.4.2. Assurance hospitalisation	22
2.4.3. Assurance voyage	22
2.4.4. Assurance incendie	22
2.5. Les acteurs du marché des assurances	22
2.5.1. Les compagnies d'assurances	22
2.5.2. Les intermédiaires d'assurances	23
2.5.2.1. Les agents généraux d'assurances	23
2.5.2.2. Les courtiers	23
2.5.3. Les experts	24
2.5.4. Les actuaires	24
2.6. Les produits d'assurance	24
Section 3 : Le rapprochement entre les deux activités	25
3.1. Les points communs entre une banque et une compagnie d'assurance	25
3.1.1. Par rapport à leur rôle	25
3.1.2. Par rapport à leurs produits	25
3.1.2.1. Produit financier	25
3.1.2.2 Produits matériels	25
3.1.2.3 Produits immatériels	25
3.1.3. Par rapport à leurs clientèles	26

3.1.4. Par rapport à leurs organisations	26
3.1.5 Par rapport à leurs relations avec l'État	26
3.2. Les points de divergence entre une banque et une compagnie d'assurance.....	26
3.2.1. Par rapport à leurs rôles.....	26
3.2.2. Par rapport à leurs produits	26
3.2.2.1. Les produits offerts par les banques.....	26
3.2.2.2. Les produits offerts par les compagnies d'assurance	27
3.2.3. Par rapport à leurs clientèles	27
3.2.4. Par rapport à leurs organisations	27
3.2.5. Par rapport à leurs relations avec l'État	27
3.3. La relation entre les deux métiers	28
3.3.1. Des intermédiaires financiers dans l'économie	28
3.3.2. La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque.....	29
Conclusion.....	31

Chapitre II : présentation et analyse de bancassurance

Introduction	32
Section 1 : les fondements de la bancassurance.....	33
1. Le concept de la bancassurance	33
1.1. Origine de la bancassurance.....	33
1.2. Définition de la bancassurance.....	33
1.3. Historique de la bancassurance	34

2. Les produits distribués par la bancassurance	35
2.1. Les assurances aux particuliers : assurance de bien et de responsabilités.....	35
2.2. Assurance particuliers	36
2.3. Les Assurances professionnelles	37
2.4. Les produits développés pour les réseaux bancaires	37
3. Le modèle de la bancassurance	37
3.1 Les accords commerciaux	37
3. 2 Les joints venture	38
3.3. Intégration complète.....	38
4. La bancassurance dans le mode	39
Section 02 : les enjeux de la bancassurance	41
1. Les avantages de la bancassurance	41
1.1. Les avantages de la bancassurance pour les banques.....	41
1.1.1. La rentabilité	41
1.1.2. La fidélisation de la clientèle	42
1.1.3. Renforcement des fonds propres	42
1.2. Les avantages pour les assureurs.....	42
1.2.1. L'accès à une large clientèle	42
1.2.2. Réduction des couts.....	43
1.2.3. L'amélioration de la rentabilité	43
1.2.4. Une meilleure appréciation des risques.....	43

1.3. Les avantages pour les clients	43
1.3.1. L'amélioration de la qualité des prestations.....	44
1.3.1.1 La commodité d'accès.....	44
1.3.1.2. La simplicité et la lisibilité des produits	44
1.3.1.3. L'amélioration de l'offre	44
1.3.1.4. L'amélioration du service après-vente	45
1.3.2. Une meilleure rentabilité des placements	45
1.4. Les avantages macroéconomiques de la bancassurance	45
1.4.1. Le développement du marché de l'assurance vie	45
1.4.2. Le maintien de l'emploi	45
2. Les limites et les risques de la bancassurance.....	46
2.1. Les limites de la bancassurance pour les banques	46
2.1.1. La cannibalisation des produits bancaires	46
2.1.2. Les risques sur l'image de la banque	47
2.1.3. La divergence de cultures commerciale	47
2.1.4. Le coût de la formation du personnel.....	48
2.2. Les limites et les inconvénients de la bancassurance pour les assureurs	48
2.2.1. Le transfert du centre de décision	48
2.2.2. Le traitement des sinistres et la sélection des risques	48
2.3. Les limites du marché de la bancassurance	49
3. Les facteurs clés de succès de la bancassurance	49

3.1. Les facteurs exogènes.....	49
3.1.1. L'environnement	49
3.1.1.1. La réglementation.....	49
3.1.1.2. Les avantages fiscaux.....	49
3.1.1.3. Les facteurs culturels et comportementaux.....	50
3.1.2. L'image de la banque sur le marché	50
3.1.3. Le comportement des consommateurs	50
3.1.4. Taux de pénétration de l'assurance	50
3.2. Les facteurs endogènes.....	51
3.2.1. Le réseau de distribution	51
3.2.2. Les caractéristiques des produits commercialisées	51
3.2.3. Les modèles retenues	51
Section 3 : la bancassurance en Algérie	52
1. Aperçu sur le secteur des banques et des assurances en Algérie	52
1.1. Le secteur des banques en Algérie	52
1.1.1. L'historique du secteur algérien des banques	52
1.1.2. Les acteurs du système bancaire et financier en Algérie	54
1.2. Le secteur des assurances en Algérie	54
1.2.1 L'historique du secteur des assurances en Algérie.....	54
1.2.1.1 La période 1962-1989	54
1.2.1.2 L'ouverture et la libéralisation du marché	55

1.2.2 Les intervenants dans le marché algérien des Assurances	57
1.2.2.1. Le ministère des Finances	57
1.2.2.2. Les institutions autonomes	58
1.2.2.3. Les assureurs	59
1.2.2.4. Les banques	60
1.2.2.5. Les agents généraux	61
1.2.2.6. Les courtiers	61
1.2.3. Les branches d'assurances.....	61
2. Réalité et perspectives du développement de la Bancassurance en Algérie	62
2.1. Le cadre réglementaire	62
2.1.1. Avant la loi N° 06-04	62
2.1.2. Après le 20 février 2006, la nouveauté de la loi n° 06-04.....	63
2.1.3. Procédures	63
2.1.3.1. Conditions de distribution	63
2.1.3.2. La Convention	64
2.1.3.3. La Formation	64
2.2. Les produits distribués	65
2.3. Développement de la bancassurance en Algérie et les obstacles qu'elle rencontre	66
2.3.1. Le développement de la bancassurance en Algérie	66
2.3.2. Les obstacles au développement de la bancassurance en Algérie.....	66
Conclusion.....	68

Chapitre III : la pratique des produits de la bancassurance au sien de la BADR Tizi-Ouzou

Introduction	69
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil.....	70
1.1 Historique et évolution de la BADR	70
1.2. Présentation de la BADR	71
1.3. Missions et objectif de la BADR.....	72
1.4. Organisation générale de la BADR.....	73
1.5. Organisation de la BADR	75
1.6. Présentation de l'agence d'accueil	76
1.7. Les différents services de l'agence.....	77
1.8. Le rôle du service bancassurance de la BADR	78
1.9. Les opérations de service bancassurance de la BADR	79
Section 02 : Présentation de l'accord de partenariat BADR –SAA et BADR-AMANA.....	80
1. La Pratique De La Bancassurance Au Sein De La Badr	80
1.1. La convention de distribution des produits d'assurance	80
1.2. Présentation de la SAA	81
1.3. Les Activités Et Les Produits De La SAA	82
1.3.1. Les Activités de la SAA	82
1.3.2. Les produits de la SAA	82
1.4 Réseau De Distribution Des Sociétés D'assurances.....	84
1.4.1 Répartition selon le type de réseau.....	84

1.5. Présentation D’AMANA Assurance.....	85
1.5.1. Activités d’AMANA	86
1.5.2. Réseau D’AMANA	87
1.5.3. Les concurrent d’AMANA Assurance	88
SECTION 03 : Les produits d’assurances distribuées par la BADR	92
1. Les produits de la SAA distribuées au sein de la BAD.....	92
2. Les produits d’AMANA Assurance distribuées au sein de la BADR.....	98
Conclusion.....	103
Conclusion générale	104
Bibliographie	
Liste des figures	
Liste des tableaux	
Liste des abréviations	
Résumé	

Résumé

Le secteur de la bancassurance occupe une place cruciale dans l'économie mondiale. Dans le monde entier, les banques et les compagnies d'assurance jouent un rôle essentiel en fournissant des services financiers et de protection aux individus et aux entreprises. Les banques offrent une gamme de services allant de la gestion des comptes courants à la distribution de prêts, tandis que les compagnies d'assurance couvrent un large éventail de risques, de la santé à la propriété. Ces deux secteurs interagissent souvent, car de nombreuses banques proposent également des produits d'assurance, créant ainsi un lien étroit entre les services financiers et la sécurité économique.

En ce qui concerne la bancassurance en Algérie, le pays connaît une évolution significative de son secteur financier ces dernières années. Avec l'ouverture progressive du marché aux investissements étrangers et les réformes réglementaires en cours, les banques et les compagnies d'assurance algériennes cherchent à moderniser leurs services et à répondre aux besoins croissants de la population. Les Algériens recherchent de plus en plus des produits financiers et d'assurance pour protéger leurs biens et leurs familles. Les acteurs locaux et internationaux jouent un rôle essentiel dans cette transformation, contribuant ainsi à l'essor du secteur de la bancassurance en Algérie pour répondre aux enjeux économiques et sociaux du pays.

Summary

The bancassurance sector holds a crucial position in the global economy, with banks and insurance companies worldwide playing a vital role in providing financial services and protection to individuals and businesses. Banks offer a range of services from current account management to loan distribution, while insurance companies cover a wide array of risks, from health to property. These two sectors often interact, as many banks also offer insurance products, creating a close link between financial services and economic security.

Regarding bancassurance in Algeria, the country has seen significant developments in its financial sector in recent years. With the gradual opening of the market to foreign investments and ongoing regulatory reforms, Algerian banks and insurance companies are looking to modernize their services and meet the growing needs of the population. Algerians are increasingly seeking financial and insurance products to protect their assets and families. Local and international players play a crucial role in this transformation, contributing to the growth of the bancassurance sector in Algeria to address the country's economic and social challenges.