

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA

RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



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

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

**Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences Economiques
Option : Monnaie, Finance et Banque**

Thème

**LE RAPPROCHEMENT ENTRE LES BANQUES ET
LES COMPAGNIES D'ASSURANCE EN ALGERIE :
CAS DE LA BANCASSURANCE BADR/SAA**

Encadré par :

M^r : AIT TALEB ABDELHAMID

Réalisé par :

M^{lle} : TOUAZI Dyhia

M^{lle} : TOUNSI Kathia

Jury composé de :

Président de jury : Mr FEKHAR Mouloud

Examineur : Mr ZEGGANE Kamel

Reporteur : Mr AIT TALEB Abdelhamid

Date de soutenance le 04/11/2015

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA

RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



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

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

**Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences Economiques
Option : Monnaie, Finance et Banque**

Thème

**LE RAPPROCHEMENT ENTRE LES BANQUES ET
LES COMPAGNIES D'ASSURANCE EN ALGERIE :
CAS DE LA BANCASSURANCE BADR/SAA**

Encadré par :

M^r : AIT TALEB ABDELHAMID

Réalisé par :

M^{lle} : TOUAZI Dyhia

M^{lle} : TOUNSI Kathia

Jury composé de :

Président de jury : Mr FEKHAR Mouloud

Examineur : Mr ZEGGANE Kamel

Reporteur : Mr AIT TALEB Abdelhamid

Date de soutenance le 04/11/2015



Remerciements

Nous remercions tout d'abord le bon DIEU tout puissant, qui nous a aidé et qui nous a armé de courage et de patience afin d'accomplir ce Modeste travail.

*Nous voudrions présenter nos remerciements à notre encadreur Mr : **AIT TALEB ABDELHAMID**, nous voudrions également lui témoigner notre gratitude pour sa patience et son soutien qui nous ont été précieux afin de mener notre travail à bon port.*

*Nos chaleureux remerciements vont aussi à tout le personnel de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural agence 580 de Tizi-Ouzou, en l'occurrence Mr : **LOUANI LAMINE**.*

*Nos remerciements s'adressent également aux **membres de jury** qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.*

Nous voudrions aussi témoigner notre reconnaissance et exprimer toute notre gratitude à nos enseignants qui ont participé pour une grande part dans notre formation.

On remercie également tous ceux qui se sont montrés compréhensifs à l'égard de notre objectif.



DEDICACES

A la mémoire de ma mère que dieu l'accueille dans son vaste paradis

A ma famille.

A mon binôme Kathia.

A mes amies : Flora, Kahina, Lilia, Lynda, Sadia, Zahoua et Zina.

A toute personne qui a contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Je vous dédie ce mémoire en espérant conserver à jamais les liens qui nous unissent.

DYHIA

DEDICACES

A mes très chers parents : Affables, honorables, aimables. Vous représentez pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse et l'exemple du dévouement qui n'a pas cessé de m'encourager et de prier pour moi. Aucune dédicace ne serait être assez éloquente pour exprimer ce que vous méritez pour tous les sacrifices que vous m'avez donné depuis ma naissance, mon enfance et même à l'âge adulte. Je vous dédie ce modeste travail en témoignage de mon profond amour. Puisse le Dieu tout puissant, vous préserver et vous accorder santé, longue vie et bonheur.

A mes adorables sœurs Sara et Letticia, en témoignage de l'attachement, l'amour et de l'affection que je vous porte. Je vous dédie ce travail, mes vœux de bonheur, santé et réussite.

A mon frère Aghilas : Je t'exprime à travers ce travail mes sentiments de fraternité et d'amour.

A mon cher fiancé, ainsi qu'à ses parents, je ne pourrais jamais exprimer le respect que j'ai pour vous. Vos prières, vos encouragements et vos conseils m'ont toujours été d'un grand soutien. Puisse le Dieu tout puissant vous préserver, vous combler de santé et vous procurer une longue vie.

Un remerciement particulier et sincère à Ahmed et Ahlem. En témoignage de mon amour et ma grande affection.

A mon binôme TOUAZI Dyhia, en témoignage de ma sincère amitié et le respect d'avoir eu le courage d'achever ce travail malgré tout.

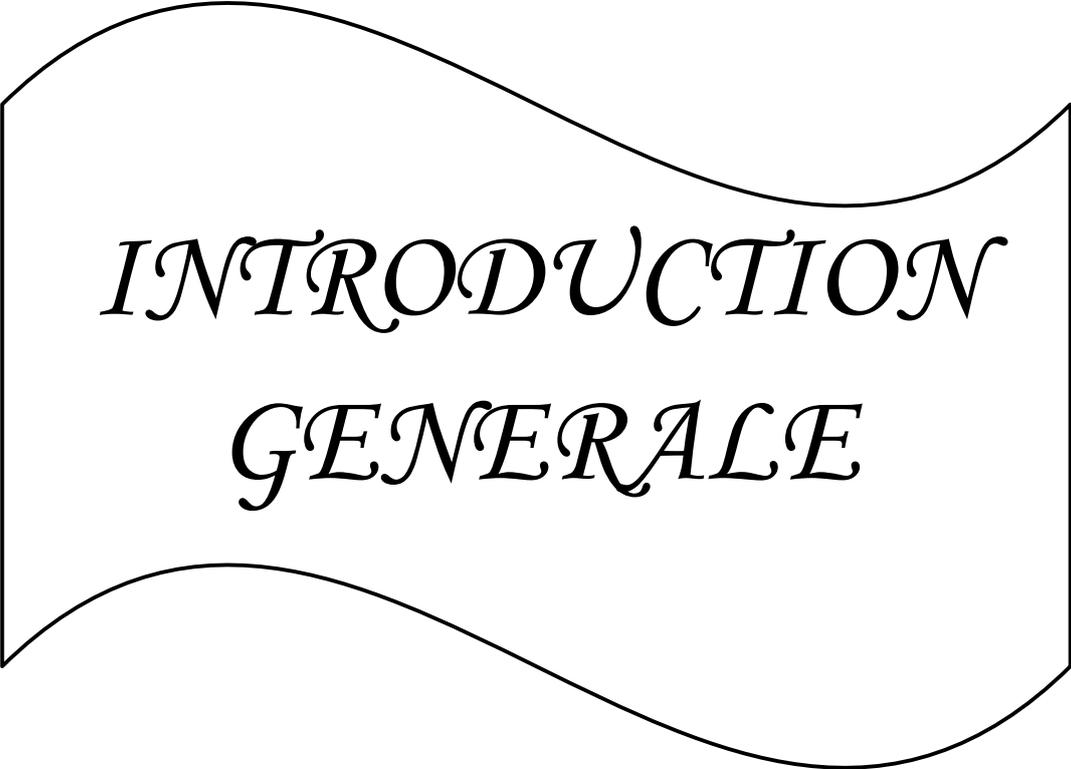
A mes amies : Lilia et Zina.

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

KATHIA

Sommaire

Introduction générale	07
Partie I : Les notions de base relatives au rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance	11
Chapitre I : Les banques, les compagnies d'assurance et leur rapprochement	13
Section 1 : Le métier de la banque et de l'assurance.....	14
Section2 : Les facteurs de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance..	22
Section3 : Les formes de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance...	23
Chapitre II : La bancassurance comme modèle de ce rapprochement banque-assurance	27
Section 1 : L'évolution et définition de la bancassurance.....	28
Section 2 : Les produits distribués par les bancassureurs.....	38
Section 3 : Les enjeux de la bancassurance.....	41
Partie II : La bancassurance en Algérie : réalité et perspectives de développement	47
Chapitre I : Le contexte de la bancassurance en Algérie	49
Section 1 : L'activité bancaire et assurantielle en Algérie.....	50
Section 2 : L'évolution de la bancassurance en Algérie.....	62
Section 3 : La pratique de la bancassurance en Algérie : cas de la BADR/SAA.....	69
Chapitre II : Etat des lieux et les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie	94
Section 1 : La réalité de la bancassurance en Algérie.....	95
Section 2 : Les contraintes du développement de la bancassurance en Algérie.....	99
Section 3 : Les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie.....	102
Conclusion générale	105



*INTRODUCTION
GENERALE*

Les systèmes financiers internationaux ont connu, ces dernières décennies, des mutations profondes à travers un processus de décloisonnement des activités, de déréglementation, de désintermédiation et d'innovation financière, ayant pour impact direct l'intensification de la compétition entre les différents types d'acteurs de la finance.

Dans cet environnement concurrentiel caractérisé par de profondes mutations, les banques et les compagnies d'assurances s'efforcent d'offrir à leurs clients des services novateurs répondant mieux aux exigences du marché. D'ailleurs, l'importance du secteur assurantiel prend une place de plus en plus importante dans un environnement caractérisé par l'émergence d'un capitalisme mondialisé et un développement d'un marché financier à l'échelle internationale. L'assurance fait l'objet d'une hausse de la concurrence en l'occurrence de la part des banques.

En effet, les banques s'intéressent d'avantage aux besoins et attentes de la clientèle. Progressivement, elles ont créé des produits propres à l'activité bancaire mais parallèlement, elles ont proposé d'autres services, tels que les services d'assurances connues sous le nom de bancassurance, qui est considérée, en première analyse, comme l'activité de commercialisation des produits d'assurance par les réseaux bancaires.

En effet, la bancassurance définit les divers rapprochements entre la banque et les compagnies d'assurance. Ces deux métiers qui se sont longtemps développés séparément, et dont l'exploitation de la synergie banque-assurance est à l'ordre du jour.

Durant les années 80, la distribution des produits d'assurances par l'entremise des guichets bancaires a commencé à se généraliser en Europe, et notamment en France, toutefois, cette activité a commencé dans les années 60 en Grande Bretagne.

Désormais, l'apparition et le développement de la bancassurance, connaît un succès grandissant dans le monde, ce réseau de distribution reste prépondérant et devient un enjeu stratégique pour les acteurs de l'assurance.

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

En imitant et capitalisant les expériences menées dans les pays développés, devenus comme référence en cette matière, l'Algérie, recherchait d'une part, à créer de nouveaux liens entre deux activités émergentes et à instaurer une nouvelle dynamique. D'autre part, à rattraper le retard cumulé dans ce domaine.

Dans ce cadre, la promulgation de la loi n°06-04 traduit la volonté et les efforts initiés par les pouvoirs publics pour relancer le secteur des assurances.

Cette nouvelle loi a apporté un nouveau souffle à la profession d'assurance et bancaire en Algérie, en permettant notamment la distribution des produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires.

Mais la bancassurance ne recouvre pas uniquement une spécificité. D'autres caractéristiques, d'ordre légal, fiscal, culturel et comportemental doivent être intégrées au concept de la bancassurance. C'est en effet, l'ensemble de ces caractéristiques qui peuvent expliquer les différents stades de développement de la bancassurance d'un pays à un autre, ce qui nous laisse supposer que la bancassurance en Algérie est loin de suivre les évolutions connu dans les autres pays.

Cependant, les spécialistes s'accordent à dire qu'il y a autant de modèle de bancassurance que de pays, ce qui explique la nécessité de mise en œuvre d'un ensemble de réformes et de perspectives permettant aux banques algériennes d'avoir leurs propre modèle de bancassurance. A cet effet, nous tenterons à travers ce présent travail de répondre à la problématique suivante : Quelles sont les réelles perspectives de développement du rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance en Algérie ?

Pour ce faire nous prendrons le soin de poser les hypothèses suivantes :

- ✓ La bancassurance est le reflet de stratégie construite autour de facteurs clés de succès de la banque par rapport aux autres acteurs du marché de l'assurance, du fait que ce rapprochement banque-assurance revient à tirer partie des complémentarités qui existent entre la clientèle des deux activités.
- ✓ Les banques algériennes accusent un retard immense en matière de bancassurance dû principalement au fait que le modèle de bancassurance appliqué n'est pas adapté aux besoins de la clientèle des banques algériennes.

⁽¹⁾ journal officiel de la république algérienne n°15 correspondant au 12 mars 2006.

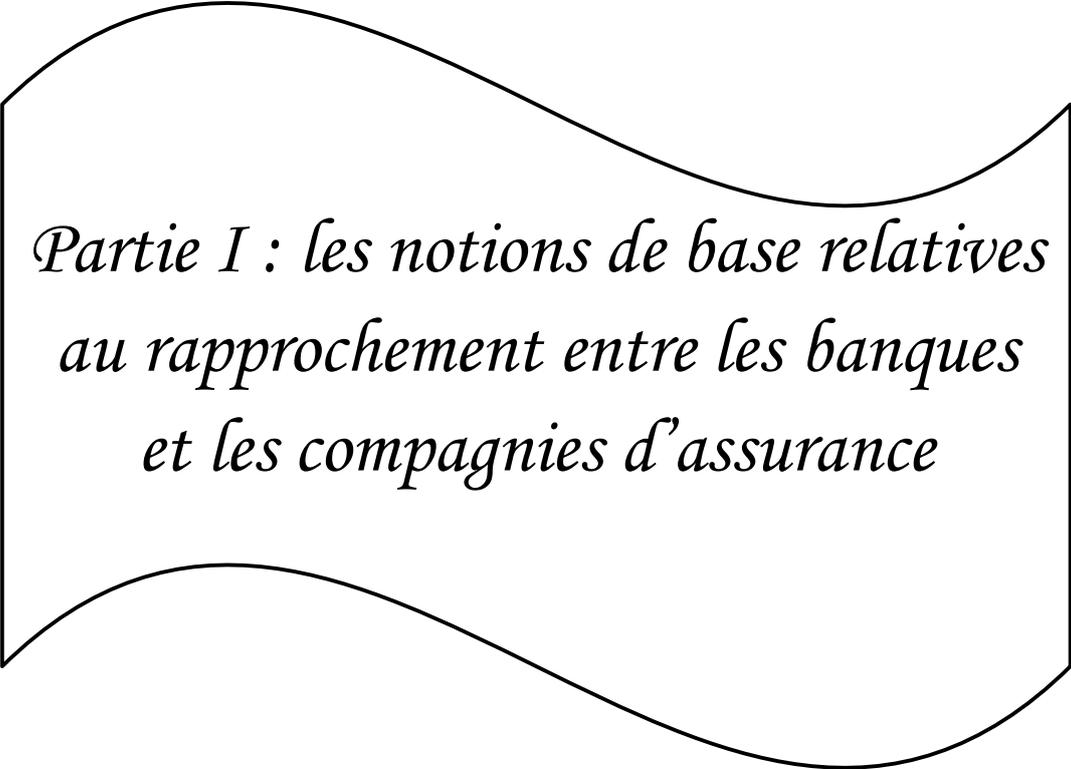
- ✓ Le législateur algérien a mis en place un ensemble de réformes pour remédier aux obstacles qui peuvent entraver l'essor du rapprochement banque-assurance.

Le but de notre travail est d'étudier le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance et plus particulièrement entre la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la Société Algérienne des Assurances (SAA), tout en prenant la bancassurance comme modèle de ce rapprochement.

Pour la réalisation de ce présent mémoire, nous avons choisi une méthodologie déductive visant à aller du général au particulier, autrement dit, du rapprochement en général au modèle de bancassurance retenu en Algérie, tout en présentant la réalité de cette activité et les perspectives de son développement.

Notre mémoire va s'articuler autour de deux grandes parties, la première partie portera sur un essai d'analyse du rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance, dans laquelle on présentera l'activité bancaire et l'activité assurantielle, ensuite on va étudier le rapprochement entre ces deux secteurs, et en dernier lieu on va prendre la bancassurance comme un modèle de rapprochement.

La deuxième partie sera réservée à la bancassurance en Algérie et les perspectives de son développement. D'abord, on va s'intéresser au contexte de la bancassurance en Algérie, ensuite, à la pratique de cette dernière dans les banques algérienne (cas de la BADR), pour conclure ce travail avec une analyse de l'état des lieux et les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie à travers le cas de la bancassurance au niveau de la BADR.



*Partie I : les notions de base relatives
au rapprochement entre les banques
et les compagnies d'assurance*

Le rapprochement entre banquier et assureur pour la distribution des produits d'assurance est bien antérieure à notre époque.

En effet, la frontière entre les établissements bancaires et les compagnies d'assurance s'estompe progressivement avec l'apparition du modèle de bancassurance, et ce suite au processus de la globalisation financière.

La bancassurance est définie comme la distribution des produits d'assurance à travers les réseaux bancaires, c'est un événement qui a marqué la fin des années 70 et le début des années 80. D'ailleurs, la dominance de ce mode de distribution dans la plupart des pays européens, démontre l'importance stratégique de ce modèle.

Néanmoins, le concept de bancassurance reste vague et nécessite d'être explicité. Ainsi, la présente partie sera consacrée aux notions de bases relatives au rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance.



*Chapitre I : Les banques, les
compagnies d'assurance et
leurs rapprochements*

Dans ce premier chapitre, nous tâcherons de présenter les fondements sur lesquels se base la banque et l'assurance, à savoir les différents aspects se rapportant au métier d'assurance et de banque tout en mettant en évidence l'importance de ces secteurs dans leurs dimensions économiques pour la compréhension du rôle d'envergure qu'ils occupent dans le système financier.

Longtemps caractérisées d'austérité, les banques et les compagnies d'assurance ont pris au cours de ces dernières années un nouveau virage dans leurs stratégies de développement, en plaçant les besoins de la clientèle au centre de cette stratégie.

Section 1 : Le métier de la banque et de l'assurance

Facteur clé de l'économie d'un pays, les banques et les compagnies d'assurance jouent un rôle très important dans le financement de l'économie. A cet effet, cette présente section sera consacrée à la présentation du métier de la banque et du métier de l'assurance.

1- le métier de la banque

La banque revêt une importance de premier rang dans le système financier, elle est au centre de l'activité économique. Les banques contribuent à orienter l'argent des agents à capacité de financement (ACF) vers les agents à besoin de financement (ABF), autrement dit les banques assurent l'allocation optimale et efficiente des ressources.

1-1 définition de la banque

Il convient de définir cette institution financière créatrice de monnaie en adoptant trois approches

1-1-1 l'approche théorique

Selon cette approche « la banque est un intermédiaire financier, elle est un intermédiaire financier dans la mesure où sa fonction traditionnelle est d'octroyer des crédits et de collecter des dépôts. Elle prête à moyen, long terme et emprunte à court terme tout en transformant les échéances, les coûts et les risques ». ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Laurence Scialom, Economie bancaire, édition la découverte, Paris 2004, p11

1-1-2 l'approche institutionnelle

Cette approche définit la banque comme étant un établissement de crédit dont le statut et les opérations relèvent d'une législation spécifique dite loi bancaire, traitant les aspects de fonctionnement et les diverses activités d'une banque.⁽²⁾

1-1-3 l'approche professionnelle

Cette approche reconnaît la diversité du métier de banquier, et considère la banque en tant qu'entreprise en dépit de l'absence de cycle de production à l'instar des entreprises industrielles. La banque est une entreprise de services à fonctions, statuts et activités différents.⁽³⁾

1- 2 le rôle des banques

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, jusqu'à la création de produits très complexes.

La première des fonctions, la plus concrète c'est celle d'intermédiation qui consiste à collecter les disponibilités (épargne- dépôts) des agents à capacité de financement pour les prêter aux agents à besoin de financement.

Deuxième grande fonction, c'est la gestion des moyens de paiement qui consiste pour les banques à assurer les services tel que : la tenue des comptes, les opérations de caisse, le traitement des chèques, les virements et les cartes de crédit...A ce jour, seules les banques peuvent rendre ce service.

Troisième grande fonction, c'est l'intermédiation sur les marchés financiers pour la gestion des portefeuilles de titres, en opérant à la fois pour leurs propres comptes ou pour celui de leurs clients.

Enfin, dernière grande fonction assumée par les banque c'est celle d'assurer la sécurité des transactions financière et divers, on peut citer la location des coffres et le conseil aux particuliers et aux entreprises.⁽⁴⁾

⁽²⁾ Sylvie de Coussergues, Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie, édition Dunod, Paris 2007, p 8

⁽³⁾ 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. P10

⁽⁴⁾ <http://www.lafinancepourtous.com/Decryptages/Dossiers/Banque/La-banque-a-quoi-ca-sert>

1- 3 les types de banques

On distingue plusieurs types de banques à partir de leurs fonctions

1-3-1 les banques de dépôt

Les banques de dépôt appelées encore banques commerciales ou banques de détail recueillent les ressources des ACF grâce à leurs réseau de guichets et aux nouveaux canaux de distribution pour les prêter aux ABF pour financer leurs activités économiques (achat de biens de consommation, achat de logement, paiement des fournisseurs ou des salariées..). Ces banques de dépôts qui exercent ce métier à l'échelle locale, régionale, nationale, ou internationale.⁽⁵⁾

1-3-2 les banques d'affaires

Une banque d'affaire est une banque qui a un rôle d'intermédiaire dans les opérations financière : introduction en bourse, augmentation de capital, placement d'emprunt, opération de fusion-acquisition. Elle ne prête quasiment pas. Elle a donc des besoins en capitaux propres plus réduits que les banques commerciales, par contre, il peut lui arriver de prendre des participations minoritaires ou majoritaires dans des affaires industrielles ou commerciales afin de les aider à se développer et de réaliser à terme une plus value en recédant cette participation.⁽⁶⁾

1-3- 3 les banques universelles

Appelées aussi banques globales, sont des grands conglomérats financiers regroupant les différents métiers des banques de détail, des banques de financement et d'investissement et des banques de gestion d'actifs. Aux Etats Unis, le Glass-Steagall Act de 1933, a imposé une stricte séparation entre les activités des banques de détails, qui reçoivent les dépôts et qui effectuent des prêts et des banques d'investissements, qui réalisent des opérations sur titres et valeurs mobilières . Battu en brèche depuis la déréglementation des marchés financiers américains le 1^{er} mai 1957, le Glass- Steagall Act a disparu en 1999 pour permettre la constitution aux Etats-Unis de grandes banques universelles.⁽⁷⁾

⁽⁵⁾ Sylvie de Coussergues, Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie, édition Dunod, Paris 2007, p 16

⁽⁶⁾⁽⁷⁾ <https://sesmassena.sharepoint.com/Documents/> consulté le 10/03/2015

1-4 l'évolution de l'activité des banques

Les transformations des systèmes financiers sont dues fortement aux formes prises par l'épargne des ménages et au développement des innovations financières et à la déréglementation du système, ce qui a profondément affecté l'activité des banques à partir des années quatre vingt, où on a assisté au déclin de l'intermédiation bancaire traditionnelle.

En effet, cette intermédiation a été mise à mal tant du côté de la collecte des dépôts que l'octroi des crédits. Les Etats-Unis ont été précurseurs de ce double mouvement d'atteinte à l'intermédiation bancaire traditionnelle, mais le reste du monde a ultérieurement connu le même phénomène. Les innovations financières et la déréglementation ont partout créé des alternatives attractives s'offrant aux déposants et aux emprunteurs, ce qui a mené les banques à s'orienter vers les marchés de capitaux.

En résumé, dans la plupart des pays ces mutations ont eu pour conséquence sur les bilans bancaires : d'une part, une réduction de la part des dépôts dans le passif, et une augmentation corrélative de la part des fonds emprunté et d'autres part, une mobiliérisation de l'actif bancaire, c'est-à-dire accroissement de la part des titres.⁽⁸⁾

2- le métier d'assurance

Le secteur de l'assurance a évolué dans un contexte de changements permanents, ce secteur s'est développé de manière pragmatique, sous les contraintes économiques et sociales liées à la nécessité d'entreprendre. L'assurance repose sur l'idée de mutualisation des risques et de solidarité pour faire face aux aléas de l'existence.

2- 1 définition de l'assurance

La compréhension de l'assurance passe par la définition juridique de l'assurance qui la considère comme une convention par laquelle, en contre partie d'une prime, l'assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation d'un risque aléatoire prévu au contrat.

De manière générale, l'assurance est une technique financière reposant sur des règles mathématiques statistiques et de protection des personnes et des biens contre les risques d'altération et de perte de toute nature.

⁽⁸⁾ Laurence Scialom, op-cit p15

Elle est donc liée au développement du commerce et des entreprises, ainsi qu'aux évolutions économiques et sociales.⁽⁹⁾

Selon la législation algérienne (article 619 du code civil) l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat.⁽¹⁰⁾

A la différence du banquier, qui fait le commerce de l'argent, l'assureur ne s'engage pas toujours à faire fructifier et à restituer les fonds confiés par chacun de ses clients, mais à indemniser ceux dont le patrimoine ou la personne aura été altéré par un événement prévu au contrat.

2-2 les éléments de l'assurance

Le contrat d'assurance est un contrat aléatoire par lequel un organisme dit « assurance » qui pour pratiquer l'assurance doit être autorisé par le ministère des finances à exercer ce type d'activité.

En effet, l'assuré paye une prime ou une cotisation, ce qui oblige l'assureur à fournir une prestation en cas de réalisation du risque d'objet du contrat d'assurance.⁽¹¹⁾

2-2-1 le risque

Le mot « risque » veut dire danger ou péril. Mais en matière d'assurance, le risque est l'événement dommageable contre lequel on cherche à se prémunir. Le risque doit correspondre à des critères qui sont :

- Le risque doit être futur et doit y avoir un événement dommageable après la signature du contrat d'assurance. Or, dans le cas d'un sinistre déjà réalisé ou d'un bien endommagé antérieurement, on ne parle plus de risque.

⁽⁹⁾ www.jurisque.com/cass1.htm#NOTION

⁽¹⁰⁾ code civil algérien

⁽¹¹⁾ François couilbault et autres, les grands principes de l'assurance, édition L'argus de l'assurance, Paris, 2003

- L'événement incertain : l'incertitude réside obligatoirement dans la survenance ou non de l'événement.
- Et enfin, le risque doit être indépendant de la volonté de l'assuré et plus précisément, que la cause du sinistre ne doit pas être intentionnelle.

2-2-2 la prime

La prime peut être définie comme « la somme d'argent que doit verser l'assuré en contrepartie de la garantie que lui accorde l'assureur pour couvrir un risque ». En d'autres termes, la prime est le montant que verse l'assuré à l'assureur pour bénéficier d'une garantie accordée et se voit dédommagé selon les conditions contractuelles en cas de réalisation du risque pour lequel il s'est assuré.⁽¹²⁾

2-2-3 la mutualisation et la franchise

Il est vrai que la mutualisation reste le centre de l'activité d'assurance, où le regroupement d'une multitude de contrats dans un portefeuille permet la compensation statistique des risques par l'indemnisation d'un assuré sinistré, grâce aux primes payées par les autres assurés n'ayant pas eu de sinistre.

Une autre notion à retenir, est celle de la franchise utilisée dans le secteur, et qui est prévue dans le contrat d'assurance. En effet, elle représente la part où la somme qui reste à la charge de l'assuré dans le cas de survenance d'un sinistre.⁽¹³⁾

2-3 les types de contrats d'assurance

Il existe deux grandes catégories de contrat d'assurance : celle qui couvre une personne physique et celle qui couvre les biens. Mais il est également possible de souscrire plusieurs assurances dans un même contrat. On parle alors de « multirisque » ;

2-3-1 l'assurance des personnes

Une assurance de personnes a pour objet de couvrir les risques relatifs aux individus, on trouve :

⁽¹²⁾ Ali HASSID, Introduction à l'étude des assurances économiques, édition Enal, 1984, P85

⁽¹³⁾ Daniel ZAJDENWEBER, Economie et gestion de l'assurance, édition economica, 2006, p13

- Assurance « En cas de vie » sous forme de capitalisation donnant lieu au bénéfice du titulaire (ou dans certains cas de ses bénéficiaires ayants droit) au versement d'un capital ou d'une rente après une certaine date.
- Assurance « en cas de décès » ou assurance décès donnant lieu au versement d'un capital au bénéficiaire.
- Assurance maladie on trouve dans ce type de contrat l'assurance complémentaire santé, l'assurance hospitalisation, le contrat « accidents corporels »
- Et enfin on trouve la couverture d'autres risque tels que : la garantie incapacité ou invalidité de travail, la garantie dépendance.⁽¹⁴⁾

2-3-2 l'assurance de dommage

L'assurance des dommages permet d'obtenir une indemnisation en cas de sinistre. Elle regroupe à la fois la protection de responsabilité (responsabilité civile, responsabilité professionnelle..) et celle de biens (dommages causés au véhicule, protection des biens meubles ou immeubles..).

On distingue deux niveaux de garanties dommages

- la garantie dommages collisions permettant à un assuré de bénéficier d'une indemnisation en cas d'accident responsable avec la présence d'un tiers identifiable.
- la garantie dommages tout accidents permettant à un assuré de bénéficier d'une indemnisation en cas d'accident responsable même en l'absence de tiers.⁽¹⁵⁾

3-3 le rôle des assurances

L'assurance dans le monde prend une place de plus en plus importante dans le monde d'où l'utilité d'étudier son rôle économique et social

3-3-1 le rôle social de l'assurance

La mission essentielle de l'assurance est d'apporter aux hommes cette sécurité dont ils ressentent le besoin. Elle les protège contre les risques du hasard qui les menace dans leurs personnes comme dans leurs biens et leur donne ainsi confiance dans l'avenir.

⁽¹⁴⁾ ⁽¹⁵⁾ <https://www.assurland.com/assurance-blog/assurance-actualite/les-differents-types-d-assurancel>, consulté le 14/03/2015

D'un point de vue individuel, l'assurance a une valeur morale indéniable, c'est un acte de prévoyance donnant à son auteur conscience de ses responsabilités, lui permettant d'accroître son indépendance et sa liberté.

L'assurance joue aussi un rôle déterminant dans la survie des entreprises car elle leur fournit les fonds nécessaires pour surmonter des situations difficiles qui peuvent porter atteinte à la stabilité de l'entreprise tels que (incendie, inondation, faillite d'un client débiteur..) et en aidant les entreprises à survivre, l'assurance sauve des emplois et donc des individus et des familles.

En apportant la sécurité aux hommes, l'assurance favorise l'apparition d'un grand nombre d'activités qu'il n'oserait entreprendre sans elle. L'assurance encourage à ce fait l'innovation. C'est un facteur de progrès social et de développement économique.⁽¹⁶⁾

3-3-2 le rôle économique de l'assurance

L'assurance au plan économique est d'abord un moyen de crédit mais c'est aussi une méthode d'épargne et plus généralement un mode d'investissement.

- ✂ Moyen de crédit : l'assurance permet à l'assuré d'obtenir du crédit en renforçant les garanties qu'il offre à ses créanciers .Ensuite, elle permet à l'assureur de consentir lui-même du crédit à ses client, c'est l'assurance crédit qui garantit au créancier le paiement en cas d'insolvabilité du débiteur.
- ✂ Méthode d'épargne : l'accumulation des primes des assurés permet la constitution des capitaux importants surtout dans les assurances sur la vie car les prestations d'assureurs s'exécutent sur une échéance lointaine. L'assurance apparaît comme une méthode particulière de formation de l'épargne.
- ✂ Mode d'investissement : les sommes considérables que les compagnies d'assurances prélèvent sous la forme de prime doivent être placées pour la sécurité des assurés et des victimes puisqu'elles garantissent l'exécution des obligations. De ce fait, les placements de ces sommes sont soumis à des règles très strictes.⁽¹⁷⁾

⁽¹⁶⁾ ⁽¹⁷⁾ <http://www.cours-de-droit.net/cours-de-droit-des-assurances/le-role-social-et-economique-de-l-assurance>, consulté le 14/03/2015

Section 2 : Les facteurs de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance

La notion de rapprochement peut être définie comme la création d'un lien financier, humain, matériel ou autre, entre deux ou plusieurs entités indépendantes qui choisissent de mener à bien un projet ou une activité spécifique. Ainsi, nous pouvons dire que le rapprochement banque-assurance est le résultat des facteurs suivants :

2-1 la proximité des métiers

La profession de l'assurance et de la banque se rejoignent dans la gestion des produits financiers et plus précisément dans l'assurance de personnes (assurance vie et épargne longue), avec une concurrence de plus en plus accentuée sur l'offre de produits épargne-capitalisation, qui a pour but la mobilisation à long terme.⁽¹⁸⁾

2-2 la globalisation financière

Depuis la fin des années 80, les banques et les autres organismes financiers ont connu des mutations qui induisent l'intensification des flux financiers à travers le monde, favorisées par des innovations technologiques. Ce qui a engendré une pression croissante de la concurrence internationale entre les institutions financières ce qui a poussé les banques à élargir leurs champs d'activité en introduisant de nouvelles opérations tel que les opération d'assurance et cela pour préserver leurs place de leadership dans l'économie.⁽¹⁹⁾

2-3 l'épargne des particuliers

Bien que les deux métiers fonctionnent dans des cadres juridiques séparés, leurs activités se regroupent, notamment en matière de drainage de l'épargne. Parallèlement à l'essor économique qui a débuté vers le milieu des années 80, l'épargne des particuliers a connu un développement considérable. En effet, l'attrait de l'épargne assurance s'est amplifié et l'épargne orientée vers le rendement a plutôt pris le pas sur l'épargne axée sur la liquidité. De ce fait, les banques se sont intéressées à l'offre des produits d'assurance.

⁽¹⁸⁾ OUBAZIZ Said, les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances cas de l'industrie assurancielles algérienne, mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme de magister en sciences économiques, option : management des entreprises date de soutenance le 27 juin 2012. P 122

⁽¹⁹⁾ AMMI Mohamed, BEN HESSINE, la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR, mémoire présenté pour l'obtention du diplôme de l'IFID (troisième cycle), option : banques, Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe. Soutenu le 17/12/2009 Disponible sur le site : www.memoireonline.com

2-4 la défiscalisation des produits assurance vie

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

En effet, la croissance de l'épargne-assurance dépend des avantages fiscaux qui sont accordés aux produits d'assurance-vie.⁽²¹⁾

Section 3 : Les stratégies de rapprochement : banque-assurance

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

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

3-1 la création d'une nouvelle filiale

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

En effet, les barrières à l'entrée sont plus importantes dans le domaine bancaire que celui des assurances et la taille optimale minimale nécessaire dans le marché bancaire est de loin supérieure à celle prévalant dans le marché de l'assurance. Ces stratégies de croissances internes permettent à la banque d'avoir des rémunérations à la fois en commissions et en dividendes et ne laisse aucune fuite vers d'autres entités. Cependant, elles nécessitent des investissements lourds en capitaux propres et dont la formation du personnel qui à priori n'a pas acquis le savoir faire nécessaire pour bien mener les opérations.⁽²²⁾

⁽²¹⁾ Belkadi Saliha, Op-cit p31

⁽²²⁾ Rachda AIT ABBAS, revue de la CNEP-banque, numéro spécial bancassurance, article « son histoire, ses formes, ses apports » p15, juin 2008.

3-2 la stratégie de participation et de distribution croisée

C'est une stratégie purement commerciale dont la finalité est la rentabilisation du réseau de distribution de l'un des partenaires suivie d'un accès à une clientèle large pour le second. Elle constitue la forme la plus simple de la bancassurance, utilisée surtout pendant les premières années qui ont suivi la naissance de l'activité. Généralement, ce sont les banques qui utilisent la force de vente de leur réseau pour commercialiser certains produits du partenaire assureur qui prend en charge la gestion et le suivi de contrats vendus dès lors qu'un accord de distribution fut signé par les deux parties.

Ces accords peuvent être suivis par des prises de participations croisées mais minoritaires afin de donner à la relation une certaine crédibilité et plus de notoriété. ⁽²³⁾

3-3 la stratégie d'entrée par acquisition majoritaire

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

Elle nécessite la prise de contrôle d'une firme déjà existante. L'absorption et l'intégration totale de la firme acquise ne sont pas nécessaires, cette dernière peut conserver son statut juridique.

Cette stratégie semble être la préférence des sociétés d'assurance pour diverses raisons :

D'une part, les sociétés d'assurance ont des capitaux à long terme et d'autre part, ont un savoir faire dans les marchés des actions dans la gestion de portefeuille.

Le rachat d'une banque existante leur permet de contourner les différentes barrières à l'entrée dans le marché bancaire.

3-4 la création d'une nouvelle compagnie commune

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

⁽²³⁾ Rachda AIT ABBAS, Op-cit p 16

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

3-5 la stratégie de joint venture

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

3-6 la création d'un holding

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

Cette stratégie est peu fréquente car la création d'un holding commun par les deux partenaires financiers est souvent interdite par la réglementation dans de nombreux pays.⁽²⁴⁾

3-7 la banque mandataire d'assurance

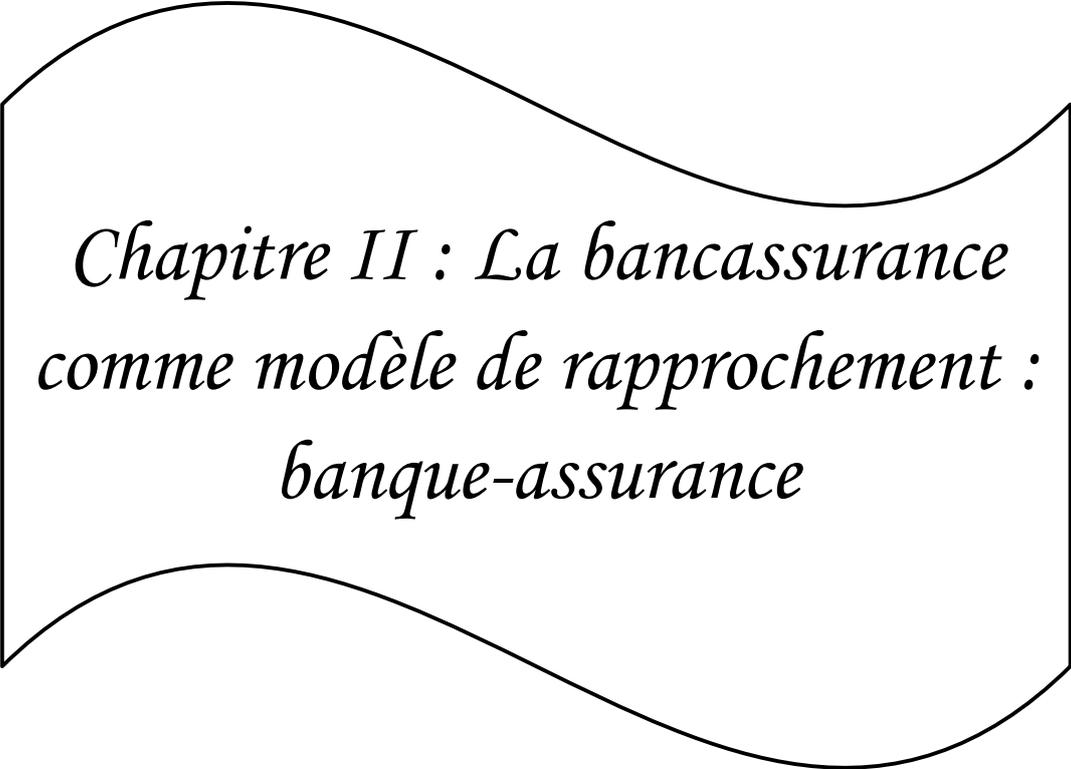
La banque agit dans le cadre d'un mandat qui lui est délivré par une ou plusieurs compagnies d'assurances. En sa qualité de mandataire, la banque se voit accorder certains pouvoirs à savoir : établir pour le compte des sociétés d'assurance des polices d'assurance, encaisser les primes, recevoir les déclarations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

⁽²⁴⁾ Rachda AIT ABBAS, Op-cit p 16

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

Au terme de ce chapitre on a pu présenter les facteurs qui ont permis le rapprochement banque-assurance ainsi que les formes stratégiques adoptées par ces deux institutions afin de consolider le développement de ce rapprochement d'une manière plus efficiente.

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



*Chapitre II : La bancassurance
comme modèle de rapprochement :
banque-assurance*

La banque et l'assurance sont deux mondes qui se sont développés en s'ignorant. Certes, on a vu ces dernières années une politique systématique de rapprochement (fusion, absorption, prise de participation, accord de coopération)

Produits financiers et produits d'assurances sont alors diffusés tant par l'appareil distributif de l'assurance que par les guichets de la banque appelé la bancassurance.

La bancassurance est un événement récent et nécessite d'être expliciter pour une meilleure compréhension. A cet effet, nous exposerons dans une première section l'évolution ainsi que la pratique de la bancassurance dans le monde tandis que la deuxième section portera sur les produits distribués par les bancassureurs, quant à la dernière section elle sera consacrée aux enjeux de la bancassurance.

Section 1 : L'évolution et définition de la bancassurance

Le principe de la bancassurance consiste à exploiter les réseaux bancaires pour commercialiser des produits d'assurance.

1-1 la définition de la bancassurance

Aujourd'hui, on compte plus les intervenants qui ont essayé de définir de manière synthétique le terme de bancassurance. Elle est souvent assimilée à la distribution de produits d'assurance par les guichets bancaires, mais elle s'avère beaucoup plus que cela, surtout si on observe l'ensemble des bancassurances dans le monde.

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

Une définition moins restrictive consiste à envisager la bancassurance comme un mode de distribution des produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières.⁽¹⁾

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

- Un usage plus efficient des technologies de l'information, grâce à la mise en place de bases de données plus complètes et plus cohérentes qui permettent de développer une approche patrimoniale globale de la clientèle.

- Une rationalisation des réseaux de distribution, grâce à la mise en place de stratégies multicanaux valorisant des effets de réputation et combinant réseaux bancaires de proximité et réseaux d'agents spécialisés dans le conseil.
- Une valorisation du lien « affinitaire » qui existe entre la banque et son client ainsi que des complémentarités commerciales qui lient les produits financiers entre eux, grâce à la proximité entre épargne bancaire et épargne d'assurance et à l'élargissement de la palette des produits notamment d'épargne, offerts par le réseau. ⁽²⁾

1-2 l'évolution de la bancassurance

La bancassurance n'est pas une activité récente, son développement s'est fait progressivement parallèlement à l'évolution économique des pays.

1-1-1 aperçu historique de la bancassurance

Il est généralement admis que la bancassurance est née en France lorsque la banque du crédit mutuel à l'Est a commencé à la pratiquer en 1971-1972. Les employés de cette banque étaient tellement satisfaits par l'assurance santé mise au point à leurs profits qu'ils ont voulu également l'offrir aux clients. La démarche était audacieuse car il n'existait aucun cadre préétablie. Elle s'est aussi avérée très porteuse car elle a permis au crédit mutuel de devenir progressivement un acteur majeur sur la scène des assurances françaises. L'ACM (Assurance de crédit mutuel) vie et IARD (Incendie, Accident, et Risque Divers) obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. Il s'agissait d'une démarche atypique car pratiquement tous les bancassureurs qui lui ont emboîté le pas ont commencé par explorer le domaine de l'assurance vie, étant donnée la proximité de certains de ces produits avec les produits d'épargne bancaire. ⁽³⁾

Par la suite, en 1971, le crédit lyonnais acquiert le groupe Médicale de France et signe en 1993, une convention qui réserve au groupe Union des Assurances Fédérales l'exclusivité de la distribution de l'assurance vie par le réseau du Crédit Lyonnais.

⁽¹⁾ Alain Borderie, Michel Lafitte, la bancassurance stratégie et perspective en France et Europe, édition revue banque, paris, 2004, p45

⁽²⁾ TRAINER Philippe, la bancassurance généralisation ou déclin du modèle ? revue d'économie financière, août 2008 France, p2

⁽³⁾ Bernard DE GRUYSE, la bancassurance en mouvement, édition Larcier, Bruxelles, 2005, p5

Néanmoins, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les britanniques avec la création de Barclay Life en septembre 1965. En revanche, ce concept de bancassurance a séduit plus d'une banque sur le continent et très rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de filiales ou de joint ventrues, introduisant ainsi le modèle dans leurs pays respectifs.

De leurs coté, les espagnols se lancent dans l'aventure au début des années 80, quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA. Mais le contrôle n'est dans un premier temps que financier, puisque la législation espagnole interdit aux banques de vendre des produits d'assurance vie. Cette barrière réglementaire disparaît en 1991

En Belgique, en 1989, AG, le premier assureur belge et Générale de banque crée la compagnie Alpha life. Un an après, AMEV N.V une importante compagnie d'assurance néerlandaise, et VSB, une banque néerlandaise, réunissent leur activités. Cette même année le groupe AG se joint à eux réalisant ainsi la première fusion transfrontalière, créant le groupe Fortis.

L'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard, en effet, la bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amto de 1990 qui autorisait les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance, ce qui a favorisé le lancement de la bancassurance. A cela s'est ajouté, entre 1995 et 1998, des contextes fiscaux favorables aux produits d'assurance vie. Enfin, un important réseau bancaire, bien réparti sur le territoire, et la confiance des italiens en leurs banquiers ont permis au modèle de poursuivre sa croissance. La part de marché de bancassureurs est ainsi passée de 8% en 1992 à 50% en 2002.⁽⁴⁾

⁽⁴⁾ Marjorie CHEVALIER, Carole LAUNAY, Mainguy BERANGERE, la bancassurance, focus, groupe scor, juin 2015, p2

Tableau n°1 : les conditions d'apparition de la bancassurance dans le monde

Le pays	Les débuts de la bancassurance	Les conditions d'apparitions de la bancassurance
La Grande Bretagne	1965	La création de Barclay Life en septembre 1965.
La France	1971	L'acquisition du groupe médicale de France par le crédit lyonnais en 1971 qui donne lieu en 1993 à la signature d'une convention qui réserve au crédit lyonnais l'exclusivité de la distribution des produits d'assurance-vie.
L'Espagne	Le début des années 80	L'acquisition d'une part majoritaire de EURO SEGUROS SA par le groupe BANCO de BILBAO au début des années 80, mais c'est en 1991 que la bancassurance renaît en Espagne.
La Belgique	1989	La création de la compagnie Alpha life par l'assureur belge AG et Generale de banque en 1989.

L'Italie	1990	La mise en place de la loi Amto en 1990 qui autorisait les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurances.
----------	------	---

Source : tableau reconstitué par nous-mêmes à partir des données de la revue Focus appartenant au groupe Score, apparue le mois d'octobre 2005.

1-1-2 l'évolution de la bancassurance dans le monde

Nous allons, à présent proposer de réaliser un tour du monde récent de la bancassurance, vue comme un domaine à divers stades de développement en pleine évolution.

1-1-2-1 les marchés leaders

La France est l'un des pays où la bancassurance a connu un développement spectaculaire, il est à noter que ce développement a ouvert de nouvelles perspectives sur le marché ce qui réduit véritablement la collecte des assureurs traditionnels.

L'Espagne souffrait d'un retard certain concernant le taux d'assurance vie par habitant, en comparaison avec les autres pays d'Europe de l'Ouest. Depuis les années 90, ce marché a connu des taux de croissance en assurance les plus forts d'Europe, une des raisons principales de ce succès pourrait être la bonne image de la banque dans ce pays, un réseau bancaire dense a également donné un avantage certain à la bancassurance.

De son côté le Portugal est un pays fort attractif pour les bancassureurs. En effet, la bancassurance dans ce pays a connu une progression parmi les plus fortes en Europe et le potentiel de développement est encore grand sachant que les primes d'assurance par tête sont parmi les plus faibles en Europe.

En Italie, la bancassurance a connu un développement considérable durant ces dernières années, principalement en assurance vie, pourtant ce marché reste caractérisé par l'absence de grands groupes « bancassurance » proprement dits. Les banques ont souvent une organisation efficace, un réseau dense et bénéficient d'une bonne image auprès des consommateurs s'ajoute à cela une stratégie de marketing plutôt agressive, l'ensemble de ces éléments a permis aux banques de percer rapidement le secteur des assurances.

La Belgique, c'est surtout en 1992, et grâce à un changement législatif, que l'offensive des bancassureurs a vraiment commencé.

1-1-2-2 les nouveaux marchés de bancassurance

- Amérique latine

Les assureurs étrangers se sont largement appuyés sur le réseau bancaire local déjà très présent sur le territoire pour créer des partenariats et parfois même racheter simplement la banque, ce transfert de propriété est certainement l'une des raisons principales de la réussite de la bancassurance en Amérique latine ; c'est pourquoi aujourd'hui, malgré son statut de « marché en développement » et la dominance encore des réseaux traditionnels de courtiers et d'agents l'Amérique latine est une zone où la bancassurance est en passe de devenir un système incontournable de distribution.

Au Brésil, les banques ont su se montrer actives sur le marché de l'assurance depuis les années 70. Cette expérience leur donne aujourd'hui une part prépondérante dans la distribution des polices d'assurance puisque près d'un quart des primes est généré par ce canal.

En Argentine, de grandes banques internationales (Citigroup, HSBC, BBVA et Banco Santander) ont acheté des participations dans des assurance vie et des fonds de pension argentins et les ventes de produits d'assurance vie par les banques commencent à se développer.

Au Mexique, les banques ont joué un rôle important dans l'établissement de fonds de pension, suite à la réforme de 1997. Depuis, de nombreux assureurs étrangers ont réalisé des partenariats avec des banques locales.

- En Asie

La crise financière de 1997 a été un élément moteur dans la recherche de diversification pour les banques. Depuis l'an 2000 principalement, la bancassurance est au centre des discussions en Asie. La libéralisation financière a facilité l'introduction de la bancassurance, en particulier avec la pénétration des compagnies d'assurances étrangères qui ont cherché à trouver des accords avec les banques locales.

C'est à Singapour qu'eut lieu la première grande expérience de bancassurance en Asie, grâce à la vente des opérations d'assurance de la Development Bank of Singapour à Aviva, en contrepartie de la cession totale de la compagnie d'assurance. D'une manière générale, les modes d'opérations sont imposés par les banques. En effet, Les banques en position de force préfèrent s'engager au minimum dans ce secteur pour observer les résultats avant de prendre des participations plus actives.

Au Japon, le marché a été partiellement ouvert aux banques japonaises en avril 2001, la pression des assureurs locaux est très forte pour bloquer la libéralisation qui menacerait leurs parts de marché ; malgré cette réticence les autorités locales (Financial services agency & financial système council) ont fait évoluer le panorama financier vers une déréglementation progressive qui a permis d'éliminer certaines barrières entre les banques et les compagnies d'assurance.

En Coré du sud, le marché de l'assurance est resté longtemps traditionnel, résistant jusqu'à récemment à toutes réformes, l'industrie de l'assurance coréenne a ensuite évolué rapidement avec l'entrée du pays dans l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement économiques) en 1996. La déréglementation financière a alors débuté, permettant l'introduction de nouveaux acteurs, en particulier étrangers. La crise financière de 1997 a ensuite poussé le pays à restructurer son organisation financière et à éliminer certaines barrières qui séparaient les banques et les compagnies d'assurance. Ainsi, c'est en 2003 que la bancassurance a été autorisée en Corée du sud avec date d'effet au 1^{er} avril 2004.

En Thaïlande, même si le marché est aux mains principalement des agents traditionnels et des courtiers, certains accords se mettent en place entre les banques et les compagnies d'assurance.

L'Inde, marché prometteur du fait de la taille de sa population, en est à ses balbutiements en assurance vie. Cependant, la bancassurance est en forte progression depuis l'an 2000.

La Chine, pour sa part tout comme l'Inde, le marché de l'assurance y est encore très jeune mais les chiffres de croissance sont déjà impressionnants : de 60 millions de dollars en 1979, les primes d'assurance de ce marché ont atteint 47 milliards de dollars en 2003, l'assurance vie peut être considérée comme le moteur de cette croissance.

1-1-2-3 Les marchés où la bancassurance tarde à se développer

Dans les pays anglo-saxons, germaniques ou scandinaves la montée en puissance de la bancassurance est pour l'instant moins visible, les réseaux d'assurance et autres courtiers restant majoritaires.

Au Royaume-Uni, si les courtiers gardent une majorité du marché de l'assurance vie, le nombre d'accords de distribution entre banquiers et assureurs ne cesse de progresser. Il faut mentionner que le contexte réglementaire, avec la Financial Services Act (1986) incite les banques à créer leur filiale d'assurance. Une des raisons évoquée sur le développement tardif de la bancassurance dans ce pays est l'inadaptabilité des produits aux réseaux bancaires : ils sont souvent trop complexes et opaques et rendent difficiles leur distribution par guichets.

La Scandinavie a également été rattrapée par la bancassurance. En 2002, moins de 20% du marché vie étaient géré par les banques, dont la présence restait moins significative que dans d'autres pays. Mais depuis quelques années, des groupes financiers transnationaux se constituent, ce qui devrait modifier quelque peu le paysage de la distribution.

Quant au marché allemand, c'est l'assurbanque qui a prévalu dans un premier temps, et cette stratégie ayant échoué, les relations entre les banques et les assureurs se sont refroidies. La tentative de coopération entre banques et assureurs a commencé au début des années 90, mais n'a abouti dans la plupart des cas qu'à de simples accords de distribution, les joints venture sont exceptionnels⁽⁵⁾

Les Etats-Unis en comparaison avec l'Europe ou même l'Asie, ne recourent pas beaucoup à la bancassurance. Cela est dû en partie aux barrières réglementaires, mais également à la sensibilisation du public et de ses préférences ainsi qu'aux différences culturelles entre la banque et l'assurance. En outre, la perception des produits d'assurance, considérés peu rentables par rapport aux produits bancaires, a découragé les banques de vendre des produits d'assurances. En effet, avant 1999, la bancassurance n'était pas autorisée. Toutefois, malgré la suppression des restrictions à l'encontre des banques opérant dans le domaine de l'assurance, les ventes des produits d'assurance par les banques sont demeurées insignifiantes.

⁽⁵⁾ Marjorie CHEVALIER et autres, Op-cit p27- 34

Au Canada, la législation actuelle est un réel frein au développement de la bancassurance. La majorité des banques canadiennes est « à charte fédérale », c'est-à-dire sous le contrôle des autorités fédérales. Les banques à charte fédérale ne peuvent vendre dans leur réseau de succursale bancaire que l'assurance crédit emprunteur et l'assurance voyage.

En Suisse, le développement de la bancassurance est fortement restreint par les lois sur le secret bancaire, qui interdisent l'échange d'informations entre banques et assureurs sur les clients bancaires. Les modèles de joint venture et de fusion ont complètement échoué et la Suisse a entamé une réflexion sur le sujet afin de cerner les causes de cet échec.⁽⁶⁾

L'Afrique et le Moyen-Orient

En Afrique, la bancassurance est très peu développée. Cette situation s'explique par la faible culture d'assurance, la méfiance des populations vis-à-vis des produits d'assurance et un manque de motivation des banquiers à proposer des produits d'assurance dans leurs guichets. La bancassurance est malgré tout bien reconnue et réglementée.

En Afrique du Sud, le plus grand marché assurantiel d'Afrique, la bancassurance est de plus en plus utilisée pour la distribution des assurances vie et non-vie, bien qu'elle soit partie d'un niveau bas. La plupart des banques détiennent une participation soit dans des assurances, soit dans des activités de courtage.

Au Maroc, avec l'instauration du nouveau code des assurances en 2002, la bancassurance est devenue une réalité et beaucoup de banques marocaines à l'instar de la Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE) et Attijariwafa bank ont opté pour des modèles de bancassurance pour la distribution notamment des produits d'assurances vie.

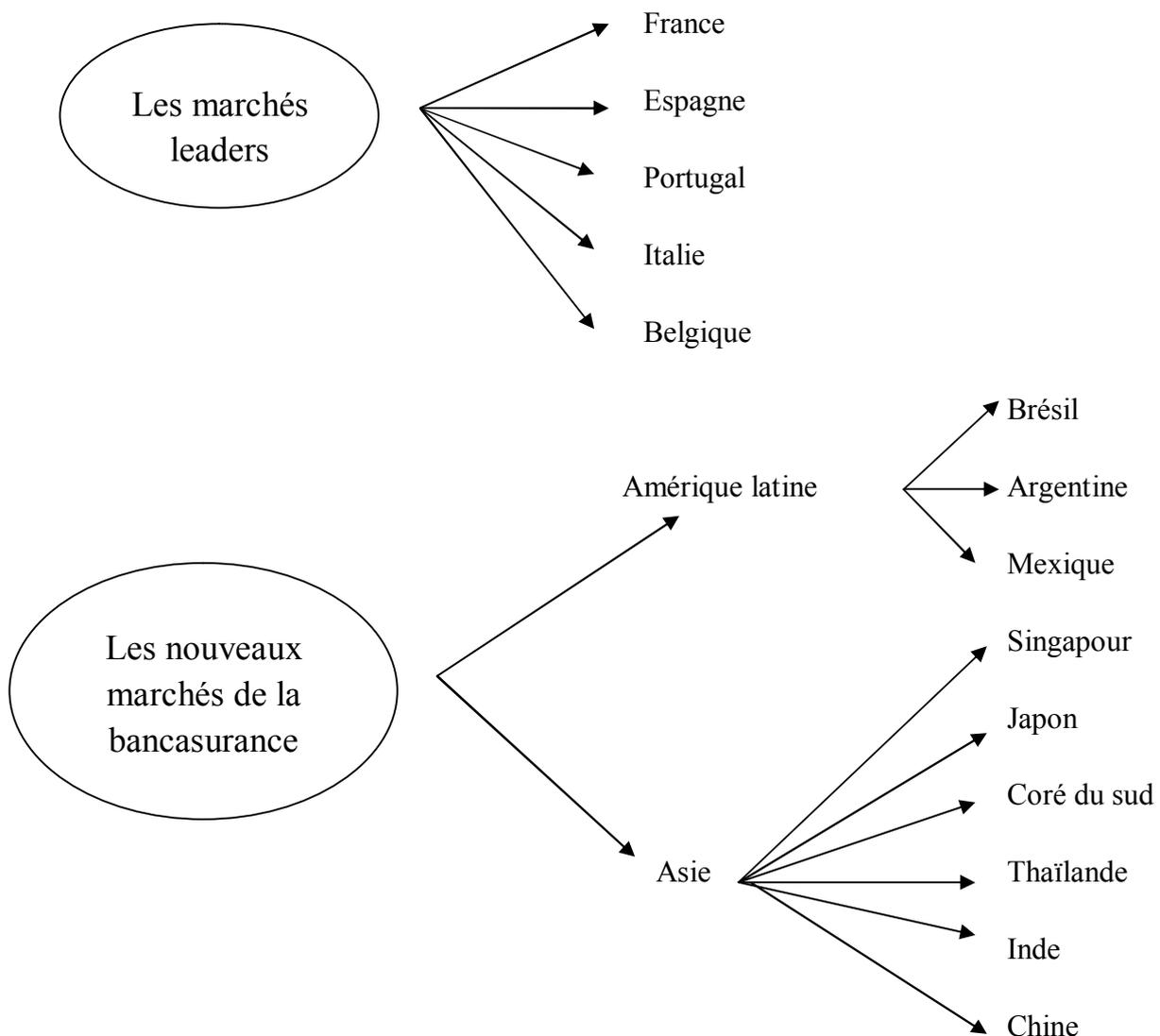
En Tunisie, la bancassurance est également récente puisque ce n'est qu'en avril 2002 que les banques sont autorisées à commercialiser des produits d'assurance grâce à la loi n° 2002-37 du 1^{er} avril 2002. En effet, la Tunisie a vu en la bancassurance un instrument de développement et de promotion de l'assurance notamment dans les branches où les assureurs traditionnels n'ont pas réussi.

⁽⁶⁾ AMMI Mohamed, BEN HESSINE, la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR, mémoire présenté pour l'obtention du diplôme de l'IFID (troisième cycle), option : banques, Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe. Soutenu le 17/12/2009 Disponible sur le site : www.memoireonline.com.

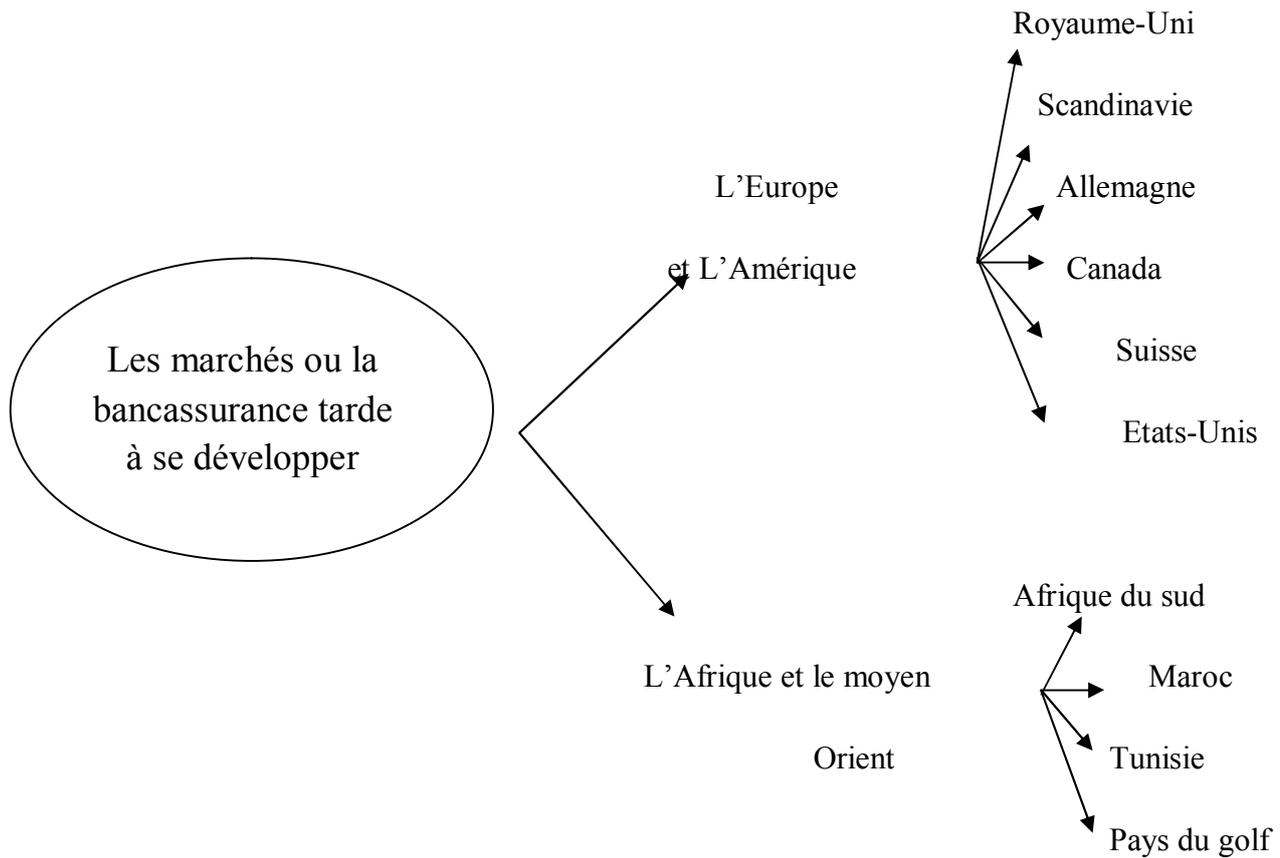
Au pays du Golf, des alliances stratégiques ont été conclues entre les banques commerciales et les compagnies d'assurance. Les banques ont également créé des compagnies d'assurance afin de promouvoir le takaful : une assurance conforme aux principes de l'Islam. La majorité des produits vie de bancassurance sont de simples polices de risque vendues par des consultants bancaires. S'agissant des produits non-vie, les programmes de bancassurance existants ont tendance à se focaliser sur les assurances de particuliers.

Nous allons présenter dans ce qui suit un schéma qui résume l'état d'avancement de la bancassurance dans les différents pays, cité ci-dessous

Figure n°1 : L'état d'avancement de la bancassurance dans le monde



Source : schéma reconstitué par nous-mêmes à partir des données de la revue Focus appartenant au groupe Score, apparue le mois d'octobre 2005.



Source : Schéma reconstitué par nous-mêmes à partir des données de la revue Focus appartenant au groupe Score, apparue le mois d'octobre 2005.

Après un tour de bancassurance dans le monde, on constate que les pays n'en sont pas au même stade de maturité et exigent de ce fait, une réflexion différente et unique.

Toutefois, la mise en œuvre de la bancassurance varie selon les pays. Ces différences s'expliquent en partie par les conditions réglementaires ainsi que par des facteurs culturels. Malgré ces divergences, la pénétration de la bancassurance a globalement progressé ces dernières années, notamment dans les marchés émergents.

Section 2 : Les produits distribués par les bancassureurs

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.

Chaque phase dans l'histoire de la bancassurance est caractérisée par certains produits spécifiques. Mais il est tout à fait clair que les produits issus de chaque phase restent présents sur le marché avec l'élargissement continu de la gamme de produits.

Les bancassureurs offrent aujourd'hui des produits de tout genre, allant des produits des plus basics jusqu'aux produits les plus sophistiqués. Ainsi nous pouvons distinguer cinq grandes catégories de produits :

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

2-1 les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires

Ces produits peuvent être classés en trois sous groupes :

2-1-1 les produits d'assurance liés aux crédits

Le fondement de ces produits est simple : la banque en octroyant des crédits à des particuliers veut garantir le remboursement du montant restant dû en cas de décès prématuré de l'emprunteur tout en évitant de créer une situation conflictuelle avec la famille du défunt qu'elle veut toujours garder comme client. L'emprunteur de son côté, ne veut pas laisser des dettes à sa famille en cas de son décès. Les plus connus sont : le temporaire décès et les garanties liées à un découvert.⁽⁷⁾

2-1-2 les produits d'assurance liés aux dépôts

Dés les années 70, les banques ont commencé à distribuer des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux comptes courants de la clientèle. Ces contrats garantissaient généralement le paiement d'une certaine somme qui est en corrélation directe avec le solde moyen du compte auquel le contrat est rattaché aux héritiers de l'assuré en cas de son décès ou en cas de son invalidité totale.

2-1-3 les produits d'assurances liés aux instruments de paiement

Ce type de produits s'est développé à partir des années 80 avec la multiplication des cartes de paiement et des cartes de crédit. Les banques ont beaucoup innové afin d'attirer la clientèle vers ces nouveaux instruments de paiement qui apportent beaucoup de ressources en Commissions.

⁽⁷⁾ <http://fr.scribd.com/doc/60750948/Sommaire#scribd>

Elles ont trouvé dans les produits d'assurance un moyen de les rendre plus attractifs. Ainsi, plusieurs types de garanties ont été proposées lors de l'acquisition de ces instruments de paiement par exemple garantie contre le vol.

2-2 les produits d'épargne à forte dominance financière

Ces produits ont marqué la fin de la période d'apprentissage et annoncèrent l'entrée dans une nouvelle ère de bancassurance. Le commencement s'est fait avec des produits d'assurance vie très simples, puis avec le temps et afin de répondre aux besoins complexes de la clientèle, les banques intégraient dans leur gamme des produits de plus en plus complexes.

2-2-1 les produits simples

Il s'agissait de capitaux différés avec une contre assurance, placés dans le cadre d'un contrat d'assurance vie. Le mécanisme est simple, le client verse un capital initial et le banquier le lui garantit avec les intérêts capitalisés au terme du contrat. Si par malheur le client décède avant l'échéance, ces héritiers ou le bénéficiaire désigné recevront le montant initial augmenté d'une part des intérêts.

2-2-2 les produits complexes

La spécification et la diversification des besoins de la clientèle ont amené les banques à développer des produits plus complexes qui nécessitent des techniques plus sophistiquées, mais évidemment moins maîtrisées par le personnel de base. C'est durant les années 90 que ces produits ont commencé à proliférer et à se vulgariser. Il s'agit surtout des produits à taux garanti et des produits à fenêtre qui répondaient dans certains cas à des besoins très simples de la clientèle mais dont l'élaboration nécessite une très grande technicité.⁽⁸⁾

2-3 les produits de prévoyance

Ce sont des produits d'assurance qui garantissent le paiement d'un certain capital aux bénéficiaires désignés ou aux héritiers du défunt en cas de décès. Ces produits dont le volet épargne est quasi-inexistant posaient certains problèmes au moment de leur vente dans la mesure où le banquier va évoquer à son client un événement peu désirable qui est la mort.

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

2-4 les produits d'assurance de dommages

Dés les années 90, le marché de l'assurance de dommage a commencé à être envahi par les bancassureurs malgré sa rentabilité hypothétique et malgré les risques sur les relations commerciales avec les clients, car un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relation banque/client. Néanmoins, il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les a financés. Désormais, les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires.

2-5 les produits packagés

Ce sont des produits combinant diverses prestations bancaires et assurantielles groupées en un seul produit. Le produit packagé coûtera moins cher au client que s'il acquière chaque produit du package individuellement. On trouve parmi ces packages

- Package logement : alliant un crédit pour les travaux et assurances habitation.
- Package pour étudiants : alliant un crédit étudiant, une assurance habitation, la mise à disposition de moyens de paiement et une complémentaire de santé. ⁽⁹⁾

Section 3 : Les enjeux de la bancassurance

Après avoir abordé les différents produits offerts par les bancassureurs. Désormais, il est primordial de s'interroger sur les avantages généralement reconnus et les limites relatives aux accords de la bancassurance pour les différents acteurs.

3-1 les enjeux de la bancassurance pour la banque

La bancassurance connaît un succès grandissant dans le monde dû aux divers **avantages** apportés par cette activité notamment aux banques, parmi lesquels on trouve :

- La rentabilité des ressources

Sous l'angle de la rentabilité nous pouvons regrouper plusieurs points :

- La bancassurance en tant qu'élargissement de l'activité traditionnelle des banques à travers la distribution des produits d'assurance.

⁽⁸⁾ <http://fr.scribd.com>, Op-cit

⁽⁹⁾ <http://fr.scribd.com>, Op-cit

- La diversification de l'activité bancaire : l'élargissement de la gamme de produits par la vente des produits d'assurance en utilisant le même effectif du personnel déjà existant permet d'amortir les charges fixes et d'économiser les coûts ce qui pourra améliorer sensiblement la productivité et la rentabilité globale de la banque.
 - Les commissions : la banque reçoit de son partenaire assureur, à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime qu'il va toucher ce qui va contribuer à améliorer le résultat de la banque.⁽¹⁰⁾
- la fidélisation de la clientèle

Le but recherché avec le lancement de chaque nouveau produit est la recherche de nouveau client mais aussi consolider la relation de la banque avec sa clientèle. L'activité d'assurance permet à la banque d'augmenter le nombre de produits acquis par le même client, ce qui lui permet de renforcer sa marge bénéficiaire et d'augmenter l'attachement de sa clientèle à son réseau de distribution.

Bien que la bancassurance proposée par les banques présente certains avantages, elle présente néanmoins **des limites** qu'on essayera d'identifier dans ce qui suit.

- Le développement des produits d'assurance au détriment de produits bancaires

La bancassurance en tant que distribution des produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires laisse place au fait que les produits bancaire de base sont délaissés.

Décidément, il peut y avoir un transfert des fonds déposés chez la banque dans les différents comptes vers la compagnie d'assurance partenaire pour l'acquisition surtout des produits d'assurance-vie.

- Le risque sur l'image de la banque

Les banques jouissent d'une bonne image de marque auprès de la clientèle acquise grâce à la relation de proximité entretenue par les chargés de la clientèle. Toutefois, avec les contrats d'assurance souscrits la banque encoure le risque de dégradation de sa réputation, notamment à cause des mauvais règlements des sinistres liés à ces contrats ce qui va nuire à la banque.

⁽¹⁰⁾ BENNADJI Tahar, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure de banque, soutenu en décembre 2003.

En effet, le client considère que le contrat a été acheté chez son banquier, et en cas de problème il se retourne directement contre ce dernier pour exiger de lui le règlement.

- La formation du personnel

Le niveau de connaissance nécessaire pour le banquier afin de vendre les produits d'assurance devient de plus en plus élevé surtout avec la complexité des produits.

Les limites sont bien réelles mais la bancassurance est tellement entrée dans le métier de banquier, qu'il serait impossible de délaissier cette activité, aux risques de perdre une grande partie de la clientèle qui se retournera vers d'autres bancassureurs pour satisfaire leurs besoins.⁽¹¹⁾

3-2 les enjeux de la bancassurance pour les assureurs

La bancassurance entraîne plusieurs avantages pour les compagnies d'assurance toutefois avec l'existence de certains inconvénients. Nous tenterons dans ce qui suit d'énumérer les principaux **avantages** pour les assureurs.

- L'accès à une large clientèle

Grâce à ce nouveau réseau de distribution, l'assureur bénéficie d'un accès direct à une clientèle plus large dont la fréquence des visites aux guichets bancaires dépasse de loin celle des agences d'assurance, ce qui augmente les chances de souscription de nouveaux contrats d'assurances.

- Une meilleure appréciation des risques

Les produits d'assurances disponibles aux guichets bancaires bénéficient de la bonne image de marque de la banque, ce qui pourrait faciliter leurs ventes. L'assureur pourra aussi prendre connaissance des bases de données de la clientèle des banques, ce qui va permettre à l'assureur une meilleure connaissance des clients et en l'occurrence une meilleure appréciation du risque assuré.

- L'amélioration de la rentabilité

La compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance verra sa rentabilité s'améliorer d'un côté grâce à l'augmentation de son volume d'activité et de l'autre, grâce à la baisse des

⁽¹¹⁾ Rachda AIT ABBAS, revue de la CNEP-banque op-cit, p16

coûts de distribution comme conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution bancaire.

En ce qui concerne les **inconvénients** de la bancassurance pour les assureurs, nous pouvons citer :

- Le transfert du centre de décision

Toutes les compagnies d'assurances utilisant le réseau de distribution bancaire sont tenues de suivre la stratégie exigée par la banque dans le cadre de la bancassurance. Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur le fabriquant.

- Le traitement des sinistres et la sélection des risques

Lors de la survenance de sinistre, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter les conflits avec son client. Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité.⁽¹²⁾

3-3 les enjeux de la bancassurance pour le client

La bancassurance n'aurait pas eu autant de succès si elle n'avait pas été appréciée par le consommateur. **Les apports** de la bancassurance peuvent être distingués en deux grands points.

- L'amélioration de la qualité des prestations

Le fait de pouvoir acquérir les divers produits d'assurance auprès de sa banque constitue un avantage en termes d'économie de temps et d'énergie. Ainsi, le consommateur a une accessibilité plus grande à des services financiers plus simple, c'est plus lisible comparé aux produits classiques proposés directement par les compagnies d'assurances.

En plus, le client n'aura pas à parler de ses problèmes de placement ou de santé qu'avec son banquier, car ce dernier connaît très bien sa situation.

- Une meilleure rentabilité de placement

Le client profite de l'opportunité de se procurer des produits d'assurance simple, souvent peu onéreux, avec un paiement de primes adapté à ses besoins.

⁽¹²⁾ BENNADJI Tahar, Op-cit p 37

Pour résumer, nous dirons que la bancassurance a enrichi le portefeuille de placement des consommateurs et la présence des produits d'assurances aux guichets bancaires comble les lacunes des assurances traditionnelles. Ainsi, nous pouvons affirmer que le consommateur est le principal gagnant.⁽¹³⁾

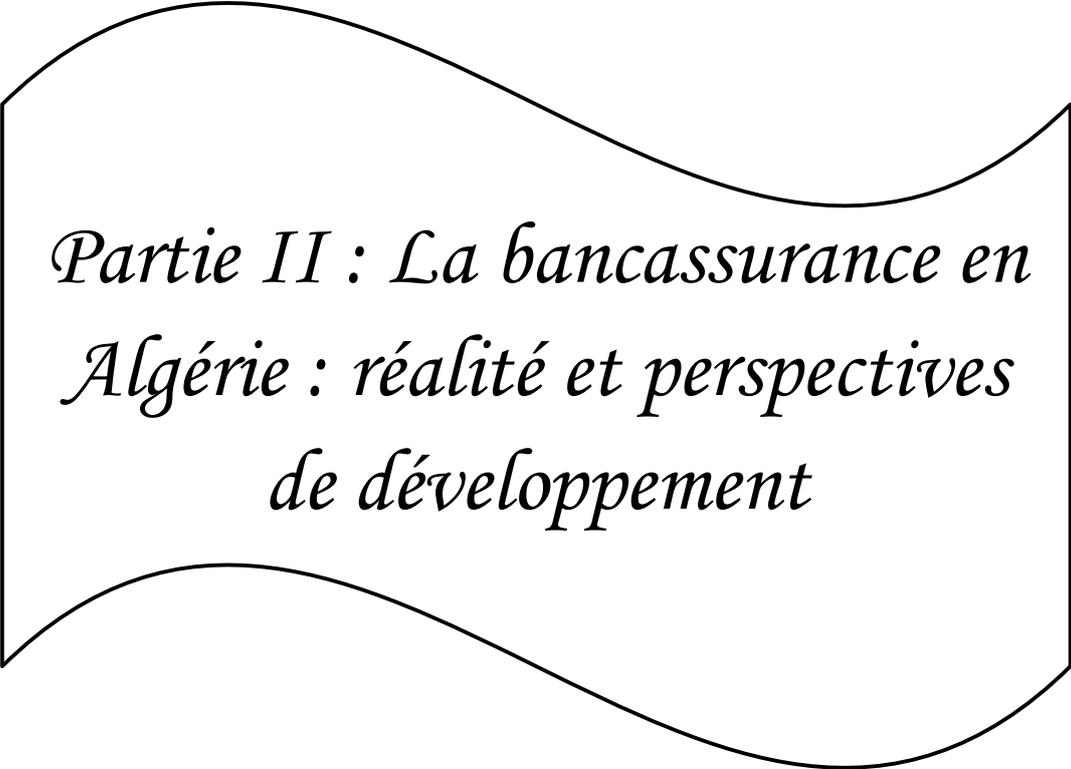
En guise de conclusion, on peut dire que l'engagement des banques dans la voie de la bancassurance est un processus irréversible qui présente une réelle opportunité pour la banque, qui trouve là un moyen d'élargir et de diversifier son offre de produits pour sa clientèle qui verra sur le réseau une gamme de produits financier plus complète et répondant à tout ses besoins. Néanmoins, la bancassurance n'est pas un concept figé, elle doit être adaptée aux réalités et aux spécificités de chaque pays pour que les résultats fixés soient atteints.

⁽¹³⁾ Rachda AIT ABBAS, revue de la CNEP-banque op-cit p17

La bancassurance dans sa formule la plus simple est la distribution des produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires autrement dit, la bancassurance est le reflet du rapprochement entre les établissements bancaires et les compagnies d'assurance.

En effet, si la bancassurance a connu un développement si important dans les pays où elle est apparue, c'est grâce au rapprochement entre ces deux entités, à l'origine complètement séparées.

Toutefois, la réussite de ce partenariat dépend des forces et des faiblesses de la stratégie de la bancassurance adoptée. D'ailleurs, les spécialistes s'accordent à dire que la bonne stratégie est celle qui s'adapte le mieux à l'environnement interne et externe.

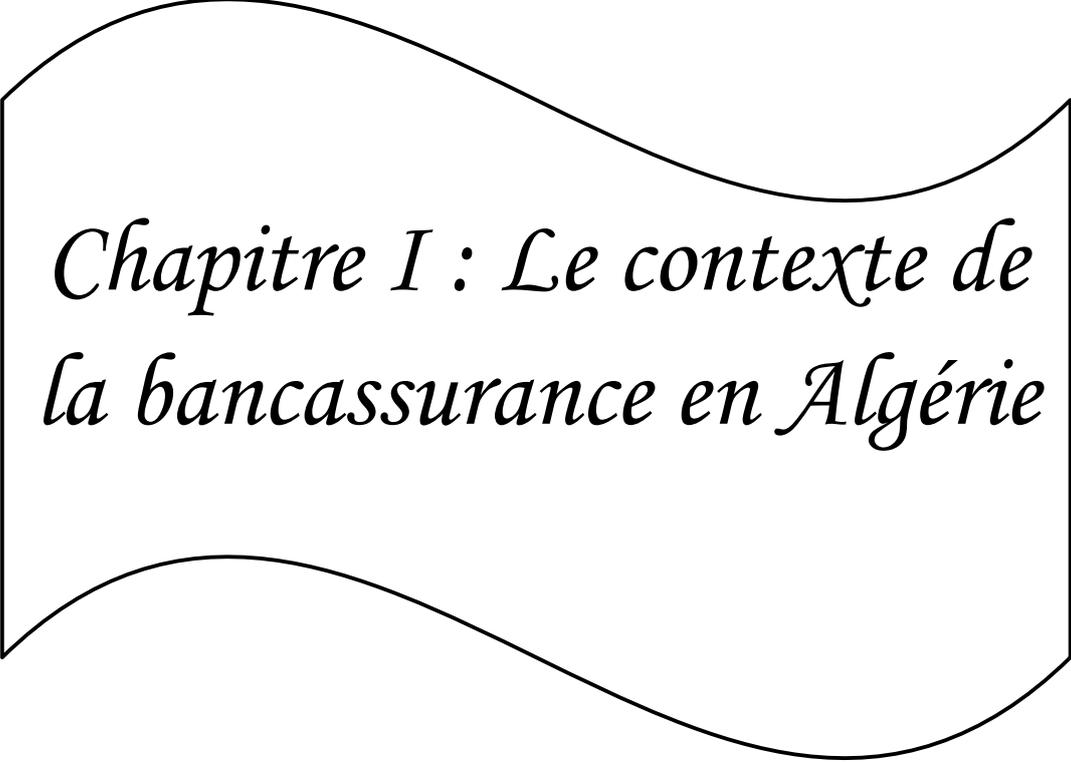


*Partie II : La bancassurance en
Algérie : réalité et perspectives
de développement*

L'essor de la bancassurance comme mode de distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires dans le monde, notamment en Europe nous pousse à voir la réalité de ce néologisme en Algérie.

Le but de cette partie est d'arriver, d'une part, à présenter le contexte de la bancassurance en Algérie, d'autre part, d'étudier les contraintes du développement de ce modèle en Algérie tout en présentant quelques perspectives pour un essor meilleur de cette dernière. Dès lors, une présentation de l'activité bancaire et assurantielle s'avère indispensable pour une meilleure appréciation de l'environnement dans lequel la bancassurance serait appelée à se développer.

Pour ce faire, nous allons présenter dans le premier chapitre la pratique de la bancassurance en Algérie, en présentant le secteur bancaire et assurantiel algériens. Ensuite dans une autre étape, consacrée à une étude de cas, nous traiterons la bancassurance au niveau de la BADR et de la SAA. Enfin, dans le dernier chapitre nous allons faire une analyse de l'état des lieux de la bancassurance en Algérie et les perspectives relatives à son développement.



*Chapitre I : Le contexte de
la bancassurance en Algérie*

Le secteur des assurances ainsi que le secteur bancaire contribuent progressivement au financement de l'économie en drainant des capitaux de plus en plus importants et en investissant dans l'économie nationale. En Algérie, et à l'image de plusieurs pays émergents et en développement, le rôle des banques et des compagnies d'assurance dans le financement des investissements productifs est d'autant plus accru en raison du faible niveau de développement des marchés financiers.

La BADR et la SAA, à l'instar des autres institutions financières, ont été mises au service du plan pour soutenir le mouvement de libéralisation.

Section 1 : La présentation du secteur bancaire et assurantiel en Algérie

Depuis son indépendance politique, l'Algérie a connu différentes étapes d'organisation de son économie nationale, dont la plus importante est celle de la réforme bancaire intervenue suite aux accords stand by signés avec le FMI.

1-1 présentation du secteur bancaire algérien

Avant de passer à la présentation du secteur bancaire algérien, il est nécessaire de présenter rapidement l'évolution de l'économie algérienne qui a connu quatre grandes étapes :

- Etape d'une économie restructurée qui s'est étendue de l'indépendance jusqu'à 1976 caractérisée par la création et la spécialisation des banques.
- Etape d'une économie planifiée dite socialiste qui s'est étendue sur la période 1976 - 1979, caractérisée par une gestion administrative de l'économie.
- Etape de restriction des entreprises publiques économiques (EPE) de 1980 – 1989 caractérisée, par une économie dirigée et une économie tendant à se libéraliser.
- Etape d'instauration d'une économie de marché dès 1990. Cette dernière étape se distingue par la promulgation de plusieurs lois relatives aux réformes économiques dont la plus importante est celle sur la monnaie et le crédit n°90-10 en date de 14-04-1990.⁽¹⁾

⁽¹⁾ Dr M. Belkacem Hacene BAHLOUL, président de l'association nationale des économistes algériens, article : réforme du système bancaire en Algérie.

1-1-1 l'évolution du système bancaire algérien

Le système bancaire algérien, détenu au départ exclusivement par l'Etat, a connu depuis le début des années 90 une série de métamorphoses, caractérisant différentes étapes d'une réforme et une mise en conformité avec les standards internationaux.

La réforme monétaire et bancaire, entamée suite à l'adoption de la loi sur la monnaie et le crédit en avril 1990, est venue renforcer les réformes économiques engagées dès 1998. Cette loi s'articulait autour de plusieurs axes à savoir la mise en place de la réglementation bancaire et prudentielle, l'assainissement des banques publiques et leur développement fonctionnel, la mise en place des organes de supervision bancaire et leurs renforcements en permanence et l'ouverture du secteur aux capitaux privés nationaux et étrangers.

Il faut dire que les premières années de réformes du système bancaire étaient marquées par la défaillance de deux banques privées, soldée par le retrait d'agrément à ces dernières. Il s'agit notamment de la banque EL-KHALIFA et la BCIA⁽²⁾, cette situation a poussé les pouvoirs publics à trouver une refonte de la loi sur la monnaie et le crédit afin que ce scandale financier ne se reproduise plus.

Une autre série de réformes a été engagée en application des mesures de la nouvelle loi bancaire (ordonnance du 26/08/2003) qui était axée sur le renforcement des conditions d'entrées dans le secteur et le relèvement du capital minimum des banques et établissements financiers activant dans le paysage bancaire algérien. Il s'agissait aussi de renforcer les moyens de contrôle. Sur le plan pratique, ces nouvelles réformes engagées depuis 2003 visent à développer les moyens de paiement, à l'instar du système de paiement de masse et le système de télé-compensation, né en mai 2006. Le secteur bancaire algérien a vu aussi le lancement de plusieurs segments du marché de crédit (crédit hypothécaire – crédit bail – crédit immobilier..) et l'amélioration du fonctionnement des centrales des risques et d'impayés. Toutes ces réformes engagées ont permis le développement et la stabilité de la plateforme bancaire algérienne.⁽³⁾

1-1-2 la composition du secteur bancaire algérien

Le secteur bancaire algérien comprend en 2014 six banques publiques et 14 banques privées

⁽²⁾ BCIA : Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie

⁽³⁾ guide des banques et des établissements financiers en Algérie, édité par KPMG, édition 2012

➤ Les banques publiques

Elles sont en nombre de 6

- La Banque Nationale d'Algérie (BNA)
- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)
- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)
- La Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR)
- La Banque de Développement Local (BDL)
- La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP- banque)⁽³⁾

A côté de ces six banques publiques, il est à signaler l'existence d'une part, de la Banque Algérienne de Développement (BAD) restructurée depuis 2009 en Fond National d'Investissement (FNI) qui a pour principale vocation le développement des investissements. D'autre part, la Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) agréée à la fois par le conseil de la monnaie et du crédit (CMC) le 6 avril 1997, pour effectuer des opérations de banque et par le ministère des finances pour la réalisation des opérations d'assurance.

➤ Les banques privées

Elles sont en nombre de 14 :

- La Banque Al-Baraka d'Algérie
- La Citybank
- Arab Banking corporation-Algeria
- Natixis- Algérie
- Société Générale Algérie
- Arab Bank PLC- Algeria
- BNP PARIBAS Al-djazair
- Trust Bank Algeria
- The Housing Bank for trade and finance Algeria
- Gulf Bank Algeria
- Fransa Bank Al-Djazair
- Crédit Agricole Corporate et investissement Bank- Algérie
- HSGBC- Algeria
- Al-Salam Bank Algeria⁽⁴⁾

⁽⁴⁾ <http://www.bank-of-algeria.dz/html/banque.htm> consulté le 15/10/2015

Le tableau ci-dessous illustre cette composition du secteur bancaire algérien

Tableau n° 2 : la composition du secteur bancaire algérien

Etablissement	2003	2004	2006	2007	2008	2014
Banques publiques	6	6	6	6	6	6
Banques privées	14	15	11	12	14	14
Mutuelle assurance/banque	1	1	1	1	1	1
Banque développement	1	1	1	1	1	1
Etablissement financiers	5	4	3	3	2	3
Société leasing	2	2	3	3	2	4
Total établissements	29	29	25	26	27	29

Source : Construit à partir des données de la Banque d'Algérie

1-1-3 les caractéristiques du marché bancaire algérien

Dans le système financier algérien, le financement passe essentiellement par les banques et l'existence d'un marché financier embryonnaire. Le crédit total à l'économie représente 27% du PIB fin 2012, réparti de façon égale entre les entreprises publiques et le secteur privé. Toutefois, les crédits au secteur privé restent relativement faibles par rapport à son niveau dans les autres pays malgré les récentes subventions de l'Etat destinées à stimuler le crédit bancaire.

- Les banques publiques continuent de jouer un rôle important dans le secteur financier

Il y a six banques publiques qui, fin 2012 détenaient 86% du total des actifs du système bancaire et qui continuent de jouer un rôle essentiel de pourvoyeur de fonds pour les projets publics prioritaires. Les banques privées d'avantages axées sur les crédits commerciaux internationaux.

Dans le total des actifs des banques, les banques publiques restent prédominantes avec une part relative de 86,8% fin 2014 contre 13,2% pour les banques privées. La progression des actifs de ces dernières est moins soutenue en 2014, aussi bien sous l'angle de la distribution que de la mobilisation des ressources.⁽⁵⁾

⁽⁵⁾ Chabha BOUZAR, systèmes financiers : mutations financières et crise, édition EL-Amel, 2010, Algérie, p 109

Tableau n°3 : Les ressources collectées par les banques algériennes

en milliards de dinars ; fin de période

Nature de dépôts	2010	2011	2012	2013
a) Dépôts à vue	2 870,7	3 495,8	3 356,4	3 537,5
Banques publiques	2 569,5	3 095,8	2 823,3	2 942,2
Banques privées	301,2	400,0	533,1	595,3
b) Dépôts à terme	2 524,3	2 787,5	3 333,6	3 691,7
Banques publiques	2 333,5	2 552,3	3 053,6	3 380,4
dont : dépôts en devises	253,7	272,4	295,9	324,2
Banques privées	190,8	235,2	280,0	311,3
dont : dépôts en devises	35,4	31,2	43,3	45,7
c) Dépôts de garantie *	424,1	449,7	548,0	558,2
Banques publiques	323,1	351,7	426,2	419,4
dont : dépôts en devises	3,3	1,2	3,8	3,0
Banques privées	101,0	98,0	121,8	138,8
dont : dépôts en devises	6,5	1,6	1,1	1,4
d) Total des ressources collectées :	5 819,1	6 733,0	7 238,0	7 787,4
Part des banques publiques	89,8 %	89,1 %	87,1 %	86,6 %
Part des banques privées	10,2 %	10,9 %	12,9 %	13,4 %

* dépôts de garantie des engagements par signature (crédits documentaires, avals et cautions)

Source : Les données de la Banque d'Algérie

L'activité collecte des ressources à vue et à terme des banques a progressé de 8,1% en 2013 contre 6,5% en 2012 et 16,5% en 2011. Bien qu'en baisse progressive, la part des dépôts des banques publiques reste largement plus importante que celle des banques privées.

Tableau n°4 : Les crédits distribués par les banques algériennes

en milliards de dinars ; fin de période

Crédits des banques / secteurs	2010	2011	2012	2013
a) Crédits au secteur public	1 461,4	1 742,3	2 040,7	2 434,3
Banques publiques	1 461,3	1 742,3	2 040,7	2 434,3
Crédits directs	1 388,4	1 703,3	2 010,6	2 409,4
Achat d'obligations	72,9	39,0	30,1	24,9
Banques privées	0,1	0,0	0,0	0,0
Crédits directs	0,0	0,0	0,0	0,0
Achat d'obligations	0,1	0,0	0,0	0,0
b) Crédits au secteur privé	1 805,3	1 982,4	2 244,9	2 720,2
Banques publiques	1 374,5	1 451,7	1 675,4	2 023,2
Crédits directs	1 364,1	1 442,8	1 669,0	2 016,8
Achat d'obligations	10,4	8,9	6,4	6,4
Banques privées	430,8	530,7	569,5	697,0
Crédits directs	430,6	530,6	569,4	696,9
Achat d'obligations	0,2	0,1	0,1	0,1
c) Total des crédits distribués : (nets des crédits rachetés)	3 266,7	3 724,7	4 285,6	5 154,5
Part des banques publiques	86,8 %	85,8 %	86,7 %	86,5 %
Part des banques privées	13,2 %	14,2 %	13,3 %	13,5 %

Source : Les données de la Banque d'Algérie

Il en ressort du tableau ci-dessus que la part des crédits distribués par les banques privées s'est relativement stabilisée comparativement au total des crédits distribués, soit 13,5% fin 2012 et 14,2% fin 2011. Selon les statistiques avancées par la Banque d'Algérie, les crédits distribués par les banques privées portent sur le financement des entreprises privées et ménages, secteur dont l'épargne financière est bien accrue et pour une grande partie stable ces dernières années, cela renforce les ressources stables des banques.

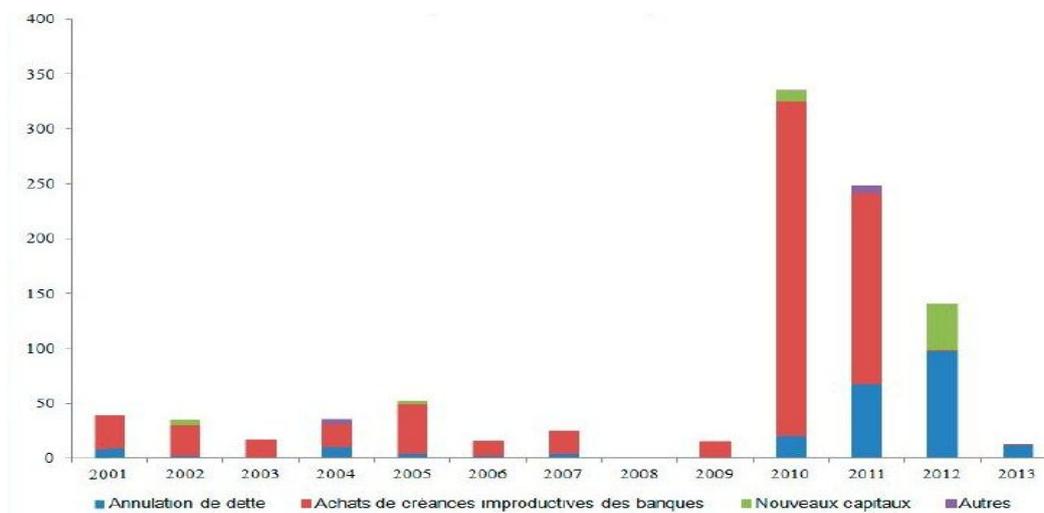
Le total des crédits des banques s'établit à 5154,5 milliards de dinars fin 2013, correspondant à un accroissement des crédits de 20,3% contre 16,8% en 2012.⁽⁶⁾

- La recapitalisation des banques publiques par l'Etat

Les banques semblent être bien recapitalisée, rentables et liquides, en partie grâce au soutien de l'Etat. En effet, les bilans des banques publiques ont bénéficié d'un soutien de l'Etat ce qui a permis de ramener les prêts improductifs de 21% en 2009 à 11% en 2012. Au lieu de les radier du bilan, les banques publiques sont régulièrement recapitalisé par plusieurs moyens ; les mécanismes utilisés à cet effet incluent l'annulation simple et pure de la dette des banques, et l'injection de nouveaux capitaux.

La rentabilité des fonds propres des actifs est forte par rapport à d'autre pays de la région, en partie dû à la recapitalisation récurrente par l'Etat. D'ailleurs, les banques sont très liquide et ne représentent guère d'asymétrie d'échéance : 46% des actifs en 2012 sont liquides. Le schéma ci-dessous représente les formes de recapitalisation des banques par l'Etat.⁽⁷⁾

Figure n°2 : Les formes de recapitalisation des banques publiques (en million de dinars)



Source : Rapport du FMI n°14/161 « évaluation de la stabilité du secteur financier 2014 »

- La concurrence au sein du secteur bancaire

La concurrence au sein du secteur bancaire reste faible en raison de la concentration excessive du marché et de la recapitalisation périodique des banques publiques et l'insuffisance des règles de gouvernance qui régissent les banques publiques. En effet, si les crédits et les dépôts du secteur public sont très concentrés dans certaines banques, il y a plus de concurrence entre les banques du secteur privé. Par ailleurs, la recapitalisation périodique des banques fausse la concurrence et favorise l'inefficience en permettant aux banques d'accorder des prêts suivants des critères non commerciaux.⁽⁸⁾

- L'excès de liquidité provenant du secteur des hydrocarbures

L'excès de liquidité lié aux recettes tirées des hydrocarbures pose depuis longtemps un défi au développement du secteur bancaire. En effet, l'excès de liquidité complique la mise en œuvre de la politique monétaire et accentue les risques de l'expansion rapide du crédit et d'inflation. L'excès de liquidité est concentré dans une banque d'Etat (BEA) qui gère les dépôts de la compagnie nationale des hydrocarbures du pays (SONATRACH).

Pour gérer cet excès de liquidité, il a été recommandé par le FMI que les dépôts de SONATRACH soient détenus directement par la Banque d'Algérie en devise mais actuellement cette option n'est pas autorisée car conformément à la loi ces dépôts doivent être détenus en monnaie nationale.⁽⁹⁾

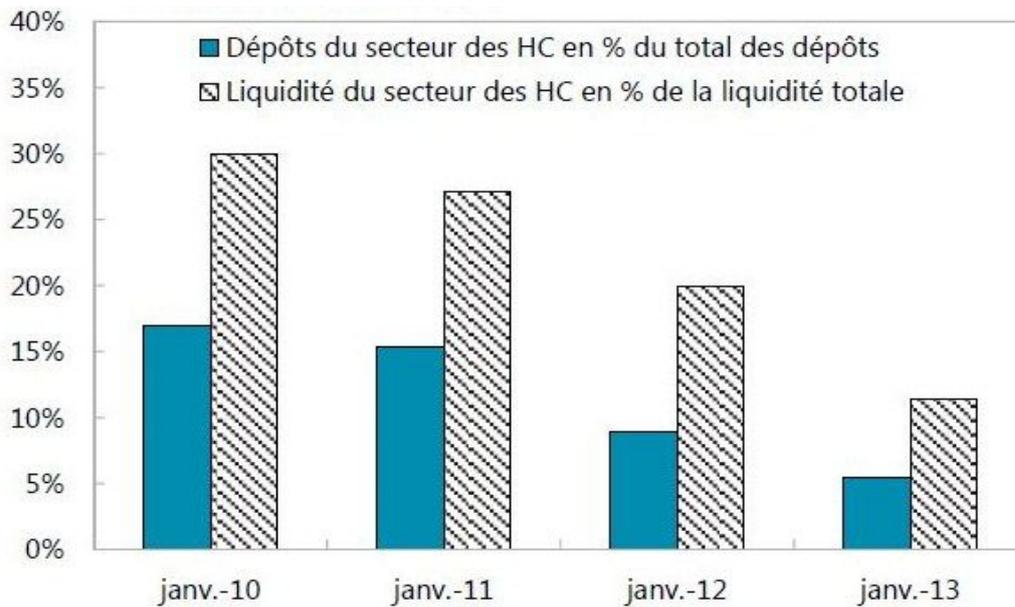
⁽⁶⁾ Rapport : intermédiation du secteur bancaire, élaboré par la banque d'Algérie

⁽⁷⁾ Rapport du FMI N°14/161, évaluation de la stabilité du système financier, juin 2014, Washington DC, P 22

⁽⁸⁾ Idem, p 14

⁽⁹⁾ Idem, p 26

Figure n° 3 : La contribution du secteur des hydrocarbures à la liquidité globale



Source : Rapport du FMI n°14/161 « évaluation de la stabilité du secteur financier 2014 »

Sachant que les exportations d'hydrocarbures représentent la quasi-totalité des exportations et que plus de deux tiers des recettes directes de l'Etat proviennent du même secteur, le système bancaire est très sensible aux chocs pétroliers.

Depuis 2014, avec la chute des prix du pétrole, la Banque d'Algérie constate une contraction des ressources bancaires provenant non seulement de l'ampleur du choc externe mais aussi, dans une certaine mesure d'autres facteurs de nature conjoncturelle ayant conduit à la baisse des dépôts des entreprises privées. Toutefois, les crédits à l'économie ont poursuivi leur progression au rythme de 4,23% au cours du premier trimestre 2015. Néanmoins, il est attendu un retour des banques et établissements financiers au refinancement auprès des banques notamment via le réescompte.

1-2 la présentation du secteur assurantiel algérien

Le marché algérien des assurances a connu plusieurs étapes difficiles qui ont marqué l'organisation et la discipline des assurances au lendemain de l'indépendance de l'Algérie.

1-2-1 l'évolution du secteur des assurances

Au lendemain de l'indépendance de l'Algérie en 1962, la première décision prise par les nouvelles autorités est l'instauration du contrôle de l'Etat sur les opérations d'assurance par

l'adoption de la loi 63-197 qui avait pour objet d'une part, de freiner le transfert des primes vers le métropole français qui avait toujours des succursales installées en Algérie avec la création de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR). D'autre part, la loi 63- 201 relative aux obligations et garanties lors de la souscription d'un contrat assurance.⁽¹⁰⁾

A partir de 1966, une nouvelle réforme d'importance stratégique a mis fin au libéralisme par l'institution du monopole de l'Etat, ce dispositif répond au souci des pouvoirs publics de promouvoir une réforme globale cohérente des institutions financières pour en faire un instrument de développement économique et social par la promulgation de la loi n°66-127 du 27 mai 1966 qui a été poursuivi en 1975 par une autre décision qui portait sur la spécialisation des sociétés d'assurance .En effet, elle répondait à trois impératifs fondamentaux :

- Attribuer l'exclusivité d'exploitation des activités de réassurances à la compagnie centrale de réassurance (CCR).
- La restructuration du marché national des assurances dans une perspective de spécialisation d'activité de 3 autres entreprises :
 - SAA : détenant désormais le monopole des souscriptions en automobile, incendie et risque simples, risque divers ainsi que les opérations d'assurances sur la vie.
 - CAAR : était chargée exclusivement de l'exploitation des opérations portant sur les risques lourds (incendie, risque industriels...)
 - CAAT : elle était chargée des assurances transport à partir de 1986 (compagnie algérienne des assurances transport)

Cette spécialisation a été abandonnée au profit de la déspecialisation à partir de l'année 1989, date de l'ouverture du marché national aux assureurs nationaux et étrangers. Un autre facteur majeur concrétisant la libéralisation du marché algérien est la promulgation de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 portant notamment sur l'ouverture du marché algérien aux entreprises d'assurance étrangères complétée par la loi 06-04 du 26-02-2006 en fixant les conditions et les modalités d'agrément ainsi que les règles de gestion et de fonctionnement.⁽¹¹⁾

⁽¹⁰⁾ BENILLES, colloque internationale sur les sociétés d'assurances takaful et les sociétés d'assurances traditionnelles entre la théorie et l'expérience pratique, thème : l'évolution du secteur algérien des assurances, Algérie.

⁽¹¹⁾ article, « évolution et performance de l'assurance algérienne » publié sur le site, http://www.eldjazaircom.dz/index.php?id_rubrique=291&id_article=2819

1-2-2 les intervenants dans le marché algérien des assurances

Le cadre institutionnel du marché algérien des assurances est composé de 3 institutions autonomes :

- Le Conseil National des Assurances (CNA)
- La Commission de Supervision des Assurances (CSA)
- La Centrale des Risques (CR)

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

Secteur public

- ❖ 4 sociétés publiques d'assurance de dommages :
 - CAAR (compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance)
 - SAA (Société Algérienne d'Assurance)
 - CAAT (Compagnie Algérienne des Assurances)
 - CASH (compagnie d'Assurance des Hydrocarbures)
- ❖ 3 sociétés d'assurance de personnes :
 - CAARAMA (CAARAMA assurances)
 - SAPS (Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé)
 - TALA (Taamine Life Algérie)
- ❖ 2 sociétés publiques spécialisées :
 - CAGEX (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations)
 - SGCI (société de garantie de crédit immobilier)
- ❖ 1 société publique de réassurance :
 - CCR (compagnie centrale de réassurance)

Secteur privé

- ❖ 7 sociétés privées d'assurance de dommage :
 - CIAR (Compagnie internationale d'assurance et de réassurance)
 - 2a (L'algérienne des assurances)
 - TRUST Algeria
 - GAM (Général d'Assurance Méditerranéenne)
 - SALAMA Assurance Algérie

- ALLIANCE Assurances
- AXA Algérie dommage
 - ❖ 4 sociétés privées d'assurance de personnes :
- CARDIF EL Djazair
- MACIR- vie
- Le Mutualiste
 - ❖ 2 sociétés à forme mutuelle :
- CNMA (caisse Nationale de Mutualité Agricole)
- MAATEC (Mutuelle Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Education et de la Culture).⁽¹²⁾

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

Tous ces intervenants sont sous la tutelle du ministère des finances.⁽¹³⁾

1-2-3 les caractéristiques du marché assurantiel algérien

Le secteur non bancaire principalement l'assurance représente une part faible mais croissante du secteur financier algérien.

Tableau n°5:L'évolution du chiffre d'affaire du secteur des assurances en milliards de dinars

Année	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Chiffre d'affaire	77,3	81,3	87,5	99,9	113,9	118,9
Taux de croissance (%)	14	5	6,9	14	15	7

Source : Publication du CNA (Conseil National des Assurances)

Le tableau ci-dessus, illustre l'évolution de la production globale du secteur algérien des assurances entre 2009 et 2014. Le secteur des assurances a connu une croissance très soutenue, au cours des dernières années, mais sa contribution à la richesse nationale demeure fort modeste - environ 0,6% du PIB en 2014 – loin des résultats obtenus par les pays voisins qui atteignent dans ce domaine 2 à 3% du PIB et cela est dû en grande partie à l'absence de

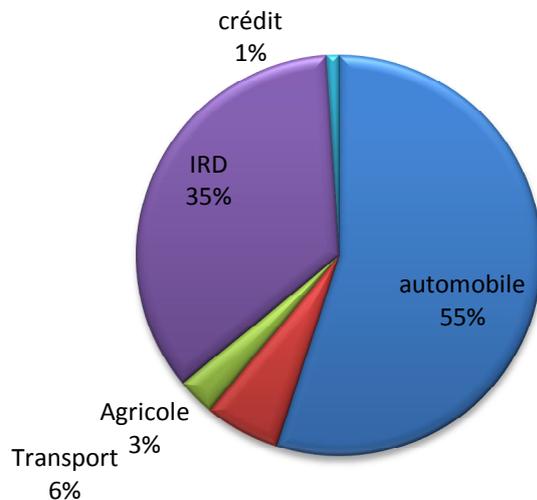
⁽¹²⁾ revue de l'assurance N° 1/ 1^{er} semestre 2012, éditée par le conseil national des assurances.

⁽¹³⁾ BENILLES, Op-cit, p 6

Culture des assurances chez les algériens et au manque de visibilité et de communication des entités agissant dans le secteur.⁽¹⁴⁾

Au 31/12/2014, le chiffre d'affaires du secteur des assurances a évolué de 7% par rapport à l'année précédente pour atteindre un montant de 118,9 milliard de dinars. Le secteur des assurances a connu un ralentissement de la croissance par rapport à l'exercice 2013 qui était de 15%, cela s'explique par la faible évolution du marché automobile +3% en 2014 contre +8% en 2013.⁽¹⁵⁾

Figure n° 4 : La structure de la production d'assurance par branche en 2014

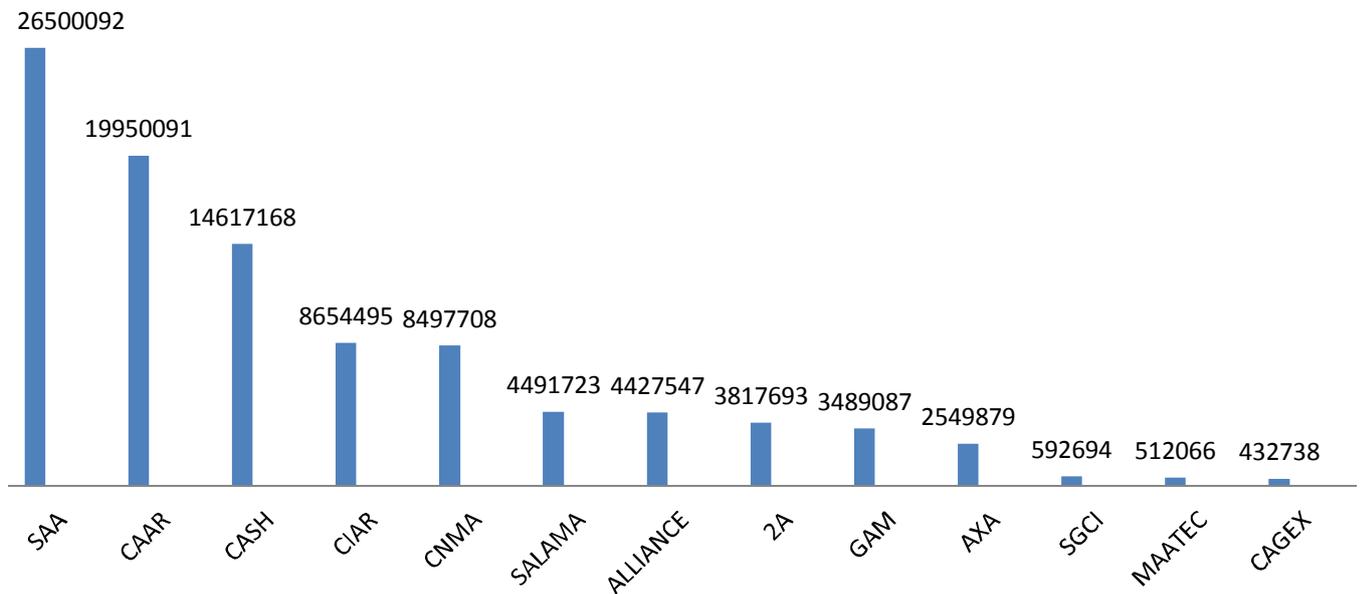


Source : Publication du CNA (Conseil National des Assurances)

Le marché algérien reste dominé par la branche automobile avec une part de marché de l'ordre de 55% contre 58% en 2013. Cela s'explique par la baisse des importations de véhicules au titre de l'exercice 2014 par rapport à 2013, les risques industriels arrivent en deuxième position avec 35% ces risques sont composé de risques divers 10%, risque incendie 14% et construction 9%. La diversification attendue de l'activité des assurances, synonyme pour les assurances algériennes de marché plus mature, n'est pas au rendez-vous, les assurances restent tirées par l'assurance automobile.⁽¹⁶⁾

⁽¹⁴⁾ ⁽¹⁵⁾ ⁽¹⁶⁾ <http://www.cna.dz/Documentation/Travaux-du-CNA/Publications-du-CNA>

Figure n°5 : L'évolution du chiffre d'affaires des compagnies d'assurance en 2014



Source : Publication du CNA (Conseil National des Assurances)

On constate à partir de ce graphe qu'au 31 décembre 2014, la SAA est le leader du marché avec une part qui a atteint 24% de parts du marché. La CAAR arrive en seconde position avec 18% de part de marché, en troisième lieu la compagnie CASH avec 11% de parts de marché, ensuite vient la CIAR première compagnie d'assurance privée avec 8% de part de marché. ⁽¹⁷⁾

On peut dire que le secteur public des assurances reste dominant, mais les compagnies étrangères se manifestent en arrachant de plus en plus des parts de marché, ce qui va contribuer à accentuer la concurrence, de ce fait une amélioration des services fournis par les sociétés publiques. ⁽¹⁷⁾

Section 2 : L'évolution de la bancassurance en Algérie

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

⁽¹⁷⁾ <http://www.cna.dz/Documentation/Travaux-du-CNA/Publications-du-CNA>

2-1 le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie

Conscient de l'irréversibilité de la progression de la bancassurance qui s'inscrit dans la logique de l'évolution de la globalisation financière, de la convergence et de l'intégration, le législateur algérien n'a pas manqué de l'intégrer dans la loi n°06-04 du 26 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 (Article 53 du journal officiel).

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

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

Actuellement, la bancassurance est régie par :

- L'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006, titre III, chapitre I, article 252 journal n°15 du 12 mars 2006.
- Décret exécutif n°07- 153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et autres réseaux de distribution, journal n°35 du 23 mai 2007.
- L'arrêté du 06 aout 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés, ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution journal n° 95 du 23 septembre 2007.⁽¹⁸⁾

2-2 les conventions de la bancassurance conclues en Algérie

Depuis que la loi n° 06-04 a autorisé en février 2006, les banques à commercialiser les produits d'assurance, on assiste à une multiplication d'accords de partenariats entre les⁽¹⁸⁾

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

banques et les compagnies d'assurance. En réalité, les banques algériennes publiques ont été tenu de proposer un accord de partenariat avec une compagnie d'assurance. En effet, elles y étaient fermement invitées par l'actionnaire public.

2-2-1 le partenariat de bancassurance entre la CNEP-banque et CARDIF-EL-Djazair

Le premier accord de bancassurance a été conclu entre la CNEP- Banque et la filiale de la BNP-Paribas assurance, CARDIF-EL-Djazair, le 25/03/2008. Cette compagnie d'assurance qui a été agréée en Algérie en 2006 est spécialisée dans l'assurance des personnes.

Ce partenariat, proposé par CARDIF Algérie à la CNEP-banque, porte sur l'ensemble des produits que cet assureur a conçu et va concevoir pour le marché algérien.

Dans un premier temps, le réseau de la CNEP-banque distribua les produits d'assurance emprunteurs de Cardif avec des crédits immobilier, avant d'être étendue aux produits de prévoyance et d'épargne dont l'assurance décès, l'assurance de protection des comptes, les produits d'assurances dommages liés aux crédits hypothécaire, qui concernent l'assurance catastrophes naturelle et l'assurance multirisque habitation.

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

2-2-2 le partenariat de bancassurance entre la BDL et la SAA

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

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

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

2-2-3 le partenariat entre la BADR et la SAA

La SAA a signé son deuxième accord de partenariat de bancassurance avec la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR), le 21/04/2008, ce partenariat permettra également la commercialisation des produits d'assurances proposés par la SAA (assurances des personnes, des risques habitation, des risques agricoles) à travers le réseau des agences de la BADR.

En contrepartie, la BADR bénéficiera d'une rémunération qui lui sera versé par la SAA sous forme de commissions prélevées sur les produits commercialisé par cette banque.

2-2-4 le partenariat de bancassurance entre la BEA la CAAT, la CAAR

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

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

2-2-5 le partenariat de bancassurance entre le CPA et la CAAR

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

2-2-6 le partenariat de bancassurance entre la BNA et la CAAR

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) a conclu pour sa part un contrat avec la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance en 2008.

Cet accord portera sur la vente des produits de la CAAR par les guichets de la BNA. Ce nouvel accord porte à sept le nombre total de ce genre de coopérations conclues depuis la promulgation en 2006 de la nouvelle loi sur l'assurance.

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

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

2-2-7 les groupes financiers

➤ Le premier groupe

Il se compose de la BEA, AXA et le Fond National d'Investissement (FNI). Au terme de cet accord, AXA et ses deux partenaires ont créé une co-entreprise dont l'assureur français assurera le management et possédera 49% des parts, la BEA 15% et le FNI 36%.

➤ Le deuxième groupe

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

Ces groupes composés de banques et de sociétés d'assurance vont devoir travailler en commun ce qui permettra de renforcer leurs relations et leurs liaisons d'avantage. ⁽¹⁹⁾

2-3 les produits commercialisés par les bancassureurs algériens

Dans ce qui suit, nous présenterons l'ensemble de produits autorisés à la distribution par les banques fixés par l'arrêté du 06 aout 2007 qui sont :

⁽¹⁹⁾ revue spéciale bancassurance : dossier de presse de la bancassurance élaboré par le centre de documentation du conseil nationale des assurances, avril 2015.

- les assurances de personnes : accidents, maladies, assistance, vie-décès, capitalisation ;
- les assurances crédits ;
- les assurances des risques simples d'habitation : multirisque habitation, catastrophe naturelles ;
- les assurances agricoles.

L'automobile en est exclue, ainsi que les risques industriels ou techniques. Il en va de même pour la branche de transports.

2-3-1 les assurances de personne

On peut définir les assurances de personnes comme étant des assurances reposant sur la durée de vie des souscripteurs et sur leur état de santé.

Ce système permet de dédommager l'assuré suite à un accident, maladie, mais aussi perte d'emploi. Cette branche est composée de cinq produits :

- a) Assurance vie : c'est une catégorie principale des assurances de personnes, elle comporte :
 - Assurance en cas de vie
 - Assurance en cas de décès
 - Assurance mixte
 - Toute formule d'assurance comportant des garanties liées à la durée de la vie humaine
- b) Assurance accident : garantissant des prestations en cas d'accident corporels entraînant le décès, l'incapacité ou l'invalidité.
- c) Assurance maladie : ce contrat garanti le versement d'indemnités journalières, le versement des frais médicaux et pharmaceutiques en cas de maladies.
- d) Assurance voyage et assistance à l'étranger : cette assurance est obligatoire depuis juin 2004. Celle-ci est exigée aux demandeurs de visas d'entrée dans les pays de l'espace Schengen.⁽²⁰⁾
- e) Assurance de capitalisation : cette catégorie renferme des contrats de pure épargne appartenant aux produits bancaires, ne comportant pas de garanties spécifiques en cas de décès.

⁽²⁰⁾ Espace Schengen : espace européen de libre circulation des personnes

2-3-2 la branche d'assurance-crédit

Cette assurance couvre les banques ou établissements financiers contre les risques d'insolvabilité des détenteurs d'un crédit.

2-3-3 la branche d'assurance de risque simple d'habitation

Cette branche est composée de deux produits :

- a) Multirisques habitation : cette assurance touche particulièrement les propriétaires ou locataires protégeant ainsi leurs patrimoines familiaux. Comme l'indique son appellation, ce contrat couvre plusieurs risques tel que le vol.

- b) Assurance catastrophes naturelles : c'est une assurance qui couvre les biens contre les dommages directes suite à une catastrophe naturelle d'intensité anormale déclarée comme telle par les pouvoirs publics et concerne deux sortes de biens :
 - Biens immobiliers construits (immeuble, constructions individuelles, bâtiments à usage professionnel)
 - Les installations industrielles et commerciales y compris leurs contenus (équipements, matériels, marchandises et autres biens contenus)

2-3-4 la branche d'assurance risque agricole

Cette assurance garantie l'assuré (agriculteurs, fermiers...) contre les risques agricoles tels que les tempêtes, la mortalité du bétail, les inondations.

2-4 le modèle de bancassurance retenu en Algérie

Le législateur tout en accordant une importance appuyée aux activités d'assurance permet à la faveur de la loi n° 06-04 du 20 février 2006 aux banques et assimilés de procéder à la distribution de certains produits d'assurances par arrêté du 06 aout 2007.

Même si le cadre réglementaire actuel autorise les banques à créer ou à détenir des participations dans une société d'assurance, la présentation des produits d'assurance pour le compte d'une tierce personne, ne peut se faire sans l'agrément du ministère des finances ce qui ne laisse aux banques qu'une seule voie pour accéder au marché de l'assurance, les obligeant ainsi à se constituer en mandataires d'assurance.

En sa qualité de banque mandataire, la banque se voit accorder certains pouvoirs : établir pour le compte des sociétés d'assurance des polices d'assurance, encaisser les primes, recevoir les déclarations de sinistre et documents justificatifs qu'elle transmet à son mandat pour règlement éventuel⁽²¹⁾. (Il s'agit en fait d'un accord de distribution sans prise de participation).

Section 3 : La pratique de la bancassurance en Algérie : cas de la BADR/SAA

Cette section sera subdivisée en trois principaux points ; dans le premier nous allons présenter l'organisme d'accueil à savoir la BADR ainsi que son partenaire en assurance la SAA. Et dans le deuxième point on apportera une analyse à la convention BADR/SAA et enfin, le dernier point sera consacré au cas pratique.

3-1 la présentations de la BADR

La banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une banque publique créée le 13 mars 1982 par décret n° 82- 106, sous la forme juridique de société par action, constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés, activant au sein des structures centrales, régionale et locales. Son capital social est de 33 000 000 000 DA

En effet, à sa création la BADR était un établissement à vocation agricole, puis suite à la promulgation de la loi n°90-10 relative à la monnaie et au crédit, elle s'est investi dans les autres créneaux de l'activité bancaire, en effectuant les opérations d'octroi de crédits ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion consacrant dans son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activité. Sur le plan technique la BADR a enrichit son activité par l'introduction des nouveaux procédés informatiques notamment le « Swift » pour l'exécution des opérations du commerce extérieur en 1991 et le « Sybu » pour le traitement des opérations bancaires en 1992 (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle).⁽²²⁾

⁽²¹⁾ Arrêté du 22 Rajab 1428 correspondant au 6 aout 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.

⁽²²⁾ <http://www.badr-bank.dz/>

En 2000, la BADR a commencé l'opération de dématérialisation des moyens de paiement et le lancement de nouveaux produits. D'ailleurs, la BADR a intégré le lancement de la bancassurance en signant un accord avec la SAA et cela en 2008.

➤ Missions et objectifs de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restaurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

Ses principales missions sont :

- ⌘ La contribution au développement du secteur agricole.
- ⌘ Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- ⌘ L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande.
- ⌘ La réception des dépôts à vu et à terme.
- ⌘ La participation à la collecte de l'épargne.

Ses principaux objectifs sont :

- ⌘ La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises.
- ⌘ La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services novateurs.
- ⌘ L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- ⌘ Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.
- ⌘ L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activité la concernant.⁽²³⁾

➤ L'organigramme de l'agence BADR

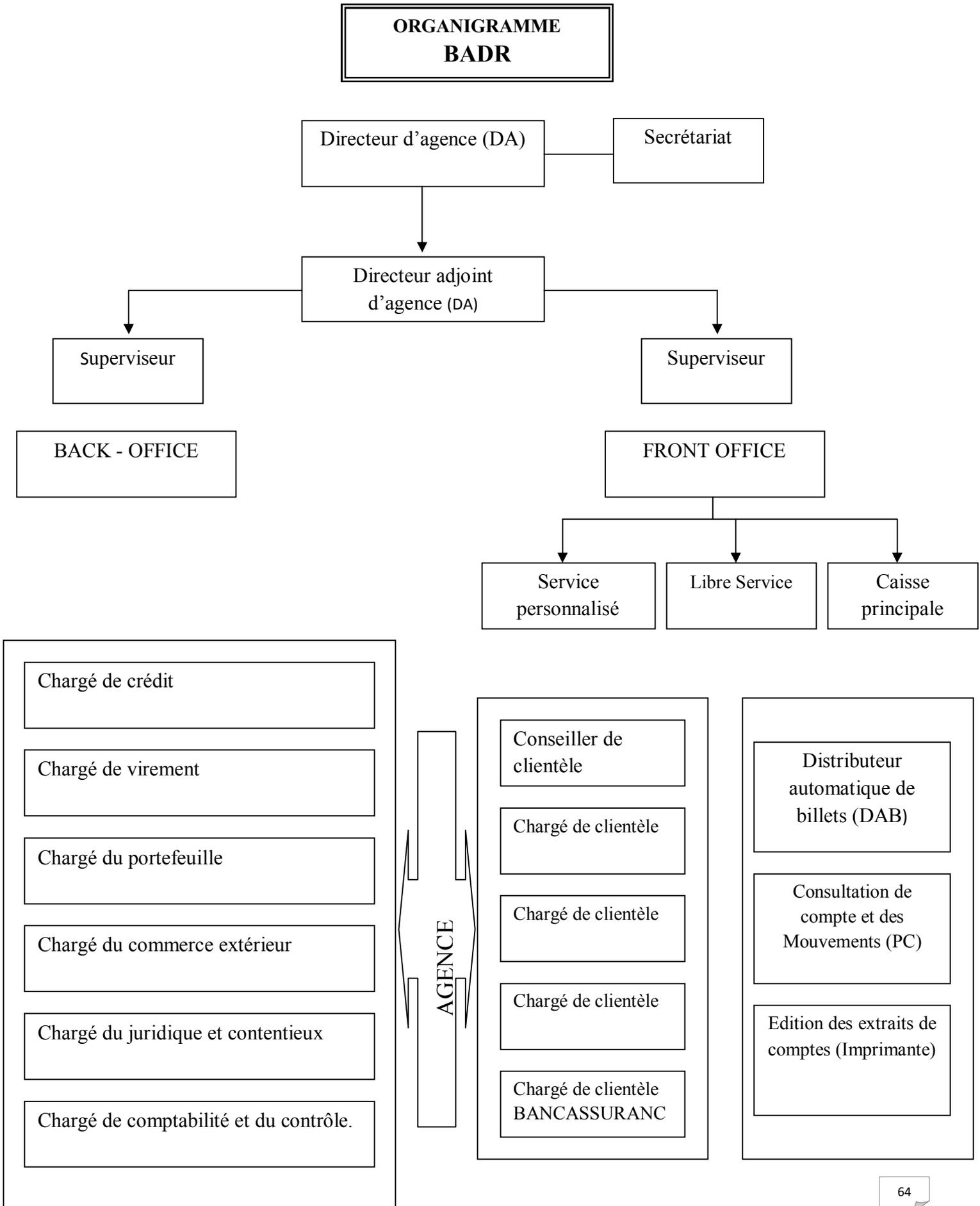
La BADR, comme toute autre banque publique algérienne, est représentée par trois niveaux hiérarchiques : la direction générale, Les entités régionales et les agences locales.

Son organisation a évolué depuis sa création suite aux mutations de l'environnement qui exigent plus de compétitivité et de performance. Son schéma organisationnel était souvent réadapter aux nouvelles procédures de management et de gouvernance des banques. Actuellement, l'organigramme général de la BADR, fait ressortir plusieurs fonctions ou groupe de fonction.⁽²⁴⁾

⁽²³⁾ <http://www.badr-bank.dz/>

⁽²⁴⁾ données délivrées par la BADR agence n°580, de Tizi-Ouzou

Figure n°6 : L'organigramme de BADR



3-2 la présentation de la SAA

La société nationale des assurance (SAA), a été créée le 12/12/1963 sous forme d'une société mixte algéro-égyptienne (dont la part algérienne était de 61% du capital et 39% égyptienne), après la promulgation du monopole étatique sur les opérations d'assurance, la SAA est nationalisé et devenu une société de droit publique le 27/05/1966.

Actuellement, la SAA est classée au premier rang des compagnies d'assurances en Algérie. En 2014 où elle détient 24% des parts de marché. La SAA est composée de 293 agences et détient 147 guichets de bancassurance au niveau de la BADR, la BDL et de la BNA.

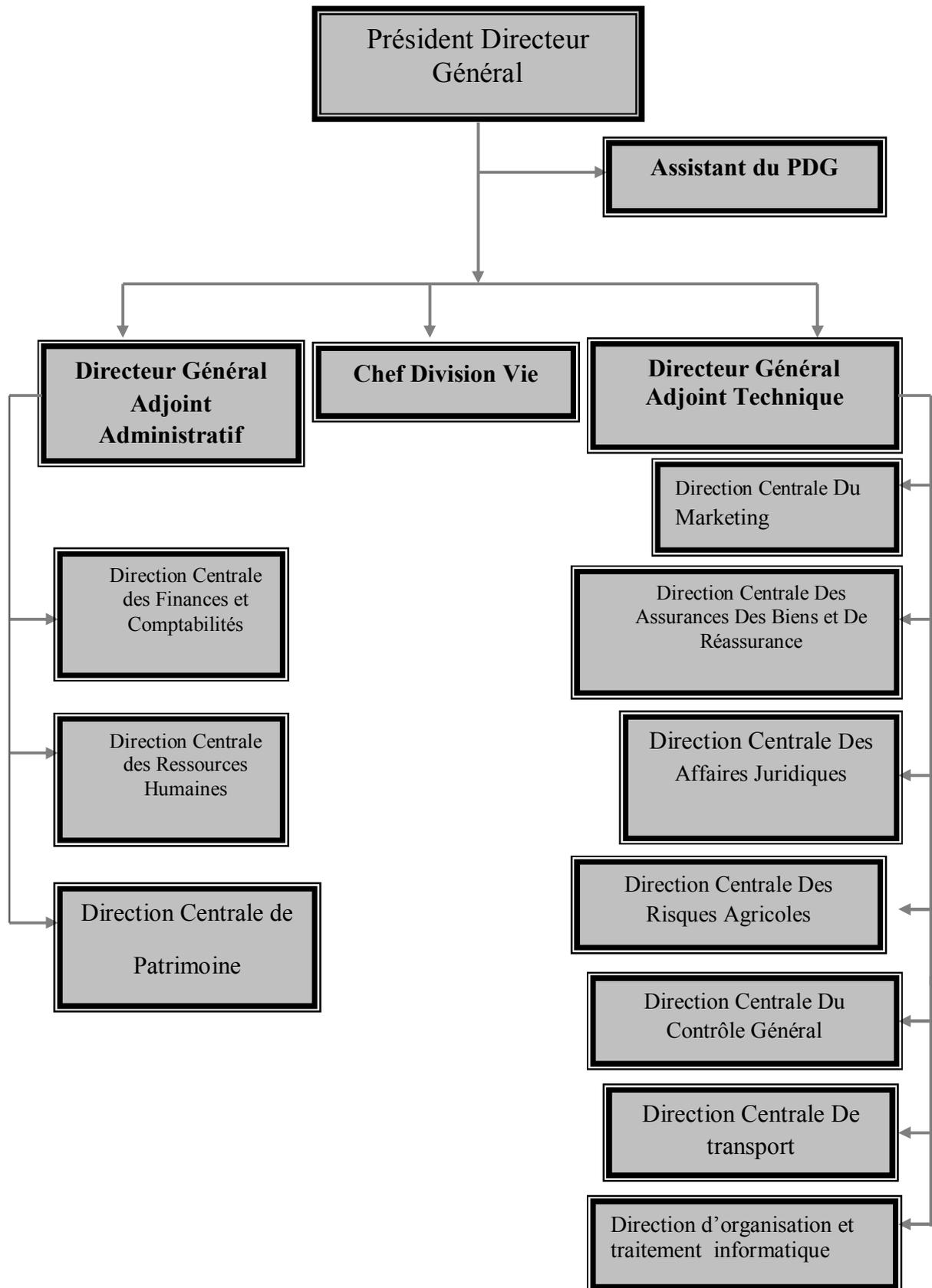
La forme juridique de la SAA est une société par action, son capital est de 4,5 milliard de dinars, elle a réalisé un chiffre d'affaire qui dépasse les 20 milliards de dinars durant les cinq dernières années.

La SAA pratique toutes les branches d'assurance, tant pour les particuliers que pour les entreprises industrielles et commerciales. Il s'agit notamment des assurances suivantes :

- Les assurances de dommages aux biens
- L'assurance crédit
- Les assurances des pertes d'exploitation
- Les assurances de responsabilité civile
- L'assurance automobile
- Les assurances transport
- Les assurances agricoles
- Les assurances de personne
- Les objectifs de la SAA
 - ✍ L'amélioration constante de la qualité de service au profit de sa clientèle par l'accélération du rythme et de la qualité de l'accueil.
 - ✍ Le maintien de la croissance du chiffre d'affaire.
 - ✍ La modernisation du système de gestion et d'information.
 - ✍ L'extension des canaux de distribution.
 - ✍ La consolidation de sa position de premier rang du marché national.⁽²⁵⁾

⁽²⁵⁾ <http://www.saa.dz/accueil.html>

Figure n° 7 : L'organigramme de la SAA



3-3 la convention de bancassurance de la BADR

Avant d'analyser cette convention, il nous paraît judicieux de présenter l'accord de la BADR/SAA tout en passant par la convention de la SAA/ MACIF.

3-3-1 l'accord SAA/ MACIF

Quelques jours seulement après la fin officielle du contentieux algéro-français dans les assurances, les compagnies françaises se positionnent sur le marché algérien. Le 08 avril 2008 la compagnie française MACIF et la société nationale SAA ont signé un partenariat stratégique qui permettra à la première de s'implanter en Algérie. Les deux compagnies devraient à terme créer une filiale commune pour proposer des produits d'assurance aux algériens.

3-3-2 l'accord SAA/ BADR

La SAA et la BADR ont signé le 20 avril 2008, au siège de la SAA à Alger une convention de partenariat de bancassurance. Signée par le PDG de la SAA et de la BADR respectivement, Mr AMARA LATROUS, Mr Mohamed DJEBBAR, en présence du directeur général du Trésor HADJI BABA AMI, ainsi que le directeur des assurances au ministère des finances Kamel MERAMI. Cette convention (voir annexe 01) qui porte sur la vente des produits de la SAA à travers le réseau de la BADR. Les produits concernés par cet accord touchent les assurances agricoles et multirisques habitation.

3-3-3 le partenariat SAA/ BADR / BDL et la MACIF

Créé en partenariat par le groupe français MACIF, la SAA, la BDL et la BADR, la société d'assurance et de prévoyance et de la santé « SAPS » a obtenu le 10 mars 2011 du ministère des finances l'agrément pour son fonctionnement. La SAPS devient ainsi la 1ère compagnie d'assurance de personnes agréée en Algérie. Le démarrage effectif des ventes des produits fut le 30 juin 2011.

La SAPS est une société par action dotée d'un capital social de 1 milliard de dinars totalement libéré, repartit entre la SAA (34%), le groupe MACIF (41%), la BDL (15%), et enfin la BADR (10%). La présidence de la SAPS est confiée à la SAA et son management au groupe MACIF.⁽²⁶⁾

⁽²⁶⁾ données délivrées par la BADR agence n°580, de Tizi-Ouzou

3-4 la bancassurance au sein de la BADR

La BADR s'est engagée dans un nouveau partenariat avec la SAA pour commercialiser les produits d'assurance au bénéfice de sa clientèle et au large public à travers son réseau d'agence.

Les produits distribués par la BADR se regroupent sous ces 2 catégories :

- Les produits de la SAA
- Les produits de la SAPS

3-4-1 les produits de la SAA

- **Le contrat grêle** : ce contrat prend en charge exclusivement les pertes de quantité provoquées par la grêle c'est-à-dire l'action mécanique des chocs des grêlons sur les récoltes sur pied.
- **Le contrat incendie des récoltes** : ce contrat touche les céréales et les légumes principalement. Ce contrat a pour objet de garantir les pertes de quantité que peut subir l'assuré par suite d'incendie.
- **Le contrat multirisque bétail** : ce contrat énumère les garanties du contrat couvrant les dommages matériels causés aux bâtiments, à leurs contenus ainsi qu'au cheptel vif (ce contrat fera l'objet de notre cas pratique).
- **Le contrat multirisque exploitation agricole** : l'objet de ce contrat est de garantir, d'une part, les dommages matériels pouvant affecter les biens qui se trouvent dans une exploitation agricole, à savoir les bâtiments et leurs contenus, le cheptel vif, le matériel d'exploitation ainsi que les biens fruitiers et d'autre part, les responsabilités civiles encourues par l'assuré.
- **Le contrat multirisque grêle et incendie des récoltes** : il s'agit d'un contrat multirisque qui combine deux garanties principales : les grêles et l'incendie, qui sont consenties en même temps. Ce contrat prend en charge à la fois les pertes de quantité provoquées par la grêle et l'incendie sur les récoltes qui, arrivées à maturité sont à ce stade vulnérable au feu.
- **Le contrat multirisque jeune plantation** : l'objet de ce contrat est de garantir les jeunes plantations en plein champs contre les risques suivant : grêle, tempête, inondation, incendie et cela depuis leurs plantation jusqu'à la quatrième année d'âge ou de plantation.

- **Le contrat d'assurance multirisque palmier dattier** : l'objet de ce contrat est de garantir les palmiers dattiers, les récoltes tombante des arbres productifs (perte de quantité) ainsi que les jeunes plantations non encore productif de l'exploitation contre incendie, explosion et chute de la foudre, tempête.
- **Le contrat multirisque serre** : il s'agit d'une part, des dommages directs subis par les armatures, le film plastique et/ou le verre et les équipements constituant les serres à usage agricole. Et d'autre part, les pertes de quantité causées aux récoltes, et aux plantes cultivées sous les serres assurées.
- **Le contrat d'assurance engins et matériel agricole** : ce contrat a pour objet de garantir l'assuré contre les dommages matériels causés à ses engins et matériel agricole assurés ainsi que les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile pour les dommages occasionnés par son matériel automoteur aux récoltes et biens de tiers à l'occasion des travaux agricoles, à titre onéreux ou gracieux.
- **Le contrat multirisque habitation** : il s'agit d'assurer son habitation contre plusieurs risques tel que : incendie, vol, dégâts des eaux, bris de glace, responsabilité civile, familiale...
- **Le contrat d'assurance contre les catastrophes naturelles** : par « catastrophe naturelle », on entend tout événement provoqué par les forces de la nature. Les contrats les plus récurrent en Algérie contre les inondations sont : les inondations, les tremblements de terre, glissement ou mouvement de terrain, tempête.

3-4-2 Les produits de la Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé (SAPS)

- **Le contrat d'assurance remboursement crédit individuelle (A .R.C)** : en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'assuré, l'assureur s'engage à verser aux bénéficiaire désigné un capital égal au montant du crédit garanti restant à rembourser le jour du décès.
- **Le contrat d'assurance en cas de décès** : la couverture d'assurance en cas de décès peut être soit sous la forme d'une assurance vie entière c'est-à-dire à n'importe quel moment où le décès survient, soit sous forme d'une temporaire en cas de décès, c'est-à-dire en cas de décès durant la durée d'assurance indiquée aux conditions particulière.
- **Le contrat d'assurance les accidents corporels au cours des voyages et assistance à l'étranger** : le présent contrat a pour objet de garantir à l'assuré désigné aux

conditions particulières des indemnités prévues en cas d'accident corporel dont l'assuré pourrait être victime au cours de voyage et à titre complémentaire, des prestations d'assistance et de rapatriement.

- **Le contrat d'assurance de capitalisation « avenir retraite »** : le plan industriel d'épargne libre « avenir- retraite » que le souscripteur a souscrit est un contrat d'assurance de capitalisation. Ce contrat permet de constituer un capital payable au terme du plan.
- **Le contrat d'assurance contre les accidents corporels** : le présent contrat couvre la personne assurée contre les risques suivant :
 - Décès de consécutif à un accident couvert.
 - Incapacité permanente totale ou partielle consécutive à un accident couvert.
 - Incapacité temporaire totale consécutive à un accident couvert : frais médicaux.
- **Le contrat d'assurance hospitalisation chirurgicale** : l'assureur s'engage conformément aux conditions générales et particulières du présent contrat à verser pour chaque personne assurée une prime, si cette dernière par suite d'accident ou de maladie garanti, est dans l'obligation de subir une intervention chirurgicale dans un établissement hospitalier public ou privé légalement autorisé.
- **Le contrat d'assurance mixte « sécurité plus »** : la société s'engage à verser aux bénéficiaires désignés le capital fixé dans les conditions particulières, en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'assuré avant le terme du contrat.
- **Le contrat d'assurance individuelle de rentes viagères différées avec contre assurance** : ce contrat a pour objet de garantir, moyennant le versement d'une prime unique, ou d'une succession de primes uniques le paiement :
 - A l'assuré survivant, d'une rente annuelle viagère, dès le terme du contrat.
 - Aux bénéficiaires désignés, si l'assuré décède avant le terme du contrat, le montant de la valeur acquise du contrat au jour du décès.

La rente viagère : est une somme d'argent versée, chaque mois ou chaque trimestre, à un bénéficiaire jusqu'à son décès.

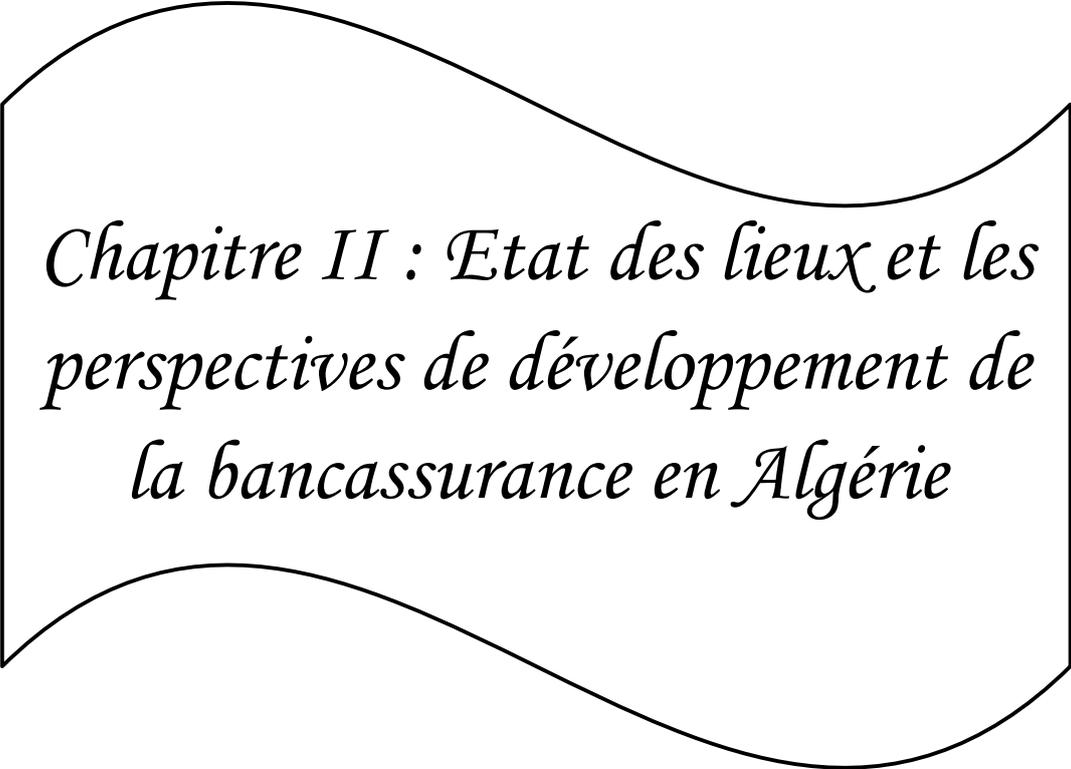
Le secteur des assurances à l'instar de son homologue bancaire, reste caractérisé par la prédominance des participations de l'Etat, en dépit de l'économie de marché dans laquelle s'est engagé l'Etat algérien depuis les années 90.

En effet, le secteur bancaire et assurantiel ont évolué dans un contexte de changements permanent allant d'un système dirigé et planifié vers une économie de marché. C'est dans ce cadre que la bancassurance s'inscrit, avec l'annonce d'accord entre les banques et les compagnies d'assurances.

La BADR à l'instar des autres banques algériennes a signé une convention avec son partenaire d'assurance la SAA pour la commercialisation et la distribution des produits d'assurance à travers son réseau. Toutefois, cet accord doit être dans la mesure de réaliser les objectifs de rentabilité, de fidélité des clients et aussi la promotion de l'image de la banque.

Un important défi est ainsi donc lancé aux professionnels de la banque et de l'assurance, relever donc ce défi nécessitera sans doute, une véritable volonté des dirigeants des secteurs concernés.

Nous tenterons, ci-après de proposer d'une part, les obstacles qui freinent le développement de la bancassurance en Algérie et d'autre part, les possibilités de développement futur de la bancassurance en Algérie.



Chapitre II : Etat des lieux et les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie

Les autorités financières algériennes semblent depuis quelques années parvenues à la conclusion que le développement du secteur des assurances en Algérie ne peut pas être confié aux seules compagnies d'assurance publiques ou privées. D'ailleurs, les pouvoirs publics ne font plus mystère des retards cumulés dans ce domaine par rapport aux pays voisins.

C'est dans ce cadre que la bancassurance a fait ses premiers pas, en mettant fin à la délimitation qui existait entre le secteur des assurances et celui des banques. Les pays européens ayant développé cette activité ont démontré que la bancassurance est un moyen de production de richesse, mais avec un taux de bancarisation de 30%⁽¹⁾ il apparaît clairement que le marché bancaire algérien est loin de la situation qu'ont connue les banques européennes avant le lancement de la bancassurance. Dès lors, nous devons nous interroger sur la réalité de la bancassurance en Algérie, ainsi que sur les raisons qui militent pour son existence, et les perspectives de son développement.

Section I : La réalité de la bancassurance en Algérie

Le marché national des assurances intéresse toujours autant les grandes compagnies internationales et particulièrement françaises. Il est vrai que même certains segments de ce marché à l'image de l'assurance automobile et l'assurance risque industriel semblent largement couverts, d'autres segments sont par contre pratiquement vierges. Il s'agit entre autres de l'assurance-vie et de la bancassurance.

1-1 la composition de la bancassurance en Algérie

Le marché de l'assurance est en pleine mutation suite à l'obligation faite aux assureurs de séparer l'assurance de personnes et l'assurance dommage, cette séparation vient en application de la loi n°06-04, qui a accordé aux compagnies d'assurances un délai de cinq ans, soit jusqu'au mois de mars 2011 pour procéder à la séparation effective des assurances de personnes et de celles de dommages. Mais ce délai a été prorogé jusqu'au 30 juin 2011 afin de permettre aux autres compagnies d'assurances de boucler les négociations qu'elles mènent avec d'autres partenaires étrangers. Cette séparation a pris fin en 2013.⁽²⁾

⁽¹⁾: Ibtissem BOUCHANA, article, le système bancaire marocain et bien positionné en termes de taux de couverture bancaire, la vie éco, apparu le 02/01/2014

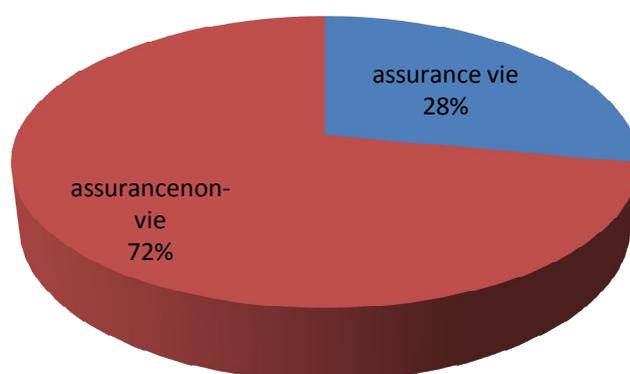
⁽²⁾: Dossier de presse de la bancassurance élaboré par le centre de documentation du conseil nationale des assurances, avril 2015.

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

L'assurance vie étant un domaine d'activité qui s'annonce particulièrement prometteur pour les assureurs algériens notamment pour les bancassureurs. Son potentiel est jugé très important et certains analystes n'hésitent pas à l'estimer à plusieurs milliards de dollars. D'ailleurs, les dépenses par habitant en matière d'assurance vie sur les marchés développés ont atteint la moyenne de 4847 dollars en 2012 (contre 120 dollars sur les marchés émergents), sur ce montant 3025 dollars ont été dépensés pour l'assurance vie et 1822 dollars pour l'assurance non-vie.⁽³⁾

Le marché des assurances de personnes en Algérie est constitué majoritairement de produit « non-vie » avec une part importante de 72% contre 28% des produits «assurance vie » comme le montre le schéma ci-dessous.⁽⁴⁾

Figure n°8 : La structure du marché des assurances de personne en Algérie en 2013



Source : Revue de l'assurance n°05 éditée par le conseil national des assurances

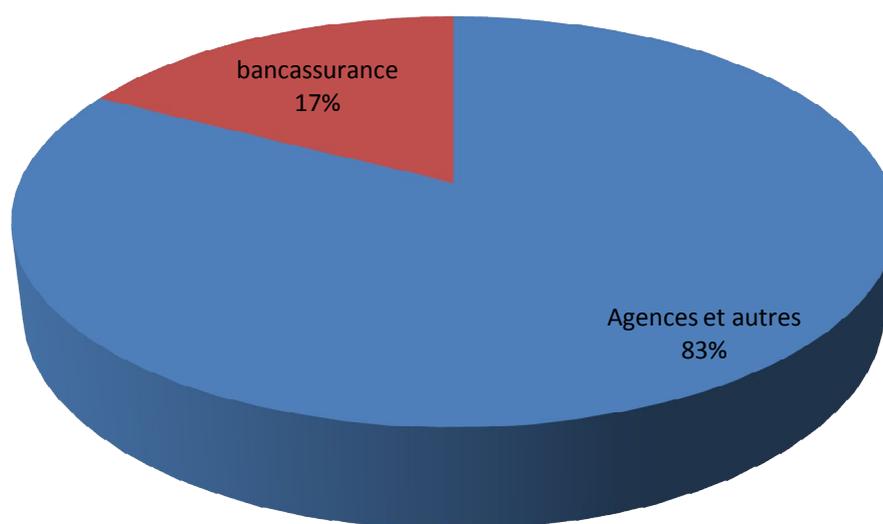
Il faut préciser que l'assurance vie en Algérie regroupe l'assurance vie et décès, quant à l'assurance non vie elle regroupe l'assurance prévoyance collective, l'assurance accident (dommages corporels), l'assurance maladie et enfin l'assurance assistance.

⁽³⁾ guide des assurances en Algérie, édition 2015, édité par KPMG, p 32

⁽⁴⁾ revue de l'assurance N°5 de janvier à avril 2014, éditée par le conseil national des assurances

Les compagnies d'assurances de personnes utilisent plusieurs réseaux pour commercialiser leurs produits et notamment le réseau de la bancassurance. D'ailleurs, au titre de l'exercice 2013 les bancassureurs algériens ont généré 17,31% de production des assurances de personnes, et le reste est généré par les autres réseaux de distribution de l'assurance telle que les agences⁽⁵⁾ comme le montre le schéma suivant :

Figure n°9 : La structure du réseau de distribution des assurances en Algérie en 2013



Source : Revue de l'assurance n°05 éditée par le conseil national des assurances

Toutefois, il faut rappeler que des produits tels que les assurances vie proposés par la bancassurance trouvent difficilement preneur en Algérie à l'exception de l'assurance voyage qui n'est pas obligatoire mais qui s'impose en fait (A titre d'exemple l'entrée sur le territoire Schengen ne peut se faire que sur la production d'une attestation d'assurance spécifique couvrant les frais médicaux et le rapatriement), le fait qui explique le retard cumulé dans le domaine de bancassurance par rapport aux autres pays où les assurances de personnes se sont développées grâce aux guichets bancaires en raison du lien très étroit entre les produits des assurances de personnes et l'activité bancaire. Malgré sa faible part dans la production globale, la bancassurance demeure une excellente formule de distribution pour augmenter le taux de couverture des personnes.

⁽⁵⁾ revue de l'assurance N°5, Op-cit p 54

De ce fait, il est primordial de développer le secteur des assurances de personnes à travers la préparation d'un environnement adéquat afin d'assurer l'essor de la bancassurance en Algérie.

La bancassurance dommage c'est-à-dire la vente de contrats d'assurance dommage par les banques reste quant à elle encore limitée. En effet, l'assurance dommage en Algérie est tirée par l'assurance automobile toutefois cette dernière est exclue des produits fixés dans l'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques.

1-2 la bancassurance en chiffres

Bien qu'étant à un état embryonnaire de son évolution, les partenariats entre les sociétés algérienne d'assurance et les banques nationales et partenaires étrangers s'annonce plus intéressants que l'installation directe des sociétés étrangères.

Le marché de la bancassurance reste extrêmement porteur tant par la densité bancaire que par la réglementation en vigueur qui favorise la synergie entre les banquiers et les assureurs. Cette association peut présenter des atouts non négligeable en permettant aux banquiers et aux assureurs d'améliorer leurs rentabilité, via l'accès au portefeuille clientèle conséquent des banques et profiter ainsi de l'accumulation de l'épargne en vue d'attirer plus de souscripteur.

En effet, avec un début prometteur et un impact positif sur l'évolution des résultats réalisés par les sociétés d'assurance, la bancassurance a concrétisé 40 millions de dinars en 2009 et une estimation de 15 millions de dinars au premier trimestre de 2010.⁽⁶⁾

La bancassurance connaît un développement considérable durant ces dernières années, c'est du moins ce que relève le dernier bulletin du conseil national des assurances dans sa revue spéciale bancassurance. Ainsi, l'évolution de ce marché marque une forte croissance en 2013. En effet, le dynamisme affiché par cette activité a généré un chiffre d'affaire ayant dépassé la barre de 1,6 milliards de dinars, réalisant de ce fait une croissance de 26,9% soit une plus-value de 356 millions de dinars par rapport à l'année 2012 où le chiffre d'affaire réalisé par la bancassurance été estimé à 1,284 milliards de dinars.

⁽⁶⁾ Mohamed El Amine BARKAT, « les progrès de la bancassurance en Algérie », article apparu dans le site : <http://www.cna.dz/Documentation/Travaux-du-CNA/Publications-du-CNA/Bulletin-des-assurances-n-13/Les-progres-de-la-bancassurance-en-Algerie>

L'extension du réseau bancaire de distribution, la signature de nouveaux contrats et le lancement de nouveaux produits et surtout la conjoncture économique actuelle (la stabilité de la demande d'épargne financière des ménages, la diminution du taux d'inflation qui passe de 3,3% en 2013 à 2,9% en 2014 (selon l'ONS) sont à l'origine de cette performance. ⁽⁷⁾

Le marché de la bancassurance en Algérie est dominé par le leader Cardif-El-Djazair, filiale assurance vie du groupe bancaire français BNP-PARIBAS, en convention avec la CNEP banque qui compte plus de 3 millions de clients. En effet, c'est la première banque publique à s'investir dans la bancassurance en Algérie. Elle compte plus de 185000 souscripteurs à la bancassurance. Il est à noter que celle-ci engendre 80% du chiffre d'affaire de la bancassurance en Algérie, le reste est généré par CAARAMA, SAPS et AXA-VIE. ⁽⁸⁾

Les législations en matière de bancassurance restent très récentes en Algérie par rapport aux autres pays du Maghreb ; 2006 pour l'Algérie et 2002 pour la Tunisie et le Maroc. Depuis son arrivée au Maghreb, la bancassurance ne cesse de progresser ; selon oxford business group, le chiffre d'affaire de la bancassurance au Maroc en 2004 était de 1,4 milliard de dirhams marocain contre 6,59 milliards de dirhams marocains en 2010 et 5,3 milliards en 2013. Quant à la bancassurance en Tunisie, elle est en nette progression. En effet, elle était de 29 millions de dinars tunisien en 2006 et a atteint 36,6 millions de dinars tunisien contre 44,3 millions de dinars tunisien en 2008. ⁽⁹⁾

L'Algérie enregistre un recul en matière de bancassurance par rapport au Maroc, et on peut dire qu'elle est au même stade d'évolution que la Tunisie.

1-3 cas de l'assurance multirisque bétail

Durant notre stage effectué à la BADR agence n°580 de Tizi-Ouzou, on a pu constater les différentes étapes de souscription d'un contrat bancassurance qu'on peut résumer dans ce qui suit :

- La phase d'étude et d'accueil

Avant toute souscription d'un contrat d'assurance, le client exprime un besoin de couverture par une demande d'assurance (voir annexe n°02) qui sera étudié et examiné par la banque afin de repérer et d'identifier les besoins de la clientèle en matière d'assurance, afin de leurs communiquer les tarifs (voir annexe n°03) et les conditions de la police offerte (voir annexe n°04 et n°05).

- La phase de souscription

Une fois le client a approuvé les conditions de souscription, l'agent souscripteur de la BADR rédige au profit de la compagnie d'assurance le contrat d'assurance (voir l'annexe n°7). Le montant de la prime payée par l'assuré doit être explicite sur la police d'assurance après quoi l'assuré peut régler la prime. Le bancassureur établit ce contrat avec un logiciel appelé « ORASS »

- La phase comptable et financière de la gestion de la bancassurance

La vente des contrats d'assurance pour lesquels l'agence BADR est mandatée, doit se faire exclusivement pour le compte de la compagnie d'assurance concernée.

Quelque soit le mode de paiement l'agence BADR est tenue de verser la totalité de la prime, accessoires et taxes y afférente à cette compagnie. En effet, chaque agence mandatée ouvre un compte interne propre à la BADR destiné à recevoir toutes les primes perçues ainsi que les régularisations perçus.

Afin de concrétiser notre expérience au sein de la BADR, nous avons étudié le cas d'un contrat d'assurance multirisque bétail.

I- Objet et étendue de l'assurance multirisque bétail

L'article 01 des conditions générales Multirisques Bétail, énumère les garanties du contrat couvrant les dommages matériels causés aux bâtiments, à leurs contenus ainsi qu'au cheptel vif, à savoir :

- l'Incendie, les Explosions et chute de la foudre,
- les Inondations,
- la Tempête,
- les Dégâts des eaux,
- la Mortalité.

Le contrat couvre également les conséquences pécuniaires de la responsabilité que peut encourir l'éleveur, au titre des garanties :

- Recours des voisins et des tiers.
- Responsabilité Civile générale / Exploitant Agricole.

Concernant la Mortalité du bétail, garantie principale du contrat, l'article 01 de la convention spéciale Mortalité des conditions générales multirisques bétail, précise les événements garantis :

- Maladie : Par maladie, on entend tout processus morbide d'origine infectieuse, parasitaire ou métabolique.
- Accident : Par accident, on entend tout processus morbide d'origine traumatique, soudaine et imprévisible indépendante de l'état de santé des animaux et susceptible d'entraîner leur mort ou d'en nécessiter l'abattage.
- Mortalité naturelle,
- Intoxication alimentaire,
- Abattage des animaux : L'abattage ordonné par le vétérinaire, l'assureur ou les Pouvoirs Publics, à titre préventif ou limitatif du dommage.

Par ailleurs, la SAA couvre, sans surprime, les risques :

- ✓ d'opération chirurgicale, si celle-ci a pour objet la conservation de l'animal et si l'urgence en est démontrée ;
- ✓ de gestation, de mise bas et de castration des mâles ;
- ✓ de mortalité lors du transport des animaux, dans un rayon de 100 Km du lieu de l'exploitation vers les marchés, abattoirs et foires ; pour les séjours dans les foires et le transport des animaux au-delà de 100 Km, une surprime pour chaque risque est exigée.

II- Exclusions

Les conventions spéciales des garanties du contrat multirisques bétail énumère les exclusions propres à chaque garantie.

Concernant la mortalité, l'assuré doit être informé des exclusions prévues aux conditions générales Multirisques bétail, notamment, l'exclusion de la prise en charge des mortalités par maladies se produisant dans les 15 jours qui suivent la date d'effet du contrat (exclusions/convention spéciale Mortalité).

III- Autres dispositions des conditions générales

Certaines dispositions des conditions générales méritent une attention particulière et doivent être portées à la connaissance de l'assuré ; il s'agit notamment des dispositions suivantes :

1. Déclaration de risque : Lors de la souscription, l'assuré est tenu de répondre à toutes les questions écrites et/ou orales de l'assureur et doit déclarer exactement, sous peine de l'application de sanction, toutes les circonstances du risque connues de lui.

2. Formalités à remplir à la souscription : L'assuré doit déclarer tous les animaux de même espèce, d'âge assurable ou non, qu'il possède, acquiert ou détient en cours de contrat, quel que soit leur destination.

Il doit établir un procès-verbal de vérification ne remontant pas à plus de dix (10) jours, établi à ses frais par un vétérinaire et donnant tous les renseignements sur l'état de santé des animaux, leur signalement et N° d'identification, leurs tares et infirmités éventuelles ainsi que leur valeur marchande.

3. Animaux assurables : L'âge minimum d'admission à l'assurance est fixé à deux (02) mois et la garantie Mortalité n'est accordée que pour les animaux ayant moins de :

- 15 ans pour l'espèce équine,

- 10 ans pour les espèces bovines ; ce sont les élevages de bétail qui feront l'objet de souscriptions dans le cadre de la bancassurance.

- 08 ans pour les ovins,

- 06 ans pour les caprins.

Sur avis du vétérinaire ou des services techniques, les âges peuvent être reculés moyennant paiement d'une surprime.

4. Animaux importés : Les animaux importés ne seront admis à l'assurance qu'après un délai de présence sur le territoire national de 02 mois.

Les animaux dont l'importation remonte à moins de deux (02) mois ne sont pas assurables contre la mortalité par suite de maladies mais peuvent, toutefois être garantis contre les accidents.

5. Examen des Animaux : La société se réserve le droit de faire procéder à tout moment, à un examen des bêtes assurées et contrôler les conditions dans lesquelles est mené l'élevage.

6. Conditions d'assurabilité : La demande d'assurance ne sera satisfaite que lorsque le vétérinaire aura constaté que les normes de conduite d'élevage sont respectées aussi bien sur le plan des installations, des mesures sanitaires, de l'alimentation et que les animaux sont cliniquement sains et indemnes de toutes maladies.

7. Documents sanitaires : L'éleveur doit accompagner sa déclaration de risque d'une copie des documents ci-après, délivrés par les services vétérinaires :

- ❖ l'agrément sanitaire de son établissement ou bâtiment d'élevage ;
- ❖ le certificat sanitaire vétérinaire concernant les bêtes datant de moins de six (06) mois et attestant de leur bon état sanitaire.

8. Mouvements dans le cheptel : Les nouveaux animaux provenant d'acquisition doivent être déclarés dans les quarante huit (48) heures et les jeunes animaux doivent être compris dans l'assurance dès qu'ils atteignent l'âge minimum requis.

IV- Dossier de souscription

Pour la souscription d'un contrat Multirisque Bétail, l'éleveur doit présenter obligatoirement :

- 1)- un P-V de déclaration de risque ou P-V de vérification,
- 2)- l'agrément sanitaire de son bâtiment d'élevage,
- 3)- les documents sanitaires du cheptel,
- 4)- éventuellement, les factures d'achats du cheptel, matériel d'exploitation, marchandises, etc.

Le P-V de vérification de risque : C'est le formulaire de déclaration de risque, document de base à toute souscription, établi à ses frais par l'assuré ou par son vétérinaire traitant.

Néanmoins, dans le cas d'une exploitation importante (étables de grandes capacités), l'assureur doit requérir les services d'un vétérinaire-conseil expérimenté pour une visite préalable.

Le P-V de vérification doit être soigneusement rempli par le proposant.

Le P-V de vérification permet à l'assureur d'avoir des informations sur la nature, la consistance et les caractéristiques des différents compartiments de l'élevage lui permettant d'apprécier l'assurabilité ou non du risque, à savoir :

- le ou les bâtiments présents dans l'exploitation.
- le contenu du ou des bâtiments.
- le matériel d'exploitation et les équipements existants.
- le type de cheptel, son âge, l'origine et l'état sanitaire et physiologique des bêtes.

A- Pour les bâtiments : C'est la conformité des bâtiments aux normes d'élevage tant sur les plans de la construction, de l'hygiène générale, du chaulage des murs, la conformité des installations électriques aux normes de sécurité, etc.

B- Pour le contenu des bâtiments et le matériel d'exploitation : La présence d'un certain matériel nous renseigne, à la fois, sur :

- la qualité et le niveau de technicité dans la conduite de l'élevage : Présence de chariot trayeur, de silos d'alimentation, de cuves isothermes pour la conservation du lait.
- la présence de facteur d'aggravation de risque : Stock de pailles dans le bâtiment (risque Incendie) ; nature du sol de l'étable : accidents par glissade des animaux du fait d'un sol lisse et manquant de litière, etc.

C- Le cheptel : Ce sont toutes les indications portant sur le nombre de têtes présentes dans l'exploitation, l'origine des bêtes, l'espèce et la race, l'état de gestation ainsi que les renseignements relatifs à leur état de santé.

Le P-V de vérification doit identifier d'une manière précise toutes les bêtes, assurables ou non : signalement physique, âge, date d'importation (s'il s'agit de bêtes importées), le numéro d'identification porté sur la boucle d'oreille, état de gestation et la valeur marchande déclarée par l'assuré.

- ❖ Les documents sanitaires : C'est principalement, l'attestation (ou certificat) sanitaire vétérinaire délivré par les Services vétérinaire de la wilaya, ou tout autre document sanitaire remis par le fournisseur du cheptel (cas du cheptel importé).

L'assuré peut également joindre au dossier sanitaire de ses bêtes, le certificat de vaccination qui est généralement établi par son vétérinaire.

Le document officiel est sans conteste, l'attestation sanitaire vétérinaire qui est délivré par l'inspection vétérinaire de la Direction des Services Agricoles de la Wilaya ; c'est ce document qui doit être impérativement exigé du proposant, surtout lorsque l'exploitation est spécialisée dans la production du lait.

Comme il y a lieu de signaler que même si le cheptel importé est systématiquement accompagné de documents sanitaires délivrés par les autorités sanitaires du pays d'origine (d'importation), il n'en demeure pas moins que, dès son entrée sur territoire national, le même cheptel est toujours soumis à un contrôle sanitaire réglementaire obligatoire.

- Il est utile de signaler que des prélèvements sanguins périodiques (généralement tous les 06 mois) sont obligatoires pour les bovins laitiers. Ils sont effectués par l'Inspection vétérinaire pour le dépistage de certaines maladies telles que la brucellose, la tuberculose, la leucose, etc.....
- L'agrément sanitaire : L'agrément sanitaire d'un bâtiment (ou établissement) d'élevage est délivré par l'Inspection vétérinaire de la Direction des Services Agricoles de la Wilaya. Il constitue une preuve que le bâtiment est déclaré et identifié auprès des services vétérinaires et que l'élevage est soumis aux opérations de contrôle et de vaccination.

- ❖ Les factures d'achats : Les factures d'achats du matériel d'exploitation, marchandises et approvisionnements, des bêtes, etc. Permettent d'assurer les biens proposés à l'assurance d'après leurs valeurs réelles, évitant ainsi des situations conflictuelles en cas de sinistres (recours à la règle proportionnelle).
- L'assureur doit toujours se déplacer sur les lieux pour constater, l'état de l'exploitation et du cheptel, vérifier le nombre réelle de bêtes présentes dans l'exploitation.
- Il y a lieu également de confronter les informations fournies par l'assuré sur le P-V avec celles figurant sur l'attestation sanitaire vétérinaire pour vérifier d'éventuels écarts entre le nombre de bêtes communiqué par l'assuré et celui figurant sur l'attestation sanitaire.

V- Valeurs assurées

D'après les informations fournies par l'assuré sur la déclaration de risque, il y a lieu de déterminer les valeurs à assurer des différents risques de l'élevage.

1/- Les bâtiments : Il s'agit des valeurs déclarées ou fixées par l'assuré pour son ou ses bâtiments d'élevage et de tous les autres bâtiments (stockage par exemple) se trouvant dans son exploitation.

La ou les valeurs déclarées devraient normalement refléter la ou les valeurs de reconstruction en cas de sinistre.

2/- Le contenu et le matériel d'exploitation : A défaut de présentation de factures justificatives, l'éleveur fixe les valeurs des marchandises se trouvant dans le ou les bâtiments assurés : le lait (pour un producteur laitier), les approvisionnements et marchandises (la paille, fourrages, aliments et produits vétérinaires, etc.) d'une part, et les valeurs du matériel d'exploitation (silos d'alimentation, chariot trayeur, cuve isotherme pour le stockage du lait, groupe électrogène, etc.) d'autre part, c'est pour éviter le recours à l'application de sanctions en cas de sinistres (règle proportionnelle par exemple), que l'assuré doit être sensibilisé sur l'importance de déclarer des valeurs réelles de ses biens.

3/- Le cheptel vif : Pour chaque bête présente dans l'exploitation, la valeur déclarée doit, en réalité refléter sa valeur marchande.

Néanmoins, pour des impératifs d'équilibre technique et de limitation des engagements sur la garantie Mortalité, la valeur d'assurance par animale, pour la garantie Mortalité, est limitée à un maximum de 180 000,00 DA, soit une valeur assurée par bête plafonnée à 180 000,00 DA actuellement.

Exemple : Vaches laitières dont le prix unitaire déclaré est de 220 000,00 DA.

Pour la garantie mortalité, la valeur assurée de chaque bête sera égale à la limite maximale, soit 180.000,00 DA.

VI- Tarification et primes d'assurances

Détermination des taux de primes :

Suivant le tarif multirisques bétail, les différentes garanties du contrat sont tarifées comme suit :

1 .Incendie, explosions et chute de la foudre : Pour l'Incendie, la tarification tient compte de la présence ou non de stocks de pailles ou fourrages dans les bâtiments d'exploitation (facteur aggravant). Le taux de prime retenu est applicable sur la valeur de chaque

bâtiment présent dans l'exploitation, les marchandises et approvisionnements, la valeur du cheptel vif et le matériel d'exploitation.

2. Tarification des extensions à la garantie Incendie :

- ▶ Dommages aux appareils électriques : 3,75 ‰ applicable sur la valeur du matériel électrique.
- ▶ Recours des voisins et des tiers : $\frac{1}{4}$ (le quart) du taux retenu pour l'incendie du bâtiment.

3. Inondations : 0,60 ‰ applicable sur la VTR(*)

4. Tempête : 0,60 ‰ applicable sur la VTR(*)

5. Dégâts des eaux : 0,60 ‰ applicable sur la VTR(*)

6. Responsabilité civile : une prime forfaitaire de 1.0000,00 DA

7. Mortalité du cheptel : Le taux de prime de la garantie mortalité tient compte de plusieurs indications sur les bêtes : âge, race, importée ou locale, sexe, en gestation ou non, etc. (Voir tarifs).

(*) Les primes d'assurance des garanties Inondations, Tempête et Dégâts des eaux sont le produit de la VTR par le taux de prime.

La VTR, la **valeur totale en risque** est obtenue par l'addition des valeurs (capitaux assurés) de tous les biens assurés contre l'Incendie (bâtiment + contenu (marchandises +pailles et fourrages) + cheptel vif + matériel d'exploitation) ; elle représente l'assiette de primes de ces garanties.

- Calcul des primes :

Une fois les valeurs à assurer et les taux de primes sont connus, la prime d'assurance de chaque risque est obtenue en multipliant la valeur du bien x le taux de prime retenu.

Pour la mortalité, une fois le taux de prime est déterminé pour chaque bête, la prime d'assurance est égale à la valeur à assurer multipliée par son taux de prime.

7. La Responsabilité civile générale : Une prime forfaitaire de 1.000,00 DA.

VII- Les mouvements dans le cheptel

En cours du contrat, l'exploitation d'un éleveur peut connaître des mouvements dans le cheptel, c'est à dire, une augmentation ou une diminution de l'effectif des bêtes. Ces mouvements sont appelés :

- ✦ des entrées, dans les cas des acquisitions de nouvelles bêtes.
- ✦ des sorties, dans le cas de ventes de bêtes.

Ces mouvements, qui sont signalés par des avenants, Avenant d'entrée et Avenant de sortie, donnent lieu à des régularisations.

Ainsi, si en cours de la période de garantie, de nouvelles bêtes sont admises à l'assurance, l'assuré paiera la proportion de prime (toutes garanties confondues) pour la période restant à courir.

De même, lorsque l'assuré vend une ou plusieurs bêtes, la part de la prime correspondant à la période non couverte lui sera restituée.

VIII- Echéance des garanties

Le contrat d'assurance Multirisques bétail est consenti pour une durée d'une (1) année.

IX- Déclaration de sinistre et franchise

En cas de sinistres, l'assuré est tenu d'informer la Société, sauf cas fortuit ou de force majeur, dans :

- les Sept (07) jours qui suivent, tout sinistre incendie, inondations, tempête, dégâts des eaux ou de responsabilité.
- les 24 heures, en cas de mort d'un animal assuré, par suite de la maladie, accident ou autre événement garanti.

Par ailleurs, en cas de sinistre, l'assuré supportera une déduction sur l'indemnité conformément aux dispositions de la clause 3 annexe au contrat.

X- Contrat et documents annexes:

Le contrat multirisque serres doit comprendre

- Un exemplaire des conditions générales multirisques Bétail.
- La police d'assurance ou conditions particulières.
- La déclaration d'élevage énumérant les bêtes assurées.
- les clauses types signées par les deux parties.

Etude d'un cas

Ce cas comprend une unité de production laitière composée de :

- Un bâtiment d'exploitation à usage d'étable d'une valeur de 1.000.000,00 DA et contenant à l'intérieur de la paille ;
- Un bâtiment pour le stockage des pailles et foins d'une valeur de 500.000,00 DA ;
- Cheptel vifs composé de :
 1. Dix (10) vaches laitières importées dont :
 - 06, en gestation (pleines), d'une valeur unitaire de 180.000,00 DA ;
 - 04, non gestantes, d'une valeur unitaire de 140.000,00 DA ;
 2. Deux (02) taureaux de race locale d'une valeur unitaire de 150.000,00 DA ;
- Marchandises (lait dans la cuve isotherme) d'une valeur de 100.000,00 DA ;
- Approvisionnements (foins, pailles et aliments) d'une valeur de 450.000,00 DA ;
- Matériel d'exploitation :
 - Cuve isotherme et chariot trayeur d'une valeur globale de 750.000,00 DA ;
 - Groupe électrogène 05 KVA d'une valeur de 350.000,00 DA.

➤ Par ailleurs, l'assuré veut couvrir les conséquences pécuniaires de sa responsabilité contre le recours des voisins et des tiers pour un capital de 1.000.000,00 DA.

Ainsi, une fois les caractéristiques de l'exploitation sont connues, les primes d'assurance sont déterminées comme suit :

A/- Incendie, Explosions et chute de la foudre :

Le taux de prime pour la garantie incendie étant fonction de la présence de la paille dans le bâtiment, le taux de prime sera alors de 3,00 ‰, soit des primes de :

- | | | |
|--|--|-------------|
| 1. Bâtiment d'exploitation : | $1.000.000,00 \times 3,00 \text{ ‰} =$ | 3.000,00 DA |
| 2. Bâtiment de stockage : | $500.000,00 \times 3,00 \text{ ‰} =$ | 1.500,00 DA |
| 3. Cheptel Vif : | $1.940.000,00 \times 3,00 \text{ ‰} =$ | 5.820,00 DA |
| (la valeur du cheptel est égale à $(6 \times 180.000) + (4 \times 140.000) + (2 \times 130.000)$, soit :
$1.080.000,00 + 560.000,00 + 300.000,00 = 1.940.000,00$ DA) | | |
| 4. Marchandises : | $100.000,00 \times 3,00 \text{ ‰} =$ | 300,00 DA |
| 5. Approvisionnements : | $450.000,00 \times 3,00 \text{ ‰} =$ | 1.350,00 DA |

6. Matériel d'exploitation : $1.100.000,00 \times 3,00 \text{ ‰} = 3.300,00 \text{ DA}$

(la valeur du matériel d'exploitation est égale à $750.000,00 + 350.000,00$)

Les capitaux assurés en Incendie sont la somme de l'ensemble des biens de l'exploitation, soit $5.090.000,00 \text{ DA}$: c'est la valeur totale en risque (VTR) qui servira d'assiette pour le calcul des primes des garanties annexes (inondations et tempête) et des Dégâts des eaux.

Les garanties annexes et Dégâts des eaux :

B/- Inondations : $5.090.000 \times 0,60 \text{ ‰} = 3.054,00 \text{ DA}$

C/- Tempête : $5.090.000 \times 0,60 \text{ ‰} = 3.054,00 \text{ DA}$

D/- Dégâts des eaux : $5.090.000 \times 0,60 \text{ ‰} = 3.054,00 \text{ DA}$

E/- Le Recours des voisins et des tiers : $1.000.000 \times 0,75 \text{ ‰} = 750,00 \text{ DA}$

(le taux de prime de cette garantie est égal au quart de 3 ‰ ($3/4$), soit $0,75 \text{ ‰}$).

F/- La Responsabilité Civile : Prime forfaitaire de : $1.000,00 \text{ DA}$

D/- La Mortalité : Les caractéristiques de chaque bête, notamment, le signalement de l'animal, le N° de la boucle d'oreille, l'âge ainsi que la valeur assurée.

Tableau n° 6 : calcul de la prime mortalité du bétail (en milliers de dinars)

N°	Signalement de la bête	Age	Identification	Valeur assurée	Taux (%)	Primes
1	Vache laitière Pie noir pleine	04	AO 2171598	180 000,00	7,37	13 266,00
2	Vache laitière Pie noir pleine	04	AO 2171597	180 000,00	7,37	13 266,00
3	Vache laitière Pie noir pleine	05	AO 2171596	180 000,00	7,37	13 266,00
4	Vache laitière Pie noir pleine	04	AO 2171595	180 000,00	7,37	13 266,00
5	Vache laitière Pie noir pleine	04	AO 2171594	180 000,00	7,37	13 266,00
6	Vache laitière Pie rouge pleine	05	AO 2171593	180 000,00	7,37	13 266,00
7	Vache laitière Pie rouge non. Pleine	06	AO 2171592	140 000,00	6,70	9 380,00
8	Vache laitière Pie rouge non. Pleine	06	AO 2171591	140 000,00	6,70	9 380,00
9	Taureau Pie noir croisé	03	CA 2172423	150 000,00	4,40	6 600,00
10	Taureau Pie rouge de race locale	02	CA 2172332	150 000,00	4,40	6 600,00
					Total	111 556 ,00

➤ **Calcul de la prime**

Pour calculer la prime à payer par l'assuré dans ce cas il faut y avoir plusieurs éléments.

✓ **Calcul de la prime nette**

La prime nette d'un contrat d'assurance multirisque bétail est égale à la somme des primes dégagées par les différentes garanties qui constituent le contrat.

Prime nette= prime bâtiment d'exploitation + prime bâtiment de stockage + prime cheptel vif + prime marchandises + prime approvisionnement + prime matériel d'exploitation+ prime inondation+ prime tempête + prime dégâts des eaux + prime recours des voisins et tiers+ prime responsabilité civile + prime mortalité du bétail.

Prime nette= 3000,00 + 1500,00+ 5820,00+ 300,00+1350,00+ 3300,00+3054,00+3054,00+3054,00+ 750,00+ 1000+ 111556,00 = 137 738,00 DA

- ✓ Calcul de prime totale

La prime totale c'est la prime à payer par l'assuré. Elle est égale à la somme de la prime nette et les frais du contrat.

La prime totale = prime nette + accessoires+ TVA+ timbres dimension

Accessoires = cout de la police qui est de l'ordre 250 DA

TVA = (prime nette + accessoires) x 17%

Timbres dimensions se calcule selon le nombre de page du contrat. (01 page → 40 DA)

- ❖ Accessoires = 250 DA
- ❖ TVA = (prime nette + accessoires) x 17% = (137 738,00 + 250) x 17% = 23 457,96 DA
- ❖ Timbres dimensions : le contrat multirisque bétail est constitué de deux pages donc
2 x 40 = 80 DA

La prime totale = 137 738 + 250 + 23 457,96 + 80 = 161 525,96 DA

- La rémunération de la BADR se fait par le transfert de commissions par la SAA sur les produits commercialisé par les guichets de cette banque.

Dans notre cas étudié (multirisque bétail) la commission est de 10 % de la prime nette.

Toutefois, la souscription de ce genre de contrat reste insignifiante en raison, d'une part, de l'absence du caractère obligatoire qui devrait être assigné à ce contrat. D'autre part, du fait des frais élevés que le souscripteur doit payer. D'ailleurs, en 2013 une seule souscription a été enregistré contre aucune souscription en 2014.

- **En cas de la réalisation de sinistre**

A la réalisation du sinistre, l'indemnisation de l'assuré se fait comme suit :

1- déclaration du sinistre au niveau de la SAA

2- l'assureur vérifie que :

- ✓ La police d'assurance n'est pas échue.
- ✓ La garantie du sinistre est couverte.

3- l'assureur doit préparer un Ordre De Service (ODS)

4- Transmission de la déclaration et de l'ordre de service pour le centre d'expertise.

5- une fois le Procès Verbal (PV) est arrêté par l'expert. L'assureur (SAA) doit rembourser la valeur de l'indemnité à l'assuré.

3-4-4 l'apport de la bancassurance pour la BADR

Nous tenterons dans ce qui suit de présenter les principaux apports de la bancassurance pour la BADR

- Les commissions : la BADR en tant que distributeur de produits d'assurance reçoit des commissions considérables de son partenaire, ce qui contribue dans son résultat.

A titre d'exemple nous présenterons dans ce qui suit la facture de commissions du mois de février 2015 n°02/2015 fournis par la BADR agence 580.

Tableau n°7 : La facture de commissions du mois de février 2015 n°02/2015 de la BADR (en milliers de dinars)

branche d'assurance	Nb contrat	Montant prime nette	Taux de commission	Montant de commission
assurance Multirisque habitation	01	959,00	20%	191,80
assurance CAT NAT	10	43.037,86	05%	4.303,79
Total ass.simple Habitation	11	43.976,86		4.495,59
assurance contre l'incendie des récoltes			10%	
ass.multirisques exploitations agricoles			10%	
ass.multirisque bétail			10%	
assurance multirisques élevage avicoles			10%	
Assurance des personnes (ass voyage et assistance à l'étranger)	85	170.278,28	5%	8.513,91
Total HT	96			13009,5
TVA			17%	2211,61
TTC				15221,11

En termes de chiffre d'affaires le réseau de la BADR a réalisé durant la première année 3 millions de dinars. Tandis, qu'en 2012 l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou a réalisé 3,5 millions de dinars a elle seule contre 4 millions de dinars en 2014. Le tableau ci-dessous illustre la production bancassurance pour cette même année.

Tableau n° 8 : La production bancassurance de la BADR pour l'année 2014 (en millions de dinars)

branche d'assurance	Nb contrat	Montant prime nette	acc(coût de police)	TVA (17%)	droits de timbre	prime totale
Assistance voyage à l'étranger option A	690	3001260,00	284500,00	exonéré	103780,00	3388880,9
ARC individuel	04	227145,74	1000,00	exonéré	160,00	228305,74
Total ass.des personnes	694	3 228 406,64	285 500,00	exonéré	103940,83	3617186,64
assurance Multirisque habitation	21	16496,75	5250	97,1236	1680	27123,87
assurance CAT NAT	187	171643,67	47550	exonéré	15640	234815,67
Total ass.simple Habitation	208	188 140,42	52 800,00	3 697,12	17 320,00	261 957,54
assurances multirisques grêle et incendie des récoltes	01	6420,63	250,00	1134,01	40,00	7844 ,64
ass.multirisques serres						
ass.multirisque bétail	01	181674,90	250,00	0	80,00	182004,90
assurance multirisques élevage avicoles						
Assurance engins agricole						
total assurance agricole	02	188 095,53	500,00	1 134,01	120,00	189 849,54
total	904	3 604 642,59	338350,00	4831,13	121380,83	4 069 011,72

➤ L'optimisation des ressources humaines

Le fait d'élargir la gamme d'activité de la BADR dont les effectifs demeurent constants ne peut qu'accroître sa rentabilité et donner aux personnels la possibilité d'élargir leurs connaissances. En effet, après le choix du responsable bancassurance qui doit être titulaire d'un diplôme universitaire, la société d'assurance doit dispenser un stage de quatre mois (mais en réalité il était d'une durée d'un mois seulement). A la fin de ce stage une attestation et une carte professionnelle est délivrée avec mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire.

➤ La diversification des produits de la BADR

La BADR voit dans la bancassurance un moyen de diversification de ses produits qui sont d'origine à vocation agricole. Ce qui va lui permettre de satisfaire les besoins attendus de sa clientèle.

Section 2 : Les contraintes du développement de la bancassurance en Algérie

L'expansion de la bancassurance en Algérie dépend de l'appréciation donnée à cette notion ainsi que la disposition générale du marché des assurances, du marché bancaire et surtout du comportement des consommateurs.

Dans ce qui suit nous allons présenter les principales contraintes qui freinent le développement de la bancassurance en Algérie.

En dépit du cadre réglementaire actuel, déjà évoqué auparavant qui autorise le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurances ou du moins ne l'interdit pas, plusieurs insuffisances persistent encore dans la mesure ou il n'existe aucune mesure concrète qui encourage la bancassurance à l'image de ce qui se fait ailleurs dans le monde.

⁽⁷⁾ M.R, article de presse « la bancassurance a le vent en poupe », liberté, apparu le 06/09/2014.

⁽⁸⁾ dossier de presse de la bancassurance 2015, Op-cit, p 7

⁽⁹⁾ www.cna.dz

⁽¹⁰⁾ Belkadi Saliha, Op-cit

2-1 le cadre réglementaire en Algérie

En effet, la loi relative aux assurances, ne reconnaît le statut de distribution de produits d'assurance qu'aux seuls assureurs et aux intermédiaires agréés. A cet effet, les banques qui veulent distribuer des produits d'assurance sont dans l'obligation de se constituer en mandataires d'assurances.⁽¹⁰⁾

2-2 l'absence de culture d'assurance chez les algériens

En Algérie, le critère de souscription le plus important est le caractère « obligatoire ». En fait, les primes d'assurance obligatoire émises par toutes les compagnies d'assurance représentent environs la moitié des primes totales (l'automobile et le transport). D'ailleurs, le chiffre d'affaire des compagnies algériennes d'assurance le prouve car le pourcentage que forme les assurances obligatoires est nettement supérieur à celui des autres assurances, ce qui renvoie à dire que l'Algérie n'a pas suffisamment de culture d'assurance.

2-3 les obstacles d'ordre religieux

Autres contraintes qui entravent le développement de la bancassurance en Algérie est tout particulièrement l'influence de la religion qui considère les assurances de personnes comme non conforme aux principes à la charia, ce qui constitue un véritable obstacle à l'évolution de la bancassurance puisque les grands succès de cette dernière sont réalisés sur le créneau de l'assurance-vie. On trouve aussi les habitudes culturelles, à savoir la dominance de la solidarité et de l'esprit de famille : les descendants se donne le devoir de prendre en charge leurs parents en signe de reconnaissance et de gratitude. Ceci en opposition avec les pays développés où le recours aux produits d'assurance-vie s'avère la meilleure solution.

2-4 les faibles revenus

La conjoncture économique actuelle du pays fait que le consommateur algérien ne cherche qu'à couvrir ses besoins de subsistances en nutrition, santé et logement. Ce faible pouvoir d'achat est dû à la dévaluation du dinar qui perd de sa valeur année après année ce qui entraîne l'insuffisance des salaires octroyés et la pauvreté au sein de la population ce qui pourrait poser des problèmes pour convaincre les clients d'acquiescer les produits d'assurance.

2-5 le manque d'information

Le succès de la bancassurance est étroitement lié au système d'information mis en place afin de communiquer et d'informer les clients des nouveaux produits proposés. Seulement les banques et les compagnies d'assurance algériennes ne disposent pas de système d'information performant. D'ailleurs il n'existe aucune interconnexion entre les agences d'une même banque ou celle d'une même compagnie d'assurance. En effet, la majorité des assurés ignorent les produits et les avantages proposés par les bancassureurs.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cet état des fait à savoir le manque de prise d'initiative des conseillers qui n'informent pas les clients sur les possibilités de souscrire d'autres produits, et l'absence de formation spécifique au niveau des banque concernant l'assurance.

2-6 les contraintes managerielles

La vente des produits d'assurance au sein de la banque repose essentiellement sur les efforts et la volonté du personnel. Toutefois, les banques algériennes font face à des contraintes d'ordre managerielle tels que l'aptitude du personnel et l'attitude des dirigeants ainsi que l'acceptabilité pour la clientèle.

2-7 l'absence de politique de marketing et de communication

Le lancement de la bancassurance a été suivi par le développement d'une panoplie de produits tout aussi attractifs les uns que les autres, répondant au mieux aux attentes et aux exigences des consommateurs.

Seulement, aucun produit n'a fait l'objet d'une politique marketing active, en termes de communication, de distribution et de gestion de la relation client lui permettant de se distinguer et d'améliorer sa rentabilité. Visiblement, le consommateur n'est pas au centre des préoccupations des bancassureurs, il se retrouve face à un arsenal de produits sans pouvoir faire de distinction.⁽¹¹⁾

⁽¹¹⁾ Al Mahi, "La bancassurance : contrainte réglementaire et stratégie, rapport apparu dans le site : <https://fr.scribd.com/doc/13648327/La-Bancassurance#scribd> en 2008

Section 3 : Les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie

Il est tout à fait clair que la bancassurance en Algérie est dans un état léthargique, et cela pour de multiples raisons déjà évoqués dans la section précédente.

En effet, la bancassurance est un concept difficile à réaliser dans notre pays. Néanmoins, cette stratégie s'avère concrétisable et cela en améliorant certains leviers qui feront l'objet de cette présente section.

- L'amélioration de la relation avec le client ; ce qui suppose une nouvelle forme de communication et une nouvelle démarche marketing vis-à-vis des consommateurs d'assurance. En effet, connaître les besoins du client, lui parler avec son langage tels sont les préoccupations du départ permettant ainsi l'établissement des relations de confiance avec la clientèle et donc un développement de la communication et de la politique marketing conduisant à la sensibilisation des consommateurs sur l'importance des produits vendus s'impose au niveau des banques et des compagnies d'assurance avec la diversification des points de vente ainsi que leurs modernisations.
- Encourager le développement des assurances de personnes par une défiscalisation totale des prestations. Il s'agit notamment de l'exonération de la TVA applicable aux opérations d'assurances. Il est prévu aussi un droit à un abattement sur l'IRG pour celui qui souscrit volontairement un contrat d'assurance de personnes, dont la durée est supérieure à huit années.
- L'introduction des systèmes d'information modernes et performants ; la bancassurance accuse un retard considérable en matière de système d'information, aucune banque ne semble actuellement en mesure de fournir une information globale exhaustive et en temps réel. Le décalage est d'autant plus surprenant que l'Algérie forme des informaticiens de très bon niveau. L'innovation technique et le développement des moyens d'automatisation doivent être à l'ordre du jour afin de faciliter les procédures propres à la bancassurance notamment pour les opérateurs.
- La démonopolisation des assurances maladies et accidents de travail qui demeurent toujours sous le monopole de l'Etat par le biais de la CASNOS et la CNAS, afin de pouvoir donner un lancement à l'assurance vie par la commercialisation des produits de cette dernière.

En résumé, d'après l'expérience vécue au sein de la BADR et les observations faites, on peut rajouter que d'une part, les produits commercialisés par les guichets bancaires

doivent être plus simple et plus facile à comprendre par le client. D'autre part, les banques algériennes doivent avoir un certain savoir faire pour fabriquer de nouveaux types de produits assurantiels et diversifier ses activités. Toutefois, cette diversification doit être pratiquée avec beaucoup plus d'attention pour que la qualité du service bancaire ne se trouve pas amoindrie, ce qui va encourager d'avantage les opérations communes entre les banques et les compagnies d'assurances.

Le développement de la bancassurance en Algérie nécessite au préalable un certain effort d'innovation des assureurs et des banquiers en vue de concevoir de nouveaux produits attrayants et bien étudiés.

La bancassurance ne résulte pas d'une organisation complètement nouvelle des affaires des banques ou des assurances nationales il s'agit d'un aménagement de l'organisation destiné à approfondir et à élargir la gamme des produits dans les domaines financiers.

En effet, si les banques algériennes choisissent de devenir assureur elles doivent bénéficier d'une capacité de gestion et de formation de leurs personnels et d'une adaptation aux contraintes qui entravent l'essor de la bancassurance en Algérie.

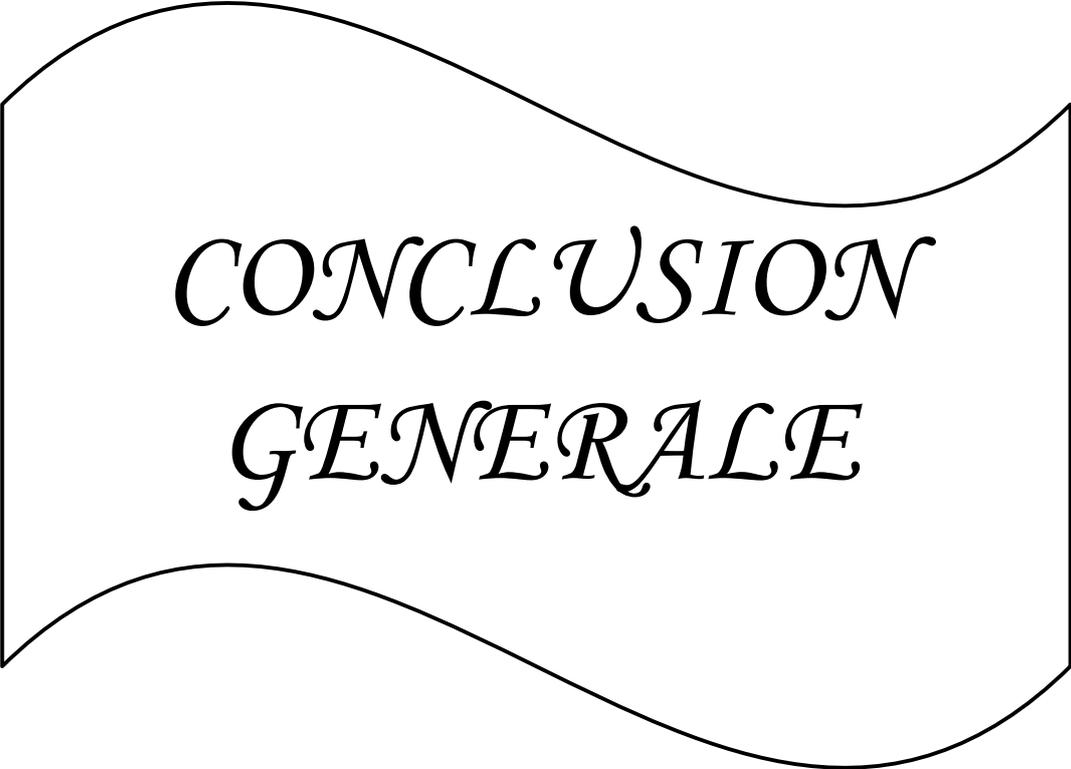
La coopération dans la distribution entre les banques et les compagnies d'assurances nationales, reste insignifiante si nous prenons comme référence les expériences européennes.

Force est de constater que l'Algérie est loin de suivre les évolutions actuelles en matière de bancassurance ; elle ne dépasse guère les simples souscriptions des polices d'assurances liées aux opérations bancaires de base dont la généralisation au niveau de toute les banques n'en est pas encore effective.

La BADR a eu le privilège de se lancer dans la bancassurance avec la SAA, le leader national des assurances, en arrivant à la conclusion d'un accord de partenariat.

A travers ce partenariat la BADR va s'approprier les produits d'assurance dans une optique visant à faciliter la procédure au client et à réduire les charges, tout en bénéficiant des avantages octroyés par la bancassurance.

Toutefois, l'avenir de la bancassurance n'est pas tout tracé, les bancassureurs devront faire face à de multiples contraintes toujours plus vives .cependant, le potentiel du marché est tellement vaste que l'avenir promet une forte évolution de cette activité, il suffit que l'économie soit créatrice d'emploi et que les acteurs soient plus imaginatifs.



*CONCLUSION
GENERALE*

La bancassurance est considérée, en première analyse, comme un mode de distribution original de produits d'assurance par les réseaux de distribution traditionnels des établissements bancaires.

Décidément, les facteurs qui ont favorisé le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance plaident pour plus de convergence et plus de synergie opérationnelle dans toute la sphère financière et dans le domaine des prestations de service en général.

La progression rapide et continue de la bancassurance aussi bien dans la branche vie que dommage, en Europe notamment, démontre son importance stratégique, tant sur le plan macroéconomique que microéconomique, au point que son utilité n'est plus sujet de débat. D'ailleurs, la croissance économique importante récente dans certaines zones du monde (Chine, Inde...) laisse prévoir également une émergence de la bancassurance dans de nouveaux pays. Ce démarrage pourra être envisagé avec des démarches différentes : en modèle intégré ou en simple coopération. Le niveau d'intégration dépendra surtout du contexte local de chaque marché et de la stratégie des acteurs mais ne déterminera pas à lui seul le succès de la bancassurance. Bien d'autres éléments et facteurs sont nécessaires à une convergence réussie.

Ainsi, après des débuts axés vers une logique de distribution de masse, fortement concentrée sur la clientèle des banques notamment les particuliers, les bancassureurs font de plus en plus preuve d'une relation et d'une écoute clientèle parfaitement maîtrisée. Cela devrait leur permettre de maintenir leurs position voir d'orienter leurs approches vers de nouveaux objectifs que sont les segments haut de gamme, les professionnels, les entreprises...et de fidéliser la clientèle bancaire dans la mesure où la durée de vie d'un contrat d'assurance est en général supérieur à 5 ans.

En Algérie, la bancassurance a été introduite sur le marché par le législateur en 2006, dans le but d'enrichir et de dynamiser le secteur des assurances en général et la branche d'assurance vie en particulier, et par conséquent assurer le développement économique et social. Désormais, les produits d'assurances sont diffusés tant par les guichets de la banque que par l'appareil distributif de l'assurance (agents généraux, courtier, salariés..).

Toutefois, il convient de noter que l'Algérie est loin de suivre les évolutions actuelles en matière de bancassurance. La coopération dans la distribution, entre les banques et les compagnies nationales d'assurances restent insignifiantes, si nous prenons comme référence

les expériences européennes, elle ne dépasse, guère les simples souscriptions de polices d'assurance liées aux opérations bancaires de base dont la généralisation au niveau de toutes les banques n'en est pas encore effective.

L'expérience de la BADR à cet effet, reste significative. En effet, la BADR a conclu un contrat de bancassurance avec la Société Algérienne des Assurances la SAA en 2008. Ainsi, l'appropriation par la BADR des produits d'assurance s'inscrit dans le cadre d'une stratégie bancassurance qui devrait permettre l'amélioration de la rentabilité et le dégagement de synergies opérationnelles comme ultime objectif.

Le retard connu par les banques algériennes en matière de bancassurance est dû principalement à l'état actuel du secteur bancaire et assurantiel, à l'héritage de la période de l'économie dirigée et surtout au manque de motivation et de volonté de la part des dirigeants. Mais la bancassurance est considérée comme un levier de développement important pour une économie telle que la notre. A ce fait, le législateur pourrait intervenir pour rendre le régime fiscal applicable aux assurances de personnes plus attrayant et atténuer le principe de cloisonnement strict des activités afin d'assurer un meilleur développement de la bancassurance.

Pour conclure, on peut dire que les banques algériennes doivent réussir le challenge de la bancassurance le plus rapidement possible afin de booster l'activité classique des banques (crédits, dépôts...) en créant de nouveaux centres de profits à même de rentabiliser leurs investissements, actuels et futurs, qui permettra l'amélioration substantielle de la qualité des services offerts à la clientèle.

Au terme de notre travail, on peut dire que la bancassurance est le meilleur modèle de rapprochement banque-assurance qui permet de fusionner les avantages des deux activités en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance. Ainsi, la première hypothèse de ce présent travail est confirmée. Toutefois, nous avons constaté que l'Algérie est loin de suivre les évolutions de bancassurance connue dans le monde confirmant ainsi la deuxième hypothèse. Ce retard peut se rattraper par l'ensemble des réformes engagées par le législateur algérien confirmant ainsi la dernière hypothèse de ce présent mémoire.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- BOUZAR Chabha, systèmes financiers : mutations financières et crise, édition EL-Amel, 2010, Algérie.
- Borderie Alain, Michel Lafitte, la bancassurance stratégie et perspective en France et Europe, édition revue banque, paris, 2004.
- COUILBAULT François, les grands principes de l'assurance, édition L'argus de l'assurance, Paris, 2003.
- DE COUSSERGUES Sylvie, Gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie, édition Dunod, Paris 2007.
- DE GRYSE Bernard, la bancassurance en mouvement, édition Larcier, Bruxelles, 2005.
- HASSID Ali, Introduction à l'étude des assurances économiques, édition ENAL, Alger 1984.
- SCIALOM Laurence, Economie bancaire, édition la découverte, Paris 2004.
- ZAJDENWEBER Daniel, Economie et gestion de l'assurance, édition Economica, 2006.

Rapports, revues et articles

Rapports

- Al Mahi (2008), "La bancassurance : contrainte réglementaire et stratégie, rapport apparu dans le site : <https://fr.scribd.com/doc/13648327/La-Bancassurance#scribd>.
- Rapport : intermédiation du secteur bancaire, élaboré par la banque d'Algérie.
- Rapport du FMI N°14/161, évaluation de la stabilité du système financier, juin 2014, Washington DC.

Revues

- CHEVALIER Marjorie, LAUNAY Carole, BERANGERE Mainguy, revue la bancassurance, édition focus, groupe scor 2005.

- TRAINER Philippe, la bancassurance généralisation ou déclin du modèle ? revue d'économie financière, Aout 2008 France.
- CNEP-banque revue, numéro spécial bancassurance, article « son histoire, ses formes, ses apports », juin 2008.
- Guide des assurances en Algérie, édition 2015, édité par KPMG.
- Guide des banques et des établissements financiers en Algérie, édité par KPMG, 2012.
- Revue de l'assurance N° 1/ 1^{er} semestre 2012, éditée par le conseil national des assurances.
- Revue de l'assurance N°5 de janvier à avril 2014, éditée par le conseil national des assurances.
- Revue spéciale bancassurance : dossier de presse de la bancassurance élaboré par le centre de documentation du conseil nationale des assurances, avril 2015.

Articles

- BARKAT Mohamed El Amine, « les progrès de la bancassurance en Algérie », article apparu sur le site : <http://www.cna.dz/Documentation/Travaux-du-CNA/Publications-du-CNA/Bulletin-des-assurances-n-13/Les-progres-de-la-bancassurance-en-Algerie>.
- Belkacem Hacene BAHLOUL, président de l'association nationale des économistes algériens, article : « réforme du système bancaire en Algérie » apparu sur le site : <http://www.northafricaforum.org/francais/presentations/bahloulfr.pdf>
- BOUCHANA Ibtissem, article, le système bancaire marocain et bien positionné en termes de taux de couverture bancaire, la vie éco.
- M.R, article de presse « la bancassurance a le vent en poupe », liberté, apparu le 06/09/2014.
- « évolution et performance de l'assurance algérienne » article publié sur le site, http://www.eldjazaircom.dz/index.php?id_rubrique=291&id_article=2819.

Communications et colloques internationales

- BENILLES, colloque internationale sur les sociétés d'assurances takaful et les sociétés d'assurances traditionnelles entre la théorie et l'expérience pratique, thème : l'évolution du secteur algérien des assurances, université de FARHAT ABBAS, Algérie.

Divers documents fournis par la BADR.

Textes réglementaires

- L'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. Jo n°59 du 23 septembre 2007.
- Article 619 du code civil.
- Loi n° 63- 201 du 8 juin 1963 relative aux obligations et garanties exigées des entreprises d'assurance exerçant une activité en Algérie.
- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit .
- Loi n° 06-04 apparue dans le journal officiel de la république algérienne N°15 correspondant au 12 mars 2006.
- L'ordonnance n° 95-07 du 23 chaabane 1415 correspondant au 25 janvier 1995, relative aux assurances (Article 53 du journal officiel).
- Ordonnance n°03-11 du 27 Joumada Ethania 1424 correspondat au 26 aout 2003, relative à la monnaie et au crédit.

Thèses et mémoires

- 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.
- BENNADJI Tahar, les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure de banque, soutenu en décembre 2003.
- AMMI Mohamed, BEN HESSINE, la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR, mémoire présenté pour l'obtention du diplôme de l'IFID (troisième cycle), option : banques, Institut de Financement du Développement du

Maghreb Arabe. Soutenu le 17/12/1009 Disponible sur le site :
www.mémoireonline.com.

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

Sites internet

- <https://www.assurland.com>
- <http://www.badr-bank.dz>
- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/banque.htm>
- <http://www.cna.dz>
- <http://www.cours-de-droit.net>
- www.jurisque.com/
- <http://www.lafinancepourtous.com>
- www.mémoireonline.com
- <http://www.saa.dz/accueil.html>
- <https://sesmassena.sharepoint.com>
- <http://fr.scribd.com>

Table des matières

Introduction générale.....	01
PARTIE I : Les notions de bases relatives au rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance.....	04
Introduction partie I.....	05
Chapitre I : Les banques, les compagnies d'assurance et leur rapprochement.....	06
Section 1 : Le métier de la banque et de l'assurance.....	07
1- Le métier de la banque.....	07
1-1 définition de la banque.....	07
1-1-1 l'approche théorique.....	07
1-1- 2 l'approche institutionnelle.....	08
1-1-3 l'approche professionnelle.....	08
1- 2 le rôle des banques.....	08
1- 3 les types de banques.....	09
1-3-1 les banques de dépôt.....	09
1-3-2 les banques d'affaires.....	09
1-3-3 les banques universelles.....	09
1-4 l'évolution de l'activité des banques.....	10
2- Le métier d'assurance.....	10
2-1 définitions de l'assurance.....	10
2-2 les éléments de l'assurance.....	11
2-2-1 le risque.....	11
2-2-2 la prime.....	12
2-2-3 la mutualisation et la franchise.....	12
2-3 les types de contrats d'assurance.....	12
2-3-1 l'assurance des personnes.....	12

2-3-2 l'assurance de dommage.....	13
3-3 le rôle des assurances.....	13
3-3-1 le rôle social de l'assurance.....	13
3-3-2 le rôle économique de l'assurance.....	14
Section 2 : les facteurs de rapprochement entre la banque et l'assurance.....	15
2-1 la proximité des métiers.....	15
2-2 la globalisation financière.....	15
2-3 l'épargne des particuliers.....	15
2-4 la défiscalisation des produits assurance vie	16
Section 3 : les stratégies de rapprochement : banque-assurance.....	16
3-1 La création d'une nouvelle filiale.....	16
3-2 la stratégie de participation et de distribution croisée.....	17
3-3 la stratégie d'entrée par acquisition majoritaire.....	17
3-4 la création d'une nouvelle compagnie commune.....	17
3-5 la stratégie de joint venture.....	18
3-6 la création d'un holding.....	18
3-7 la banque mandataire d'assurance.....	18
Chapitre II : la bancassurance comme modèle de rapprochement banque-assurance...20	
Section 1 : l'évolution et définition de la bancassurance.....	21
1-1 la définition de la bancassurance.....	21
1-2 l'évolution de la bancassurance.....	22
1-1-1 Aperçu historique de la bancassurance.....	22
1-1-2 l'évolution de la bancassurance dans le monde.....	25
1-1-2-1 les marchés leaders.....	25
1-1-2-2 les nouveaux marchés des bancassurances.....	26
1-1-2-3 les marchés où la bancassurance tarde à se développer.....	28

Section 2 : les produits distribués par les bancassureurs.....	31
2-1 les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires.....	32
2-1-1 les produits d'assurance liés aux crédits.....	32
2-1-2 les produits d'assurance liés aux dépôts.....	32
2-1-3 les produits d'assurance liés aux instruments de paiement.....	32
2-2 les produits d'épargne à forte dominance financière.....	33
2-2-1 les produits simples.....	33
2-2-2 les produits complexes.....	33
2-3 les produits de prévoyance.....	33
2-4 les produits d'assurance de dommage.....	34
2-5 les produits packagés.....	34
Section 3 : les enjeux de la bancassurance.....	34
3-1 les enjeux de la bancassurance pour la banque.....	34
3-2 les enjeux de la bancassurance pour les assureurs.....	36
3-3 les enjeux de la bancassurance pour le client.....	37
Conclusion partie I.....	39
Partie II : La bancassurance en Algérie : réalité et perspectives de développement.....	40
Introduction partie II.....	41
Chapitre I : le contexte de la bancassurance en Algérie.....	42
Section 1 : La présentation du secteur bancaire et assurantiel en Algérie.....	43
1-1 Présentation du secteur bancaire algérien.....	43
1-1-1 l'évolution du système bancaire algérien.....	44
1-1-2 la composition du secteur bancaire algérien.....	44
1-1-3 les caractéristiques du marché bancaire algérien.....	46
1-2 la présentation du secteur assurantiel algérien	50

1-2-1 l'évolution du secteur des assurances.....	50
1-2-2 les intervenants dans le marché algérien des assurances.....	52
1-2-3 les caractéristiques du marché assurantiel algérien.....	60
Section 2 : l'évolution de la bancassurance en Algérie.....	55
2-1 le cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie.....	56
2-2 Les conventions de la bancassurance conclues en Algérie.....	56
2-2-1 le partenariat de bancassurance entre la CNEP-banque et CARDIF-EL-Djazair..	57
2-2-2 le partenariat de bancassurance entre la BDL et la SAA.....	57
2-2-3 le partenariat entre la BADR et la SAA.....	58
2-2-4 Le partenariat de bancassurance entre la BEA la CAAT, la CAAR	58
2-2-5 Le partenariat de bancassurance entre le CPA et la CAAR.....	58
2-2-6 Le partenariat de bancassurance entre la BNA et la CAAR.....	58
2-2-7 les groupes financiers.....	59
2-3 les produits commercialisés par les bancassureurs algériens.....	59
2-3-1 les assurances de personne.....	60
2-3-2 branche d'assurance- crédit.....	61
2-3-3 branche d'assurance de risque simple d'habitation.....	61
2-3-4 branche d'assurance risque agricole.....	61
2-4 le modèle de bancassurance retenu en Algérie.....	61
Section 3 : la pratique de la bancassurance en Algérie : cas de la BADR/SAA.....	62
3-1 La présentations de la BADR.....	62
3-2 La présentation de la SAA.....	65
3-3 la convention de bancassurance de la BADR.....	67
3-3-1 l'accord SAA/ MACIF.....	67
3-3-2 l'accord SAA/ BADR.....	67
3-3-3 le partenariat SAA/ BADR / BDL et la MACIF.....	67
3-4 La bancassurance au sein de la BADR	68

3-4-1 les produits de la SAA.....	68
3-4-2 Les produits de la SAPS.....	69
Chapitre II : Etat des lieux et les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie.....	71
Section I : la réalité de la bancassurance en Algérie.....	72
1-1 la composition de la bancassurance en Algérie.....	72
1-2 la bancassurance en chiffre.....	75
1-3 cas de l'assurance multirisque bétail.....	76
I- Objet et étendue de l'assurance multirisque bétail.....	77
II- Exclusions.....	78
III- Autres dispositions des conditions générales.....	79
IV- Dossier de souscription.....	80
V- Valeurs assurées.....	82
VI- Tarification et primes d'assurances.....	83
VII- Les mouvements dans le cheptel.....	84
VIII- Echéance des garanties.....	84
IX- Déclaration de sinistre et franchise.....	85
X- Contrat et documents annexes	85
3-4-4 L'apport de la bancassurance pour la BADR.....	90
Section 2 : les contraintes du développement de la bancassurance en Algérie.....	92
2-1 le cadre réglementaire en Algérie.....	93
2-2 l'absence de culture d'assurance chez les algériens.....	93
2-3 les obstacles d'ordre culturel.....	93
2-4 les faibles revenus.....	93
2-5 le manque d'information.....	94
2-6 les contraintes managerielles.....	94

2-7 l'absence de politique de marketing et de communication.....	94
Section 3 : les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie.....	95
Conclusion partie II.....	97
Conclusion générale.....	99
Bibliographie.....	101
Liste des abréviations.....	111
Liste des illustrations.....	112
Annexes.....	113
Résumé.....	127

La liste des abréviations

ABF	⇒	Agent à B esoin de F inancement
ACF	⇒	Agent à C apacité de F inancement
ACM	⇒	Assurance de C rédit M utuel
BAD	⇒	B anque A lgérienne de D éveloppement
BADR	⇒	B anque d' A griculture et du D éveloppement R ural
BDL	⇒	B anque de D éveloppement L ocal
BEA	⇒	B anque E xtérieure d' A lgérie
BNA	⇒	B anque N ationale d' A lgérie
CAAR	⇒	C ompagnie A lgérienne d' A ssurance et de R éassurance
CAAT	⇒	C ompagnie A lgérienne d' A ssurance de T ransport
CAGEX	⇒	C ompagnie A lgérienne d' A ssurance et de G arantie des E xportations
CASH	⇒	C ompagnie d' A ssurance des H ydrocarbures
CCR	⇒	C ompagnie C entrale de R éassurance
CMC	⇒	C onseil de la M onnaie et du C rédit
CNA	⇒	C onseil N ational des A ssurances
CNEP	⇒	C aisse N ationale d' E pargne et de P révoyance
CPA	⇒	C rédit P opulaire d' A lgérie
CR	⇒	C entrale des R isques
CSA	⇒	C ommission de S upervision des A ssurances
EPE	⇒	E ntreprises P ubliques E conomiques
FMI	⇒	F ond M onétaire I nternational
FNI	⇒	F ond N ationale d' I nterinvestissement
IARD	⇒	I ncendie, A ccident et R isques D ivers
IRG	⇒	I mpôt sur le R evenu G lobal
OCDE	⇒	O rganisation de C oopération et de D éveloppement
PIB	⇒	P roduit I ntérieur B rut
SAA	⇒	S ociété N ationale d' A ssurance
SAPS	⇒	S ociété d' A ssurance de P révoyance et de S anté

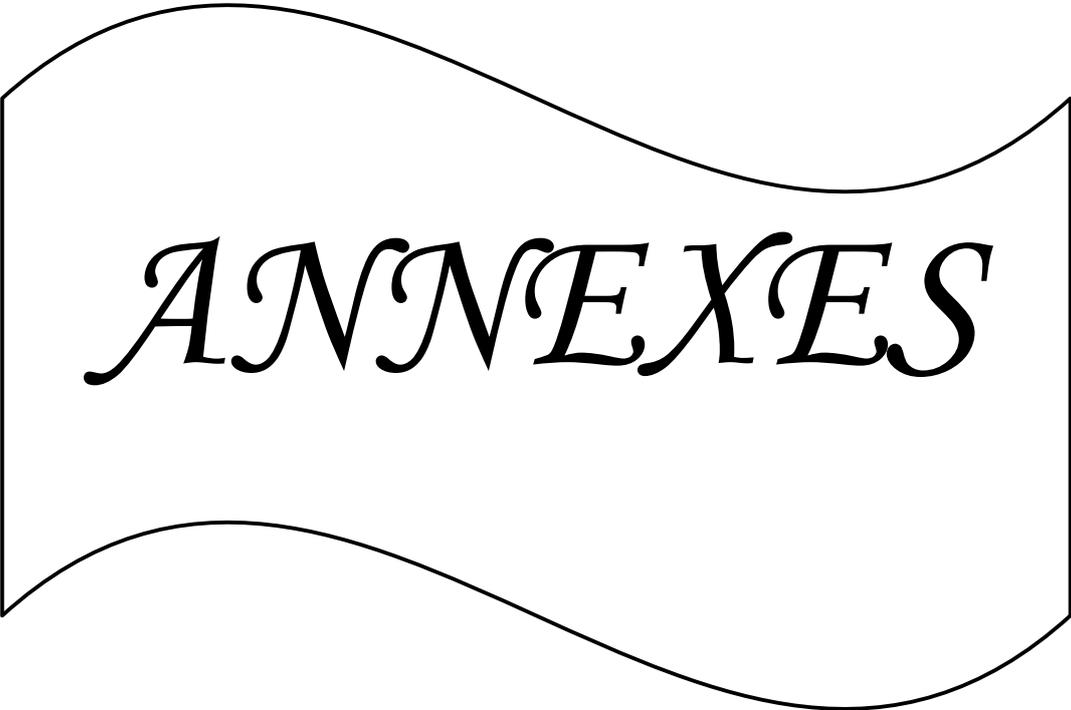
LISTE DES ILLUSTRATIONS

Liste des tableaux

Tableau n°1 : Les conditions d'apparition de la bancassurance dans le monde.....	24
Tableau n°2 : La composition du secteur bancaire algérien.....	46
Tableau n°3 : Les ressources collectées par les banques algériennes.....	47
Tableau n°4 : Les crédits distribués par les banques algériennes.....	47
Tableau n°5 : L'évolution du chiffre d'affaire du secteur des assurances.....	53
Tableau n°6 : calcul de la prime mortalité du bétail.....	89
Tableau n°7 : La facture de commissions du mois de février 2015 n°02/2015 de la BADR...90	
Tableau n°8 : La production bancassurance de la BADR année 2014.....	91

Liste des figures

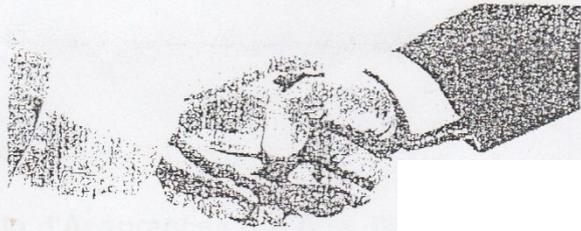
Figure n°1 : L'état d'avancement de la bancassurance dans le monde.....	30
Figure n°2 : Les formes de recapitalisation des banques publiques.....	48
Figure n°3 : La contribution du secteur des hydrocarbures à la liquidité globale.....	50
Figure n°4 : La structure de la production d'assurance par branche en 2014.....	54
Figure n°5 : L'évolution du chiffre d'affaires des compagnies d'assurance en 2014.....	55
Figure n°6 : L'organigramme de la BADR.....	64
Figure n°7 : L'organigramme de la SAA.....	66
Figure n°8 : La structure du marché des assurances de personne en Algérie en 2013	73
Figure n°9 : Structure du réseau de distribution des assurances en Algérie en 2013	74



ANNEXES

CONVENTION D'ASSURANCE

Année 2010



Société Nationale d'Assurance (SAA)
&
Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)

CONVENTION D'ASSURANCES

N° 563/2010

La présente convention a pour objet de définir les conditions d'assurances que la S.A.A. s'engage à contracter à la demande de la BADR, bénéficiaires de crédits dans le cadre des dispositifs de crédit de l'Etat, à l'initiative des bénéficiaires des opérations financées au Programme National de Développement Agricole et Rural, du Crédit PPA et autres crédits accordés aux agriculteurs.

Article 2. Source de référence.

Cette convention est rédigée par l'arrêté n° 07 du 25 Janvier 1995 modifiée et complétée, des assurances agricoles.

ENTRE : 3. Obligation des parties.

Obligations à la charge de la S.A.A.

La Société Nationale d'Assurance « S.A.A. » dont le siège social est situé à Alger, 05, Boulevard Ernesto "Che" Guevara, représentée par son Président Directeur Général, Monsieur **Amara LATROUS**, ayant pouvoir à l'effet des présentes :

D'une part,

Obligations à la charge de la BADR.

ET,

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « BADR », située au 17, Bd AMIROUCHE ALGER, représentée par son Président Directeur Général, Monsieur **Boualem DJEBBAR**, ayant pouvoir à l'effet des présentes :

D'autre part,

Il est convenu ce qui suit :

1. Pour la campagne agricole 2010/2011, la S.A.A. accorde à aux bénéficiaires des crédits agricoles jusqu'à 40% de la prime nette des contrats Multirisques Grains et Multirisques Bétail, si aucun sinistre n'a été enregistré durant toute la période d'assurance de l'exercice précédent.
2. La S.A.A. accordera aux éleveurs de volailles et de bétail des réductions allant jusqu'à 50% de la prime nette des contrats Multirisques Elevages de volailles et Multirisques Bétail, si aucun sinistre n'a été enregistré durant toute la période d'assurance de l'exercice précédent.
3. Pour les bénéficiaires d'engins et matériel agricoles acquis par la formule de leasing, la S.A.A. accordera une réduction allant jusqu'à 50% de la prime nette des contrats d'assurances Multirisques engins et matériel agricole, garantie dommage uniquement.

Article 1 : Objet de la convention

La présente convention a pour objet de fixer les conditions d'adhésion et s'engage à consentir à la clientèle de la BADR, bénéficiaires de dispositifs aidés de l'Etat, notamment les agriculteurs bénéficiaires inscrites au Programme National du Développement Agricole et bénéficiaires d'autres crédits accordés aux agriculteurs.

Article 2 : Source de référence

Cette convention est régie par l'ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995, complétée, dite loi sur les assurances.

Article 3 : Obligation des parties

Obligations à la charge de la SAA :

1. Assurer aux conditions arrêtées la couverture des risques des crédits auprès de la BADR.
2. Tenir les agences de la BADR informées des éventuelles modifications de l'utilisation des intrants financés, constatées à l'occasion de contrôles des risques assurés.

Obligations à la charge de la BADR :

1. Faire souscrire par les agriculteurs-preneurs, de crédits les assurances auprès de la SAA par le biais des guichets installés dans les agences. La souscription se fait avec le libre et le plein consentement des agriculteurs.
2. Faire respecter les règles et recommandations relatives à la prévention des risques par les agriculteurs bénéficiaires de crédits.

Article 4 : Conditions de souscriptions / AVANTAGES

1. La SAA consentira aux clients de la BADR désignés à bénéficier d'une réduction de **Dix Pour-cent (10 %)** sur tous les tarifs des assurances des récoltes céréalières, des élevages avicoles et matériel agricoles ;
2. Pour la campagne agricole 2010/2011, la SAA accorde des réductions allant jusqu'à 40% de la prime nette des contrats **Incendie des récoltes**, si aucun sinistre n'a été enregistré d'assurance de l'exercice précédent ;
3. la SAA accordera aux éleveurs de volailles et de bétail jusqu'à 50% de la prime nette des contrats **Multirisque Bétail** ; si aucun sinistre n'a été enregistré d'assurance de l'exercice précédent
4. Pour les bénéficiaires d'engins et matériel agricoles accédant par le biais du leasing, la SAA accordera une réduction allant jusqu'à 40% de la prime nette des contrats d'assurances **Multirisques engins et matériel** (dommage uniquement).

ARTICLE 5 : Règlement des litiges

En cas de litige, les parties conviennent de privilégier le règlement amiable. À défaut, le litige sera porté par la partie la plus diligente devant le tribunal territorialement compétent.

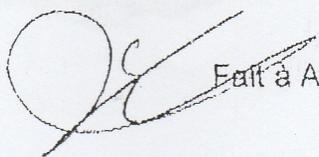
ARTICLE 6 : Modification de la convention

Les dispositions de la présente convention peuvent être modifiées à la demande de l'une des parties et d'un commun accord. Toute modification est établie par avenant dûment signé par les deux parties.

ARTICLE 7 : Prise d'effet

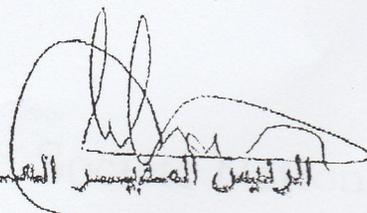
La présente convention prend effet à compter de sa signature pour une durée d'une année. Elle se renouvelle par tacite reconduction.

Elle peut être dénoncée par l'une des parties ; à charge pour la partie qui veut la dénoncer d'aviser l'autre au moins 01 mois à l'avance

 Fait à Alger, le

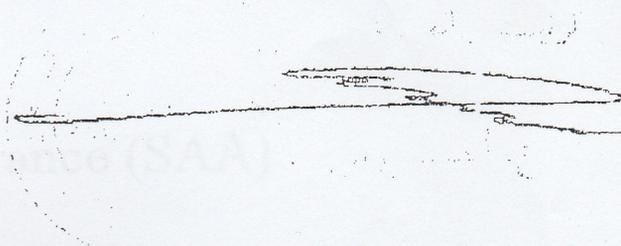
P/ la BADR

P/ la S.A.A


الرئيس المدير العام

بوعسلام جويدي





SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

Agence :

ASSURANCE MULTIRISQUES BETAIL P-V DE VERIFICATION ET D'IDENTIFICATION DES ANIMAUX

Je soussigné (Nom du proposant) demeurant (adresse complète) déclare que le vétérinaire / Zootechnicien (Nom et prénom) exerçant à a procédé à la vérification de mes biens proposés à l'assurance et a consigné ses observations comme il suit :

- 1- Les bâtiments sont-ils conformes aux normes d'élevage ?..... - **Oui** **Non**
- 2- Nature du sol de l'étable : - Béton / Ciment / Terre / Autre
- 3- Y a-t-il d'autres bâtiments dans l'exploitation ?..... - **Oui** **Non**
- 4- Y a-t-il stockage de paille et fourrages dans le bâtiment ? - **Oui** **Non**
- 5- Y a-t-il des silos d'alimentation ? - **Oui** **Non**
- 6- Y a-t-il des cuves de réfrigération de lait ? - **Oui** **Non**
- Si oui, préciser leurs capacités ?..... **Litres**
- 7- Y a-t-il utilisation d'un chariot trayeur..... - **Oui** **Non**
- 8- Y a-t-il un autre matériel dans l'exploitation ? - **Oui** **Non**
- 9- Combien de bêtes y'a-t-il dans l'exploitation ?..... **Têtes**
- 10- A quels usages sont-elles destinés ?..... Prod. Laitière / Engraissement / Reproduction
- 11- Quel est le mode de conduite de l'élevage ? Stabulation complète / Demi Stabulation / Stab. Libre
- 12- Quel est l'état d'entretien des animaux ?..... - Bon / Assez Bon / Mauvais
- 13- Les règles d'hygiène sont-elles respectées ? - **Oui** **Non**
- 14- Les animaux proposés à l'assurance sont-ils vaccinés ? - **Oui** **Non**
- Si oui, contre quelles maladies ?
- Quels sont les documents sanitaires justificatifs ?
- 15- L'élevage a-t-il déjà enregistré des mortalités ? - **Oui** **Non**
- 16- Les animaux proposés à l'assurance sont-ils tous :
1- de la même espèce ?..... - **Oui** **Non**
2- de race locale ? - **Oui** **Non**
3- de race croisée ? - **Oui** **Non**
4- nés en Algérie de parents importés ? - **Oui** **Non**
5- importés ? - **Oui** **Non**
- Si oui, depuis quand ?
- 17- Le proposant à l'assurance est-il un : - Ancien éleveur / Nouveau éleveur
- 18- L'éleveur est-il recensé ou déclaré aux Services de l'Inspection vétérinaire ? - **OUI** / - **NON**
- 19- Appréciation et avis du vétérinaire sur les conditions générales de l'élevage :
- 20- Nom et adresse du vétérinaire chargé du suivi de l'élevage :

Fait à, le.....

L'Eleveur,

Le Vétérinaire,

Annexe 2

ANIMAUX RECONNUS ASSURABLES

N° d'ordre	Signalement, nom, sexe, espèce, race, robe, marques particulières, taille et mode de marquage	Age	Date d'importation	Lettre ou N° de marquage	Valeur déclarée de l'animal	Observations (*) (en gestation, tares,)
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22

(*) Préciser l'état de gestation des bêtes.

ANIMAUX RECONNUS NON ASSURABLES

N° d'ordre	Signalement, nom, sexe, espèce, race, robe, marques particulières, tares, taille et mode de marquage	Age	Causes de non admission à l'assurance autres que l'âge	Observations
1
2
3
4
5
6

IDENTIFICATION ET VALEURS DES BIENS PROPOSES

1. Bâtiments de l'exploitation :

USAGE	Valeur déclarée (DA)

2. Marchandises (produits de l'exploitation) :

NATURE	QUANTIE	Valeur déclarée (DA)

3. Approvisionnements (aliments, paille, fourrage, etc....) :

NATURE	QUANTIE	Valeur déclarée (DA)

4. Matériel d'exploitation, équipements, outillage divers (cuves, chariot trayeur, silos) :

DESIGNATION	QUANTIE	Valeur déclarée (DA)

5. Matériel électrique :

DESIGNATION	Valeur déclarée (DA)

6. Matériel roulant présent dans l'exploitation :

DESIGNATION	Immatriculation	Valeur déclarée (DA)

7. Autres produits :

DESIGNATION / NATURE	Quantité / Nombre	Valeur déclarée (DA)

Signature de l'assuré :

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

ASSURANCE MULTIRISQUE BETAIL

TARIFS

I/- Incendie, Explosions et chute de la foudre (codification : 8.1.3) :

Les taux de primes sont fonction de la présence ou l'absence d'un stock de pailles à l'intérieur du bâtiment d'élevage.

	<u>Bâtiment</u>	<u>Contenu</u>
- Absence de stock de pailles et fourrages	2,25 ‰	2,25 ‰
- Présence d'un stock de pailles et fourrages	3,00 ‰	3,00 ‰

- ▶ Extension Dommages aux appareils électriques (codif. : 9.5.3) : 3,75 ‰
- ▶ Extension Recours des voisins et des tiers (codif. : 13.6) ... ¼ du taux incendie bâtiment.

II - Inondations (codification : 8.4.2) :

- ▶ Inondations 0,60 ‰ sur la valeur totale en risque

III - Tempête (codification : 8.3.3) :

- ▶ Tempête 0,60 ‰ sur la valeur totale en risque

IV/- Dégâts des eaux (codification : 9.1) :

- ▶ Dégâts des eaux, infiltration accidentelles comprises 0,60 ‰ sur la valeur totale en risque

V/- MORTALITE DU BETAIL (codification : 9.6.4) :

Le taux de prime de la garantie mortalité, exprimé **en pour-cent**, diffère selon l'espèce, le type de cheptel, la race et la destination des animaux.

Il est applicable généralement sur **80 % de la valeur** de la bête déclarée par l'assuré.

A - ESPECE BOVINE :

Veaux ou velles âgés de plus de 2 MOIS à 12 MOIS	5,80 ‰
Bœuf de race locale ou croisée	2,00 ‰
Bœuf importé	3,00.‰
Taureaux de race locale ou croisée	4,40 ‰
Taureaux importés ou nés de parents importés	7,70 ‰
Vaches laitières ou génisses de race locale ou croisée	5,00 ‰
Vaches laitières ou génisses importées ou nées de parents importés	6,70 ‰

Taureaux reproducteurs (insémination) 8,70.%

B - ESPECE OVINE ET CAPRINE :

Animaux du pays 5,50 %

Animaux importés 6,50 %

C - ESPECE EQUINE :

1. Chevaux et juments du pays, de race pure ou croisée 4,00 %

2. Chevaux et juments importés ou de parents importés, de race pure ou croisées : 5,50 %

3. Chevaux de courses et sports équestres :

- Chevaux servant à l'initiation de l'équitation 6,00 %

- Chevaux et juments participants à des courses ou concours hippiques :
..... 9,00 %

D - ANIMAUX EN ETAT DE GESTATION (bêtes pleines) Le taux de prime est majoré de 10 % (Dix pour-cent).

E - ANIMAUX A L'ENGRAISSEMENT BOVINS / OVINS :

a) pour une période inférieure à 6 mois 3,00 %

b) Au-delà, tarif plein 4,00 %

Franchise de 5 % sur l'ensemble du cheptel et 10 % par animal.

F - EXTENSION DE GARANTIE :

F1 : Mortalité du veau ou produit à naître 6,00 %

F2 : Mortalité transport des bêtes à plus de 100 Km :

- Pour 24 Heures : surprime de 0,75 %

- Pour 48 heures : surprime de 1,25 %

- Plus de 48 heures : surprime de 2,50 %

F3 : Mortalité lors des séjours en foires ou expositions :

- Pour 24 Heures : surprime de 0,50 %

- Pour 48 heures : surprime de 1,00 %

- Plus de 48 heures (maximum 07 jours) : surprime de 2,00 %

G - ASSURANCE TEMPORAIRE DES ANIMAUX

- Jusqu'à 1 mois : 30 % de la prime annuelle

- Plus de 1 mois et moins de 3 MOIS : 40 % de la prime annuelle

- De 3 mois jusqu'à 6 mois : 66 % de la prime annuelle

- Plus de 6 Mois : **TARIF ANNUEL**

VI – Responsabilité civile générale/Exploitant agricole (codif. : 13.1):

La prime de cette garantie est fixée forfaitairement à 1. 000,00 DA.

Société Nationale d'Assurance (SAA)

Intercalaire à police Multirisque Bétail N° :
Assurance Mortalité du Bétail

Clause 1 : Déclaration de sinistre

En cas de mort d'un animal assuré par suite d'un événement garanti et conformément à l'article 14, convention spéciale "Mortalité", des conditions générales Multirisque Bétail, l'assuré doit aviser la société, au plus tard, dans les 24 heures.

Clause 2 : Prise en charge des pertes, à la suite de maladie

Les pertes par maladie ne sont prises en charge qu'après un délai de carence de 15 jours à partir de la date d'effet du contrat (Article 10, Alinéa 02 de la convention spéciale "Mortalité", conditions générales Multirisque Bétail).

Clause 3 : Franchises

Par dérogation à l'article 17 de la convention spéciale "Mortalité", conditions générales Multirisque Bétail, il sera fait, en cas de sinistre, application d'une franchise absolue comme indiqué ci-dessous :

Franchise / Nombre de bêtes	1 ^{ère} Mortalité	2 ^{ème} Mortalité	3 ^{ème} Mortalité et plus
De 06 à 20 têtes	10 %	20 %	30 %
Plus de 20	10 %	15 %	20 %

Clause 4 : Risque d'épizootie

Durant la période d'épidémie due à la brucellose ou à d'autres pathologies à déclaration obligatoire, il est expressément convenu que ces maladies sont formellement exclues des garanties du présent contrat.

Clause 5 : Animaux importés

Conformément à l'article 05 de la convention spéciale "Mortalité", conditions générales Multirisque Bétail, les animaux importés ne seront admis à l'assurance qu'après un délais de deux (02) mois de séjour sur le territoire national.

Clause 6 : Réduction sur la prime

Si aucun sinistre n'a été enregistré durant la période de garantie annuelle (Mortalité, Incendie ou autres), l'assuré bénéficiera lors du renouvellement de son contrat d'une réduction sur la prime nette Mortalité proportionnelle à l'importance de son cheptel :

Nombre de têtes	Taux de réduction
De 06 à 20	15 %
Plus de 20	20 %

L'Assuré,
Lu et approuvé

L'Assureur,

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

Direction Régionale de :

Agence :

ASSURANCE MULTIRISQUES BETAIL **DECLARATION DE SINISTRE**

Assuré:

Qualité :

Adresse :

N° de Police:

Date d'effet de la garantie : Date d'expiration :

Date du sinistre : heure.....

Date de déclaration du sinistre :

Lieu du risque :

Nature du sinistre : - Mortalité - Incendie - Accidents
- Abattage - Dégâts des eaux - Autres

Signalement complet de l'animal :

- N° d'identification :.....
- Espèce :.....
- Race :.....
- Sexe :.....
- Age :.....
- Robe :.....

Causes et circonstances de survenance du sinistre :.....

.....
.....

Nom du vétérinaire traitant :

Adresse :

Date et heure du constat :

.....

Fait à, le

Le déclarant :

Qualité :

Signature

Document reçu par l'agence le :

Annexe 5

Tizi-Ouzou le 03/03/2015

**BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT RURAL
AGENCE LOCAL D'EXPLOITATION
TIZI-OUZOU 580
la SAPS
Bd Si Moh Said Ouzzefoun
Tizi-ouzou 15000
POIRSON)**

**A Monsieur Le Directeur de
40, EL MOUIZ IBN BADIS
EL BIAR (EX-
ALGER 16606**

Objet : facture de commission du mois de février 2015

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous adresser la facture de commission du mois de février 2015 ainsi que la 3^{ème} décade du même mois constituée des documents ci-après :

- La facture de commission
- Décade financière du 21/02 au 28/02/2015
- Etat de production du mois de février 2015
- Etat des ristournes du mois de février 2015
- Différents bordereaux de production

Veillez agréer, Monsieur, nos salutations les plus distinguées.

Le Directeur

POLICE Multirisque Bétail
N° : 13402 - -10590
Conditions Particulières

- Le présent contrat est régissant 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, conventionnelles spéciales S.A.A, et conditions particulières qui suivent.
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventionnelles spéciales.
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité 20 Direction Régionale TIZIOUZOU
Agence 13402 A.L.E TIZIOUZOU
Adresse TIZI OUZOU 15000 TIZIOUZOU
Téléphone **Fax**
Branche/Catégorie 2212 Multirisque Bétail
Date d'effet 25/06/2015 **Date d'échéance** 24/06/2016 **Contrat Ferme**

Assuré

Nom/Raison sociale Mr mchammed
Adresse village taza 15500 LARBANATH IRATHEN
Activité Agriculture **Profession** Eleveur
Observation

Souscripteur

Nom/Raison sociale boualem **Adresse** tizi ouza

Risque Assuré

Police flotte, liste des risques en annexe.

Garanties	Capital	Prime
Incendie/Explosions		9.900,00
Dégâts des Eaux		1.980,00
<i>Franchise de 10 % (Minimum 50 000 DA)</i>	10,00	
<i>Garantie Limitée à 25% du Capital</i>	825.000,00	
Extension: Inondations (INO)		1.980,00
<i>Franchise de 10 % (Minimum 50 000 DA)</i>	10,00	
<i>Garantie Limitée à 25% du Capital</i>	825.000,00	
Tempête		1.980,00
<i>Franchise de 10 % (Minimum 50 000 DA)</i>	10,00	
<i>Garantie Limitée à 25% du Capital</i>	825.000,00	
RCGénérale		1.000,00
<i>Franchise de 10 % sur Dommages Matériels</i>	10,00	
<i>Limite Dommages Corporels</i>	2.500.000,00	
<i>Limite Dommages Matériels</i>	1.500.000,00	
Mortalité du Bétail		132660,00

Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
149.500,00	250,00	25.457,50	0,00	40,00	175.247,50

Fait à TIZIOUZOU, le 24/06/2015

Le Souscripteur

Pour la SAA

Annexe 7

Résumé

Les banques et les compagnies d'assurance jouent un rôle très important dans le financement de l'économie. Ce qui justifie le rapprochement qui peut exister par excellence entre les banques et les compagnies d'assurance. En effet, la frontière entre la banque et l'assurance, qui ont longtemps évolué séparément, a progressivement disparu avec l'apparition du modèle de la bancassurance. Cette notion qui se définit comme la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires. Toutefois, la mise en œuvre de la bancassurance varie selon les pays ; ces différences s'expliquent en partie par les conditions réglementaires ainsi que par des facteurs d'ordre culturel.

L'Algérie pour sa part, s'est engagée dans la voie de la bancassurance, à travers l'annonce de plusieurs accords entre les banques et les compagnies d'assurance suite à la promulgation de la loi n°06-04. Toutefois, la performance enregistrée par les bancassureurs algériens dans ce domaine reste insignifiantes par rapport à celles enregistré dans les autres pays, notamment, les pays européens.

Mots clés : Assurance, Assurance dommage, Assurance de personne, Bancassurance, Bancassureur, Banque, Police d'assurance, prime, Rapprochement, Souscripteur.