

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**  
**Faculté des Sciences Economiques, Sciences de Gestion et Sciences**  
**Commerciales**

**Département des Sciences de Gestion**

*En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion*

*Spécialité : Management Bancaire*



## **Thème**

**Lancement de nouveaux produits d'assurance  
au niveau des banques : Cas de la BNA de  
Tizi-Ouzou**

**Présenté par :**

**ABDERRAHMANI Zohra**

**AZZOUZ Sabrina**

**Encadré par :**

**Mr. ACHIR Mohammed**

**Devant le jury composé de :**

**President: Mr. ABIDI Mohammed**

**Examinatrice: MD. LOUGAR Roza**

*Promotion 2018*

# Remerciement

Nos plus vifs remerciements s'adressent à Monsieur ACHIR MOHAMMED, notre promoteur, pour sa disponibilité, son aide, ses orientations et ses précieux conseils qui ont permis l'aboutissement de notre travail.

Nous remercions ainsi, le Monsieur

SMAILI ABD-LLATIF notre encadreur au niveau de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » de

TIZI-OUZOU, pour ses orientations et sa présence.

Nous remercions également les membres du jury d'avoir accepté de lire et d'évaluer notre travail.

Une grande pensée à toutes les personnes qui ont contribué de près ou du loin à la réalisation de ce

Travail.

*Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail*

*A ma chère mère, qui n'a rien épargné pour me voir  
heureuse ;*

*A mon père, décédé trop tôt, j'espère que, du monde qui est  
sien maintenant, il apprécie cet humble geste comme preuve  
de reconnaissance de la part d'une fille qui a toujours priée  
pour le salut de son âme. Quisse Dieu, le tout puissant,  
l'avoir en sa sainte miséricorde !*

*A mes adorables frères Smail, Amirouche et à ma  
chère sœur Faiza ;*

*A tous mes proches de la famille, et plus particulièrement  
mes grands-parents ;*

*A tous mes amis ainsi ma copine qui est ma binôme  
Zohra, et à mon meilleur ami Amar.*

*Sabrina*

# *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail*

*à mes parents pour tous les sacrifices qu'ils ont faits pour que je réussisse dans mes études, tout l'amour, toute l'affection et tout le soutien qu'ils m'ont apporté. Qu'ils trouvent dans ce travail un témoignage de mon immense reconnaissance ;*

*À mes deux chères frères Ahmed et Amar.*

*Et à toute ma famille surtout aux grands-parents. Ainsi à tous mes amis en générale et particulièrement à ma chère copine et binôme Sabrina.*

*A toute la promotion Management Bancaire 2017*

*Zohra*

# *Sommaire*

## Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : L'activité bancaire et l'environnement des assurances.</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1 : Aperçu et évolution des banques .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 02 : concepts sur l'assurance .....</b>	<b>17</b>
<b>Section 03 : le rapprochement entre les deux activités .....</b>	<b>22</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>29</b>
<b>Chapitre II : Les Métiers de la bancassurance</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>30</b>
<b>Section 1 : Présentation de la bancassurance.....</b>	<b>31</b>
<b>Section 02 : les produits de bancassurance .....</b>	<b>38</b>
<b>Section 3 : les enjeux et les perspectives de la bancassurance .....</b>	<b>43</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>56</b>
<b>Chapitre III : La bancassurance en Algérie</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>57</b>
<b>Section1:le paysage bancaire et assurantiel de l'Algérie .....</b>	<b>58</b>
<b>Section2 :labancassuranceenAlgérie .....</b>	<b>67</b>
<b>Section 03 :ledéveloppementdelabancassuranceenAlgérie et ses contraintes .....</b>	<b>73</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>76</b>

### **Chapitre IV : Etude de cas**

<b>Introduction.....</b>	<b>78</b>
<b>Section 01 : Introduction de la banque (BNA) dans le système bancaire ....</b>	<b>78</b>
<b>Section 2 : La structure organisationnelle de la Direction de Réseau d'Exploitation .....</b>	<b>90</b>
<b>Section 03 : les produits de la bancassurance distribués par la BNA de TIZI-OUZOU .....</b>	<b>99</b>
<b>Section 4 : Les apports, les contraintes et les perspectives de la bancassurance en Algérie .....</b>	<b>110</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>114</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>115</b>
<b>Bibliographie</b>	

## **Liste des abréviations**

**2A**-Algérienne des assurances

**ADE**- Assurance des Emprunteurs

**BA**-Banque d'Algérie

**BADR**-Banque de l'Agriculture et de Développement Rural

**BDL**-Banque de Développement Local

**BEA**-Banque Extérieur d'Algérie

**BNA**-Banque Nationale d'Algérie

**BNP**-Banque Nationale de Paris

**CAD**-Caisse Algérienne de Garantie des Exportation

**CAGEX**-Compagnies Algérienne des Assurances Transport

**CCR**-Compagnie Centrale de Réassurance

**CMC**-Conseil de la Monnaie et du Crédit

**CNA**-Conseil Nationale des Assurances

**CNEP**-Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

**CNMA**-Caisse Nationale de Mutualité Agricole

**CNR**-Caisse Nationale de Retraite

**CR**-Centrale des Risques

**CSA**-Commission de Supervision des Assurances

**CTP**-Cnep Totale Prévoyance

**CPA**-Crédit Populaire d'Algérie

**CIAR**-Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance

**DAB**-Distributeur Automatique de Billet

**DZD**-Dinars Algérien

**IAD**-Invalidité Absolue et Définitive

**IARD**-Incendie Accident et Risque Divers

**SAA**-Société Algérienne des Assurances

**STAR**-Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance

**GAM**-Générale Assurance Méditerranéenne

**TVA**-Taxe sur la Valeur Ajoutée

**MAATEC**-Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education et de la Culture

**PME**-Petites Moyennes Entreprises

# **Introduction générale**

## Introduction générale

Depuis sa genèse, le métier de la banque a été « l'art de faire fructifier l'argent » et le secteur bancaire a développé des métiers de banque d'affaires, de marché de capitaux, de banque des entreprises à fin de satisfaire les besoins de la clientèle des particuliers. Il est devenu impératif pour les banques de réorganiser l'offre des services financiers et de s'intéresser davantage aux attentes de leurs clientèles. Dans le cadre de leur offre de diversification, les établissements de crédit se sont ainsi fortement implantés sur le marché de l'assurance-vie sur lesquels leurs filiales occupent une place de premier rang et en concurrence directe avec les assureurs traditionnels. C'est dans le cadre de développement des banques généralistes.

A partir des années 80, le contexte concurrentiel s'est considérablement modifié avec l'apparition des deux acteurs. La banque et l'assurance, qui ont longtemps vécu séparé ont vu de la frontière qui les séparait disparaître progressivement avec l'apparition du modèle de la bancassurance.

La bancassurance est un concept européen largement utilisé par les milieux financiers, il désigne les différents modes de rapprochement entre l'établissement de crédit et les sociétés d'assurance. Pour les compagnies d'assurances, c'est un nouveau canal de distribution. En revanche, les banques l'abordent généralement comme un moyen permettant d'élargir leur activité de base à la vente des produits d'assurance. Les deux partenaires partagent l'objectif principal qui consiste à vendre des produits d'assurance à travers le réseau des agences bancaires. Or, chacune des deux activités est soumise à un régime juridique propre qui lui accorde une exclusivité de principe. La bancassurance doit donc se mettre en œuvre dans le respect des règles du droit bancaire sans enfreindre les prescriptions du droit des assurances.

La libéralisation du secteur bancaire est intervenue avec la publication de la loi N°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit marquant ainsi l'entrée dans ce secteur des banques et établissements financiers privés (nationaux et étrangers) et l'émergence des tout premiers signes de concurrence.

Le cadre réglementaire actuel en Algérie autorise les banques à créer ou à détenir les articulations dans une société d'assurance, mais cela peut se faire sans l'agrément du ministère de finance ce qui se laisse aux banques pour accéder au marché de l'assurance, les obligés ainsi à se constituer un courtier ou un mandataire d'assurance.

## **Introduction générale**

La distribution des produits d'assurance par les banques a été autorisée suite à l'ordonnance de la loi N°06-04 du 20 février 2006 modifiant et comparant l'ordonnance N°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Cette loi détermine les relations ainsi que les obligations de chaque partie dans le cadre de la distribution des produits d'assurance par le canal bancaire.

L'examen respectif du cadre juridique de l'activité bancaire puis celui des assurances nous permettra de comprendre d'une part, dans quelle mesure les banques peuvent vendre des contrats d'assurances de personnes, d'autre part, quelles sont les précautions à prendre par une banque qui désire diffuser des contrats d'assurance.

Afin de nous permettre de comprendre cette nouvelle pratique de la bancassurance. C'est dans cette optique que nous avons choisi notre thème de recherche à savoir : « lancement des produits d'assurances dans la banque cas de BNA de Tizi-Ouzou ».

### **Intérêt et choix du sujet**

La bancassurance est un phénomène qui a rencontré un fort succès auprès des pays qui l'ont adopté, notamment les pays développés où elle est devenue une réalité incontournable. Partons du constat selon lequel la bancassurance occupe une place importante dans les économies développées, nous avons voulu connaître son poids en Algérie, en présentant les différentes conventions qui y sont conclues. Par ailleurs, nous avons effectué une collecte d'informations auprès de la BNA afin de définir les différents produits commercialisés dans le cadre de la bancassurance en relation avec la société d'assurance AGLIC.

Notre recherche s'articule autour d'une question principale sur laquelle nous nous efforcerons de répondre :

- Quels sont les principaux produits d'assurance distribués par la banque en Algérie et la BNA en particulier ?

De cette question principale découle plusieurs questions secondaires :

- Quelle est l'utilité pour la banque de distribuer les contrats d'assurance ?
- Quelles sont les obstacles qui pourraient entraver le développement de la banque assurance en Algérie ?
- Quels sont les perspectives de développement de la bancassurance en Algérie ?

A partir de ces questions nous pouvons formuler certaines hypothèses

### **Hypothèse 1**

- La bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme de produits qu'elles offrent et de mieux rentabiliser leurs portefeuilles.

### **Hypothèse 2**

- La bancassurance est un facteur de rentabilité et de satisfaction de la clientèle.

Pour se faire nous avons arrêté une démarche qui s'articule autour d'une étude théorique qui répond aux synthèses des littératures bancaire et financières en matière de bancassurance, en se référant aux expériences des premiers pays qui ont adoptés l'activité de bancassurance. Nous allons vérifier la pratique de cette dernière dans une banque publique à savoir la BNA.

Pour la structure de notre travail, elle se présente comme suit :

**Chapitre1** : Il a pour objet de présenter l'activité bancaire et l'environnement des assurances.

**Chapitre2** : Il présentera les métiers de la bancassurance, donc son apparition, et ces différents types de produits, ces avantages et ces limites et au final les facteurs clés du succès de la bancassurance.

**Chapitre3** : Il sera consacré à la présentation du secteur bancaire et assurantiel en Algérie, la naissance et le développement de la bancassurance, les obstacles que rencontrent cette activité et les recommandations à son développement.

**Chapitre4** : Ce chapitre sera consacré à la pratique de la bancassurance, au sein de l'établissement d'accueil à savoir la BNA, la présentation des différents produits distribués par l'agence BNA de Tizi-Ouzou.

*Chapitre 7 :*

*L'activité bancaire et*

*l'environnement des assurances*

## Introduction

Dans toute économie, la banque joue un rôle important. Elle est l'une des premières ressources de financement de l'activité économique, son intervention dans la création de l'entreprise lorsqu'elle est sollicitée. Pour que la banque joue pleinement son rôle, les réformes engagées doivent impérativement libérer l'esprit d'initiative des banquiers et raccourcir les délais dans les études des dossiers.

Les banques doivent poursuivre activement leurs mutations, en offrant étendue de produits et services financiers de bonne qualité à des prix plus bas et à destination d'une clientèle plus large.

C'est ainsi que la performance devient une condition impérative pour assurer leur pérennité. Dans cet environnement caractérisé par la mondialisation et par diverses incertitudes économiques, les banques devront avoir une gestion rigoureuse et objective dans un secteur où la réglementation et la tutelle sont les principales caractéristiques.

Ce chapitre sera consacré à l'étude de l'activité bancaire et l'environnement de l'assurance.

## Section 1 : Aperçu et évolution des banques

Le système financier de la décennie 70, qualifié d'économie d'endettement, a présenté progressivement des innovations croissantes : permissivité à l'égard de l'inflation, coût excessif de l'intermédiation financière, faible efficacité dans l'allocation des ressources. Il a disparu au profit d'une nouvelle intermédiation, qualifiée d'économie de marché intermédiaire.

Les années 1980 sont caractérisées par une multiplicité d'innovations financières. Si l'on peut constater une alternance historique de phases d'innovations et de phase de « digestion », les raisons du passage des unes aux autres sont mal connues. Plusieurs se sont combinés dans une dynamique d'accélération : les progrès technologiques, la volatilité accrue des taux d'intérêt et des changes, la volonté de contourner les réglementations, la pression de la concurrence, les besoins accrus des agents. Un dénominateur commun apparaît, le niveau des taux d'intérêt réel, dont il serait hasardeux de faire un principe d'explication unique.

## 1.1. L'origine de la banque

### 1.1.1. Les origines de la banque remontent à l'antiquité

Dont l'histoire de la banque suit les grandes étapes de l'histoire de la monnaie même si certaines opérations financières coutumières des banques, comme le prêt à intérêt, ont pu être relevées depuis la plus haute antiquité avant même l'invention de la monnaie<sup>1</sup>.

On peut faire remonter l'origine de la banque à Babylone, ou, dès le II<sup>e</sup> millénaire avant J.C, le prêt sur marchandises (particulièrement les gains) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples.

En Grèce, des spécialistes, les trapézites, dont les locaux sont protégés reçoivent des dépôts et peuvent jouer un rôle d'intermédiaire notamment dans les commandites maritimes. Sous l'Empire romains, les financiers de l'époque, les Argentari jouent un rôle semblable, mais ajoutant à leurs activités l'avance de fonds pour le compte de leurs clients, moyennant intérêts.

### 1.1.2. Le moyen âge et les bases de la banque moderne

Le mot « banque » dérive de l'Italien « banca » qui désigne un banc en bois sur lequel les changeurs du moyen âge exerçaient leur activité. Les premiers banquiers de cette époque sont les changeurs. Au 11<sup>ème</sup> siècle, les lombards introduisent de nouvelles techniques financières et marquent l'histoire de la banque.

Au moyen âge, chaque grand seigneur ou chaque grande ville avait le droit de frapper sa propre monnaie. Des monnaies déférentes étaient donc en circulation dans un même pays.

Le rôle du changeur était de changer (moyennant paiement) la monnaie de celui qui arrivait de l'extérieur de la ville contre de la monnaie utilisée dans la ville.

---

<sup>1</sup>[www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

### 1.1.3. De la renaissance au 19<sup>ème</sup> siècle

Les fondements de la banque moderne se mettent en place. Les premières banques publiques et les premières bourses apparaissent pendant la renaissance, tandis que les banques privées connaissent une expansion en Europe.

A partir du 17<sup>ème</sup> siècle la naissance du papier-monnaie révolutionne le monde de la banque et de la finance. Les banques centrales comme la banque d'Angleterre font leurs apparitions pour financer les Etats et pour contrôler l'émission d'argent. Peu à peu leur rôle a été précisé et elles sont devenues en quelque sorte la banque des banques dans chaque pays.

Le 19<sup>ème</sup> siècle est l'âge d'or des banques. Il fut une période de croissance et de stabilité des banques. C'est à cette période que vont se développer la monnaie fiduciaire et la monnaie scripturale.

Après la guerre 1914-1918, l'histoire de la banque est conditionnée par le développement de l'économie et l'organisation des systèmes bancaires. Les Etats jouent un rôle de plus en plus important dans le système bancaire.

Depuis cette époque une banque est une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne des clients, accorde des prêts, et offre des services financiers. Elle effectue cette activité en générale grâce à un réseau d'agence bancaire.

Cette institution financière doit procéder à une licence pour pouvoir exercer, laquelle est délivrée par un Etat et validée par des institutions spécifiques.

Le mot « banque » apparaît dans la langue française au XV<sup>ème</sup> siècle. Les banquiers du Nord de l'Italie réalisaient leur travail dans des lieux ouverts et s'installaient sur des bancs, d'où dérive probablement le nom.

Les trésoreries du temple ont disparu avec lui, d'autres tels les Médicis ouvrent des établissements bancaires dans les grandes villes, qui agissent en ambassade, voire même deviennent les financiers des souverains.

L'activité de changeur de monnaie c'était de développer face à la prolifération des devises au sortir de la base Moyen-Age. Les princes d'Europe ont besoin de ces devises qui sont prisées autant que d'épices orientales pour financer les Etats et les conflits incessants : le

Florina un cours extraordinaire. Auparavant, le dogme chrétien avilissait le contact avec l'argent.

Ce produit alors, avec l'essor du commerce pratiqué par les républiques maritimes italiennes (les galères de la République de Venise ont des échanges actifs avec la Hanse, L'ouverture de sociétés commerciales dépassent les comptoirs : la première Bourse (économies) voit le jour à Amsterdam, son nom vient de la famille Borşa.

Enfin, l'activité de crédit, jusqu'alors exercée par la communauté juive compte tenu de la prohibition évoquée ci-dessus, cesse d'être tenue par eux seuls. Les 2glises ouvrent des monts de piété permettant aux miséreux de convertir leurs biens en espèces sonnantes et trébuchantes.

De la convergence de ces trois activités financières est né le monde contemporain de la banque, par concentration successives.

Les banques, non seulement exercent le « commerce de l'argent », mais sont également les organismes qui produisent de la monnaie, selon l'adage « les crédits font les dépôts », tout crédit accordé par une banque augmente la masse monétaire en créant un dépôt bancaire (monnaie scripturale) de montant équivalent, et tout crédit remboursé réduit la monnaie en circulation.

Les banques jouent un rôle économique très important. Elles contribuent (de même que les marchés financiers) à orienter l'argent de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui ont besoin, Elles ont un grand rôle dans la sélection des projets en fonction de leurs perspectives économiques. Leur rôle peut être comparé au cœur dans un corps humain qui distribue le sang riche en oxygène vers les organes qui ont besoin.

### **1.1.4. Evolution de la banque : fin des années 1970 et début des années 1980<sup>2</sup>**

L'économie française ainsi que la plupart des économies européennes ont changé de régime macro financier depuis le début des années 1980 : celles-ci sont passées d'un régime d'endettement à un régime de fonds propres, c'est-à-dire que les entreprises ont de moins en moins en recours à l'endettement bancaire et se financent principalement sur leurs fonds propre (épargne et émissions d'action).

---

<sup>2</sup>François Chesnais ,Les pièges de la finance mondiale, Mécanismes ,acteurs et réflexions sur les propositions de réforme,2eme ED,Syros,2000,P.17à 26.

Il s'agit là d'un changement de logique financière qui a des implications économiques et sociales confédérales : notre hypothèse est que l'on peut expliquer une partie des mutations économiques et financières observées en Europe à la fin de ce XX siècle par ce changement de régime macro financier. Et, selon nous, il s'agit là d'une nouvelle étape dans l'insertion de nos économies dans le capitalisme financier mondial, qui va de pair avec une modification du rapport de force en faveur des créanciers et des détenteurs du capital financier à l'échelle mondiale.

De fait, comme on va le voir, la part désormais prépondérante des fonds propres dans le financement des entreprises doit être reliée au partage de la valeur ajoutée en faveur des entreprises pendant près de quinze ans, au rôle croissant de la logique actionnariale et des fonds d'investissement étrangers, et à la « financiarisation » de la gestion des entreprises. Or cette économie de fonds propres a provoqué deux effets pervers : la montée de l'instabilité financière et de la spéculation, d'une part ; le transfert des risques sur les salariés, d'autre part. D'où la série de mesures que nous présentons en conclusion, afin d'enrayer - au moins partiellement - ces effets pervers.

- **Le passage à l'économie de fonds propres : le constat**

La part des fonds propres (émission d'actions et, surtout, épargne des entreprises) n'a cessé d'augmenter depuis le milieu des années 1970 pour atteindre près de 100% des ressources financières des entreprises à partir du milieu des années 1990 (tableau 1), au détriment de l'endettement, qui représentait pourtant près de 50% des financements des entreprises au milieu des années 1970. De plus, cet endettement a changé de forme : la part des émissions de titres sur les marchés (obligation et billet de trésorerie) tend à devenir plus importante que l'endettement auprès des banques.

Un deuxième fait remarquable consiste en une hausse record du taux d'autofinancement des entreprises, qui dépasse largement le seuil des 90% depuis 1993. Cette évolution résulte de la conjonction de deux phénomènes caractéristiques de la situation récente des entreprises françaises : une progression rapide des résultats qui a permis l'accumulation d'une épargne abondante, et un manque de dynamisme de l'investissement.

Autre fait nouveau qui découle des évolutions précédentes : la réduction de l'effort d'investissement des entreprises, conjuguée à l'accumulation d'une épargne abondante, leur a permis de dégager des disponibilités financières importantes qui ont été utilisées à trois types

d'emplois : le remboursement de la dette ; les placements financiers ; et le rachat de leurs propres actions afin de faire monter le cours de ces dernières en bourse (voir plus loin). La part de ces emplois financiers des entreprises a ainsi fortement augmenté au détriment des investissements directement productifs : c'est là un aspect de la « financiarisation » de la gestion des entreprises, caractéristique de l'économie de fonds propres.

- **Economie de fonds propres et montée des profits des entreprises**

L'accumulation de fonds propres par les entreprises est fondée sur un partage de la valeur ajoutée favorable aux profits, c'est en effet par leurs profits que les entreprises dégagent leur épargne (principale source de fonds propres) et rémunèrent leurs actionnaires (deuxième source de fonds propres). Quel que soit l'indicateur retenu (taux de marge, taux d'épargne, taux de rentabilité du capital), une constatation s'impose : la situation financière des entreprises françaises s'est considérablement améliorée depuis le début des années 1980.

Une analyse en longue période du taux de marge des entreprises (graphe 1) montre la hausse spectaculaire de la part de la valeur ajoutée allant aux entreprises françaises depuis 1983, année du changement de cap de la politique économique en France avec l'instauration de la rigueur salariale (plan Delors). Le taux de marge des entreprises françaises a atteint, dans la seconde moitié des années 1990, un niveau historiquement élevé, supérieur à 32%. Ce constat est vérifié pour les principales catégories d'entreprises : entreprises individuelles et sociétés, grandes entreprises et PME ; et quelle que soit la base statistique utilisée (comptabilité nationale et centrales de bilan).

De même, l'évolution du taux d'épargne (graphique 2) atteste la bonne santé financière des entreprises : dès la fin des années 1980, le niveau record de 1970 est dépassé.

- **Les entreprises gouvernées par la logique actionnariale**

Une des conséquences majeures du rôle prépondérant pris par les fonds propres dans les entreprises a été de modifier les relations entre les trois principaux partenaires des entreprises (actionnaires ; dirigeants ; salariés) au profit des actionnaires, remettant en cause le modèle traditionnel de l'entreprise dans lequel les dirigeants et les cadres (la « technocratie » selon l'expression de J. Galbraith) détenaient la réalité du pouvoir dans l'entreprise au détriment des actionnaires. Ainsi, sous le régime fordiste qui a fonctionné jusqu'aux années 1970, les dirigeants de l'entreprise avaient conclu des accords avec les salariés, organisant un partage

des gains de productivité au sein de l'entreprise qui avait assuré la stabilité du partage de la valeur ajoutée.

L'avènement de l'économie de fonds propres consacre la fin de ce régime : le modèle traditionnel d'entreprise (qualifié de *stakeholders*) a cédé la place à un nouveau modèle (appelé *shareholder*) donnant la primauté absolue aux intérêts des actionnaires, c'est -à-dire à la rentabilisation des fonds propres de l'entreprise.

- **Le financement de la gestion des entreprises**

Cette prise de pouvoir d l'actionnaire, représenté par les investisseurs institutionnels, explique que l'objectif de rentabilité financière de l'entreprise ait pris le pas sur le développement de son activité ou de l'emploi. C'est ce qu'on appelle la financiarisation de la gestion des entreprises.

## 1.2. Définition et rôle de la banque

### 1.2.1. Définition de la banque

Selon le petit Larousse<sup>3</sup>, la banque est un établissement privé ou public qui facilite les paiements des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds, et gère les moyens de paiement.

Au sens légal et actuel du terme, la banque est l'organisme financier dont la fonction essentielle est de recevoir des dépôts en vue de les prêter sous formes d'avances aux pouvoirs publics, aux entreprises industrielles, commerciales et agricoles pour le besoin de leur fonds de roulement, et, depuis peu pour les investissements à moyen et à long terme, et à des particuliers pour leurs besoins personnels<sup>4</sup>.

Six catégories d'établissements bancaires sont à distinguer : les banques proprement dites, les établissements du secteur mutualiste et coopératif, les caisses d'épargne et de

---

<sup>3</sup> Le petit larousse grand format, Ed, larousse, Paris 2001, P.117.

<sup>4</sup>R.WAUTHY et P.DUSHESNE, Economie financière :opération de banques et de bourse,Ed.La procure, Namure 1983,P.9.

prévoyance, les caisses de crédit municipal, les sociétés financières et les institutions financières spécialisées<sup>5</sup>.

Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôts, des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières. Selon J.V. CAPAL et OGARNIER « la banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients (entreprises ou particulier), gère leurs moyens de paiement (carte crédit, chèque, etc.) Et leur accorde de prêts »

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

- En interposant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire.
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier notamment), c'est le phénomène de désintermédiation.

Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement les opérations décrites aux articles 110 à 113 de la loi N 90-10 de l'avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

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

- **Définition économique**

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leurs passif les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision disponible. Elles sont prestataires de service, assurent les règlements et le transfert des fonds.

---

<sup>5</sup>A.Martinet et A.Silem, lexique de gestion, 6ème édition, ed Dalloz, Paris, 2003, Page 52.

- **Définition juridique**

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

**A -Donnée par la loi 86-12 du 19 août 1986 :** « est réputé banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :

- Collecter auprès des tiers des fonds en dépôts quelles qu'en soient la durée et la forme ;
- Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
- Effectuer dans le respect de la législation et de la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieure ;
- Assurer la gestion des moyens de paiement, procéder au placement, à la souscription, achats, gestions, garde et ventes de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;
- Fournir conseil, assistances, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle. »

**B -Donnée par la loi du 12 janvier 1988**

« La banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. »

**C -donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990**

les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement la réception des fonds publics, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion de ces fonds. sont confondus comme fonds reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sous la forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer. Constituer une opération de crédit, pour l'application de la présente loi, tous actes à titre onéreux par lesquels une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement

ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'option d'achat notamment les crédits –bail son considérer comme moyen de paiement tous les instruments qui permette à toutes personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procéder tectonique utilisé.

La banque est une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne des clients, accorde des prêts et offre des services financiers.

Elle effectue cette activité en générale grâce à un réseau d'agence. Elle utilise de plus en plus d'autres canaux de distribution : opérations par internet, accords avec les commerçants pour le crédit à la consommation et le paiement par carte, guichets automatiques dans des lieux publics, publipostage...

Selon la loi de la monnaie et du crédit, il existe deux types d'institutions : les banques et les établissements financiers.

### 1.2.2. Rôles et importances des banques

Les banques non seulement exercent le commerce de l'argent, mais sont également les organismes qui produisent de la monnaie :<sup>6</sup>

Les banques produisent de la monnaie selon l'adage les crédits font dépôts ou « Loanmakesdeposit » tout crédit accorde par une banque augmente la masse monétaire en créant les dépôts bancaires de montant équivalent et tout crédit rembourse réduit la monnaie en circulation.

Les banques contribuent de même que le marché financier à orienter l'argent de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui en ont besoin et présentent des garanties suffisantes. Elles ont un grand rôle dans la sélection des projets en fonction de leurs perspectives économiques.

Comme importance les banques offrent beaucoup de services aux entreprises tout comme aux particuliers<sup>7</sup> :

---

<sup>6</sup>BouhrizDaidj Aicha, « innovations technologiques des services bancaires et financiers », thèse de magistère université d'oran,2014, P08.

<sup>7</sup>Op.cit, par FrédérikMishkin, P09.

- Les marchands circulent avec beaucoup de serinâtes sans avoir à transporter des sommes importantes sur les routes encore peu sûres.
- Les banques permettent aux particuliers de financer leurs projets en leurs projets en leurs octroyant des prêts, soit immobiliers, soit à la consommation. Cette distinction dépend à la fois de l'objet du bien financé, du montant et de la durée.
- Elles délivrent les moyens de paiements à leurs clients.

Elles sont les lieux où les clients peuvent déposer ou placer leurs liquidités et économie sur commercialise aussi des contrats d'assurances, les deux métiers de plus en plus différents.

### 1.3. Typologies et fonctions des banques

Les banques œuvrent dans le domaine du commerce de l'argent et dans la réalisation des opérations et interventions monétaires sur les marchés financiers. Il en existe plusieurs qui peuvent être classées en différentes catégories selon leur statut juridique et leurs activités. La découverte de ces catégories permet de mieux connaître les principales activités et les rôles d'une banque

#### 1.3.1. Classement des banques par leurs types d'activités

Souvent on distingue cinq catégories des banques<sup>8</sup> suivent leur rôle :

##### a) La banque centrale

Comme la réserve fédérale des Etats –Unis, la banque centrale européenne, la banque nationale du Rwanda a pour rôle de réglementer et superviser les opérations des différentes banques, de veiller à leur solvabilité à regard des déposants, de superviser la production de la monnaie par ces banques et d'en réguler l'usage par biais du taux directeur. La théorie économique y voit un moyen de réguler la croissance, via l'incitation à l'épargne ou la consommation et d'agir sur l'inflation.

---

<sup>8</sup>BouhrizDaidj Aicha, « innovations technologiques des services bancaires et financiers », mémoire de magistère en droit bancaires et financières, 2014, page 9-11.

### **b) La banque de dépôt**

Commercial banque : Elle travaille essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels, et entreprises. Elle reçoit des dépôts et elle accorde des prêts aux agents qui en besoin. Les banques de dépôt sont aussi habilitées :

- A fournir et à gérer les moyens de paiement (billets de banque, chèque, carte de paiement...) attachés aux comptes courants de leurs clients ;
- A proposer des services d'investissement : comptes d'épargne, livrets, PEL, contrats d'assurance vie, etc.

### **c) La banque de détail**

Retail Banking : travaille avec les particuliers, les professionnels et aux petites et moyennes entreprises. C'est dans ces agences que vous pourrez ouvrir un compte courant et un (ou plusieurs) compte épargne. Mais le travail des banquiers ne se limite pas à cela, ils ont aussi pour rôle de vous conseiller personnelles en vous proposant des produits adaptés à votre situation.

### **d) Les banques d'affaires**

Wholesale Banking : sont celle dont l'activité principale est outre l'octroi des crédits, la prise et la gestion de participation dans des affaires existantes ou en formation. Les opérations de financement engagées par les banques d'affaires immobilisent des capitaux pour une longue période d'où l'utilisation de leurs capitaux propres. Elles peuvent également utiliser les fonds de dépôts stables dont la durée est égale au moins à deux (02) ans.

### **e) La banque d'investissement**

Investment Banking : Elle est active sur les marches financières, se chargeant des opérations financières comme les émissions d'emprunt obligataires, les souscriptions d'action, l'introduction en bourse, les fusions d'actions-acquisition

Les banques de détail et d'investissement sont des simples filiales de groupe diversifiées qui intègre l'assurance, la gestion des fonds de placement ou d'autre activités financières.

Fréquemment ceux-ci rattachent à la filiale banque d'investissements les activités des banques d'affaires.

### 1.3.2. Classement des banques par leurs types d'actionariat

Nous distinguons trois types de banques :

- La banque commerciale : Elle collecte les ressources principalement par biais de la tenue des comptes et prêts aux entreprises. Elle est aussi une société dont la capitale est détenue par les actionnaires et est généralement cotée en bourse.
- La banque mutualiste : Elle est contrôlée par ses sociétaires qui détiennent des parts et qui sont souvent leurs clients, elle vient de l'esprit coopératifs initié notamment par le milieu agricole. Ce genre de banque peut être cotée en bourse, dans ce cas il s'agit d'un holding qui est créé ad hoc
- Une banque peut être une propriété d'état : Lorsque le capital social est une propriété d'état.

### 1.3.3. Les fonctions de la banque

Parmi les fonctions de la banque :

#### a) La collecte des dépôts

La collecte des dépôts est une mission essentielle des banques, elle présente un enjeu considérable pour chaque établissement, car elle détermine pour chaque banque sa part de marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché en tant que prêteur ou emprunteurs.

#### b) La gestion des moyens de paiement

Afin de faciliter les transactions, les banques ont mis à la disposition de leur clientèle, différents moyens de paiement, efficaces et sécurisés. Pour la réalisation de différentes opérations, la banque met à la disposition de sa clientèle des instruments de paiement classique (chèque, lettre de change, ordre de virement ...) d'une part et d'autres supports électroniques pour faciliter et surtout sécuriser les recouvrements des appoints et cela par la mise en place d'un système de paiement électronique.

#### c) L'octroi des crédits

La distribution des crédits est l'activité principale d'une banque.

On se disposant de ressources suffisantes, la banque met à la disposition de sa clientèle une variété de concours. Cette activité est liée à la réglementation prudentielle. La banque peut faire appel au marché interbancaire, ou à la banque centrale pour se refinancer. En Algérie, actuellement les banques sont en sur liquidités.

### ❖ Les crédits qui sont accordés

Aux entreprises : dans le but de financer leurs besoins d'exploitation et d'investissement, les banques peuvent devenir les partenaires dans l'entreprise et augmenter leurs capitaux.

Aux ménages : dans le but de financer l'acquisition ou l'amélioration de leur logement, ou pour faciliter leurs achats.

### ❖ Les opérations avec l'étranger

- Pour les entreprises, les banques peuvent fournir des conseils en matière d'investissement et de financement à l'étranger, par exemple : le crédit fournisseur, le crédit documentaire
- Pour les ménages : les banques effectuent des opérations de changes dans le but d'obtenir des chèques de voyages qui permettent la d'élimination des risques de vol ou de perte.

### d) L'activité financière des banques

Les banques développent de multiples activités financières, soit pour leur compte, soit pour le compte de leur client en intervenant sur le marché financier et monétaire. Elle assiste et conseillent les sociétés lors d'émission d'actions et lors de leur introduction en bourse.

## Section 02 : concepts sur l'assurance

L'assurance est née à la fin du XVIIème, alors que les connaissances en mathématique sont maîtrisées (notamment les probabilités). Elle s'est développée au XIXème siècle au tour des risques maritimes et de l'incendie, liée à l'activité humaine de l'époque. Elle a connu un essor fulgurant au XXème et notamment l'assurance de personne a fin de se prémunir des risques sociaux : baisse des revenus, maladies, invalidité.

La seconde moitié du XXème siècle a connu un développement de l'assurance de responsabilité tant le risque majeur de notre société était de voir sa responsabilité engagée pour les dommages causés à autrui.

Nous avons à étudier dans cette section la définition de l'assurance et les mécanismes fondamentaux utilisés dans ce domaine. Le travail sera focalisé sur la définition du concept et la présentation de quelques principes en matière d'assurance.

### 2.1. Principes généraux de l'assurance

#### 2.1.1. Définition

Une assurance est un service qui fournit une prestation lors de la survenance d'un risque. La prestation, généralement financière, peut être destinée à un individu, une association ou une entreprise, en échange de la perception d'une cotisation ou prime.

En se référant à la définition que donne le « lexique des termes juridiques » publié par Dalloz (édition 1972, page 31) l'assurance, serait » le contrat synallagmatique par lequel l'une des parties, l'assuré stipule à l'assureur, moyennant le paiement d'une prime, le versement à son profil ou à celui d'un tiers, d'une prestation en cas de survenance d'un dommage ou de la circonstance prévue au contrat ».

D'une manière simple, l'assurance est un contrat passé entre une personne physique ou morale et une compagnie d'assurance qui la garantit contre les risques éventuels.

Juridiquement parlant « l'assurance est une convention par le quelle, en contrepartie d'une prime, assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation d'un risque aléatoire prévu au contrat. »<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Y. LAMBERT-FAIVRE, Droits des Assurances, Ed Dalloz, 1995, P35.

### 2.1.2 Le contrat d'assurance

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

Le code des assurances algérien stipule que le contrat d'assurance doit mentionner obligatoirement les éléments suivant<sup>10</sup> :

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

Lors de la réalisation d'un des événements listés au contrat, l'assureur assiste l'assuré. Cette assistance est le plus souvent financière et prend alors la forme d'une indemnisation. Mais elle peut prendre d'autres formes, par exemple une assistance juridique ou un rapprochement pour une personne malade à l'étranger. L'assuré et l'assureur peuvent dénoncer le contrat à chaque échéance.

## 2.2. Le rôle social et économique d'assurance

### 2.2.1. Aspects sociaux

L'objet fondamental de l'assurance est d'indemniser les victimes du sort.

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

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

---

<sup>10</sup> ART.7 DE L'ordonnance N°95\_07 du 25 janvier 1995, relative aux assurances.

### ➤ **Protection des patrimoines**

- L'assurance permet aux assurés de se prémunir en cas de survenance de certains événements pouvant affecter leurs biens ;
- Les personnes qu'elles soient physiques (particuliers) ou morales (entreprises) peuvent occasionner des dommages à des tiers et être tenus de réparer les dommages d'où la création d'une dette de responsabilité.

### ➤ **Protection des personnes**

- Certains événements peuvent frapper la personne dans son intégrité physique. Il s'agit notamment d'accidents corporels, maladies, décès, incapacité de travail, etc.
- Les victimes et proches pourront bénéficier de prestations versées par l'assureur.

### **2.2.2. Rôle économique**

L'assurance a des conséquences favorables sur l'économie :

- Elle indemnise les victimes d'accidents et de maladies. Elle libère ainsi, la collectivité de la charge de ces dommages et permet de préserver le pouvoir d'achat et de consommation des particuliers ;
- Elle aide les entreprises de continuer à fonctionner après le sinistre. Par conséquent, elle consolide l'emploi, la production et préserve le tissu économique ;
- Elle constitue un moteur essentiel de développement économique en :
  - Garantissant les investisseurs dans leurs décisions de prise de risques
  - Plaçant les trésoreries des assureurs sur les marchés immobiliers, financiers et monétaires.

## **2.3. Les acteurs du marché des assurances**

### **2.3.1. Les compagnies d'assurances**

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

d'assurance agréées peuvent pratiquer les opérations d'assurance directement et ou par le biais d'intermédiaires agréés<sup>11</sup>.

Toutefois, les mutuelles d'assurances, sous forme d'associations, peuvent aussi pratiquer le métier d'assurance. Les cotisations sont toujours variables. Elles ne peuvent donc jamais pratiquer d'opérations impliquant une gestion en capitalisation. Elles ne travaillent jamais avec des intermédiaires.

### 2.3.2. Les intermédiaires d'assurance

#### a) Les agents généraux d'assurance

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

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

#### b) Les courtiers

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

#### c) Les experts

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

---

<sup>11</sup> Selon Art.203 de l'ordonnance N°95-07 relative aux assurances de 25 janvier 1995.

### d) Les actuaires

Ce sont des personnes de niveau universitaire (sciences mathématiques et actuarielles) qui, chez les assureurs, effectuent des calculs de probabilité notamment en assurance vie et capitalisation (espérance de vie, valeurs de rachat, valeurs de réduction, etc.). Les actuaires s'occupent aussi des statistiques dont ils tirent des conclusions pour l'élaboration des tarifs toutes branches.

### e) Les produits d'assurance

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

**Tableau 1 : Les produits d'assurance**

	<b>Assurance non vie</b>	<b>Assurance vie et capitalisation</b>
Automobile		
Accidents corporels		
Accident de travail		<b>Assurances individuelles</b>
Transports		
Incendies		<b>Assurance de groupe</b>
Assurances des catastrophes naturelles		
Responsabilités civile générale		
Vol		
Grêle		<b>Autres opérations</b>
Crédit		
Assistance		

**Source :** recoupement personnel

### Section 03 : le rapprochement entre les deux activités

Les sociétés d'assurance et les établissements de crédit sont considérés tous les deux comme des intermédiaires financiers puisque l'activité bancaire consiste en effet à collecter des dépôts nets les transformer en faveur du public sous forme de crédits et celle d'assurance recueille des dépôts (prime) avec en contrepartie une prestation reportée à bien plus tard sous forme de capital.

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

métiers d'une façon globale, on parlera des motivations à entreprendre pour lancer des stratégies d'alliance entre banque et assurances

### 3.1. La relation entre les deux métiers

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

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

#### 3.1.1. Des intermédiaires financiers dans l'économie

Les intermédiaires financiers aident à orienter les capitaux dans l'économie en jouant l'un des deux rôles suivants (et parfois les deux) : celui de transformateur d'actifs et de courtier. Un transformateur d'actifs rassemble des actifs et les transforme en émettant des créances financières qui répondent mieux aux besoins des investisseurs en matière de liquidité, de contrôle et de risque de prix. Les intermédiaires financiers intervenant en qualité de courtiers proposent des services d'information et des transactions aux investisseurs<sup>12</sup>.

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

---

<sup>12</sup> Le cahier Sigma, N°07/2001, les centres financiers mondiaux nouveau horizon pour les compagnies d'assurances et les banques, Ed SwissRe, P26.

**Tableau N°2 :les intermédiaires financiers dans l'économie.**

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

**Source :** Sigma N°07/2001, SwissRe.

### 3.1.2. La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque

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

Aujourd'hui, les assureurs ont compris qu'il fallait moderniser leur gamme, et ont ainsi conquis une part beaucoup plus importante du marché de l'épargne en proposant des produits modernes qui pallient les inconvénients pesant sur les formules classiques

## Chapitre I : L'activité bancaire et l'environnement des assurances

d'assurance vie peuvent se substituer désormais aux produits d'épargne bancaire. C'est l'une des motivations des banques à se lancer dans la commercialisation des produits d'assurance.

**Tableau N°3 : les termes sensiblement équivalents utilisés par les banquiers et les assureurs.**

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

**Source :** recoupement personnel.

### 3.1.3. Domaine de complémentarité

Du point de vue de l'offre, il existe des ressemblances dans la gamme des produits proposés, dans les possibilités de distribution, dans l'administration et la logistique. Décidément, la banque et la compagnie d'assurance se trouve aujourd'hui dans une complémentarité tout azimut. L'activité bancaire et assurantielle dissimule plusieurs éléments complémentaires et le rapprochement des deux métiers permettra une réelle diversification pour les deux entités<sup>13</sup>.

- **Rapports différents au temps**

Le début d'une période d'épargne est lourd pour l'assureur. En effet, les charges y afférentes à la constitution de provisions mathématiques aux passifs du bilan s'ajoutent le paiement des commissions l'apporteur d'affaires (l'assureur individualise le coût d'acquisition de chaque affaire). Au-delà d'un certain nombre d'années d'une épargne effective, l'assureur vie aura déjà amorti ses frais et il passe à une phase bénéficiaire de son exploitation.

---

<sup>13</sup> Daniel Jean-Pierre, les enjeux de bancassurance, Ed de Verneuil, Paris, 1995, P128.

## Chapitre I : L'activité bancaire et l'environnement des assurances

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

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

- **Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêts**

Selon KEREN VERED<sup>14</sup>, les périodes d'inflation et de désinflation produisent des effets opposés pour les banques et les compagnies d'assurances ainsi peuvent-elles s'épauler l'une à l'autre.

Généralement, la période d'inflation est plutôt favorable à l'activité bancaire, alors que la désinflation bénéficie au secteur de l'assurance.

**Tableau N°4 : Impact des périodes d'inflation et de désinflation sur la banque et la société d'assurance.**

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

**Source :** recoupement personnel.

<sup>14</sup> KEREN VIREED, la bancassurance, Ed Que sais-je ?, Paris, 1997, P21 à 26

### Complémentarité au niveau de front office

Après du grand public, le banquier bénéficie d'une image de marque très importante, en effet, le banquier entretient des contacts réguliers avec son client, il lui fournit quotidiennement des petits services allant des retraits de fonds jusqu'à d'un découvert bancaire, en passant par le règlement des chèques et les opérations de caisse.

Moins fréquemment, le métier de l'assureur est généralement peu apprécié du public, le contrat est plutôt accessoire qu'il s'agisse de l'assurance vie ou de l'assurance dommages, même dans le cadre d'un contrat de santé, ou les échanges sont plus fréquents, le remboursement des frais maladies se réalisent par la voie postale, sans aucune relation personnelle entre les deux parties.

En outre, lorsque le contrat a lieu, c'est en principe lors d'occasions peu propices pour développer des relations de confiance. Dans ce cadre, le banquier a une meilleure relation avec le client que l'assureur, à cet effet, il s'agit d'une complémentarité dans l'image de marque des deux institutions.

Également, les banques ont bien réussi l'intégration de la technologie au niveau de leur réseau. D'ailleurs, l'automatisation, la télématique ainsi que le développement de la banque à réseau ou de proximité nous permettent de parler d'une certaine industrialisation des services. C'est par là où réside l'intérêt aux assureurs de bénéficier d'un certain effet de synergie en s'alliant avec une banque pour profiter des progrès technologiques sans trop investir.

On peut conclure qu'une complémentarité au niveau du front office peut se réaliser.

### 3.2. Les motivations de ce rapprochement

Durant les décennies, la rapidité de l'innovation financière et les réformes réglementaires ont entraîné des changements majeurs dans le paysage financier mondial. De nouveaux produits financiers et de nouveaux concurrents ont rejoint les rangs des acteurs établis<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup>Op.cit,les cahiers Sigma N°07/2001,P33.

### 3.2.1. La désintermédiation financière

Grâce à l'innovation financière, à la baisse des coûts de la titrisation<sup>16</sup> et à la présence d'acteurs de plus avertis sur le marché, les émissions de titres sont devenues la source principale de financement des grandes entreprises, détrônant ainsi les prêts bancaires. L'augmentation de la demande de titre par les fonds de pension et les fonds de placement a, en outre, favorisé les émissions de titres.

Du côté de l'offre, les progrès technologiques ont fait baisser les coûts, comprimant les marges des taux d'intérêts. Ce phénomène encouragé de nombreuse banque de renom à se détourner des prêts aux profits des revenus tirés des commissions.

### 3.2.2. La déréglementation

Si, historiquement, les dispositions législatives segmentaient le marché et garantissaient des monopoles sectoriels aux différents établissements financiers, la déréglementation des années 80 a remis en cause ces monopoles et a favorisé la concurrence. Les changements réglementaires influent sur l'évolution des marchés financiers et subissent également son influence. De nombreux pays ont entrepris des réformes réglementaires en vue de faciliter le développement du secteur de service financier.

Ainsi en France par exemple, la déréglementation a permis aux réseaux de la poste et des caisses d'épargne de devenir des concurrents très sérieux des banques.

### 3.2.3. La mondialisation

La déréglementation a joué son rôle central dans la mondialisation des services financiers et la convergence des prestations de services financiers dans certains secteurs. La mondialisation des marchés s'est accélérée au cours des récentes décennies. Les frontières nationales, les fuseaux horaires et les distances géographiques ne représentent plus des obstacles au levé international ni à l'allocation de capitaux.

Les progrès technologiques et la détente au niveau de la surveillance des capitaux ont permis aux entreprises d'investir et de lever des fonds à l'étranger plus facilement. Les flux d'investissements directs étrangers mondiaux ont augmenté à un rythme progressif. Les

---

<sup>16</sup> Une technique d'ingénierie financière consiste à transformer certaines créances bancaires non liquides en titre liquide et négociable.

institutions financières ont franchi les frontières régionales et sectorielles pour satisfaire les besoins de leurs clientèles internationales et pénétrer de nouveaux marchés<sup>17</sup>.

L'émergence de grands groupes financiers tels que Citigroup, HSBC, ING, ZURICH et ALLIANZ et aussi le reflet des forces de la convergence. Toutefois la convergence ne se limite pas aux opérations de fusion et d'acquisition. Elle peut également engendrer des partenariats qui permettent aux institutions financières de réaliser ventes croisées de leurs produits, équilibrer des profils de risque différents, de partager des services et d'obtenir l'accès à de multiples canaux de distribution.

### **3.2.4. Les avancées technologiques**

Les avancées technologiques donnent, en outre, naissance à de nouveaux instruments financiers qui permettent aux entreprises et aux institutions financières de revoir les positions de leurs bilans.

La capacité de dégroupier et de regrouper les risques financiers offre à une institution une plus grande flexibilité, lui permettant de s'adapter à son profil de risques préféré. La technologie permet également de minimiser l'importance des frontières nationales. Des institutions financières virtuelles (comme des banques ou des assureurs) existent d'ores et déjà et pourraient occuper une place de choix.

### **3.2.5. Le développement de l'épargne assurance**

Parallèlement à l'essor économique qui a débuté vers le milieu des années 80 et à la croissance du bien-être privé, 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. Des produits d'assurance –vie nouveaux et rentables, le développement démographique et les engagements publics dans le domaine de prévoyance pour la vieillesse ont aussi favorisé l'augmentation du volume des primes.

---

<sup>17</sup>Op.cit. Sigma N°07/2001, p36.

### **Conclusion**

Dans ce chapitre on a abordé l'environnement des banques et des assurances d'une manière générale, la définition de l'assurance et les principaux mécanismes de celle-ci.

Nous avons constaté que la banque et la compagnie d'assurance jouent des rôles différents dans l'économie, elles sont complémentaires en produisant des services financiers pour la clientèle, ce qui a résulté le rapprochement entre les deux activités.

*Chapitre II :*

*Les Métiers De La  
Bancassurance*

### Introduction

Les banques offrent de plus en plus des produits d'assurances à leurs clients : par exemple la souscription d'une assurance des moyens de paiements (perte de carte bancaire, de chéquier ...) ou l'assurance de perte de revenus (chômage, invalidité...) associée à la tenue d'un compte courant. Elles distribuent des produits d'épargne ; de prévoyance et d'assurance-dommage.

De leur côté, les compagnies d'assurances se livrent à une concurrence effrénée pour développer des produits bancaires dans le cadre d'une activité appelée "assurbanque".

C'est ainsi que certaines compagnies d'assurance proposent le crédit, le livret et le compte bancaire.

La bancassurance traduit une idée de collaboration entre la banque et l'assurance, chacune cherche à travers cette stratégie à proposer une offre financière la plus possible. L'idée fondamentale est donc de proposer aux clients une offre globale patrimoniale en épargne à long terme en crédit et en service. Cette offre valorise les services et leur donne des outils supplémentaires.

Dans ce chapitre intitulé " les métiers de la bancassurance ", nous étudierons le secteur de bancassurance, on mettra en évidence le concept, ses fondements théoriques, ses enjeux et un aperçu historique de la bancassurance.

### Section 1 : Présentation de la bancassurance

#### Introduction

La distinction autrefois faite entre la banque et le société d'assurance relève du passé, l'assurance fait aujourd'hui partie intégrante du paysage financier. En effet la globalisation financière engendrée par la libéralisation a suscité le besoin chez le secteur financier de chercher de nouveaux relais de croissance. Ainsi la banque et l'assurance qui étaient séparées ont sentis besoin de se rapprocher dans le but de trouver de nouvelles sources de création de richesse. Ce rapprochement structurel entre les établissements bancaires et les compagnies d'assurances a donné naissance à la bancassurance.

#### 1.1. Définition de la bancassurance

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

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

La Bancassurance désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. L'objectif peut être simplement commercial (dans ce cas la banque vend des contrats d'assurance) mais il peut être aussi structurel, allant jusqu'à la création conglomérant financiers.

- Selon ALLAN LEACH la Bancassurance est : « l'implication et la participation des banques, des caisses d'épargne et des organismes de crédits immobiliers dans la fabrication, le marketing et la distribution des produits d'assurance »<sup>1</sup>.
- BERNARD de GRYSE propose une autre définition dans une formulation stricte, c'est celle d'une bancassurance qui a prouvé sa réussite dans plusieurs entreprises et plusieurs pays. On peut interpréter et évaluer toutes les déviations et les applications approximatives « la bancassurance est à proprement parlé l'activité d'assurance, filiale

---

<sup>1</sup> Leach Alan, « cité bancassurances in practice », Munich 2001, page2

d'une banque »<sup>2</sup>. Autrement dit, un assureur, filiale d'une banque, conçoit et fabrique des assurances adoptées au profil des clients de la banque et tient compte, pour les diffusions des exigences et des spécificités du réseau bancaire.

### 1.2. Historique de la bancassurance

A travers ce point, nous allons essayer de mettre en avant un aperçu historique de la bancassurance dans le monde et plus particulièrement en Algérie.

#### 1.2.1. Dans le monde

La bancassurance est un phénomène économique qui a marqué l'Europe ces dernières décennies. Depuis le début des années 1980 on l'a vu apparaître dans la plupart des pays.

Elle s'est activement propagée en France, en Belgique, en Italie et en Espagne. Elle commence la faire en Allemagne et d'autres pays d'Europe de l'est.

#### 1.2.2. En France

Née au début des années 1970, la bancassurance est devenue aujourd'hui un actif stratégique de secteur bancaire en France, car les banques françaises ont trouvé dans la bancassurance une nouvelle source de profit, qui tout en diversifiant leur activité bancaire, optimisait leur catalogue de produits et fidéliser leurs clients.

Elle est apparue en France lorsque la banque du crédit mutuel de l'est a commencé à la pratiquer en 1971-1972 : Elle s'est avérée très porteuse, puisqu'elle a permis au crédit mutuel de devenir progressivement un acteur majeur sur la scène des assurances françaises.

Par la suite, en 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale "vie" appelée CARDIF qui produit et gère des contrats dont la commercialisation est entièrement confiée à des distributeurs extérieurs.

Une fois le succès constaté en France, à partir du milieu des années 1980, le modèle est exporté en Europe puis dans le monde.

---

<sup>2</sup> Bernard de Gryse, «la bancassurance en mouvement », Edition Boeck et acer, Bruxelles 2005, p1

### 1.2.3. En Italie

Dans les années 1990, une réglementation très libérale et un traitement fiscal favorable ont favorisé le développement des produits d'assurances avec la bancassurance, bien que, en raison des avantages fiscaux dont bénéficient les assurances vie, ce développement a été progressivement freiné à partir de 1990 et les années 2000, la bancassurance a réussi à maintenir sa position de leader.

### 1.2.4. En Espagne

L'apparition de la bancassurance en Espagne ressemble à celle de l'Italie par la fragmentation historique du marché de l'assurance et sa faible culture assurantielle.

### 1.2.5. En Allemagne

Les Allemands emploient le terme "ALLFinance" ou "Tout Finance" pour définir la bancassurance.

La part de marché des banques a augmenté entre 1992 et 1999 mais le marché reste toujours dominé par les agents généraux. Le faible succès de la bancassurance semble s'expliquer par le conservatisme de la clientèle en matière de services financiers et son attachement aux réseaux de distribution traditionnels.

En effet, en assurance automobile et les garanties multirisque habitation, la durée des contrats d'assurance proposés par les assureurs allemands oscille entre 5 et 10 ans<sup>3</sup>. Ainsi, l'absence de produits d'assurances vie qui mélangent les produits d'assurances ne soient pas défiscalisés ne facilite pas leurs souscriptions.

### 1.2.6. En Grande Bretagne

Les parts de marché de bancassurance en Grande Bretagne ne font que décroître au début des années 1990 et cela en faveur des courtiers dont les parts de marché progressent de plus en plus.

Le modèle de la bancassurance anglo-saxon ne facilite pas la prolifération de l'activité d'assurance au sein de la banque. En effet, les accords se font donc dans la plupart des cas entre

---

<sup>3</sup> Albert Michel, cité par, Lambert Denis-clair, « économie des assurances ». Edition : Arnaud Colin Paris, 1996, p38

deux égaux ce qui ne facilite pas le mariage entre les deux entités de culture et de stratégie d'entreprise.

Faible présence des bancassurances sur le marché, à une clientèle traditionnellement peu fidèle, et au fait que les produits offerts par les bancassureurs n'ont pas une spécificité qui les différencient des autres produits traditionnels et globalement ne sont pas meilleurs que ceux des assureurs.

### 1.2.7. Aux Etats Unis

Avant les années 1990, la bancassurance n'était pas autorisée, toutefois, malgré la suppression des restrictions à l'encontre des banques opérant des banques sont demeurées insignifiantes.

Cet insuccès tient en partie de l'évolution séparée, pendant de nombreuses années des intermédiaires financières des deux secteurs. Jusqu'ici, les banques ont distribué les produits assurance vie. Elles ont aussi acquis une certaine expérience dans la distribution d'assurance-crédit, bien que leur présence sur le marché d'assurance non vie soit limité.

### 1.2.8. En Afrique

En dépit du faible niveau actuel des pénétrations, la bancassurance demeure un sujet d'actualité en Afrique. Nombreux d'ailleurs sont ceux qui pensent que l'adoption plus large de la bancassurance aidera à stimuler la demande d'assurance en particulier dans le secteur vis sous développé.

Dans ce processus, la distribution des produits vie par le biais des banques et les efforts de marketing déployés afin de promouvoir l'assurance vie ont pour objectif de surmonté les barrières culturelles. Il semblerait en outre que la bancassurance compatible avec à la fois islamique, la bancatakaful, s'appelée à jouer un rôle majeur dans le développement du marché.

### 1.2.9. En Tunisie

En Tunisie, le secteur d'assurance vie est très réduit du faite qu'il n'a réussi ni à s'imposer sur le marché de l'assurance nationale ni à jouer le rôle économique escompte, de ce fait, le concept de bancassurance a été introduit en 2002,dans un début de dynamiser ce

marché, en diversifiant le réseau de distribution surtout que les banques bénéficient d'une meilleure image de marque, d'une fréquence de contact des clients plus élevée et d'une meilleure connaissance patrimoniale de leurs clients.

### 1.3. Les modèles de la bancassurance

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

#### 1.3.1. La signature d'un accord de distribution

L'accord de distribution des produits d'assurance par la banque est la forme la plus simple de la bancassurance. C'est une stratégie purement commerciale dont l'objectif est la rentabilisation du réseau de distribution et la banque d'une part, et l'accès pour l'assureur, à une clientèle plus rentable et plus solvable d'autre part. Tout en demeurant indépendant chacune des deux sociétés sur le plan juridique, ces accords peuvent être assortis d'une participation croisée ou non mais très minoritaire dans le capital de la banque ou de l'assurance : la banque est un simple intermédiaire en assurance et fait concurrence plutôt aux courtiers et aux agents généraux. Ce type de partenariat présente l'avantage de s'appuyer sur l'infrastructure produite (Système de gestion et d'information) de l'assureur, ce dernier peut mettre rapidement ses moyens et son savoir-faire à la disposition de la banque, sans générer de trop lourds investissements.

Cependant, cette formule impose une cohabitation des cultures d'entreprises différentes, entraîne une perte de contrôle de la qualité de la clientèle et peut être à l'origine des conflits.

#### 1.3.2. L'intégration

Elle se met en place soit par :

- La création d'une filiale d'assurance par la banque.
- La création d'une filiale d'assurance par une société d'assurance.

### a) La création d'une filiale d'assurance par la banque

Généralement, en Europe, le rapprochement entre la banque et l'assurance se fait par la création d'une société d'assurance par la banque, le Crédit Mutuel est la première institution financière à avoir instauré la bancassurance en France.

### b) La création d'une filiale d'assurance par une société d'assurance

Cette forme de partenariat s'appelle « assurfinance ». C'est une réaction des compagnies d'assurance à la concurrence bancaire. Les compagnies d'assurance ont créé des établissements de crédit pour renforcer la vente des contrats d'assurances.

En France par exemple, des assurances AXA, AGF, GROUPAMA on crée chacune une filiale bancaire AXA Banque, AGF Banque et GROUPAMA Banque, respectivement.

### 1.3.3. Les joints ventures

Il s'agit d'une société d'assurance créé par une banque et une compagnie d'assurance détenue à part égale par ces dernières, dans le but de créer des synergies entre les deux institutions, de partager les compétences et les technologies, ou de diversifier leurs activités.

Toutefois, dans ce modèle, il est indispensable d'avoir un cadre réglementaire et un environnement favorable afin de réaliser les objectifs visés.

En réalité, il n'existe pas un modèle de bancassurance bien précis qui pourrait réaliser de bons résultats pour les deux parties prenantes, car chacune d'elles a ses propres caractéristiques en matière de réglementation et de cadre culturelle. En pratique ces modèles s'articulent généralement sur la distribution des produits via les guichets, qui a pour vocation de compléter des produits distribués par la bancassurance<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup>T.BENNADJ.Op.cit.p.11.

## Chapitre II : Les Métiers De La Bancassurance

**Tableau N°5 :** Les modèles de de développement de bancassurance

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

**Source :** la bancassurance, septembre 2005, Scor ; Op.cit.

### Section 02 : les produits de bancassurance

#### 2.1. Les produits distribués par la bancassurance

Les produits distribués<sup>5</sup> doivent être complètement adaptés au réseau bancaire. Nous pouvons classer ces produits selon leurs ordres chronologiques de leur bancarisation qui est un élément pour la compréhension des étapes de développement de la bancassurance.

##### 2.1.1. Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires

Il s'agit d'une large gamme de produits, dont plusieurs sont des produits d'assurance, ces produits peuvent être classés en trois sous-groupes :

- ✓ Les produits d'assurances liés aux crédits.
- ✓ Les produits d'assurances liés aux dépôts.
- ✓ Les produits d'assurances liés aux instruments de paiements.

##### a) Les produits d'assurances liées aux crédits

La banque en octroyant des crédits à des particuliers, exige d'assurer ce crédit, en cas de décès de leurs emprunteurs, d'invalidité, l'incapacité, ou bien perte d'emploi. L'assurance-crédit prend en charge le remboursement, cependant il est préférable pour une banque d'assurer ses clients pour affirmer un bon résultat de crédit.

L'assurance-crédit est l'un des premier produit d'assurance les plus proches de l'activité bancaire, d'autres produits répondent aux mêmes soucis ont été créés tel que le temporaire décès qui est un contrat d'assurance qui garantit le paiement de l'emprunteur en cas de décès et / ou d'invalidité absolue et définitive.

Les plus connus sont les suivants :

- **Le temporaire décès**

C'est un contrat d'assurance qui garantit, en cas de décès de l'assuré, le solde restant dû de l'emprunt contracté par ce dernier. C'est un temporaire décès décroissant par lequel le souscripteur d'un prêt(assuré)désigne la banque créancière comme bénéficiaire d'un capital égale à ce qu'elle lui doit.

---

<sup>5</sup> W. Kakouche, S.Kerkas, « essai d'analyse de la bancassurance en Algérie »,mémoire de fin d'étude, université Bejaia ,2005,page17

## Chapitre II : Les Métiers De La Bancassurance

En d'autres termes, moyennant le paiement d'une prime, l'assureur, qui peut être une filiale de la banque ou autre, s'engage à devenir le débiteur principal de la banque et à payer à la place du souscripteur du contrat d'assurance le montant du crédit qui reste à payer en cas de décès de ce dernier.

Le contrat d'assurance « temporaire décès » convient à tous les types de prêts ; crédits Immobiliers, crédits à la consommation, ... etc.

Le montant de la prime à payer dépend de l'âge de l'assuré, du montant du crédit et de l'échéancier de remboursement. Son paiement peut être effectué soit en une seule fois (prime unique) soit par plusieurs versements. Il peut être aussi consolidé avec le montant total du crédit.

Le temporaire décès vendu par les bancassureurs se distingue des produits similaires des assureurs traditionnels par ses changements réduits et ses questionnaires médicaux simples qui tendent apparaître. Ils sont appelés par certains « déclaration de santé ».

Aujourd'hui, ces produits ont beaucoup évolué et offrent plus de garanties. Désormais, le temporaire décès que contre invalidité totale et s'étend même au cas de chômage et l'incapacité temporaire de travail de l'assuré.

Certains bancassureurs l'offrent gratuitement, à l'occasion de souscription d'un prêt, et paient ainsi la prime d'assurance à la place de l'emprunteur. Cette pratique entre dans le cadre des outils de marketing dans le but d'attirer et d'intéresser une nouvelle clientèle. Néanmoins, le bancassureur va inclure les coûts des garanties offertes, qui ne sont pas vraiment élevés, dans le taux d'intérêt applicable à l'emprunteur.

- La garantie liée à un découvert

Les banques offrent des facilités et des découverts bancaires à des particuliers, et généralement à des salariés dont le montant peut atteindre deux ou trois fois le montant du salaire mensuel, ce crédit n'a pas de date de remboursement fixe, il est amortissable par les sommes qui passent régulièrement au crédit du compte.

Pour garantir, en cas de décès, le solde débiteur d'un client ayant un découvert, les bancassureurs ont institué le contrat de garantie de découvert. Il obéit aux mêmes principes que ceux du temporaire décès à des exceptions près.

Généralement, la garantie couvre le montant maximum du découvert. En cas de décès de l'assuré, le solde débiteur sera payé aux héritiers du défunt. Ceci est logique, des lors que le contrat garantit le montant plafond du découvert.

La prime est payable annuellement et son montant est ajusté à chaque échéance en tenant compte de l'âge de client. Nombreuses sont les banques qui offrent cette garantie gratuitement à la clientèle afin de la fidéliser.

### **b) Les produits liés aux dépôts**

Ces contrats garantissent généralement le paiement d'une 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 et /ou d'invalidité absolue.

Dès les années 1970, les banques ont commencé à commercialiser des produits d'assurances liés directement aux dépôts et aux comptes courant de la clientèle.

### **c) les produits d'assurances liés aux instruments de paiements**

Ce type de produits s'est développé à partir des années 90 avec l'apparition de cartes de paiement et celle de crédits. Les banques ont beaucoup innové afin d'attirer la clientèle vers ses nouveaux instruments de paiement qui rapportent beaucoup de ressources en commissions.

Ces contrats garantissent le client contre le risque de vol et toute soustraction ou utilisation frauduleuse de la carte de paiement. Certains ont élargi leur garantie et garantissaient leurs clients contre les vols lors de l'utilisation des distributeurs automatique, allant encore plus loin, offraient avec les cartes de paiement internationales des garanties assistance à l'étranger en cas de maladie à l'occasion d'un voyage à l'étranger.

### **2.1.2. Les produits de l'épargne à forte dominante financière**

Ces produits ont marqué la fin de la période d'apprentissage et annoncèrent l'entrée dans une nouvelle 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.

### a) 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.

Il s'agit surtout des produits à taux garanti et des produits à fenêtre qui répondaient dans certain cas à des besoins très simples de la clientèle mais dont l'élaboration nécessite une très grande technicité.

### b) Les produits simples

Il s'agit des capitaux différés avec une contre assurance<sup>6</sup>, placés dans le cadre d'un cadre d'un contrat d'assurance vie. Le mécanisme est simple, le client verse un capital initial et le banquier lui garantit le capital et les intérêts capitalisés au terme du contrat. Si par malheur le client décède avant l'échéance, ses héritiers désignés recevront le montant initial augmenté d'une part des intérêts.

Sans la contre assurance le produit n'est plus valable. En effet, c'est nul qui n'acceptera de placer ses capitaux pour qu'il soit, en cas de son décès, acquis à l'assureur qui va les répartir, selon la logique de la mutualisation, sur les souscripteurs vivants.

Actuellement, les contrats d'assurance vie proposés couvrent plusieurs besoins (préparation à la retraite, épargne de long terme, succession, création d'un capital pour les enfants...) et offrent la possibilité d'avoir différents modes de versement fixe ou variable.

### 2.1.3. Les produits de prévoyance

Ce sont des produits d'assurance qui garantissent le paiement d'un certain capital aux bénéficiaires désignés du défunt en cas de décès. L'expérience a démontré que les banquiers sont plus aptes que les assureurs traditionnels à vendre des produits d'assurance qui touchent la vie humaine et aux assurances de personnes en général.

---

<sup>6</sup> C'est le remboursement des primes versées lorsque l'assuré qui a souscrit un contrat d'assurance vie, décède avant le terme fixe.

### 2.1.4. Les produits d'assurance de dommages

Dès les années 1990, le marché de l'assurance de dommages à commencer à être envahi par les bancassureurs<sup>7</sup> malgré sa rentabilité hypothétique et malgré les risques sur les relations commerciales avec les clients, un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relation client /banque.

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.

### 2.1.5. Les produits packagés

Ce sont des produits combinant diverses prestations bancaires et assurantielles groupées en un seul produit. Le produit packagé coûtera moins au client que s'il procure chaque produit du package individuellement. Les exemples de package ne manque pas.

Nous pouvons citer :

- Package logement : aillant un crédit pour travaux et assurance habitation ;
- Package pour étudiants : aillant un crédit étudiant, une assurance habitation, la mise à disposition des moyens de paiements et une complémentaire santé ;
- Package automobile : alliant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

Les banques cherchent toujours à personnaliser leurs produits selon la nature de la clientèle qu'elles détiennent, afin d'offrir un produit sur mesure.

---

<sup>7</sup> On parle de bancassureurs por désigner un groupe d'entreprise dont l'activité principale porte sur les opérations de banque et qui est également habilité à exercer l'intermédiation en assurance.

### Section 3 : les enjeux et les perspectives de la bancassurance

Le succès de bancassurance en Europe nous laisse s'interroger, sur les enjeux réels de la bancassurance tout au niveau macroéconomique. A cet effet, nous tenterons à présenter dans ce présent point les divers enjeux de la bancassurance.

#### 3.1. Les points forts et faibles de la bancassurance<sup>8</sup>

##### 3.1.1. Les points forts de la bancassurance

###### a) Taux de rétention

Un indicateur nommé taux de rétention mesure la santé des opérations d'assurance. Il est évident qu'il a un avantage économique à pouvoir garder longtemps la clientèle des assureurs, car il serait dommageable qu'un nombre de police chute dans un laps de temps relativement court après qu'ils aient été conclus.

Le coût d'acquisition d'une nouvelle police (de même elle d'un client nouveau) est relativement élevé au point que c'est un investissement que la plupart des entreprises essayent de quantifier et de contrôler soigneusement. Il s'ensuit que ce coût s'amortit d'autant mieux que cela se fait sur une période longue et suivant une solide fidélité du client. Par ailleurs, l'infidélité des clients qui interrompent leurs relations et qui mettent donc un terme à leur police, a aussi par effet d'obliger les commerciaux d'attirer constamment de nouveaux clients de façon à garder à niveau le volume des affaires. Ceci entraîne de nouveaux coûts, dans le cas où on peut dire une bonne rétention : les assureurs traditionnels travaillent avec les intermédiaires indépendants sont particulièrement vulnérables.

###### b) Encaissement

Chez l'assureur classique, lorsqu'une police a été conclue ou lorsqu'elle atteint son échéance et qu'elle doit être renouvelée, l'assureur émet une quittance, puis il fait suivre à son intermédiaire avec prière de demander au client de la payer. L'assureur comptabilise à ce moment une prime émise, qu'il encaissera, recouvre plus tard et parlera alors d'une prime acquise. Cette description recouvre le mécanisme qui était le plus généralement en place jusqu'aux années 2000.

---

<sup>8</sup> Bernard de Gryse, « la bancassurance en mouvement », édition Boeckletlacier, Bruxelles 2005, p33

### **b) Polices collectives**

C'est un contrat dans lequel interviennent plusieurs assureurs en raison de l'importance des capitaux assurés soit en raison de la gravité des risques<sup>9</sup>.

La technique consiste en ce que la banque conclue une police avec l'assureur et qu'en suite, en tant que preneur d'assurance, elle propose à ses clients d'y adhérer moyennant une cotisation et la simplicité de la procédure permet de couvrir un très grand nombre de client. Un petit avantage complémentaire réside en ce que la police prévoit généralement que la banque sera indemnisée avant les héritiers (elle est premier bénéficiaire) au cas où le solde du compte (de l'assuré) est débiteur.

### **c) Absence d'anti sélection**

Chez les assureurs, les actionnaires connaissent bien la crainte d'être confronté au phénomène d'anti sélection. On les comprend bien, en effet la majorité des tarifications des primes portent de la supposition d'un ensemble de risque à assurer qui est relativement homogène et les bons risques obéissent à des règles de répartitions convenablement maîtrisé.

Dans le domaine de l'assurance vie, à titre d'exemple, si un assureur couvre en décès beaucoup de clients en très mauvaise santé, il est probable qu'il sera confronté à plusieurs sinistres et que ceci lui coûtera chère que s'il a utilisé un tarif représentatif d'une population en bonne santé en moyenne. Cette anti sélection de clients se mesure défilement, mais se traduit dans les de fréquences des sinistres, sans pouvoir avancer de chiffre précis, ceux-ci étaient plus favorables à la bancassurance.

### **d) Maîtrise des prix**

La bonne maîtrise des prix de vente constitue u facteur de rentabilité, les bancassurances ne sont pas prêtes à batailler dans ce domaine qui reste jusqu'à présent secondaire pour les banquiers par rapport à leur activité de banque. La baisse des prix d'assurance n'est pas considérée chez le banquier comme un facteur pour attirer les clients sauf dans le cas de l'assurance décès en couverture des prêts hypothécaire ou le coût de la prime peut faire pencher chez les clients.

Désormais avertis et comparant avec les autres banques, les prix pratiqués par les bancassurances sont moyennant élevés, ce qui se caractérise par les mesures qui servent à

---

<sup>9</sup> Sos Assurances, site d'information sur les assurances, [www.Sos-assurancess.com/glossaire/88-police-collective](http://www.Sos-assurancess.com/glossaire/88-police-collective)

sauvegarder leur marge de bénéfice ainsi que les objectifs de rentabilité. Il est noté que la présence de courtiers soutient le niveau des prix dans le marché de la bancassurance.

### e) **Bénéfice de mortalité**

Du moment que les bancassurances se focalisent sur l'activité vie, ils bénéficient à plein des bénéfices de mortalité continu dans les tables de tarification. La construction de ces tables est effectuée d'une façon prudente selon les statiques qui prennent en considération l'âge de la population ainsi la probabilité de décès. Ces tables doivent être certifiées par les autorités de contrôle et donc l'assureur qui fait recours à ces tables baisse en volume de risque. Suite à l'utilisation de ces de ces tables par la bancassurances, on peut dire qu'une confortation s'est installée au sein de la bancassurance.

### f) **Vente croisées**

Les ventes croisées sont faciles à décrire qu'à réaliser. A titre d'exemple ; un client peut acheter une voiture auprès de sa banque. L'outil permet notamment de multiplier les produits les produits achetés pour un client et donc de fortifier ses attaches avec la banque, les ventes croisées servent aussi à stimuler les vendeurs et à mesurer leurs performances.

### 2.1.2. Les faiblesses de la bancassurance

La bancassurance connaît un certain nombre de points faibles et des vulnérabilités qui ont fait l'objet d'un débat<sup>10</sup> :

#### a) **Effets de groupe négatif**

Les banquiers et assureurs s'épaulent l'un à l'autre, augmente en principale leur solidarité et cette mutuelle apparence renforce leur pugnacité. La fidélisation de l'assurance peut devenir critique, il va ainsi du capital de l'assureur, celui-ci dans sa définition est constitué par une dotation de la maison mère, laquelle est par ailleurs très attentive à sa propre solvabilité et rotation qu'elle doit à cette égard respecté.

Souvent, elle ne dispose pas de large capitaux excédentaires, dans le même temps si la filiale connaît une expansion importante et rapide elle sera de ce côté confrontée à des besoins conséquents en capitaux supplémentaires. Elle peut y passer par divers techniques telle la

---

<sup>10</sup>Bernrd de Gryse.op,cit,p40

réassurance en quote-part et l'émission d'emprunt perpétuel. Très rapidement ces substituts augmentations de son capital.

### **b) Risque de cannibalisme**

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

Ainsi les contrats d'assurance vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès de la banque. Certes, l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance vie sont généralement à long terme, mais elle ne figura plus dans la comptabilité de la banque, ce qui provoquera : la diminution des capitaux gérés par cette dernière<sup>11</sup>.

### **c) Surcharge des réseaux**

Les banques sont confrontées en permanence au soucis d'adapter leurs outils de distribution. Le manque de la flexibilité, leurs inadaptations à commercialiser des produits nouveaux ont entraîné une remise en question et suivi de profonds remodelages. Le développement dans ce contexte montre que la surcharge des réseaux rend vulnérable l'expansion de la bancassurance dans les agences

### **d) Gamme des produits bancassurable**

Les entreprises d'assurance multi branche se distinguent par leur très large gamme de produits qui pour la plupart ne brille pas par leurs simplicités. Elles procèdent ainsi à l'instigation de leur réseau de distribution, on générale des courtiers en assurance qui veulent légitimement fournir à leurs clients la meilleure couverture et la plus adoptées pour pouvoir satisfaire tous types de risque, il faut bien entendre puiser dans un éventail étendu de produits et parfois les confectionner sur mesure parmi toutes les qualités que ce système recèle comme la capacités de séduire et de garder le client qui trouvera exactement ce qu'il y a de meilleur sur le marché.

---

<sup>11</sup>Belkadi.S, »les enjeu de la bancassurance et les perspectives de son développement Algérie »,magistère en sciences économiques, université de tizi-ouzou,2011,p77

### e) **Activité non exportable**

Le modèle de la bancassurance est largement répandu dans plusieurs pays d'Europe. Il a dû s'adapter aux particularités du marché de ces pays et à l'environnement commercial qui diffère fortement plus au moins des intermédiaires courtiers ou agent de société multi-branches ou des sociétés mutuelles, de grande force des banques de dépôt ou des caisses d'épargne. La réussite de l'activité dans certains pays n'induit pas forcément sa réussite dans l'autre. A titre d'exemple la réussite de certaines banques de Pays-Bas en Belgique, met l'échec de ces banques dans leurs pays d'origine.

## 3.2. Les avantages et les limites de la bancassurance

### 3.2.1. Les avantages de la bancassurance

#### a) **Avantage pour la banque**

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

La bancassurance permet au client de trouver les réponses à ses besoins qu'ils soient financiers ou d'assurance. Ainsi la banque peut attirer une plus grande clientèle fait de l'élargissement de sa gamme de produit et peut renforcer sa satisfaction et donc la fidélisation de ses clients. Les coûts de distribution peuvent être comme marginaux dans la plupart des cas, ce sont les employés de la banque eux même qui proposent les produits d'assurance<sup>12</sup>.

#### b) **Avantages pour l'assureur**

Concernant les assurances, les avantages sont tous aussi convaincants :

- ✓ La possibilité d'exploiter l'immense clientèle des banques constitue une motivation de premier plan donc la clientèle étendue dans les banques est considérée comme idéale pour la distribution des produits d'assurances. Ceci est bien un avantage primordial qui suffit à lui seul.
- ✓ L'assurance a également la possibilité d'échapper aux coûts élevés induits par les agents d'assurances en utilisant les différents canaux dont disposent les banquiers ;

---

<sup>12</sup>Aoka.S Abdelfattah, « la bancassurance en Algérie : du concept au développement »,magistère en sciences économiques université béjaia,2010, p23.

## Chapitre II : Les Métiers De La Bancassurance

- ✓ La collaboration avec une banque solide peut faciliter le développement de nouvelles affaires et renforcer la confiance entre la clientèle et l'assureurs ;
- ✓ Développer de nouveaux produits financiers de manière plus efficace en collaboration avec leur partenaire du milieu bancaire ;
- ✓ Afficher rapidement leur présence sur un marché sans avoir besoin de constituer un réseau d'argent.

### c) Avantages pour le consommateur

Nous pouvons citer ce qui suit :

- ✓ Le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers, du fait qu'une banque propose à la fois des produits bancaires et des produits d'assurances ;
- ✓ La réduction des frais de distribution sera particulièrement répercutée sur les clients sous la forme de taux de prime moins élevé, donc le client peut bénéficier de produit d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels ;
- ✓ La relation privilégiée qui peut exister entre le client et sa banque permet d'obtenir une meilleure adéquation entre les besoins du client et les solutions qui lui sont apportées ;
- ✓ La bancassurance constitue très fréquemment une étape stratégique pour les prestations de service financier, qui passe d'une politique axée sur les produits vers une politique centrée sur la distribution et les relations avec la clientèle.

### d) Avantages pour le législateur

Le législateur bénéficie de la bancassurance comme suit :

- ✓ La bancassurance pose des défis majeurs à l'autorité de réglementation. La possibilité pour les institutions financières de diversifier leurs activités, en s'intéressant à d'autres secteurs devrait contribuer à diminuer le niveau de risque systémique qui rend ainsi son activité plus stable et plus sûre aussi pour le client ;
- ✓ Le transfert de certains engagements financiers des banques à des filiales du secteur de l'assurance pourrait potentiellement diminuer les frais de capitaux sans pour autant réduire le risque global ;
- ✓ Les opérations de bancassurances posent d'importants problèmes relatifs à la protection du client. Cela explique par la séparation de la conception des produits d'assurance ;
- ✓ La bancassurance peut donc être considérée par les autorités de tutelle comme un atout ou au contraire, comme un danger potentiel à la stabilité financière d'un pays.

### e) **Avantage macroéconomique**

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

D'autre part, les autorités de contrôle du gouvernement lui-même ont pour rôle de législateur pour que les risques pris par les établissements financiers de leur pays soient maîtrisés et agrès activement, et ce de façon à préserver la bonne santé du système financier.

Certaines autorités estiment qu'un excès de libéralisation des systèmes financiers d'un pays peut engendrer une augmentation du risque systémique, c'est pourquoi, dans de nombreux pays encore, les banques ne peuvent pas exercer d'activités étrangères à leurs métiers de base, afin d'éviter de nouvelles occasions de prendre des risques. La bancassurance peut donc être considérée par les autorités de tutelle comme un atout ou au contraire, comme un danger potentiel à la stabilité financière d'un pays.

En matière d'emplois, la bancassurance permettra de mieux rentabiliser l'utilisation des ressources humaines de la banque en les faisant vendre les produits d'assurance et même en transférant le surplus de personnel vers la filiale ou le partenaire assurance, ce qui risquerait de provoquer un licenciement dans un secteur bancaire de plus en plus informatisé.

### **3.2.2. Les limites de la bancassurance**

Bien que disposant d'avantage compétitif par rapport aux intermédiaires, la distribution bancaire via les banques présente certaines limites.

#### **a) Les limites de la bancassurance pour la compagnie d'assurance**

##### ➤ **Le transfert du centre de décision**

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se plient aux exigences des banques. Ainsi, il y a une forte dominance du monde de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les critères arrêtés par son banquier distributeur<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Conseil National des assurances, op. cit, p,19

## Chapitre II : Les Métiers De La Bancassurance

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

### ➤ **Le secret bancaire**

Dans le cadre de la bancassurance, la communication des informations sur la clientèle des banques et la compagnie d'assurance, n'est pas compatible avec les exigences de secret bancaire.

La banque doit avoir l'accord et le consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers. Le non-respect de ces dispositions est susceptible de sanction pénale, jusqu'à ce jour aucune banque n'est mise en accusation pour non-respect du secret professionnel liée aux opérations de bancassurance.

### ➤ **Le traitement des sinistres et la sélection des risques**

La différence de culture commerciale dans la banque et la société d'assurance peut conduire d'un côté à une mauvaise sélection des risques notamment en IARD ( Incendie, Accidents, Risques Divers)<sup>14</sup>. D'un autre côté, lors de la survenance de sinistres le banquier a tendance de défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client.

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

### **b) Les limites de la bancassurance pour la banque**

#### ➤ **La cannibalisation des produits bancaire**

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

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

---

<sup>1414</sup> Daniel Jean-Pierre, Op.cit, p.87.

### ➤ **Les risques sur l'image de la banque**

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

La bancassurance nécessite des efforts de marketing et une force vente active, la vente de quelque police d'assurance vie ne suffit pas pour faire d'une banque traditionnelle un véritable bancassureur.

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

### ➤ **La divergence de culture commerciale**

Les banques et assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours identique. En termes d'approche marketing, les compagnies d'assurance adoptent une approche produit alors que les banques adoptent une approche client<sup>15</sup>.

Les banques visent à attirer un client de jeune, pariant ainsi sa fidélité à, moyen terme. Néanmoins cette clientèle n'est pas attirée n'est pas attirée par l'assurance.

### ➤ **La formation du personnel**

Le niveau de connaissance nécessaire pour le personnel bancaire pour vendre les produits d'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits. Les produits d'assurance vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers était très rapide.

Mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes.

Par voie de conséquence, ils nécessitent des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir, dans un

---

<sup>15</sup> BERANGER L.M. CHEVALIER et LAUNAY C, Op.cit., p.19.

premier temps, les charges et affecter la rentabilité de la banque. Les charges et les exigences de formation constituent l'un des obstacles majeurs au développement de la bancassurance.

### 3.3. Les facteurs clés du succès de la bancassurance

La bancassurance est une réalité très contrastée. Pourtant, il n'est pas si simple de savoir pourquoi elle ne se développe pas de la même façon partout. Car les clés du succès sont nombreuses, hétérogènes et parfois surprenantes.

Dans cette partie, nous proposons de présenter les principaux facteurs clés du succès des bancassurances :

#### 3.3.1. Les facteurs exogènes

##### a) L'environnement

Le premier facteur de succès est l'environnement du pays concerné, en premier lieu son environnement légal et fiscal. La réglementation relative à la bancassurance et la position des autorités par rapport à son développement sont bien évidemment tout à fait essentielles et influencent véritablement les conditions de succès du modèle dans un pays, elles jouent un rôle primordial, comme ce fut le cas en Algérie avec la loi 04-06 autorisant les compagnies d'assurance à distribuer leurs produits via les guichets bancaires.

En second lieu viennent les avantages fiscaux qui peuvent inciter fortement les consommateurs à investir dans un produit d'assurance- vie ou de retraite plutôt qu'un autre, favorisant ainsi l'épargne individuelle : France, ils ont été une des clés du succès de la bancassurance<sup>16</sup>.

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

##### b) L'image sur le marché

La façon dont la banque est perçue sur un marché par les consommateurs et la place qu'elle occupe dans la société, sont des facteurs essentiels. Cette image peut être la

---

<sup>16</sup>BERANARGERL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C.Op.cit,p.08.

conséquence directe de l'organisation du réseau bancaire et du nombre de ses représentations dans un pays.

Dans des pays comme la France, l'Espagne, l'Italie ou la Belgique, les banques bénéficient d'une bonne image : les clients ont une relation privilégiée et de confiance avec leur banque ou leur banquier. Les banques bénéficient également de l'impression justifiée ou non d'être plus aptes à gérer les problèmes financiers que l'assureur. Cette relation de confiance existe d'autant plus que la marque est puissante et sa notoriété réelle<sup>17</sup>.

### c) Le comportement des consommateurs

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

Ce constat est extrêmement dépendant de la culture du pays et des habitudes des consommateurs. Certaines populations ont l'habitude et préfèrent se rendre chez leur banquier et de discuter en face à face de leurs besoins financiers, d'autres consommateurs préfèrent se donner le temps et les moyens de comparer les produits, par exemple sur internet ; leur choix de consommation est ainsi uniquement dicté par leurs recherches et ce en tout anonymat. Cette habitude de consommation est tout à fait en opposition avec le développement de la bancassurance sur un marché.

Nous constatons d'ailleurs une nouvelle fois que le taux de pénétration internet dans les foyers des pays dits latins comme l'Espagne, l'Italie ou la France est très nettement inférieur aux pays plus nordique comme la Grande Bretagne, les Pays-Bas, les pays scandinaves ou encore aux Etats-Unis<sup>18</sup>.

### d) Le taux de pénétration de l'assurance

Le taux de pénétration de l'assurance est une autre explication du succès fulgurant de la bancassurance dans certains pays. Il est donné par le rapport entre le volume de la prime vie

---

<sup>17</sup> VILLATTE Michel, Op.cit, p.102.

<sup>18</sup> BERNIER Gilles.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C.Op.cit,p.77.

et le produit intérieur brut et indique l'importance de l'assurance vie au sein de l'économie d'un pays. En effet, de grandes banques ou assureurs internationaux ont cherché s'implanter dans des pays où le taux de pénétration de l'assurance était encore restreint. Elles ont su créer des alliances ou des partenariats avec des assureurs ayant une bonne connaissance des pratiques et besoins des consommateurs locaux, ou avec des banques locales dont le réseau était déjà dense et organisé. Par ces accords, la bancassurance a pu s'implanter souvent à un coût réduit et avec une grande efficacité et rapidité.

Le meilleur exemple est certainement l'Espagne mais également certains pays d'Amérique latine où les banques et assureurs étrangers ont un taux de pénétration très élevé. Beaucoup de pays d'Asie prennent également cette voie de développement.

### 3.3.2. Facteurs endogènes

#### ✓ **Le réseau de distribution**

Une implantation géographique structurée et dense du réseau bancaire est un élément de premier ordre pour parvenir au succès. Il est évident qu'un nombre n'importe de points de vente, propre à apporter aux clients ou prospecter une proximité géographique et humaine, va faciliter les rencontres entre les banquiers et les consommateurs et donc permettre d'accroître les chances de vente. La proximité avec le client est une force qu'il ne faut pas sous-estimer, elle est un facteur fondamental à la mise en place de la relation, et donc de la confiance et de la fidélité.

Ce dernier point est également à mettre en avant, puisque l'on peut considérer que les réseaux bancaires ont une « homogénéité » qui permet d'harmoniser les offres, les processus de vente, mais aussi de coordonner les campagnes de vente et d'imposer des normes liées à l'image<sup>19</sup>.

#### ✓ **Les caractéristiques des produits d'assurances commercialisés**

Le bancassureur « débutant » sur un marché commence généralement par la distribution de produits simple, standardisés et parfois même « packagés » avec les offres bancaires. Ces produits doivent être intégrés aux procédures de vente de la banque ainsi qu'à

---

<sup>19</sup> BERANGERAL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C.Op.cit,p.11

ses méthodes de gestion. Un alignement sur les produits bancaires facilite la vente des produits d'assurance-vie par les réseaux bancaires.

Cependant, en raison de la forte similarité entre les assurances vie et les produits de dépôt, il faut rester vigilant afin que ces produits ne viennent pas se substituer aux produits bancaires mais réellement compléter l'offre déjà existante<sup>20</sup>. Il s'agit là souvent d'un défi à la fois pour les banquiers et pour les assureurs. Il est tout-à-fait possible de diversifier la gamme de produits vendus par les bancassureurs mais cette étape doit intervenir lorsque les réseaux bancaires sont déjà familiarisés avec le concept d'assurance-vie et lorsque le marché est suffisamment mature pour accueillir des produits plus complexes.

### ✓ Les modèles retenus

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

Certains modèles sont plus présents dans certaines régions : en Europe les modèles d'activités sont généralement très intégrés, tandis qu'en Asie l'on retrouve principalement des accords de distribution et de co-entreprise. Mais il n'en est jamais un seul qui gouverne tout un marché. Dans un modèle d'intégration totalement ou partiellement intégré, la mise en place de structures unique (système information, réseaux de ventes,) permettra souvent d'atteindre une efficacité accrue et de restreindre au point optimal les coûts de distribution qui offrent une plus grande souplesse et une liberté dans les décisions et les choix relatifs aux produit distribués, communication et publicité, gestion des polices, etc<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup>Idem, p.09.

<sup>21</sup> Idem, p.15.

### Conclusion

Selon ce qui été constaté dans ce chapitre relatif aux perspectives de la bancassurance, nous pouvons dire que la bancassurance n'a pas encore dit son dernier mot, ainsi il est difficile de rédiger une conclusion commune à la bancassurance du fait que les pays n'en sont pas au même stade de développement et maturité. Concernant les pays où la bancassurance est forte dominante, elle nous montre que les deux métiers sont inséparables et intimement liés.

La notion de bancassurance, telle qu'elle est assimilée aujourd'hui, décrit en général un bouquet étendu de services financiers se composant de plusieurs éléments à savoir l'épargne, la finance et l'assurance, et parfois aussi, le conseil et dont chacun des fonctions était autrefois assumée par des institutions différentes clairement délimitées.

En résumé, la banque de nos jours est devenue en quelque sorte un super marché financier dans la mesure où le client peut trouver tous les produits bancaires et les services financiers dont il a besoin, à cet effet il convient de consacrer le chapitre qui suit à une étude sur la bancassurance en Algérie.

*Chapitre III :*

*La Bancassurance en Algérie*

### Introduction

Le but du présent chapitre est d'arriver, d'une part, à présenter une image reflétant l'état de la bancassurance en Algérie, et d'autre part, à délimiter son étendue et la périphérie de son essor futur éventuel, compte tenu du contexte économique et réglementaire actuel.

Dès lors, une présentation et l'activité bancaire et assurantielles s'avèrent indispensables pour une meilleure appréciation de l'environnement dans lequel la bancassurance serait appelée à se développer. D'autant plus que l'environnement politico-économique et les réalités actuelles des secteurs de la banque et de l'assurance en Algérie sont, en toute évidence, différents de ceux des pays où la bancassurance est à son apogée.

Pour ce faire, nous allons, tout d'abord, dans une première section, décrire l'activité bancaire et assurantielle en Algérie puis, dans la deuxième section, nous parlerons de la naissance de la bancassurance en Algérie et son développement et ensuite nous traiterons, dans la troisième section, les obstacles et les recommandations au développement de la bancassurance en Algérie.

### Section 1: le paysage bancaire et assurantiel de l'Algérie

#### 1.1. Le secteur assurantiel en Algérie

Le marché des assurances en Algérie est passé par différentes étapes depuis l'indépendance ; il a connu une évolution importante ces dix dernières années. Plus de 160 compagnies d'assurances étaient présentes en Algérie le lendemain de l'indépendance. En attendant l'adoption en place d'une réglementation spécifique, le législateur algérien a conduit par la loi 06-157 du 21 décembre 1962, tous les textes afin de sauvegarder les intérêts de la nation.

En quittant le pays, les compagnies étrangères ont laissé des engagements qui ont finalement été pris en charge par le marché algérien pour régler les indemnités de leurs assurés.

##### 1.1.1. Evolution des assurances en Algérie

###### ✓ La période 1962\_1989<sup>1</sup>

Cette période a été caractérisée par une nationalisation et une spécialisation de l'activité d'assurance. Les compagnies d'assurance étrangères se sont vues notifier l'obligation de céder 10% de leurs portefeuilles au profit de la compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR), créée en 1963.

Les compagnies étrangères ont refusé de céder à cette obligation, et ont cessé toute activité d'assurance en Algérie. La CAAR, était la seule compagnie d'assurance Algéro-Egyptienne, a continué d'exercer ses activités avec la société Tunisienne d'assurance et de réassurance (STAR), aux côtés de deux mutuelles d'assurance, l'une pour les risques agricoles et l'autre pour les travailleurs de l'enregistrement.

L'ordonnance n°66-127 du 27 mai 1966 a institué le monopole de l'Etat sur toutes les opérations d'assurance. Les entreprises publiques nationalisées étaient la CAAR, spécialisée dans les risques transport et industriels, et la SAA pour les risques automobiles, assurance de personnes et risques simples.

<sup>1</sup>Article, « évolution et performance de l'assurance algérienne » publié sur le site, <http://www.eldjazaircom.dz/index.php.id-ribrique=291&id-article=2819>.

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

En 1975, la compagnie Centrale de réassurance (CCR) est créée. Les compagnies d'assurance étaient dans l'obligation d'effectuer l'intégralité de leurs cessions au profit de la CCR.

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

### 1.1.2. L'ouverture et la libéralisation du marché algérien des assurances

En 1989, la parution de textes relatifs à l'autonomie des compagnies publiques entraîna la déspecialisation. A compter de cette date, les sociétés ont pu souscrire dans toutes les branches. Ainsi, les trois compagnies publiques existantes ont modifié leurs statuts en inscrivant dans leurs exercices toutes les opérations d'assurance et de réassurance, ce qui a entraîné l'émergence d'une réelle concurrence de ces compagnies.

Mais, ce n'est qu'en 1995, avec l'ordonnance N°95-07 du 25 janvier 1995, que l'Algérie est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette ordonnance est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'Etat en matière d'assurance et permet la création de sociétés privées algériennes. Ce texte a introduit les intermédiaires d'assurance (agent généraux et courtiers), disparus avec l'institution du monopole de l'Etat sur l'activité d'assurance<sup>2</sup>.

L'ordonnance N°95-07 du 25 janvier 1995 a été complétée et modifiée par la loi n°06-04 du 20 janvier 2006. Les principaux apports de cette loi sont:

- Le renforcement de l'activité d'assurance de personne;
- La généralisation de l'assurance de groupe;
- La réforme du droit du bénéficiaire;
- La création de la bancassurance;
- La séparation des activités vie et non-vie des compagnies d'assurance;
- La création d'un fonds de garantie des assurés ;
- L'obligation de libération totale du capital pour agrément;
- L'ouverture du marché aux succursales de sociétés d'assurance et de réassurance étrangères.

---

<sup>2</sup> ACHOUCHE Mohamed, Op.cit, p, 234.

### 1.1.3. Les intervenants dans le marché algérien des assurances

Le cadre institutionnel du marché algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes<sup>3</sup>: le conseil national des assurances (CNA), la commission de supervision des assurances (CSA) et la centrale des risques (CR).

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

- L'assurance directe exercée par 10 compagnies à savoir: quatre entreprises publiques (SAA, CAAT, CAAR et CASH), et six entreprises privées (Trust Algérie, CIAR, 2A, Salama assurances, GAM et alliances assurances);
- Deux mutuelles: CNMA et MAATEC;
- La réassurance pratiquée par la CCR;
- Les assurances spécialisées exécutées par: la CAGEX pour l'assurance-crédit à l'exportation, et la SGCI, pour l'assurance-crédit immobilier<sup>4</sup>.

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

#### a) Agent généraux

Plus de 560 agents généraux d'assurance interviennent en dehors des réseaux directs des compagnies pour une distribution de proximité. Ils représentaient en 2010 plus de 20% de la production d'assurance. Ces sociétés, surtout privées, travaillent davantage avec des agents généraux qu'avec leurs propres salariés. C'est le cas de la CIAR dont 75% du chiffre d'affaire est réalisé par les agents généraux.

#### b) Les courtiers

Les courtiers sont au nombre de 30, exclusivement nationaux car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités. Les courtiers représentent, en 2010, 6% de la production des compagnies contre 2% en 2002.

Le chiffre moyen généré par les courtiers a été de 82 millions de dinars en 2006<sup>5</sup>, très supérieur à la moyenne des points de vente. Ceci s'explique par le fait que les courtiers

<sup>3</sup> Guide des assurances en Algérie, Edition 2015, p.15.

<sup>4</sup> Guide des assurances en Algérie, édition 2015, p.19.

interviennent davantage dans les entreprises où les primes moyennes des contrats sont plus élevées.

### c) Les banques

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

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

- Les assurances crédits;
- Les assurances des personnes;
- Les assurances des risques simples d'habitation;
- Les assurances agricoles

#### 1.1.4. Les institutions autonomes

Les institutions autonomes se composent de : le conseil national des assurances, la commission des supervisions des risques, la centrale des risques, le fond de garantie des assurés, l'union Algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance.

### a) Le conseil national des assurances (CNA)

Le conseil national des assurances est le cadre de concertation entre des diverses parties impliquées dans l'activité d'assurance, à savoir:

- Les assureurs et intermédiaires d'assurance;
- Les assurés;
- Les pouvoirs publics;
- Le personnel exerçant dans le secteur<sup>6</sup>.

Le conseil est présidé par le ministre des finances, il représente l'organe consultatif des pouvoirs publics surtout ce qui rapporte à la situation, l'organisation et au développement

---

<sup>5</sup> Idem, p.23.

<sup>6</sup> Guide des assurances en Algérie, Op.cit, p.15.

del'activitédel'assurance. Ilseprononcesurtoutprojetdetextelégislatif ouréglementaire concernantl'activitéd'assurance.

### **b) La commission des supervision des assurances**

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

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

### **c) La centrale des risques (CR)**

La centrale des risques est créée par le ministère des finances, elle est attachée à la structure chargée des assurances. Elle collecte et centralise les informations relatives aux contrats d'assurances souscrits auprès des sociétés d'assurance et réassurance et les succursales d'assurance étrangères<sup>7</sup>

### **d) Le fond de garantie des assurés (FGA)**

Ce fond a pour charge de supporter, en cas d'insolvabilité des sociétés d'assurance, toute ou partie des dettes envers les assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurance.

### **e) L'union Algérienne des sociétés d'assurances et de réassurances (UAR)**

L'union algérienne des sociétés d'assurance et de réassurance représente les assureurs algériens et défend leurs intérêts moraux et économiques.

---

<sup>7</sup>Idem, p.30.

### 1.2. Le secteur bancaire algérien

Comme pour le secteur des assurances, le système financier et bancaire algérien s'est constitué en deux étapes principales. La première étape a consisté en la mise en place d'un système bancaire nationale, la seconde en sa libéralisation vers un secteur privé.

#### 1.2.1. Un système bancaire national

Dès décembre 1962, l'Algérie est dotée des instruments juridiques et institutionnels nécessaires à l'établissement d'une souveraineté monétaire. Cela se traduit par la création d'une monnaie nationale, le Dinar Algérien, et par la création de la Banque Nationale d'Algérie<sup>8</sup>.

Pour financer le développement économique du pays, l'Algérie a opéré progressivement une algérianisation d'un secteur bancaire et financier qui, jusqu'à la fin des années 1960, était encore largement composé d'opérateurs privés et étrangers. A terme, de la période le secteur devient exclusivement public et spécialisé.

#### 1.2.2. Le monopole de l'Etat

Dans le cadre de ce monopole, la gestion du secteur revient au trésor public et à l'organe de planification. Cela concerne aussi bien la banque centrale que les banques primaires, le taux d'intérêt bancaire est déterminé par l'Etat.

La période se caractérise également par le fait que les banques et établissements financiers sont des instruments au service exclusif du développement économique des entreprises publiques en particulier. Cela se concrétise par le soutien par les entreprises publiques ayant une gestion déficitaire.

#### 1.2.3. La privatisation du secteur :

En 1988, l'Etat procède à une vaste restructuration des grandes entreprises publiques, banques comprises. Ces dernières sont transformées en sociétés par actions, aux règles du code de commerce. Deux nouvelles banques publiques sont créées, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la Banque de Développement Local (BDL), issues respectivement du démantèlement de la BNA et du CPA.

<sup>8</sup> Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, Edition 2015, P7

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

La libéralisation du secteur en marche est concrétisée par la loi relative à la monnaie et au crédit<sup>23</sup>, abrogeant la loi sur le régime des banques de 1986 modifiée et complétée. La nouvelle loi traduit l'orientation résolue du gouvernement pour l'économie de marché. Le législateur entend ouvrir largement le secteur bancaire à l'investissement privé, national et étranger.

### a) **Loi N°90-10 du 14 avril relative à la monnaie et au crédit**<sup>9</sup>

Cette loi de 1990 va constituer la clef de voute d'un nouveau système bancaire algérien. Les mesures les plus déterminantes sont, sans aucun doute, l'ouverture de l'activité bancaire au capital privé national, mais aussi étranger, et la libération de la détermination des taux d'intérêt bancaire par les banques sans interventions de l'Etat.

La loi réhabilite la banque centrale dans ses missions, réorganise les missions entre cette dernière et le trésor, redéfinit le rôle des banques et introduit des standards internationaux dans la gestion de la monnaie et le crédit. La loi crée des organes nouveaux autonomes et érigée en principe de commercialité comme mode de gouvernance des banques.

La loi de 1990 consacre les principes suivants:

- L'autonomie de la banque centrale qui devient la banque d'Algérie;
- La régulation du système bancaire par des autorités administratives indépendantes;
- La séparation entre l'autorité de réglementation et d'agrément des banques et l'autorité de supervision<sup>10</sup>;
- Le monopole des banques sur les opérations des banques.

La réforme bancaire a été menée en concurrence avec la promulgation d'autres lois, qui ont soutenu le mouvement de libéralisation du secteur économique, comme par exemple la loi des finances pour 1994 qui autorise l'ouverture des entreprises publiques

Économiques aux capitaux privés nationaux ou étrangers tout en abrogeant le plafond pour le pourcentage majoritaire de l'Etat à 51% du capital. Ou encore l'ordonnance N°95-06 du 25 janvier 1995 sur la concurrence ou encore le décret législatif N°93-10 du mai 1993 portant institution de la bourse des valeurs mobilières (ouverte aux sociétés par action).

<sup>9</sup> Loi N°90-10 du Avril relative à la monnaie et au crédit.

<sup>10</sup> La loi N°90-10 du 14 avril relative à la monnaie et au crédit.

### b) L'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit<sup>11</sup>

L'ordonnance n°03-11 a pour objet de consolider le système et abroger la loi sur la monnaie et le crédit de 1990. Le nouveau texte reprend cependant, dans une large mesure, ses dispositions. La volonté du législateur est alors de porter plus loin la libéralisation établie par la loi de 1990. L'ordonnance introduit de nouveaux principes et définit le secret professionnel, les charges et les mouvements de capitaux, la protection des déposants. L'objectif de l'ordonnance est de renforcer la sécurité financière, améliorer nettement le système de paiement et la qualité du marché. L'ordonnance relative à la monnaie et au crédit de 2003 modifiée est complétée en 2010, reprend les dispositions pour les faire appliquer au secteur bancaire.

### c) L'ordonnance N°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit<sup>12</sup>

Les principales mesures citées dans cette ordonnance sont les suivantes:

- La banque d'Algérie a pour mission de veiller à la stabilité des prix et doit établir la balance des paiements et présenter la position extérieure de l'Algérie;
- Les banques ont l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne et de contrôle de conformité. Dans ces derniers cas, ils agissent d'une conformité aux lois et règlements et du respect des procédures;
- Toute cession d'actions ou titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier doit être autorisée préalablement par le gouverneur de la banque d'Algérie dans les conditions prévues par un règlement pris par le conseil de la monnaie et du crédit;
- L'Etat dispose d'un droit de préemption sur toute cession d'action ou de titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier;
- L'Etat tiendra une action spécifique dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privés;

Les participations étrangères dans les banques ne peuvent être autorisées que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital;

- La banque d'Algérie organise et gère une centrale des risques des entreprises, une centrale des risques des ménages et une centrale des impayés<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015, P11

<sup>12</sup> Idem, P12

<sup>13</sup> L'ordonnance N°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit.

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

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

### 1.2.4. Les acteurs du système bancaire et financier en Algérie<sup>14</sup>

La liste des banques et des établissements financiers agréée établie par la banque d'Algérie est annuellement publiée au journal officiel. 27 banques et établissements financiers sont en activité : 20 banques ; 6 banques publiques, 14 privés, et 7 établissements financiers.

Ainsi, le marché bancaire algérien depuis son ouverture a vu l'arrivée de banques privées locales et étrangères. Actuellement, le secteur bancaire algérien est composé de six banques publiques : la banque extérieure d'Algérie (BEA), la banque nationale d'Algérie (BNA), le crédit populaire d'Algérie (CPA), la banque de développement local (BDL), la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR), la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-Banque).

Les institutions financières privées sont : Natexis Algérie, société générale Algérie, BNPParibas AIDjazzair, Algeria Gulf Bank<sup>15</sup>.

## Section 2 : la bancassurance en Algérie

### 2.1. L'naissance de la bancassurance en Algérie

L'arrêt du 20 février 2008 publié au journal officiel de la république Algérienne du 30 mars, fixe les modalités d'ouverture de succursales de sociétés d'assurance étrangères en Algérie permettant d'envisager l'implantation durable de sociétés étrangères et de nouvelles perspectives pour le secteur d'assurance. Ce texte de l'article 252 du journal officiel de la république algérienne N°59 du 30 mars 2008 a complété les dispositions antérieures qui autorisaient déjà l'installation de bureaux de représentation (un arrêt de 28 janvier 2007) et de filiale (décret exécutif 96-267) de sociétés étrangères<sup>16</sup>.

<sup>14</sup> Guides des banques et établissements financiers en Algérie, Edition 2015, P13.

<sup>15</sup> Guide des banques et établissements financiers en Algérie, op.cit, p.13.

<sup>16</sup> Journal officiel de la république algérienne N°59, le 22 Rabie El Aouel 1429/30 Mars 2008. p.22.

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

L'arrêté du 22 Rajab 1428, correspondant au 6 Août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximums de la commission de distribution». Cet arrêté a autorisé les banques à distribuer certains produits d'assurance ouvrant la porte de la bancassurance en Algérie.

Les compagnies d'assurance ont depuis longtemps fourni aux banques les garanties clientèles et l'activité bancaire en général (assurance des fonds transférés,). De leur côté les banques constituent une source de placement des ressources collectées. Le degré de rapprochement entre banques et compagnies d'assurance apparaît en analysant, d'une part des liens capitalistiques (le rendement de profit réalisé par les banques et les assurances) entre les deux entités matérialisées par les prix de participation et d'autre part le degré de coopération dans la distribution.

Au moment où des produits financiers foisonnent de par le monde, les banques algériennes semblent plus que jamais à la traîne d'un mouvement marqué par des innovations fulgurantes tel que la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires. A cet effet un nouveau dispositif réglementaire a été mis en place dans le cadre d'une convention dans le cadre de la loi d'assurance promulguée en 2006 autorisant la distribution des produits d'assurance par les banques et les établissements financiers.

A cet effet, cette convention autorise désormais les compagnies d'assurance et les banques à conclure des conventions particulières pour différents produits, notamment l'assurance personne, l'assurance-crédit, l'assurance risque habitation et risque agricole.

### 2.2. Les différents acteurs de la bancassurance en Algérie

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

La première compagnie publique : la SAA a conclu des partenariats avec les banques publiques BADR, BDL, dans la même logique le groupe BNP Paribas par sa filiale CARDIF s'est allié à la CNEP. Les assureurs ont enchaîné ensuite le cycle de la formation théorique et les stages pratiques pour les chargés clientèles de la banque. Cette nouvelle forme de commercialisation des produits d'assurance malgrés une faible part dans la production globale est une forme de distribution très prometteuse, les opportunités de développement sont multiples.

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

La bancassurance demeure une excellente formule de distribution pour augmenter le taux de couverture de personnes, et un moyen efficace qui a fait ces preuves dans de nombreux pays où l'assurance a été généralisée. Cette nouvelle activité semble être une innovation dans le système financier et rappelle son intérêt vital dans le développement des assurances ainsi que son apport pour les banques.

**Tableau N°06 :** Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché.

<b>Banque</b>	<b>Compagnie d'assurance</b>
CPA	CAAR
BADR	SAA-AMANA
BDL	SAA
BEA	AXA
BNA	CAAT-CAAR
BNP Paribas el Djazair	CARDIF
CNEP BANQUE	CARDIF
Société Générale Algérie	AXA
El Baraka	Salama assurance
Trust Bank	Trust Assurance

**Source:** guide des assurances en Algérie

### **a) La convention CNEP-Banque/Cardif el Djazair :**

La Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-banque) et la compagnie d'assurance Cardif El Djazair (filiale de BNP Paribas assurance) ont signé un accord de partenariat de bancassurance, la démarche a été commandée dès le mois de mars 2008 par la CNEP-Banque. Selon les termes du contrat, Cardif El-Dzair mettra à la disposition de la CNEP-Banque l'ensemble des produits d'assurance conçus ou à concevoir pour le marché algérien.

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

Ils'agitentreautres,desproduitsprévoyances,(assurancedécèsetinvaliditéabsolue etdéfinitivedesemprunteurs,garantieincapacitétemporairedetravail desemprunteurs)et l'assurance de protection des comptes (assurance décèsaccidenteladossée aux comptescourantsetcomptesd'épargnedelaCNEP-Banque). L'accordpermettraàCardifEl Djazair decommercialiserl'ensembledeces produits surlemarchéalgérien,viales guichetsdela CNEP-Banque.

### **b)LaconventionBDL /SAA**

En19Avril 2008,laBDLetSAAontsignéuneconventiondepartenariatde bancassurance.Laconvention portesurlacommercialisation desproduitsd'assurancedela compagniealgériennedes assurances(SAA)parleréseaudesBDL.Lepartenariatcouvreles assurances depersonnes (retraite,prévoyance,décès...),les risques particuliers (multirisque habitation,assurancecatastrophenaturelle)etl'assuranceagricole.Ilfautsignaleraussiquele choixdelaBDL n'estpas unhasard,lepatrimoinedelaBDLestassuréparlaSAA.

### **d) LaconventionBADR/ SAA/AMANA**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural(BADR) etla société nationale d'assurance(SAA)ontsignéunaccorddepartenariat en20 Avril2008,Cette conventionportesurlaventedes produits àtravers le réseaudelaBADR.

Lesproduitsconcentrésparcetteconventiontouchent lesproduitsd'assurance de risqueagricoleayanttraitàl'incendiedes récoltes.Pourassurerlaventedeces produits d'assurance,les chargés declientèles delaBADRontbénéficiédesformationsspécifiques enmatièredecommercialisationdes produits d'assuranceettechniques devente.

Deplusla BADRaun deuxièmecontratdebancassuranceavecAMANAAssurances, quiestunefilialed'assurancevie,crééeenpartenariatparlaSAA,l'assureurfrançais MACIF, laBADR,etlaBDL.En décembre2012,leMinistèredesFinancesadonnéson avalafinque les compagnies d'assurances depersonnespuissentconcluredes conventions dedistribution<sup>17</sup>.

### **e) LaconventionBNA/CAAT/CAAR**

---

<sup>17</sup> Documents formation BADR, histoire AMANA, mars 2015.

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) et les deux compagnies Algériennes d'assurance ; la compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et la compagnie Algérienne des assurances transport (CAAT) ont lancé officiellement, le 5 octobre 2010, une opération pilotée dans le cadre de leur convention portant le lancement de la bancassurance. Cette opération est inscrite dans le cadre de la convention de partenariat

«Bancassurance» signée, en 2008. La BNA, s'engage à distribuer les produits d'assurance de la CAAT et de la CAAR qui concernent les particuliers, tel que ; l'assurance temporaire au décès, l'assurance individuelle accident, l'assurance-crédit, l'assurance voyage et assistance, les assurances multirisque habitation ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles.

### f) Le partenariat BEA/CAAR

La banque extérieure d'Algérie (BEA) a signé, deux importants accords de coopération le 11 mai 2008 avec la compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et la compagnie Algérienne des assurances transport (CAAT). Les deux importantes initiatives permettent aux deux assureurs la distribution de leurs produits à travers les guichets de la BEA. Elles permettent également d'épargner d'avantage d'argent qui sera servi dans l'autre projet. Ces accords visent, en fait, un double objectif. Le premier réside dans la densification du réseau de distribution des assurances et le second objectif, non moins important, vise à diversifier les sources de revenus de la banque.

### g) Le partenariat CPA/CAAR

Le crédit populaire d'Algérie (CPA) et la société Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) a lancé, le 01 juillet 2009, une opération de distribution des produits de bancassurance, prévue par une convention signée le 20 mai 2008. Le lancement de cette opération a été conclu par la signature d'une police d'assurance multirisque habitation qui sera disponible initialement au niveau d'une agence CPA, et des différents produits de la CAAR, à savoir : l'assurance catastrophes naturelles, temporaire au décès ainsi que l'assurance-crédit.

### f) La convention Société Générale Algérie/ AXA<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Guillaud Pascal, Directeur commercial Retail et Multicanal à Société Générale Algérie « le marché de la bancassurance est porteur de belles perspectives de développement », Revue de l'assurance N°4, Editée par le Conseil National des Assurances, Septembre 2016, P37

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

AXA Assurance Algérie et Société Général Algérie ont signé une convention de collaboration, en 2012, pour le développement de la bancassurance. Elles œuvrent, chaque jour ensemble, pour mettre en place de nouveaux produits, accroître leurs parts de marché, satisfaire et fidéliser leurs clientèles.

### **h) La convention El Baraka/Salama assurance**

Dans le but de diversifier leurs produits, Salama Assurances Algérie et Al Baraka Banque signent une convention de partenariat, l'activité à commencer en mois de septembre de l'année 2010. Les clients de la banque peuvent souscrire aux différentes formules d'assurance, sur place. Plus la peine de se déplacer, puisque des guichets Salama Assurances seront disponibles au niveau des agences d'Al Baraka<sup>19</sup>.

La banque commercialise deux produits d'assurance, l'assurance catastrophe naturelle qui s'adresse aux ménages et aux locaux commerciaux industriels et la multirisque habitation qui touche essentiellement les biens immobiliers des particuliers, les deux produits d'assurance seront commercialisés selon le principe de "takaful".

### **i) La convention BNPPARIBAS/CARDIF :**

En partenariat avec Cardif, BNPParibas El Djazaïr lancée en 2009, en exclusivité, la toute première formule d'assurances prévoyances disponible sur le marché de la bancassurance en Algérie<sup>20</sup>, l'accord prévoit un partenariat global de bancassurance portant sur l'ensemble des produits d'assurance de personnes, d'assurance vie, d'épargne et de protection, avec le lancement de la bancassurance de deux types de produits destinés aux particuliers et aux professionnels.

### **j) La convention Trustbank/Trustassurance:**

TRUST BANK ALGERIA est membre du Groupe Nest Investissements Holding Ltd confortablement présente en Algérie à travers 05 autres entreprises à savoir Trust Algeria Assurance, dont l'activité a démarré en avril 2003 a signé une convention avec TRUST ASSURANCES, dont elle détient 14% des fonds propres, pour assurer à sa clientèle une

<sup>19</sup>Djazair, site de presse électronique algérien, [www.djazair.com/fr/Lesoirdalgerie/100923](http://www.djazair.com/fr/Lesoirdalgerie/100923) consulté le: 02/06/2018 à 11H.

<sup>20</sup>Bnpparibas, site officiel de la banque, [www.bnpparibas.dz/nous-connaitre/activites-et-filiales/cardif-eldjazair/](http://www.bnpparibas.dz/nous-connaitre/activites-et-filiales/cardif-eldjazair/) consulté le: 24/06/2018 à 17H.

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

proximité supplémentaire et s'assurer une présence dans toutes les agences de la banque. Les produits distribués dans le réseau bancaire sont<sup>21</sup>:

- La multirisque habitation qui vous permet de mettre à l'abri vos plus précieux biens contre les risques liés aux dégâts des eaux, incendie, vol et responsabilité civile;
- L'assurance catastrophes naturelles qui vous garantit une indemnisation en cas de survenance d'un séisme, inondation, tempête ou coulée de boue.

### Section 03 : le développement de la bancassurance en Algérie et ses contraintes

#### 3.1. Le développement de la bancassurance en Algérie

Cette volonté de réussite s'est manifestée à travers la multiplication des accords de distribution et de partenariat entre banques et sociétés d'assurances. C'est ainsi que 21 conventions de bancassurance ont été signées en 2012 contre 12 en 2011. Le nombre de agences bancaires qui commercialisent ce produit passe à 520 agences à fin 2012, alors qu'il était de 459 en 2011.

La bancassurance offre beaucoup d'avantages. En fait, il y a lieu de retenir que la bancassurance permet aux clients de la banque de souscrire à des produits bon marché, parce qu'ils agissent sur une distribution large qui pousse les compagnies à consentir une tarification très compétitive. La banque négocie avec la compagnie d'assurance partenaire ce que l'on appelle la vente de masse, qui lui permet de réduire les prix au maximum, contrairement à la vente individuelle.

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

---

<sup>21</sup>Tust assurance, site officiel de la compagnie d'assurance, [www.trust-assurances.dz/fr/Partenaire/trust-bank](http://www.trust-assurances.dz/fr/Partenaire/trust-bank) consulté le: 01/06/2018

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

partenariats, d'ailleurs une bonne partie du chiffre d'affaires de certains assureurs provient désormais des réseaux bancaires partenaires<sup>22</sup>.

D'un point de vue institutionnel, le cadre mis en place en Algérie, permet d'opérer les activités de bancassurance à l'identique que dans des pays plus mûrs économiquement. D'un point de vue opérationnel, les dispositifs mis en place entre les établissements bancaires et les compagnies d'assurance, vont dans le bon sens et les résultats liés à l'activité de bancassurance (aussi bien dans les comptes de résultats des banques que dans ceux des compagnies d'assurance) montrent que le potentiel est important.

Néanmoins, le modèle algérien est contraint par une spécificité forte de l'économie algérienne à savoir la faiblesse actuelle de son secteur financier. Au-delà d'une activité d'intermédiation bancaire forte, la bancassurance, et plus généralement le secteur des assurances, a besoin, pour se développer, d'un marché financier volumineux et dynamique afin d'offrir des débouchés en termes d'investissement et, donc, de placement et d'épargne<sup>23</sup>.

D'après le bulletin du Conseil National des Assurances (CNA), les chiffres de 2013 confirment que la bancassurance en Algérie marque une forte croissance, elle a donc un avenir prometteur, et le concept de la bancassurance séduit de plus en plus les épargnants algériens.

En effet, le dynamisme affiché par cette activité a généré un encaissement de primes ayant dépassé la barre du 1,6 milliard de dinars, réalisant, de ce fait, une croissance de 26,9%, soit une plus-value de 356 millions de dinars par rapport à l'année 2012. L'extension du réseau bancaire de distribution, la signature de nouveaux contrats et le lancement de nouveaux produits sont à l'origine de cette performance.

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

Malgré ce recul, dû notamment aux sociétés d'assurance de dommages qui ont vu leur chiffre d'affaires bondir de 89%, les taux de croissance des sociétés d'assurance de personnes restent conséquents en affichant +18,8% en 2013. Le leader de la bancassurance Cardif Al-Djazair, qui ne représente plus que 71,9% des parts de ce marché, contre 81% une année auparavant. Il

<sup>22</sup>Bouyahia, Y., « une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir ». Revue de l'assurance N°4, éditée par le conseil National des Assurances, Décembre 201, P25

<sup>23</sup>Louaheb, K., Senior Manager EY Alger, « la bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer », Revue de l'assurance N°14, éditée par le conseil National des assurances, Septembre 2016, P14.

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

faut aussi souligner que de nombreuses sociétés d'assurances de dommages n'ont pas encore investi dans ce créneau, préférant, pour l'instant, la distribution de leurs produits via les réseaux traditionnels (agences directes, AGA et courtiers)<sup>24</sup>.

La forte progression enregistrée sur le marché de la bancassurance indique la capacité des banques à attirer l'épargne des ménages qui est en constante augmentation. Les dépôts, à vue et à terme en dinars des ménages auprès des banques ont progressé, selon la dernière note de conjoncture de 2014, de la Banque d'Algérie, respectivement de 6,16% en 2013 et de 13,8% en 2012.

Le marché de la bancassurance est extrêmement porteur, surtout en termes d'assurance de personnes, tant par la densité du réseau bancaire que par la réglementation en vigueur qui favorise la synergie entre banquiers et assureurs. Cette association peut présenter des atouts non négligeables en permettant aux banquiers d'améliorer leur rentabilité. L'innovation et/ou le lancement de nouveaux produits est, là aussi, une autre piste pour tirer partie de ce potentiel surtout que la conjoncture actuelle le favorise largement.

La stabilité de la demande d'épargne financière des ménages, la diminution des tensions inflationnistes et de la résorption d'une part du chômage (qui passe de 11% en 2012 à 9,8% en 2013, selon l'ONS) sont autant de facteurs plaidant en faveur de la mise en place d'un modèle de bancassurance en Algérie<sup>25</sup>.

### 3.2. Les contraintes du développement de la bancassurance en Algérie

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

- Un nombre important de la population possède un niveau de connaissance limité Un nombre important concernant les produits distribués par les guichets de la banque. Les agences bancaires rencontrent des problèmes pour convaincre la clientèle à l'accès aux différents produits d'assurance à cause de l'insuffisance de la publicité et le manque de confiance des clients sur la bancassurance;

<sup>24</sup>Benhadj, S., « la bancassurance en Algérie a la vent en poupe », article du journal Liberté, le :06/09/2014

<sup>25</sup>Benhadj, S., Op.cit.

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

- Le manque d'informations sur les produits d'assurance offerts à un niveau des agences bancaires, les produits restent chers surtout avec la baisse de pouvoir d'achat;
- La majorité des établissements bancaires et les sociétés d'assurance ne détiennent pas un système d'information performant, l'absence d'interconnexion entre les agences de la même banque, de même pour les sociétés d'assurances, cela engendre des difficultés de transmission des informations, ainsi une faiblesse de l'automatisation des opérations de bancassurance;
- Manque d'information et de publicité sur la bancassurance, du côté des sociétés d'assurance influencent sur la commercialisation de leurs produits à un niveau des banques cela freine le développement de la bancassurance en Algérie;
- Un problème pour convaincre les clients à obtenir les produits d'assurance de personne et les produits d'assurance vie. Une partie importante des produits d'assurance distribués par les banques sont des assurances obligatoires, les clients demandent de souscrire au contrat d'assurance, parce qu'ils sont dans l'obligation de le faire, ce qui bloque l'essor et la connaissance des autres produits d'assurances ;
- Obstacles religieux: l'intérêt bancaire concéderait comme mesure, ce qui empêche les croyants de s'adresser aux banques, donc freinant l'activité de bancassurance;
- Le manque de publicité sur les produits d'assurances, ces produits restent chers par rapport au coût mensuel que doit supporter le souscripteur, surtout avec la baisse du pouvoir d'achat, manque d'agences spécialisées dans la vente ainsi l'insuffisance des conventions avec des entreprises publiques ou privées;
- La formation de personnel qui n'est pas suffisante en termes de durée et de continuité.

### Conclusion

L'avènement de la bancassurance a insufflé une nouvelle dynamique au développement du marché de l'assurance en Algérie. Son développement est essentiellement lié à la nécessité pour les banques de trouver de nouvelles niches de croissance, en plus des activités traditionnelles (le dépôt et le crédit), face à l'érosion progressive de leurs marges. C'est aussi un élément de fidélisation de la clientèle au niveau de la banque et ceci représente une activité tout à fait complémentaire. Aujourd'hui, les banques algériennes peuvent commercialiser les opérations d'assurance vie et les opérations de capitalisation. Par ailleurs, ils peuvent aussi distribuer les assurances dommages.

Cependant, le cadre réglementaire actuel ne facilite pas le développement de la bancassurance, mais il ne l'interdit pas pour autant. Les pouvoirs publics doivent intervenir pour encourager l'essor de la bancassurance à l'égard de son utilité économique.

Pour le chapitre qui suit nous allons consacrer pour l'agence d'accueil BNA d Tizi-Ouzou afin d'avoir plus d'informations sur les produits d'assurance qui sont disponibles à leur niveau.

*Chapitre IV :*

*Etude de cas*

### Introduction

Dans ce chapitre nous intéresserons à l'étude de cas de la banque nationale d'Algérie (BNA) pour découvrir les différents types de produits d'assurance qui distribue au niveau de leurs agences.

Pour ce faire, nous allons d'abord procéder à la présentation de la banque nationale d'Algérie (BNA) depuis sa création et son introduction dans le paysage de système Bancaire, en se focalisant sur ses différentes activités et produit qu'elle propose.

C'est au cours de la section deux de ce chapitre que nous allons nous intéresser à l'étude de cas de l'agence de TIZI-OUZOU qui est implantée avec la création de la BNA en 1966 en axant sur la structure organisationnelle de cette agence.

Le choix de cette agence BNA de TIZI OUZOU direction de réseau est motivé par la volonté de savoir et l'importance de distribution des produits d'assurances par les réseaux de cette banque. Ceci sera traité dans la section trois.

Enfin ce chapitre, s'achève par la présentation de quelques perspectives relatives à la bancassurance c'est-à-dire la distribution de différents produits d'assurances au sein de la BNA ; c'est le contenu de la section 4 de ce chapitre.

### Section 01 : Introduction de la banque (BNA) dans le système bancaire

Dans ce qui suit, nous ferons un bref aperçu historique de la banque nationale d'Algérie et son introduction dans le secteur bancaire.

#### 1.1. Historique de la société

L'ordonnance N°66.167 du juin 1966 a donné naissance à la banque nationale d'Algérie (BNA) qui est un établissement qui possède une clientèle au niveau de territoire national, elle effectue les opérations visant la satisfaction des besoins des agences économiques quels que soient leur activité.

Elle exerce les opérations de banque à savoir :

- La collecte des dépôts ;
- La distribution des crédits ;

## Chapitre IV : Etude de cas

La loi N°88-01 du 12 Janvier 1988 pour tant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie à des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

1. Le retrait de trésor de circuit financier qui se traduit dans le nouveau système par l'absence de la centralisation de distribution des ressources par le trésor.
2. La libre domiciliation des entreprises auprès des banques.
3. Et la non-automaticité des financements.

La loi N°90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit compte à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec des nouvelles orientations économiques du pays. Elle met en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA a l'instar des autres banques, et considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle et principalement des opérations portant, sur la réception des fonds public, des opérations de crédit et ainsi que la mise à la disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

Au plan interne, les réformes liées à ces deux textes fondamentaux ont donné lieu à une série d'actions multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation des règles prudentielles, et assainissement du portefeuille), que sur celui de la gestion sociale (entrée en régime de partenariat consacré par la convention collective et le règlement intérieur, ont suivi de l'enrichissement subséquent des instruments de gestion des ressources humaines).

Ces actions soutenues ainsi que la situation et les performances de l'institution ont fait, par délibération des Conseils de la Monnaie et de Crédit (CMC) du 05 septembre 1995, que la BNA a été la première à obtenir son agrément.

Au mois de juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté. Il a été porté de 14.600 milliards de dinars à 41.600 milliards de dinars par l'émission de 27.600 nouvelles actions de 01 million de dinars chacune, souscrites et détenues par le Trésor Public (TP).

### 1.2. Structures Organisationnel

Avec plus de 211 agences réparties sur tout le territoire Algérien, 17directions de réseau d'exploitations, plus de 138 distributeurs automatiques de billets (DAB), plus de 5000 collaborateurs, plusieurs centaines d'entreprises Abonnées aux services EDI (échange de données informatisées), 165.160 carte interbancaire. Et plus de 2.513.197 comptes clientèles.

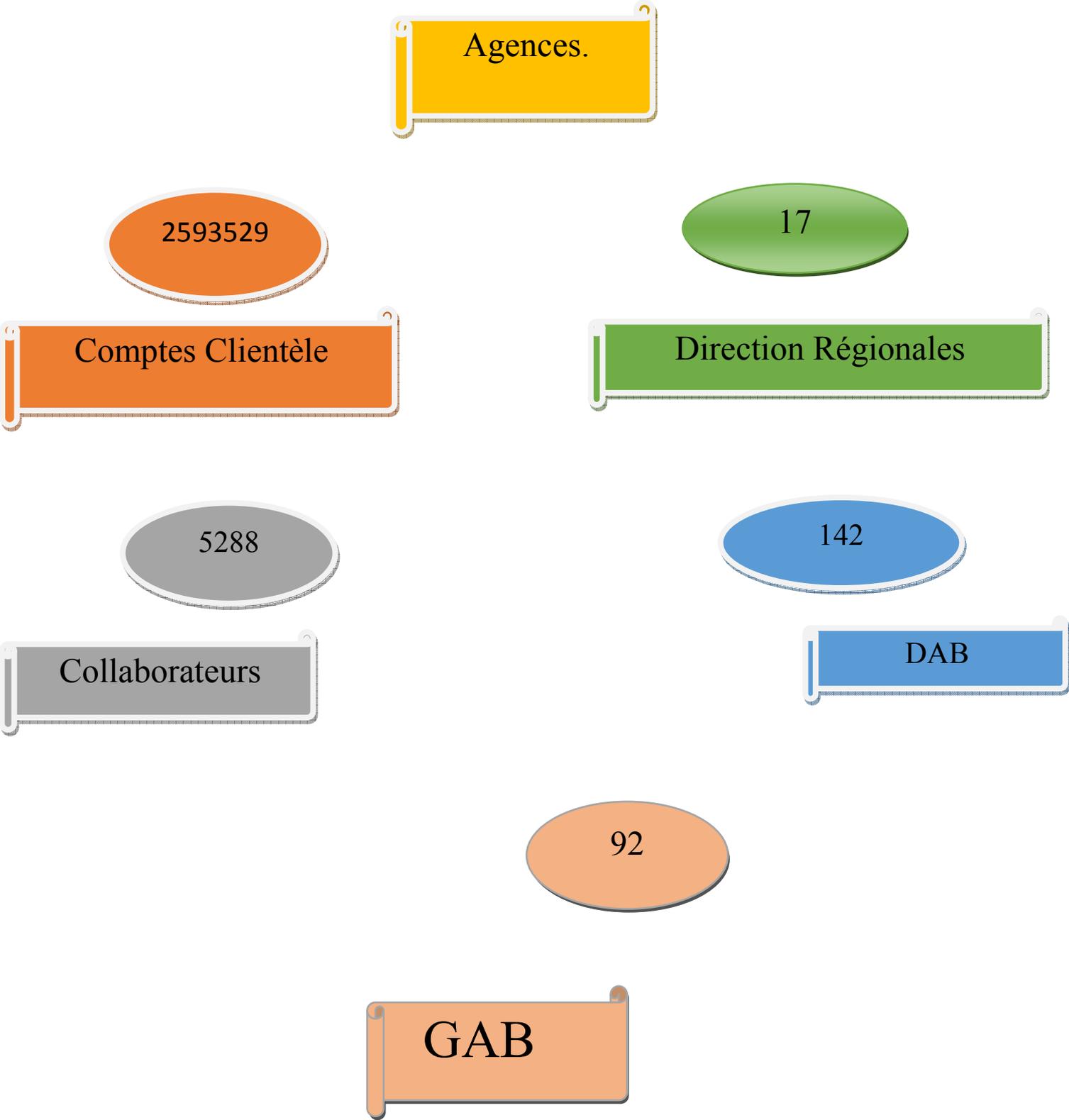
La Banque National d'Algérie offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers.

La BNA établir un véritable partenariat financier avec tous ses clients grâce à une approche basée sur :

- Des expertises métiers reconnus ;
- Des conseils à forte valeur ajoutée pour apporter des solutions sur mesure ;
- Un accompagnement de proximité grâce à leur réseau d'agence ;
- Une personnalisation de la relation client et le développement de solutions adaptées à chaque client ;

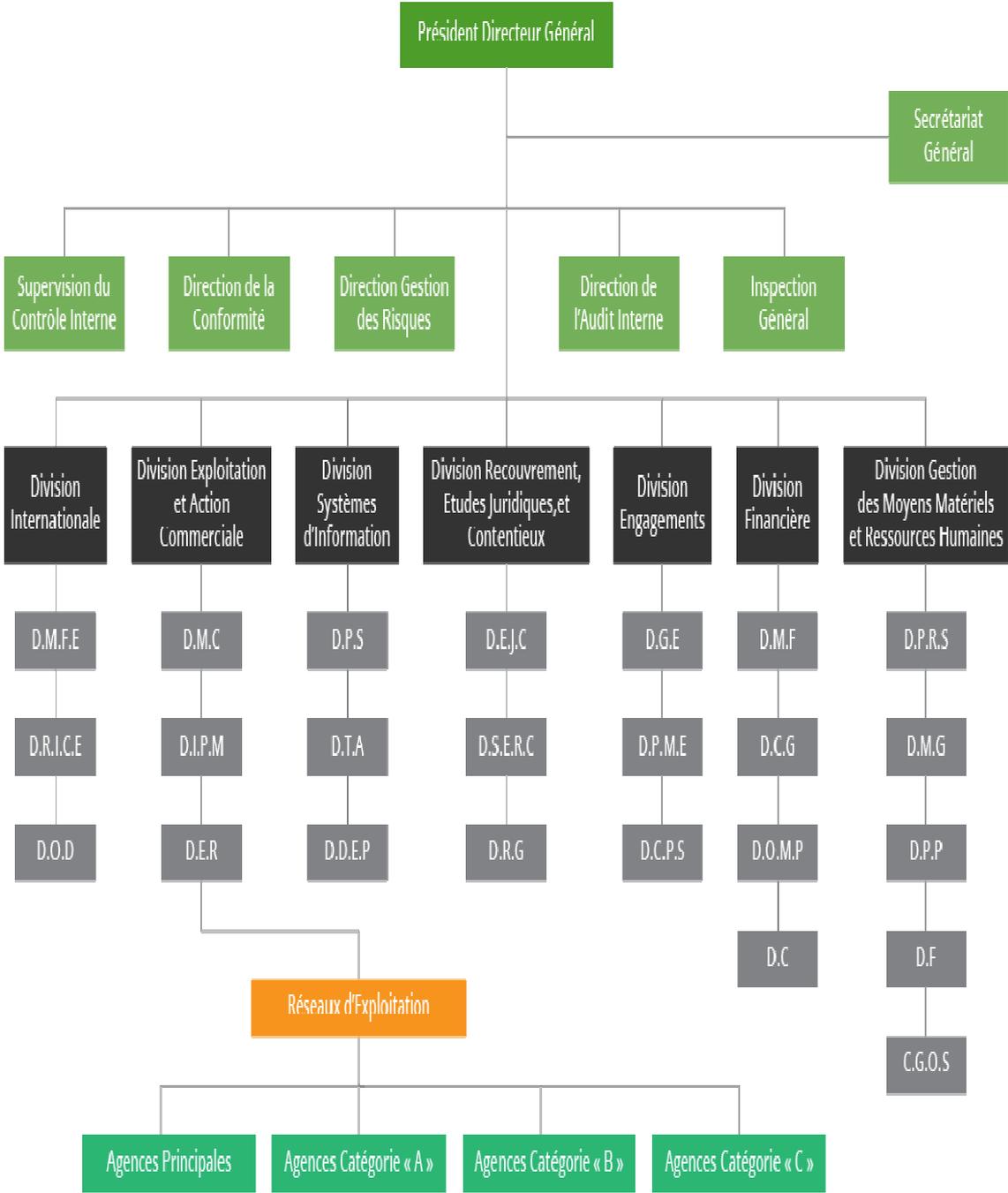
Chapitre IV : Etude de cas

Schéma n°01 : BNA en chiffres



# Chapitre IV : Etude de cas

Schéma N°02 : Organisation de la BNA



Source : [www.bna.net.dz](http://www.bna.net.dz)

## **Chapitre IV : Etude de cas**

### **Les structures rattachées à la Direction Générale**

- Secrétariat Général.
- Supervision du Contrôle Interne.
- Direction de la Gestion des Risques.
- Direction de la Conformité.

### **Structure rattachée à la Division Internationale**

- DMFE : Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger.
- DRICE : Direction des Relations Internationales et de Commerce Extérieur.
- DOD : Direction des Operations

### **Structures rattachées à la Division Exploitation et Action Commerciale**

- DER : Direction Encadrement du Réseau.
- DMC : Direction Marketing et Communication.
- DIPM : Direction des Instruments de Paiement et de la Monétique.

### **Structures rattachées à la Division des systèmes d'information**

- DDEP : Direction du Développement Etudes et Projets.
- DTA : Direction des Technologies et de l'architecture.
- DPS : Direction de la production et des Services.

### **Structures rattachées à la Division du Recouvrement des études juridiques et de contentieux**

- DSERC : Direction du suivi des Engagements et du Recouvrement de Créances.
- Documentaires.
- DMF : Direction de Marches Financières.

### **Structures rattachées à la Division des Moyens Matériels et des Ressources Humaines**

- DPRS : Direction du Personnel et des Relation Sociales.
- DMG : Direction des Moyens Généraux.
- DPP : Direction de la Préservation de Patrimoine.
- DF : Direction de la Formation.

## Chapitre IV : Etude de cas

- CGOS : Centre de Gestion des Œuvres Sociales.

### Réseau d'exploitation

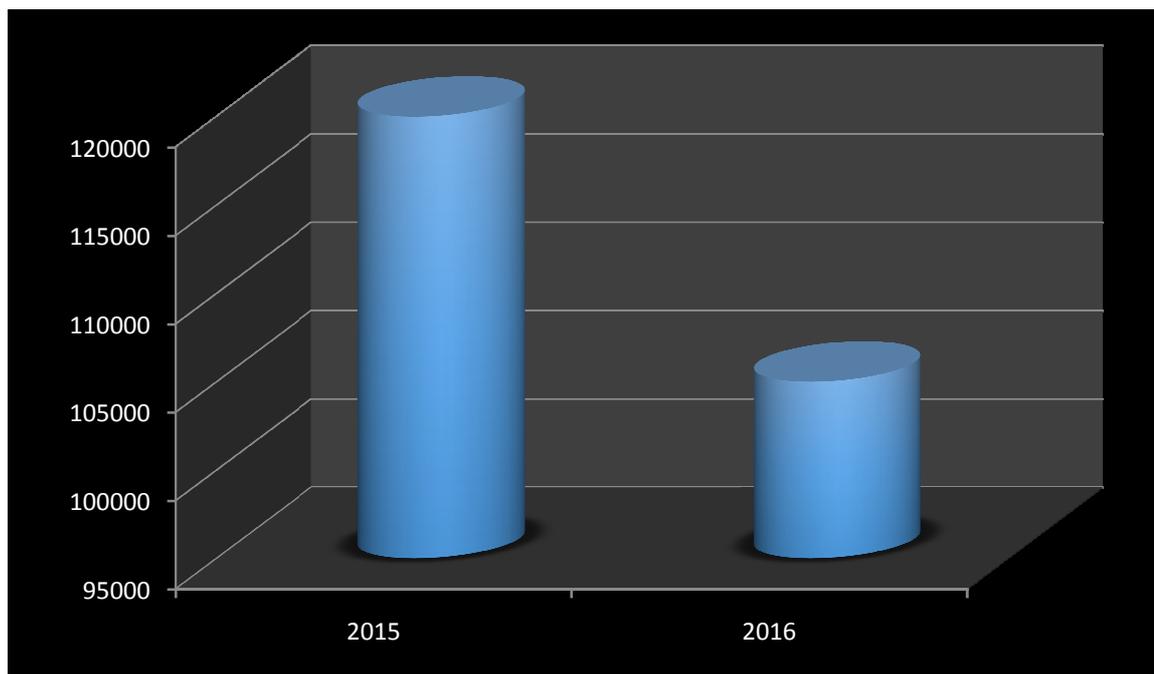
Le réseau d'exploitation de la BNA compte 17 Directions Régionales d'Exploitation qui supervisent 211 agences de différentes catégories implantées sur tout le territoire national.

### 1.3. Résultat de la Banque

#### 1.3.1. Produit Net Bancaire

Durant l'exercice, le Produit Net Bancaire s'est établi à 103 559 MDA contre 116 641 MDA en 2015. La baisse de la marge d'intérêts est induite principalement par le recul du volume des intérêts perçus sur les engagements suite au rachat d'une partie de ces derniers par le trésor.

#### Schéma N°3 : Produit Net Bancaire

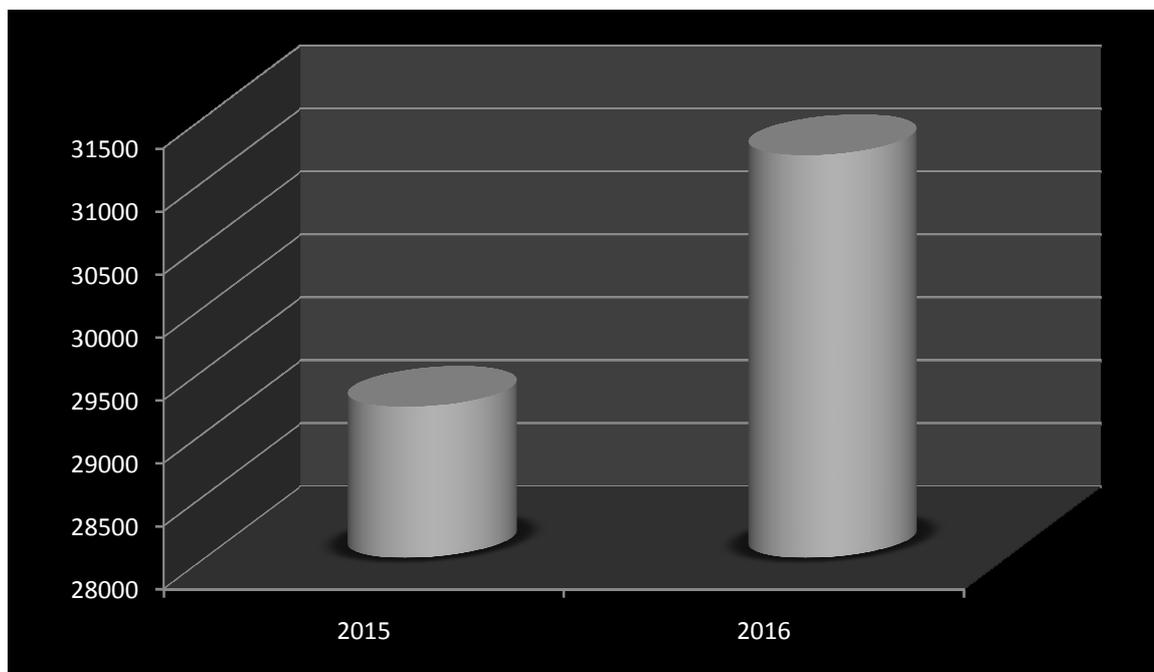


Source : Rapport annuel de la BNA 2016.

### 1.3.2. Résultat Net

La Banque a clôturé l'année 2016 avec un résultat net de 31 420 MDA, en progression de 6.83% comparé à l'année écoulée (29 537 MDA).

#### Schéma N°4 : Résultat Net

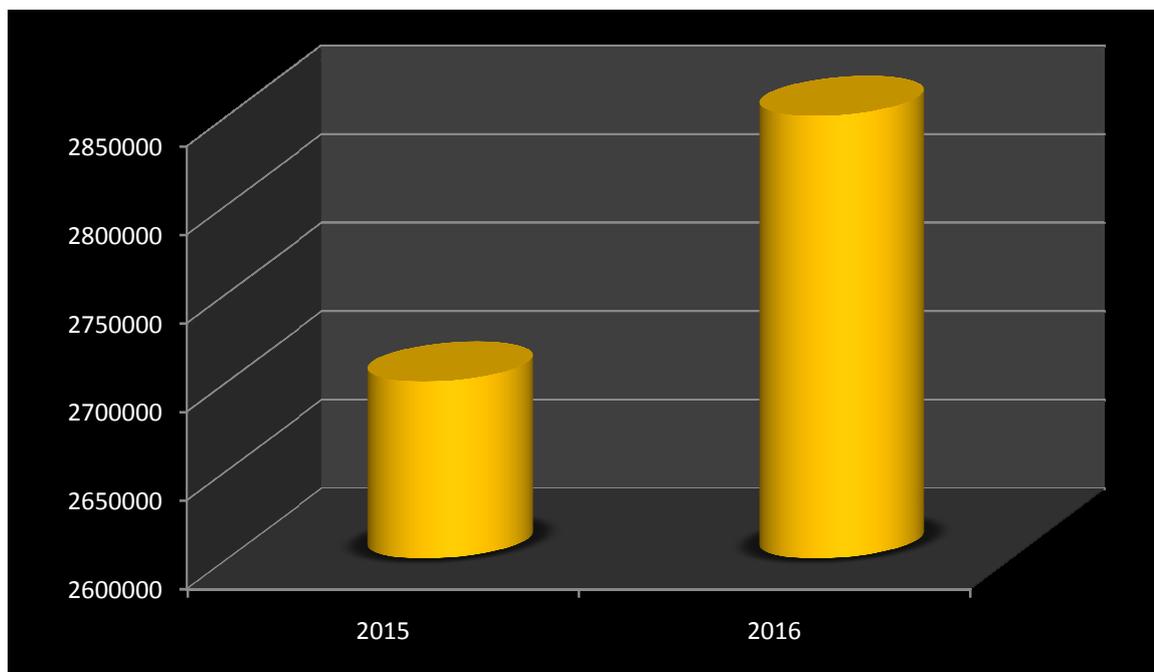


Source : Rapport annuel de la BNA 2016.

### 1.3.3. Total Bilan

Le total bilan s'établit à 2 843 371 MDA à fin décembre 2016 contre 2 719 081 MDA en 2015, soit une augmentation de 4.57%.

#### Schéma N°05 : Total d Bilan



Source : Rapport annuel de la BNA 2016.

### 1.4. Filiales et participations

La banque détient un portefeuille de filiales et de participations constitué de (25) entreprises dont (05) à l'étranger.

#### 1.4.1. En Algérie

##### a) Sociétés d'Assurance et de Garanties

- Fonds de Garantie des Dépôts Bancaires « FGDB »
- Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement « CGCI »
- Société de Garantie du Crédit Immobilier « S.G.C.I »
- Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques Crédits/Jeunes Promoteurs « FCMGRC »
- Fonds de Garantie Mutuelle des Micro-Crédits « ANGEM »
- Mutuelle de Garantie des Risques Crédit « CNAC »

- Algerian Gulf Life Insurance Company « AGLIC »
- Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations « CAGEX »

### **b) Institutions Financières**

Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »

- Société de Gestion de la Bourse des Valeurs Mobilières « S.G.B.V »
- Charikat El Istithmar Mali « CELIM SIVAC »
- Société National de leasing « SNL »

### **c) Sociétés de Services Interbancaires**

- Institut de Formation Bancaire « IFB »
- Société de Services et Equipements de Sécurité « AMNAL »
- Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de Monétique « SATIM »
- Société Algérie Clearing
- Centre de Pré Compensation Interbancaire « C.P.I »
- Société Interbancaire de Gestion et de Services Immobiliers « SIGESIM »

### **d) Autres Sociétés**

- Société de Promotion Immobilière « SOPRI EL BENAI »
- Société d'investissement Hôtelière « SIH »

### **1.4.2. A l'étranger**

- Banque Algérienne du Commerce Extérieur « BACE »
- Banque de Maghreb Arabe pour l'investissement et le Commerce « BAMIC »
- Programme de Financement du Commerce Arabe « PFCA »
- Société Islamique pour le Développement du Secteur Privé « S.I.D.S.P »
- Maghreb Arabe Trading Compagny « MARTCO » (en cours de liquidation)

### 1.5. Les valeurs de la BNA

La BNA présente plusieurs valeurs à sa clientèle qui est comme suit :

#### 1.5.1. La confiance

La confiance est omniprésente dans la culture d'entreprise de la BNA. Elle veille à ce que toutes les relations que ce soit avec leurs collaborateurs, clients et fournisseurs soient transparentes.

#### 1.5.2. L'engagement

La BNA participe pleinement aux projets de ces clients, collaborateurs et Institutionnels et partage leurs objectifs, Le respect de son engagement est une obligation qu'elle a envers tous ce qui leurs font confiance.

#### 1.5.3. La coopération

L'esprit d'équipe, la solidarité, le partage des compétences sont autant de facteurs clés de succès qui contribuent à la réussite de chacun et à la satisfaction pleine et durable de leurs collaborateurs et clients, la BNA veille à offrir une coopération à long terme en respectant les exigences de chacun.

#### 1.5.4. L'efficacité

La satisfaction de leurs clients et leur objectif premier. Leurs réactivités et la qualité de leur accueil, produits et services sont leurs forces. Leur efficacité passe également par leurs capacités à anticiper les évolutions du secteur bancaire et à adapter en conséquence leurs gammes de produits et services afin d'offrir les solutions les plus innovantes et sécurisantes à leurs clients. Ceci passe notamment par une amélioration continue de leur savoir-faire et leurs produits.

### 1.6. Les faits marquants de la BNA

La maîtrise de la qualité est de l'offre de la BNA qui englobe une gamme étendue des produits et services pour : les entreprises, professionnels et les particuliers.

## Chapitre IV : Etude de cas

- ➡ Mise en place de la nouvelle organisation de l'agence et déploiement du poste de « chargé de clientèle ».
- ➡ Création de la Direction du Développement du Patrimoine Immobilier.
- ➡ Création d'une nouvelle Direction Projet chargée du fichier clientèle.
- ➡ Création de l'Inspection Régionale du Grand Sud.
- ➡ Création d'une cellule d'Ecoute et de communication « CEC ».
- ➡ Ouverture d'une nouvelle agence à BARAKI « 636 », rattachée à la Direction Régionale de GARIDI.
- ➡ Réintroduction du crédit à la consommation à travers la commercialisation du « Crédit Auto ».
- ➡ Lancement du service « e-Paiement » en introduisant de grands facturiers à la plateforme de paiement en ligne.
- ➡ Introduction des services de télé déclaration en télépaiement des redevances fiscales.
- ➡ Lancement d'un nouveau produit d'épargne « MOSTAKBALY » destiné aux mineurs.

### Section 2 : La structure organisationnelle de la Direction de Réseau d'Exploitation

Cette section est consacrée à la présentation de la structure organisationnelle de l'agence BNA Direction Générale de Tizi-Ouzou. L'objectif étant d'identifier la structure qui s'occupe de la gestion des produits bancaires transitant par le canal de monnaie électronique. Nous entamerons cette section par la définition et le contenu succursale ou bien d'une agence bancaire.

#### 2.1. Définition d'une agence bancaire

Une agence bancaire est un lieu ouvert au public permettant aux clients de procéder à des opérations bancaires.

Ces opérations sont assurées auprès des guichetiers et des conseillers de la clientèle selon les établissements et les organisations, les appellations en usage peuvent varier :

- Chargés de la clientèle ;
- Conseillers commerciaux (les chargés d'affaires)
- Exploitations.

#### 2.2. Description de l'Agence

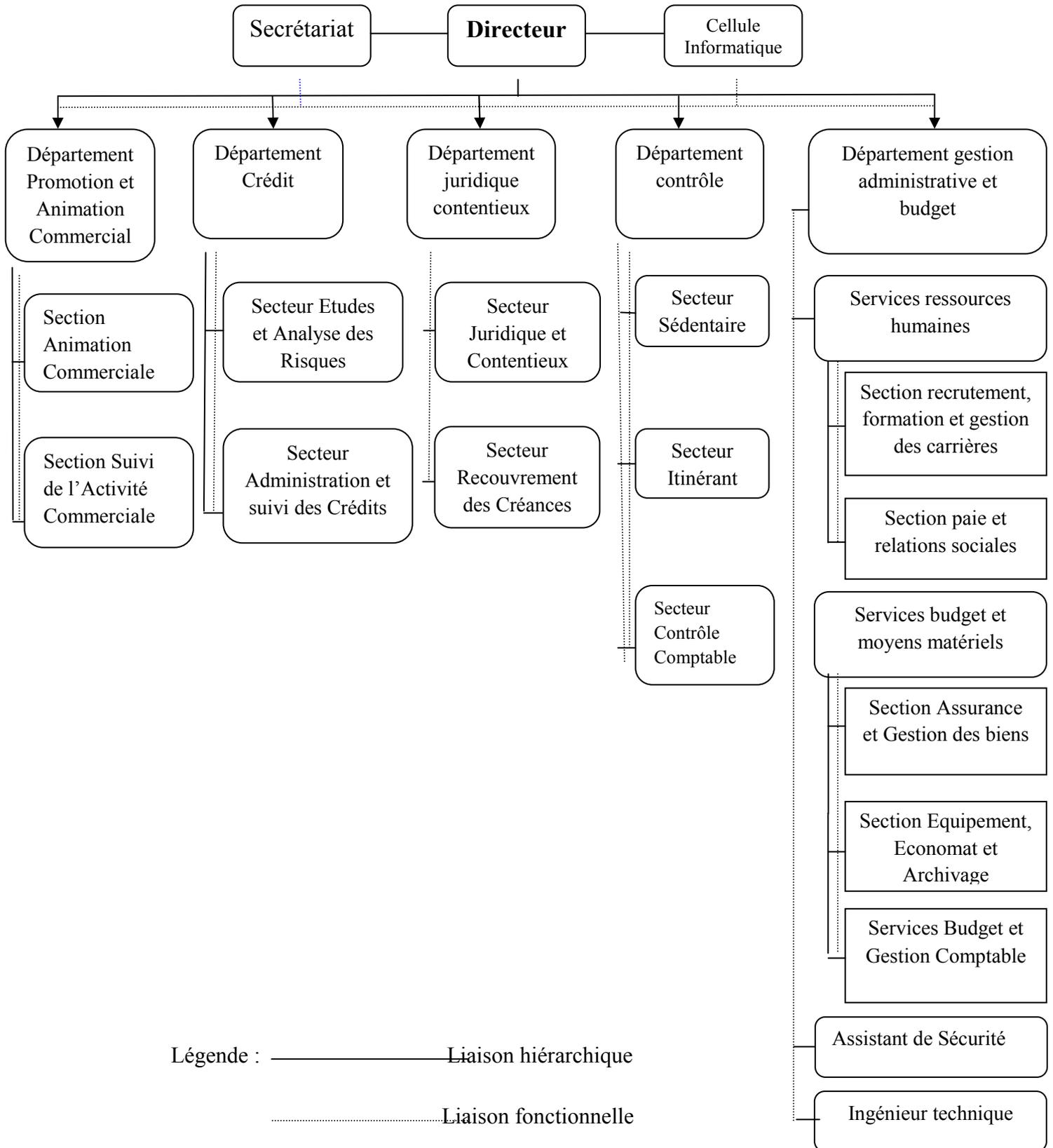
La BNA (Direction de Réseau d'Exploitation de Tizi-Ouzou) est situé dans une place importante à grande fréquentions (passagers) mais on constate aussi la présence des concurrents, des autre banque nationale « CNEP Banque, BADR, BEA ...Etc. » et les banque étrangère « Société générale et BNP PARIBAS Natixis Banque et autre.

A l'intérieur de la l'ag l'agence on constate un meilleur entretien des alentour

- A l'entrée on trouve l'accueil ou le client effectue ses premières démarches : des renseignements et des informations ;
- La caisse se trouve dans un endroit adéquat et approprié ;
- L'aménagement interne de l'Agence comporte les infrastructures suivantes :

# Chapitre IV : Etude de cas

Schéma n°06 : Organigramme de l'Agence BNA Direction de Réseau de Tizi-Ouzou



Source : document interne BNA

### 2.3. Activité de la Banque

La BNA, place le client au cœur de ses préoccupations. Son offre, destinée aux entreprises, aux professionnels et aux particuliers, repose sur une gamme de produits et services attractifs comme :

#### 2.3.1. Activités Commerciales

##### a) Collecte des Ressources

Le niveau global des ressources se situe à 1 565 522 MDA, enregistrant une légère baisse de 3,35% par rapport à l'exercice précédent.

Cette situation s'explique essentiellement par la baisse des dépôts du secteur public ainsi que par participation active de la Banque à la réussite de l'opération de l'Emprunt National pour la croissance Economique (ENCE) avec une contribution de plus de 77 milliards de DA. Toutefois des dépôts à terme privés se sont améliorés pour s'inscrire à 347 181 MDA en 2016, contre un montant de 343 685 MDA enregistré en 2015, soit un apport additionnel de 3 496 MDA.

##### b) Bancarisation

La dynamique engagée par la Banque en matière de Bancarisation s'est traduite par l'ouverture 80 332 nouveaux comptes clientèle, toutes natures confondues.

Cette évolution est le résultat de diverses actions réalisées durant l'exercice 2016 notamment l'application des mesures d'assouplissement pour l'ouverture des comptes, la diversification de l'offre particulièrement celle destinée à l'épargne ainsi que l'amélioration de la qualité de service et l'accueil au niveau des agences.

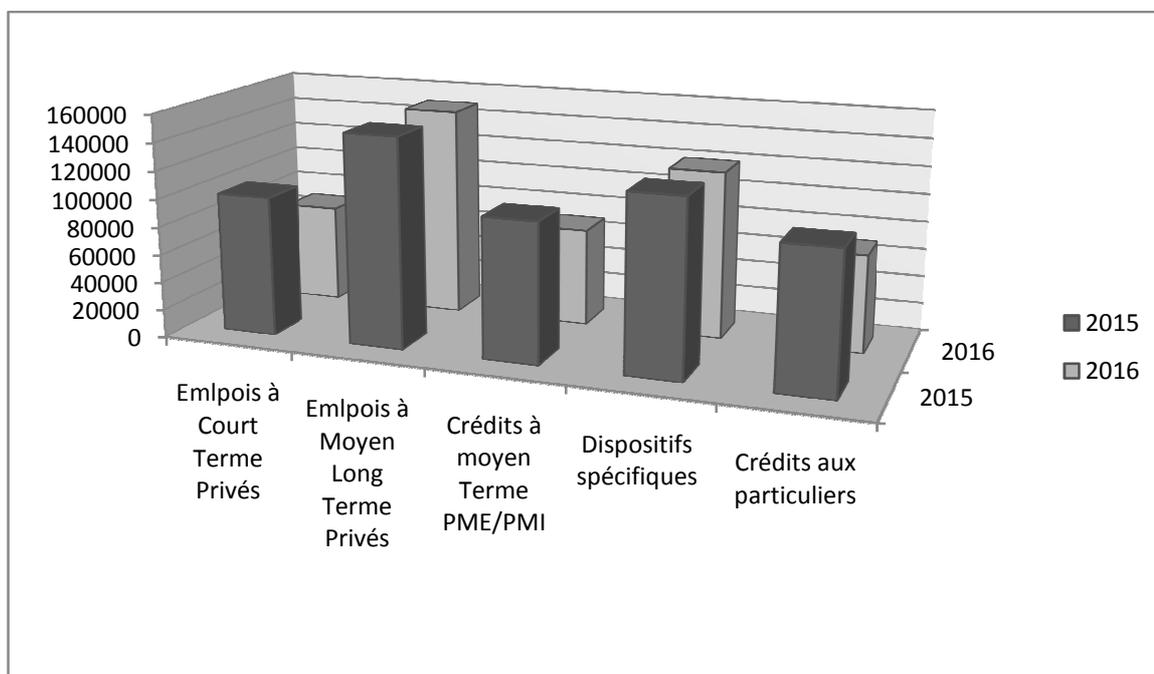
##### c) Emplois clientèle

S'établissant à 1 410 164 MDA, l'encours des crédits clientèle a légèrement fléchi de 6,99% conséquemment au fléchissement des emplois du secteur public suite au rachat d'une partie des créances sur Sonelgaz par le trésor.

## Chapitre IV : Etude de cas

Cependant, le volume des crédits sur le secteur privé a poursuivi sa tendance haussière avec un flux de 25 373 MDA (+10,62%), attribuable à la croissance des engagements en faveur de la clientèle des PME/PMI (22,63%) et des particuliers (16,72%).

Schéma n°07 : Distribution des crédits par nature



Source : document interne BNA

### 2.3.2. Activité de trésorerie et de marché

#### a) Activité de trésorerie

Durant l'exercice 2016, les soldes de trésorerie sont en moyenne quotidienne négative avec un solde de - 254 045 MDA au 31.12.2016 contre un solde de 65 650 MDA à la même période durant l'exercice antérieur, soit une variant de (319695 MDA)

Ce solde négatif résulte des fluctuations enregistrées durant l'exercice 2016 qui sont dues essentiellement au resserrement des niveaux de liquidité.

#### b) Activité de marché

Au cours de l'exercice 2016, la Banque a eu recours au marché monétaire avec un volume d'emprunts atteignant les 37 929 350 MDA. Quant aux refinancements auprès de la

## Chapitre IV : Etude de cas

Banque d'Algérie, leurs volumes a atteint 29 110 660 MDA réalisé sous forme d'opérations de réescomptes.

Durant la même période, des placements ont été effectués pour un montant global de 1 184 000 MDA dont 762 000 MDA sous forme de facilités de dépôt 24h et de prêts d'un montant de 422 000 MDA ; ce qui a permis la réalisation de produits d'un montant de 596,71 MDA.

Le portefeuille titres de la banque au 31/12/2016 affiche un montant total de 836 296 MDA, réparti comme suit :

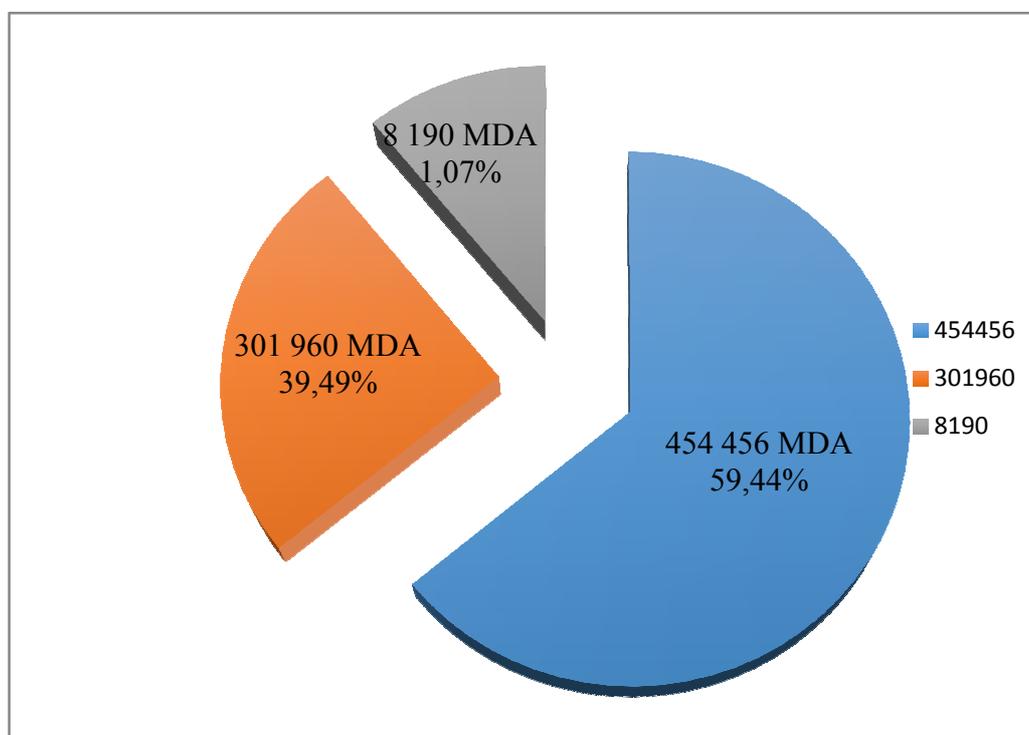
Actions : **0,1 MDA.**

Obligations : **11 896 MDA.**

Valeurs d'Etat : **824 402 MDA.**

Le volume des transactions réalisées sur les valeurs d'Etat durant l'année 2016a atteint **33 338 MDA**

**Schéma N°08** : Répartition du portefeuille par nature du titre (valeurs du trésor)



**Source** : Rapport annuel de la BNA 2016.

### 2.3.3. Activité monétaire

Les actions de modernisation et de développement de l'activité de la monétique se sont poursuivies durant 2016, traduisant la dynamique engagée par la banque dans sa quête d'une offre variée intégrant les nouvelles technologies et répondant aux attentes de sa clientèle.

Les principales actions dans ce cadre ont porté sur les projets suivants :

- La généralisation de l'équipement de la clientèle en carte CIB ;
- L'extension du parc d'automates par la mise en services de (02GAB et 04 DAB supplémentaires) ;
- La densification des démarches préalables requises visant l'extension du réseau d'acceptants et ciblant en priorité les grands facturiers ;
- La poursuite des actions préalables pour le lancement du service BNA.net ;
- Le lancement du service « e-Paiement » à travers l'introduction progressive à la plateforme du paiement en ligne de grands facturiers et autres Web Marchands.

### 2.3.4. Activité internationale

L'année 2016 a été caractérisée par une baisse sensible touchant certains volets de l'activité internationale et cette suite aux mesures de rationalisation des dépenses extérieures mises en place par les pouvoirs publics.

Les mouvements de transfert de fonds émis vers l'étranger par la clientèle ont connu un recul de 15,02% par rapport à l'exercice 2015 et ce en raison du fléchissement des règlements effectués dans le cadre de la réalisation des opérations de crédit documentaire qui constituent une part importante dans les flux globaux vers l'étranger. Les règlements liés aux remises documentaires quant à eux ont enregistré une hausse de 24,19%.

#### a) Les crédits documentaires à l'import

Les ouvertures de crédits documentaires ont atteint le nombre de 2 281, soit une baisse de 17,89% par rapport à l'exercice antérieur qui se situait à 2 778. Le renforcement des mesures d'encadrement prudentielles instaurées par l'autorité monétaire et la réhabilitation des paiements des transactions commerciales par remises documentaires, revenant à moindre frais par rapport au crédit documentaire, ont contribué sensiblement à ce recul.

### b) Les remises documentaires

Durant l'exercice 2016, les règlements des remises documentaires se sont accrus de 24,19% se situant à 79 393 MDA et confirmant ainsi la reprise progressive de ce type de paiement depuis 2014.

### c) Les transferts libres

S'affichant à 127 618 MDA à fin décembre 2016, les transferts libres se sont repliés de 11,34% comparés à ceux atteints en 2015 (143 947 MDA).

### 2.3.5. Système d'information et système de paiement

L'exercice 2016 a été marqué par la poursuite des actions en matière de stabilisation de système d'information, en vue d'optimiser l'exploitation de l'ensemble de ses fonctionnalités pour améliorer le traitement des opérations et la qualité des services offerts. A cet effet, plusieurs actions ont été réalisées, à savoir :

- La participation et l'accompagnement du processus de développement des projets de la monétique : et de la banque à distance (e-Banking et e-paiement).
- Le développement d'applications relatives aux crédits à la consommation, centrale des impayées, CCI/CER, engagements des groupes d'affaires, et l'extraction automatique des domiciliations l'échelle nationale pour la plateforme du centre national de l'informatique et des statistiques "CNIS".
- Le paramétrage du système d'information permettant la mise à jour de la TVA, en application des dispositions de la nouvelle loi de finances.
- Le déploiement d'applications développées dans le cadre du lancement de la télé-déclaration fiscale.

Par ailleurs, d'autres actions ont été concrétisées au cours de l'exercice 2016, visant le renforcement et la sécurité du système d'information, notamment :

- La mise à niveau de l'étiquetage et l'acheminement des câbles réseau des structures centrales ;
- La réception d'un stock de sécurité de firewall pour les agences ;

### 2.4. Produit et services commercialisé

#### 2.4.1. Les comptes

La BNA offre une variété de compte selon le choix du client, le compte chèque est accessible à toute personne physique, il permet : Le compte chèque, Le Compte courant, Le Compte épargne/Le livret d'épargne, Le Compte devise.

#### 2.4.2. Les services

La BNA met à la disposition de sa clientèle le service caisse en agence pour toutes opérations de versement en espèces de leurs revenus....

Il permet : le service caisse, les virements, Les prélèvements, Le chèque, La carte CIB.

#### 2.4.3. Les placements à vue

La BNA offre plusieurs choix de placement :

##### a) Le livret d'épargne avec intérêts

C'est un compte d'épargne à vue destiné aux particuliers, conçu pour répondre à un double besoin : la disponibilité et la productivité de l'épargne.

Le LEP est destiné à toute personne majeure de nationalité algérienne résidente ou non résidente, ainsi qu'aux mineurs avec autorisation du représentant légal.

##### b) Le livret d'épargne sans intérêts

Le comptesur livret d'épargne est un compte d'épargne conçu pour répondre aux besoins des personnes physiques particuliers, sans aucune contrainte de plafond, sa protection et assurée par la banque.

Il est sans rémunération, destiné à une catégorie de clientèle qui ne désire pas un compte productif d'intérêts.

Le LEP est destiné à toute personne majeure de nationalité algérienne résidente ou non résidente ainsi qu'aux mineurs avec autorisation du représentant légale.

### c) Le livret d'épargne junior "MOSTAKBALY"

Le livret d'épargne junior est un compte d'épargne accessible aux parents d'enfants ayant en charge un enfant ou plus, âge de quinze (15) ans au maximum, répondant à leurs besoins futurs, avec ou sans rémunération selon la convenance des parents.

Le LEJ est destiné aux mineurs sous tutelle légale de nationalité Algérienne résidents et non-résidents.

#### 2.4.4. Les placements à terme

##### a) Le compte dépôt à terme « DAT »

C'est un compte à terme ouvert à des personnes physiques et morales disposant d'un certain capital placé pour une durée déterminée, rémunéré à des taux d'intérêts variable.

Les bénéficiers sont des personnes physiques ou morales juridiquement capables et titulaires d'un compte de dépôt à vue (compte chèque, compte courant).

##### b) Le bon de caisse

C'est un titre émis par la banque, sous forme de coupure à valeur déterminée, matérialisant une créance détenue par un tiers sur celle-ci.

La somme d'argent placée pour une période déterminée génère des intérêts.

#### 2.4.5. Banque à distance

##### a) Le SMS Banking

Simple et pratique, il permet aux clients de connaître la position ainsi que les mouvements de leurs comptes et d'être informé sur leurs dernières offres avec leur téléphone portable.

##### b) L'E-Banking

L'E-Banking tiendra à informer de tout avantage, et de toute nouvelle prestation pour le client.

## Chapitre IV : Etude de cas

Les clients pouvant consulter leurs comptes via internet, sur une durée allant jusqu'à 90 jours, en bénéficiant des avantages suivants :

- **Rapidité** : Accès immédiat et illimité à l'ensemble des comptes, 24h/24h et 7 jours/7 ;
- **Sécurité** : Il dispose d'un mot de passe unique et personnalisé qui garantit la confidentialité des informations ;
- **Simplicité** : Il accède aux comptes grâce à un navigateur convivial, pratique et simple à utiliser.

Eu l'égard de cette présentation brève de l'agence où nous avons effectué une étude empirique, il en ressort que la BNA déploie des moyens importants pour le développement de ces activités qui se cristallisent dans ses différents produits qu'elle commercialise au sein de ses différentes agences. L'agence de Tizi-Ouzou dispose, comme nous l'avons vu d'un fort potentiel humain en mesure de développer ces différents segments de marché ; c'est ce qui est mis en exergue à travers son organisation structurelle. Cette agence dispose d'un service chargé des opérations commerciales qui, semble, s'occuper, à la fois de la relation banque client, de gérer aussi les nouveaux instruments liés à la monétique. Cette dernière fera l'objet de présentation dans la section suivante.

### Section 03 : les produits de la bancassurance distribués par la BNA de TIZI-OUZOU

Dans cette section on vous présente notre cas pratique au sein de la BNA de Tizi-Ouzou. Notre objectif dans ce cas c'est la présentation de différents produits d'assurance qui sont distribués par cette agence.

On doit d'abord décrire les deux organismes qui sont conventionnés, sont la banque nationale d'Algérie de Tizi-Ouzou et la société d'assurance Algerian Gulf Life Insurance Company 'AGLIC'.

#### 3.1. Présentation de la convention

La convention de distribution des produits d'assurance de personnes est signée le 19 juillet 2016, entre une Algerian Gulf Life Insurance Company « **AGLIC** » dénommée 'l'Assureur' et La Banque Nationale d'Algérie « **BNA** » dénommée le 'Mandataire'. Elle est établie pour une durée d'une 1 année renouvelable.

**Tableau N°7 : Présentation des partenaires de la convention**

<b>BNA</b>	<b>AGLIC</b>
<p>BNA : banque Nationale d'Algérie ;</p> <p>Société par Action</p> <p>Capital Social : 41.600.000.000 DA ;</p> <p>Siege Social : 08 Bd Ernesto Che Guevara-Alger ;</p> <p>Chef de Division Exploitation et Action Commerciale : Monsieur Miloud FERAHTA.</p>	<p>AGLIC : Algerian Gulf Life Company;</p> <p>Dénomination commercial : L'Algérienne Vie;</p> <p>Société par Action ;</p> <p>Capital social : 1.000.000.000 DA ;</p> <p>Siège Social : Centre commercial et d'affaires El-QODS, Esplanade, niveau 04, CHERAGA-Alger ;</p> <p>Directeur Général : Monsieur SaïdHADDOUCHE.</p>

**Source** : Documents de la BNA.

### 3.1.1. Objet de la convention

L'objet de la convention est de définir les relations entre l'assureur "AGLIC" et le mandataire "BNA" dans le cadre de la distribution des produits d'assurance de personnes.

Les conditions du partenariat sont indiquées dans les articles de la convention. (Voir l'annexe N°1).

### 3.1.2. Les produits d'assurance distribués par le mandataire

Selon l'article N°2 de la convention, les produits d'assurance à distribuer par le mandataire sont en annexe N°1. Sont les suivants :

- Assurance Emprunteur ;
- Assurance individuelle accidents ;
- Assurance assistance Voyage à l'Etranger ;
- Assurance Temporaire au Décès.

### 3.1.3. Pouvoirs du Mandataire

Selon l'article N°5, l'assureur donne au mandataire les pouvoirs suivants :

- Etablir les polices d'assurances et avenants y afférents.
- Signature des polices d'assurance.
- Encaissement pour le compte d'assureur des primes d'assurances émises en relation avec les polices d'assurances et avenants y afférents.
- Suivis du paiement des primes.
- Recevoir des déclarations des sinistres en relation avec les garanties octroyées par les polices d'assurance.
- Etre à l'écoute des assurés et les informer par tous les moyens de la situation de leurs contacts et de leurs sinistres éventuels.

### 3.1.4. Versement des primes et rémunération du Mandataire

- ✓ Selon l'article N°07 de la convention, Le mandataire est tenu de reverser à l'assureur les primes encaissées dans le délai convenu. En cas de non versement dans le délai de 10 jour l'assureur peut lui accorder un délai supplémentaire de 10 jours, et en cas de non versement après le délai supplémentaire l'assureur doit envoyer une lettre de recommandation dans le de 30 jours.
- ✓ Selon l'article N°8 de la convention, le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée. Dans le cas de cette convention la banque perçoit une prime de **15%** sur chaque contact souscrit. (Voir L'annexe N°1).

### 3.1.5. Suivi de la convention

Selon l'article N°11, la société d'assurance "AGLIC" dans le cas de cette convention peut effectuer des opérations de vérifications sur place de la gestion des contrats d'assurance par le mandataire "BNA".

### 3.2. Analyse de la convention

- ❖ L'accord de partenariat permet aux compagnies d'assurance de diversifier leurs réseaux de distribution et aux banques de se procurer de nouveaux produits.
- ❖ Présentation et vente de nouveaux produits c'est-à-dire : élargir la gamme de produits proposés à la clientèle.
- ❖ Elargissement de la base clientèle.
- ❖ Augmentation du chiffre d'affaires de la banque.
- ❖ Couverture du risque du crédit à la consommation

#### 3.2.2. Les produits de bancassurances distribués

Avant d'accéder à l'explication des produits de bancassurance on doit d'abord passer par quelques définitions de base pour mieux comprendre.

On commence par les mots plus utilisés et les plus répétés :

- La bancassurance : selon le document de la BNA, c'est la distribution des produits d'assurance par une banque à des particuliers pour le compte d'une société d'assurance.
- L'assureur : (la société d'assurance) autorise le mandataire (la banque) à conclure des contrats d'assurance, en son nom et pour son compte.
- 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 profil duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation.
- L'assuré : est toute personne physique dont la vie, les actes ou les biens sont garantis par un contrat d'assurance.
- L'agent souscripteur : est un employé de l'agence qui a été formé par l'assureur pour commercialiser ses produits. Une carte professionnelle UAR lui est délivrée par l'Union Algérienne des sociétés d'assurances et de réassurance après la formation

pour l'exercice de cette activité pour le compte de la société d'assurance l'ayant formé.

Le produit de bancassurance le plus commercialisé par les banques est généralement l'assurance vie, on distingue deux catégories d'assurance vie :

- ❖ **Assurance vie en cas de vie** : produit de capitalisation permettant de constituer une épargne et prévoyez le versement de cette épargne sous forme de capital ou de rente si l'assuré est en vie au terme du contrat.
- ❖ **Assurance vie en cas de décès** : contrat prévoyant le versement d'un capital d'un bénéficiaire désigné dans le contrat en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat.

### a. Assurance-crédit emprunteur

Une assurance obligatoire et indispensable lors d'un prêt bancaire pour sécuriser et garantir le remboursement notamment les crédits immobiliers d'investissement ou d'exploitation.

- ❖ **Assurance emprunteur décès (ADE)** : est une assurance limitée à la durée du crédit qui garantit le remboursement à la banque du capital restant dû en cas de décès pour toutes causes, avant l'échéance du crédit suivant le tableau d'amortissement. Elle est complétée par la garantie de remboursement du capital restant dû en cas d'invalidité absolue et définitive suite à une maladie ou un accident.
- ❖ **Assurance d'invalidité absolue (IAD)** : est considéré atteint d'invalidité absolue et définitive, tout assuré victime d'un accident ou d'une maladie l'obligeant à recourir à l'assistance d'une tierce personne pour l'exécution des tâches simple de la vie. Elle correspond à la troisième catégorie de la SS.

#### a.1. Assurance emprunteur « Crédit immobilier »

Est une assurance qui permet d'assurer le prêt immobilier pour être couvert en cas de décès, d'invalidité ou encore pendant un arrêt de travail. Elle est rendue obligatoire par les banques dans l'écrasante majorité des cas, pour obtenir son prêt.

### a.2. Assurance emprunteur « Crédit automobile »

L'assurance emprunteur ou assurance de prêt pour un crédit automobile est une assurance souscrite par un particulier suite à un emprunt bancaire ayant pour vocation l'achat d'un véhicule à crédit.

Elle offre une protection commune pour l'emprunteur et l'organisme prêteur(BNA). Elle permet de prémunir contre différents risques physique qui empêcheraient de rembourser les échéances du prêt automobile tel que le décès, les maladies, l'invalidité ou l'incapacité de travail.

#### **Pour ce type de produits, la banque a pour objet de garantir**

- ✓ La sécurité
- ✓ Le remboursement du crédit en cas de décès ou d'invalidité, afin de protéger la personne et ses proches.

#### **Les avantages de l'assurance emprunteur**

- ✓ Une assurance emprunteur à des taux attractifs.
- ✓ Permettre la conservation de bien acquis, en toute sérénité.
- ✓ Une véritable protection financière, pour les clients.
- ✓ En cas de survenance d'un risque couvert, le crédit est remboursé en sa totalité.

### **b. Présentation du Produit d'assurance cancer du sein "Warda"**

L'assurance WARDA est déclinée sous forme de souscription annuelle avec versement d'une prime modulée selon l'âge de la femme, le capital choisi et les antécédents médicaux. La prime ne dépassant pas 4000 DA pour les cas des personnes âgées et peut être de 300 DA annuelle pour les jeunes. Le produit est destiné aux femmes de 18 à 60 ans qui n'ont jamais été diagnostiquées positives avec la souscription.

Pour simplifier la souscription à cette garantie, l'algérienne vie a arrêté deux formules

#### **❖ Les avantages pour l'assurance Warda**

- Maintenir le niveau de vie et améliorer la qualité de soins.
- Présentation payable dès la diagnostic en un seul versement.
- Utilisation libre du capital non conditionné par les justificatifs de dépenses de soins.
- Reversement rapide du capital des diagnostics.
- Cumulable avec d'autres remboursements de soins liés notamment aux autres assurances ou sécurité sociale.

## Chapitre IV : Etude de cas

- Une assurance annuelle simple et efficace à la portée de toutes.
- ❖ **Les garantis de WARDA**

En cas de diagnostic du cancer du sein, un capital forfaitaire. Il sera versé et son utilisation sous deux formules au choix :

- Option 01 : Versement d'un capital forfaitaire de 1 000 000 DA.
- Option 02 : Versement d'un capital forfaitaire de 500 000 DA.

Pour que chacune des patientes soient garantir et accordé de ce contrat, elles doivent remplir un questionnaire médicale suivant :

- Les coordonnées liés à la personne qui est malade (Nom, prénom, date de naissance, l'adresse, N° de téléphone...).
- Choix de la couverture (montant assuré soit 1000 000 DA ou bien 500 000 DA)
- La description de la maladie (est ce qu'elle est au début de sa maladie... est ce qu'elle est héréditaire...)
- La signature.

### **c. Présentation du produit « Assurance de Voyage »**

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant un voyage personnelle ou professionnel à l'étranger. Par accident en attend « toute atteinte corporelle, non attentionné de la part de l'assuré, est pour provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure ».

Toute personne physique âgée de moins de 70 ans peut souscrire un contrat d'assurance au voyage pour une durée déterminée. Sur le contrat d'assurance on peut trouver une ou plusieurs personnes souscrites, soit individuelle ou familles (plus de 10 personnes devient un contrat de groupe, par exemple : ensemble des employés d'une entreprise voyagent en à l'étrangers pour formation).

On trouve sur la police d'assurance en première partie les renseignements du souscripteur et si c'est un contrat familial on trouve aussi ceux des membres de sa famille, leurs destination est le montant de la prime à payer ; dans la seconde partie du contrat on retrouve les garanties assurées et leurs capitaux assurés ainsi que le numéro à contacter en

## Chapitre IV : Etude de cas

cas de sinistre et à la fin les signatures des deux parties ; c'est-à-dire le souscripteur est l'agent souscripteur de la banque BNA.

- ❖ **Les garanties offertes par l'assurance voyage** : sont rémunérés dans le tableau suivant :

**Tableau N°** : les garanties de l'assurance de voyage

<b>Garanties</b>	<b>Limites /Capital(Franchises)</b>
<b>Assurance</b>	
Décès Accidentel (pour les personnes âgées de plus de 13ans)	200 000 DZD
Incapacité permanente Accidentelle	200 000DZD
<b>Assistance</b>	
<b>Transport sanitaire</b>	<b>Frais réels</b>
Prise en charge des frais médicaux, pharmaceutiques, d'hospitalisation et chirurgicaux	Zone1 :30 000EU (40EU)/Zone2 :50 000 EU (40 EU)
Prise en charge des soins dentaires d'urgence	1000.00 EU (30 EU)
Prolongation de séjour	100 EU/Jour (8jours max)
Frais de secours et sauvetage	1500EU/Bénéficiaire/événement
Visite d'un proche parent	100 EU/Jour (4jours Max)
Rapatriement de corps en cas de décès	Frais réels
Retour prématuré du bénéficiaire	1000.00 EU
Rapatriement des autres bénéficiaires	Frais réels

## Chapitre IV : Etude de cas

Retard de vol et de livraison de bagages	180 EU
Perte de bagage	20 EU/Kg, 40Kg Max
Assistance juridique	4000.00 EU
Avance de caution Pénale	10 000.00 EU
Transmission de message urgent	Illimité
Manquement de correspondance	100 EU
Annulation de voyage	Frais de voyage non récupérables illimité
<b>Informations</b>	
<b>NOTE AUX CLIENTS</b>	
<p>-Les souscriptions des contrats assurance voyage ou des avenants à distance « de l'étranger » sont formellement interdites.</p> <p>-En cas de sinistre, l'assuré ou un membre de famille doit impérativement contacter au préalable l'Assister avant d'engager toutes dépenses, dans le cas échéant, il ne pourra prétendre à aucun remboursement.</p> <p>-Le remboursement des contrats assurance voyage se fait uniquement dans les cas suivants :</p> <p>+Le refus de VISA ;</p> <p>+Le décès d'un proche, ascendant, conjoint ;</p> <p>+Incapacité de l'assuré à voyager pour cause d'état de santé ;</p> <p>-Le souscripteur est tenu de constituer le dossier suivant :</p> <p>+L'originale du contrat ;</p> <p>+Justificatifs sus-cités ;</p> <p>+Copie des cinq premières pages du passeport.</p>	

### ❖ Les avantages de l'assurance Voyage :

- Un accompagnement durable et permanent tout au long de votre séjour, où que vous soyez dans le monde.
- Service d'assistance, procure une protection optimale en toutes circonstances, afin de faire un agréable séjour.

### 3.2.1. Les procédures de la souscription d'un contrat d'assurance

La phase de prospection et d'accueil

- **La perception :** Avant toute souscription d'un contrat d'assurance, le client (généralement un client de l'agence bancaire) exprime un besoin de couverture par une demande d'assurance. Les prospections faites par les commerciaux de la banque, Sur la base de leurs fichiers clients, permettant de repérer et de recenser les clients prospects et par la suite identifier leurs besoins en matière d'assurance par référence à l'activité et aussi à la liste des produits d'assurances susceptibles d'être commercialisés.
- **Entretien avec le client :** Au cours de cette phase, le banquier doit être en mesure de convaincre son client sur la nécessité de contracter la police d'assurance et d'aider à la formulation de son besoin, il doit lui-même faire connaître le produit, ses avantages et ses conditions.
- **La fiche de déclaration du risque :** C'est un formulaire de déclaration qui doit être rempli par le client, il comprend des renseignements relatifs aux spécificités du risque assuré. Cette fiche sert à aider le client à exprimer et identifier la demande d'assurance.

### 3.2.2. La phase de souscription

Une fois l'offre de l'assurance est acceptée par le client, l'agent souscripteur de la BNA peut rédiger au profit de AGLIC le contrat d'assurances, ce dernier doit être établi en 3 exemplaires signés par les deux parties (le banquier et le client). Le détail du décompte de la prime payée par l'assuré doit être explicite sur la police d'assurance, pis l'assuré peut régler la prime soit : en espèces, par virement ou par chèque bancaire.

## Chapitre IV : Etude de cas

L'originale du contrat est remise à l'assuré avec les conditions générales y 'afférentes, il reçoit ainsi sa quittance de paiement. La première copie du contrat doit être transmise (chaque 10 jours) à la structure de rattachement de AGLIC pour le contrôle et suivi, accompagné de :

- Quittance de la prime reçue pour chaque garantie ;
- La fiche de déclaration du risque.

Tandis que la deuxième copie de ces documents est à archiver à la BNA.

### 3.2.3. Les procédures comptables et financières

La BNA est rattachée à une société d'assurance AGLIC. La vente des contrats d'assurances pour lesquels l'agence BNA est mandatée, doit se faire exclusivement pour le compte de cette société AGLIC.

La BNA est tenue de verser la totalité de la prime à la société AGLIC. Pour les besoins de l'activité bancassurance, chaque agence mandatée ouvre un compte interne propre à la BNA destiné à recevoir toutes les primes perçues ainsi que les régularisations portées.

Le montant des primes perçues est transféré tous les 10 jours au compte courant d'AGLIC de rattachement, ouvert à cet effet, accompagné d'un relevé des opérations effectuées pour la même période.

Pour le paiement des commissions, le règlement s'effectue par la société d'assurance AGLIC au profit de la BNA mensuellement suivent les taux arrêtés par la convention.

## Section 4 : Les apports, les contraintes et les perspectives de la bancassurance en Algérie

Cette section est le fruit de divers entretiens que nous avons eu avec les responsables de la BNA qui ont bien voulu orienter avec leurs conseils si précieux.

### 4.1. Les apports de la bancassurance

#### 4.1.1. Pour la BNA

- **Fidéliser la clientèle de l'agence :** en élargissant sa gamme de produits avec la distribution des produits assuranciers, la BNA offrira plus de produits qui répondront

aux besoins de sa clientèle. Ce qui permettra de renforcer sa satisfaction et de la fidéliser ;

- **La rentabilité des réseaux de distribution :** le réseau de vente des produits d'assurance est le même réseau utilisé pour la distribution des produits bancaires. Ce qui permet, à la BNA de distribuer plus de produits par le même canal et d'augmenter sa rentabilité ;
- **Une meilleure gestion de risque crédit :** en souscrivant des contrats d'assurance-crédit pour ses clients la BNA s'assure le remboursement du crédit accordé, en recevant le capital restant dû, en cas de sinistre ;
- **Optimisation des ressources humaines :** la commercialisation des produits d'assurance par les banquiers, va permettre à ces derniers d'acquérir une nouvelle expérience dans le domaine de l'assurance et d'évoluer dans leur carrière professionnelle ;

### 4.1.2. Pour le client

- **La commodité d'accès :** la bancassurance rend le produit plus accessible au client et met à sa disposition un produit différent qui répond mieux à ses attentes et ses besoins. De plus, le client n'a pas à évoquer ses problèmes de placement et d'assurance avec deux interlocuteurs ;
- **La simplicité des objectifs :** la BNA se contente de distribuer des contrats d'assurance simples, contrairement aux compagnies d'assurance qui proposent des contrats d'assurance vie plus complexes ;
- **La lisibilité du produit :** les bancassureurs proposent des contrats plus simples et plus visible, contrairement aux sociétés d'assurance qui sont toujours critiqués pour les petits caractères plus l'écriture des contrats, surtout en matière d'exclusion. Le but recherché par les banquiers est de faciliter la compréhension avant tout aux chargés de la clientèle des produits qu'ils vendent ;
- **La rentabilité des placements :** la bancassurance n'a pas seulement amélioré la présentation des contrats, mais aussi leur rentabilité pour le compte du client.

Une offre plus accessible : par les produits d'assurance qu'elle va proposer, la BNA va contribuer à banaliser les produits d'assurance vie auparavant destiné à un petit nombre d'épargnants fortunés, et elle va les mettre à la disposition d'un public plus large ;

- **L'amélioration de la qualité de service** : grâce à la bancassurance, la qualité de service rendu à la clientèle va être améliorée, c'est ainsi qu'en Europe durant les années 1990, les banquiers ont été imités par les compagnies d'assurance qui désormais offrent aussi des produits simples largement transparents et peu chargés.

### 4.2. Les contraintes

D'après les responsables de la bancassurance au sein de la BNA de Tizi-Ouzou. La nouvelle activité à savoir la distribution des produits d'assurance, n'attire pas beaucoup de client et il y a qu'une poignée qui vient souscrire des contrats d'assurance. Cela revient à plusieurs facteurs :

- La faiblesse de la culture assurancière chez les citoyens : pour le citoyen le produit d'assurance vie est un produit illicite aux sens religieux. Cette croyance est fondée sur deux interdictions « le pari sur la mort » et l'intégration dans le calcul de la prime un taux d'intérêt ;
- La bancassurance a du mal à s'adapter au marché du fait qu'elle n'a pas développé des actions marketing adéquates ;
- La limite des réseaux de distribution : les agences n'affichent pas une grande variété de produits comparativement à ceux commercialisés par les compagnies d'assurance (les banques ne sont pas autorisées à distribuer quelque produit d'assurance en particulier ceux de l'assurance

Automobile), en plus de ça les agences ne disposent pas d'agent commerciale ;

- La lenteur de traitement des opérations au niveau des sociétés d'assurance, et les moyens techniques mis à la disposition de la banque manque de souplesse et de sécurité ;
- Absence de concurrence entre les banques : quand la concurrence n'existe pas sur le marché de bancassurance, les banques n'ont pas de motivations pour développer ce dernier ;
- Manque d'innovation dans tous les processus structurels organisationnel et dans les produits ;
- La législation algérienne ne prévoit pas la commercialisation des produits bancassurance par internet, à ce propos pas les banques se limitent généralement à l'ouverture d'un site de présentation de l'organisme.

### 4.3. Les perspectives

#### 4.3.1. Sur le plan marketing

- L'élaboration d'un marketing mix, qui comporte des produits adaptés aux caractéristiques socioculturelles locales (religion, pouvoir d'achat...), combiné avec une communication ciblée et un réseau performant.
- Présenter des produits simples et personnalisés liés aux produits bancaires, des produits qui répondent aux besoins des différents segments de clients de la banque.
- Faire des campagnes publicitaires et d'information dans le but de généraliser et de vulgariser la culture assurancielle, ce qui va permettre par la suite de faire rapprocher les clients des produits d'assurance.
- Améliorer l'image des banques et des compagnies d'assurance auprès de leurs clients et auprès du grand public. Ceci ne pourra se faire sans l'amélioration de la qualité de leurs prestations et la qualité de service rendue aux clientèles banques doivent être à l'écoute de la clientèle et toujours présentes pour l'aider à faire face à tous ses besoins financiers. Les compagnies d'assurance quant à elle doivent réduire les sources de mécontentement des assurés, et rendre les règlements des sinistres plus rapides

L'objectif est dépassé d'un marketing orienté sur le contrat, avec une vision par produit et par branche à un marketing centré sur le client par une approche qualité service.

#### 4.3.2. Sur le plan formation et rémunération du réseau

- Faire suivre des formations continue pour les banquiers au niveau national et à l'étranger, ce qui va leur permettre d'acquérir un savoir-faire ;
- Incitation financière, pour la vente des produits d'assurance au niveau des banques, par l'augmentation des commissions perçus sur chaque produit vendu ; envisager une suppression ou une réduction de la taxe sur le chiffre d'affaire des produits d'assurance vie.

#### 4.3.3. Sur le plan technologique

Introduire des systèmes d'information modernes et performants qui vont permettre :

- D'améliorer les services et générer plus d'intérêts en réduisant les coûts et le délai de traitement des opérations ;

- De proposer des services à distance comme la vente des produits de bancassurance par téléphone.

### 4.3.4. Sur le plan macroéconomique

- La stabilité de la demande d'épargne financière des ménages est autant un facteur qui est en faveur de la mise en place d'un modèle de bancassurance algérien, par des innovations et/ou le lancement de nouveaux produits. Ainsi la forte progression enregistrée sur le marché de la bancassurance signifie la capacité des banques à drainer l'épargne des ménages, qui est en constante augmentation.
- Renforcement de la stratégie du groupe banque-assurance : en examinant la réglementation relative aux prises de participation des établissements de crédit dans les entreprises afin de permettre une plus grande participation des banques au capital des sociétés d'assurance. A cet effet, la création d'une compagnie concurrence et l'innovation en matière de produits de bancassurance.
- Immobilisation du positionnement sur l'assurance de personne : à côté des assurances dommage les bancassurances devront concevoir de nouveaux produits de santé et d'hospitalisation complémentaire ;
- Faciliter la mise en œuvre des partenariats et des nouvelles initiatives de distribution.

Ces mesures ne sont pas seulement nécessaires au développement de la bancassurance, elles sont aussi indispensables et constituent les conditions nécessaires au développement, à la fois, de l'activité assurance et du secteur bancaire.

### **Conclusion**

La bancassurance s'est apparemment bien installée au sein de la BNA. Elle a permis aux deux institutions bancaire et assurantiel de diversifier leurs activités et élargir leurs gammes de produits proposés à leurs clientèles respectives. Les effets sur leurs activités, leurs résultats d'exercice et leurs personnels indiquent clairement que ce nouveau créneau est en passe de s'imposer comme une activité-clé dans le développement de ce secteur financier. En effet, l'intégration de la BNA de l'activité de bancassurance est conçue dans un esprit de réaliser les objectifs de rentabilités, de fidélité des clients et aussi la promotion de l'image de la banque.

# Conclusion générale

## Conclusion générale

Si la bancassurance a suivi un développement si important, c'est grâce au rapprochement de deux entités, rendu possible par le mouvement de déréglementation, désintermédiation et décloisonnement (3D). La banque et l'assurance étaient à l'origine complètement séparées. Aujourd'hui on ne compte plus les intervenants qui ont essayé de définir de manière systémique le terme de « bancassurance ». Elle est souvent assimilée à la distribution de produits d'assurance par les guichets bancaires, mais en réalité elle s'avère beaucoup plus que cela, surtout si on observe l'ensemble des bancassureurs dans le monde et leur histoire.

La création d'un bancassureur est rendue possible grâce à une combinaison de facteurs, et elle peut se faire sous différentes formes. Des composantes aussi diverses que la législation, les habitudes de consommation, l'importance des réseaux bancaires et / ou assuranciers font que le concept de bancassurance s'intègre ou ne s'intègre pas au marché préexistant de l'assurance.

La bancassurance, c'est de l'assurance classique avec un réseau plus puissant, possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels. En effet, au premier abord, on aurait pu croire que la clientèle de particuliers mais elle se développe aussi sur le marché des PME-PMI.

Lors de ces évolutions des conflits d'intérêts peuvent resurgir entre les différentes entités et leurs obligations à l'égard des tiers, déposants ou assurés, et cette suite au processus de déspecialisation financière, qui a favorisé l'évènement de la banque a tout faire, appelé de nos jours la banque universelle.

C'est aussi un moyen de distribuer quasiment tous les produits : collectifs /individuels, épargne/prévoyance, avec un coût de distribution relativement modeste comparé aux circuits traditionnels, grâce à une forte intégration des systèmes d'information.

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 générale et de 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...)

## Conclusion générale

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

En effet, le partenariat entre la Banque Nationale d'Algérie "BNA" et la compagnie d'assurance "AGLIC" s'inscrit dans la modernisation et l'amélioration des services proposés à une clientèle de plus en plus exigeante.

Il a créé à cet effet une dynamique positive pour les clients de la BNA et ces collaborateurs. Il facilite ainsi aux nouveaux clients les opérations au niveau de l'agence à travers un package (produits bancaire+ produits d'assurance), et sera bénéfique pour les anciens clients possédant des crédits à long terme.

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, les hypothèses de ce présent travail sont confirmées. Toutefois, nous avons constaté que les banques ont dans la bancassurance, un moyen de fidéliser, diversifier leurs portefeuilles et d'améliorer leurs produits nets bancaire.

# *Bibliographie*

## 1. Ouvrages

- Alain Broderie, Michel Lafitte, « la bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, 2004.
- Bernard de Gryse, « la bancassurance en mouvement », édition Boeck et Larcier, Bruxelles, 2005.
- Frédéric Miskin, « monnaie, banque et marché financiers », 8<sup>ème</sup> édition, 2007.
- F. Couilbaut, C. Eliashberg, « les grands principes de l'assurance », édition l'argus, 2009.
- Lambert Faivre, Y, « Droit des assurances », édition Précis Dollaz, 1986.
- Luc Bernet Rolland, « principes de technique bancaire », 25<sup>ème</sup> édition, Dunod, 2008.
- Michel Algietta, « macroéconomie financière, finance, croissance et cycles », édition la découverte, Paris, 2001.
- M. Chevalier, C. Launay, B. Mainguy, « la bancassurance », 2<sup>ème</sup> édition groupe Scor, 2005.
- Sylvie de Coussergues, Gautier Bordeaux « gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 7<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2013.
- Zuhayr Mikdashi, « les banques à l'ère de la mondialisation », édition economica, Paris, 1998.

## 2. Revues, guides et mémoires

- Aaka, S., Abdelfattah, N., « la bancassurance en Algérie : du concept au développement », master sciences économiques, université de Bejaia, 2010.
- Revue spéciale bancassurance en Algérie, édition 2015.
- Revue économique, banque nationale de Belgique, 2010.
- Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015.
- Guide des assurances en Algérie, édition 2015.
- Belkadhi Saliha, « Les enjeux de la bancassurance et perspectives de son développement en Algérie », magister sciences économiques, Université de Tizi-Ouzou, 2011.
- Tahar bennadji, « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », thèse du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure des banques, 2003.

## Bibliographie

---

- Bouhriz Daidj Aicha, « innovation technologiques des services bancaires et financiers », thèse de magistère, université d'Oran, 2014.
- Wissam Kakouche, Sabah Kerkar, « essai d'analyse de la bancassurance en Algérie », thèse de master, université de Béjaia, 2015.

### 3. Autres

- Benilles Billel, colloque internationale sur les sociétés d'assurance takaful et les sociétés d'assurance traditionnel entre la théorie et l'expérience pratique, université de Sétif, 2009.
- Document interne de la CNEP –banque.
- Glossaire assurance, comité consultatif du secteur financier, (CCCCF), 2010.

### 4. Site web

- [www.bnabanque.dz](http://www.bnabanque.dz)
- [WWW.sos-assure.com](http://WWW.sos-assure.com)

### 5. Texte réglementaires

- Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république Algérienne 28 février 2001, Alger.
- L'ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république Algérienne du 25 mars 1990, Alger.
- Loi 06-04 du 26 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance 95-07, journal officiel de la république Algérienne 12 mars 2006, Alger.

*Liste des tableaux, schémas et figures*

## Liste des tableaux

<b>Tableau 01</b> : les produits d'assurance .....	21
<b>Tableau 02</b> : les intermédiaires financières dans l'économie .....	23
<b>Tableau 03</b> : les termes sensiblement utilisés par les banques et les assurances .....	24
<b>Tableau 04</b> : impact des périodes d'inflation et de désinflation sur la banque et la société d'assurance .....	26
<b>Tableau 05</b> : les modèles de développement de bancassurance .....	37
<b>Tableau 06</b> : les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché.....	68
<b>Tableau 07</b> : présentation des partenaires de la convention .....	100
<b>Tableau 08</b> : les garanties de l'assurance de voyage .....	107

## Liste des figures et schémas

1- BNA en chiffre .....	81
2- Organisation de la BNA .....	82
3- Résultat net bancaire .....	84
4- Résultat net .....	85
5- Total bilan .....	86
6- Organigramme de l'agence BNA direction et réseau de Tizi-Ouzou .....	91
7- Distribution des crédits par nature .....	93
8- Répartition du portefeuille par nature du titre (valeurs du trésor) .....	94

# *Tables des matières*

## Remerciements

## Dédicaces

## Sommaire

## Liste des abréviations

## Introduction générale..... 1

## Chapitre I : l'activité bancaire et l'environnement des assurances

### Introduction..... 4

### Section 1 : Aperçu et évolution des banques ..... 4

#### 1.1. L'origine de la banque..... 5

##### 1.1.1. Les origines de la banque remontent à l'antiquité ..... 5

##### 1.1.2. Le moyen âge et les bases de la banque moderne..... 5

##### 1.1.3. De la renaissance au 19<sup>ème</sup> siècle..... 5

##### 1.1.4. Evolution de la banque : fin des années 1970 et début des années 1980..... 7

#### 1.2. Définition et rôle de la banque ..... 10

##### 1.2.1. Définition de la banque..... 10

##### 1.2.2. Rôles et importances des banques..... 13

#### 1.3. Typologies et fonctions des banques ..... 14

##### 1.3.1. Classement des banques par leurs types d'activités..... 14

##### 1.3.2. Classement des banques par leurs types d'actionnariat ..... 15

##### 1.3.3. Les fonctions de la banque..... 16

### Section 02 : concepts sur l'assurance ..... 17

#### 2.1. Principes généraux de l'assurance..... 17

##### 2.1.1. Définition..... 17

##### 2.1.2 Le contrat d'assurance ..... 18

#### 2.2. Le rôle social et économique d'assurance ..... 19

##### 2.2.1. Aspects sociaux..... 19

##### 2.2.2. Rôle économique ..... 19

#### 2.3. Les acteurs du marché des assurances ..... 20

##### 2.3.1. Les compagnies d'assurances ..... 20

##### 2.3.2. Les intermédiaires d'assurance ..... 20

### Section 03 : le rapprochement entre les deux activités ..... 22

## Table des matières

3.1. La relation entre les deux métiers .....	22
3.1.1. Des intermédiaires financiers dans l'économie .....	22
3.1.2. La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque .....	24
3.1.3. Domaine de complémentarité .....	24
3.2. Les motivations de ce rapprochement .....	27
3.2.1. La désintermédiation financière .....	27
3.2.2. La déréglementation .....	28
3.2.3. La mondialisation .....	28
3.2.4. Les avancées technologiques .....	29
3.2.5. Le développement de l'épargne assurance .....	29
<b>Conclusion.....</b>	<b>29</b>

## Chapitre II : Les Métiers De La Bancassurance

<b>Introduction.....</b>	<b>30</b>
--------------------------	-----------

<b>Section 1 : Présentation de la bancassurance.....</b>	<b>31</b>
--	-----------

1.1. Définition de la bancassurance .....	31
1.2. Historique de la bancassurance .....	32
1.2.1. Dans le monde .....	32
1.2.2. En France .....	32
1.2.3. En Italie .....	33
1.2.4. En Espagne .....	33
1.2.5. En Allemagne .....	33
1.2.6. En Grande Bretagne .....	33
1.2.7. Aux Etats Unis .....	34
1.2.8. En Afrique .....	34
1.2.9. En Tunisie .....	34
1.3. Les modèles de la bancassurance .....	35
1.3.1. La signature d'un accord de distribution .....	35
1.3.2. L'intégration .....	35
1.3.3. Les joints ventures .....	36

<b>Section 02 : les produits de bancassurance .....</b>	<b>38</b>
2.1. Les produits distribués par la bancassurance .....	38
2.1.1. Les produits constituant le prolongement des opérations bancaires .....	38
2.1.2. Les produits de l'épargne à forte dominante financière .....	40
2.1.3. Les produits de prévoyance .....	41
2.1.4. Les produits d'assurance de dommages.....	42
2.1.5. Les produits packagés .....	42
<b>Section 3 : les enjeux et les perspectives de la bancassurance .....</b>	<b>43</b>
3.1. Les points forts et faibles de la bancassurance .....	43
3.1.1. Les points forts de la bancassurance.....	43
3.1.2. Les faiblesses de la bancassurance .....	45
3.2. Les avantages et les limites de la bancassurance .....	47
3.2.1. Les avantages de la bancassurance .....	47
3.2.2. Les limites de de la bancassurance .....	49
3.3. Les facteur clés du succès de la bancassurance .....	51
3.3.1. Les facteurs exogènes .....	52
3.3.2. Facteurs endogènes .....	54
<b>Conclusion .....</b>	<b>56</b>

## Chapitre III : La Bancassurance En Algérie

<b>Introduction.....</b>	<b>57</b>
<b>Section1:le paysage bancaire et assurantiel de l'Algérie .....</b>	<b>58</b>
1.1.Lesecteurassurantiel en Algérie .....	58
1.1.1. Evolution des assurances en Algérie .....	59
1.1.2. L'ouvertureetlalibéralisation dumarchéalgériendes assurances .....	59
1.1.3. Les intervenants dans lemarchéalgériendes assurances .....	60
1.1.4. Les institutions autonomes.....	62
1.2. Lesecteurbancaire algérien .....	65
1.2.1. Un système bancaire national .....	63
1.2.2. Lemonopole del'Etat.....	64
1.2.3. Laprivatisationdusecteur .....	64
1.2.4. Les acteurs dusystème bancaireetfinancierenAlgérie .....	66

## Table des matières

<b>Section2 :labancassuranceenAlgérie .....</b>	<b>67</b>
2.1. L'naissance delabancassuranceenAlgérie.....	67
2.2. Les différents acteurs delabancassuranceenAlgérie.....	65
<b>Section 03 :ledéveloppementdelabancassuranceenAlgérie et ses contraintes</b> <b>.....</b>	<b>73</b>
3.1.Le développementdelabancassuranceenAlgérie.....	73
3.2. Les contraintes dudéveloppementdelabancassuranceenAlgérie.....	75
<b>Conclusion.....</b>	<b>76</b>
<b>Chapitre IV : Etude de cas</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>78</b>
<b>Section 01 : Introduction de la banque (BNA) dans le système bancaire ....</b>	<b>78</b>
1.1. Historique de la société .....	78
1.2. Structures Organisationnel .....	79
1.3. Résultat de la Banque.....	84
1.3.1. Produit Net Bancaire.....	84
1.3.2. Résultat Net.....	85
1.3.3. Total Bilan .....	86
1.4. Filiales et participations .....	86
1.4.1. En Algérie .....	86
1.4.2. A l'étranger .....	87
1.5. Les valeurs de la BNA .....	88
1.5.2. L'engagement .....	88
1.5.3. La coopération .....	88
1.5.4. L'efficacité.....	88
1.6. Les faits marquants de la BNA.....	88
<b>Section 2 : La structure organisationnelle de la Direction de Réseau</b> <b>d'Exploitation .....</b>	<b>90</b>
2.1. Définition d'une agence bancaire .....	90
2.2. Description de l'Agence .....	90
2.3. Activité de la Banque .....	92
2.3.1. Activités Commerciales.....	92
2.3.2. Activité de trésorerie et de marché .....	93

## Table des matières

2.3.3. Activité monétaire.....	95
2.3.4. Activité internationale.....	95
2.3.5. Système d'information et système de paiement .....	96
2.4. Produit et services commercialisé .....	97
2.4.1. Les comptes .....	97
2.4.2. Les services.....	97
2.4.3. Les placements à vue .....	97
2.4.4. Les placements à terme .....	98
2.4.5. Banque à distance .....	98
<b>Section 03 : les produits de la bancassurance distribués par la BNA de TIZI-OUZOU .....</b>	<b>99</b>
3.1. Présentation de la convention .....	99
3.1.1. Objet de la convention .....	100
3.1.2. Les produits d'assurance distribués par le mandataire .....	100
3.1.3. Pouvoirs du Mandataire .....	101
3.1.4. Versement des primes et rémunération du Mandataire .....	101
3.1.5. Suivi de la convention .....	101
3.2. Analyse de la convention .....	102
3.2.2. Les produits de bancassurances distribués.....	102
3.2.1. Les procédures de la souscription d'un contrat d'assurance .....	108
3.2.3. Les procédures comptables et financières .....	109
<b>Section 4 : Les apports, les contraintes et les perspectives de la bancassurance en Algérie .....</b>	<b>110</b>
4.1. Les apports de la bancassurance .....	110
4.1.1. Pour la BNA.....	110
4.1.2. Pour le client .....	110
4.2. Les contraintes .....	111
4.3. Les perspectives.....	112
4.3.1. Sur le plan marketing.....	112
4.3.2. Sur le plan formation et rémunération du réseau.....	113
4.3.3. Sur le plan technologique .....	113
4.3.4. Sur le plan macroéconomique.....	113

## **Table des matières**

---

**Conclusion ..... 114**

**Conclusion générale ..... 115**

**Bibliographie**

**Liste des tableaux, schémas et Graphes**

**Annexes**

**Tables des matières**