



**UNIVERSITE MOULoud MAMMERIE DE
TIZI-OUZOU**



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

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Memoire

En vue d'optention du diplôme de Master en sciences économiques

Spécialité : Monnaie, Finance et Banque

Thème :

La réalité de l'assurance vie et les perspectives de son
développement en Algérie

Cas de la CAAR (Tizi-Ouzou)

Dirigé par : Monsieur Khodja Mourad

Présenté par :

- M^{me} AMRANE Née HADJI Fariza

-LAMARA Mohammed Ameziane

Soutenu devant le jury composé de :

- M^r ALLAG Yacine MA/A UMMTO Président
- M^r KHODJA Mourad MA/A UMMTO Encadreur
- M^r KHENNICHE Youcef MC/B UMMTO Examination

Promotion : 2016

REMERCIEMENTS

Louange à Dieu Le Tout Puissant de nous avoir aidé à achever ce modeste travail.

Nous remercions chaleureusement nos parents pour leur soutien et leur encouragement durant notre cursus d'études. Nous remercions également notre encadreur qui nous a dirigé et beaucoup aidé durant la réalisation de notre travail, ainsi que notre encadreur au sein de la CAAR qui nous a été d'un grand apport de par sa générosité et ses conseils.

Nous profitons de cette occasion pour remercier également tout le personnel de la CAAR de TIZI-OUZOU ainsi que tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

Dédicace

Je dédis ce mémoire

A mes chers parents, ma mère et mon père qui m'ont encouragé et
m'ont donné leur amour

A mes sœurs Lynda, Nassima, Karima et son mari et Hakima

A mes frères Hakim et Karim

Et à toute la famille Hadji

A mon fils Belaid

A mon mari Amrane Hamid

Et toute la famille Amrane

A Monsieur Khodja qui nous a orienté et nous a aidés beaucoup

A mon binôme Meziane qui m'a vraiment aidé

A tous mes amis sans oublier Siham

Hadji Fariza

Dédicaces

*A ma très chère mère, qui me donne toujours l'espoir de vivre et qui n'a jamais cessé de prier pour moi.
A mon cher père, pour ses encouragements, son soutien, et surtout son sacrifice afin que rien n'entrave le déroulement de mes études.*

A mon chère oncle hafidh qui m a beaucoup aidé dans ma vie

Mes dédicaces s'adressent également à mon cher frères SYPHAX (bolas), mes chers sœurs DIHYA (la moto) ET LINDA (chalalou) et linatoun sans oublier l'adorable larvi, aux membres de ma famille

*Aussi, je dédie ce travail à mes camarades de classe (MFB), ma binôme Fariza ainsi que tous mes chers amis :
« MASSI LE ROI FOU, NASSIM le sandou , MOUHOUS AVERKAN, SMAIL THIGADH NCHILI, KAMEL DERBOUKA, JUBA LE COMBOS et AMIROUCHE ABANJOU »*

Et enfin, je le dédie à et à tous ceux qui tiennent une place importante dans mon cœur.

Sommaire

Introduction générale	1
CHAPITRE I : le contrat d'assurance	
Introduction.....	4
Section 01 : La notion d'assurance	4
Section 02 : Le contrat d'assurance vie.....	7
Section 03 : les caractéristiques du contrat d'assurance vie	14
Conclusion.....	16
Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie	
Introduction.....	18
Section01 : l'état actuelle de l'assurance vie en Algérie	18
Section 02 : Les obstacles de développement	34
Section 03 : Les perspectives de développements.....	39
Conclusion.....	43
Chapitre III : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi ousou)	
Introduction	47
Section 01 : Présentation de la CAAR.....	47
Section 02 : La valeur de l'assurance vie au sein de la CAAR (Tizi ousou)	53
Section 03 : Les efforts fournis par la CAAR pour développer le segment de l'assurance de personnes et la branche « assurance vie »	56
Conclusion	58
Conclusion générale	59

Liste des figures

- 2.1. Figure représentative de la répartition du CA par branche au 31/12/ 2015
- 2.2. Figure qui représente l'évolution de la production par branche
- 2.3. Figure représentative le chiffre d'affaire au 31/12/2015
- 2.4. Figure représentative de la Production des assurances de personnes en Algérie en 2015
- 2.5. Figure représentative de la répartition des primes des assurances de personnes en 2015
- 2.6. Figure représentative de la structure de la production des assurances de personnes au 30/06/2016
- 3.1. Figure représentative de l'organigramme de la CAAR
- 3.2. Figure représentative de l'évolution du chiffre d'affaire de la CAAR (2004-2015)
- 3.3. Figure représentative de l'évolution des fonds propres de la CAAR (2004-2015)
- 3.4. Figure représentative de l'évolution du chiffre d'affaire de l'agence, de l'assurance de personnes, et de l'assurance vie

Liste des tableaux

- 2.1. Tableau représentant la production du secteur des assurances en 2015
- 2.2. Tableau représentant l'évolution de la production par branche
- 2.3. Tableau représentant l'évolution du taux de pénétration des assurances
- 2.4 Tableau représentant la production des assurances de personne par branche et selon le type des capitaux au 31/12/2015
- 2.5. Tableau représentant l'évolution de la production des assurances de personne (2004-2015)
- 2.6 Tableau représentant le taux de pénétration et densité de l'assurance vie dans le monde en 2014
- 2.6. Tableau représentant la production des assurances de personnes (S2)
- 2.7. Tableau représentant la Production des assurances de personnes par branche et selon le type de capitaux au 30/06/2016
- 3.1 Tableau représentant l'évolution des fonds propres, capital social et le résultat net de la CAAR entre 2004 et 2015
- 3.2 tableau représentant l'évolution du chiffre d'affaire de l'agence, de l'assurances de personnes, et de l'assurance vie
- 3.3 Tableau représentant les caractéristiques du contrat (vie « assurance groupe ») de la CAAR (Tizi Ouzou)
- 3.3 Tableau représentant les caractéristiques du contrat (vie « temporaire au décès »)de la CAAR (Tizi Ouzou)

INTRODUCTION

Introduction générale

Introduction générale :

L'assurance joue un rôle très important dans tout les domaines, soient économique, social,... elle réduit l'incertitude des agents économiques.

Le secteur d'assurance recouvre deux domaines d'activité : les assurances de dommages qui regroupent les assurances de bien comme les assurances relatives à l'habitation, aux véhicules, locaux... et assurances de responsabilité comme la responsabilité civil du chef de famille, chef d'entreprise...

Ainsi que les assurances de personne qui couvrent l'ensemble des risques afférents à la personne humaine, elles regroupent l'assurance vie ainsi que les assurances relatives aux accidents corporels à la maladie et à la perte d'emploi (non vie).

L'assurance est une activité récente, elle fait apparaître à la fin du moyen âge sous forme d'assurance maritime.

Au début, les banques (les spéculateurs) donnent un prêt aux armateurs "Prêt à la grosse" en donnant un prix en avance pour la cargaison, s'ils arrivent à un bon port ils rembourseraient leurs prêt augmenté des intérêts de 15 à 40% du total de la cargaison, mais s'ils perdent leurs marchandises, les spéculateurs perdent leurs prêt. La législation canonique (lois de l'Eglise) qui interdit le prêt à intérêt, condamne le prêt à la grosse. Les spéculateurs ont trouvé une autre formule qui consiste à acheter la cargaison en retenant à la conclusion du contrat de vente, une prime pour le banquier quel que soit le résultat, et si l'opération a réussi, le contrat de vente sera annulé.

Ensuite, l'assurance terrestre fait son apparition au XVII siècle en Angleterre suite à un grand incendie à Londres le 02 septembre 1666, cet incendie a traduit plus de 1300 maisons et près de 100 Eglises, ce qui a conduit à la naissance de plusieurs compagnies d'assurances contre incendie. A cette même époque ce type d'assurance a pris son essor dans la plupart des pays comme les Etats-Unis, l'Allemagne. En France elle a apparu au cours de 1717 par l'intermédiaire des caisses de secours contre incendie appelées "bureaux des incendies".

La peur de mourir, la peur de vivre, la peur de l'avenir, donc il faut prévoir contre cette incertitude, et le contrat qui répond le mieux à ces attentes est le contrat d'assurance vie.

L'assurance vie fait apparaître en Italie du nord que prirent naissance les prémices de l'assurance sur la vie. D'abord prohibée dans certains pays, puis elle réapparaît sous le nom de Tontine, pour devenir enfin ce que l'on appelle aujourd'hui l'assurance-vie.

Les Italiens pariaient sur la vie ou le décès d'une personne ce qui entraîna de très grands abus, on pariait même sur la vie des Rois, la faveur d'un courtisan, etc

Les essais s'étendirent à l'étranger, mais, très vite, considérée comme immorale cette forme primitive de l'assurance sur la vie fut prohibée au XVIème siècle, partout sauf en Angleterre.

Cette prohibition fut officiellement confirmée en France par l'ordonnance sur la marine " Défendons de faire aucune assurance sur la vie des personnes ".

Cependant, les Italiens, loin d'être découragés, créèrent une autre forme d'assurance sur la vie: Les tontines.

Introduction générale

- **Les tontines** : La tontine créée par le Napolitain Lorenzo Tonti, est une sorte d'assurance d'épargnant par laquelle la part des prémourants profite aux survivants soit qu'ils se partagent le capital constitué, soit qu'ils perçoivent une rente viagère constituée à l'aide de ce capital. Constatant que cette forme d'assurance a eu l'adhésion d'un nombre assez important de la population, le banquier napolitain Tonti a eu alors une nouvelle idée en 1653, qu'il proposa à Mazarin (1602-1661), cette idée consistait en une nouvelle combinaison d'emprunt public fondé sur un principe nouveau, il préconisait une augmentation des arrérages payés aux survivants au fur et à mesure des décès, offrant ainsi aux petits épargnants l'espoir d'une vieillesse dorée. Les tontines privées et les tontines publiques ont cédé le pas devant le progrès de l'assurance-vie.

L'Assurance vie, l'expression est trompeuse, car elle confond assurance décès et assurance contre le risque de vivre, au-delà d'un âge préalablement déterminé entre l'assuré et l'assureur. L'évaluation des primes d'assurance décès nécessite de connaître la probabilité de décéder dans l'année. En revanche, l'assurance vie, à proprement parler, couvre un grand nombre de possibilités qui consistent en général à échanger un montant certain (la prime) contre une somme hypothétique (le sinistre). Dans le cas d'une rente viagère, cette somme hypothétique est un revenu annuel régulier payé au contractant qui peut ainsi se garantir un revenu régulier jusqu'à la fin de ses jours (dont la date est, à l'évidence, inconnue à la signature du contrat).

En Algérie, l'événement de nouveaux acteurs sur le marché des assurances ainsi que le processus de réforme lancé par l'Etat depuis 2006 ont participé au développement de ce secteur. L'accroissement du niveau de la production a permis une légère amélioration tant de la part du secteur dans le PIB que de la densité d'assurance. Le taux de pénétration est estimé à 0.81% pour l'année 2012. Toutefois, malgré l'important potentiel de développement qu'il recèle, le marché algérien des assurances se caractérise avant tout par sa faiblesse relative. La production nationale à fin de 2012 est de 99.6milliards de dinars représentant 0.03% du marché mondial.

La fin du monopole de l'Etat sur le secteur des assurances et l'ouverture de cette activité au secteur privé sont encore récentes ce qui explique le poids encore prépondérant du secteur public qui représente près des 3/4 du chiffre d'affaire de l'assurance en Algérie.

L'assurance des personnes participe à hauteur de 7.3% dans le total des primes souscrite, contre plus de 60% dans les économies avancées.

La problématique sur laquelle reposera notre travail de recherche s'articulera autour de la question principale suivante : **Qu'elle est la réalité de l'assurance vie en Algérie ?**

✓ **Les hypothèses :**

- L'assurance vie n'est pas développée en Algérie
- Les sociétés d'assurance font des efforts pour améliorer ce type d'assurance

✓ **Objectifs du travail :** Dans ce travail, notre objectif primordial est de vouloir connaître la réalité de l'assurance vie en Algérie et les perspectives de son développement

✓ **I 'intérêt du sujet :** Cette étude revêt un intérêt particulier dans la mesure où elle pourrait permettre à la société nationale d'assurance de savoir les causes pour les quelles la clientèle

Introduction générale

serait réticente face à la souscription pour l'assurance vie et cela lui permettrait non seulement d'améliorer la qualité de son travail en vue d'élever le taux faible de souscription mais surtout de sensibiliser celle-ci sur l'importance de l'assurance vie car il s'agit de la vie humaine.

- ✓ **Méthode du travail :** Pour atteindre les objectifs assignés à cette étude, nous avons choisi la méthode technique documentaire qui nous a permis de consulter certains ouvrages, notes ou autres documents ayant rapport avec notre travail.

Nous avons également fait appel à un autre moyen de recueil d'informations qui est l'entretien avec les responsables en la matière dans la CAAR.

Pour répondre à la problématique, nous avons réparti notre travail en trois chapitres :

- Le premier chapitre portera sur des généralités sur l'assurance et l'assurance vie en particulier, puis sur les produits d'assurance vie, et pour finir nous aborderons les caractéristiques du contrat de cette dernière.
- Le second chapitre portera sur les obstacles qui handicapent l'évolution de l'assurance vie en Algérie, après avoir donné un aperçu sur l'état actuel d'assurance vie en Algérie il sera question de présenter les perspectives de développement de cette branche.
- Le troisième et le dernier chapitre est pratiquer au niveau des plus importantes compagnies d'assurance en Algérie qui est la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR), dans le but de surligner la réalité sur la situation de l'assurance vie en Algérie et au sein de la CAAR particulièrement

A la fin, une conclusion achèvera notre travail.

CHAPITRE 01 :

LE CONTRAT

D'ASSURANCE

Introduction :

Un contrat d'assurance, est un contrat par lequel en échange d'une ou plusieurs primes, l'assureur s'engage à verser au souscripteur ou au tiers désigné, une prestation dont le montant est convenu d'avance.

Un contrat d'assurance est caractérisé par trois éléments essentiels :

- a) La prime à payer
- b) Les sommes garanties
- c) La provision mathématique

La prime est payée par le souscripteur à l'assureur, elle peut être unique, représenté par un seul versement et effectuer lors de la souscription du contrat par le souscripteur pour se libérer définitivement de son engagement.

Comme elle peut être périodique, versée à chaque échéance pendant une durée déterminée d'avance.

La prime est calculée grâce aux tables de moralité, en fonction des probabilités. La somme garantie est la couverture sur laquelle repose le contrat et qui devrait être verser au bénéficiaire dans le cas de sinistre.

Section01 : La notion d'assurance

L'assurance est l'un des nombreux procédés par lesquels l'homme se prémunit les risques qui le menacent et qui varient souvent dans le temps et dans l'espace, elle permet de couvrir contre ces risques et porte une protection pour l'assuré lors de la survenance de l'événement.

1.1 L'opération d'assurance :

« L'assurance est une convention par laquelle, en contre partie d'une prime, l'assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation d'un risque aléatoire prévu au contrat »¹

selon l'article 163 du code civil « *l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers*

¹ Oubaziz Said, « Les reformes institutionnelles dans le secteur des assurances », UMMTO 2012. P6

Chapitre01 : Le contrat d'assurance

bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat .»

1.2 Rôle de l'assurance :

L'assurance joue un double rôle social et économique :

Sur le plan social, elle protège les gens contre les risques du hasard qui les menace dans leurs personnes (assurance de personne) comme dans leurs biens (assurance dommage) et leur donne confiance dans l'avenir. Aussi l'assurance garantit le revenu pour un ménage ayant perdu le chef de famille, l'indemnisation incendie ou d'un tremblement de terre dans le but de rachat d'un autre logement, le financement des frais médicaux pour garantir à la population la sécurité de leurs revenus et leurs patrimoines. Elle est souvent utilisée par le législateur pour garantir au tiers la répartition du préjudice dont ils sont victimes...

Et sur le plan économique, c'est un moyen de crédit : d'abord elle permet à l'assuré d'obtenir du crédit par la souscription d'une assurance en cas de décès pour une somme égale à la valeur du prêt, c'est l'assurance qui garantit aux créanciers le paiement en cas d'insolvabilité du débiteur.

Aussi, c'est une méthode d'épargne : l'accumulation des primes des assurés permet la constitution de capitaux importants.

Ainsi l'assurance est un mode d'investissement : les primes cumulées doivent être placées pour la sécurité des assurés.

1.3 Les conditions du contrat d'assurance

Un contrat d'assurance est composé de deux parties principales : les conditions générales et les conditions particulières.

✓ Les conditions générales :

Les conditions générales d'un contrat sont des conditions type. Elles expliquent quelles sont les conditions communes applicables à tous les assurés souscrivant le même genre de contrat d'assurance à savoir :

Chapitre01 : Le contrat d'assurance

- Termes du contrats ;
- garanties ;
- exclusions de garanties ;
- déchéance du contrat ;
- procédure de résiliation ;
- procédure de déclaration et d'indemnisation des sinistres ;
- contestations et recours.

Les conditions générales d'un contrat d'assurance ont une origine commune et sont fixées par le code des assurances.

Souvent nombreuses et considérées comme rébarbatives, les conditions générales d'un contrat sont pourtant très importantes à lire, notamment en ce qui concerne les exclusions de garanties qui conditionnent les indemnisations de l'assuré en cas de sinistre.

✓ **Les conditions particulières :**

Les conditions particulières sont elles uniques et adaptées au profil de l'assuré. Elles personnalisent un contrat d'assurance et en définissent les particularités :

- Profil du souscripteur ;
- personnes et biens assurés ;
- valeur des bines assurés ;
- capital maximum en cas d'indemnisation ;
- montant des primes ;
- montant des franchises ;
- date de couverture ;
- modalité de versement des primes ;

Les conditions particulières sont plus précises et souvent plus courtes que les conditions générales. Elle sont aussi plus importantes car elles sont directement liées à vos besoins d'assurance et définissent au plus près votre couverture.

Au final, les conditions particulières priment toujours sur les conditions générales.

Comme s'ajoute éventuellement les clauses annexes. Le contrat n'a d'effet qu'après sa signature par les parties et qu'après paiement de la première prime.

Section 02 : le contrat d'assurance vie :

L'assurance vie est une garantie du versement d'une somme d'argent lorsque survient un événement lié à l'assuré, son décès ou sa survie, on distingue :

1) Les produits classiques : dans ce type d'assurance, tout est fixé d'avance. Le montant des primes, les dates auxquelles les primes doivent être payées, le montant remboursé à l'échéance. Le taux d'intérêt promis est donc fixé pour toute la durée du contrat, même pour les versements futurs. Chaque année, l'assureur peut octroyer une participation bénéficiaire. Une fois la participation bénéficiaire octroyée, l'assureur ne peut plus la reprendre.

a) Assurance en cas de vie : selon l'article 64 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995, modifié par la loi n° 06-04 du 20 février 2006 : « *l'assurance en cas de vie est un contrat par lequel l'assureur, en échange d'une prime, s'engage à verser une somme déterminée, à une date fixée, si à cette date, l'assuré est encore vivant.*

La contre-assurance est une stipulation permettant le remboursement du montant des primes versées concernant l'assurance en cas de vie, lorsque l'assuré décède avant le terme fixé au contrat pour le paiement des sommes assurées.

Cette contre-assurance est souscrite moyennant une prime spéciale intégrée à la prime principale. »²

D'après cet article, dans le cas où l'assuré est encore vivant à l'échéance du contrat l'assureur doit verser un capital ou une rente ; et dans le cas de décès de l'assuré, le contrat comporte généralement des clauses (contres assurance) précisant le versement aux bénéficiaires ou ayant droit un capital ou une rente.

➤ *L'assurance de capital différé :* La société d'assurance prend l'engagement de verser à l'assuré un capital déterminé, s'il est en vie à une époque convenue.³

En cas de vie au terme d'un contrat d'assurance-vie, l'assuré reçoit un capital. Le versement des primes peut être unique, libre ou périodique. Ce contrat peut bénéficier d'une contre-

² Mabrouk Houcine, « Code Algérien des Assurances », Ed Houma, Alger 2006.p27

³ - René Van gompel, « Manuel : les assurances sur la vie », Ed Centre d'information de l'assurance, 2003.p60

Chapitre01 : Le contrat d'assurance

assurance-décès : si l'adhérent décède avant le terme du contrat, le capital est versé au(x) bénéficiaire(s) désigné(s).

➤ *L'assurance de rente en cas de vie* : l'assureur s'engage à payer périodiquement une rente déterminée, si à une certaine date, l'assuré est encore vivant.

b) Assurance en cas de décès : selon l'article 64 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995, modifié par la loi n° 06-04 du 20 février 2006 « *l'assurance en cas de décès est un contrat par lequel l'assureur s'engage, moyennement une prime unique ou périodique, à payer au (x) bénéficiaire (s) une somme déterminée au décès de l'assuré.* »⁴

L'assurance en cas de décès est un contrat d'assurance vie qui permet le versement d'un capital ou d'une rente à un bénéficiaire désigné, en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat.

Ces contrats d'assurance vie peuvent être souscrits individuellement ou collectivement, par l'intermédiaire d'une entreprise ou d'une association. Ils peuvent être souscrits à l'occasion d'un emprunt.

L'assurance en cas de décès peut être assortie de garanties complémentaires (garantie contre les risques d'incapacité ou d'invalidité, majoration de la garantie en cas de décès accidentel...).

Différentes formules permettent de constituer un capital ou une rente pour surmonter les difficultés financières qui peuvent survenir du fait de la disparition d'une personne.

Les contrats d'assurance décès peuvent être souscrits soit pour une durée limitée (assurance temporaire décès), soit pour toute la vie (assurance vie entière).

➤ *L'assurance vie entière*: Elle est souscrite pour une durée indéterminée et se dénoue lorsque survient le décès de l'assuré, quelle qu'en soit la date. Ce type de contrat d'assurance vie prévoit le versement d'un capital ou d'une rente au(x) bénéficiaire(s) désigné(s).

L'assurance vie entière peut être souscrite :

-Pour assurer l'avenir de ses proches et organiser sa succession : Il est possible de prévoir une rente ou un capital par exemple pour compenser la baisse des revenus de la

⁴- Mabrouk Houcine, « Code Algérien des Assurances », Ed Houma, Alger 2006. P28

Chapitre01 : Le contrat d'assurance

famille ou pour payer les droits demandés par le fisc. Ces contrats permettent également d'organiser la transmission de son patrimoine.

Le souscripteur désigne lors de la signature du contrat d'assurance vie entière un ou plusieurs bénéficiaires qui percevront, à son décès, la rente ou le capital garanti.

- **Pour assurer des revenus à un enfant handicapé :** Pour assurer des revenus à un enfant handicapé, en cas de décès du souscripteur, il est possible de souscrire un contrat d'assurance vie entière qui prévoit le versement d'un capital ou, si les conditions sont réunies, un contrat de rente survie qui garantit le versement d'un capital ou d'une rente.

Ces contrats peuvent être souscrits individuellement ou par l'intermédiaire d'associations de parents d'enfants handicapés dans le cadre d'un contrat d'assurance collective.

- **Pour financer les obsèques :** Les contrats spécifiques obsèques sont des assurances vie entière qui ont pour objet de financer les frais funéraires et d'aider la famille à remplir les formalités consécutives au décès.

• **Les garanties complémentaires des contrats d'assurance en cas de décès :** Il est possible de compléter son contrat d'assurance par d'autres garanties, qui ne sont pas toujours liées à la durée de la vie mais couvrent un risque particulier, par exemple :

-**La garantie incapacité de travail :** Lors d'un arrêt de travail prolongé, une indemnité journalière est versée à l'assuré. Pendant cette période, l'assuré est éventuellement exonéré du paiement des cotisations relatives au contrat tout en bénéficiant du maintien des garanties.

-**La garantie invalidité :** A la suite d'une invalidité définie dans le contrat, l'assureur verse des prestations sous la forme d'un capital ou d'une rente. Lorsque l'invalidité survient, l'assuré est exonéré du paiement des cotisations relatives au contrat d'assurance, tout en bénéficiant du maintien des garanties.

-**La garantie décès par accident :** Le capital versé au(x) bénéficiaire(s) peut être doublé ou triplé lorsque le décès survient par accident et notamment par accident de la circulation.

-**La garantie perte d'emploi :** Cette garantie est généralement proposée dans les contrats d'assurance liés à un prêt et prévoit soit le report des échéances du prêt, soit la prise en charge de la totalité ou d'une partie des mensualités pendant la durée fixée par le contrat.

➤ **L'assurance temporaire :** Elle garantit le versement d'un capital ou d'une rente en cas de décès de l'assuré survenant pendant la période de validité du contrat. Si l'assuré est en vie au terme de cette

Chapitre01 : Le contrat d'assurance

période, le contrat d'assurance prend fin. Les cotisations versées ne sont pas récupérées par le souscripteur du contrat mais bénéficient à l'ensemble des assurés : il y a mutualisation des risques.

-Pour rembourser un prêt : Souscrite généralement par l'intermédiaire d'un établissement financier, l'assurance emprunteur est une assurance temporaire, limitée à la durée du crédit, qui garantit son remboursement en cas de décès.

Cette garantie est le plus souvent complétée par des garanties d'assurance de personnes couvrant les risques d'invalidité, d'incapacité de travail et éventuellement de perte d'emploi.

-Pour financer l'éducation des enfants : La rente éducation est une assurance temporaire décès qui répond à un besoin limité dans le temps. L'assuré choisit lui-même la durée de la garantie : dix, vingt, vingt-cinq ans... S'il décède pendant ce laps de temps, une rente, dont il aura choisi le montant à l'avance, sera versée à son enfant jusqu'à ce que celui-ci atteigne l'âge prévu dans le contrat.

➤ ***L'assurance de survie :*** Le contrat rente-survie est un contrat d'assurance en cas de décès permettant à un individu handicapé de percevoir le versement d'un capital, d'une rente au décès de ses parents.

Ce contrat d'assurance permet au souscripteur (le parent) d'assurer le versement d'un capital ou d'une rente au bénéficiaire (l'individu en situation de handicap).

Le contrat rente-survie peut être souscrit de plusieurs manières :

–individuellement c'est-à-dire auprès d'une société d'assurance ;

–collectivement c'est-à-dire auprès de mutuelles ou d'associations spécialisées.

L'objectif d'un tel contrat est de garantir au bénéficiaire un complément de revenus concernant sa situation de handicap.

L'âge du bénéficiaire n'est pas un obstacle à la souscription du contrat (l'âge du souscripteur, lui ne doit pas dépasser 60 ans). En revanche, le bénéficiaire de ce contrat est obligatoirement atteint d'un handicap physique ou mental.

Si le bénéficiaire est majeur il doit, pour prétendre au versement de son capital, être dans l'incapacité d'exercer une activité professionnelle. Dans le cas où le bénéficiaire serait mineur il doit, lui, être dans l'incapacité d'acquérir une formation professionnelle normale.

c) L'assurance mixte : Ces assurances se composent à chaque fois d'une assurance en cas de vie et d'une assurance en cas de décès. Elles sont donc la juxtaposition, dans le cadre d'un même contrat, de deux opérations d'assurances simples distinctes.

« Ce contrat contient, dans une même police, deux assurances distinctes : une assurance en cas de vie et une assurance en cas de décès (...) De cette analyse, il résulte que le nom d'assurance mixte est impropre : c'est la police qui est mixte, parce qu'elle est l'instrument commun de deux assurances, mais ces deux assurances n'ont, en elles-mêmes, rien de mixtes. »⁵

On constate que chacune de ces assurances peut faire l'objet d'une cession bénéficiaire. Le preneur d'assurance peut en effet céder le bénéficiaire de chacune de ces assurances à des bénéficiaires différents, comme il peut se réserver le bénéfice de toutes les deux pour lui-même ou pour sa succession.

Compte tenu de cette particularité, il faudra, pour l'application à ces assurances complexes de certaines règles de droit patrimonial familial (les récompenses, le rapport successoral, la réduction), dégager le coût de la composante à laquelle on s'intéresse (par exemple l'assurance décès), afin d'éviter d'incorporer abusivement dans le coût de cette composante un financement qui a un tout autre objet. Ainsi par exemple, la charge que représentent les primes d'une assurance temporaire ne devrait pas être significativement différente selon que cette assurance est acquise séparément ou est comprise dans une assurance mixte, alors que la prime de l'ensemble complexe est bien entendu plus élevée.

d) Assurance groupe : selon l'article 62 de la loi 06-04 du 20 février 2006 du code des assurances « *le contrat d'assurance de groupe est souscrit par une personne morale ou chef d'entreprise en vue de l'adhésion d'un ensemble de personne répondant aux conditions définies au contrat pour la couverture d'un ou plusieurs risques relatifs aux assurances de personne* ». ⁶

Elle peut être contracté dans le cadre d'une convention collective couvrant par exemple une catégorie de personnel (cadre, cadres supérieurs,...) En cas de décès de l'assuré, le paiement d'un capital est garanti au bénéficiaire(s) désigné(s).

⁵ Claude devoet, « les assurances de personne », Ed, ANTHEMIS, Paris, 2006 p52

⁶ Mabrouk Houcine, « Code Algérien des Assurances », Ed Houma, Alger 2006.p27

2) **Les nouveaux produits** : On distingue deux types de produits :

a) Les produits universels (Universal Life) : Le premier produit a été commercialisé au Etats Unis en 1979, maintenant est fortement commercialisé en Europe, dans ce type d'assurance, rien n'est réglé à l'avance. Vous versez autant que vous le voulez, quand vous le voulez. Vous ne savez pas ce que vous allez récupérer à l'échéance : cela dépendra de ce que vous aurez versé et des taux d'intérêt sur ces versements. Une assurance "Universal Life" est comparable à un compte d'épargne.

Contrairement aux assurances classiques, le pourcentage d'intérêt de l'Universal Life n'est pas garanti pour les primes qui seront payées les années après la conclusion du contrat. Le taux d'intérêt n'est valable que pour le versement effectué. Les versements antérieurs et futurs peuvent donc avoir des taux d'intérêt différents, le taux d'application étant chaque fois celui en vigueur au moment du versement. Chaque année, l'assureur peut octroyer une participation bénéficiaire. Une fois la participation bénéficiaire octroyée, l'assureur ne peut plus la reprendre.

Les produits Universal Life sont flexibles : vous déterminez vous-même combien et quand vous voulez épargner. Vous pouvez même ne pas verser de primes pendant quelques années.

b) Produits 'unité de compte' : Il dépend de la performance des bourses :

Si les bourses sont en période de hausse, le produit sera plus attrayant que si le marché financier est en baisse. L'assureur n'assume aucun risque d'investissement, le client subit les hausses et les baisses des fonds dans lesquels il a investi la prime d'épargne convertie dans un nombre d'unités des fonds. Le souscripteur peut changer les fonds dans lesquels il a investi moyennant le paiement de frais administratifs.

Lorsque vous investissez sur des supports en unités de compte, vous acquérez des parts. Ces parts sont l'unité de compte dans laquelle est exprimé votre investissement. Ce sont les parts qui sont garanties, pas leur valeur. Ainsi, la valeur des parts fluctue plus ou moins selon les supports choisis.

En conséquence, il n'est pas exclu que la valeur de vos parts soit à un moment inférieure à leur valeur d'acquisition. Si vous les cédez à ce moment-là, vous perdrez donc une partie de votre investissement. Les supports en unités de n'offrent aucune garantie en compte capital.

❖ **Les points forts/faibles des produits classiques et de nouveaux produits :**

Ce tableau représente une comparaison entre les produits classiques et les nouveaux produits

		Points faibles	Points forts
		<i>Pour le consommateur</i>	
Produits classiques		<ul style="list-style-type: none"> -Manque de transparence -Manque de flexibilité -Rentabilité est réduite 	<ul style="list-style-type: none"> -Produits facile à comprendre -Les prestations assurées sont garanties
Les nouveaux produits	Produits universels	<u><i>Pour l'assureur</i></u> <ul style="list-style-type: none"> -produits flexibles donc besoin d'un système sophistiqué -une formation approfondie et un suivi continu -la profitabilité est moindre que celle pour les produits classiques. 	<u><i>Pour l'assuré</i></u> <ul style="list-style-type: none"> -la flexibilité -produits transparents et compréhensible
	Unité de compte	<u><i>Pour l'assureur</i></u> <ul style="list-style-type: none"> -La flexibilité donc besoin d'un système informatique sophistiqué -Une formation approfondie et un suivi continu -profitabilité limité -Produits qui s'adressent à des assurés de classe supérieur (qui s'intéressent à la bourse et prêtent à subir le risque d'investissement) 	<u><i>Pour l'assureur</i></u> <ul style="list-style-type: none"> -Le risque d'investissement est assumé par le client

Section03 : Les caractéristiques du contrat d'assurance vie

Le contrat d'assurance est spécifique par rapport aux autres contrats. Il fait intervenir dans son processus de réalisation, les principes fondamentaux sans lesquels le dit contrat ne peut être efficient.

3.1) les parties du contrat : Le contrat d'assurance est matérialisé par un document, comprenant les conditions générales et les conditions particulières rédigé et signé en autant d'exemplaires originaux qu'il y a des parties au contrat, il implique des obligations dans le chef des deux parties (déclaration du risque par le l'assuré et paiement de la prestation par l'assureur) et prévoit des avantages pour chacune d'elles (protection pour le bénéficiaire et primes pour l'assureur). Quatre personnes peuvent être parties au contrat à savoir :

A. L'assuré : Il s'agit toujours d'une personne physique. C'est sur sa tête et ses caractéristiques propres que repose l'évaluation du risque (âge, état de santé...).

Lorsque le contrat comporte plusieurs assurés, celui-ci est réputé reposer sur plusieurs têtes.

B. Le souscripteur : appelé également contractant, est la personne physique ou morale qui assume l'engagement de paiement des primes suivant un échéancier convenu. En cas de défaillance, toute personne qui a intérêt au maintien de l'assurance peut se substituer au souscripteur et payer la prime. A défaut, une lettre recommandée peut se substituer au souscripteur et payer la prime.⁷

C. Le(s) bénéficiaire(s) : les sommes assurées sont versées au(x) bénéficiaire(s) librement désigné(s) par le souscripteur ; dans les assurances en cas de vie, le souscripteur, l'assuré, le bénéficiaire en cas de vie forment le plus souvent une même personne.

D. L'assureur : c'est la personne morale qui s'engage à verser le capital ou la rente prévus conformément aux clauses du contrat. Cela à condition que l'engagement réciproque du souscripteur ait été satisfait.⁸

3.2) la nature du contrat d'assurance vie : L'assurance sur la vie est régit par le code des assurances, il est inutile de chercher une définition précise de ce type d'assurance, on trouve uniquement la définition du contrat d'assurance vie.

⁷ Miloudi Sounia, Mahmoudi Rachid : « L'assurance-vie en Algérie et perspectives de développements », mémoire de licence en science économique, UMMTO, 2002/2003.

⁸ J.M,Rousseau, T.BLAYAC.N ,OULMANE, « Introduction à la théorie de l'assurance »,édDUNOD, Paris 2001.p133

- 1. Contrat synallagmatique :** c'est un contrat bilatérale, l'assureur accorde sa garantie en échange du paiement, par souscription, des primes stipulées au contrat, l'assureur est tenu par ses engagements et ce, de manière irrévocable. Le souscripteur conserve, quant à lui la faculté de mettre fin à tout moment au contrat.⁹
- 2. Contrat aléatoire :** Le paiement des prestations garanties est en effet conditionné par la réalisation des risques couvert par le contrat. Ces risques sont le décès de l'assuré au cours d'une période déterminée et/ou sa survie à une date fixée.
- 3. Contrat consensuel :** valablement formé dès l'échange des consentements des parties.
- 4. Contrat à titre onéreux :** l'obtention de la garantie supposant le paiement des primes. En effet il n'ya pas et ne peut y avoir entre les parties. C'est-à-dire entre l'assureur et le souscripteur, d'intention libérale.
- 5. Contrat d'adhésion :** car le contrat, et notamment ses conditions générales, est rédigé par le seul assureur, l'assuré se contente d'adhérer au contrat préétabli : il ne participe pas à son élaboration.
- 6. Contrat de bonne foi :** puisqu'il repose sur la loyauté des parties. Ainsi l'assuré est il obligé de répondre exactement aux questions qui lui sont posées, à défaut le contrat encourait la nullité.¹⁰

3.3) Les caractéristiques techniques du contrat d'assurance vie :

- **Durée du contrat :** La durée du contrat est fixée par le souscripteur au moment de la souscription, certains ont une durée indéterminée (la rente viagère ou la vie entière). Les contrats collectifs sont généralement souscrits par une durée d'un an renouvelable.
- **Les conditions financière du contrat :** Les conditions de l'opération d'assurance vie sont définies au moment de la souscription. Elles s'appliquent pendant toute la durée du contrat et constituent pour l'assureur des engagements irrévocables. Dans les contrats collectifs, l'assureur a le droit de modifier ces conditions financières lors de chaque renouvellement du contrat.

⁹ Jean Bigo, « Assurance vie technique et produit », Ed L'argus de l'assurance, 2003

¹⁰ René Van gompel, « Manuel : les assurances sur la vie », Ed Centre d'information de l'assurance, 2003.

Chapitre01 : Le contrat d'assurance

✓ **La prime** : La prime ou cotisation payée par l'assuré pour couvrir un risque donné est composée des éléments ci-dessous :

a. La prime pure

C'est la contrepartie des engagements futurs de l'assureur envers les assurés. Elle est calculée à partir de la table de mortalité et du taux d'intérêt minimum. Elle est appelée : prime de risque dans les assurances en cas décès ou prime d'épargne dans les assurances en cas de vie.

b. La Prime d'Inventaire

C'est la prime pure augmentée des chargements de gestion qui sont constitués par les frais de gestion de la prime (frais d'encaissement des primes tels que les commissions d'encaissement et autres frais de renouvellement) et les frais de gestion de la police ou du capital qui comprennent tous les frais exposés par l'assureur pour gérer la police durant son existence (exemple : salaires, loyers, matériels, etc.) s'expriment généralement en fonction du capital assuré (ex du capital par année).

c. La prime commerciale

C'est la prime d'inventaire augmentée des frais d'acquisition. Les frais d'acquisition sont les frais de production de la prime et comprennent, entre autres, les commissions pour les agents, les frais de transport, publicité, examens médicaux, établissement de la police, etc. Le niveau des frais d'acquisition dépend surtout du taux de commissionnement des agents, et ces frais d'acquisition sont habituellement exprimés en pourcentage de la prime ou rarement du capital assuré.

d. La prime commerciale brute ou prime TTC

C'est la prime effectivement payée par l'assuré. Elle est égale à la prime commerciale majorée des taxes d'assurances. (Les taxes qui sont reversées à l'Etat ont leur taux fixé par les autorités administratives).

✓ **Les sommes assurées** : elles sont fixées par le contrat, le souscripteur fixe librement le montant des garanties en fonction de ses propres ressources et les sommes qui sont prêtes à payer.

Conclusion :

Pour conclure notre premier chapitre, dans lequel nous avons abordé des généralités sur les contrats d'assurances et on a basé surtout sur les contrats d'assurance vie dans la deuxième section, nous avons faire ressortir que l'assurance vie a deux types de produits à savoir les

Chapitre01 : Le contrat d'assurance

produits classiques et les nouveaux produits ainsi le rôle important de l'assurance soit sur le plan social ou sur le plan économique.

CHAPITRE 02 :

LES

INSTRUMENTS DE

DEVELOPPEMENT

DE L'ASSURANCE

VIE EN ALGERIE

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

Introduction

Par rapport aux autres pays du Maghreb, tels que le Maroc et la Tunisie, où l'assurance-vie connaît un essor considérable, en raison du dynamisme qui caractérise leur réseau de distribution.

En Algérie, c'est tout autre chose, car elle ne représente que 5% de parts de marché, ce qui la met dans une position assez inconfortable compte tenue de notre situation économique actuelle.¹

En effet, malgré les efforts de compagnies d'assurances, elles ne sont pas assez convaincantes pour attirer la clientèle qui est de plus en plus réticente envers elles. Cela est dû à plusieurs raisons, le principal est la méfiance que la population ressent à l'égard des administrations en général. D'autres raisons peuvent étayer le blocage qui caractérise cette branche, comme les convictions religieuses, le monopole institué par l'Etat depuis 1966 (à l'époque c'était un acte de souveraineté nationale), la faiblesse du niveau de connaissance en gestion, en marketing ainsi que des réseaux de distribution et surtout le chômage qui ne cesse d'augmenter.

Face à toutes ces obstacles, comment les compagnies d'assurance et notamment la «CAAR » pourraient corriger les imperfections du système d'assurance afin que la branche « assurance de personnes » puisse être stimulée ? Comment pourrait en redonner de l'attrait à cette filière afin de la redynamiser ? Et surtout, quels sont les outils « instruments » qu'on pourrait utiliser pour développer cette branche ?

C'est ce que nous tenterons de démontrer dans ce présent chapitre :

Section01 : l'état actuelle de l'assurance vie en Algérie

Dans cette partie on va illustrer les étapes essentielles qui ont marqué le secteur des assurances en Algérie et donner un aperçu sur l'état actuel de cette dernière en générale et de la branche « assurance vie » en particulier.

¹ A.MENGUELLATI, assurance vie en Algérie, 1997

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

1) L'assurance en Algérie :

1.1) Aperçu historique de l'assurance en Algérie : A l'issue de la guerre, les opérations d'assurance sont pratiquées par les compagnies étrangères, qui sont soumises à un contrôle purement formel (inexistant).

L'absence de cadre nationaux et de législation propre à l'Algérie a entraîné le développement des seules branches susceptibles de procurer au profit maximum, profit qui n'est pas investi localement mais transféré par des biais de la réassurance, c'est pourquoi les autorités algériennes interviennent dès le mois de juin 1963.

❖ La période de 1962-1989

Ayant compris le danger que présente une telle situation pour les assurés et l'économie nationale, le législateur promulgue plusieurs textes :

- Institution de la réassurance légale et obligatoire pour toutes les opérations d'assurances réalisées en Algérie et création pour la même loi n°63.197 du 8 juin 1963 " la Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance " (CAAR).
- L'application de cette loi, oblige toute les entreprises exerçant en Algérie à céder une part de 10% des primes ou cotisations à la CAAR par l'arrêté du 15 octobre 1963.
- La demande d'agrément auprès du ministère des finances et un cautionnement préalable, la possibilité pour les entreprises étrangères d'exercer, ou de continuer à exercer leurs activités en Algérie par la loi n°63.201 du 8 juin 1963.
- Les compagnies étrangères ont refusé de céder à cette obligation et ont cessé toute activité d'assurance en Algérie. La CAAR a pris en charge les engagements envers les assurés laissé par ces compagnies.
- En 1964, par l'arrête de 12 décembre 1963, est crée la société Algérienne d'assurance (SAA) société mixte dont 39% du capital social sont détenus par des Egyptiens.
- L'arrêté du 28 avril 1964 porte agrément à la Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricole (CCRMA).

L'arrêté du 29 décembre 1964, crée la Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education et de la Culture(MAATEC).

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

- L'arrêté de janvier 1964 porte agrément à 14 compagnies étrangères, dont 6 françaises, 3 britanniques, 1 italienne, 1 américaine, 1 indienne, 1 zélandaise, et 1 tunisienne (STAR).²

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 (spécialisé dans les risques de transport et industriels) et SAA (après le rachat des parties égyptiennes, spécialisé dans les risques automobiles, assurance de personne et risques simples).

En 1975, la création de la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR), et les compagnies d'assurance étaient obligées d'effectuer l'intégralité de leurs cessions au profit de la CCR, en 1982, la création de la Compagnie Algérienne d'assurance Transport (CAAT) ce qui a entamé une accentuation de la spécialisation.

❖ DE 1989 à nos jours

En 1989, la parution des textes relatifs à l'autonomie des compagnies publiques entraîne 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 entre ces compagnies.

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

Les compagnies étrangères désirant s'implanter en Algérie peuvent se constituer en sociétés d'assurances de droit local, en succursales ou en mutuelles d'assurances. Elles peuvent également opter pour la création d'un bureau de représentation depuis janvier 2007. A chacune de ces structures correspond un régime juridique qui lui est particulier.

² Idem

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

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

- Le renforcement de l'activité d'assurances de personnes.
- La généralisation de l'assurance de groupe.
- La réforme du droit du bénéficiaire.
- La création de la bancassurance.
- La séparation des activités vie et non-vie des compagnies d'assurances.
- Le renforcement de la sécurité financière.³
- La création d'un fonds de garantie des assurés.
- L'obligation de libération totale du capital pour agrément.
- L'ouverture du marché aux succursales des sociétés d'assurances et/ou de réassurance étrangères.

La loi n° 06-04 du 20 février 2006 a instituée une commission de supervision des assurances qui est chargée de :

- Veiller au respect, par les sociétés et intermédiaires d'assurances agréés, des dispositions législatives et réglementaires relatives à l'assurance et à la réassurance.
- S'assurer que ces sociétés tiennent et sont toujours en mesure de tenir les engagements qu'elles ont contractés à l'égard des assurés.
- Vérifier les informations sur l'origine des fonds servant à la constitution ou à l'augmentation du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.

L'année 2008 a été marquée par le règlement définitif du contentieux Algéro-Français sur les assurances. Le contentieux remonte à l'année 1966, lorsque le secteur des assurances a été nationalisé par l'État algérien nouvellement indépendant. Les assureurs français qui opéraient sur ce marché, ont été contraints d'y cesser toute activité et toute présence. Une fois les sociétés françaises parties, leurs engagements ont été honorés par les sociétés algériennes.

³ (1) M.B.Tafiani, Les assurances en Algérie OPE ENAP, 1987

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

Cependant, les biens immobiliers acquis en contrepartie de ces engagements étaient restés juridiquement en possession des sociétés françaises. De ce fait, les sociétés algériennes ont dû régler les sinistres sans pouvoir utiliser pour ce faire les actifs correspondants.

L'accord du 7 mars 2008, entre les sociétés françaises AGF, Aviva, AXA, Groupama et MMA et les sociétés publiques algériennes SAA et CAAR, régularise en droit algérien la situation de fait décrite précédemment : il organise un transfert de portefeuille entre les deux parties signataires à effet rétroactif à compter de 1966.

L'année 2009 a quand à elle vu la publication dans le Journal Officiel de la République

Algérienne Démocratique et Populaire du **décret exécutif n° 09-375 du 16 novembre 2009**. Ce décret a fixé le capital social (ou fonds d'établissement) minimum des sociétés d'assurance et/ou de réassurance.

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

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

Le fonds d'établissement des sociétés à forme mutuelle est fixé à :

- Six cent millions de dinars, pour les sociétés exerçant les opérations d'assurances de personnes et de capitalisation.
- Un milliard de dinars, pour les sociétés exerçant les opérations d'assurances de dommages.

1.2) le marché algérien des assurances

Selon le Conseil national des assurances (CNA), le secteur des assurances a enregistré une hausse en matière du chiffre d'affaire, réalisant ainsi, 130,82 milliards de dinars en 2015

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

contre 128,03 milliards de dinars en 2014, alors que les indemnités versées aux assurés se sont chiffrées à près de 60 milliards de dinars.

1.2.1) la production du secteur des assurances en 2015

Les données provisoires, collectées au 31 décembre 2015, dévoilent une production du marché des assurances (y compris les acceptations internationales) qui culmine à 130,8 milliards de DA contre 128 milliards de DA en 2014, soit une croissance de 2,2% comparativement à l'exercice 2014.

2.1. Tableau représentant la production du secteur des assurances en 2015

Ce tableau représente la production du secteur d'assurance au 31/12/2015

Unité : dinars Algérien

En DA	Chiffre d'affaires		Structure du Marché		Evolution	
	31/12/2015	31/12/2014	2015	2014	en %	En valeur
Assurance Dommages	118 102 065 779	130 818 085 752	91,8 %	93,2 %	0,2 %	193 650 926
Assurance de Personnes	10 582 556 722	8 600 658 558	8,2 %	6,8 %	23,0 %	1981 350 044
Marché direct	128 684 622 502	126 509 073 411	100%	100%	1,7 %	2 175 000 969
Acceptation internationales	2 133 463 250	1 521 002 692	1,6 %	1,2 %	40,3 %	612 460 558
Total Marché	130 818 085 752	128 030 076 103	100%	100%	2,2 %	2 787 461 528

Source : conseil national des assurances (CNA)⁴

⁴ www.cna.dz

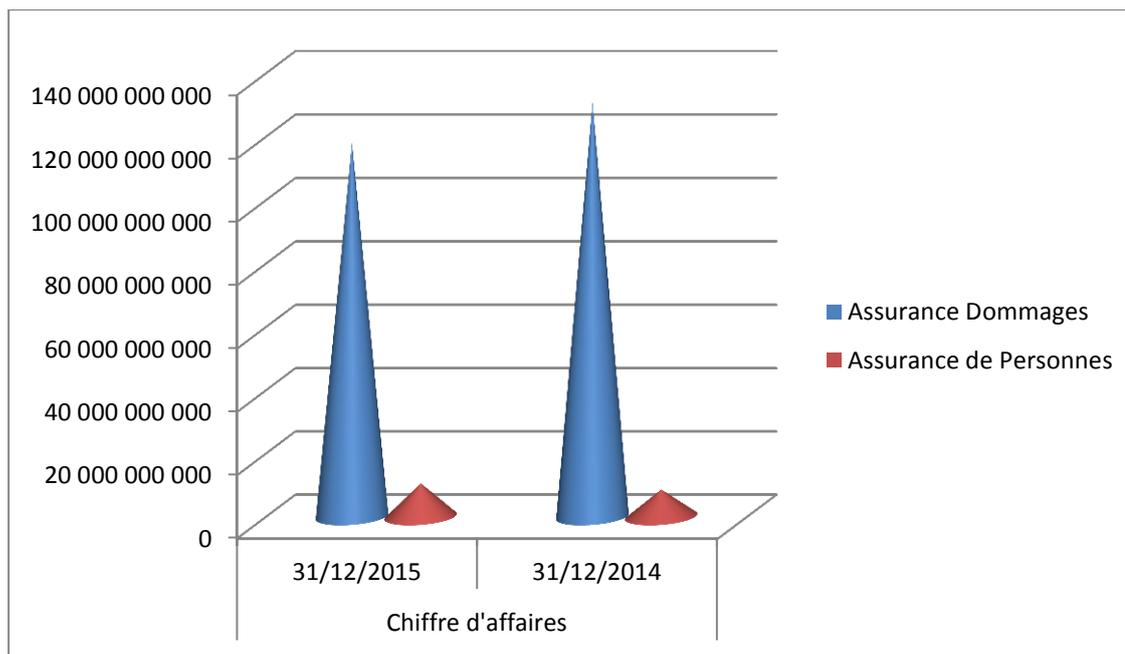
Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

Le secteur des assurances en Algérie traverse une mauvaise passe. Au 31 décembre 2015, la production du secteur est estimée à 130,8 milliards de dinars contre 128 milliards de dinars en 2014, soit une croissance de seulement 2,2%, selon une note de conjoncture du Conseil national des assurances. On est loin des taux de croissance à deux chiffres réalisés en 2013 (+15%) et de la progression de 7,4% affichée en 2014. La forte baisse des importations de véhicules et la réduction des dépenses d'équipement ont impacté durement le secteur des assurances. Au quatrième trimestre 2015, le chiffre d'affaires réalisé par les sociétés dommage a chuté de 12,2% par rapport à la même période 2014. À l'exception de la branche "risques agricoles" et l'assurance crédit qui ont enregistré une hausse respectivement de 16,8% et 8,8%, et de la branche automobile qui stagne à 0,3%, toutes les autres branches accusent des baisses au quatrième trimestre de l'année passée. La branche incendie et risques divers (IRD) a connu une chute de 32,1%. La branche transport a enregistré une diminution de 14,7%. Au terme de l'exercice 2015, le chiffre d'affaires réalisé par les compagnies dommage est évalué à 118,1 milliards de dinars contre 117,9 milliards de dinars, soit une hausse de seulement de 0,2% et une part de marché de 91,8%. Cette légère croissance, pour ne pas dire stagnation, est principalement imputable principalement aux assurances "crédit" qui ont connu une croissance de 17,3% et agricole qui ont progressé de 11,4%. Alors que l'automobile, qui domine la production des assurances dommages, n'a crû que de 1,3%. La branche transport a chuté, en 2015, de 15% et les assurances incendie et risques divers de 0,5%. L'année 2016 s'annonce encore plus difficile pour le secteur des assurances, qui sera confronté à la baisse des importations des véhicules, à la réduction de projets d'équipements et à la dévaluation du dinar. Par ailleurs, la crise risque d'amener les ménages à revoir à la baisse leurs dépenses en assurance. Alors que la guerre des prix affecte la branche incendie et risques divers, induisant parfois une concurrence déloyale. Le P-DG d'Alliance Assurances a récemment averti, sur le journal électronique Maghreb Emergent, sur le risque d'une crise "systémique" dans le secteur des assurances. Le directeur général d'AXA Dommage Algérie avait affirmé, lors d'une rencontre avec la presse, ressentir une frilosité chez les assurés. "On ressent un ralentissement", a-t-il indiqué. Selon la note conjoncture, le chiffre d'affaires des assurances des personnes a atteint 10,6 milliards de dinars contre 8,6 milliards de dinars à la même période 2014, en progression de 23%. Cette hausse est imputable à la performance réalisée par la branche accident avec un chiffre d'affaires de 1,8 milliard de dinars et un taux d'évolution de 49%. Les autres branches, à savoir "vie et décès", assistance et prévoyance collective des hausses respectivement de

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

31,7%, 15,8% et 11,4%. L'assurance maladie a reculé de 36,1%. Cette évolution s'explique par la hausse du chiffre d'affaires des deux branches "prévoyances collectives" et "accident" respectivement de 132,4% et 72,5%. Par ailleurs, les branches "vie et décès" et "assistance" ont enregistré des hausses de 42,4% et 21,4%. En revanche, la branche maladie a régressé de 9,9%.

Figure représentant la répartition du chiffre d'affaire au 31/12/2015



Au terme de l'exercice 2015, le chiffre d'affaires réalisé par les assurances de dommages est de l'ordre de 118,1 milliards de DA contre 117,9 milliards de DA en 2014, soit une hausse de 0,2% et une part de marché de 91,8%.

Le chiffre d'affaires des assurances de personnes, au 31 décembre 2015, est estimé à 10,6 milliards de dinars, contre 8,6 milliards de dinars à la même période en 2014, soit une évolution de 23%.

1.2.2) Evolution de la production par branche

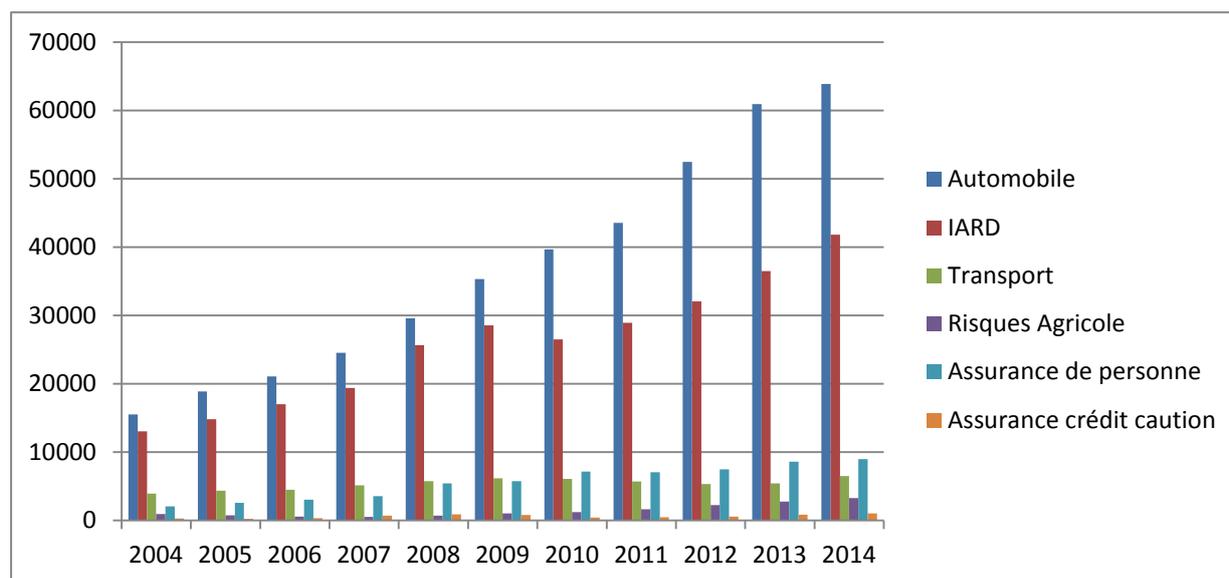
2.2. Tableau représentant l'évolution de la production par branche

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

En million de DA	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Automobile											
IARD	15516	18873	21082	24540	29566	35337	39645	43552	52466	60922	63879
Transport	13060	14829	16990	19403	25641	28533	26507	28909	32055	36470	41834
Risques Agricole	3925	4366	4495	5128	5761	6185	6093	5708	5333	5436	6497
Assurance de personne	968	738	569	520	717	1044	1237	1626	2247	2786	3269
Assurance crédit caution	2081	2602	3045	3547	5430	5760	7180	7044	7499	8619	8976
TOTAL	298	240	322	723	895	820	422	489	582	873	1017
TOTAL	35849	41647	46504	53861	68009	77678	81082	87329	100182	115107	125472

Source : conseil national des assurances (CNA)

2.2. Figure qui représente l'évolution de la production par branche



Source : conseil national des assurances (CNA)

On remarque que pendant toutes les années étudiées l'assurance de dommage prend toujours le chiffre le plus important et il est toujours en progression continue malgré que ce n'est qu'une branche de l'assurance de dommage.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

Mais l'assurance de personne prend une part qui n'est pas vraiment importante par rapport à l'assurance de dommage, et elle est en progression qui n'est pas aussi important.

1.2.3) Evolution du taux de pénétration des assurances

2.3. Tableau représentant l'évolution du taux de pénétration des assurances

Le tableau suivant représente l'évolution du taux de pénétration des assurances en Algérie du 2004 jusqu'au 2014.

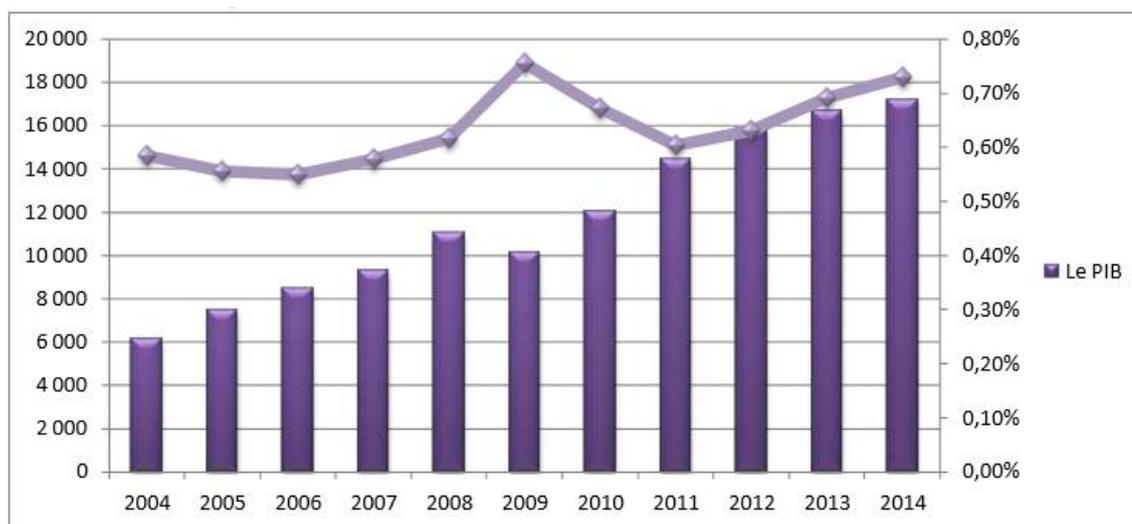
En milliards de DA	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Le PIB	6 127	7 499	8 460	9 306	11 043	10 034	12 049	14 519	15 843	16 644	17 205
Taux de pénétration	0,59%	0,56%	0,55%	0,58%	0,62%	0,77%	0,67%	0,60%	0,63%	0,69%	0,73%

Source : Office National des Statistiques (ONS)

La participation du marché des assurances au PIB demeure "faible" avec un taux de pénétration qui est insuffisant, insistant sur l'importance de développer ce secteur à travers des actions de sensibilisations permanentes et structurées.

Le coût des indemnités versées en 2014 par les sociétés d'assurance est de l'ordre de 61 milliards de dinars avec une évolution de 14%, a souligné le même responsable, précisant que 70% des indemnités sont en rapport avec les accidents de la circulation.

2.3. Figure représentative de l'évolution du taux de pénétration des assurances



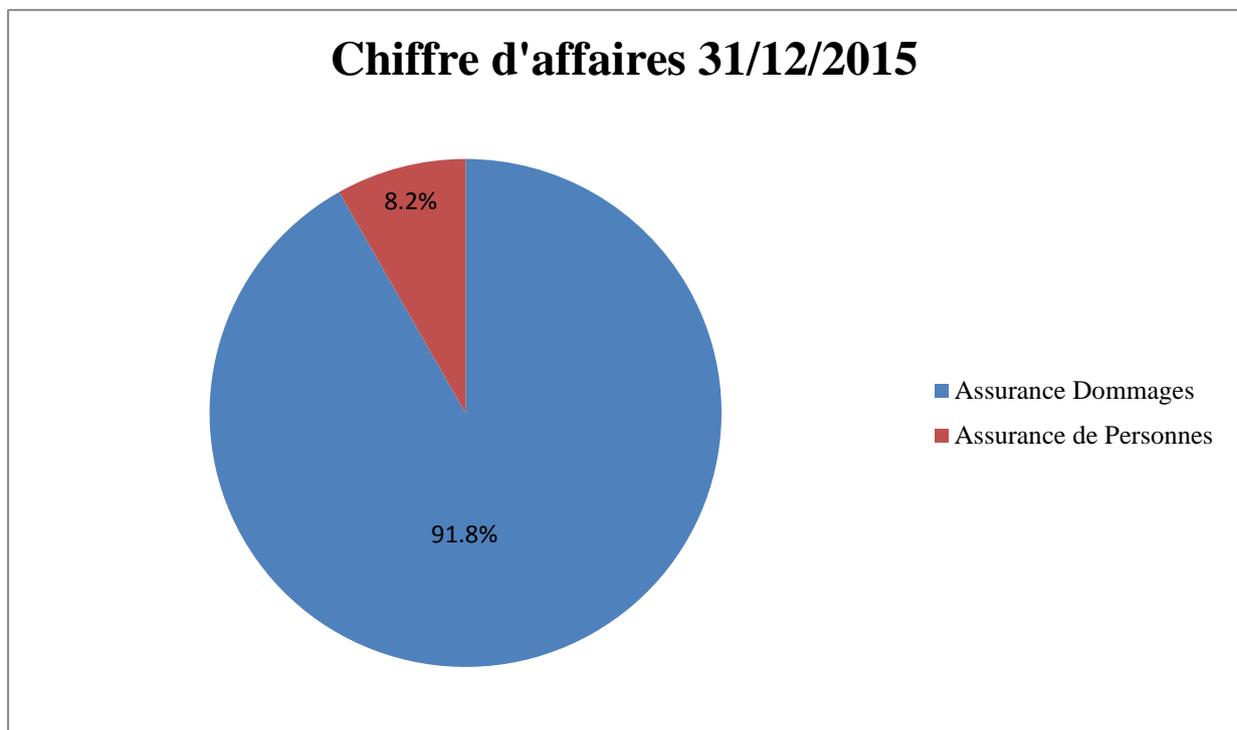
Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

Source : conseil national des assurances (CNA)

En Algérie, le secteur des assurances a connu une évolution importante durant la dernière décennie", précisant que le chiffre d'affaires du marché qui était de l'ordre de 46 milliards DA en 2006, avait augmenté à plus de 128 milliards Da en 2014, soit une moyenne de croissance de 13%.

2) Le marché des assurances de personnes en Algérie (Assurance vie)

L'assurance de personne représente 8.2% du total du chiffre d'affaire du secteur des assurances en Algérie au 31/12/2015.



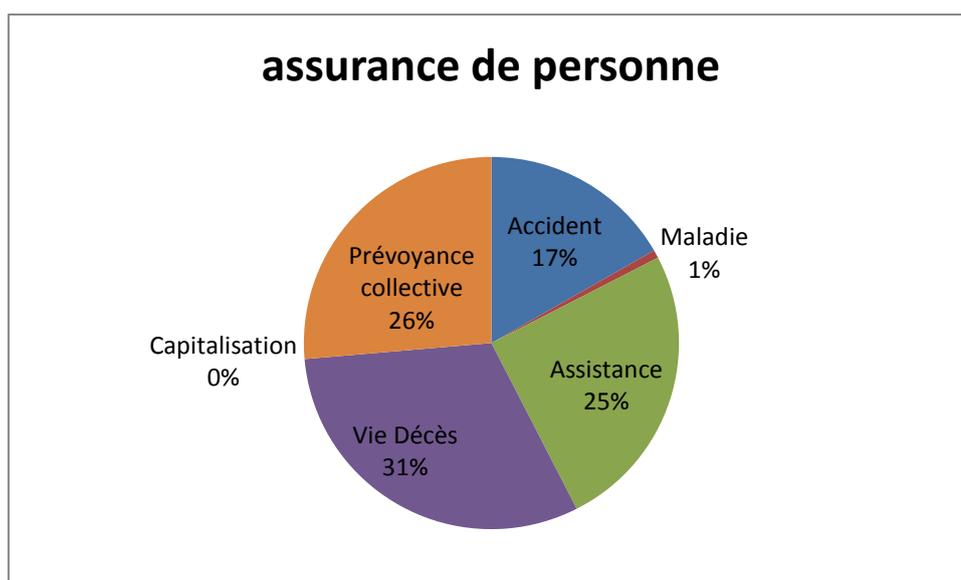
2.1) Production des assurances de personnes en Algérie en 2015

Ce tableau représente l'évolution du chiffre d'affaire en Algérie pendant l'année 2015

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

En DA	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution	
	31/12/2015	31/12/2014	2015	2014	En%	En valeurs
Accident	1 768 765 861	1 187 403 316	16,7%	13.8%	48.9%	581 362 545
Maladie	73 990 672	115 734 726	0.7%	1.4%	-36.1%	-41 744 054
Assistance	2 653 388 107	2 291 690 622	25.1%	26.7%	15.8%	361 668 121
Vie Décès	3 295 506 677	2 501 140 879	31.1%	29%	31.7%	793 847 040
Capitalisation	-	-	0%	0%	-	-
Prévoyance collective	2 790 905 406	2 504 689 014	26.4%	29.1%	11.4%	286 216 392
Total	10 582 556 722	8 600 658 558	100%	100%	23%	1 981 350 044

2.4. Figure représentative de la Production des assurances de personnes en Algérie en 2015



Le chiffre d'affaires des assurances de personnes, au 31 décembre 2015, est estimé à 10,6 milliards de dinars, contre 8,6 milliards de dinars à la même période en 2014, soit une

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

évolution de 23%. La performance est réalisée par la branche «accident » avec un chiffre d'affaires de 1,8 milliards de DA et un taux d'évolution de 49%.

Les autres branches, à s'avoir « vie&décès », « assistance » et « prévoyance collective » enregistrent des hausses respectives de 31,7%, 15,8% et 11,4%.

En parallèle, l'assurance « maladie » recule de 36,1%.

3) Parts de marché au 31/12/2015

Tableau : Production des assurances de personnes par branches et selon le type des capitaux au 31/12/2015

Branches d'assurance/DA	Sociétés Publiques	Sociétés Privées	Sociétés Mixtes	Total marché	Part de marché des sociétés à Capitaux Privées
Accident	959 471 787	444 742 326	364 551 749	1 768 765 861	25,1%
Maladie	25 915 372	48 075 300	-	73 990 672	64,9%
Assistance	858 438 558	793 989 231	1 000 960 319	2 653 388 107	29,9%
Vie Décès	1 386 360 386	1 514 449 489	394 696 802	3 295 506 6777	45,9%
Capitalisation	-	-	-	-	-
Prévoyance collective	1 526 065 266	252 162 193	1 012 677 947	2 790 905 406	9%
Total	4 756 251 368	3 053 418 539	2 772 886 816	10 582 556 722	28,9%

Au 31/12/2015, la production des assurances de personnes est réalisée à hauteur 28,9% par les sociétés à capitaux privés, avec un total de chiffre d'affaires de 3 milliards de dinars.

- **Evolution de la production des assurances de personnes (2004-2014)**

3.4. Tableau représentant l'évolution de la production des assurances de personnes (2004-2014)

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

En million de DA	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Assurances de personnes	2081	2600	3045	3 547	5 430	5 760	7 180	7 044	7 499	8 619	8 976
<i>dont contrats individuels</i>	1353	1615	1406	1611	2287	2277	3 840	3 481	4110	5 328	5 750
Contrats collectifs	728	985	1639	1936	3143	3483	3 339	3 562	3387	3 291	3 226
Evolution	45,0%	25%	17%	16%	53%	6%	25%	-2%	6%	15%	4%

Source : conseil national des assurances

- Assurance vie, taux de pénétration et densité dans le monde en 2014

2.6. Tableau représentant le taux de pénétration et densité de l'assurance vie dans le monde en 2014

Assurance vie	primes d'assurance	primes d'assurance	variation	part dans le marché mondial vie	taux de pénétration (en %)	densité (en USD)
	(en millions USD)	(en millions USD)				
	2014	2013				
Amérique	655 604	661 112	-1,4	24,7	2,59	673,6
Amérique du Nord	530 558	536 174	-2	21,86	3,02	1633,5
Amérique latine et Caraïbe	75 245	74 937	3,5	2,55	1,23	121,6
Europe	1 002 728	933 725	5,6	37,77	4,08	1138,3
Europe de l'Ouest	983 130	913 023	5,8	37,04	4,77	1837,7
Europe Centrale et Orientale	19 597	20 697	-2,1	0,74	0,55	61
Asie	892 318	855 263	6,1	33,61	3,55	209,2
Marchés avancés asiatiques	604 715	597 516	4,5	22,73	3,69	2330,6
Asie émergente	275 306	246 132	9,9	10,57	1,55	74,3
Moyen-Orient et Asie centrale	12 297	11 615	4,2	0,46	0,39	35,5
Océanie	58 103	47 576	27,5%	2,19	3,44	1508,8
Afrique	45 796	47 370	1,6	1,73	1,85	40,7
Afrique du Sud	59 735	41 519	0,9	1,5	11,4	748
Maroc	1143	1023	11,3	0,04	1,1	34
Egypte	383	319	6,5	0,03	0,3	11
Namibie	648	662	nd	0,02	5	276
Ile Maurice	522	459	nd	0,02	4,1	413
Kenya	632	511	18	0,02	1	14
Nigeria	457	399	5,9	0,02	0,1	3
Tunisie	141	136	nd	0,01	0,3	13
Algérie*	106	101	nd	0	0	3
Angola	51	23	nd	0	0	1
Autres Pays	1443	1333	nd	0,05	nd	nd
Monde	2 654 549	2 545 045	4,3	100	3,4	367,8
Marché avancé	2 232 524	2 149 908	3,8	84,1	4,65	2089,6
Marché émergents	422 025	395 137	6,9	15,9	1,36	68,2

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

Source : conseil national des assurances (CNA)

2.2) L'actualité des assurances de personnes en Algérie

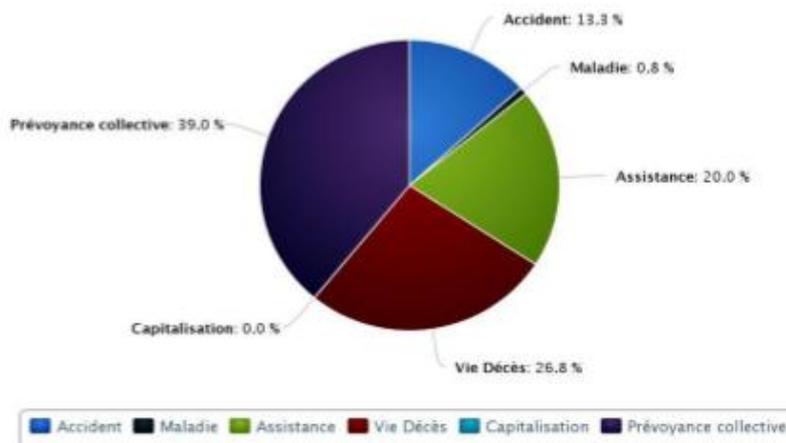
2.2.1) La production

- **Premier semestre 2016**

Le chiffre d'affaires des assurances de personnes, au 30 juin 2016, est estimé à 6,4 milliards de dinars, contre 6,1 milliards de dinars à la même période en 2015, soit une évolution de 5,6%. La performance est réalisée par la branche «prévoyance collective» qui, avec un chiffre d'affaires de 2,5 milliards de DA, évolue de 21,3%. Les branches « maladie » et « accident » enregistrent des hausses respectives de 23,9% et 5,7%. En parallèle, les assurances « vie-décès » et « assistance » reculent de 7,7% et 0,8%, respectivement.

Structure de la production des assurances de personnes au 30/06/2016

2.6. Figure représentative de la structure de la production des assurances de personnes au 30/06/2016



Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

• Deuxième semestre de 2016

Avec une part de marché de 9,9% pour le T2 2016 contre 10,3% à la même période de 2015, la production des assurances de personnes relative au deuxième trimestre 2016 est estimée à 3,1 milliards de dinars, contre 3,3 milliards de dinars à la même période en 2015, soit une régression de 6,1%.

2.6. Tableau représentant la production des assurances de personnes (S2)

En DA	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution 2016/ 2015	
	T2 2016	T2 2015	2016	2015	en %	En valeur
Accident	409 513 302	401 977 139	13,1%	12,1%	2,3%	9 224 863
Maladie	22 473 069	17 102 819	0,7%	0,5%	31,4%	5 370 250
Assistance	570 248 333	637 016 205	18,3%	19,1%	-10,5%	-66 767 872
Vie Décès	1 023 727 331	1 032 090 062	32,8%	31%	-0,8%	-8 362 731
Capitalisation	-	-	-	-	-	-
Prévoyance collective	1 099 377 627	1 239 785 699	35,2%	37,3%	-11,3%	-140 408 072
Total	3 125 339 662	3 327 971 924	100 %	100%	-6,1%	-200 943 561

Source : CNA-Note de conjoncture T2 2016

Cette baisse s'explique par le repli des primes émises collectées au titre des branches « prévoyance collective », « assistance » et « vie-décès » avec des taux respectifs de 11,3%, 10,5%, et 0,8%. Toutefois, les assurances « accident » et « maladie » enregistrent des progressions respectives de 2,3% et 31,4%.

La structure du portefeuille des assurances de personnes n'a pas subi de grands changements durant le deuxième trimestre 2016. La branche « prévoyance collective », toujours en première position, perd deux points de pourcentage, passant de 37,3% au T2-2015 à 35,2% à la même période de 2016, au profit de la branche « assistance », dont la part passe de 31% à 32,8% au second trimestre de l'année en cours.

Par ailleurs, et à titre comparatif, la production des assurances de personnes relative au deuxième trimestre 2016 accuse une régression de 4,4% par rapport au premier trimestre 2016.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

2.2.2) Part de marché

Au 30/06/2016, la production des assurances de personnes est réalisée à hauteur de 24,9% par les sociétés à capitaux privés, avec un total de chiffre d'affaires de 1,6 milliards de DA

- Production des assurances de personnes par branche et selon le type de capitaux au 30/06/2016

2.7. tableau représentant la Production des assurances de personnes par branche et selon le type de capitaux au 30/06/2016

En DA	Sociétés publiques	Sociétés privées	Sociétés mixtes	Total	Part de marche des sociétés à capitaux privés
Accident	495 811 557,70	279 780 823,92	75 896 307,20	851 488 688,82	32,9%
Maladie	25 720 677,40	26 951 680,00	0,00	52 672 357,40	51,2%
Assistance	347 029 746,80	417 508 686,40	513 289 488,00	1 277 827 921,20	32,7%
Vie Décès	642 124 824,50	757 782 123,00	315 985 308,10	1 715 892 255,60	44,2%
Capitalisation	-	-	-	-	-
Prévoyance collective	1 545 040 919,60	107 537 733,50	842 795 838,40	2 495 374 491,50	4,3%
Total	3 055 727 726,00	1 589 561 046,82	1 747 966 941,70	6 393 255 714,52	24,9%

Source : CNA-Note de conjoncture T2 2016

Section02 : les obstacles de développement

A l'instar des assurances des pays sous développés l'assurance algérienne se trouve confrontée à des obstacles d'ordre purement économique d'une part et extra-économiques d'autre part.

Dans un deuxième temps, il faut mettre l'accent sur les lacunes du système.

2.1 Facteurs extra économiques

A- Le facteur culturel :

En effet, l'origine de l'offre d'assurance était inappropriée dans la mesure où elle a été conçue par un système étranger au contexte sociologique local et de ses réalités.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

En effet l'activité d'assurance est introduite dans notre pays par la baie de l'assurance obligatoire. A ce stade, en cas de sinistre, l'assureur ne paie pas, ou s'il paie, il le fait tardivement, ajouter à cela, l'effet pédagogique qui n'est pas fourni par l'assureur.

Par ailleurs, au niveau de la demande, des obstacles de taille, se dressent au devant de toutes offres d'assurance basée sur une capitalisation individuelle et monétarisée conçue pour d'autres milieux, leur évocation succincte se résume à travers les points suivants :

- a- La structure de la société algérienne, jeu du facteur de solidarité familiale.
- b- La méfiance à l'égard, d'un produit non palpable c'est-à-dire l'incompréhension, voir la méfiance au devant de tout service contractuel non palpable et identifiable comme l'est celui de l'assurance, aggravé par les transactions verbales et informelles.
- c- L'absence de toute relation de fidélité entre l'assureur et la clientèle, qui a surtout l'habitude de s'assurer par obligation. Autrement dit, absence d'un consensus au tour de l'assurance contrairement aux pays tels que le PAKISTAN (assurance consensuelle du système anglo-saxon).
- d- L'inadaptation des règles de droit successoral, l'an alphabétisation.

B- La thésaurisation :

En tant que « réaction à la rareté, une assurance contre la disette ou l'affectation traditionnelles du surplus » la thésaurisation serait en Algérie de l'ordre de 40% de la masse monétaire (en 1987). En l'absence d'étude permettant de cerner ce phénomène de thésaurisation, il est cependant essentiel de remarquer que celle-ci constitue aussi bien dans les zones rurales que dans les zones urbaines, une épargne forcée destinée à faire face à la survenance d'événement aléatoire.

En outre, il est significatif de constater, notamment dans les villes une tendance à orienter l'épargne vers des placements spéculatifs et la l'acquisition de valeurs-refuge.

Dans le cas de l'assurance-vie, la méconnaissance de la demande est aggravée par l'insuffisance de la qualité de prestations et des indemnisations ainsi que la faiblesse de l'offre. Ce qui pousse la société à faire moins confiance aux établissements d'assurance et à se constituer des réserves propres.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

C- Le facteur religieux :

Il s'agit de savoir dans quelle mesure il existe une contradiction entre les préceptes de la religion musulmane et le contrat d'assurance et par ricochet d'assurance-vie. En d'autres termes et pour répondre à cette question qui influe sur la demande de l'assurance en générale et des branches de capitalisation en particulier, il importe d'examiner brièvement la position du droit musulman à l'égard de l'assurance, dont les griefs qui sont retenus par certains théologiens sont les suivants :

- a- Le caractère aléatoire de toute opération d'assurance, caractère qui relavait des jeux du hasard.
- b- L'assurance est un contrat qui favoriserait l'usure, moyennant le versement d'une prime, l'assuré perçoit en cas de sinistre d'une indemnité ou un capital.

Bien que les opinions des juristes musulmans soient divergentes en matière de **laïcité** de l'assurance, il semble intéressant de retenir la thèse du professeur M.ZARKAA qui réfute les arguments pour des raisons qui sont les suivantes :

- Les bases techniques de l'assurance reposent sur le principe de la solidarité d'un groupe de personnes menacées des mêmes risques (décès).

L'assurance est ainsi le meilleur exemple de l'entraide que l'islam prêche tant au moyen du Coran que du Hadith (tradition du prophète).

D'autre part, et au regard de la religion musulmane, l'usure n'existe pas – selon ce même théologien – dans les contrats d'assurances, comme elle n'existe pas dans certaines opérations commerciales, comme le fait de vendre une production d'arbres fruitiers avant maturité.

En revanche, d'autres spécialistes contestent la réalisation de profits en matière d'opérations d'assurances. Comme ils contestent du reste l'intérêt bancaire, ainsi que et surtout la capitalisation qui serait considérée comme un procédé usuraire faisant appel au calcul des intérêts composés.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

2.2 Facteurs économiques :

L'assurance en Algérie se heurte à deux types d'obstacles : l'un découle de la restructuration du marché et de monopole. L'autre ayant trait à l'absence de règles de gestion.

A- Les facteurs liés au monopole

S'il est vrai que la monopolisation permet à l'entreprise d'assurance d'appliquer des tarifs stables, de mieux satisfaire ' aux conditions de la loi des grands nombres ' et de réduire la variabilité de ses résultats, il reste que les compagnies algériennes, notamment celles qui n'ont pas recours à les réassurances comme la SAA courent plusieurs risques notamment de devoir accepter les mauvais risques (absence de sélection des risques) et de détenir des risques très peu dispersés dans le temps et dans l'espace.

Cependant il est à remarquer, que l'état tout en s'accordant à lui-même, le monopole de l'assurance, par le biais de société nationale, n'épargne pas celles-ci en matière de la prise de certaines décisions, qui ne sont pas toujours favorables et suffisantes à un développement accru de l'assurance.

A cet égard, il importe d'insister sur les points suivants :

L'imposition des contrats d'assurances s'effectue en Algérie sous la forme d'une taxe sur les primes d'assurance, qui est perçus par l'assureur pour le compte du trésor public et qui varie selon les branches.

Le système d'imposition portant sur les assurances de personnes, s'est distingué par une certaine irrégularité en raisons de la multiplicité de ses régimes , chose qui a constitué une contrainte sur la demande d'assurance, dans cette branche, nous citons l'exonération de taxe sur les contrats « vie entière », mixte, rente viagères et les assurances en cas de décès par la loi de finance 1983 (Art 100) ; le rétablissement des taxes par la loi de finance 1992 sur les assurances de personnes. (Fixé à 7% sur la prime).

L'imposition des contrats par le système de la T.V.A jusqu'en 1995, 13% ; et l'exonération des produits d'assurance de personnes de la T.V.A à partir de 1996.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

B - Absence de règles de gestion

Bien que cet obstacle relève d'avantages, du droit et des compagnies, il semble nécessaire d'aborder ici, les règles économiques et financières qui régissent l'assurance en Algérie.

En effet, aussi bien l'institution du monopole en 1966, la restructuration et la socialisation en 1976, que la loi sur les assurances en 1980 ainsi que celle de 1995, ont occulté les problèmes de fonctionnement de la technique de l'assurance.

Par ailleurs, même si, la loi sur les assurances insiste sur la nécessité de constituer des réserves et des provisions techniques afin de pouvoir faire face à tous moments aux engagements supportés ; elle n'explique pas les modalités de détermination de celle-ci, ni les méthodes de calcul de différentes provisions.

De plus, en matière d'exploitation technique, et financière du portefeuille, la situation est loin d'être brillante dans la mesure où les tables de mortalités utilisées sont largement dépassées.

Par voie de conséquences, la comptabilité est tenue selon les anciens textes français. S'il est vrai que l'assurance est universelle, il reste que sur le plan du fonctionnement de l'assurance algérienne, les règles sont inadaptées du fait du monopole et de la spécialisation des risques. Cette inadaptation entre les textes et le fonctionnement de l'assurance ne pourra permettre la maîtrise réelle du marché, car non seulement les bases techniques sont faussées, mais également les normes et les règles de gestion sont inadaptées au contexte Algérien.

2.3. Lacunes de système

A – Défectuosités du service

Il s'agit de l'obscurité de la rédaction des contrats, obscurité qui donne l'impression délibérée d'éviter d'éventuelles contestations. Ceci est d'autant plus perceptible dans les zones rurales. A ce niveau, il serait vain de mener des campagnes de publicité, si par ailleurs les assurés ressentent l'impression d'une situation inégalitaire dans laquelle ils se trouvent manipulés et incompris.

D'autre part, la position de monopole se traduit souvent par des ventes qui s'assimilent à des ventes ' forcées '.

En revanche, la vente de produit à domicile par le biais de démarcheurs semble constituer une mission difficile pour les compagnies, à cause de la fluidité de

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

l'argumentation et la lenteur dans les règlements des sinistres ; lenteur qui constitue la difficulté majeure dans les rapports compagnies-assurés.

En effet, l'impossibilité fréquente d'obtenir un règlement de sinistre dans des délais raisonnables, est le premier obstacle auquel se heurte non seulement les assurés, mais également l'ensemble du système de l'assurance algérienne.

B – Limites structurelles

Les structures de la compagnie ne peuvent répondre qualitativement et correctement à la demande et aux services après ventes.

Au niveau de la production ; l'extension du réseau commercial et la création d'agences de souscription directe, permettrait une meilleure maîtrise du portefeuille. Cependant, d'autres problèmes restent à résoudre car, le personnel présente souvent peu de qualification technique et encore moins commerciales en plus du sureffectif, par conséquent, les politiques d'implantation qui sont menées par certaines compagnies présentent plusieurs handicaps tels la création fréquente et précipitée de point de vente, ce qui engendre des coûts supplémentaires.

Cette création est souvent dictée non pas par des impératifs de saturation des capacités, mais par des considérations de disponibilité de locaux ou de lieux d'implantation.

Devant l'immensité du marché des risques simples, et le niveau de qualification des agents souscripteurs, il semble en effet problématique de créer des relations favorables avec les assurés, surtout lorsque la variable ' sinistre ' intervient.

Section03 : les perspectives de développement

Afin d'affronter les différents obstacles que connaît la branche « assurance vie en Algérie il y'a plusieurs perspectives de développement pouvant remédier a ces contraintes

Dans cette section on va citer quelques perspectives :

3.1. La formation des vendeurs

Pour développer l'assurance-vie en Algérie, il faut savoir la vendre.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

D'où et par voie de conséquence, la formation du bon vendeur, devient un impératif stratégique pour l'entreprise qui désire investir dans ce créneau porteur.

Le vendeur de l'assurance-vie, doit être nécessairement bien formé sur le plan technico-commercial, bien informé, fiable, cordial et à l'écoute de la clientèle.

Grace à son savoir-faire et son ingéniosité, ce vendeur sera en mesure d'éveiller la « conscience assurantielle » chez une partie assez importante de la population, disposée à acheter une assurance-vie mais attends que, l'assureur par le biais d'une politique marketing adaptée, différenciée, et personnalisée stimule ses besoins « vie ».

D'autant plus que le rôle assigné au vendeur revêt tant d'importance, car, il demeure, le meilleur vecteur à même de favoriser la naissance d'un consensus social autour de ce besoin très proche des convictions intimes de l'individu, mais faisant cruellement défaut aujourd'hui.

3.2. Une stratégie de marketing plus poussée

En plus de la formation des assureurs « vie », une stratégie marketing plus poussée est nécessaire, pour l'amélioration de ce secteur. Pour se faire, il faudra procéder à une analyse de l'environnement et bien connaître le marché.

L'environnement est constitué par tous les agents externes qui gravitent autour de l'entreprise. L'analyse de celui-ci doit d'abord porter sur les législations et réglementation.

Elle doit être également menée, en direction de l'évolution des grandes tendances sociales et économiques ou technologiques. Par conséquent, faire en sorte, que les différents produits « vie » soient adaptés aux besoins réels de la population en leur donnant, des « emballages » spécifiques suivant leur destination (sécurité des enfants, risque de voyage, prêt hypothécaires, possibilité de mensualisation des primes pour les personnes à revenus modestes.etc)

D'autre part, la compagnie doit veiller à la conception et à la réalisation des données nécessaires à la mise à jour des tarifs base de table de communication statistiques plus récentes et des taux d'intérêt positifs.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

Il faut aussi, suivre de très près, l'évolution des systèmes de communication à l'échelle nationale et internationale, afin de pouvoir faire face à la concurrence.

Pour son efficacité, l'analyse de l'environnement, doit se faire d'une manière permanente, évolutive, et prospective de sorte que l'entreprise soit toujours prête à faire face aux changements qui pourront survenir dans le futur.

Evidemment, la connaissance du marché constitue un élément primordial dans la démarche marketing. Celle-ci permettra de faire une évaluation de la clientèle actuelle et potentielle, et d'identifier les différents segments susceptibles de lui convenir.

Ainsi, la compagnie pourra concevoir de nouveaux produits qui correspondront à chaque catégorie socioprofessionnelle améliorer la qualité des services « vie » et consolider ses liens avec la clientèle permanente afin de la fidéliser.

Mener des politiques de segmentation par région, en tenant compte des habitudes des consommateurs, et pouvoir ainsi, mettre en place des campagnes publicitaires plus attractives et rentables en utilisant des supports médiatiques performants.

D'un autre côté, il faudra mettre en place des dispositions réglementaires concernant les placements, la participation aux bénéfices par les assurés, et à l'octroi d'avantages fiscaux.

Engager des placements d'épargne par l'assurance-vie dans des créneaux hautement rentables tels que l'immobilier.

Offrir plus de garantie en matière d'avantages comme par exemple, la suppression de la visite médicale, qui est souvent très longue et compliquée, et qui de par son caractère, dissuade les clients potentiels. Et la création d'un réseau de vente par Internet, à travers un site qui sera totalement consacré aux produits de l'assurance-vie, consolidé par des programmes publicitaires, qui seraient susceptibles de captiver l'attention des internautes, et de les amener à ressentir le besoin de se mettre à l'abri d'éventuels risques, inhérents à leurs propres personnes ou à celle de leur proches.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

3.3. L'informatisation

Parmi les instruments qu'on pourra utiliser pour développer le secteur de l'assurance-vie, il y a l'outil informatique.

Il y a une vingtaine d'années, celui-ci était complètement inexistant dans nos compagnies d'assurance. Ce qui constituait un obstacle très important à la croissance de l'assurance en général et l'assurance-vie en particulier.

L'absence de cet instrument, se traduisait par le tenue d'une multitude de documents (registres, livres comptables,.. etc.). La seule informatisation qui existait était au niveau de l'unité et du siège central. En plus sa pratique soulevait de nombreux points faibles qui sont les suivants :

- a- Elle n'effectuait pas de saisie au niveau des agences, elle reprenait les données manuelles pour les enregistrer dans un fichier. De plus ces données ne concernaient que la production.
- b- Les informations après sous-traitance extérieure, étaient centralisées dans un fichier global au niveau du siège.

Tout ceci, rendait l'activité d'assurance, une activité consommatrice de volume important de papier et de temps.

De nos jours, l'introduction de l'informatique, suivi d'une meilleure maîtrise du portefeuille, ainsi que l'initiation des employés à l'outil informatique ; s'est répercuté positivement sur la gestion de l'entreprise, en la rendant plus fiable et plus rapide. Ce qui lui permet de s'informer plus facilement et d'augmenter sa rentabilité.

Les procédés de vente spécialisée, et de gestion financière des portefeuilles « vie », utilisés actuellement dans les compagnies les plus évoluées, reposent essentiellement sur l'informatique.

Cet instrument performant, permet l'usage de logiciel très avancés dans les domaines de tarification de toute formule d'assurance, de la statistique et de la finance

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

De ce fait, l'informatisation et l'utilisation de logiciels développés comptent parmi les instruments les plus aptes à améliorer le statu des assurances de personnes.

3.4. La bancassurance : moyen stratégique de développement de l'assurance-vie

La bancassurance, qu'entendons-nous par ce terme ?

La bancassurance peut être définie comme un accord passé entre une banque et une compagnie d'assurance, afin de fournir des services communs, on peut également dire que c'est une opération commerciale qui tend à vendre des produits d'assurance à travers les banques.

Cette technique est très répandue dans le monde, essentiellement en Europe, où le rapprochement des banques et des sociétés d'assurance est incontestablement plus avancé qu'ailleurs.

En Algérie, le partenariat entre ces deux organismes n'a pas encore été exploité, notamment en matière de collecte de l'épargne et de développement des marchés des deux institutions concernées.

Le concept de bancassurance qui de plus en plus, tend à s'imposer pour décrire une nouvelle organisation de l'offre de services financiers intégrant tous les besoins patrimoniaux du client, s'avère un objectif final, dans un contexte international, marqué par la globalisation des marchés financiers. La frontière entre les produits d'assurance et bancaires tend à disparaître ou encore, un effet de synergie doit s'établir entre ces deux organismes.

Le développement de la bancassurance nécessite l'existence de trois sources majeures à savoir : l'histoire, la spécificité de la réglementation financière et le facteur économique.

- a- Le premier facteur explicatif se trouve dans l'histoire des relations financières ou commerciales entre les institutions bancaires et les compagnies d'assurance. Quand les conditions permissives d'une intégration sont réunies, les anciennes sont plus vite ravivées et la coopération est plus facile.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

- b- Le deuxième concerne la spécificité de la réglementation financière mise en œuvre par le pays concerné. Les pouvoirs publics peuvent également chercher à stimuler explicitement le rapprochement des deux secteurs en mettant en avant la stabilité, la solvabilité ou la modernisation des institutions financières.
- c- Le troisième facteur d'ordre économique et stratégique relève de la structure du marché et du niveau de compétition prévalant dans les deux secteurs.

Quand ces trois facteurs simultanément présents, l'intégration des activités bancaires et d'assurance sera bien plus avancée que celle en cours dans les pays où ils ne le sont pas

La bancassurance comprend des avantages assez importants, aussi bien pour la banque que pour la compagnie d'assurance.

Ces avantages peuvent être énumérés comme suite :

- a- La présentation à la clientèle de garanties d'assurance de personnes et de capitalisation à un coût compétitif (calculé sur la base d'un tarif groupe) constitue un service « plus » qui renforce l'image de marque de la banque et contribue à la fidélisation de cette clientèle.
- b- La charge de distribution rémunérant le coût de l'intermédiaire est assurée par l'assureur, représente une ressource substantielle pour la banque, entraînant une réduction des coûts et donc une amélioration de la productivité.
- c- Les fonds collectés au titre de la distribution pour compte de produit d'assurance de personnes, et de capitalisation, sont stabilisés au près de la banque, dont elle assure l'emploi selon des accords qui prennent la réglementation des placements réalisés en contre partie des provisions techniques dégagées.
- d- L'approche globale des besoins financiers de la clientèle permet à la banque de proposer des solutions qui dépassent le cadre classique de l'optimisation de la gestion des placements, pour traiter des problèmes

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

de retraites de base ou complémentaires, de rentes de survie...etc., qui d'habitude relèvent de la sphère de l'assurance.

- e- La banque, par ailleurs, dispose de la faculté, de passer une convention avec l'assureur, en vue de garantir de façon systématique, le remboursement des soldes restant dus au décès des emprunteurs de la banque, et d'étendre cette garantie aux bénéficiaires de découverts et qui généralement ne sont pas obligés de la contracter.
- f- De ce faite, la banque réduit la charge d'assurance, qui revient aux emprunteurs et intègre les formalités de souscription dans les procédures administratives d'octroi de crédit, évitant ainsi à ses clients, les difficultés liées à la souscription individuelle de la garantie.

Pour l'assureur, cette technique lui permet d'obtenir de synergies en matière de multiplication de sa clientèle, grâce au réseau de la banque , de lancer ses produits et d'acquérir de nouvelles parts de marché en terme de clientèle et de chiffre d'affaires.

Conscient de l'importance du marché de l'assurance-vie et de capitalisation en Algérie ; et convaincue de l'intérêt que peut représenter une expérience de développement de la bancassurance.

La SAA et CPA (crédit populaire Algérien) ont envisagé la création d'une structure filialisée spécialisée en assurance de personnes et en produits de capitalisation. Cette entité est appelée à promouvoir un partenariat en bancassurance auprès des guichets du CP

Cette expérience initiée par ces deux institutions sera une première en Algérie. Ceci dit, elle n'est pas encore au point à cause de l'absence des facteurs cités précédemment.

Conclusion

Dans un environnement marqué par des obstacles socio-économiques érosion monétaires, dégradation du pouvoir d'achat, croyances religieuses ou par des contraintes d'ordre Etatique, ou encor par la faiblesse de l'offre ; l'assurance-vie ne peut avoir de chance en Algérie.

Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie

Dans ce chapitre on a premièrement donné un aperçu sur l'état actuel en Algérie du secteur des assurances globalement et de la branche «Assurance vie» spécifiquement en passant par son historique, puis nous avons énumérer les différents obstacles qui bloque l'évolution de cette dernière.

De ce fait, il est plus que temps pour notre pays de mettre en œuvre certaines procédures afin de surpasser les contraintes qui entravent la progression de l'assurance vie en Algérie.

En fin on a cité les diverses solutions qui pourront éventuellement améliorer la situation de la branche de l'assurance vie en Algérie, nous avons montré qu'une formation plus efficace des assureurs «vie» ainsi que l'introduction de l'outil informatique dans les compagnies vont fortement contribuer a redonner vie a cette branche.

Par ailleurs, d'autres instruments ont été cités tels que la bancassurance qui est un moyen récent mais qui à un effet redynamisant ; et pour finir le marketing qui de nos jours joue un rôle très important dans tous les domaines et notamment dans notre cas, car l'assurance vie a surtout besoin d'être vendue.

CHAPITRE 03 :
L'ASSURANCE
VIE AU SEIN DE
LA CAAR
(CAAR TIZI-
OUZOU)

Introduction

La CAAR a connu un développement des plus remarquable depuis 2005, grâce à la mise en place d'une stratégie de croissance, sur le moyen et long terme, fondée sur une gestion adaptée aux exigences changeantes de l'environnement et s'appuyant sur la consolidation de la place détenue par la compagnie sur le marché. Cette évolution s'est vue confirmée par une forte progression de son chiffre d'affaires, une nette amélioration de la solvabilité et de la rentabilité, un développement important de son réseau commercial, et une amélioration permanente de la relation clientèle, fruit d'un fort engagement institutionnel.

Malgré ce progrès que la compagnie a réalisé dans ces dernières années, la branche assurance vie est restée modeste.

Dans ce chapitre, premièrement nous allons présenter la CAAR (cordonnées organigramme, évolution de ces chiffres clés)

Deuxièmement on a donné un aperçu sur l'état actuel de la branche « assurance vie » au sein de la CAAR, cas de (CAAR Tizi Ouzou).

En fin, nous avons présenté la nouvelle filiale de la CAAR nommé « CAARAMA » qui est spécialisée dans assurances de personnes.

Section 01 : présentation de la CAAR

Dans cette section on va présenter la CAAR en donnant ses cordonnées, son organigramme et en fin les statistiques de la dernière décennie

1.1 La création et l'historique de la CAAR :

La CAAR est la doyenne des compagnies d'assurances en Algérie. En effet, elle a été créée au lendemain de l'indépendance en 1963 en tant que Caisse d'Assurance et de Réassurance. Elle était chargée de la cession légale dans le but de permettre à l'Etat Algérien de contrôler le marché des assurances. Par la suite, les différentes phases de restructuration du marché algérien (monopole, fonctionnarisation du réseau, spécialisation, création de la Compagnie Centrale de Réassurance - C.C.R., création de la Compagnie Algérienne des Assurances - C.A.A.T.) ont déterminé les activités et les spécialités de la CAAR principalement dans la gestion des risques industriels. Depuis les réformes économiques introduites par les lois de 1988, la CAAR a été transformée en Société par actions dont le Ministère des Finances est l'unique actionnaire. Son capital social est de l'ordre de 4 Milliards de Dinars entièrement libéré. La promulgation de la Loi n°06-04 du 20 février 2006, modifiant et complétant

Chapitre 3 : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi Ouzou)

l'ordonnance n°95 – 07 relative aux assurances, vient conforter l'édifice législatif Algérien, avec une approche tendant à une prise en charge plus professionnelle des activités d'assurances en y introduisant de nouveaux instruments de régulation, d'organisation et de contrôle, faisant ainsi, de la sauvegarde des intérêts des clients et donc d'une meilleure couverture de l'Économie nationale Algérienne, la pierre angulaire de l'ensemble.

Dans ce contexte, les dispositions de la nouvelle loi sur les assurances visent à assurer les conditions d'un marché favorisant une croissance réelle et une activité maîtrisée à travers les axes suivants :

- La stimulation de l'activité par la diversification des produits d'assurance avec en particulier la promotion des assurances de personnes, mais également la diversification des modes de distribution des produits avec la possibilité donnée aux compagnies d'assurance de distribuer leurs produits par le biais du réseau bancaire.
- Le renforcement de la sécurité financière et de la gouvernance des sociétés d'assurance, avec l'exigence aux acteurs d'une bonne solidité financière et d'un management de qualité, ainsi qu'à travers les mesures de sauvegarde des intérêts des assurés.
- La réorganisation de la supervision des assurances avec l'institution de la Commission de supervision des assurances chargée de contrôler l'activité d'assurance et de réassurance.
- Au contrôle du marché des assurances par le biais de la cession légale
- Au monopole de l'Etat sur les opérations d'assurances.
- A la cession de son portefeuille des assurances transport à la CAAT en 1985

Depuis sa création, il y a plus de cinquante ans, la CAAR a eu à assumer de multiples missions qui se résument, entre autres :

Le passage à l'autonomie des entreprises publiques ainsi que l'ensemble des réformes économiques menées depuis n'ont pas manqué d'avoir des répercussions sur le secteur des assurances parmi lesquelles il y a lieu de citer notamment :

- La levée de la spécialisation, avec comme implication directe, une concurrence entre les différents opérateurs.
- Le désengagement de l'Etat sur la gestion des entreprises publiques avec tous les aspects liés à l'autonomie de l'entreprise.
- La libération de l'activité et les opportunités offertes au secteur privé d'exercer dans le secteur des assurances.

Chapitre 3 : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi Ouzou)

La CAAR conformément à l'agrément obtenu du Ministère des Finances, a été habilitée à pratiquer toutes les opérations d'assurance y compris la réassurance. En 2011, le secteur algérien des assurances connaît une nouvelle phase de son développement avec la loi 06-04 qui avait donné un délai de cinq ans pour séparer les assurances de personnes des assurances dommages : c'est ainsi que CAARAMA assurances voit le jour. Dotée d'un capital d'un milliard de dinars, la filiale a été agréée le 09 mars 2011. Aujourd'hui, et en dépit de la concurrence et des aléas du marché, la CAAR a pu non seulement maintenir son statut de leader du risque industriel mais également augmenter sa part du marché, grâce à une répartition étudiée de son portefeuille : en effet, notre part de marché passe de 11% en 2004 pour atteindre 16% en 2012. La CAAR se situe, en termes de chiffre d'affaires à la deuxième place et à la première place en termes de résultats.¹

1.2. Cordonnées :

_CAAR : **C**ompagnie **A**lgérienne d'**A**ssurance et de **R**éassurance

_ **vv**Siege social : 48, rue Didouche Mourad Alger 16000 Algérie

_ Tél : 213. (0)21.63.20.72 ou 73 ou 88 ou 55

_ Fax : 213. (0)21.63.13.77

_ E-mail : contact@caar.dz

1.3. Activité de la CAAR :

➤ **Assurance, réassurance, placements**

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR), compte 1838 employés à fin 2012 et 189 agences dont 134 agences agréés (directs et indirects) et 55 points de vente au titre de la bancassurance avec le Crédit Populaire d'Algérie CPA et la Banque Nationale d'Algérie BNA. La CAAR propose des produits d'assurances variés et adaptés aussi bien aux entreprises qu'aux particuliers, en conjuguant les efforts pour un service de qualité à la hauteur de la réputation acquise auprès de ses différents partenaires.

a) Activité d'assurance

La compagnie commercialise une panoplie de produits à savoir : Assurances automobiles: - Responsabilité civile et dommages automobiles et assistance. *Assurance risques divers: -

¹ www.CAAR.dz

Chapitre 3 : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi Ouzou)

Incendie, explosions et risques annexes. -Dégâts des eaux. -Vol des marchandises, vol en coffre, vol sur la personne. -Bris des glaces. -Responsabilité civile générale. -Multirisques habitation. -Multirisques professionnelles des artisans, commerçants et professions libérales. *Assurances des risques industriels: -Incendie, explosion et risques annexes. -Bris de machines. -Responsabilité civiles des produits livrés. -Marchandises en entrepôt frigorifique. -Pertes d'exploitation après incendie et bris de machines. -Multirisque des entreprises industrielles et commerciales. -Tous risques informatiques. *Assurances des risques engineering et construction: -Responsabilité civile professionnelle des architectes et entrepreneurs. -Tous risques chantiers. -Tous risques engins de chantier. -Tous risques montage. -Responsabilité civile décennale. *Assurances de transport (maritime, terrestre, ferroviaire, arien): -Assurance facultés. -Assurances corps de navire, de pêche et autres. *Assurances des catastrophes naturelles. En plus il y a les assurances de personnes qui sont gérées par CAARAMA assurances filiale de la compagnie spécialisée en produits et services d'assurances de personnes.

b) Activité de Réassurance (Activité qui concerne les grands risques)

La CAAR est dotée d'une Direction Centrale de la Réassurance depuis 1963. Cette direction est constituée d'une équipe de techniciens chevronnés rompus aux techniques de la Réassurance. La formation de ces cadres a été enrichie par de nombreux stages de perfectionnement auprès de réassureurs de renom sur le marché international. Durant de longues années, les cadres de la CAAR ont entretenu des relations privilégiées avec tous les courtiers de réassurance Londoniens tels que : WILLIS FEBER, UNITED INSURANCE BROCKERS (UIB), MARSH ainsi qu'avec des Compagnies de Réassurance de renommée mondiale telles que: SCOR/Paris, Swiss Re, Munich Re, Gerling Gruppe, Arig London...Avant l'institution du monopole sur les opérations de réassurance, la CAAR procédait aux placements des risques directement auprès des réassureurs. Après la spécialisation des Compagnies nationales d'assurance en 1975, la CAAR a continué à maintenir le contact avec ses partenaires réassureurs pour le placement des affaires en portefeuille, en collaboration avec la Compagnie Centrale de Réassurance « CCR ».

c) Activité placements financiers

Activité concernant les placements financiers (bons du trésor- marché boursier, participations au capital,...). La CAAR à l'instar des compagnies d'assurance du monde développe une

Chapitre 3 : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi Ouzou)

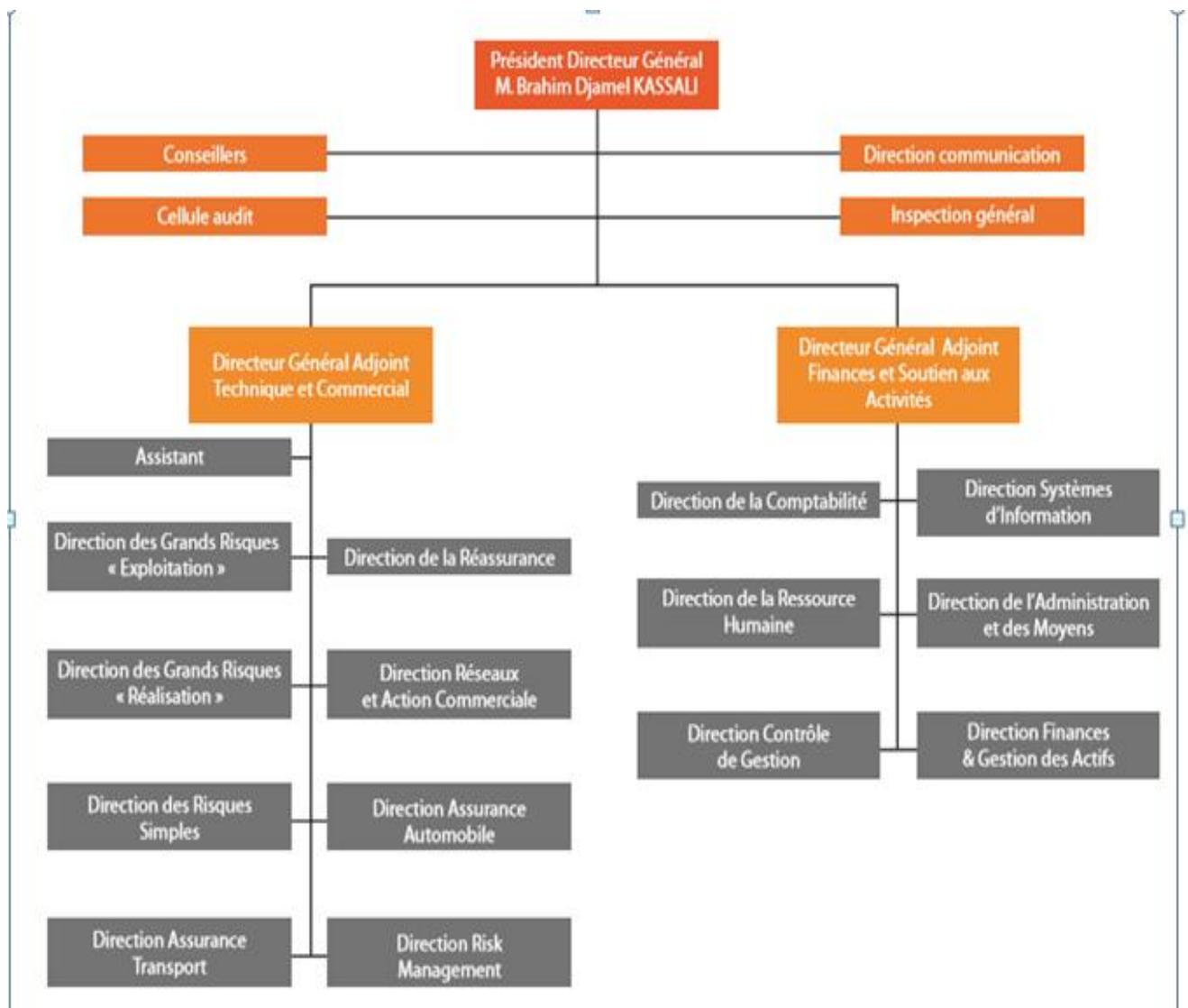
activité dynamique de placements financiers. La démarche suivie, en la matière, repose sur deux principes tels que :

- La sécurité des placements
- La rentabilité

La structure des placements financiers de la compagnie répond aux obligations réglementaires prévues par la législation algérienne. La stratégie appliquée a permis, au cours des dix dernières années, de réaliser un taux de rendements exceptionnels

1.4 Organigramme :

3.1 Figure représentative de l'organigramme de la CAAR



Source : www.CAAR.dz

Chapitre 3 : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi Ouzou)

1.5. Statistiques des dix dernières années : Voici un tableau qui représente l'évolution des différents résultats réalisés par la CAAR dans la période (2004-2015)

3.1 Tableau représentant l'évolution des fonds propres, capital social et le résultat net de la CAAR entre 2004 et 2015

	2004	2006	2008	2010	2012	2013	2014	2015
Chiffre d'affaires	3,9	7,5	11,1	12,8	14,1	15,2	16,1	16,6
Capital social	4	5	8	12	12	12	12	12
Fonds propres	6,2	6,9	10,7	16,3	17,4	18,3	18,6	19,4
Résultat net	0,083	0,381	0,833	1,1	0,713	1,2	0,9	1,1

Source : www.CAAR.dz

- Ce graphe montre l'augmentation du chiffre d'affaire de la CAAR à travers le temps, commençant par 3.9 milliards de dinars en 2004, arrivant à 16.6 milliards en 2015

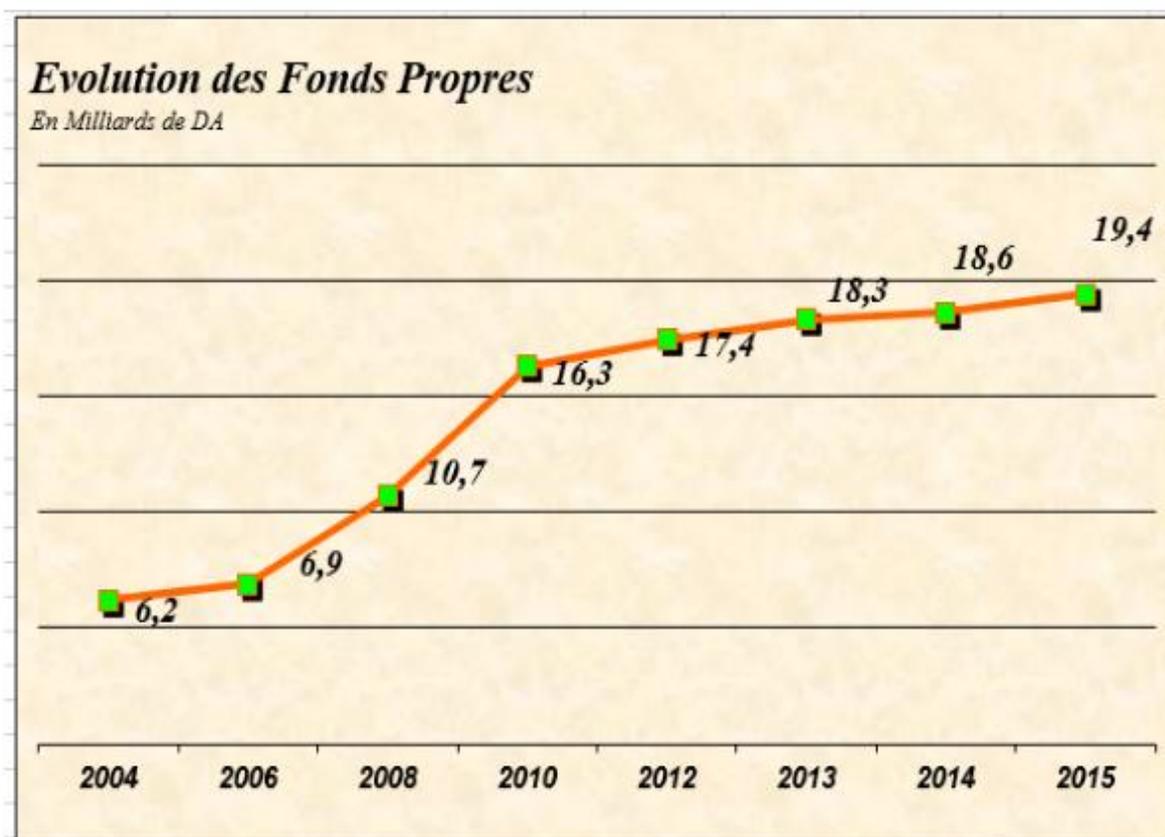
3.2 Figure représentative de l'évolution du chiffre d'affaire de la CAAR (2004-2015)



Source : www.CAAR.dz

— Cette figure est une représentation graphique de l'évolution des fonds propres de la CAAR durant les dernières années (2004-2015) en milliards de dinars

3.3 Figure représentative de l'évolution des fonds propres de la CAAR (2004-2015) :



Source : www.CAAR.dz

Section 02 : La valeur de l'assurance vie au sein de la CAAR (Tizi ouzou)

La CAAR a plusieurs agences sur le territoire national, parmi ces agences il y'a la CAAR-agence code 728 qui est l'agence de Tizi Ouzou ou on a fait notre cas pratique.

Dans cette seconde section on a montré l'évolution du chiffre d'affaire de la branche « assurance vie » par apport à l'évolution du chiffre d'affaire global de l'agence durant les quatre dernières années, ainsi que ses 2 derniers contrats (vie).

2.1. La part de l'assurance vie a l'intérieur de l'agence

Voici un tableau qui représente, l'évolution du chiffre d'affaire de la branche « assurance vie » par apport à l'évolution du chiffre d'affaire de l'assurance de personnes, et par apport au chiffre d'affaire globale de l'agence en dinars

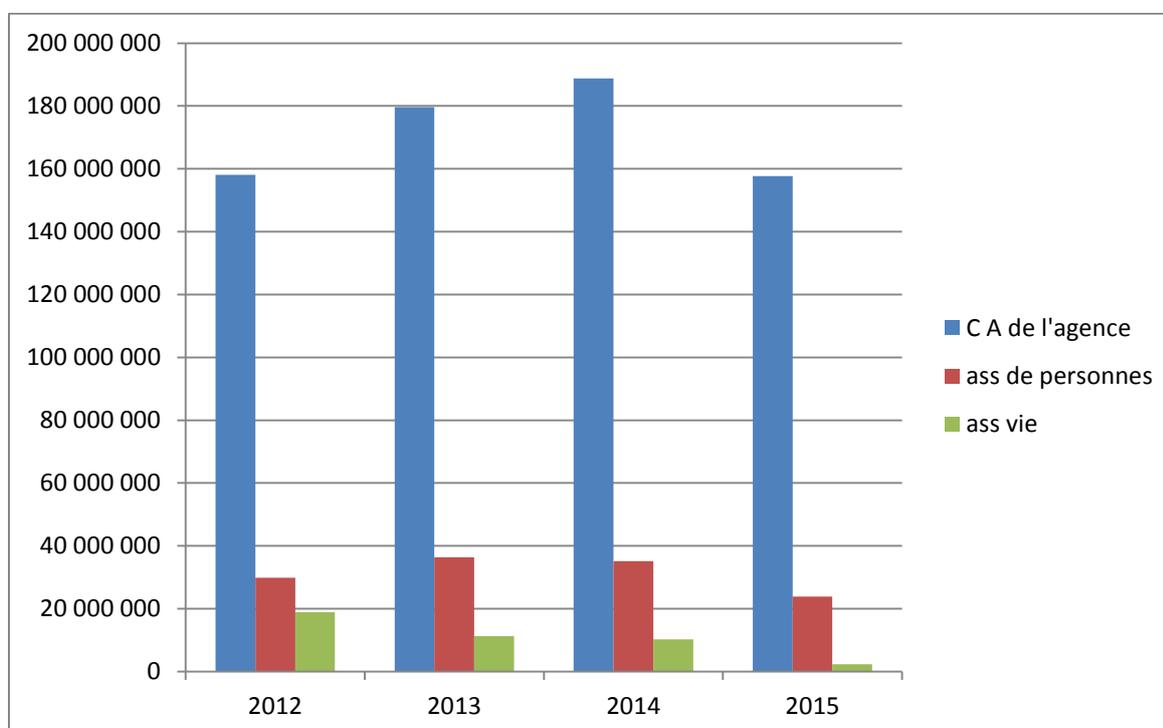
3.2 tableau représentant l'évolution du chiffre d'affaire de l'agence, de l'assurances de personnes, et de l'assurance vie

Chapitre 3 : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi Ouzou)

Années	2012	2013	2014	2015
CA de l'agence	158 134 712	179 578 524	188 773 206	157 672 981
CA ass de personnes	29 883 126	36 389 435	35 168 519	23 895 374
CA ass vie	18 911 093	11 239 447	10 260 600	2 296 932
% ass vie par apport ass de personnes	63.28	30.88	29.18	9.61
% ass vie par apport au CA de l'agence	11.96	6.26	5.44	1.46

Source : CAAR (Tizi Ouzou)

3.4 Figure représentative de l'évolution du chiffre d'affaire de l'agence, de l'assurance de personnes, et de l'assurance vie



Chapitre 3 : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi Ouzou)

❖ **Remarque :** Le chiffre d'affaire de la branche « assurance vie » est en baisse continue depuis 2012

2.2. Les contrats (vie) de l'agence :

Dans cette partie nous avons montré les deux derniers contrats (vie) de l'agence

a) Le premier contrat :

Tableau qui représente les caractéristiques du contrat (groupe)

3.3. Tableau représentant les caractéristiques du contrat (vie « ass groupe ») de la CAAR (Tizi Ouzou)

Produit	Assurance groupe (4311)
Date d'effet	01/01/2016
Date d'échéance	31/12/2016
Type de contrat	Contrat terme
Raison social	Entreprise X

b) le deuxième contrat :

Le tableau si dessous montre les caractéristiques du contrat (temporaire au décès)

3.4. Tableau représentant les caractéristiques du contrat (vie « temporaire au décès ») de la CAAR (Tizi Ouzou)

Produit	Temporaire au décès (4121)
Date d'effet	08/07/2014
Date d'échéance	07/07/2015
Type de contrat	Contrat ferme
Raison social	Mr y

Pour plus de précision (voir annexes)

L'agence de Tizi Ouzou reflète la situation de la CAAR concernant la branche « assurance vie ».

On remarque que cette branche n'y est pas suffisamment développée, en effet actuellement l'agence dispose seulement d'un contrat dans le cadre assurance groupe.

On peut aussi noter que les produits que l'agence vend sont des produits obligatoires prenant exemple du deuxième cas où le souscripteur était obligé de s'assurer afin de bénéficier du prêt

Chapitre 3 : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi Ouzou)

bancaire vu que les banques exigent cette assurance a leur clients dans le but d'éviter le risque de solvabilité, en cas de décès du client c'est l'agence qui s'en chargera du remboursement du crédit

Section 03 : Les efforts de la CAAR pour développer le segment de l'assurance de personnes et la branche « assurance vie »

Pour la CAAR, la filialisation des assurances de personnes est le meilleur moyen de développer ce segment en générale et de la branche « assurance vie » en particulier qui reste insuffisamment développer en dépit d'un fort potentiel.

3.1 La création de la nouvelle filiale « caarama »

3.1.1. Présentation générale :

CAARAMA Assurance est une filiale créée à 100% par la CAAR. Elle est dotée d'un capital de 1 000 000 000 DA entièrement libéré. CAARAMA Assurance a été créée dans le cadre de la loi 06-04 du 20 février 2006 instituant la séparation des activités d'assurances de personnes de celles d'assurances dommages. Elle bénéficie du transfert du portefeuille de la CAAR et de l'expérience acquise par le personnel de la CAAR qui est chargé de développer la société. A ce titre, la société récupère le portefeuille de la CAAR qui a atteint 1 000 000 000 DA de CA en 2010.

Ce portefeuille est constitué à 90% d'assurances groupe (prévoyance collective à destination des entreprises). Les 10% restant sont partagées par les produits suivants :

- Assurance Individuelle accidents
- Assurance Individuelle voyage
- Assistance voyage et assistance à l'étranger
- Assurance temporaire au décès en remboursement de crédit (emprunteur).

CAARAMA Assurance bénéficie du transfert des effectifs en charge de la gestion des assurances de personnes au sein de la CAAR qui comprend trois (03) actuaires ayant acquis une expérience non négligeable en matière de tarification, de calculs de provisions mathématiques, etc. Elle profite également de la mise à sa disposition par la CAAR du Progiciel de gestion intégré ORASS – module ADP - qui permet une gestion automatisée des produits en agence et une génération automatique des écritures comptables.

- **La liste des principaux clients en portefeuille :**

- SONATRACH
- GARDE COMMUNALE
- ENTP
- CPA
- ENAFOR
- SANOFI AVENTIS
- AMNAL
- SNVI
- AIR ALGERIE
- BANQUE D'ALGERIE
- CAAR
- ENGEO
- DANONE

3.1.2 La performance d'el caarama

CAARAMA Assurance est leader de son marché avec un chiffre d'affaires avoisinant les 2,1 milliards de Dinars (prévision de clôture 2014).

Son produit phare est une Prévoyance Collective ou Assurance Groupe appelé "DJEMAATNA". Il est destiné à la protection des salariés et de leurs familles en cas de décès et/ou invalidité et de leur complémentaire santé. Grace à ce produit, la compagnie réalise un chiffre d'affaires de plus de 1,2 milliards de Dinars et couvre plus de 100 000 familles.

Assureur de plusieurs sociétés publiques et privées, CAARAMA Assurance a apporté plusieurs améliorations à son produit, en introduisant, notamment, la garantie "Maladies Redoutées" qui permet à l'assuré de recevoir, de son vivant, un paiement partiel et par anticipation du capital prévu au contrat. Par ailleurs, une application informatique a été développée pour accélérer le règlement des prestations et des actions sont menées pour permettre la délivrance de prises en charge auprès des prestataires de santé (pharmaciens, cliniques, etc.).

CAARAMA Assurance a investi, également, le créneau de l'assurance emprunteur qui facilite l'obtention de crédit auprès de plusieurs banques partenaires, à savoir CPA, BNA et ABC Bank. Ce produit représente, pour la compagnie, un chiffre d'affaires de 400 millions de Dinars et couvre près de 20 000 détenteurs de crédit.

Chapitre 3 : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi Ouzou)

L'offre de CAARAMA Assurance comprend, aussi, une gamme de produits "MOUSSAFER" dédiée à l'assistance voyage à l'étranger. Sur ce registre, CAARAMA assurance est la compagnie qui réalise le chiffre d'affaires le plus important du marché avec un montant avoisinant les 500 millions de Dinars couvrant plus de 500 000 voyageurs par an.

Conclusion :

Malgré les efforts fournis par la CAAR (Tizi Ouzou), les chiffres enregistrés par les services de comptabilité concernant la branche assurance vie ne sont pas assez significatif c'est ce qu'on a pu constaté a travers notre séjour au sein de l'agence de Tizi Ouzou étant donné du fait qu'elle ne détienne qu'un seul contrat (vie) en cours, et aussi du fait d'une faible proportion du chiffre d'affaire de cette branche par rapport au chiffre d'affaire global, ainsi que l'abaissement du chiffre d'affaire de la branche assurance vie depuis 2012

Il est temps à la CAAR et aux différentes agences d'assurances en Algérie, de mettre en œuvre de nouvelles stratégies, de manière à donner vie à la branche assurance vie.

CONCLUSION

CONCLUSION GENERALE

Le marché des assurances de personnes en Algérie devrait croître plus vite durant les prochaines années pour arriver à un équilibre par rapport aux autres branches, a indiqué Ammar Meslough, PDG de la compagnie d'assurance de personnes Caarama, filiale de la CAAR.

La croissance du secteur des assurances en Algérie est tirée par les assurances de personnes ces dernières années, bien que cette branche ne représente que 8% du marché global, constate M. Meslough lors d'un point de presse consacré à la présentation du bilan de Caarama assurance pour 2015.

En 2015, l'assurance de personnes a évolué de 18% contre 1% seulement pour les assurances de dommages, alors que la tendance mondiale se situe au niveau de 50% voire 60%.

La tendance vers la hausse des assurances personnes en Algérie devrait se poursuivre pour arriver, à long terme, à un équilibre par rapport aux autres type d'assurance, prévoit ce responsable qui estime que les assurances de personnes allaient croître plus vite que les assurances dommages.

La progression des assurances de personnes est due principalement à la décision des pouvoirs publics en 2011 de séparer les assurances de personnes des assurances dommages afin de donner une impulsion pour le développement de cette branche.

"C'est une décision salubre et réussie et la progression de cette branche devrait se poursuivre vu le potentiel dont elle dispose".

L'autre facteur ayant encouragé l'évolution de cette assurance en Algérie réside dans la création de compagnies d'assurance de personnes indépendantes, poussant ces dernières à innover et à développer des produits répondant aux besoins des clients, selon le même responsable.

Il a révélé, dans ce contexte, un projet de création d'une société mixte entre les plus importantes compagnies d'assurance de personnes et la Compagnie centrale de réassurance (CCR) pour mettre en place un système de tiers-payant.

Il s'agit, selon M. Meslough, de créer une carte d'assurance qui permettra aux souscripteurs de se faire soigner dans n'importe quelle clinique privée.

Par ailleurs, M. Meslough n'a pas écarté la possibilité d'ouvrir le capital de Caarama assurance dans "un futur proche".

"Nous avons de très bonnes perspectives pour 2016 et 2017 et un plan de développement ambitieux. Pour l'instant, nous appartenons à la compagnie mère (CAAR) à 100%", a-t-il.

CONCLUSION GENERALE

Interrogé si la compagnie allait ouvrir son capital, M. Meslough a indiqué que "cela serait parmi les nouveautés qui vont arriver dans un futur proche", ajoutant que "Caarama est une bonne compagnie dans laquelle il est opportun d'investir".

Selon lui, les placements de la compagnie ont atteint 4,4 milliards DA en 2015 en hausse de 23,6% par rapport à l'année d'avant. Ce chiffre représente 30% des placements de toutes les compagnies d'assurances de personnes du pays.

Créée en 2011, Caarama assurance a réalisé un chiffre d'affaires de 1,8 milliard DA en 2015 en hausse de 16% par rapport à l'année d'avant, ce qui représente près de 18% du chiffre d'affaires global du marché des assurances personnes.

Cette tendance haussière s'est confirmée durant le premier semestre 2016 où Caarama assurance a enregistré un chiffre d'affaires de 1,5 milliard de dinars (DA) et devrait clôturer l'année en cours avec 2 milliards DA.

La progression la plus importante durant 2015 a été portée par la branche prévoyance collective, alors que la marge d'assurance a augmenté de 4,3% par rapport à 2014.

Durant l'année 2015, la compagnie a réalisé également une marge de solvabilité de 316%, soit trois fois plus que la norme exigée par les pouvoirs publics, ce qui traduit la solidité financière de la société, selon le même responsable.

D'après les chiffres récents, Caarama assurance a réglé au 30 juin 2016 des sinistres d'un montant de 455 millions de DA de prestations, ce qui représente 63% de toute l'année 2015.

Le réseau de Caarama repose sur la compagnie mère CAAR avec 85 points de vente en plus de ceux du Crédit populaire d'Algérie (CPA), son principal partenaire en matière de banque-assurance avec 72 agences ainsi que tout le réseau de Bank ABC.

Caarama assurance a engagé aussi un programme d'ouverture de centres régionaux pour renforcer sa présence sur tout le territoire.

Il est évident que l'assurance vie joue un rôle important dans l'économie nationale, puisque elle a pour mission principale, la protection sociale de l'individu. Etant donné les insuffisances des régimes obligatoires de sécurité sociale, elle complète les garanties instituées par ces régimes aux profits des salariés.

De plus elle représente une source d'épargne substantiel, qui investit dans les secteurs porteurs, contribue au développement voir à l'essor de notre économie.

Ceci dit, la société algérienne assiste aujourd'hui à l'apparition d'un phénomène favorisant plutôt la consommation immédiate que l'épargne. Effectivement nous

CONCLUSION GENERALE

assistant d'une part, à l'émergence d'un marché offrant une multitude de produits de consommation irrésistibles, soutenu par un matraquage publicitaire efficace, et d'autre part, le lancement par les banques du crédit à la consommation.

En outre, l'assurance vie en Algérie, se heurte à d'autres obstacles ; certains sont dus au monopole institués par l'état en 1966, qui a été perçu comme un acte de souveraineté nationale, mais en réalité il n'a fait qu'handicaper le secteur.

D'autres sont d'ordre religieux, considérant l'assurance vie comme une forme d'usure interdite par l'islam. Et certains culturels, étant donné que l'assurance vie était à l'origine conçue par un système étranger au contexte sociologique local et de ses réalités.

En plus la méfiance ressortie à l'égard d'un produit non palpable, d'où l'absence de relation de fidélité entre l'assureur et sa clientèle qui a surtout l'habitude de s'assurer par obligation.

D'autres par contre relèvent de la manière dont cette branche est gérée, aussi bien sur le plan comptable (la comptabilité est tenue selon les anciens textes français) que dans le domaine de l'exploitation technique et financière du portefeuille (table de mortalité utilisées sont largement dépassées).

De ce qui précède, il apparaît que le développement de l'assurance vie en Algérie, reste encore un gisement à exploiter, une politique fiscale favorable au développement de l'épargne par les assurances doit être mise en place ainsi qu'un dispositif législatif approprié et une stratégie marketing plus poussée.

L'introduction de l'outil informatique et de nouveaux produits comme les contrats multi supports, semble être des actions incontournables ; surtout qu'en 1995, il y a eu la promulgation de la loi 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances qui a précédé la levée du monopole et en plus a permis aux compagnies de faire appel aux agents généraux ainsi qu'aux courtiers d'assurance.

Mais, ce qui semble revêtir tant d'importance, c'est le rôle assigné au vendeur des affaires « vie » car l'assurance est un service, et en tant que tel l'assureur se doit d'être performant bien ferme sur le plan technico-commercial et surtout être à l'écoute de sa clientèle.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Les ouvrages :

- A.MENGUELLATI, assurance vie en Algérie, 1997
- Cheikh Mustapha Zarkaa, Le contrat d'assurance et la loi musulmane, revue de la civilisation musulmane, Amas, 1961
- Claude devoet, « les assurances de personne », Ed, ANTHEMIS, Paris 2006
- D .Lambert, les économies des tiers mondes, colline 1974
- Frédéric Malval : « Développement durable, assurance et environnement » ; édition Economica ; Paris 1999
- Jean Bigo, « Assurance vie technique et produit », Ed L'argus de l'assurance, 2003
- Jean-Antonie Chabanes, Nathalie Gauclin-Eymard, « Le manuel de l'assurance vie », Ed L'Argus
- KPMG, « Guide des assurances en Algérie »-2015
- Luc Arrondel, « Epargne, Assurance vie et Retraite », Ed, Economica
- M.B.Tafiani, Les assurances en Algérie OPE ENAP, 1987
- Mabrouk Houcine, « Code Algérien des Assurances », Ed Houma, Alger 2006.
- René Van gompel, « Manuel : les assurances sur la vie », Ed Centre d'information de l'assurance, 2003.

Les mémoires :

- A.Kettani, L'assurance au Maroc, thèse de doctorat d'état de droit
- A.Ziani Mémoire de fin d'étude « Marketing des assurances en Algérie » promotion 1999/2000
- Miloudi Sounia, Mahmoudi Rachid : « L'assurance-vie en Algérie et perspectives de développements », mémoire de licence en science économique, UMMTO , 2002/2003.
- Oubaziz Said, « Les reformes institutionnelles dans le secteur des assurances », thèse de doctorat UMMTO 2012

Les cites internet :

- Www.CAAR.dz.
- Www.cna.dz
- Www.Scibd.com

Autres :

- Journal officiel de la république algérienne N 13 du 08/08/1995

Bibliographie

-Office national des statistiques (ONS)

- Revue algérienne des assurances, n 03 juillet 2000 édition UAR

Table des matières

Introduction générale	1
CHAPITRE I : le contrat d'assurance	
Introduction	4
Section 01 : La notion d'assurance	4
1.1 L'opération d'assurance	5
1.2 Le rôle de l'assurance	5
1.3 Les conditions du contrat d'assurance	5
1.3.1. Les conditions générales	5
1.3.2. Les conditions particulières	5
Section 02 : Le contrat d'assurance vie	7
2.1 Les produits classiques	7
a. Assurance en cas de vie.....	7
b. Assurance en cas de décès.....	8
c. L'assurance mixte	11
c. Assurance groupe	11
2.2 Les nouveaux produits	12
a. Les produits universels	12
b. Produit unité de compte	12
Section 03 : les caractéristiques du contrat d'assurance vie	11
3.1 Les parties du contrat	14
A).L'assuré.....	14
B. Le souscripteur	14
C. le(s) bénéficiaire(s)	14
D. L'assureur	14
3.2. La nature du contrat d'assurance vie	14
1. Contrat synallagmatique	15
2. Contrat aléatoire	15
3. Contrat consensuel	15
4. Contrat a titre onéreux	15
5. Contrat d'adhésion	15
6. Contrat de bonne foi.....	15
3.3 Les caractéristiques techniques du contrat d'assurance vie	16
3.3.1. Durée du contrat	16
3.3.2. Les conditions financières du contrat	16

Table des matières

Conclusion	16
Chapitre II : Les instruments de développement de l'assurance vie en Algérie	
Introduction	17
Section01 : l'état actuel de l'assurance vie en Algérie	18
1. L'assurance en Algérie	19
1.1. Aperçu historique de l'assurance en Algérie	19
a. Période (1962-1989)	19
b. La période de 1989 a nos jours	22
1.2. Le marché algérien des assurances.....	22
1.2.1. La production du secteur des assurances en 2015.....	23
1.2.2. Evolution du taux de pénétration des assurances	27
2. Le marché des assurances de personnes en Algérie (Assurance vie)	28
2.1. La production des assurances de personnes en Algérie en 2015.....	29
2.2. L'actualité des assurances de personnes en Algérie	32
2.2.1. La production	32
2.2.2. Part de marché	34
Section 02 : Les obstacles de développement	34
2.1. Facteurs extra économiques	34
A. Le Facteur culturel	34
B. La thésaurisation	35
C. Le facteur religieux.....	36
2.2. Facteurs économiques	37
A. Les facteurs liés au monopole	37
B. Absence de règles de gestion.....	38
2.3. Lacunes de système	38
A. Défectuosités du service	38
B. Limites structurelles	39
Section 03 : Les perspectives de développements	39
3.1. La formation des vendeurs	39
3.2. Une stratégie marketing plus poussée	40
3.3. L'informatisation	42
3.4 La bancassurance : moyen stratégique de développement de l'assurance vie	43
Conclusion	43
Chapitre III : L'assurance vie au sein de la CAAR (CAAR Tizi ouzou)	

Table des matières

Introduction.....	47
Section 01 : Présentation de la CAAR.....	47
1.1. La création et l'historique de la CAAR.....	47
1.2. Cordonnées.....	49
1.3 Activité de la CAAR.....	49
1.4. Organigramme	51
1.5 Statistiques des dix dernières années	52
Section 02 : La valeur de l'assurance vie au sein de la CAAR (Tizi ousou)	52
2.1. La part de l'assurance vie l'assurance vie a l'intérieur de l'agence	53
2.2. Les contrats (vie) de l'agence.....	55
a. Le premier contrat (groupe).....	55
b. Le deuxième contrat (temporaire au décès)	55
Section 03 : Les efforts fournis par la CAAR pour développer le segment de l'assurance de personnes et la branche « assurance vie »	56
3.1 La création de la nouvelle filiale « caarama »	56
3.1.1. Présentation générale.....	56
3.1.2. La performance d'el caarama	56
Conclusion.....	58
Conclusion générale	44