

# UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIAL ET DE SCIENCE DE  
GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERE ET COMPTABILITE

Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master

En sciences financières et comptabilité

Spécialité: Finance et assurance

## Thème

**Les nouveaux réseaux de distribution des produits  
d'assurance**

**Cas de la banque BADR Agence N° 578  
de Bordj Menaiel**

**Présenté par :**

**MERAHI Mohamed Yanis**

**encadré par :**

**Mme MAMERI Nardjesse**

**Jury composé de :**

**Mme FERNANE Djamila**

**MCB**

**Présidente**

**Mme FERRAT Massilva**

**MAB**

**Examinatrice**

**Mme MAMERI Nardjesse**

**MCB**

**Rapportrice**

**Promotion 2023/2024**

## *Remerciement*

*Au terme de ce travail, je tiens à exprimer ma gratitude et remerciements à toutes les personnes qui ont contribué à sa réalisation.*

*Je tiens tout d'abord à remercier madame NARDJESSE MAMERI, mon encadreur à l'université MOULOUD MAMMARI de TIZI OUZOU, pour son aide, ses conseils, son encouragement et sa disponibilité dans ce projet.*

*Je remercie également Mr. BOUARRACHE SID ALI le responsable de la bancassurance au sein de la BADR de BORDJ MENAIEL pour son aide pratique et son soutien moral et son encouragement.*

*Je présente mes sincères remerciements à tous mes enseignants de L'« UMMTO » de TIZI OUZOU, ainsi qu'au personnel de la BADR de BORDJ MENAIEL.*

*Mes profonds remerciements pour les membres du jury qui ont accepté d'évaluer ce travail.*

# Dédicaces

Avec l'expression de ma gratitude, je dédie ce travail à ceux qui, quels que soient les termes embrassés, je n'arriverais jamais à leurs exprimer mon amour sincère.

A mes très chères parents « Zahia » et « Djema » pour leur amour qu'ils m'ont toujours accordé en témoignage de reconnaissance envers leur confiance, leurs sacrifices et leurs tendresses.

A ma très chère grand-mère « Fatima » Que ce modeste travail, soit l'expression des vœux que tu n'as jamais cessé de formuler dans tes prières. Que Dieu te préserve santé et longue vie.

A la mémoire de mon grand-père « Saïd » je dédie ce travail comme preuve de reconnaissance de la part d'un petit fils qui as toujours prié pour le salut de son âme, que dieu le garde dans son vaste paradis.

A mon très cher frère « Koussaila » et mes très chers sœurs « Asma » et « Yasmine », ma nièce « Léa » et mon neveu « Ilyes ».

**Merahi Mohamed Yanis**

# La liste des figures

<b>Figure N°01</b> : Schéma récapitulatif des garanties incendie.....	18
<b>Figure N°02</b> : Distinction entre assurance au principe indemnitaire et principe forfaitaire.....	24
<b>Figure N°03</b> : la production du marché des assurances par type de réseau en 2022.....	51
<b>Figure N°04</b> : Organigramme de la BADR.....	74

# La liste des tableaux


<b>Tableau N°01</b> : Architecture synthétisée des produits d'assurance.....	15
<b>Tableau N°02</b> : tableau de la production par société d'assurance.....	48
<b>Tableau N°03</b> : Les principales différences entre les deux catégories d'intermédiaires.....	49
<b>Tableau N°04</b> : la production en assurances par type de réseau en 2022 (en millions DA)..	50
<b>Tableau N°05</b> : Niveaux maximums de commissionnement par produit.....	61
<b>Tableau N°06</b> : Le calcul de la production totale et les valeurs assurées des récoltes.....	92
<b>Tableau N°07</b> : Le calcul de la prime nette d'assurance.....	93

## Liste des abréviations

- 1- **AGA** : Agent Général d'Assurance.
- 2- **AGB** : Alegria Gulf Bank.
- 3- **AGLIC** : Algeria Gulf Life Insurance Compagnie.
- 4- **AXA** : Compagnie d'Assurance Française.
- 5- **BADR** : Banque d'Agriculture et de Développement Rural.
- 6- **BDL** : Banque de Développement Locale.
- 7- **BEA** : Banque Extérieur d'Algérie.
- 8- **BNA** : Banque Nationale d'Algérie.
- 9- **BNP** : Banque Nationale de paris.
- 10- **CAAR** : caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance.
- 11- **CAAT** : Compagnie Algérienne des assurances transport.
- 12- **CARDIF** : Compagnie d'Assurance et Réalisation des Investissements financiers.
- 13- **CASH** : Compagnie d'Assurance des hydrocarbures.
- 14- **CAT-NAT** : Garantie Catastrophe Naturelle.
- 15- **CIAR** : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance.
- 16- **CNEP** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
- 17- **CPA** : Crédit populaire d'Algérie.
- 18- **CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- 19- **CRMA** : Caisse Régionale Mutualité Algérienne.
- 20- **FNI** : Fonds National d'Investissement.
- 21- **IARD** : Incendie Accident Risque Divers.
- 22- **IPP** : Incapacité Permanente Totale.
- 23- **IPT** : Incapacité Permanente Partielle.
- 24- **ITT** : Incapacité temporaire de travail.
- 25- **MACIF** : Mutuelle Assurance des Commerçants et Industriels de France.
- 26- **RC** : Responsabilité Civile.
- 27- **SAA** : Société Algérienne d'Assurance.
- 28- **SAE-EXACT** : société Algérienne d'Expertise et contrôle technique.
- 29- **SALAMA** : SALAMA Assurance Algérie.
- 30- **SAPS** : Société Algérienne de Prévoyance et de Santé.
- 31- **SPA** : Société Par Action.
- 32- **TALA** : Taamine Life Algérie.
- 33- **TRUST ASSURANCE** : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance.

# Sommaire

<b>Introduction général.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel de assurance</b>	
<b>Section 01 : Notions générales de l'assurance.....</b>	<b>6</b>
<b>Section 02 : Les produits et éléments essentiels de l'assurance.....</b>	<b>14</b>
<b>Section 03 : Les fondements de l'assurance.....</b>	<b>32</b>
<b>Chapitre 02 : Les réseaux de distributions des produits d'assurance en Algérie</b>	
<b>Section 01 : les réseaux de distribution des produits d'assurance avant bancassurance....</b>	<b>45</b>
<b>Section 02 : La distribution des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaire.....</b>	<b>52</b>
<b>Section 03 : La réglementation régissante de la bancassurance en Algérie.....</b>	<b>58</b>
<b>Chapitre 03 : étude de cas</b>	
<b>Section 01 : Présentation de la BADR.....</b>	<b>71</b>
<b>Section 02 : Les produits d'assurance distribués par la BADR.....</b>	<b>79</b>
<b>Section 03 : présentation de cas pratique.....</b>	<b>86</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>95</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	

A blue rounded rectangle with a thin black border, centered on the page. It contains the text 'Introduction générale' in a bold, black, serif font.

**Introduction  
générale**

## Introduction générale

L'assurance est l'un des piliers fondamentaux de la structure économique et financière dans le monde entier.

De nos jours le secteur d'assurance joue un rôle majeur dans notre société moderne est devenu essentiel dans notre vie quotidienne, vu son importance et son utilité dans le développement de pays.

Le secteur de l'assurance comme toute entreprise qui offre des services et produits, cherche à réaliser des finalités, mais aussi satisfaire les besoins et les attentes des clients.

En Algérie, le secteur des assurances a évolué dans un contexte de changement permanent depuis la libéralisation nos jours.

La loi 95-07-1995 modifiée et complétée par la loi 06-04 a apporté des aménagements sur tout le secteur assurantiel algérien. En effet, il est caractérisé par l'apparition des nouvelles branches qui ont permis l'amélioration de système de convention.

La commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenue une réalité en Algérie même si les signes de son expansion tardent à venir, elle a été introduite sur le marché par les législateurs à travers la loi de 20 février 2006, qui a favorisé le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance dans le but d'enrichir et de dynamiser le secteur de l'assurance de personne en particulier, et par conséquent assurer le développement économique et social.

La bancassurance est un créneau, apparu pour la première fois durant les années 70 et le début des années 80 aux états unis. Un phénomène devenu indispensable par son importance sur la qualité des produits proposés, la gestion et la distribution de ces produits.

La bancassurance est la distribution de produits d'assurance par un réseau bancaire. Elle offre dans un même bouquet des services autrefois assumés par des institutions différentes clairement délimitées. La convergence des activités a permis aux banquiers et aux assureurs de travailler à moindres coûts et d'accéder à de nouveaux marchés.

En Algérie, la bancassurance a connu son essor que dans cette dernière décennie, ce qui fait que cette dernière n'est pas très développée, elle touche beaucoup plus les assurances de personnes qui ont une grande part de marché de la bancassurance en Algérie. Malgré que le secteur des assurances de personnes est leader sur le marché de la bancassurance en Algérie avec un chiffre d'affaire de 80% ; elle reste peu diversifiée avec son produit phare qui est : l'assurance temporaire au décès qui est commercialisée par les banques, ce qui fait que le secteur de la bancassurance a besoin de développer d'autres produits mis à part ceux qui existent sur le marché, afin d'élargir son champ d'action et toucher notamment tout le secteur des assurances de personnes ce qui va générer une augmentation de la part du marché, la participation au PIB national et aussi un avantage économique et financier pour le secteur.

# Introduction générale

## Objectifs de recherche

Le but de notre travail est d'étudier le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance et plus particulièrement entre la banque d'agriculture et de développement rural (BADR) et la société algérienne des assurances (SAA) tout en prenant la bancassurance comme modèle de ce rapprochement.

## Choix du thème

Notre choix s'est porté sur ce sujet pour acquérir des connaissances plus approfondies en termes de bancassurance étant donné c'est un nouveau phénomène au niveau des banques.

En second lieu pour étudier en détail la complexité des deux activités bancaires et assurantielles.

Enfin la distribution des produits d'assurance de la BADR agence N° 578 Bordj Menaiel.

## Méthodologie et outils de recherche

La démarche méthodologique nécessaire à la réalisation de ce travail s'articule autour de deux études.

La première étude est documentaire et descriptive qui fait appel à la consultation des ouvrages, de articles, des sites internet et des mémoires qui ont des informations concernant notre thème.

Une deuxième étude pratique qui est fondée sur un travail de terrain (stage pratique) au sein de la BADR agence N° 578 Bordj Menaiel.

Notre travail s'articule autour d'une question principale sur laquelle nous tenterons de répondre :

⇒ **Quelle sont les nouveaux réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie en général et à la BADR en particulier ?**

De cette question émergent plusieurs questions secondaires :

⇒ **Quelle sont les différentes branches de l'assurance ?**

⇒ **Quelle sont les produits d'assurance distribués par la banque ?**

⇒ **Quelle place occupe l'assurance agricole au sein de la BADR ?**

C'est sur la base de ces questions que nous allons centrer notre travail, nous avons émis trois hypothèses de départ que nous essayerons de vérifier à travers la présente recherche :

**Hypothèse 1 :** la bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme des produits qu'elles offrent et de mieux rentabiliser leur portefeuille.

## Introduction générale

**Hypothèse 2 :** les banques sont engagées à distribuer des produits d'assurance de personne, des risques simple habitation et des risques agricoles.

**Hypothèse 3 :** La BADR demeure la première banque de financement de monde agricole et rural de pays dans le secteur assurantiel.

### La structure de la recherche

Pour mener à bout ce travail de recherche nous avons opté à un plan de travail en trois chapitres.

Dans le premier chapitre nous avons présenté le cadre théorique et conceptuel d'assurance, à savoir l'histoire et les concepts généraux de l'assurance.

Le deuxième chapitre se concentre sur les réseaux de distribution des produits d'assurance avant et après la bancassurance.

Enfin, le troisième chapitre a un volet pratique qui sera consacré à la contribution de la BADR agence N° 578 BORDJ MENAIEL dans la commercialisation des produits d'assurance.

**Chapitre 01 :**  
**Le cadre théorique et conceptuel**  
**d'assurance**

### INTRODUCTION

L'assurance présente un service essentiel, en permettant aux individus de protéger leur investissements et aux entreprises de continuer à payer leurs employés.

Le secteur des assurances, a connu beaucoup de changements dans le temps et dans l'espace, depuis sa nationalisation, et ce jusqu'à la transitoire vers l'économie de marché où il y a eu d'importantes réformes dans le domaine.

Le but de ce chapitre est de fournir une introduction générale de l'assurance. Pour se faire, nous avons jugé utile de départager le chapitre de la manière suivante : Dans la première section, nous commençons par donner des repères historiques ayant marqués la naissance et l'évolution de l'assurance en général et de l'assurance de personne en particulier. Ensuite, dans la seconde section, le travail sera focalisé sur des notions de base de l'assurance.

Et enfin, dans la troisième section, nous tâcherons d'apporter un éclaircissement sur le champ de l'étude par une présentation des fondements sur lesquels se base l'assurance, à savoir les aspects techniques et juridiques se rapportant en métier d'assurance.

### SECTION 1 : Notions générales de l'assurance

Les techniques d'assurances remontent à la plus haute antiquité avec l'apparition de La première forme d'assurance sous forme de caisse d'entraide des tailleurs de pierres de la basse-Égypte (1400 av. JC). On retrouve également cette pratique dans le code D'Hammourabi, en ce qui concerne les transports par caravane, tandis que les Romains ont essayé de créer une sorte d'association ou les légionnaires cotisent pour permettre à leurs membres de faire face à des frais de mutations, de retraite, ou de décès.

Le terme d'assurance se faisait beaucoup plus avec un esprit de charité et de solidarité que d'un esprit de prévoyance tel qu'il est pratiqué à nos jours.

Cette partie, fera l'objet d'une présentation historique de l'assurance, il s'agit d'examiner les différentes étapes ayant marqué la naissance et l'évolution de l'assurance à travers le monde.

#### 1- Histoire de l'assurance

##### 1-1- Genèse de l'assurance

L'assurance a connu des développements importants au cours des siècles pour arriver à devenir un système complet capable de répondre aux besoins de protection des individus. Afin de se prémunir contre les aléas de la vie, l'homme a recours aux différents moyens dont il n'est pas questions de parler de l'assurance mais plutôt de mécanisme de l'assurance. Le premier moyen été celui ayant un caractère sociétal,<sup>1</sup> il s'agit de la solidarité entre les membres de groupes. Son principe consiste à apporter une aide ou une assistance aux personnes qui subissent des risques. En revanche, le deuxième moyen reposait sur l'effort individuel, c'est-à-dire il est à la victime de constituer une épargne d'avance pour faire face aux risques qui surviendront dans l'avenir. Ainsi, pour comprendre la naissance et le développement de l'assurance, il nous faut remonter à la haute antiquité où se trouvent les traces de la prés-assurance.

##### 1-2- Les premières formes d'assurance : caisse de solidarité ou mutuelles

Les premiers aspects de l'assurance n'étaient pas des assurances à proprement parler, mais se sont inspirés à partir de l'esprit de charité, d'entraide et de solidarité. Ces formes d'assurance ont lieu lorsqu'un nombre depuis ou moins considérable d'individus, s'associent pour supporter en commun les malheurs qui peuvent frapper un ou plusieurs d'entre eux. Dans ce monde d'assurance, les mêmes individus sont à la fois assureurs et assurés. A travers la mise en commun des pertes qui peuvent résulter de type de risque prévu, chaque individu s'engage à supporter proportionnellement à son intérêt, les pertes qui pourront être éprouvées par un ou plusieurs des associés, et à payer une cotisation proportionnelle qu'on appelait contribution.<sup>2</sup>

Durant la civilisation égyptienne, ce sont les bâtisseurs pyramide et les tailleurs de pierres qui avaient l'idée de créer une caisse de solidarité, constituant des fonds servant aux victimes d'accidents. Ces caisses sont nées en 1400 avant Jésus-Christ. La confrérie est l'une des

---

<sup>1</sup> ABDELMOUMEN F, «**promotion de l'assurance vie et développement de l'assurance épargne**», mémoire pour l'obtention du diplôme du cycle supérieur de gestion, institut supérieur du commerce et de l'administration des entreprises, Maroc, 2003, p.13.

<sup>2</sup> TAFANI B, «**les assurances en Algérie. Etude pour une meilleure contribution à la stratégie de développement** », édition OPU, Alger, 1984, p.13.

premières mutuelles créées, elle est une association religieuse à l'église, ayant un but de charité et d'entraide pour les plus démunis. Outre ces mutuelles, il y'avait la création d'une autre forme d'assurance il s'agit des caisses de secours constituant des fonds destinés aux membres qui cotisaient. Il y'avait ainsi l'effort de cotisation et de prévoyance, représentant un appui pour l'institution de l'assurance à proprement parler. Ainsi, l'assurance a connu son apparition vers la fin du moyen âge. Le développement du commerce maritime dans les pays du bassin méditerranéen était le facteur stimulant de l'assurance maritime.

### - Apparition de l'assurance maritime

C'est dans le domaine des risques de mer, qu'est apparue la notion d'assurance. La première forme des contrats d'assurance était le contrat de prêt à la grosse aventure adapté au commerce maritime. Ce type de prêt était pratiqué par les grecs et les romains. En effet tout voyage en mer était considéré comme une aventure ; il s'agit des expéditions très risquées puisqu'elles étaient soumises au naufrage, au vol et au piratage. A cet effet, les armateurs ont eu l'idée de s'adresser à un détenteur de capitaux (banquier) qui va leur prêter une certaine somme d'argent pour financer leur expéditions maritimes qui coutaient souvent très cher (cet argent servait à l'achat des cargaisons : marchandises et esclaves). Si le navire parvenait à bon port, le banquier était remboursé, en plus de la somme prêtée, un intérêt de l'ordre de 30% à 50%.<sup>3</sup> Si le navire faisait naufrage, les armateurs n'avaient rien à rembourser au banquier.

Cependant, comme ce prêt est une spéculation, il a été interdit par l'église romaine en 1234. Pour contourner cet interdit, ce contrat a été remplacé dès le XIV<sup>ème</sup> siècle par de véritables conventions maritimes ; les banquiers et les armateurs ont imaginé un autre contrat de prêt, en changeant l'appellation : prêt par garantie et taux d'intérêt par prime. Sauf que dans cette convention, le banquier accepte de garantir le navire et cargaison en échange d'une somme d'argent fournie par avance.

L'assurance maritime est née et continue à se développer dans les ports de la méditerranée puis de l'Atlantique. Le plus ancien contrat maritime a été rédigé à Gènes en 1347, il est destiné à garantir le transport des marchandises contre les risques d'un voyage. C'est ainsi à Gènes qu'a été créée la première entreprise d'assurance en 1424.<sup>4</sup>

### 1-2-1- L'assurance terrestre

Comme nous l'avons vu, la notion d'assurance est née avec le développement de commerce maritime. Pour autant, le concept d'assurance n'a pas cessé de se développer, mais il a évolué pour s'appliquer à d'autres domaines. L'assurance terrestre est certainement liée au besoin de l'homme de se protéger contre les risques auxquels il est exposé dans sa vie quotidienne. Cette branche d'assurance a connu son apparition en Angleterre à la fin du XVII<sup>ème</sup> siècle, sous la forme d'assurance incendie. Au sens moderne, l'assurance remonte donc au grand incendie de Londres de 1666.

---

<sup>3</sup> BIGOT J, « **Droit des assurances : entreprise et organisme d'assurance** », 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 1996, p.7.

<sup>4</sup> BENKHELF.D, KESSAR.T, « **la gestion actif passif et analyse de risque dans les compagnies d'assurance en Algérie** », mémoire de master en science de gestion, option comptabilité, contrôle et audit, université de Bejaia, 2011, p.5.

### 1-2-2-L'assurance incendie

Cette branche d'assurance a vu le jour suite au grand feu de Londres du 02 septembre 1666. En effet, avec l'accroissement de la population et le développement des agglomérations qui étaient constituées des habitations en bois extrêmement rapprochées et vulnérables au feu, l'incendie éclate dans une boulangerie et se propage d'une maison à maison, et puis vers le nord et le centre de la cité. L'incendie a eu des conséquences économiques et sociales désastreuses ; il a détruit 13200 bâtiments et 87 églises sur une surface de 175 hectares, et consume de nombreux habitants, dont les cadavres n'ont pas été identifiables, en raison de leur incinération par la forte chaleur du brasier.

Ainsi, à partir de 1666, les propriétaires des maisons ont pensés à créer une mutuelle n'ayant par un but lucratif mais celui de protéger les victimes des incendies. La première mutuelle créée était la « FIRE OFFICE » en 1667.<sup>5</sup> Cependant, ce terrible sinistre adonner naissance à d'autres compagnies d'assurance contre l'incendie, d'abord sous forme d'une mutuelle en 1688, puis sous formes de sociétés de capitaux, entre-autres, la « Hand In Hand » en 1696.

Par ailleurs, l'assurance incendie a pris son essor dans d'autres pays. La France était le deuxième pays qui s'intéressait à cette branche, à travers la création des caisses de secours, appelées bureaux des incendies. Le premier bureau a connu son apparition à Paris en 1717, il s'agit d'un organisme municipal ayant la forme d'une caisse d'assistance plutôt que d'assurance. En plus des cotisations des adhérents, les ressources de cette caisse proviennent principalement des subventions publiques et des dons privés.

### 1-2-3-L'assurance sur la vie

L'assurance sur la vie a vu sa naissance au XVII<sup>ème</sup> siècle en Italie, à travers le système de tontine. Comme c'était le cas dans l'assurance maritime, l'assurance sur la vie est apparue également en rapport avec la navigation maritime. Elle est la dérivée des premiers contrats conclus, en vue de garantir la vie des esclaves transportés en tant que marchandises. Ensuite, à partir de la première moitié du XV<sup>ème</sup> siècle, sont conclus des contrats assurant la vie en soi, et en dehors de tout risque de navigation.<sup>6</sup>

La tontine se définit comme un groupement d'épargnants appliquant le principe de la mutualité. Le capital créé est réparti sous forme de rente viagère aux survivants. Basé sur le calcul des probabilités, ce système a été inventé par le banquier italien L. TONTI. Le principe de fonctionnement de ce système repose sur le versement de cotisations identiques par des groupements de personnes sous forme d'associations (associations tontinières), créant ainsi une sorte de fond d'investissement. Les sommes versées sont capitalisées et réparties entre les survivants. La dernière personne survivante perçoit les intérêts cumulés pendant l'année, augmentés du montant globale des fonds investis. Cependant, la pratique de l'assurance sur la

---

<sup>5</sup> TAFANI B, Op.cit, p.13.

<sup>6</sup> MEZDAD L, « Essai d'analyse de secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation Financière National », mémoire de Magister en Science Economique, option Monnaie, Finance et globalisation, université de Bejaia, 2006, p.17.

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

vie a connu des débuts difficiles ; elle a été interdite par les grandes lois d'assurance puisqu'elle est considérée comme tabou, du fait d'une part, on avait tendance de la juger immorale (la vie humaine étant hors commerce) ; ensuite elle a donné, elle aussi, lieu à des abus sous la forme de prétendues assurances souscrite sur la tête des personnages illustres : pures opérations du jeu à défaut d'intérêt d'assurance. Ces opérations spéculatives ont fait apparaître en Europe dès le XV<sup>e</sup> siècle, des réglementations prohibant l'assurance sur la vie humaine.

### **L'assurance de responsabilité civile**

Avec le développement du machinisme au XIX<sup>e</sup> siècle et celui consécutif de la grande industrie, l'assurance prend un essor considérable. Il ne s'agit plus seulement de garantir des biens ou des personnes, mais également couvrir les responsabilités. En effet, avec la multiplicité des accidents, leurs victimes ou leurs ayants droit accusaient les employeurs d'être responsables des dommages subis et réclamaient ainsi des réparations pécuniaires. Pour faire face à cette situation, les employeurs souscrivaient des polices d'assurance garantissant leur responsabilité civile contre ces accidents. Dès lors, les ouvriers (victimes d'accidents) pouvaient être indemnisés par les assurés.

L'extension de la responsabilité civile au XX<sup>e</sup> siècle est un phénomène bien connu : avec la mécanisation, les accidents sont devenus de plus en plus nombreux, et le fléau que représentent les accidents de la route est un problème qui se pose dans tous les pays à niveau de vie élevé. L'objectif principal de l'assurance de responsabilité civile est de fournir une réparation adéquate à la personne lésée. Cette obligation de réparer pécuniairement les préjudices que l'assuré peut causer à autrui, est prise en compte dans le code civil.

L'urbanisation et l'industrialisation d'une part, le déclin de la solidarité familiale d'autre part, favorisent l'essor remarquable des compagnies d'assurance et des mutuelles au cours du XIX<sup>e</sup> siècle. Cependant, l'apparition de nouvelles activités et la multiplicité des accidents ont donné naissance à plusieurs formes de responsabilité civile, introduisant ainsi de nouvelles formes de contrats d'assurance.

## **2- Définition de l'assurance**

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

D'une manière générale, l'assurance se définit comme une réunion de personnes, redoutant l'arrivée d'un événement préjudiciable, se cotisent pour permettre à ceux qui sont touchés par cet événement de faire face aux dommages résultant.<sup>7</sup>

D'un point de vue juridique «l'assurance est une convention par laquelle, en contrepartie d'une prime, l'assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation d'un risque

---

<sup>7</sup> COUILBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, «**les grands principes de l'assurance**», 6<sup>ème</sup> édition, l'argus, Paris, 2003, p.49.

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

aléatoire prévu au contrat, moyennant le paiement d'un prix appelé prime ou cotisation»<sup>8</sup>. Cette définition contractuelle implique trois éléments constitutifs du contrat d'assurance : un risque, une prime, une prestation en cas de réalisation de risque. Cependant, cette définition est étroite car elle présente l'assurance comme une simple relation contractuelle entre l'assureur et l'assuré. Ainsi, pour expliquer davantage cette notion, il est important de la présenter sous son aspect technique (aspect fondamental) qui est l'organisation d'une mutualité.

En effet, l'assurance est d'un de vue technique «l'opération par laquelle un assureur organise en mutualité une multitude d'assurés exposés à la réalisation de certains risques et indemnise ceux d'entre eux qui subissent un sinistre grâce à la masse commune des primes collectées».<sup>9</sup>

Par ailleurs, plusieurs auteurs ont donné des définitions plus précises au concept d'assurance. Par exemple selon M. Joseph Hemard : «l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, les compenses conformément aux lois de la statistique».<sup>10</sup>

Malgré la diversité des définitions de l'assurance, cette dernière nous conduit à comprendre un seul principe. Il s'agit de celui de garantir (à travers une prestation) la personne exposée au risque (assuré) par une autre personne (assureur) moyennant le versement d'une somme d'argent dite prime d'assurance.

### 3- Le rôle d l'assurance

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

#### 3-1- Le rôle social de l'assurance

Le rôle social de l'assurance est, avant tout, d'offrir la sécurité aux individus. De ce fait, l'assurance est là pour réparer les dégâts et pour aider les personnes à vivre mieux dans un monde où les risques ne peuvent être évités. En outre, il est du devoir de l'assurance d'aider les personnes malades ou accidentées et de contribuer à l'amélioration du niveau de vie de retraités via le contrat d'assurance retraite. De là, l'assurance se voit comme un acte de haute prévention sociale parce qu'elle répond aux besoins des individus cherchant à se prémunir contre les risques de la vie qui peuvent toucher à leur personne ou à leurs biens.<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup> LAMBERT-FAIVRE Y, «**droit des assurances**», 11<sup>ème</sup> édition Dalloz, Paris, 2001, p.8.

<sup>9</sup> P. Petauton, « **L'opération d'assurance : définitions et principes** », Encyclopédie de l'assurance, Economica, 1997, p. 427.

<sup>10</sup> COUILBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, Op.cit, p.49.

<sup>11</sup> Arrouche N, « **Notions d'assurance, de risque et types d'assurance** » disponible sur E-LEARNING Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou consulté le 05/06/2024

### 3-2- Le rôle économique de l'assurance

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

#### -2-1- L'assurance est un instrument de protection du patrimoine

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

#### -2-2- L'assurance est un dispositif de l'épargne

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

#### -2-3- L'assurance est un instrument d'encouragement du crédit

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

### 3-3- Le rôle financier de l'assurance

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

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

- La protection, la sécurité et le bien-être des individus ;
- La reconstitution du patrimoine, c'est-à-dire des biens détruits à la suite d'un sinistre ;

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

- Le développement de l'esprit de l'entreprise à travers la prise en charge des risques ;
- Les facilités d'accès au crédit ;
- L'investissement des sommes encaissées par l'assureur qui est un important collecteur de l'épargne.

### 4- Le principe d'inversion du cycle de production

Le principe qui particularise le secteur des assurances par rapport aux autres secteurs est l'inversion de son cycle de production. En effet, l'assureur perçoit la prime d'assurance avant de réaliser sa prestation. Par contre les autres secteurs d'activité livrent leurs produits ou leurs prestations avant que le prix leur en soit réglé.<sup>12</sup>

Cette inversion permet des avantages de trésorerie vu que l'assureur perçoit sa rémunération (la prime) avant d'effectuer sa prestation en cas de sinistre. Cependant, en vendant la promesse d'indemnisation, l'assureur ne peut pas évaluer avec exactitude le montant éventuel de l'indemnité à verser (le coût réel de sinistre) en cas de réalisation de risque garanti. Cela constitue l'inconvénient de principe d'inversion du cycle de production.

## Section 2 : Les produits et éléments essentiels de l'assurance

Afin de fournir une explication au concept d'assurance, nous allons donner sa définition et son principe de fonctionnement et puis les éléments et les acteurs intervenant lors d'une opération d'assurance.

### 1- Les produits d'assurance

La classification juridique des contrats d'assurances obéit à la nature des obligations de :

L'assureur lors de l'exécution du contrat. En cas de survenance d'un sinistre, l'assureur doit indemniser l'assuré en fonction de l'évaluation du préjudice subi. On parle alors, d'assurance de dommage. Par contre l'assurance de personne est relative au versement d'une somme forfaitaire déterminée au moment de la conclusion du contrat.

---

<sup>12</sup> Arrouche N, Op.cit.

**Tableau N° 1 : Architecture synthétisée des produits d'assurance**

Assurance non-vie			Assurance vie
Assurance de biens (appartenant à l'assuré)	Assurance de responsabilité (de l'assuré envers les tiers)	Assurance santé (accident, maladie, invalidité, incapacité, frais médicaux)	Assurance vie (vie, décès, épargne et retraite)
Assurance IRAD (dite dommage)			Assurance de personne

**Source :** Bouzaia N, Charef-khoudja S, « **Le rôle des assurances dans le financement de l'économie : Cas société Algérienne d'assurance** », mémoire de master en finance et comptabilité, finance et assurance, Université UMMTO, 2018, P.21.

Ces deux expressions différentes expriment la différence entre les deux branches de l'assurance au sens de la gestion de portefeuille, que nous approfondirons dans le point suivant.

Les différents produits d'assurances sont résumés dans le tableau suivant qui comprennent les différents types de contrats sous des conditions juridiques et techniques, avec la branche vie qui comprendrait les garanties vie, décès, épargne et retraite et les assurances non-vie englobant les garanties dommages aux biens et responsabilité civile ainsi que l'assurance santé.

### **1-1- Les assurances de dommages à caractères indemnitaires :**

L'assurance de dommages est une garantie des biens corporels et incorporels de l'assuré au sens de l'assurance de biens et de l'assurance responsabilité civile.

Ces dernières sont fondées sur le principe indemnitaires selon lequel le bénéficiaire de l'assurance ne doit en aucun cas s'enrichir en recevant des indemnités supérieures à son préjudice.

On distingue plusieurs types d'assurances dommages dont l'assurance automobile, l'assurance incendie, l'assurance responsabilité civile, l'assurance multirisque habitation et l'assurance transport (marchandise).

### 1-1-1-L'assurance automobile

Elle est représentée par des contrats couvrant les risques automobiles et se compose de diverses garanties comme le vol, l'incendie, la responsabilité civile, le bris de glace et d'autres garanties spécifiques comme la défense et le recouvrement contre les tiers et l'assistance qui a finalement fait son entrée sur le marché ces dernières années comme innovation de produit.

L'assurance automobile représente une activité essentielle pour l'industrie assurancière dans le monde et plus précisément en Algérie où elle réalise à elle seule près de 50% du portefeuille du marché avec un chiffre d'affaire de 8.1 milliards de dinars pour l'année 2010.

La position numéro un du marché à travers le monde peut s'expliquer par la nécessité pour les ménages de s'octroyer une police d'assurance vu les dangers présentés par la circulation automobile et les dommages occasionnés aux propriétaires de véhicule et aux tiers, imposant ainsi l'intervention des états pour l'instauration du caractère obligatoire de la garantie responsabilité civile.

### 1-1-2-La responsabilité civile

À l'époque de la révolution industrielle, il est devenu nécessaire et même obligatoire de prendre une assurance responsabilité civile en raison de l'augmentation significative et de la gravité des accidents de travail, qui sont les conséquences du progrès technique et du machinisme.<sup>13</sup>

Avec le temps les victimes des accidents ou leurs ayants droit ont pointés du doigt les employeurs d'avoir été responsable des préjudices subis et réclamerent en conséquence une réparation pécuniaire. Pour faire face à cette situation, les assureurs proposèrent des polices d'assurance couvrant la responsabilité civile en contrepartie d'une obligation de verser, par les assureurs, une indemnité au profit de la victime afin de réparer en quelque sorte le préjudice subi. Et, dans le cas où le contrat responsabilité civile est conclu au profit des tiers, en d'autre terme c'est une obligation de réparer pécuniairement les dommages qu'une personne peut causer à une autre personne.<sup>14</sup>

### 1-1-3-L'Assurance incendie

La garantie incendie couvre tous les dommages causés par le feu conformément aux clauses du contrat et stipulés aux conditions particulières et qui englobe tout matériel quel qu'il soit, comme les biens immobiliers, mobiliers, matériel industriel, marchandises...etc.

Aussi, la garantie des dommages immatériels résultant d'un incendie sont aussi couverts par l'assurance, comprenant la privation de jouissance dans le cas d'une valeur locative ou de propriété privée. S'ajoute à cela, d'autres sources de dommages assimilés à cette garantie et qui prennent la forme d'une chute de foudre, d'explosion de toute nature et notamment celle de gaz.

---

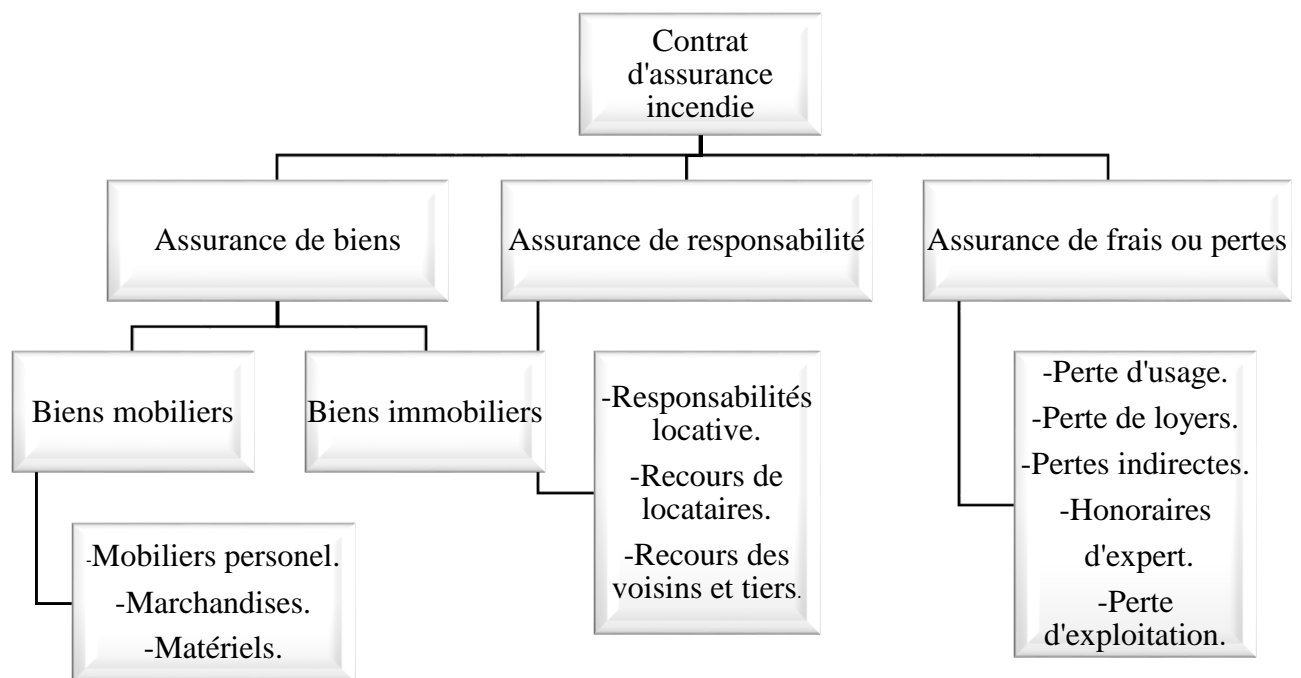
<sup>13</sup> HASSID A, « Introduction à l'étude des assurances économiques », édition ENAL, Alger 1984, pp 18-19.

<sup>14</sup> MEZDAD L, **Essai d'analyse de secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation financière nationale**, mémoire de Master en Science Economique, option Monnaie, Finance et Globalisation, université de Bejaia, 2006, p.17.

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

Une autre forme de garantie introduite dans les années 80 pour les contrats Incendie est la garantie CAT NAT (catastrophe naturelle) qui a été étendue ensuite à l'ensemble des contrats d'assurances dommages par l'ordonnance 95-07 de 1995 et la création du fond d'indemnisation des victimes des calamités naturelles (FCN).

**FIGURE N°01 : Schéma récapitulatif des garanties incendie**



**Source :** F COUILBAUL, C ELIASHBERG, M LATRASSE, « **Les Grands principes de l'assurance** », 6<sup>ème</sup> édition l'AGRUS, Paris, 2003, P.268.

### 1-1-4-L'assurance multirisque habitation

L'apparition de l'assurance habitation est liée au grand incendie de Londres qui, détruit près de 90% habitations de la ville en 1666.

L'une des premières manifestations de l'assurance habitation fut l'installation d'une plaque en métal, appeler plaque d'incendie, à un endroit bien en vue sur la façade des demeures. Lorsqu'ils voyaient cette plaque, les pompiers savaient que l'immeuble était assuré et qu'ils devaient le protéger en priorité en cas d'incendie.

En 1804, c'est la première société à offrir de l'assurance au Canada, la compagnie d'assurance Phénix, ouvrait un bureau à Montréal.

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

L'incendie était le principal risque assuré dans les années 1800 et au début des années 1900. Au fur et à mesure que de nouveaux risques s'ajoutaient et que l'intérêt à se protéger contre ces risques grandissait, de nouvelles polices étaient proposées. A cette époque, il fallait acheter des polices distinctes pour chaque risque : incendie, foudre, tremblement de terre, vol, etc.

En 1950, le principal risque demeurait l'incendie, mais c'est à cette période qu'est né le concept de l'assurance habitation moderne que nous connaissons aujourd'hui. Pour la première fois, les clients pouvaient souscrire une assurance contre des risques multiples dans une même police.<sup>15</sup>

### 1-1-5-L'assurance transport

Il s'agit en premier lieu de la faculté maritime assurant le transport par voie marine et relevant du droit commercial international. L'assurance transport comporte aussi d'autres formules d'assurance telle que la faculté aérienne et terrestre. Concernant la garantie faculté maritime, il conviendra de distinguer entre l'assurance des marchandises transportées et les navires marchands, par la souscription d'une assurance tout risque et d'assurance dite FAP SAUF.

L'assurance tous risques signifie de tous les dommages causés à l'objet de l'assurance du point de départ initial (point A) au point d'arrivée (point B). En d'autres termes, les biens assurés par cette dernière sont couverts tout au long du transport jusqu'à l'arrivée chez leurs propriétaires.

Dans l'assurance FAP SAUF, la garantie ne s'exerce que pendant le trajet reliant le transport de la marchandise d'un port d'envoi (de départ) au port de réception, sachant que l'entreposage des biens importés sur les quais peut provoquer des détériorations à la marchandise (selon l'ordonnance 95/07 du 25 JANVIER 1995).

### 1-2- Les assurances de personnes à caractère forfaitaire

Les risques garantis dans les assurances de personnes, couvrent la personne physique des personnes assurées, l'assurance de personne procure une assurance sur le risque humain et sa condition en se subdivisant en deux catégories d'assurances qui sont, les assurances décès comme les individuels accidents et maladie considérée comme étant une modalité de prévoyance, et les assurances sur la vie qui est assimilée à une modalité de constitution de l'épargne.

#### 1-2-1-L'assurance individuelle accidents

C'est un contrat d'assurance figurant parmi les assurances de personnes. Il est souscrit par l'assuré pour son compte personnel ou celui de sa famille pour compenser, dans la mesure

---

<sup>15</sup> <https://www.intact.ca/fr/blogue/histoire-de-lassurance>

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

du possible, les conséquences pécuniaires qu'un accident (dont il serait victime) pourrait avoir sur lui et les siens.<sup>16</sup>

La définition d'un accident corporel garantie par l'assurance est comme « toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'assuré et provenant de l'action soudaine d'une cause extérieur ».

Les principales garanties accordées dans ce type de contrat est tout d'abord le capital en cas de décès accidentel de l'assuré versé au bénéficiaire de la police d'assurance qu'il aura lui-même choisi à la signature du contrat ou à ces ayants droit.

La deuxième garantie se rapporte au capital versé à l'assuré en cas d'infirmité permanente constatée par les experts médicaux après consolidation des blessures. Le capital versé est calculé à partir d'un taux d'invalidité accordé par les autorités médicales qui sont les seules habilités à déclarer si l'infirmité est totale (IPT) ou partielle (IPP).

Lors d'une incapacité temporaire de travail (ITT), des indemnités journalières qui peuvent être étalées sur la période de l'incapacité pour éviter à l'assuré une perte de ses revenus. D'autres indemnités existent dans ce type de contrat tel que indemnités pour traitement hospitalier et des frais médicaux, en supposant toujours que la cause du dommage est un accident garanti ainsi que la remise de pièces justificatives vues que le remboursement des frais médicaux est soumis au principe indemnitaire par rapport aux coûts des soins engagés par l'assuré, contrairement aux trois autres garanties.

### • Les causes d'exclusion

Il existe des exclusions de la garantie dans des cas tel que :

- les maladies ;
- les accidents causés intentionnellement ;
- le suicide ou la tentative de suicide ;
- suite à un état d'ivresse ou l'usage de drogue ;
- les guerres et les mouvements incontrôlables.

La souscription d'un contrat individuel accident est proposée à plusieurs catégories de la société, comme par exemple à une personne ou un groupe de personnes ainsi qu'aux entreprises et regroupements associatifs. Cependant, la protection qu'offre ce type d'assurance peut être caractérisée comme étant limitée dès lors qu'elle ne couvre seulement, que les dommages corporels d'origine accidentelle.

La deuxième garantie se rapporte au capital versé à l'assuré en cas d'infirmité permanente constatée par les experts médicaux après consolidation des blessures. Le capital versé est calculé à partir d'un taux d'invalidité accordé par les autorités médicales qui sont les seules habilités à déclarer si l'infirmité est totale (IPT) ou partielle (IPP). Lors d'une incapacité temporaire de travail (ITT), des indemnités journalières qui peuvent être étalées sur la période de l'incapacité pour éviter à l'assuré une perte de ses revenus. D'autres indemnités existent

<sup>16</sup> <https://cna.dz/elementor-306/18/01/2021/>

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

dans ce type de contrat tel que indemnités pour traitement hospitalier et des frais médicaux, en supposant toujours que la cause du dommage est un accident garanti ainsi que la remise de pièces justificatives vues que le remboursement des frais médicaux est soumis au principe indemnitaire par rapport aux coûts des soins engagés par l'assuré, contrairement aux trois autres garanties.

### 1-2-2-L'assurance santé

Une assurance santé est un contrat entre vous et une compagnie d'assurances. Vous vous inscrivez à un régime et la compagnie accepte de payer une partie de vos frais médicaux lorsque vous êtes malade ou blessé.<sup>17</sup>

Cependant, il est important de préciser que l'assurance maladie publique reste de mise et que c'est un caractère principalement social et utile pour garantir un accès aux soins médicaux pour les couches les plus défavorisés. Or, l'apport d'une complémentaire santé à un assuré peut être d'une utilité non négligeable malgré qu'elle soit malheureusement limitée à certaines catégories de la population.

Le contrat d'assurance santé est en général des contrats offrant une couverture à l'ensemble des adhérents et leurs familles d'où l'appellation d'assurance groupe. Les garanties proposées dans ce type de contrat sont :

- **Le remboursement des frais médicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisation**

Le remboursement des frais de santé des assurés son pris en charge par l'assureur comme complément des prestations de l'assurance sociale, cette indemnisation intervient soit après le paiement du coût des soins par l'assuré, comme il peut y avoir intervention de l'assureur sans que l'assuré ait à faire l'avance de paiement du coût des traitements. La couverture peut s'étendre à l'ensemble des frais d'ordre médical et paramédical Comme elle peut être restreinte à certains frais mentionnés dans l'annexe du contrat.

- **Les garanties incapacités temporaires ou permanentes**

La garantie prend effet dans les deux cas où l'incapacité est due à un accident et aussi comme conséquence à une maladie.

- **La garantie indemnité journalière**

L'indemnité journalière est due pour chaque jour ouvrable ou non ; elle ne peut être supérieure au trentième (1/ 30) du salaire de poste mensuel perçu, prix pour base de calcul des prestations d'assurances sociales.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Centers for Medicare & Medicaid Services, « **la valeur de l'assurance santé** », USA, 2023, p.2.

<sup>18</sup> Article n°15, de la loi n° 83-11 du 02 juillet 1983 relative aux assurances sociales.

- **L'assurance des maladies redoutées**

Cette garantie répond aux besoins des assurés ayant des assurances vie classique et ne disposant pas d'assez de revenus pour faire face aux coûts très importants des maladies graves.

### **1-2-3-L'assurance vie**

L'assurance vie représente actuellement la branche la plus dynamique sur les marchés développés et ceux émergents avec une croissance estimée en progression de 3.2% par rapport à l'année 2009. L'accroissement de la gestion de l'épargne issu de l'assurance vie est dû principalement à la possibilité offerte par cette dernière grâce aux engagements des contrats long terme et des provisions générées qui peuvent être placées dans des investissements à long terme. On retrouve deux types d'assurances vie.

- **L'assurance en cas de vie**

Le contrat d'assurance en cas de vie prévoit le versement d'un capital ou d'une rente viagère à la personne désignée sur le contrat et ceci dans le cas où l'assuré est en vie (non décédé) au terme du contrat.

Dans le cas de vie de l'assuré, l'assureur s'engage à verser un capital à ce dernier, qui dépendra des cotisations versées, du taux d'intérêt contractuellement conclu et d'éventuelles participations aux bénéfices financiers réalisés sur la gestion de l'épargne.

Dans le cas du décès de l'assuré, l'assurance vie comporte généralement des clauses (contre-assurance) stipulant le versement aux bénéficiaires ou ayants droit, un capital qui varie entre le simple remboursement des primes versées, au dédommagement intégral des capitaux souscrits.

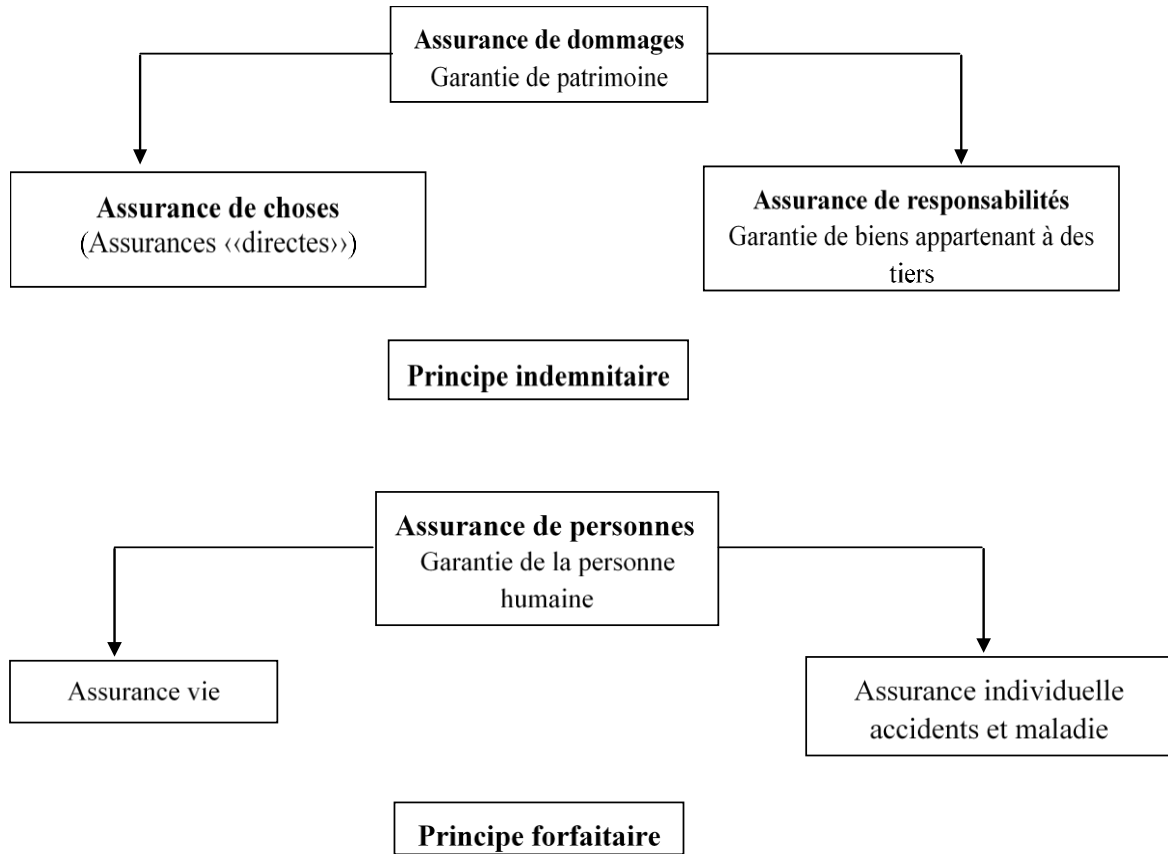
Concernant les rentes viagères, l'assureur s'engage à verser une rente aux bénéficiaires pendant toute leurs vie, ce qui leur garantit un revenu certain.

- **L'assurance en cas de décès**

Par cette assurance, l'assureur garantit une prestation à l'assuré (en cas de décès) au bénéfice d'un tiers qu'il aura lui-même choisi.

Dans les assurances temporaires aux décès, le capital est versé aux bénéficiaires choisis à la date de souscription du contrat, et sous la condition du décès de l'assuré. Elle participe ainsi à la facilitation de l'accès à l'emprunt bancaire puisque ces institutions financières, souscrivent à leurs débiteurs une assurance destinée au remboursement du crédit en cas du décès du demandeur de l'emprunt (selon l'ordonnance 95 /07).

**Figure N°02 : Distinction entre assurance au principe indemnitaire et principe forfaitaire**



Source : F.Couilbault, C.Eliashberg, M.Lautrasse, « les grands principes de l'assurance », 6ème édition, 2003, p71.

### **1-3- Distinction entre assurances gérées en répartitions et assurances gérées en capitalisation**

La distinction entre les assurances gérées en répartition et les assurances gérées en capitalisation revêt un aspect très utile pour la compréhension du thème étudié et des évolutions enregistrées dans le secteur en termes d'aversion au risque financier et des critères de solvabilité.

### 1-3-1-Les assurances gérées en répartition

Ce sont des assurances qui répartissent les sinistres enregistrés entre les assurés par voie de mutualisation et ceci pendant la durée du contrat qui est généralement d'une année.

Les assurances concernées par la répartition sont les branches Incendie, Accidents, Risque Divers qui sont regroupés sous l'appellation d'IARD et qui représentent les assurances non-vie et responsabilités.

Le point commun de toutes ces assurances est la durée de validité (d'effet) des contrats souscrits qui ne peuvent être à long terme vu le risque assuré et les caractéristiques qui imposent en terme de mode de gestion en répartition et des obligations de l'assureur lui imposant de mettre de côté tout ou une partie des primes encaissées des pour faire face à leurs engagements.

### 1-3-2-Les assurances gérées en capitalisation

Les assurances gérées en capitalisation obéissent au principe de souscription à long terme et dont les primes cumulées sont capitalisées. Les branches concernées par la capitalisation sont les assurances vie-décès, l'épargne-capitalisation et enfin les contrats de prévoyance-collective.

L'aspect de différenciation entre les assurances gérées en répartition et celles gérées en capitalisation participe à la séparation juridique des deux types d'assurances dans la plupart des pays, dont l'Algérie, avec la promulgation de la loi 06-04 du 20 Février 2006 portant entre autre sur la séparation des activités IARD et les activités vies par la création de nouvelles entités spécialisées dans la branche vie.

## 2- Le contrat d'assurance

Un contrat se définit comme un accord entre deux ou plusieurs personnes qui s'engagent respectivement à faire ou à ne pas faire quelque chose. Par exemple dans un contrat de vente, le vendeur s'engage à livrer l'objet, l'acheteur à en payer le prix convenu.<sup>19</sup>

Le contrat d'assurance est un accord passé entre un assureur et un assuré pour garantir un risque : L'assureur accepte la couverture du risque, le souscripteur s'engage à payer la prime convenue. Il s'agit d'un lien juridique obligeant l'assureur et l'assuré respectivement, à garantir le risque à payer la prime.

### 2-1- Les caractères d'un contrat d'assurance

Tout comme les autres contrats privés (contrats passés entre particuliers), le contrat d'assurance est régi par le code civil et présente certains caractères qui sont les suivants :

---

<sup>19</sup> TAURON T, « les assurances », édition publibook, Paris, 2004, P.48

### **2-1-1-Le caractère synallagmatique**

Le contrat d'assurance présente des obligations interdépendantes (réciproques) à la charge des deux parties. Ce caractère s'oppose au caractère unilatéral où une seule des parties s'oblige vis-à-vis de l'autre.

### **2-1-2-Le caractère consensuel**

Le consentement des deux parties est nécessaire et suffisant pour la formation et la validité du contrat d'assurance.

### **2-1-3-Le caractère aléatoire**

Le caractère aléatoire fonde la validité du contrat d'assurance. Ce caractère s'applique à l'objet même du contrat d'assurance : le risque garanti ; seul un risque aléatoire peut faire l'objet d'une assurance.

### **2-1-4-Le caractère de bonne foi**

Ce caractère est fondamental en assurance, il signifie la nécessité absolue de loyauté de l'assuré pour maintenir l'équité de la relation contractuelle, alors que l'assureur est d'une manière générale obligé de faire confiance à ses déclarations, sans pouvoir les vérifier lors de la souscription du contrat.

## **2-2- Les étapes de formation d'un contrat d'assurance**

Pour qu'il soit établi, un contrat d'assurance passe par quatre étapes importantes : notice d'information, proposition, note de couverture et police d'assurance.

### **2-2-1-Notice d'information**

C'est une fiche fournie par l'assureur à l'assuré, indiquant le prix et les garanties. En d'autres termes, c'est l'ensemble des informations que donne l'assureur à l'assuré concernant le produit d'assurance.

### **2-2-2-Proposition**

Est un imprimé rempli et signé par le futur souscripteur, le proposant, par lequel ce dernier demande à l'assureur de garantir le risque qu'il décrit en répondant au questionnaire. La proposition constitue la base pour rédiger la police d'assurance, mais aussi sert de référence en cas de litige sur les déclarations initiales de risque.

### **2-2-3-Note de couverture**

Est un document destiné à certifier que le risque est couvert à partir de la date indiquée. Elle est une garantie immédiate, provisoire, en attendant la rédaction de la police définitive. Sa durée est limitée à 1 ou 2 mois au plus.

### 2-2-4-Police d'assurance

Est la matérialisation du contrat d'assurance à travers un imprimé que donne l'assureur à l'assuré. Elle constitue une preuve du contrat d'assurance, c'est ainsi qu'elle est obligatoire et exigée le code des assurances. Cet imprimé contient des conditions générales et des conditions particulières.

Les conditions générales, d'une manière très simple, sont relatives aux produits d'assurance, elles sont communes à tous les assurés d'un même type de contrat et se réfèrent au code des assurances. Elles identifient le risque couvert et indiquent les risques qui sont exclus, la durée du contrat et les formalités en cas de sinistre.

Les conditions particulières sont relatives à l'assuré, ou bien elles adaptent le contrat à la situation de celui-ci. Elles indiquent le nom de l'assuré, son adresse, les garanties retenues et leur montant, la profession de l'activité du souscripteur ou du bénéficiaire, la particularité de l'objet garanti, l'étendue de la garantie, montant de la prime, la date de souscription, la périodicité et la durée de contrat.

### 3- Les éléments et les acteurs d'une opération d'assurance

L'assurance se définit comme l'engagement donné par un assureur à un assuré, de la garantir en cas de survenance d'un risque affectant sa personne, ses biens ou sa responsabilité. Cette opération repose sur l'existence d'un certain nombre d'éléments, conditions de son aboutissement. Ainsi, l'opération d'assurance s'appuie sur l'existence d'un risque, le paiement d'une prime et la promesse d'indemnisation du dommage à travers la prestation.

#### 3-1- Les éléments d'une opération d'assurance

Comme nous l'avons déjà avancée, une opération d'assurance est caractérisée par les éléments suivants :

##### 3-1-1-Les risques

Le péril commun en assurance, est le risque. Il peut être l'accident ou la maladie, la mort ou la destruction qui menacent les individus dans leurs biens ou dans leur personne. Le risque est le phénomène qui est la raison d'être de l'assurance. En d'autres termes, c'est la matière première d'une opération d'assurance. Il est l'événement incertain, qui n'a pas encore eu lieu, affectant une personne, ses biens ou sa responsabilité, et qui ne dépend pas de la volonté des parties.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> OUBAZIZ S, « les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances, cas de l'industrie assurantielle algérienne », mémoire de magistère en management des entreprises, Université UMMTO, 2012, p.34.

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

Cependant, le langage professionnel désigne par le mot «risque» non seulement «l'événement» mais aussi «la chose» placée sous la garantie de l'assurance. Il peut s'agir d'une maison d'habitation ou d'une usine assurée contre l'incendie.

Selon la définition de risque, ce n'est pas tous les risques qui sont assurable. L'assurabilité d'un risque est obéie aux conditions suivantes.<sup>21</sup>

- Le risque doit être futur (l'événement ne doit pas être déjà réalisé) ;
- Le risque doit être aléatoire, c'est-à-dire qu'il dépend du hasard, (le risque incertain mais toujours probable). L'incertitude est contenue dans deux points :
  - Incertitude quant à la survenance de l'événement : l'événement qui surviendra ne peut être reconnu s'il s'agira de l'incendie ou de vol
  - Incertitude quant à la date de survenance de l'événement : la date du décès est méconnue.
- Sa réalisation doit être indépendante de la volonté des parties contractantes (si une des parties peut influencer sa réalisation, il ne constitue plus un risque assurable)

### 3-1-2-La prime ou cotisation

La prime est la somme d'argent ou le prix que paye l'assuré à l'assureur pour couvrir un risque. La prime est bien distincte de la cotisation une prime est versée par l'assuré à l'assureur commerçant, qui pratique à l'assurance à but lucratif et gère des primes fixes. Ainsi, l'assureur qui fait des bénéfices il en dispose, et celui qui fait des pertes il les assume. En revanche, lorsque l'organisme assureur est une société mutuelle ou à forme mutuelle, la prime s'appelle cotisation. En effet, la cotisation est pratiqué par la mutualité : une société civile de personnes dont le but est de faire de l'assurance et non pas des bénéfices.

Chaque fin d'exercice, la mutualité fait des comptes, si les cotisations payées par les adhérents durant l'année sont suffisantes pour payer les sinistres, on clôture l'exercice. Si les cotisations excèdent les sinistres, on rembourse la différence, mais si le volume de sinistres est supérieur à celui des cotisations, la société procède alors à un rappel de cotisations.

### 3-1-3-La prestation

La prestation est la somme d'argent que l'assureur a l'obligation de verser à l'assuré en cas de survenance d'un risque garanti. La prestation peut prendre l'une des deux formes suivantes

- **Une indemnité**

Qui est la somme déterminé après la survenance du sinistre et dans la limite des montants assurés et du préjudice effectivement subi (c'est-à-dire, en fonction de l'importance du sinistre). Ce type de prestation est pratiqué dans le cas des assurances de dommages.

---

<sup>21</sup> CUILBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, «des grands principes de l'assurance», 6ème édition, l'argus, Paris, 2003, p.51.

- **Une prestation forfaitaire**

Dont le montant est déterminé au moment de la souscription du contrat, c'est-à-dire avant la survenance du sinistre. La prestation forfaitaire se traduit par le versement d'une rente ou d'un capital (c'est le cas des assurances de personnes).

### **3-1-4-Le sinistre**

En théorie, le mot «sinistre» est la conséquence logique d'un risque précis.<sup>22</sup> En assurance, ce terme est employé lors de la réalisation du risque faisant l'objet du contrat d'assurance.

### **3-1-5-La compensation au sein de la mutualité**

L'activité d'assurance repose sur la mutualisation des risques.<sup>23</sup> La mutualité est le principe de base de l'assurance. Elle signifie que les primes ou les cotisations payées par les assurés seront utilisées à indemniser quelques-uns d'eux ; victimes de l'événement assuré.

En effet, les assurés versent les primes à l'assureur, celui-ci les place dans une caisse commune et les répartit entièrement ou partiellement, au cours de la période d'assurance (généralement une année) entre les assurés qui ont subi des sinistres. Autrement dit, la compensation au sein de la mutualité consiste pour l'assureur à mutualiser les risques, c'est-à-dire les mettre en commun, les répartir et les compenser suivant des lois mathématiques, appliquées sur les statistiques collectées.

La mutualité est l'ensemble de personnes qui cotisent mutuellement pour un même risque. L'assurance est donc l'organisation de la solidarité entre les assurés contre la survenance d'un même risque. En effet, l'assurance est fondée sur le mécanisme de solidarité : les bons risques paient pour les mauvais risques.

Le mécanisme de la solidarité sur lequel l'assurance est fondée s'explique ainsi :<sup>24</sup>

- Si le volume des sinistres est important ou chaque sinistre coûte plus cher, l'ensemble de la mutualité devra supporter une cotisation plus élevée.
- S'il y a moins de risques, la cotisation de chacun diminuera.
- S'il y a une tricherie, c'est-à-dire si des assurés ne déclarent pas la gravité de leurs risques ou exagèrent l'importance d'un sinistre, toute la mutualité en subira.

En somme, les opérations d'assurance s'appuient sur le principe de compensation au sein de la mutualité signifiant que toutes les personnes qui forment cette mutualité participent solidairement, grâce à leurs versements, à l'indemnisation de ceux qui auront été sinistrés.

### **3-2- Les acteurs d'une opération d'assurance**

Une opération d'assurance fait intervenir plusieurs personnes : un assureur, un assuré et éventuellement des tiers :

---

<sup>22</sup> TAURON, T, op.cit, P.68.

<sup>23</sup>Ibid, P.69.

<sup>24</sup> CUILBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, op.cit, p.53.

### 3-2-1-L'assuré

L'assuré est toute personne physique ou morale dont les biens, les actes ou sa propre personne sont couverts par un contrat d'assurance contre des risques, moyennant le versement d'une certaine somme (une prime ou une cotisation). Il est à noter que l'assuré n'est pas obligatoirement le souscripteur du contrat, ni le bénéficiaire, ni celui qui paie la prime. Par exemple en assurance la responsabilité civile, c'est le responsable qui est assuré. En assurance vie, c'est la personne dont le décès entraine le versement d'une rente ou d'un capital prévu dans le contrat d'assurance.

### 3-2-2-Le souscripteur

Le souscripteur est la personne qui signe la police (le contrat d'assurance) à titre personnel, et s'engage à payer la prime à l'assureur. Souvent, c'est l'assuré lui-même qui souscrit un contrat pour son propre compte.

### 3-2-3-Le bénéficiaire

Le bénéficiaire est toute personne physique ou morale, au profit de laquelle l'assurance a été souscrite, c'est-à-dire la personne recueillant le profit du contrat en cas de réalisation du risque.

### 3-2-4-Le tiers

Outre l'assureur et l'assuré qui signe le contrat d'assurance, le tiers est autrui, c'est toute personne complètement étrangère au contrat d'assurance, mais bénéficiera de la prestation en cas de la réalisation du risque. La qualité de tiers est accordée à certains bénéficiaires de prestation d'assurance de personnes et à des victimes. Les tiers bénéficiaires des prestations d'assurance de personnes sont les bénéficiaires de l'indemnité allouée par l'assureur, en cas de réalisation de risque. Dans l'assurance décès, le tiers bénéficiaire est nécessairement une personne autre que l'assuré. Es tiers victimes sont désignés dans la police ou à défaut, ce sont les héritiers de l'assuré. Les tiers victimes sont les personnes auxquelles l'assuré à causer des dommages dans le cadre de sa responsabilité civile. La victime est forcément un tiers inconnu au moment de la souscription du contrat : cas d'un piéton, victime d'un accident automobile.

### 3-2-5-L'assureur

L'assureur est celui qui s'oblige de payer l'indemnité.<sup>25</sup> C'est-à-dire couvrir les sinistrés par un contrat d'assurance. Il est généralement une personne morale ; une société commerciale ou civile (mutuelle). L'assureur est une entreprise soumise au contrôle de l'Etat et dont le statut juridique et le mode de fonctionnement sont réglementés. L'assureur intervient auprès de l'assuré par l'intermédiaire d'un réseau de distribution.

---

<sup>25</sup> MRABET N, «**technique d'assurance**», université virtuelle de Tunis, 2007 p.13.

### 3-2-6-La réassurance

La réassurance est une opération par laquelle une société d'assurance (la cédante) s'assure elle-même auprès d'une autre société (le réassureur ou le cessionnaire) pour tout ou une partie des risques qu'elle a pris en charge. Il s'agit bien dans ce cas de « l'assurance de l'assurance » ou « une assurance au second degré ». En matière de réassurance, l'assureur reste le seul responsable vis-à-vis de l'assuré.<sup>26</sup>

### 3-2-7-Les experts

L'expert en assurance établit la réalité des dommages et les responsabilités, chiffre leur montant et détermine les sommes à verser à titre d'indemnisation.

### 3-2-8-Les actuaires

L'actuaire est un expert de l'évaluation, de la modélisation et de la gestion des risques. Il intervient en amont de la conception des contrats d'assurance, d'investissement ou d'épargne. Il croise tout un ensemble de données pour construire des modèles probabilistes, mène des études de risque, de rentabilité et de solvabilité. Ces modèles lui permettent ensuite de concevoir ou d'optimiser les contrats, de fixer les clauses et catégories de risques couverts et les barèmes tarifaires. L'actuaire joue aussi un rôle majeur dans la décision d'accepter un contrat, de partager les risques en coassurance ou de réassurer le risque auprès d'une autre compagnie d'assurances.

## Section 3 : Les fondements de l'assurance

Dans ce qui suit, nous allons exposer les fondements de l'assurance, en abordant d'abord les lois fondamentales qui sont le pilier de l'assurance, ensuite les mécanismes de l'assurance, les techniques de division des risques et enfin les différentes primes d'assurance qui existent.

### 1- Les lois fondamentales de l'assurance

D'après la définition de l'assurance, nous comprenons que l'assureur organise une mutualité de risques qu'il prend en charge, en contrepartie de la prime payée par l'assuré pour réaliser cette compensation (mutualité). Pour ce faire, l'assureur doit savoir déterminer les primes justes et équitables afin de faire face aux éventuels risques survenus ainsi qu'aux différents frais (frais d'acquisition, de gestion et d'encaissement) auxquels est exposé l'organisme assureur.<sup>27</sup>

Partant du principe d'inversion du cycle de production du secteur des assurances, l'indemnité d'assurance ne sera déterminée qu'après une période qui sépare la date de souscription du contrat d'assurance et celle de survenance du sinistre. La manière de fixer les primes d'assurance s'appuie sur les paramètres suivants :

---

<sup>26</sup> L'article n°4 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

<sup>27</sup> MEZDAD L, Op.cit, P.10.

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

- La loi des grands nombres représentant le fondement de la mutualisation des risques.
- Les statistiques du passé, c'est-à-dire l'historique des sinistres antérieurs contenant des données relatives aux fréquences et aux coûts moyens des sinistres
- Les prévisions des probabilités de survenance des sinistres.

### 1-1- La loi des grands nombres

Comme nous l'avons déjà cité, le phénomène du risque est caractérisé par une incertitude quant à sa réalisation. Le résultat de l'assureur sera donc aléatoire ; il espère faire des bénéficiaires mais peut aussi faire des pertes. Pour éviter ce dernier cas, la technique de l'assurance repose sur des méthodes statistiques, reposant sur une loi qui s'appelle la loi des grands nombres.

Cette loi a été énoncée par le mathématicien suisse Jacques Bernoulli au XVIII<sup>e</sup> siècle, et dont la grâce revient au mathématicien français Blaise Pascal du XVII<sup>e</sup> siècle, qui a abouti à conclure que le hasard obéit à des lois (sa démonstration a été contenue dans son œuvre qui s'intitule la géométrie du hasard, publiée en 1654.<sup>28</sup>

La loi des grands nombres stipule que « Au fur et à mesure que le nombre des expériences augmentent, les écarts absolus augmentent, mais les écarts relatifs diminuent jusqu'à devenir pratiquement nuls pour un nombre très élevé d'expériences ». En des termes plus simplifiés, la possession des études portant sur un très grand nombre de cas, permet de connaître d'une manière précise la probabilité de survenance d'un événement. Ainsi, c'était dans les jeux de hasard que s'est apparu le calcul des probabilités. Pour illustrer ce calcul, considérons un jeu dont le principe est de tirer un numéro de 0 à 9 et seul le numéro 2 gagnant. La probabilité de sortir le 2 est de 1/10 du fait que chaque numéro a autant de chances de sortir. Si nous jouons un nombre de fois limité, nous pouvons sortir le 2 une fois, deux fois, toutes les fois ou pas du tout.

Mais en jouant 10, 100, 1000, 10 000, 100 000 fois, la probabilité d'obtenir le numéro 2 est de 1/10, 10/100, 100/1000, 1000/10 000, 10 000/100 000 (c'est-à-dire que la probabilité de tirer le 2 tend à se rapprocher de la probabilité théorique de 1/10). Ce résultat obtenu en répétant un certain nombre de fois les tirages est appelé fréquence qui s'approche de la probabilité théorique.

La loi des grands nombres est indispensable en assurance ; elle permet aux assureurs de connaître la probabilité de survenance d'un sinistre (la fréquence) qui est déterminée à partir de ces statistiques lorsque les assureurs réunissent un grand nombre de statistiques portant un grand nombre de risques. Comme ces statistiques permettent d'indiquer combien de risques survenus dans le passé, elles permettent également, non seulement de déterminer la fréquence du risque mais aussi le coût d'un sinistre.

Cependant, l'assurabilité des sinistres : la connaissance technique du risque permise par ces statistiques et l'applicabilité de la loi des grands nombres obéissent à certaines conditions

---

<sup>28</sup> LAMBERT-FAIVRE Y, Op.cit.p.39.

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

auxquelles les risques doivent répondre. Ainsi, il doit y avoir des risques homogènes, dispersés et nombreux, autrement, l'assureur doit se réassurer. Pour déterminer le montant du sinistre supporté, l'assureur doit avoir une connaissance technique du risque. Cette dernière repose principalement sur un calcul qui se base sur deux supports : une étude des résultats passés et une projection de ces résultats dans l'avenir. Pour effectuer ce calcul scientifique, l'assureur a recours à une discipline de l'économie, ce sont les statistiques. C'est ainsi, qu'il gagne l'organisation de la mutualité grâce aux lois de la statistique.

### 1-2- Les statistiques du passé

Afin de garantir un risque et établir des prévisions pour l'avenir, l'assureur a recours aux statistiques du passé parce que les informations sous forme statistiques relatives à des expériences passées, lui permettent de calculer quelle prime demandée à chaque assuré pour pouvoir payer les préjudices qui seront provoqués par la réalisation du risque.

Toutefois, ces statistiques permettent la connaissance des risques à condition qu'elles portent sur des risques nombreux et comparables. C'est grâce à ces statistiques que l'assureur puisse calculer les primes et répartir les risques. En effet, avec des études statistiques portant sur un très grand nombre de cas et sur des périodes longues, l'assureur peut prévoir la probabilité de survenance d'un événement d'une manière suffisamment certaine et afin d'en tirer des conclusions chiffrables. Par exemple dans les assurances de dommages, ces statistiques permettent d'indiquer le nombre de sinistres incendies qui surviennent dans une population d'assurés, et combien ils ont coûté globalement et en moyenne. Dans les assurances vie, elles indiquent le nombre de décès survenant à tel âge ainsi que l'âge moyen de décès d'une population masculine ou féminine à une époque donnée (table de mortalité).

### 1-3- Les prévisions de probabilité de survenance des sinistres

Pour vendre un produit d'assurance, il est obligatoire de prévoir son prix étant donné que ce dernier peut comme il peut ne pas être versé dans le futur. Les prévisions en assurance consistent à faire des calculs de probabilités à partir des renseignements statistiques. Ces calculs sont destinés à établir les taux de primes d'assurance en tenant compte de la fréquence du risque couru : accident, incendie, naufrage, vols...

## 2- Les mécanismes de l'assurance

L'activité d'assurance repose sur le principe de répartition des risques ; l'assurance permet le partage des risques entre une multitude de personnes ; chaque assuré reçoit une indemnité en fonction de la nature et de l'importance du préjudice subi. Cependant, pour que ces risques soient assurables, ils doivent répondre aux conditions suivantes :

### 2-1- Risques homogènes

Toutes les informations relatives aux risques doivent être semblables et classées en groupes selon le type de risque, c'est-à-dire les risques doivent être de même nature et présentant approximativement les mêmes caractéristiques (même chances de réalisation) que ceux observés pour l'établissement des statistiques. En effet, pour permettre un calcul de

probabilité aussi exacte que possible, cette homogénéité des risques doit être à la fois qualitative et quantitative :

### **-1-1- Homogénéité qualitative**

Les statistiques doivent être des risques de même nature ; le classement des statistiques se fait non seulement par catégories de risques mais aussi par sous-catégories afin de répondre à cette règle d'homogénéité. A titre d'exemple, les statistiques d'accidents de la circulation seront classées en fonction de l'utilisation du véhicule (professionnelle, touristique...), de sa puissance, de l'âge du conducteur...

### **-1-2- Homogénéité quantitative**

Les risques seront classés en fonction de leur valeur. Les risques de gravité exceptionnelle peuvent fausser l'appréciation des statistiques.

### **2-2- Risques dispersés**

Les risques doivent être indépendants, c'est-à-dire la réalisation d'un risque ne doit pas entraîner celle d'un autre, et que l'assureur doit fixer une prime pour chaque risque. Autrement dit, la compensation statistique<sup>29</sup> dans une moyenne, suppose l'existence dans le même intervalle du temps peu ou pas de sinistres sur certains contrats et des sinistres importants pour d'autres. Au final, l'assureur doit éviter que tous les risques assurés ne se réalisent en même temps, autrement la compensation ne serait pas possible.

### **2-3- Risques nombreux**

Cette règle est l'application directe de la loi des grands nombres dont les informations relatives aux risques doivent être suffisamment nombreuses. Autrement dit, les risques pris en charge doivent être suffisamment fréquents. Les risques nouveaux dont les statistiques sont insuffisantes ne permettent pas d'établir avec rigueur un calcul de probabilité. Cependant, la nécessité de garantir parfois ce genre de risques, fait que les assureurs calculent leurs primes avec une large marge de sécurité et mettent à jour constamment leurs statistiques.

Par ailleurs, dans le cas où l'une de ces trois conditions n'est pas satisfaite, l'assureur doit faire appel à d'autres techniques ; celles de division des risques. En effet, l'assureur ne doit pas se contenter de la sélection ou de la dispersion des risques parce que dans des situations où les risques sont importants, il ne serait pas en mesure de supporter ce genre de risques dont le coût, en cas du sinistre, ne pourrait pas être compensé par les primes collectées. L'assureur n'accepte qu'une partie ou fraction d'un gros risque, car celui-ci peut menacer toute la mutualité. Ainsi, il procède à des techniques dites de division ou de répartition des risques.

---

<sup>29</sup> LAMARI A, MASKLEF O, «pour une nouvelle interprétation des tractions assurantielles : l'apport de la théorie des conventions», 1999, p.3.

### 3- Les techniques de division des risques

Les assureurs ont généralement recours à deux techniques qui sont indispensables et peuvent être pratiquées en même temps, il s'agit de la coassurance et de la réassurance. Ces deux formes d'assurance ont pour but de couvrir les compagnies d'assurance dans le cas où la loi des grands nombres s'applique moins bien : par exemple lorsqu'un petit nombre de risques est pris en charge, que les montants des sinistres peuvent être considérables, que les fréquences sont très faibles.

#### 3-1- La coassurance

La coassurance est l'opération par laquelle plusieurs sociétés d'assurances garantissent au moyen d'un seul contrat, un même risque ou un même ensemble de risque.<sup>30</sup> C'est une technique qui est très utilisée dans la pratique des assurances et notamment pour garantir des risques importants tels que les risques industriels, immobiliers, maritimes et aériens. Avec la coassurance, la charge de risque sera répartie proportionnellement sur plusieurs assureurs. En effet, l'assureur acceptant un pourcentage de risque, reçoit en contrepartie une prime proportionnelle au risque assumé et doit, par conséquent, supporter la même proportion des prestations dues en cas de sinistre. Cette pratique permet ainsi, à un assureur de couvrir partiellement un risque qu'il n'aurait jamais accepté d'assumer seul.

Chaque assureur accepte un pourcentage de risque qui est en fonction de sa capacité financière. Ce pourcentage est qualifié de plein de souscription appelé également plein d'acceptation est la somme maximale qu'un assureur peut accepter sur un risque déterminé. Cependant, plus le risque est important, plus il nécessite la participation de plusieurs assureurs et moins le plein de souscription sera élevé.

Juridiquement, le souscripteur du contrat d'assurance connaît tous les coassureurs, et a un recours contre chacun d'eux, sauf que chaque coassureur n'est tenu qu'à concurrence du pourcentage qu'il a accepté. Dans la pratique, la coassurance présente des inconvénients qui découlent, pour l'assuré, de la multiplicité des assureurs. Pour pallier à ceux-ci, il y a lieu de rédiger une seule police appelée « police collective à quittance unique ». Ce contrat contient des détails sur la répartition du risque entre les différents coassureurs ainsi que la quote-part du risque acceptée.

Les coassureurs sont représentés par un d'entre eux qui porte le nom d'apériteur, chargé des relations avec l'assuré (conclusion du contrat, établissement de la police, encaissement des primes et leur répartition entre les coassureurs, et règlement des sinistres). Toutefois, l'apériteur représentant l'ensemble des coassureurs, n'est pas nécessairement l'assureur qui accepte la plus grosse quote-part.

#### 3-2- La réassurance

La réassurance est l'assurance des sociétés d'assurances. Parfois appelée assurance secondaire, celle-ci ne peut pas exister sans l'étape préliminaire du transfert de risque que

---

<sup>30</sup> CUILBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, op.cit.p.55.

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

représente l'assurance primaire. Le principe de la réassurance est aussi simple que celui de l'assurance, Il s'agit pour la société d'assurance « la cédante » de céder à une société spécialisée « le réassureur » un risque aléatoire le règlement d'une prime de réassurance correspondant au risque transféré et au mode de transfert prévu dans le contrat de réassurance « le traité ». La société d'assurance est donc appelée la cédante ou « assureur primaire » et elle effectue une cession auprès d'un ou de plusieurs réassureurs « assureur secondaire » par un contrat de réassurance ou « programme ».

Un contrat de réassurance existe sous de nombreuses formes et peut couvrir une période donnée ou non, bien que la plupart des contrats de réassurance aient une période de validité d'un an. Le contrat de réassurance ne lie juridiquement que la cédante à son réassureur.

Ainsi, la cédante devra rembourser son assuré sinistré même si le réassureur refuse de payer la cédante (par exemple à cause d'une interprétation différente des clauses du contrat de réassurance) ou s'il ne peut pas le régler (par exemple en cas d'insolvabilité) il est donc juridiquement du croire des engagements qu'il a contracté auprès de ses assurés. Le particulier ou l'entreprise assurée ne sont en principe pas au courant de l'existence d'un contrat de réassurance et ils n'ont aucun contact avec le réassureur.

La réassurance est devenue aujourd'hui un acteur important du secteur de l'assurance où elle joue une influence croissante. Cette montée du rôle des réassureurs est due à plusieurs facteurs :

- La réassurance permet aux cédantes de faire face aux pics de sinistralité exceptionnels du type tempête Lothar de 1999 ou attentats du World Trade Center. Ainsi la réassurance aide à empêcher la faillite d'un assureur qui n'a pas les fonds disponibles en cas de très grande catastrophe.
- En se réassurant, la cédante dispose d'une plus grande capacité et sûreté financière et peut donc souscrire plus d'affaires qu'elle ne l'aurait pu si elle n'avait pas de réassureurs et ne disposait que ses fonds propres.
- La réassurance permet de lisser les bilans et résultats financiers des cédantes d'une année sur l'autre en intervenant les années où il existe de nombreux sinistres chez la cédante. Ainsi la cédante a une plus grande stabilité financière sur moyen et long terme.
- Enfin, la pression des autorités réglementaires, des agences de Rating ou même des actionnaires.
- Pousse les sociétés d'assurance à se réassurer dans certaines branches.

### 3-3- La rétrocession

La rétrocession est l'opération par laquelle le réassureur cède une partie des risques qu'il a réassurés à un autre assureur, appelé rétrocessionnaire. Ce dernier peut être une compagnie de réassurance ou simplement une compagnie d'assurance. En d'autres termes, la rétrocession est l'assurance de la réassurance ou encore l'assurance au 3<sup>ème</sup> degré. En somme, la réassurance et la coassurance constituent deux formes d'assurance indirecte permettant de

compléter l'assurance directe lorsque la loi des grands nombres ne s'applique qu'imparfaitement.<sup>31</sup>

### 4- La tarification en assurance : étapes de calcul de la prime

L'assureur ne connaît pas le montant des sinistres qui vont survenir. Pour l'évaluer, il tarifie les contrats au niveau de la prime pure, mais compte tenu des pertes subies (l'ensemble des charges relatives à l'opération d'assurance), surtout en cas d'insuffisance des fonds propres, l'assureur sera conduit immédiatement à la faillite. Ainsi, pour se protéger, il ajoute donc à sa prime, l'ensemble des charges subies pour faire supporter le tout par l'assuré. Pour ce faire, le montant final que paie l'assuré à l'assureur sera déterminé suivant les étapes suivante :

#### 4-1- La prime pure

La prime pure est le montant dont doit disposer l'assureur pour dédommager les assurés suite aux sinistres survenus, sans excédent, ni déficit. Elle découle des estimations de probabilités et de coût moyen des risques réalisées à partir des données statistiques.<sup>32</sup>

Mathématiquement, la prime pure est le produit de la fréquence du risque par le coût moyen du sinistre.

$$\text{Prime pure} = \text{Fréquence} * \text{Coût moyen}$$

La fréquence est le nombre de fois de la réalisation du risque, c'est-à-dire la probabilité de survenance du risque. Le coût moyen est le montant du sinistre durant une période donnée.

La prime pure est celle qui serait demandée si le contrat se gérait tout seul sans intervention humaine. Cependant, en réalité, l'acquisition et la gestion des risques occasionnent des frais qu'il faut couvrir au moyen de recettes supplémentaires dites chargements. Ainsi, il y a lieu de calculer la prime nette.

#### 4-2- La prime nette

Appelée également prime commerciale, la prime nette est la prime figurant sur les tarifs des sociétés d'assurance. Elle est l'addition de la prime pure et des chargements.

$$\text{Prime nette} = \text{Prime pure} + \text{Chargements}$$

Les chargements remplissent toutes les commissions et tous les frais d'assurance. Il en existe deux types : les chargements d'acquisition qui constituent les commissions des intermédiaires notamment, et les chargements pour frais de gestion : frais de gestion de sinistres

<sup>31</sup> CUILBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, op.cit, p.56.

<sup>32</sup> ALIOUANE K, « Les facteurs déterminants de la demande de l'assurance de personnes Cas de la wilaya de TIZI-OUZOU », mémoire de master en science financière et comptabilité, Université UMMTO, 2019/2019, P.12.

## Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance

(gestion des contrats), du recouvrement des primes, de placement des actifs, et de rémunération des apporteurs (agents généraux et courtiers).

Outre ces deux types de chargements, le chargement de sécurité qui permet à l'assureur de résister à la volatilité naturelle des sinistres peut être inclus dans le calcul de la prime. De ce fait, l'ensemble des coûts se retrouve dans la prime totale, qu'est communiquée au client.

### 4-3- La prime totale

Elle est la somme effectivement payée par le souscripteur. Elle est égale à l'addition de la prime nette, des taxes et des frais accessoires.

**Prime totale (prime TTC) = Prime nette + Taxes + Frais accessoires**

Les frais accessoires sont des frais de police ou frais d'établissement, ils ont forfaitaires et déterminés en fonction de l'importance de la prime nette. Les taxes sont des impôts indirects perçus par l'Etat, calculés sur la prime nette et les frais accessoires et varient également selon la nature du risque assuré.

### **Conclusion**

L'assurance est un secteur très vaste qui occupe une part très importante dans l'univers des services financiers en particulier et dans l'économie en général.

L'assurance a connu des développements accélérés au cours des siècles passés, et connaîtra plus dans le futur, mais le besoin de l'homme et fondamentale de protéger sa personne sa famille et sa propriété contre les risques auxquels il est exposé.

L'assurance reste donc une solution irremplaçable pour protéger les personnes et leurs patrimoines contre les aléas de la vie.

Le produit d'assurance est vendu par les entreprises d'assurance sous forme de contrat, passé généralement entre l'assureur et l'assuré. Il est le plus souvent diffusé par des intermédiaires. Il s'agit d'un produit complexe qui repose sur la promesse faite par l'assureur d'accomplir les prestations prévues par la police en cas de réalisation d'un risque déterminé.

**Chapitre 02 :**  
**Les réseaux de**  
**distribution de produits**  
**d'assurance en Algérie**

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

### Introduction :

L'un des changements les plus significatifs dans le secteur des services financiers, depuis quelques années de l'apparition et développement de la bancassurance.

Les banques et les compagnies d'assurances jouent un rôle très important dans le financement de l'économie ce qui justifie le rapprochement qui peut exister par excellence entre les banques et les compagnies des assurances.

En effet les deux secteurs se sont rapprocher pour élargir la base de leur clientèle et ainsi drainer vers eux de manière efficace et durable, les fonds autrefois volatile qu'ils vont des lors transformés en épargne longue.

Les banques et les assurances voient en elles un créneau supplémentaire qui leur permettrait d'enrichir leurs activités.

La bancassurance est considérée comme l'une des voies de commercialisation des produits assuranciel via les réseaux bancaires. Elle s'appuie sur la confiance multilatérale entre la banque, l'assurance et le client.

La bancassurance, modèle original de distribution des produits d'assurance par les réseaux des banques, est née en Europe dans les années 70. Les banques devant la fuite probable de l'épargne de leurs clients au profit des assureurs, ont réagi en proposant elles-mêmes, à côté de leurs produits bancaires classiques, des produits d'assurance. Cette distribution s'est opérée au travers de leur réseau de conseillers clientèle.

La bancassurance signifie la distribution des produits de l'assurance par les banques. Le Glossaire des termes d'assurance, élaboré par le CNA, définit la bancassurance en « néologisme composé des mots banque et assurance. La bancassurance veut dire la distribution des produits de l'assurance par les banques. Art.252.-(modifié, complété : Art 53 loi n°06-04).

En Algérie, la bancassurance a été introduite sur le marché par la promulgation de la loi 06- 04 du 20 février 2006 modifiant l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Cette loi a apporté un nouveau souffle à la profession d'assurance ainsi qu'à la profession bancaire en Algérie, en permettant notamment la distribution des produits d'assurance par le billet des guichets bancaires. Cette stratégie de distribution s'est concrétisée avec le premier partenariat signé en 2008 entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair.

Toute fois la performance enregistrée par les assureurs algériens dans ce domaine reste insignifiante par rapport à celle enregistrée dans d'autres pays, notamment les pays européens.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

### Section 1: Les réseaux de distribution des produits d'assurance avant bancassurance :

Avant l'avènement de la bancassurance, les produits d'assurance étaient principalement distribués via des réseaux traditionnels tels que les agents généraux et les courtiers.

#### 1- Les modes de distribution de produit d'assurance :

On distingue deux types de distribution d'assurance de personne d'une part le mode direct qui sont les compagnies d'assurance d'autre part les intermédiaires en assurance.

##### 1-1- Les compagnies d'assurance de personne :

Après le 30 juin 2011, les sociétés d'assurances en Algérie, ne s'étant pas mises en conformité avec la loi de 2006 qui fait référence à cette exigence de séparation des assurances de personnes des assurances de dommages, ne pouvaient plus souscrire des produits d'assurance de personnes. Les sociétés d'assurances de personnes, nouvellement créées et agréées, peuvent faire appel au réseau de la société d'origine du portefeuille pour une période transitoire, allant jusqu'au 31 décembre 2012 pour le réseau direct et au 31 décembre 2011 pour les agents généraux, et ce dans l'attente de la constitution de leur propre réseau de distribution et dans un souci d'assurer une transition graduelle de la clientèle. Les sociétés spécialisées agréées sont autorisées à souscrire et à commercialiser des produits d'assurance de personnes. Après le 30 juin 2011, les sociétés d'assurances, ne s'étant pas mises en conformité avec la loi de 2006 qui fait référence à cette exigence de séparation des assurances de personnes des assurances de dommages, ne pouvaient plus souscrire des produits d'assurance de personnes. Les sociétés d'assurances de personnes, nouvellement créées et agréées, peuvent faire appel au réseau de la société d'origine du portefeuille pour une période transitoire, allant jusqu'au 31 décembre 2012 pour le réseau direct et au 31 décembre 2011 pour les agents généraux, et ce dans l'attente de la constitution de leur propre réseau de distribution et dans un souci d'assurer une transition graduelle de la clientèle. Les sociétés spécialisées agréées sont autorisées à souscrire et à commercialiser des produits d'assurance de personnes.

Les risques pouvant être couverts par ces compagnies sont définis, pour chacune d'elles, par un Arrêté du Ministère des Finances et se déclinent comme suit :

- Accidents,
- maladies,
- vie-décès ;
- Assistance (assistance aux personnes en difficulté, notamment au cours de déplacements) ;
- Nuptialité – Natalité ;
- Assurances liées à des fonds d'investissement ;
- Capitalisation ;
- Prévoyance collective ;
- Gestion de fonds collectifs.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

- Réassurance

Il existe actuellement huit (8) compagnies habilitées à pratiquer les assurances dites de «Personnes », elles se répartissent comme suit :

### 1-1-1-Les sociétés publiques :

- **CAARAMA Assurance :**

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. Elle a été créée dans le cadre de la loi 06-04 du 20 février 2006, instituant la séparation des activités d'assurance de personnes de celles d'assurance 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 était constitué en 2011 à 90% d'assurances groupe (prévoyance collective à destination des entreprises), et les 10% restant sont partagés par les produits suivants :<sup>33</sup>

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

- **TALA Assurance (TAAMINE LIFE ALGERIE SPA) :**

La société a démarré ses activités en 2011, elle a été créée par la CAAT pour exercer les activités d'assurance de personnes. Son capital social est de 1600 000 000 DZ, il est réparti entre la CAAT (55%), le Fonds National d'Investissement (30%) et la Banque Extérieure d'Algérie (15%).<sup>34</sup> La société est habilitée à pratiquer les opérations suivantes :

Individuels accidents, assurance santé, assistance voyage à l'étranger, assurance décès en couverture d'un crédit, prévoyance individuelle et collective, retraite complémentaire (Particuliers et collectives).

### 1-1-2-La société mutuelle :

- **Le Mutualise :**

Le Mutualiste, est une société d'assurance à forme mutuelle spécialisée dans les produits d'assurance de personnes. Le Mutualiste, doté d'un fonds d'établissement de 800 millions de dinars, a été agréé en 2012 par le ministre des finances, elle a été créée par la Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) avec son réseau de 65 Caisses Régionales de Mutualité Agricole (CRMA). L'avènement de nouveaux acteurs sur le marché ainsi que les processus de réforme lancés par l'Etat depuis 2006 ont participé au développement et l'accroissement du

<sup>33</sup> <https://mail.caarama.dz/index.php/en/>

consulté le 24/05/2024

<sup>34</sup> <https://www.tala.dz/index.php/telechargement/>

consulté le 24/05/2024

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

niveau de la production d'une manière générale et celle des assurances de personnes en particulier.

### 1-1-3-Les sociétés mixtes :

- **SAPS (Société d'Assurance et de prévoyance de santé)**

C'est en 2011, après la loi de séparation des assurances dommage des assurances de personnes en Algérie que fut créée la société d'assurances de prévoyance et de santé «Amana». C'est une société par action (SPA) spécialisée en assurances de personnes créées par 4 acteurs du marché de l'assurance et des banques :

- ✓ La Mutuelle Assurances des Commerçants et Industriels de France (MACIF) ;
- ✓ La Société Nationale d'Assurances (SAA) ;
- ✓ La Banque d'Agriculture et de Développement Rural (BADR) ;
- ✓ La Banque de Développement Local (BDL).

- **AXA Algérie Assurances Vie- SPA :**

L'activité commerciale d'AXA en Algérie a démarré en Novembre 2011, en partenariat avec la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) et le Fonds National d'Investissement (FNI), dans le cadre du partenariat, le Groupe AXA détient (49%) du capital, (36%) par le (FNI) et (15%) par la (BEA). AXA est associé dans la création de deux compagnies d'assurance, dont il a hérité le management : AXA Assurance Algérie Dommage, avec un capital de 3.15 Mds de DA et AXA Assurance Algérie Vie avec un capital de 2,25Mds DA.<sup>35</sup>

- **Algerian Gulf Life Insurance Company- SPA**

La société d'assurance AGLIC a vu le jour le 23 Août 2015, filiale de la Compagnie d'assurance des hydrocarbures (CASH). Elle est née d'un partenariat de la CASH avec la « Banque Nationale d'Algérie » (BNA) et la Compagnie Koweïtienne d'Assurance « Gulf Insurance Company ».

### 1-1-4-Les sociétés privées :

CARDIF El-Djazair: est une société de droit algérien présente en Algérie depuis 2006. Elle a pour objectif de promouvoir l'activité liée à l'assurance et la prévoyance. En partenariat avec Cardif, BNP Paribas El Djazaïr a lancé en 2009 en exclusivité, la toute première formule d'assurances prévoyances disponible sur le marché de la bancassurance en Algérie. Dont les offres sont :

- ✓ L'assurance d'une sécurité financière ;
- ✓ Un choix de formules personnalisées ;
- ✓ Des niveaux de couverture adaptés.

<sup>35</sup> <https://www.axa.dz/axa-en-algerie/>

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

- **Macir Vie- SPA :**

Fondée en 2011 Macir Vie est une filiale de la Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance (CIAR). Macir Vie est la première compagnie d'assurance privée 100% algérienne, spécialisée dans les assurances de personnes dans les domaines du voyage, de la vie et de la santé. Elle est dotée d'un capital social d'un milliard de dinars.

**Tableau N° 2 : Tableau de la production par société d'assurance (Assurance de personne)**

Unité : Million de dinars

	Année 2021		Année 2022		Variation 2021/2022	
	Montant	Part	Montant	Part	Valeur	%
<b>MACIR VIE</b>	1026	1%	1299	1%	273	27%
<b>TALA</b>	1386	1%	1538	1%	151	11%
<b>SAPS</b>	1666	1%	2124	1%	457	27%
<b>Caarama assurance</b>	1739	1%	2203	1%	464	27%
<b>CARDIF EL-DJAZAIR</b>	3216	2%	3581	2%	365	11%
<b>AXA Assurances Algérie Vie</b>	1690	1%	2257	1%	567	34%
<b>Le mutualiste</b>	386	0%	386	0%	0	0%
<b>AGLIC</b>	1967	1%	2897	2%	929	47%
<b>TOTAL</b>	13077	9%	16284	10%	3206	25%

**Source :** Direction des assurances, « activité des assurances en Algérie », Algérie, 2022, p.8.

Les assurances de personnes, réalisent 16 milliards DA en 2022 contre 13 milliards DA en 2021, soit une hausse de 25%.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

Cette augmentation s'explique, en grande partie, à la souscription des contrats en Assistance voyage à l'étranger après deux années de Covid et de fermeture des frontières. Elles représentent 10% du marché.

### **1-2- Les intermédiaires d'assurance :**

Les intermédiaires d'assurance jouent un rôle essentiel dans le secteur de l'assurance. Ils agissent en tant qu'intermédiaires entre les compagnies d'assurance et les clients. Leur principale mission est de conseiller et d'orienter les clients dans le choix des produits d'assurance qui correspondent le mieux à leurs besoins et à leur situation. Les intermédiaires d'assurance peuvent être des agents d'assurance, des courtiers d'assurance.

#### **1-2-1- Agent général de l'assurance :**

« L'agent général d'assurance est une personne physique qui représente une ou plusieurs sociétés d'assurance en vertu d'un contrat de nomination portant son agrément en cette qualité ».

L'agent général et le représentant ou le mandataire d'une compagnie d'assurance que place ces contrats auprès de la clientèle, à ce titre il engage la responsabilité de la compagnie, il exerce une profession libérale.

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

Plus de 1129 agents généraux d'assurance en 2016 interviennent en dehors du réseau direct de compagnies pour une distribution de proximité : ils représentaient en 2010 plus de 20% de la production des compagnies d'assurance.

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

#### **1-2-2- Les courtiers :**

« Un courtier est une personne physique ou morale admise à présenter des opérations d'assurance dont l'activité consiste à mettre en relation les assureurs et les assurés en vue de la souscription des produits d'assurances selon le meilleur rapport qualité/prime ».

Les courtiers d'assurance possèdent un statut de commerçant et représentent les clients vis-à-vis des compagnies d'assurance avec lesquelles, ils travaillent, ils sont chargés par les assurés de leur trouver des contrats les mieux adaptés et pour un meilleur coût auprès des compagnies d'assurance.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

Les courtiers sont au nombre de 31 en 2016 exclusivement nationaux car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités. Les courtiers représentent en 2010 6% de production de compagnies d'assurance contre 2% en 2002.

Le chiffre d'affaire moyen généré par les courtiers a été de 22 millions de dinars en 2006 très supérieur à la moyenne des points de vente.

Il y'a des fois confusion entre le courtier et l'agent général voici les principales différences entre les deux catégories d'intermédiaires.

**Tableau N° 3 : Les principales différences entre les deux catégories d'intermédiaires**

<b>Courtier d'assurance</b>	<b>Agent général d'assurance</b>
-mandataire d'assurance -personne physique ou morale -commission de courtage -indépendant vis-à-vis de l'assureur (libre) -portefeuille en propriété	-mandataire d'assurance -personne physique -profession libérale -commission d'agent général -dépendant vis-à-vis de l'assureur -portefeuille propriété de la compagnie

**Source :** Hamadou Y, « la commercialisation des produits d'assurance par les banques », mémoire de master en banque et marché financier, université UMMTO, 2016/2017, p.17.

### 1-2-3- Les experts :

« Est considéré comme expert, toute personne prestataire de service habilité à rechercher la cause, la nature, l'étendu des dommages, et leurs évolution et vérifier éventuellement la garantie de l'assurance il est désigné par l'assureur et l'assuré.

Les experts sont des personnes choisis en fonction de leurs compétences pour déterminer la nature, la cause et l'importance de dommage en cas de sinistre.

Aussi, il y'a des experts automobiles, d'incendie de transports, médecin expert pour dommage corporels ... etc.

L'assuré fait également à des experts pour l'expertise préalable en assurance incendie ou encore il y'a contestation avec l'assureur.

On compte un nombre de 510 experts sur le territoire national avec une nette prédominance dans les régions de nord avec plus de 200 experts sur le centre il existe aussi des sociétés d'expertises, filiale des sociétés publiques qui sont :

#### ➤ **La SAE EXACT :**

Filiale de la SAA et possédant 25 centre d'expertise dans le pays.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

### ➤ EXAL :

Qui est une filiale de la CAAR et de CAAT.

### 1-2-4-Les actionnaires :

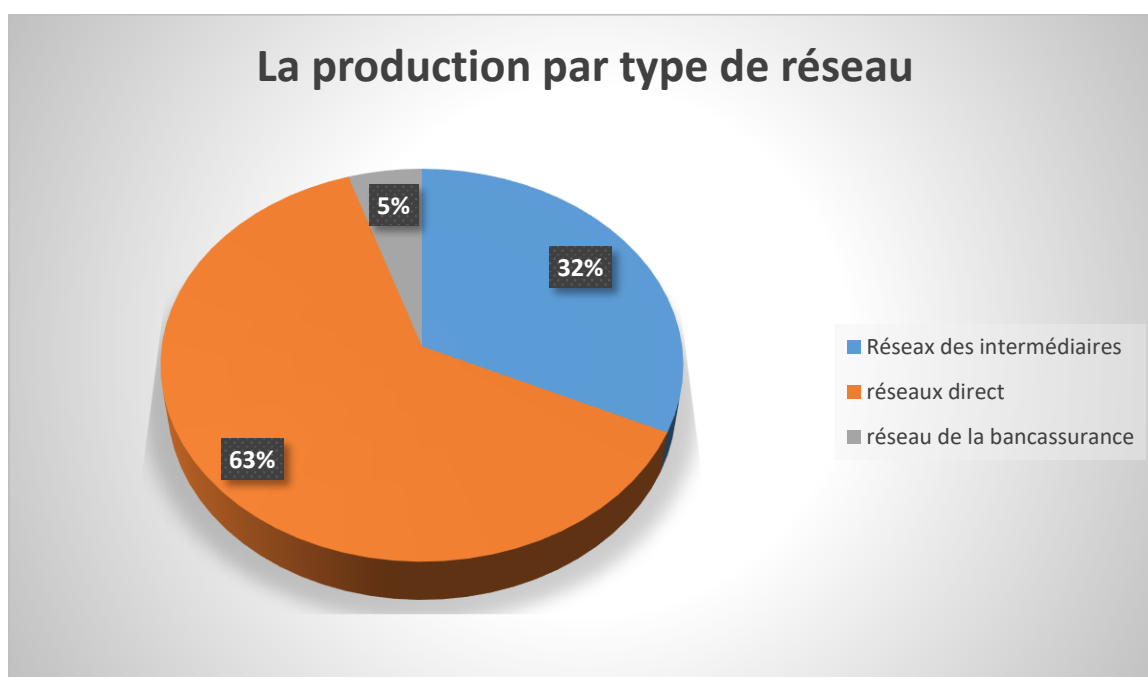
Ce sont des personnes de niveau universitaire, qui chez les assureurs effectuent des calculs de probabilités notamment en assurance vie, et capitalisation (espérance de vie, valeur de rachat, valeur de réduction). Les actionnaires s'occupent aussi des statistiques dont ils tirent les conclusions pour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

**Tableau N° 4 : La production en assurances par type de réseau en 2022 (en millions DA)**

Réseau	2021	2022
Réseau direct (Agences)	90 493	99 100
Réseau des intermédiaires (AGA + Courtiers)	48 076	49 587
Réseau de la bancassurance	6 204	7 199
<b>Total</b>	<b>144 773</b>	<b>155 886</b>

Source : rapport annuel des assurances en 2022

**Figure N°03 : La production du marché des assurances par type de réseau en 2022**



Source : Rapport annuel des assurances en 2022

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

En 2022 la production des réseaux direct représente 63% de la production globale des assurances, le taux de bancassurance est faible 5% alors que le taux des réseaux intermédiaires est de 32%.

### 2- L'émergence de la bancassurance en Algérie

En Algérie comme d'autres pays voisins du même niveau de développement, le concept de bancassurance est récent. Les autorités financières algérienne sont parvenus à la conclusion que le développement du secteur des assurances ne peut être confiés seules aux compagnies d'assurance.

Afin de contribuer au développement en particulier du secteur des assurances, la réglementation algérienne a autorisé les banques à commercialiser les produits de l'assurance. Cette pratique de bancassurance a été intégrée par le législateur dans la loi N°06- 04 du 20 février 2006.

Il s'agit de plusieurs produits relatifs à l'assurance de personnes, l'assurance-crédit, l'assurance risque d'habitation et risques agricoles.

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

Il s'agit, des contrats passés entre la société algérienne d'assurance(SAA) et la banque algérienne de développement rural(BADR), entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et le crédit populaire algérien(CPA), entre la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-BANQUE) et la compagnie d'assurance CARDIF EL-DJAZAÏR (filiale de BNP Paribas Algérie).

Aussi, nous avons connu la signature de conventions entre la Société algérienne d'assurance(SAA) et la banque de développment local(BDL), entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et la banque extérieure d'Algérie(BEA).

D'autres contrats ont été noués entre la compagnie algérienne d'assurances et de réassurance (CAAR) et la banque nationale d'Algérie(BNA), entre la compagnie algérienne d'assurances de transports (CAAT) et la banque extérieure d'Algérie(BEA).

Le marché a connu aussi, la création en 2010 d'une société commune en l'occurrence la société d'assurance, de prévoyance et de santé (SAPS) en partenariat entre le groupe français MACIF, la SAA, la BDL et la BADR. D'autres conventions ont été signées entre des banques et sociétés d'assurance, entre autre :<sup>36</sup>

- ✓ CARDIF El Djazair avec BNP Paribas et CNEP Banque,

---

<sup>36</sup> BRAHIM M, « Dix années après son introduction dans le marché national : La bancassurance intimement liée au développement des AP », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016 Revue éditée par le Conseil National des Assurances, P.11.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

- ✓ AXA avec AGB, SGA, BNP et BEA,
- ✓ SAA et CAAR avec BEA et CPA.
- ✓ CAARAMA avec CPA, BNA et ABC,
- ✓ CAAT et BEA, - TRUST Assurance avec TRUST Bank,
- ✓ SALAMA Assurance et EL BARAKA Bank,

### Section 2 : La distribution des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaire

Les banques jouent un rôle essentiel en fournissant à leurs clients des produits d'assurance adaptés à leurs besoins. Grâce à leur vaste réseau de succursales et à leur expertise financière, les banques peuvent offrir une gamme diversifiée de produits d'assurance tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc. Cette collaboration entre les banques et les compagnies d'assurance permet aux clients de bénéficier d'une plus grande accessibilité aux produits d'assurance et de profiter d'une approche globale pour gérer leurs besoins financiers et assurantiels.

#### 1- Aperçu historique de la bancassurance

Les premiers pays à se lancer dans l'aventure ont été l'Espagne et la France.

**En France**, dans les années 1970, les banques ont dû faire face à un marché mur et très concurrentiel en matière bancaire, les ACM (Assurance de Crédit Mutuel) vie et IARD (incendie, accident et risques divers) en France obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs et de devenir eux-mêmes assureur de leurs propres clients de Banque. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce que l'on nomme aujourd'hui « la bancassurance».<sup>37</sup>

La suite, en 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale vie appelée CARDIF. Celle-ci a choisi d'opérer comme ensemblier, la maison mère n'ayant pas à proprement parler de réseau bancaire. Les banques populaires ce sont lancées en 1978, puis la BNP (la banque nationale de paris) et la société générale en 1980. Les grandes banques de dépôts, à statut commerciale ou mutualiste, qui entre temps ne s'étaient pas déjà embarquées dans l'aventure s'y sont alors mises à marches forcées.

**En Belgique**, afin de bien situer l'origine de bancassurance en Belgique, il y a lieu de reculer dans le temps quelques 100 ans, en ce moment où la Caisse Générale d'Épargne et de Retraite (CGER) bénéficiant d'un statut d'établissement paraétatique exerce d'une manière croisée l'activité du banquier et d'assureur. Et lorsque le mouvement de bancassurance a réellement manifesté, elle prend naissance. Les banques et caisses d'épargne, avant l'entrée en

---

<sup>37</sup> MARJORIE C, LAUNAY C et BERANGÈRE M, « La Bancassurance », Focus, éditions Groupe Scor, Paris, Juin 2005.pp.01-39.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

force de la bancassurance, opéraient dans le marché des assurances comme agent ou sous agent de courtiers, tantôt pour le compte d'une compagnie et tantôt pour le compte d'une autre.

Cependant, les anciens blocages auxquels les institutions financières sont confrontées, étaient brisés dans les années 75 /80 suite à l'autorisation de déspecialisation à laquelle ces institutions étaient autorisées. En plus d'une loi qui permet leurs décloisonnements grâce à cela les banques de dépôts ont pu s'intéresser au capital d'entreprise d'assurance.<sup>38</sup>

**En Espagne**, de son côté, se lance dans l'aventure au début des années 80, quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS. Mais le contrôle n'est dans un premier temps que financier, puisque la législation espagnole interdit aux banques de vendre de l'assurance vie. Cette barrière réglementaire disparaît en 1991.<sup>39</sup>

**En Allemagne**, les allemands emploient le terme « AllFinane » ou « Tout finance » pour définir la bancassurance. La tentative de coopération entre banques et assureurs a commencé au début des années 90, mais n'a abouti dans la plupart des cas qu'à de simples accords de distribution ; les joints venture sont exceptionnelles. La part de marché des banques a augmenté entre 1992 et 1999 mais le marché reste toujours dominé par les agents généraux. Le faible succès de la bancassurance semble s'expliquer par le conservatisme de la clientèle en matière de service financiers et son, attachement aux réseaux de distribution traditionnels.

**En Italie**, dans les années 1990, une réglementation très libérale et un traitement fiscal favorable ont favorisé le développement des produits d'assurance avec la bancassurance, bien que, les avantages fiscaux dont bénéficier l'assurance vie aient été progressivement réduit durant la second moitié des années 1990 et les années 2000, la bancassurance a réussie à maintenir sa position de leader.<sup>40</sup>

**Au sein du monde arabe**, la distribution d'assurance reste traditionnellement aux mains des agents ou encore des courtiers indépendants, parmi les raisons de se faible développement dans les pays musulmans étant à la fois liés à la culture et à la religion : les solidarités familiales sont puissantes et la charia prohibe l'assurance et la met au même lieu que l'usure. En plus de ces entraves, la réglementation s'ajoute à celle-ci qui était un frein.<sup>41</sup>

Néanmoins, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les Britanniques avec la création de Barclays Life en septembre 1965.

### 2- Définition de la bancassurance

Afin de comprendre le phénomène de la bancassurance nous procédons tout d'abord par la définition des deux acteurs qui la composent à savoir la banque et l'assurance

<sup>38</sup> DE GRYSSE B, « **La bancassurance en mouvement** », édition LARCIER, Bruxelles, 2005, p.06.

<sup>39</sup>MARJORIE C, LAUNAY C et BERANGÈRE M, op.cit, pp.01-39.

<sup>40</sup> WONG C, BARNSHAW M et BEVERE L, « **La bancassurance: tendances émergentes, opportunités et défis** », Sigma N°5/2007, Edition Swiss Re, Suisse, 2007, pp. 03-44.

<sup>41</sup> MARJORIE C, LAUNAY C et BERANGÈRE M, Op.cit, pp.01-39.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

D'un point de vue économique « la banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci en intercalant son bilan entre ces deux derniers, c'est l'intermédiation bancaire ».

Selon **Mr Joseph Homard**, l'assurance est : « une opération par laquelle une partie, assuré, se fait promettre moyennant une rémunération (prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques les compense conformément aux lois de la statistique ». <sup>42</sup>

Le concept de la bancassurance est d'origine française et il ne connaît pas une définition unique, les auteurs proposent des définitions diverses l'une de l'autre.

**Bernard DE GRYSE** la définit comme suit : « La bancassurance est à proprement parler l'activité d'assurance prestée par une compagnie d'assurance; filiale d'une banque, au profit d'assurés qui sont clients de la banque. Le modèle repose sur une intégration aussi parfaite que possible de la banque et de sa filiale».

Par contre **Alain Broderie** et **Michel Lafitte**<sup>43</sup> proposent trois définitions du terme de la bancassurance qui en affectent le périmètre d'acteurs :

- 1-3-** La plus classique, mais aussi la plus restrictive, consiste à définir la bancassurance comme une activité de distribution des produits d'assurance aux guichets des banques. Toutefois, cette définition présente plusieurs inconvénients:
  - Celui de restreindre le champ d'activité de distribution de l'assurance aux seuls réseaux bancaires, à l'exclusion de tout autre réseau qui peut toutefois présenter des caractéristiques comparables, tel que la Poste ou le Trésor public.
  - Celui de ne pas préciser si les produits d'assurance commercialisés par l'organisme bancaire ou sa filiale captive sont conçus par lui ou par un assureur extérieur dans le cadre d'un accord de distribution.
  - Celui de ne pas inclure les acteurs de la grande distribution, qui ont montré récemment des velléités de proposer à leurs clients un certain nombre de produits d'assurance.
- 1-4-** Si l'on considère ces organismes comme des acteurs de la bancassurance, une définition moins restrictive consiste à envisager la bancassurance comme un mode de distribution de produits d'assurance aux guichets des banques, des établissements financiers et de la grande distribution par le biais de ses filiales financières.
- 1-5-** Enfin, la création de conglomerats financiers associant des organismes bancaires et d'assurances peut être considérée comme une troisième forme de bancassurance : elle comprend deux composantes, l'une capitalistique entre une banque et un assureur, l'autre de vente par leurs réseaux respectifs des produits bancaires et d'assurance.

---

<sup>42</sup> COUILBAULT F, ELIASHBERG C et LATRASSE M, « Les grands principes de l'assurance », 5<sup>ème</sup> édition, L'ARGUS, Paris, 2003, p.49.

<sup>43</sup> BORDERIE A, LAFITTE M, « La bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe », édition, Revue Banque, France, 2004, pp.47-48.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

Pour **Philippe TRAINAR**,<sup>44</sup> la bancassurance consiste en l'adjonction par une banque

- Soit de produits d'assurance à son offre de services bancaires (offre d'une assurance perte de revenu en complément d'un crédit bancaire, par exemple) : dans cette hypothèse, l'association entre la banque et l'assurance peut prendre la forme d'un contrat de distribution, par une banque, d'un produit d'assurance monté par une compagnie d'assurance indépendante.
- Soit d'une compagnie d'assurance à la banque, de façon à offrir des produits d'assurance conçus par le groupe lui-même : dans cette hypothèse, l'association passe soit par l'absorption d'une compagnie d'assurance existante par une banque, soit, comme cela s'est fait en France, par la création ex nihilo d'une filiale d'assurance au sein du groupe bancaire.

D'après ces différentes définitions, nous pouvons dire que la bancassurance englobe plusieurs aspects à savoir :

- Un aspect fonctionnel qui la définit comme la fourniture par la banque d'un service financier intégrant des produits bancaires et assuranciers ;
- Un aspect institutionnel qui définit la manière dont s'organise la coopération entre la banque et la compagnie d'assurance ;
- Un aspect réglementaire qui étudie la forme juridique de la distribution des produits ainsi que celle de la collaboration entre banque et compagnie d'assurance.

Après avoir clarifié le concept de la bancassurance, le point suivant résume les raisons de son apparition.

La bancassurance est une nouveauté qui renforce les relations entre les banques et les compagnies d'assurance dans le but de vendre des produits d'assurance à sa clientèle.

### 3- Les raisons d'être de la bancassurance :

L'apparition de la bancassurance est due à plusieurs facteurs et éléments qui sont communs que ce soit pour la banque ou pour la société d'assurance (marché turbulents, recherche de nouvelles clientèles, la communication et la stabilité). Nous allons essayer d'expliquer les cinq éléments qui nous paraissent plus déterminants.<sup>45</sup>

#### 3-1- La proximité des métiers

Le rapprochement des deux métiers tient à la connaissance, à l'appréciation et à la gestion des risques dans la durée pour le compte des clients, qu'il s'agisse de conditions de l'octroi de crédits ou de la couverture de divers types d'aléa de la vie. Le chevauchement des activités des

---

<sup>44</sup> TRAINAR P, « LA BANCASSURANCE : généralisation ou déclin du modèle ? » In: Revue d'économie financière, n°92, 2008, pp. 53-65.

<sup>45</sup> BORDERIE A, LAFITTE M, Op.cit, pp.69-71.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

banquiers et des assureurs est particulièrement important dans le domaine de l'épargne et de l'assurance vie, et il constitue un facteur de succès de la pénétration de la bancassurance.

### **3-2- La complémentarité des produits :**

Si la gestion de l'argent constitue un point commun aux activités des banquiers et des assureurs, la nature des produits proposés présente une certaine complémentarité. En effet, le cycle d'exploitation des contrats bancaires est classique, puisque, conformément à l'exécution d'une prestation par un fournisseur de services, la rémunération suivant l'octroi d'un crédit se fait au fur et à mesure de l'exécution de ce contrat. Inversement dans l'assurance, l'assureur est payé par avance par le règlement d'une prime, et ce n'est qu'après un laps de temps qui peut être très long et souvent aléatoire que le client reçoit la prestation convenue en contrepartie de la prime versée. On parle dans ce cas d'inversion du cycle d'exploitation.

Le partenariat entre banque et assurance peut donc présenter un certain intérêt de refinancement de la banque et, via le réseau d'agences de la banque, peut aider à la croissance du chiffre d'affaires de l'assurance.

### **3-3- La course aux fonds propres :**

Les assureurs possèdent généralement des fonds propres assez importants. Ils se distinguent en cela des banques et des sociétés d'assurance filiales de banque qui en possèdent assez peu. Aussi, mais uniquement dans le cas de partenariats entre assureurs et banquiers, il est possible d'envisager une synergie conduisant à améliorer le ratio de solvabilité des banques.

### **3-4- La réduction des frais d'intermédiation :**

Le coût de la constitution de la prime d'assurance est élevé en tenant compte des deux éléments qui la composent : la prime pure qui correspond à l'équilibre technique du produit proposé détermine sur des bases actuarielles et le chargement de la prime qui inclut l'ensemble des frais de sa gestion et de sa commercialisation.

L'utilisation des réseaux bancaires et la mutualisation de tout ou partie des moyens logistiques et technologiques appartenant à la banque présente des opportunités de réduire le coût de chargement de manière significative.

### **3-5- Le poids comparatif des réseaux :**

La diversité des réseaux de distribution et leur relation de proximité avec les clients constitue un atout fondamental pour la bancassurance. Aussi, il est nécessaire d'apporter quelques éléments quantitatifs qui permettent de comparer le poids relatif des réseaux et leur rôle dans le succès de la distribution de produits d'assurance vie.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

### 4- Les objectifs de la bancassurance

Afin de garantir son développement, la bancassurance se fixe deux objectifs principaux qui sont d'ordre stratégique pour les banquiers et les assureurs :<sup>46</sup>

#### 4-1- Objectifs de rentabilité :

Au moment de l'apparition de la bancassurance, les banques se trouvaient déjà à la recherche d'autres sources de gains qui permettront de diversifier leur revenu. Ce dernier provient principalement de la différence d'intérêt de l'argent emprunté et ceux que la banque prête. Devant le défi de la baisse de la marge d'intermédiation, la banque se trouve dans la nécessité de chercher et de trouver des revenus de substitution.

En effet, la bancassurance se présente comme un moyen efficace de diversifier et d'élargir l'éventail de son revenu et ainsi accroître la rentabilité des guichets bancaires, et ce sous formes de trois : les commissions, les dividendes et la création de la valeur.

##### 4-1-1- Les commissions :

Parmi les apports de la compagnie d'assurance pour la banque on trouve les commissions qui se présentent dans les taux de vente d'une police d'assurance par les agences bancaire.

##### 4-1-2- Les dividendes et la création de la valeur :

La distribution des contrats d'assurance par la banque lui permet de développer l'opportunité d'améliorer le chiffre d'affaire et ainsi augmenter les dividendes à distribuer. En effet dans le cas où il s'agit d'une filiale à 100% les bénéfices réalisés remontent directement au profit de la banque et il sera consolidé dans son bilan et ainsi les dividendes lui reviennent en entier, mais lorsque la banque détient qu'une participation, son bénéfice sera en prorata de son taux de participation. Autant dire que si c'est un assureur tiers qui utilise le réseau de la banque pour vendre ses produits, cette source de profits échappe à la banque ce qui prouve que la banque a mal géré la situation.

Dans sa quête de revenus supplémentaires la banque trouvera également un complément de valeur dans sa filiale bien gérée, à la tête d'un portefeuille de contrats de qualité, produisant un chiffre d'affaire, en croissance régulière, acquiert une valeur certaine. Cette valeur vient principalement de grossir le patrimoine de la banque.

#### 4-2- Objectif de fidélisation de la clientèle :

Une règle de base bien établie en matière de marketing a trait à la saturation de la clientèle. Elle montre que plus un client vous a acheté de produits plus qu'il vous restera fidèle ou bien plus qu'il achète des produits facilement il en achètera de nouveau. Alors de ce sens, la bancassurance offre l'opportunité d'élargir et de diversifier l'éventail des produits financiers offerts et ainsi conquérir une clientèle potentielle et renforcer son attachement à la banque.

---

<sup>46</sup> DE GRUYSE B, Op.cit, pp.15-20.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

### Section 3 : La réglementation régissant de la bancassurance en Algérie

La bancassurance en Algérie est soumise à une réglementation stricte qui vise à garantir la transparence, la protection des intérêts des clients et la stabilité du secteur financier. Cette réglementation, établie par les autorités compétentes, définit les conditions d'exercice de l'activité de bancassurance, les obligations des établissements bancaires et des compagnies d'assurance, ainsi que les règles de commercialisation et de distribution des produits d'assurance.

#### 1- La réglementation de la bancassurance en Algérie

##### 1-1- Les textes de lois, décrets et arrêtés

Conscient de l'irréversibilité de la progression de la bancassurance dans le monde, le législateur algérien, a promulgué la Loi 06-04 du 20 février 2006. Cette dernière vient conforter l'édifice législatif, 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. Plusieurs textes exécutifs se sont suivis pour encadrer cette nouvelle activité, notamment :

- ✓ Le décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution.
- ✓ L'arrêté du 20 février 2008 (art.2), concernant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.
- ✓ Le décret exécutif N° 07-153, dans ses articles 5, 6 et 7 portant, respectivement : la convention de distribution-type des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés, ainsi que les modalités pratiques de mise en œuvre du stage et la formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes visés plus haut. A ce sujet, les modalités pratiques de mise en œuvre du stage suscité sont prédéfinies par l'annexe N°06 de la convention, à savoir : Organisme formateur, lieu de la formation, durée de la formation théorique.

##### 1-2- Conditions et dispositions de la bancassurance

Les sociétés d'assurance peuvent distribuer les produits d'assurance par l'entremise des banques et des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution, conformément à l'article 252 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi N°0604 du 20 février 2006 sur les assurances.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

### 1-2-1-La convention

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

La société d'assurance doit soumettre, à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers et assimilés conformément à l'article 228 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi 06-04 et par d'autres textes réglementaires.

La convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier est établie par l'association des assureurs. (art.3 du décret exécutif 07-153). Toute modification afférente aux dispositions de la convention et toute résiliation doit être soumise et portée à la commission de supervision des assurances conformément à l'article 209 de l'ordonnance N° 95-07 modifiée et complétée et au décret d'application N° 07-153 (art.7, 8 et 9).

La distribution des produits d'assurance est réalisée par les banques et les organismes financiers et assimilés, qui agissent en qualité de mandataires des sociétés d'assurance. art.4 du décret exécutif 07-153.

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

- La liste des agences (mandataires) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilité à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance,
- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire,
- Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante,
- Les pouvoirs de souscription,
- L'agence mandataire ou tout point de vente est autorisé à distribuer les produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité,
- Les modalités pratiques de mise en œuvre du stage (prévues à l'article 6 du décret exécutif 07-153),
- La juridiction compétente statuant en matière de litiges,
- Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

### 1-2-2-Les différentes dispositions

Les dispositions apportées par l'arrêté ministériel du 6 août 2007 fixant les produits d'assurance pourront être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que le niveau maximum de la commission de distribution.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

### • Les produits d'assurance

L'article 2 de l'arrêté supra prévoit que les produits d'assurance qui peuvent être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés sont ceux relatifs:

- Aux branches d'assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès, capitalisation,
- A l'assurance-crédit,
- A l'assurance des risques simples d'habitation,
- Multirisques habitation,
- Assurance obligatoire des risques catastrophiques,
- Aux risques agricoles.

### • La rémunération des organismes

Dans son article 3, l'arrêté stipule que les banques, les établissements financiers et assimilés, bénéficient, dans le cadre de la distribution des produits d'assurances d'une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette de droit et taxes.

Au niveau des différentes banques avec lesquelles nous avons réalisé des entretiens, la rémunération ne contient pas de parties variables. Ce qui ne motive guère le personnel s'occupant de la bancassurance.

### • Les niveaux maximum de la commission de distribution

Les commissions de distribution des produits d'assurances par les banques sont plafonnées suivant le type de produit (article 4 du décret).<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> MELAL L, « La bancassurance, un enjeu pour les banques et un moyen de satisfaction et de fidélisation de la clientèle : cas de la CNEP-Banque », mémoire de master, université UMMTO, 2018/2019, p.21.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

**Tableaux N° 5 : Niveaux maximums de commissionnement par produit**

Famille de risque	Branche ou S/ Branche	Taux maximums
Assurance de personnes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accident</li> <li>- Maladie</li> <li>- Assistance</li> <li>- Vie-décès</li> </ul>	15%
Assurance-crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurance-crédit</li> </ul>	10%
Assurance des risques simples d'habitation  Multirisques Habitation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incendie des risques simple</li> <li>- Dégâts des eaux</li> <li>- Bris de Glace</li> <li>- Vol</li> <li>- Responsabilité civile générale</li> </ul>	32%
Assurance obligatoire des risques catastrophiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tremblements de terre</li> <li>- Inondations et coulées de boue</li> <li>- Tempêtes et vents violents</li> <li>- Mouvement de terrain</li> </ul>	05%
Assurance des risques agricoles	<ul style="list-style-type: none"> <li>2- Grêle</li> <li>3- Gelée</li> <li>4- Sécheresse</li> <li>5- Mortalité du bétail</li> <li>6- Mortalité des volailles et assimilées</li> <li>7- Mortalité des abeilles</li> <li>8- Mortalité des autres animaux</li> <li>9- Autre dommage agricole</li> </ul>	10%

**Source :** article N°4 relative a l'arrêté ministériel du 6 août 2007.

### 1-3- Le contrôle relatif à la distribution de l'assurance par les banques

Les banques, lorsqu'elles distribuent de l'assurance, le font en qualité d'intermédiaire. Elles sont donc contrôlées comme les autres intermédiaires. Par contre, une compagnie d'assurance ou une mutuelle est susceptible d'être contrôlée à deux niveaux :

- ✓ Un contrôle prudentiel en tant qu'organisme d'assurance, de façon à vérifier que les normes de prudence et de solvabilité sont respectées.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

- ✓ Un contrôle des conditions de commercialisation, lorsqu'elle distribue directement des produits d'assurance, sans avoir recours à un intermédiaire.

### 2- Les produits de bancassurance autorisés en Algérie loi (06/04)

Les branches d'assurance qui peuvent être exercées par les banques, établissements financiers et assimilés sont:

- ✓ Assurance de personnes : accidents, maladie, assistance, vie décès, capitalisation,
- ✓ Assurance-crédit,
- ✓ Assurance des risques simples d'habitation,
- ✓ Multirisques habitation,
- ✓ Assurance obligatoire des risques catastrophiques,
- ✓ Risques agricoles.

#### 2-1- Branche d'assurance de personne

Par définition, les assurances de personnes reposent sur la durée de vie des personnes et sur leur état de santé. Ont pour objet de satisfaire des besoins de sécurité, de prévoyance et d'épargne exprimés par des individus en vue de se prémunir et de protéger leurs proches et leurs familles des conséquences financières fâcheuses face aux aléas de la vie, suite à un décès, une incapacité, une invalidité ou une maladie.<sup>48</sup>

Les assurances de personnes se subdivisent en quatre catégories principales qui sont :

- L'assurance vie : C'est la catégorie maîtresse des assurances de personnes, y sont incluses les assurances en cas de décès, les assurances en cas de vie et on n'y inclus également les assurances en cas de survie.
- Les contrats de capitalisation : Ce sont des contrats d'épargne pure qui s'apparentent aux produits bancaires. Ils ne comportent pas des garanties spécifiques en cas de décès, mais ils peuvent prévoir au terme du contrat la convention du montant capitalisé sous forme de rentes.
- L'assurance contre les accidents corporels : Cette assurance garantit des prestations en cas d'accidents corporels entraînant un décès, une incapacité ou une invalidité.
- L'assurance maladie : Ce contrat garantit des indemnités journalières, le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques en cas de maladie.

#### 2-1-1-Les assurances vie

- **Les assurances en cas de vie**

L'assurance en cas de vie garantit le versement d'un capital ou d'une rente au souscripteur-assuré si ce dernier est en vie au terme du contrat. L'assurance en cas de vie permet notamment

---

<sup>48</sup> COULIBAUET F, « les grands principes de l'Assurance », 4ème édition, L'ARGUS, Paris, 1999, P.62.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

à l'assuré de financer sa retraite ou de se constituer un capital en vue de l'acquisition ultérieure d'un bien.

- **Les assurances en cas de décès**

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.<sup>49</sup>

- **Les assurances en cas de survie**

L'assurance en cas de survie est un contrat par lequel l'assuré bénéficiera d'un versement d'un capital ou d'une rente, lorsque celui-ci a totalement perdu d'autonomie, et il devient dans l'incapacité à exercer une activité professionnelle. (Invalidité Absolue et Définitive).

### 2-1-2- Assurances Accidents corporels

L'accident corporel correspond donc par définition à une cause extérieure qui entraîne un préjudice d'ordre corporel à la victime. Exemple : Un accident de la route. La règle en matière d'indemnisation du préjudice corporel est qu'intervient en direction de la victime la compagnie d'assurance du véhicule responsable. Cette compagnie d'assurance vise à assurer le remboursement des pertes induites par cet accident, et également garantir le remboursement de frais de soins de l'assuré.

### 2-1-3- Assurance Maladie (Santé)

Pour compléter les prestations des régimes obligatoires d'assurance maladie (sécurité sociale), les assureurs proposent des contrats santé.

L'assurance maladie est un dispositif chargé d'assurer un individu face à des risques financiers de soins en cas de maladie, ainsi qu'un revenu minimal lorsque l'affection prive la personne de travail. Dans la plupart des pays occidentaux, une grande part de l'assurance maladie est prise en charge par l'État. C'est d'ailleurs une des composantes fondamentales de la sécurité sociale, et un devoir de l'État selon la Déclaration universelle des droits de l'homme de 1948.

- **Frais médicaux**

Les dépenses de soins et de biens médicaux sont partiellement prises en charge par les régimes obligatoires d'assurance maladie. Pour compléter ces prestations, les sociétés d'assurances proposent des garanties frais de soins. La nature des frais de soins garantis varie selon les contrats. Par exemple :

---

<sup>49</sup> L'article N° 64 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

- les frais d'hospitalisation médicale ou chirurgicale, actes et frais de chirurgie.
- Le forfait journalier hospitalier et, parfois, le supplément en chambre particulière.
- Les consultations et visites de médecins généralistes ou spécialistes.
- Les frais pharmaceutiques.
- Les frais d'analyse et de laboratoire.
- Les actes de pratique médicale courante et les actes d'auxiliaires médicaux.
- Les actes d'électroradiologie, de neuropsychiatrie, d'obstétrique.
- Les frais d'optique : montures, verres et lentilles.
- Les frais de soins et de prothèses dentaires.
- Les frais d'orthopédie et de prothèses.

### • La garantie incapacité temporaire

Cette garantie prévoit, en cas d'arrêt de travail consécutif à une maladie ou à un accident, le paiement d'une indemnité journalière. Son montant est fixé lors de la souscription du contrat en fonction des revenus de l'intéressé. Il ne peut excéder le montant de la perte réelle de revenus restée à la charge de l'assuré après intervention des organismes sociaux.

### • La garantie invalidité

Elle prévoit, selon les dispositions du contrat, le versement d'un capital ou d'une rente en cas d'invalidité permanente, totale ou partielle, consécutive à une maladie ou à un accident. Le taux d'invalidité est fixé par le médecin expert désigné par la société d'assurances selon le barème de référence précisé dans le contrat.

### 2-1-4-L'assistance

L'assistance apporte à l'assuré en cas de besoins une aide en nature (dépannage au domicile, envoi d'un médecin spécialiste à un autre coin du monde, cette formule évite à l'assureur la réalisation de sinistre (accident)).

Le plus souvent, l'assistance est annexée aux contrats d'assurances précédents. D'autres contrats d'assurance assistance sont vendus isolément des contrats tels que :

- Assistance à domicile en cas d'hospitalisation en envoyant une aide familiale pour prendre en charge les enfants et les ramener à l'école.
- Soutien scolaire.
- Aide à domicile aux personnes âgées.
- Assistance téléphonique, plate-forme de conseils santé, service d'information.
- Aide-ménagère, garde-malade.
- Garde d'enfants.
- Garde d'animaux.
- Rapatriement.

### 2-2- L'assurance-crédit

Les entreprises qui travaillent beaucoup avec des crédits, il leur convient de souscrire des contrats d'assurance-crédit contre les risques commerciaux (non-paiement des clients), il y a

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

lieu de noter que le non recouvrement des créances pour des raisons politiques (guerre, révolution, fermeture de frontières, interdiction de transfert monétaire, nationalisation, etc....) est exclu de ce genre de contrat par les sociétés d'assurance. Les gouvernants ont mis en place des sociétés spécialisées dans ce type de couverture des risques (exemple : COFACE en France).

Les sociétés d'assurance peuvent être agréées pour délivrer des cautions (c'est un engagement pris par un tiers de payer à un créancier la dette du débiteur principal si celui-ci ne l'acquitte pas).<sup>50</sup>

### 2-3- L'assurance des risques simples d'habitation

L'assurance habitation (incendie - risques simples) offre une couverture contre les dommages subis par l'habitation et le mobilier qu'elle contient.<sup>51</sup>

De nombreuses circonstances peuvent occasionner des dégâts à l'habitation: un incendie, des dégâts des eaux, une tempête, des catastrophes naturelles, ...etc. De plus, certains événements peuvent générer d'autres problèmes pour lesquels on peut être déclaré responsable, comme par exemple, des dégâts des eaux entraînant aussi des dégâts chez le voisin. Dans ce cas, l'assurance habitation intervient également.

Le montant (la prime) de l'assurance dépend de la superficie et de la valeur estimée de l'habitation et du mobilier. Pour pouvoir bénéficier d'une indemnisation correcte et complète en cas de dégâts, il faut que l'habitation et le mobilier soient assurés à leur juste valeur. Les assureurs sont obligés de proposer une grille d'évaluation à leurs clients. En la remplissant correctement, le consommateur aura la possibilité d'être garanti complètement.

### 2-4- Multirisques Habitation

Le contrat multirisque habitation s'adresse particulièrement aux propriétaires ou locataire d'appartement ou de maison individuelle, il permet de protéger le patrimoine familial. C'est un contrat qui couvre plusieurs risques comme l'indique son appellation :

- ✓ Multi = plusieurs.
- ✓ Risque = événement qui survient et cause des dommages.

Le contrat multirisque habitation comprend au minimum trois garanties, l'incendie étant toujours compris.

Les biens garantis par ce contrat sont comme suit :

- ✓ Les biens immobiliers : c'est le contenant de votre demeure -villa, appartement, maison individuelle- (murs, agencement, etc.)

---

<sup>50</sup> L'article N° 59 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

<sup>51</sup> Articles N° 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

- ✓ Les biens mobiliers : c'est le contenu de votre demeure en meubles, vêtements, appareils électroménagers, les rénovations que vous avez effectuées en peinture, papier peint, faux plafond, aménagement d'une cuisine ou d'une salle d'eau, etc.

### 2-5- Assurance obligatoire des risques catastrophiques

C'est une assurance obligatoire pour toute personne physique ou morale (autre que l'Etat), propriétaire d'un bien immobilier construit et situé en Algérie. Tout propriétaire (personne physique ou morale) qui exerce une activité industrielle et/ ou commercial.

Cette assurance a pour objet de garantir l'assuré contre les dommages matériels directs causés aux biens assurés ayant pour cause une catastrophe naturelle.

Le dispositif réglementaire mis en place par le législateur algérien à travers l'ordonnance 03/12 du 26 Août 2003 a retenu quatre événements importants, à savoir :

- ✓ Tremblement de terre ;
- ✓ Inondation et coulées de boue ;
- ✓ Tempête et vents violents ;
- ✓ Mouvements de terrain.

Pour les biens immobiliers à usage d'habitation, la couverture d'assurance s'étend seulement sur les murs, la détermination de leurs capitaux se fait par l'application d'un prix normatif du mètre carré bâti fixé par les pouvoirs publics.

Pour les installations industrielles et / ou commerciales, la couverture s'étend sur les constructions qui abritent l'activité d'une part, et les équipements et marchandises qui y sont contenus d'autre part.

La détermination du capital assuré est en fonction de la valeur du bien. Les bâtiments sont évalués à leurs valeurs de construction, les équipements à leurs valeurs de remplacement et les marchandises à leurs valeurs vénale (à la vente).

**Limite de garantie** : La garantie est limitée à :

- 80% les constructions à usage d'habitation ;
- 50% pour les installations industrielles et commerciales.

**Tarification** : La prime est déterminée en fonction de :

- Degrés d'exposition : Ce paramètre est mesuré selon la zone sismique pour le tremblement de terre et selon l'exposition aux risques inondation, mouvement de terrain et tempête.
- La vulnérabilité de la construction : Elle est mesurée selon la conformité à règles parasismiques algériennes.
-

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

### 2-6- Risques agricoles

La gestion d'une exploitation agricole comporte des risques. Pour se prémunir contre eux, le propriétaire du bien peut souscrire un contrat d'assurance risque agricole.

Les contrats spécifiques destinés aux agriculteurs pour garantir l'assuré contre les risques suivants : - Incendies et risques annexés des bâtiments agricoles.

- Assurance des machines et matériels.
- Responsabilité civile.
- Mortalité du bétail.
- Grêle.
- Incendies de forêts ou de récoltes.
- Maladies des végétaux.
- Les catastrophes naturelles (ouragans, inondations...etc.).

En outre, Pour des raisons de facilitations et de spécificités particulières des agriculteurs, les sociétés d'assurance proposent des contrats multirisques par type d'agriculteurs, tels que :

- Multirisques : éleveurs de bovins et d'ovins
- Multirisques : éleveurs de poulets.
- Multirisques : viticulteurs.
- Multirisques : producteurs de fruits.
- Multirisques : producteurs de céréales.
- Multirisques : producteurs de fleurs.
- Multirisques : forestiers...etc.

## Chapitre 2 : Les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie

### Conclusion

La promulgation de la loi N° 06-04 du 26 février 2006 est venue pour permettre aux sociétés d'assurance de distribuer un certain nombre des produits par l'intermédiaire des banques et des établissements financiers.

En optant pour ce nouveau mode de distribution, l'Algérie vise à stimuler le secteur des assurances en général et celui de l'assurance vie en particulier. Cette volonté de réussir a été démontrée par la signature d'importants accords de partenariat entre les banques et les compagnies d'assurance nationales et étrangères pour la vente des produits d'assurance sur le marché algérien.

La bancassurance est un canal bien établi, et de plus en plus utilisé pour des produits d'assurance. Jusqu'à présent, les modèles de bancassurance le plus performant misait principalement sur la vente des produits simple au guichet à des clients.

Les produits de bancassurance ont plutôt une vocation à compléter les produits bancaires existants, il n'existe pas de réalité de modèle à suivre pour trouver l'alliance stratégique, car chaque compagnie d'assurance et chaque banque doit chercher à une formule adaptée à sa situation, à ces besoins mais aussi à son environnement culturel et règlementaire.

## **Chapitre 03 : Etude de cas**

## Chapitre 3 : Etude de cas

### INTRODUCTION

La Banque Algérienne de Développement Rural (BADR) est une institution financière algérienne dont la vocation principale est de soutenir le développement économique et social du secteur agricole et rural en Algérie. La BADR joue un rôle essentiel dans le financement des projets agricoles et dans la promotion de l'activité économique dans les zones rurales.

La BADR propose une large gamme de produits et services financiers adaptés aux besoins spécifiques des agriculteurs, des éleveurs, des pêcheurs et des acteurs du monde rural. Elle accorde notamment des prêts, des crédits et des facilités de financement pour l'acquisition de matériel agricole, l'investissement dans les exploitations agricoles, les projets agroalimentaires, la pêche et d'autres activités connexes.

En plus de ses activités de financement, la BADR offre également des services de conseil et d'assistance technique aux agriculteurs et aux acteurs du secteur rural. Elle les accompagne dans la réalisation de leurs projets, les aide à développer leurs compétences et à améliorer leurs pratiques agricoles.

La BADR joue un rôle clé dans la promotion de la sécurité alimentaire en Algérie en soutenant la production agricole et en encourageant l'innovation dans le secteur. Elle contribue également à la création d'emplois et au développement économique des zones rurales, en favorisant l'entrepreneuriat agricole et en stimulant les activités économiques locales.

Grâce à son expérience et à son expertise dans le domaine du financement agricole, la BADR est devenue une référence en matière de développement rural en Algérie. Elle s'engage activement à accompagner le secteur agricole et rural dans sa croissance et sa modernisation, en favorisant l'accès aux financements et en encourageant l'innovation et le développement durable.

## Chapitre 3 : Etude de cas

### Section 01 : Présentation de la BADR

Cette section sera réservée à la présentation, historique et l'évolution de la BADR.

#### 1. Présentation de la BADR en général

##### 1-1- Historique et évolution de la BADR

##### 1-1-1- Historique de la BADR

La banque de l'Agriculture du Développement Rural est une institution financière nationale créée par le décret N° 82-106 le 13 Mars 1982. La BADR est une société par action au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce dans le respect du secret bancaire. Et vertu de la loi N° 90/10 du 14 Avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion. Depuis le 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 Dinars.

##### 1-1-2- Etape d'évolution de la BADR

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural. Constitué initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 334 agences et 41 directions régionales et plus de 7800 cadres et employés activistes au sein des structures centrales, régionales et locales.

De par la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée par le « BANKERS ALMANACH » (édition 2001) première banque au niveau national, 13ème au niveau africain et 668 ème au niveau mondial sur environ 4100 banques classées. Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue, au fil temps, et notamment depuis la promulgation de la loi N° 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités. Ainsi donc, les trois grandes étapes qui caractérisent l'évolution de la BADR sont :

- **Étape 1982 – 1990**

Au cours de cette étape, l'intérêt principal de la banque était d'améliorer sa position sur le marché bancaire et de travailler à la promotion du monde rural en adaptant l'ouverture des agences bancaires dans les zones à activité agricole.

- **Étape 1991 – 1999 :**

Selon la loi sur la monnaie et le prêt, par laquelle l'allocation sectorielle des banques a été annulée, l'activité de la banque de développement agricole et rural s'est étendue à divers secteurs de l'économie nationale, en particulier le secteur industriel des petites et moyennes (PME)/ (PMI), sans renoncer au secteur agricole diverses agences bancaires. Cette étape a été marquée par :

## Chapitre 3 : Etude de cas

- ✓ **1991** : le système « SWIFT » a été incorporé pour faciliter le traitement et l'exécution des opérations de commerce extérieur.
- ✓ **1992** : le système « SYBU » est mis en place, ce qui permet d'accélérer les opérations bancaires par biais du télétraitement, et l'utilisation de médias automatisés est également popularisée dans toutes les opérations de commerce extérieur.
- ✓ **1993** : achèvement de l'information automatisée dans toutes les opérations bancaires.
- ✓ **1994** : mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR.
- ✓ **1996** : introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel).
- ✓ **1998** : mise en service de la carte de retrait interbancaire (CIB).

- **Étape 2000 – 2004** :

Cette étape a été marquée par la contribution de la banque pour l'agriculture et le développement rural, à l'instar d'autres banques publiques, dans l'accompagnement et le financement des investissements productifs, l'appui au programme de relance économique, et l'évolution vers le développement des PME/PMI, en plus de contribuer au financement secteur du commerce extérieur selon les directives de l'économie de marché, en plus d'étendre sa couverture des différentes régions pays, en ouvrant davantage d'agences, en s'adaptant aux transformations économiques et sociales en cours dans le pays et en répondant aux besoins et aux désirs des clients. La BADR a développé un programme de cinq ans qui se concentre principalement sur la modernisation de ses performances, le développement de ses produits et services, en plus d'adopter l'utilisation des technologies modernes dans le secteur bancaire. L'ambitieux programme a obtenu des résultats importants que nous présenterons comme suit :

- ✓ **2000** : Établissement d'un diagnostic complet des forces et faiblesses de la BADR et établissement d'un plan de développement organisationnel par rapport aux normes internationales. En plus généralisation du système de réseau local avec réorganisation logicielle ' SYBU' en client-serveur.
- ✓ **2001** : consolidation comptable et financière. En plus une refonte complète et des procédures raccourcies de traitement, de direction et de pénalités pour les dossiers de crédit. Aujourd'hui, les délais varient entre 20 et 90 jours, selon qu'il s'agit d'un profil d'exploitation ou d'investissement, voire du niveau de sanction (agences locaux d'exploitations, groupe régionaux d'exploitation « ex-succursale », direction générale). Réalisation du concept de « banques assises » avec des « services personnalisables » et introduction du nouveau plan comptable au niveau de la comptabilité centrale, vulgarisation du réseau MEGA PAC à travers nos agences et structures centrales. En plus exécution d'une commande relative à la dématérialisation des moyens de paiement et à la transmission d'images d'appoints.
- ✓ **2003** : généralisation de la norme de « banque assise » avec « service personnalisé » aux principales agences du territoire national.
- ✓ **2004** : ce fut une année spéciale pour la banque car elle a introduit une nouvelle technologie qui accélère la mise en œuvre des opérations bancaires, c'est-à-dire le

## Chapitre 3 : Etude de cas

processus de transfert des chèques via l'image. Et les clients peuvent retirer les chèques à BADR banque en un temps limité. Il s'agit d'une réalisation sans précédent dans le secteur bancaire en Algérie. Les responsables de la BADR Bank ont également travaillé en 2004 pour généraliser l'utilisation des guichets automatiques des Billets (ATM) liés aux cartes de paiement.

- ✓ **2016**, la banque ouvre son premier point bourse.
- ✓ **En 2017** : la BADR annonce son lancement dans la finance islamique avant la fin de l'année, et ce en offrant des produits bancaires conformes à la Charia islamique.

### **2- Présentation de la BADR Agence N° 578 Bordj Menaiel**

Les emplois de L'agence BADR de Bordj Menaiel indice 578, Cette Agence est dotée, d'un système de « banque assise », qui est composé de 4 groupes de travail, « secrétariat de direction », le « front office », le « back office », le « Pole Transaction ».

#### **2-1- Secrétariat de direction**

Le secrétariat de direction de la BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural) est un service administratif qui soutient les activités du directeur général ou du directeur de la banque. Il est responsable de la gestion des tâches administratives et de secrétariat qui facilitent le bon fonctionnement de la direction.

#### **2-2- Front office**

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

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

#### **2-3- Le back office**

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

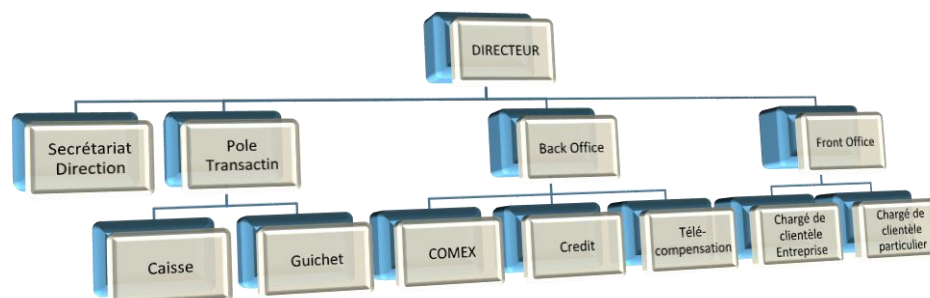
#### **2-4- Pole Transaction**

Le Pole transactions est une unité opérationnelle au sein de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) chargée de gérer les transactions financières de la banque. Il s'agit d'un département clé qui joue un rôle central dans le bon déroulement des opérations bancaires quotidiennes. Il est responsable de la gestion des transactions financières au sein de la BADR, y compris l'ouverture et la gestion des comptes, le traitement des opérations, la

## Chapitre 3 : Etude de cas

gestion des opérations de caisse et le service clientèle. Son rôle est essentiel pour assurer le bon fonctionnement des opérations bancaires et fournir un service de qualité aux clients.

**Figure N°04 : Organigramme de l'agence d'accueil**



**Source :** document interne de l'agence.

La banque dispose réseau d'agences sur tout le territoire national, où elle dépend de l'organisation de la décentralisation, où elle confère au groupe régional d'exploitation (GRE) des pouvoirs et une indépendance, ainsi que des missions de contrôle et de contrôle des travaux et activités des agences sous leur responsabilité.

- **Le groupe régional d'exploitation (GRE) :** qui se charge d'organiser, d'activer, d'assister, de contrôler et de suivre les agences bancaires qui lui sont confiées, ce groupe régional d'exploitation est un état, comme c'est le cas dans le groupe régional d'exploitation de BOUMERDES.
- **L'agence locale d'exploitation(ALE) :** elle est représentée par l'agence bancaire de la BADR affiliée à la direction générale et sous la tutelle d'un des groupe régional , comme l'agence locale de BORDJ-MENAIEL affiliée à la direction générale et sous tutelle du groupe régional d'exploitation de la wilaya de BOUMERDES, l'agence locale d'exploitation gère tout ou partie des opérations bancaires selon leurs zones de présence et ce que leur travail nécessite, où elles interviennent en relation directe avec les clients.

La BADR est une société par actions, le capital de la BADR Bank est estimé à 54000000000,00 DA.

## Chapitre 3 : Etude de cas

### Les différents services de la BADR

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

### 3- Organisation générale de la BADR

La BADR comme toute autre banque publique algérienne, est représentée par trois niveaux hiérarchiques :

La direction générale, les entités régionales et les agences locales, son organisation a évolué depuis sa création suite aux mutations de l'environnement qui exigent plus de compétitivité et de performance. Son schéma organisationnel était souvent réadapté aux nouvelles de management et de gouvernance des banques.

La direction générale, dirigée par le Président Directeur General, est la plus haute autorité de la banque : constitue la structure centrale d'orientation des affaires, de prise de décisions, d'élaboration du plan stratégique de la banque : ses pouvoirs sont déterminés par les statuts de l'institution et du conseil d'administration.

La direction Générale comprend quatre (04) directions générales adjointes suivantes, toutes dirigées par un directeur général adjoint :

- Direction Générale Adjointe Administration et moyens.
- Direction Générale Adjointe Ressource Crédits et Recouvrements.
- Direction Générale Adjointe Informatique, Comptabilité Générale.
- Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales.

La macrostructure est complétée par deux structures positionnées en staff :

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

#### 3-1- L'organigramme de la Direction Générale :

La direction générale est divisée en 6 divisions : direction trésorerie et direction Marketing, direction réseaux d'exploitation, DRH, DGA commerce extérieur et DGA comptabilité. Par ailleurs, le GRE de BOUMERDES appartient à la direction réseaux d'exploitation, où l'état de BOUMERDES compte 7 agences locales d'exploitation sur son territoire, dont BORDJ MENAIEL et ISSER, DELLYS...

## Chapitre 3 : Etude de cas

### 4- Les missions et objectifs de la BADR :

#### 4-1- Les objectifs de la banque de l'agriculture et de développement rural BADR :

Parmi les objectifs les plus importants fixés par la direction de la banque figurent les suivants :

- ✓ Élargir et diversifier les domaines d'intervention de la banque en tant qu'établissement bancaire global.
- ✓ Améliorer la qualité et la qualité des services.
- ✓ Améliorer les relations avec les clients.
- ✓ Obtenir la plus grande part de marché.
- ✓ Développer l'activité bancaire pour atteindre une rentabilité maximale.

Pour atteindre ces objectifs, la banque a créé les conditions pour s'engager dans une nouvelle phase caractérisée par des transformations majeures à cause l'ouverture du marché bancaire aux banques privées locales et étrangères.

La banque a apporté des modifications aux règlements et aux structures internes de la banque conformément à l'environnement bancaire national et aux besoins du marché.

La banque cherche également à se rapprocher des clients en fournissant des intérêts qui prennent en charge leurs demandes et leurs préoccupations, et à obtenir le plus grand nombre d'informations liées à leurs besoins, et la banque s'efforçait d'atteindre ces objectifs grâce à ses :

- Augmenter le volume des ressources au moindre coût.
- Développer les activités de la banque en matière de transactions.
- Gestion stricte de la trésorerie de la banque en dinars et devises fortes.

#### 4-2- Les missions de la banque de l'agriculture et de développement rural BADR :

Conformément aux lois et règles applicables dans le domaine bancaire, BADR Bank est chargée des missions suivantes :

- Gérer toutes les transactions liées aux prêts, aux échanges et aux fonds.
- Ouverture de comptes pour chaque personne qui en a fait la demande et réception des dépôts. ) Participer à agrégation de l'épargne.
- Contribuer au développement du secteur agricole et des autres secteurs.
- Sécuriser les promotions pour les activités agricoles et ce qui s'y rapporte.
- Développement de son réseau et transactions en espèces.
- Diviser le marché bancaire et se rapprocher des professions libérales, des commerçants et des petites et moyennes entreprises.
- Bénéficier des développements mondiaux dans le domaine bancaire.

## Chapitre 3 : Etude de cas

Dans le cadre de la politique de prêter rentabilité, la banque BADR a engagé les actions suivantes :

- ✓ Développer des compétences d'analyse des risques.
- ✓ Réorganiser l'administration des prêts.
- ✓ Déterminer les garanties liées au montant des emprunts et appliquer des taux d'intérêt en fonction du coût des ressources.

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est composée de 05 divisions, chacune d'elles a son domaine et ses missions, on distingue :

- Agence locale d'exploitation.
- Groupe régional d'exploitation.
- Direction centrale.
- Direction général adjoint.
- Direction générale.

### 5- La pratique de la bancassurance au sein de la BADR :

Depuis avril 2008, plusieurs banques algériennes se sont lancées dans la vente des produits d'assurance en vue d'accroître le volume de leurs commission d'une part et de fidéliser leur clients d'autre part.

La BADR à intégrer la vente des produits d'assurance dans sa stratégie de diversification de son portefeuille Aujourd'hui, elle a conclu une convention avec la SAA pour commercialiser les produits de cette dernière.

Nous allons présenter brièvement l'entreprise partenaire SAA, ensuite, nous essayons d'analyser les modalités de cette convention, ainsi que les produits distribués par les guichets bancaires de la BADR. Enfin, nous allons décrire l'organisation de ce métier sur le plan central et au niveau de l'agence.

### 6- Les conventions de la BADR

#### 6-1- Avec SAA:

Conclusion d'accords de partenariat entre la Société Algérienne d'Assurance (SAA) et deux banques, la Banque de Développement Local (BDL) et la Banque Algérienne de Développement Rural (BADR) portant sur la distribution de produits de la SAA par les réseaux des deux institutions. La BDL compte 150 agences et la BADR 350 agences à travers le pays.<sup>52</sup>

Les produits distribués dans le cadre de ce partenariat portent sur l'assurance des personnes, les risques des particuliers, et l'assurance agricole.

---

<sup>52</sup> <https://www.atlas-mag.net/article/conclusion-daccords-de-partenariat-entre-la-saa-et-deux-banques>  
consulté le 26/05/2024

## Chapitre 3 : Etude de cas

### 6-2- Avec CNMA:

Une convention cadre a été signée par la Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR). Cet accord vise à moderniser l'assurance agricole et à simplifier les procédures administratives pour les agriculteurs.

Ce protocole permettra à la CNMA de moderniser son fonctionnement notamment avec le lancement de solutions e-assurance mais aussi le développement de nouveaux produits d'assurance plus adaptés aux agriculteurs et aux pêcheurs.<sup>53</sup>

### 6-3- Avec takaful:

La compagnie publique d'assurance takaful, spécialisée dans l'assurance dommages, en l'occurrence Général Takaful, a signé, lundi 30 janvier 2023, une convention de partenariat avec la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR). C'est la troisième banque partenaire de Général Takaful, après la Banque nationale d'Algérie (BNA) et le Crédit populaire d'Algérie (CPA).

Bien évidemment, comme c'est le cas avec les deux précédents partenaires, la nouvelle convention porte sur l'assurance takaful des financements islamiques de la BADR, entre autres l'automobile, l'acquisition d'appareils électroménagers et de meubles, les aménagements mais aussi et surtout les financements liés à l'activité agricole.

Contacté par Algerinvest, le P-DG de Général Takaful, Mahfoud-Bouziane Ziane, fait observer que les financements des activités agricoles sous la formule islamique sont en croissance. Dès lors, nous dit-il, «nous avons intérêt à les accompagner».

Notre interlocuteur affirme qu'il s'attend à un engouement des clients de la BADR pour les financements islamiques. Pour cause : «Des clients du secteur agricole sont réticents par rapport à l'assurance conventionnelle. Nous nous attendons donc à un engouement certain vers l'assurance takaful».

Par ailleurs, apprenons-nous du premier représentant de Général Takaful, 5 produits sur un ensemble de 15 sont validés par le ministère des finances pour leur commercialisation au niveau des agences de l'assurance takaful.

Pour le moment, au niveau de la seule agence existante actuellement, ouverte fin décembre 2022 à Zeralda (Alger), «nous avons 40 assurés en automobile et en Cat-Nat. D'ici la mi-février, nous aurons le visa pour la commercialisation des 15 produits». Suivront progressivement les produits pour les entreprises.<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> <https://www.atlas-mag.net/article/cnma-et-badr-signent-une-convention-cadre-pour-la-modernisation-de-l-assurance-agricole> consulté le 26/05/2024

<sup>54</sup> <https://www.algerieinvest.dz/assurance-des-financements-lies-a-lactivite-agricole-convention-de-partenariat-general-takaful-badr/> consulté le 26/05/2024

## Chapitre 3 : Etude de cas

### Section 02 : Les produits d'assurance distribués par la BADR Agence N° 578 DE BORDJ MENAIEL

La BADR propose des produits d'assurance variés et adaptés aussi bien aux entreprises qu'aux particuliers.

#### 1- Assurance de personnes:

La bancassurance est un marché qui repose sur la volonté de se diversifier et d'élargir les gammes de produits proposés à la clientèle. A cet effet, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR agence N° 578 Bordj Menaiel s'est engagée dans deux partenariats pour la commercialisation des produits d'assurance, au bénéfice de notre clientèle et du large public, via notre réseau d'agences. Le premier partenariat a été conclu avec la Société Nationale des Assurances (SAA). Une convention portant sur les modalités de distribution des produits d'assurances dommages et d'assurances agricoles a été signée entre les deux parties.<sup>55</sup>

#### 1-1- La prévoyance et santé individuelle

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

- Le décès
- Frais médicaux
- Les frais d'hospitalisation et transport médical
- Soins & frais Lunetterie
- Lunetteries et prothèses dentaires
- Frais d'hospitalisation, médicaux et pharmaceutiques
- Et bien d'autres...

#### 1-2- L'assurance scolaire

A pour objet de garantir :

- Décès accidentel 03 – 12 ans (frais funéraire)
- Décès accidentel 13 – 18 ans (Capital décès)
- Frais médicaux et pharmaceutiques
- Prothèse dentaire
- Lunetterie.

---

<sup>55</sup> <https://badrbanque.dz/assurances-des-personnes/>

## Chapitre 3 : Etude de cas

### 1-3- Assurance emprunteur

L'assureur s'engage à verser un capital égal au montant du crédit garanti restant à rembourser le jour du décès ou de l'invalidité absolue et définitive, au titre de l'emprunt mentionné au contrat.

### 1-4- L'Assurance Voyage et Assistance à l'étranger

A pour objet de garantir :

- Frais médicaux
- Hospitalisation
- Perte de bagages
- Retard de bagages
- Retards de vol
- Retour anticipé
- Annulation de voyage
- Rapatriement
- Prise en charge Covid-19.

### 1-5- L'assurance Individuel Accident

A pour objet de garantir :

- Frais médicaux et pharmaceutiques.
- Frais d'hospitalisation.
- Versement d'un capital en cas de décès accidentel ou d'invalidité absolue ou définitive.

## 2- Assurance des biens

Elle couvre les biens immobiliers des assurées contre les événements naturels catastrophiques conformément à l'Ordonnance n°03-12 du 26 août 2003 relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes.<sup>56</sup>

### 2-1- L'assurance Catastrophes Naturelles (CAT-NAT)

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- Tremblements de terre
- Inondations et coulées de boue

---

<sup>56</sup>La BADR, <https://badrbanque.dz/assurance-des-biens/>,

consulté le 31/05/2024

## Chapitre 3 : Etude de cas

- Tempêtes et vents violents
- Mouvements de terrains

### 2-2- L'assurance Multirisques Habitation

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- Incendie, explosion et risques assimilés ;
- Dommages aux appareils électriques et électroniques ;
- Dégâts des eaux ;
- Infiltration d'eaux à travers terrasse ;
- Vol & tentative de vol (Mobilier/Equipements)
- Bris de glaces ;
- Responsabilité Civile habitation et chef de famille ;
- Le dépannage d'urgence à domicile.

### 3- Assurance agricole

A cet effet, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR s'est engagée dans deux partenariats pour la commercialisation des produits d'assurance, au bénéfice de notre clientèle et du large public, via notre réseau d'agences.<sup>57</sup>

#### 3-1- L'assurance Multirisques Exploitation Agricole :

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- Incendie, Explosion et chute de la foudre
- Inondation
- Tempête
- Dégâts des eaux
- Grêle
- Responsabilité civile et générale
- Dommages aux appareils électriques
- Recours des voisins et des tiers
- Frais de déblais et de démolition
- Frais et honoraires d'experts

---

<sup>57</sup> La BADR, op.cit.

## Chapitre 3 : Etude de cas

### 3-2- L'assurance Multirisques Entreprises Agricole :

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

- Incendie, Explosion et chute de la foudre
- Inondation
- Les tempêtes, grêle et vents violents
- Dégâts des eaux et infiltrations
- Responsabilité civile et générale
- Tremblement de terre
- Dommages aux appareils électriques
- Vol de marchandises et équipements (Extension : Détérioration immobilière)
- Bris de glace
- Bris de machine
- Perte de produits en entrepôts frigorifiques
- Grèves, émeutes et mouvements populaires
- Actes de terrorisme et de sabotage
- Recours des voisins et des tiers
- Chute de tout ou partie d'appareils de navigation aérienne
- Chocs de véhicules terrestres identifiés appartenant à des tiers
- Frais de déblais, de démolition et enlèvements des décombres
- Frais de sauvetage et de lutte contre le sinistre
- Frais et honoraires d'experts

### 3-3- L'assurance Grêle

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

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

### 3-4- L'assurance Multirisques cultures légumières :

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :<sup>58</sup>

- Grêle : garantit les pertes de quantité des récoltes sur pied
- L'incendie

---

<sup>58</sup> La BADR, op.cit.

## Chapitre 3 : Etude de cas

- L'incendie de la sacherie
- Recours des voisins et des tiers

### **3-5- L'assurance Multirisques Arbres Fruitiers :**

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

- Le Gel
- La Grêle
- Les tempêtes et vents violents
- Les inondations
- Le Sirocco

### **3-6- L'assurance Multirisques Jeunes Plantations**

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

- Incendie, Explosion et chute de la foudre
- Inondation
- Tempête
- Dégâts des eaux
- Responsabilité civile et générale
- Gel
- Grêle
- Sirocco
- Dommages aux appareils électriques
- Recours des voisins et des tiers

### **3-7- L'assurance Multirisques Aquacoles :**

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

- Maladies
- Risques de pollution et empoisonnements
- Prolifération planctonique
- Risques liés aux modifications des paramètres physico-chimiques de l'eau
- Risques liés aux évènements climatiques et naturels
- Risques liés à la collision
- Risques liés à la disparition suite à un risque couvert

## Chapitre 3 : Etude de cas

- Vol
- Actes de malveillance
- Risques liés aux attaques de prédateurs
- Risques liés aux bris de machine ou interruption volontaire d'alimentation en énergie pour les enclos terrestres

### **3-8- L'assurance Mortalité Avicole**

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

- Maladie
- Abattage des animaux
- Intoxication alimentaire
- Accidents d'élevage

### **3-9- L'assurance Multirisques Avicoles**

A pour objet de garantir les dommages causés aux bâtiments à leurs contenus ainsi qu'au cheptel vif (Volaille) et au matériel d'exploitation, par les évènements suivants :

- Incendie
- Explosion et chute de la foudre
- Inondation
- Dégâts des eaux
- Responsabilité civile (Exploitation) et la mortalité des volailles.

La garantie de base concerne la mortalité des volailles résultant de :

- Maladie
- Intoxication alimentaire

Accidents d'élevage (Tels que la mortalité due au froid ou à l'asphyxie par suite d'un dommage électrique, ou d'un bris de machine) et risque dus à la canicule.

### **3-10- L'assurance Mortalité Bétail :**

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

- Maladie
- Accident
- Mort naturelle

## Chapitre 3 : Etude de cas

- Abattage des animaux
- Risques de mise bas, de gestation et de castration des mâles, d'opérations chirurgicales et le transport des animaux.

### 2- L'assurance multirisque bétail :

A pour objet de garantir les pertes pécuniaires subies par l'assuré et causées aux bâtiments à leur contenu ainsi qu'au cheptel vif, résultants des évènements suivants :<sup>59</sup>

- Incendie
- Explosion et chute de la foudre
- Tempête
- Inondation
- Tremblement de terre
- Dégâts des eaux
- Responsabilité civile (Exploitation).

La garantie de base concerne la mortalité du bétail résultant de :

- Maladies
- Accidents
- Mort naturelle
- Intoxication alimentaire
- L'Abattage du bétail ordonné par le vétérinaire, l'Assureur ou les pouvoirs publics.

### 3-11- L'assurance Multirisques Apicole :

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des évènements suivants :

- Incendie, Explosion et chute de la foudre
- Les tempêtes
- Responsabilité civile générale
- Mortalité des abeilles dues à :
- Maladie
- Intoxication
- Effets climatiques
- Vol et la détérioration des ruches suite à des actes vandalisme

---

<sup>59</sup> La BADR, op.cit.

## Chapitre 3 : Etude de cas

- Perte de miel après sinistre

### **3-12- L'assurance Engins et matériels agricoles :**

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- Incendie, Explosion
- Vol
- Dommages accidentels au matériel
- Recours des voisins et des tiers
- Actes de terrorisme et de sabotage, émeutes et mouvements populaires)
- Participation et séjour aux foires

### **3-13- L'assurance Multirisques Matériel et Réseau d'Irrigation :**

A pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- Incendie, Explosion et chute de la foudre
- Inondation
- Tempête
- Vol
- Bris de machines
- Dommages électriques

Recours des voisins et des tiers.

## **Section 3 : Présentation du produit SAA-BADR :**

### **1- Multirisque grêle et incendie des récoltes**

La BADR a pour missions principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural, pour cela elle a opté pour une technique qui consiste en la commercialisation des produits d'assurance à travers ses guichets.

En effet, cette technique présente des avantages pour la banque, qui consistent en la fidélisation de sa clientèle et assurer la croissance des marges bancaires par des rentrées régulières de fonds.

Pour cela, on a opté pour l'étude d'un de ces produits d'assurance, en l'occurrence, l'assurance multirisque grêle et incendie des récoltes.

## Chapitre 3 : Etude de cas

### 1-1- Objet de l'assurance multirisque grêle/ incendie des récoltes

Il s'agit d'un contrat multirisque qui combine deux garanties principales à savoir, la Grêle et l'Incendie qui sont consenties en même temps.

Conformément aux articles 1 et 2 des conditions générales, le contrat multirisque Grêle et Incendie prend en charge à la fois :

- Les pertes de quantité provoquées par la grêle, c'est à dire l'action mécanique du choc des grêlons ;
- L'incendie sur les récoltes qui arrivées à maturité, se sont à ce stade vulnérables aux chutes de grêle (égrenage des épis) et constituent un aliment de premier choix au feu.

Le contrat d'assurance prévoit des extensions à la garantie Incendie contre les risques :

- Recours des voisins et des Tiers ;
- Incendie de la sacherie (les sacs en jute ou en plastique, à usage d'emballage des récoltes, pouvant être détruits par un incendie).

Le contrat d'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes a pour objet de garantir les récoltes sur pied (en plein champ), principalement les céréales, les fourrages et certaines légumineuses (Blés Dur et Tendre, Orge, Avoine, Trèfle, etc.) contre les Risques Grêle et Incendie.

Pour les récoltes de blés (dur et tendre) et l'orge, la garantie porte, à la fois, sur le grain (produit principal) et sur les pailles (produit secondaire).

Par ailleurs, la date limite de souscription des contrats multirisques grêle et incendie est fixée au plus tard, au 15 avril ; et la date d'expiration du contrat coïncide avec la fin de la récolte.

Il est toutefois nécessaire de mentionner sur le contrat les dates précises d'expiration des garanties sans pour autant dépasser les dates limites de certaines récoltes figurant sur les conditions générales (article 05), à savoir :

- Le 01 Août pour l'orge et l'avoine ;
- Le 31 Août à midi pour les autres céréales ;
- A la date fixée aux conditions particulières pour toutes les autres récoltes ;
- Les récoltes restant sur pied après ces dates seront considérées comme abandonnées.

En cas de survenance d'un incendie ou une chute de grêle ayant détruit plus de dix (10%) pourcent de la récolte dans une parcelle assurée, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société en cas de sinistre dans les :

- Quatre (04) Jours qui suivent en cas de sinistre grêle ;
- Sept (07) Jours qui suivent en cas d'incendie.

## Chapitre 3 : Etude de cas

### 1-2- Les exclusions à l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes

L'article 3 des conditions générales énumère les exclusions propres à cette couverture ; il s'agit notamment des pertes causées aux récoltes assurées, par :

- La tempête et les vents violents ;
- Les inondations, le raz de marée, le gel et le poids de la neige ;
- La sécheresse, le sirocco et les coups de vent ;
- Les maladies cryptogamiques, les animaux et les insectes ;
- Les traitements par hormones fertilisants et produits phytosanitaires ;
- La guerre civile, émeutes et mouvements populaires, les actes de terrorisme et de sabotage ;
- L'incendie des arbres fruitiers et de leurs récoltes.

### 1-3- Documents à présenter lors de la souscription d'un contrat d'assurance Multirisque Grêle et Incendie des récoltes

Le contrat d'assurance Multirisque Grêle et Incendie des récoltes, doit comporter :

- Une copie des conditions générales Multirisques Grêle et Incendie ;
- La police d'assurance Multirisques grêle et incendie des récoltes ( ANNEXE N° 01) ;
- Les clauses types signées par les deux parties (ANNEXE N° 02) ;
- Eventuellement, l'état parcellaire et le croquis parcellaire.

En application des dispositions de l'article 6 des conditions générales, le proposant doit, à la souscription, formaliser sa demande d'assurance avec les documents suivants :

#### 1-3-1-L'état parcellaire :

C'est le document de base, faisant objet de formulaire de déclaration de risque qui peut être établi par l'assureur le jour même de la souscription sur la foi des déclarations de l'agriculteur.

L'état parcellaire doit être signé par l'agriculteur et doit préciser (ANNEXE N° :

- ✓ L'identification complète de l'agriculteur ;
- ✓ Le(s) lieu(x) de ses parcelles (risques) ;
- ✓ La dénomination ou numéro de chaque parcelle de son exploitation ;
- ✓ La superficie en hectare de chaque parcelle ;
- ✓ La nature des cultures à assurer ;
- ✓ Leurs rendements prévisionnels (Qtx/Ha) :

Pour la détermination du rendement de la paille, il faut systématiquement considérer que le rapport Rendement Pailles à Rendement Grains est égal à 1 ( $P/G = 1$ ), c'est à dire, que si le rendement assuré du Grain (blé, orge...) est de 15 Qtx/ha, le rendement des pailles sera lui aussi estimé à 15 Qtx/ha.

## Chapitre 3 : Etude de cas

✓ Le prix au quintal de chaque récolte (en Dinars) :

Toutefois, les prix au quintal des céréales (récoltes rendues) sont jusque-là fixés par voie réglementaire, et sont à titre indicatif de :

- 4.500,00 DA pour le blé dur ordinaire ;
- 3.500,00 DA pour le blé tendre ordinaire ;
- 1.800,00 DA pour l'avoine ;
- 2.500,00 DA pour l'orge.

Pour les pailles, produit secondaire des blés et orge, le prix au quintal sera fonction du cours local.

A cet effet, le prix des pailles ordinaires ne devrait pas dépasser les 840,00 DA ou, au maximum, 1.200,00 DA le quintal.

### 1-3-2-Le croquis parcellaire :

Le croquis parcellaire est une représentation schématique détaillée faite à main levée du ou des parcelles proposées à l'assurance.

Il permet de localiser et d'identifier, la ou les parcelles assurées, par des repères et/ou indices tels que la présence de parcelles avoisinantes avec les noms des propriétaires, piste agricole, route, sentiers, rangée d'arbres, etc. permettant à l'expert, en cas de sinistre, de retrouver facilement sur le terrain la ou les parcelles endommagées.

### 1-4- Les valeurs assurées

Pour calculer les valeurs assurées des récoltes, nous devons à partir des renseignements figurant sur l'état parcellaire, déterminer :

#### 1-4-1-La production de la récolte (en quintaux) :

La production de chaque récolte (grains et pailles) est égale au produit de la superficie (Ha) de chaque parcelle par son rendement prévisionnel à l'hectare (Qtx/ha).

**La production de la récolte** = la superficie (Ha) \* rendement (Qtx/ha).

#### 1-4-2-La valeur assurée (la valeur totale de la récolte en DA) :

Elle est la somme du produit du prix au quintal (DA/Qtx) par sa production (Qtx) pour les grains, plus le produit du prix au quintal (DA/Qtx) par sa production (Qtx) pour les pailles.

## Chapitre 3 : Etude de cas

**La valeur assurée** =  $\sum$  (prix au quintal \* production des grains) +  $\sum$  (prix au quintal \* production des pailles).

### 1-5- Taux de primes et calcul des primes

Avant de calculer la prime d'assurance, il est nécessaire de déterminer les taux de prime des garanties : incendie des récoltes et grêle.

#### 1-5-1-Détermination des taux de primes

Pour déterminer les taux de primes, il faut déterminer le taux de prime des garanties Incendie des récoltes, et le taux de prime de la garantie Grêle.

- **Tarification de la garantie Incendie**

Les taux de prime des garanties, Incendie des récoltes, Recours des voisins et des tiers et Sacherie sont donnés en Pourcentage (%).

Pour les récoltes, les taux de primes sont fonction uniquement de la nature de spéculation assurée.

- **Tarification de la garantie Grêle**

Les taux de prime de la garantie Grêle sont donnés en Pourcentage (%). Sa détermination est fonction de :

- **La classe dont fait partie chaque récolte**

L'identification de la classe de chaque récolte à assurer sur le tableau de classification des cultures va permettre de situer sur le tableau du tarif Grêle, la colonne des taux correspondant à chaque classe.

Cette répartition des cultures ou récoltes par classe est faite en fonction de leur vulnérabilité au risque Grêle. Ainsi, nous constatons par exemple que :

- ✓ Les blés dur et tendre relèvent de la classe I, c'est à dire que les taux de prime de ces cultures figurent sur la première colonne du tarif Grêle ;
- ✓ L'orge, l'avoine, la vesce avoine et les fourrages, font partie de la classe II. (Soit des taux de prime relevant de la deuxième colonne du tarif Grêle) ;
- ✓ La vesce et certaines autres légumineuses (trèfle, lentille, haricot...) relèvent de la classe III. (Dont les taux de prime sont donnés à la troisième colonne du tableau du tarif Grêle).

## Chapitre 3 : Etude de cas

### ➤ La région ou localité où se trouve la parcelle assurée

Chaque ligne du tableau de tarification Grêle correspond à une région bien déterminée, pour laquelle sont donnés les taux de prime relatifs à chaque classe de récolte.

La différence entre les taux de primes d'une localité à une autre s'explique par le degré d'exposition aux chutes de la grêle de chaque région. Ainsi, les régions dites « grêligènes », c'est-à-dire fortement exposées aux chutes de la grêle supportent des taux élevés par rapport à celles où la grêle est plutôt rares.

Connaissant la classe de la culture et la région (ou la localité) du risque, le producteur n'aura plus qu'à consulter le tarif grêle qui fixe les taux par classe et par région (intersection de la région avec la classe de la récolte).

Pour la paille, le taux de prime Grêle équivaut au 1/10 du taux de prime retenu pour l'assurance des grains (blés, orge).

### 1-5-2-Calcul de la Prime

La prime d'assurance est alors obtenue en multipliant la valeur totale de chaque récolte par son taux de prime.

Les primes d'assurance, grêle ou incendie se calculent, ainsi, article par article lorsqu'il y a plusieurs parcelles et plusieurs récoltes.

La prime totale par risque (Grêle ou Incendie) est la somme des primes de toutes les récoltes assurées contre ce risque.

La prime totale des risques (Grêle et Incendie) est obtenue en additionnant les primes totales Grêle avec les primes totales Incendie.

### 1-6- Exemple de souscription d'une assurance multirisques grêle et incendie des récoltes auprès de la BADR agence N° 578 Bordj Menaiel

Supposant que monsieur Y.H désire souscrire un contrat d'assurance Multirisque Grêle - Incendie des récoltes (ANNEXE N°05) sur pieds à zemmouri wilaya de boumerdes. L'exploitation de Monsieur Y.H est composée des parcelles suivantes :

- 1 Parcelle de Blé Dur : Superficie : 13 ha ; Rendement : 25 Qtx/ha ; Prix au quintal : 6, 000,00 DA ;
- 1 parcelle de Blé Tendre : Superficie : 7 ha ; Rendement : 25 Qtx/ha ; Prix au quintal : 5, 000,00 DA ;

En outre, l'agriculteur sollicite des extensions de garanties :

## Chapitre 3 : Etude de cas

- Recours des voisins et des tiers pour un capital de 5.000,00 DA.

Pour calculer la prime d'assurance que l'assuré doit verser pour garantir ses récoltes contre les risques de grêle et d'incendie, il faut suivre les étapes ci-après :

### 1-6-1-Détermination de la production totale et des valeurs assurées

La production totale et les valeurs assurées des récoltes seront déterminées à partir des renseignements figurant sur l'état parcellaire.

**Tableau N°06 : Le calcul de la production totale et les valeurs assurées des récoltes**

Récolte	Superficie (ha)	Rendement (QTX/ha)	Production Totale (Qtx)	Prix (DA/QTL)	Valeurs assurés (DA)
Blé dur	13	25	325	6000	1.950.000
Pailles du B. Dur	13	25	325	1000	325.000
Blé tendre	7	25	175	5000	875.000
Pailles du B. Tendre	7	25	175	1200	210.000
Recours	-	-	-	-	5.000,00

**Source :** établi par nous-même à partir des données de déclaration de risque état parcellaire (annexe n° 03)

Pour calculer la valeur assurée de blé dur et sa paille à partir des données figurant sur l'état parcellaire.

La valeur assurée = la superficie (HA)\* le rendement (QTL/HA)\* le prix unitaire (DA/QTL)

En procède de la même manière pour le blé tendre et sa paille.

### 1-6-2-Détermination des taux de primes des garanties

Les taux de prime de la garantie incendie sont fonction de la récolte, et sont exprimés en pourcentage (%).

- ✓ Blé dur et tendre :..... 0,57%
- ✓ Pailles :..... 1%
- ✓ Recours de voisins et tiers :... 0,5%

Toutefois, les taux de primes de la garantie grêle sont fonction de deux variables :

- Lieux du risque : boumerdes ;
- La classe des récoltes :

## Chapitre 3 : Etude de cas

- Blé dur et tendre : classe I

Soit des taux de primes Grêle pour la région de BOUMERDES de (ANNEXE N°4) :

- ✓ 0,9% pour la classe I ; 0,09% (0,9/10) pour les pailles de blé dur et tendre.

### 1-6-3-Calcul des primes nettes

La prime d'assurance de chaque risque est le produit de sa valeur assurée par son propre taux de prime.

**Tableau N°07 : Le calcul de la prime nette d'assurance**

Récoltes	V. Assurées (da)	Taux (%)		Prime	
		Grêle	Incendie	Grêle	Incendie
<b>Blé dur</b>	1.950.000	0,9	0,57	17.550	11.115
<b>Paille blé dur</b>	325.000	0,09	1	292,5	3.250
<b>Blé tendre</b>	875.000	0,9	0,57	7.875	4.987,5
<b>Paille blé tendre</b>	210.000	0,09	1	189	2.100
<b>Recours voisins et tiers</b>	5.000	-	0,5	-	25

**Source :** établi par nous-même à partir de tableau N° 06 et le taux de prime

Pour calculer la prime d'assurance on multiplie la valeur assurée de chaque récolte par :

Le taux de prime grêle qui est fixe pour chaque wilaya pour la prime grêle.

Le taux de prime incendie pour le prime incendie.

Et la prime totale et obtenue en additionnant les primes de l'ensemble des récoltes.

L'assuré ayant souscrit une assurance multirisque grêle et incendie des récoltes sur pieds dans la wilaya de boumerdes aura à payer une prime nette de 24.929,50 DA à la BADR agence N° 578 Bordj Menaiel.

Le bénéfice de la BADR agence N° 578 Bordj Menaiel représenté par la commission retenue sur la vente du contrat, est de 6,5% du montant de la prime nette pour le produit « assurance multirisques grêle et incendie des récoltes ». En effet, la part de la prime nette dont a bénéficié la BADR agence N° 578 Bordj Menaiel a été de 1.620,42DA sur une prime totale de 24.929,50 DA, ce qui représente un bénéfice non négligeable résultant de la commercialisation d'un seul produit d'assurance. Le reste, soit 23.309,08 DA revient à la société d'assurance SAA qui, à son tour, trouve son compte dans le lancement de ce produit au niveau de la BADR agence N° 578 Bordj Menaiel.

## Chapitre 3 : Etude de cas

### Conclusion

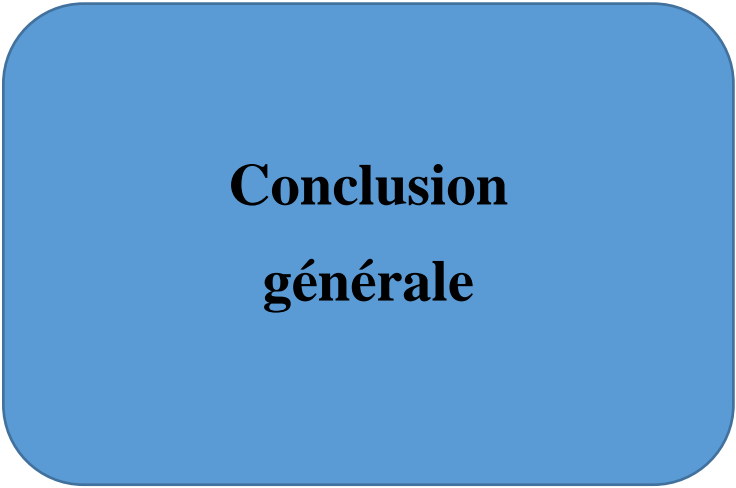
La BADR à 40 ans d'existence accompagne et soutient toujours le développement du secteur agricole et de monde rural depuis sa création 1982. Elle finance la production agricole, agro-alimentaire et l'agro-industrie.

La BADR est une banque universelle qui assure toute les opérations de banque, les opérations de marché financier et monétaire et bien sur elle offre tous les services bancaires modernes à sa clientèle.

La BADR dispose d'un réseau dense ce qui constitue un atout non négligeable pour la commercialisation des produits d'assurance de personne et de dommage. Avec la signature de deux conventions principales de distribution des produits d'assurance de la SAA et de la SAPS.

L'agence N°578 de la BADR se distingue par son engagement à fournir des services d'assurance complets et personnalisés. Cette agence reçoit une clientèle très diverse et couvre principalement des assurances multirisques agricoles.

On retrouve aussi assurance multirisque habitation, catastrophe naturelle et de personne.



**Conclusion  
générale**

## Conclusion générale

Le marché des assurances connaît de profondes mutations compte tenu de son rôle économique et social et afin de lever les restrictions et les obstacles qui se dressent devant les investisseurs dans le domaine des assurances.

Les opportunités d'investissement sont encore plus grandes dans le secteur d'assurance de personne malgré les réformes engagées, la production de l'assurance de personne en Algérie reste très marginale sur le marché. Cette production est très loin de la moyenne réalisée au niveau mondial et maghrébin.

Les banques et les compagnies d'assurance sont deux éléments fondamentaux du système financier, car elles jouent un rôle majeur dans le financement de l'économie, tout en transformant l'épargne en investissement, donc il y'a une création de richesse et d'emploi ce qui favorise le développement et la croissance de l'économie.

Le concept bancassurance constitue un lien entre la banque et l'assurance à travers la commercialisation des produits d'assurance par les réseaux de distribution traditionnels de l'établissement bancaire. De ce fait, elle est l'un des meilleurs moyens pour le développement de l'assurance et la diversification des canaux de distribution des produits d'assurance. Dont l'objectif principal est de répondre aux besoins de la clientèle aux exigences du marché.

La bancassurance permet aux banques de rentabiliser leurs activités et aux compagnies d'assurance d'avoir accès à un réseau de distribution plus vaste pour commercialiser ses produits spécifiques.

Les banques doivent progresser leurs réseaux de distributions et améliorer leurs prestations que ce soit dans le conseil, l'accueil de simplification des procédures de souscription des tarifs attractifs et aussi l'innovation dans les produits proposés.

Au terme de notre travail, on peut dire que la bancassurance a pour but, la protection des personnes, de leurs patrimoines et leurs agricultures, ainssi la première hypothèse et confirmer. Toute fois nous avons constatés que les produits d'assurance distribués par la BADR banque sont les assurances de personne, habitation et surtout agricole confirmant la deuxième hypothèse. Il faut savoir qu'à côté des produits d'assurance agricole par la SAA, il y'a la CNMA qui est pionnière dans la distribution des produits d'assurance agricole confirmant ainssi la dernière hypothèse de ce présent mémoire.

L'Algérie pour rattraper le retard que connaissent les établissements bancaires et les sociétés d'assurance a organisé différents accords importants de partenariat entre les banques et les compagnies d'assurance pour la vente des produits d'assurance sur le marché algérien.

C'est le cas de la BADR qui s'est lancée dans le domaine de l'assurance par la signature en mois d'avril 2008 d'une convention avec la SAA pour objectif de réaliser une rentabilité par la commercialisation de produits assurantiels, de fidéliser ses clients et aussi la protection de l'image de la banque. Alors la SAA vise par cet accord un nouveau segment de de clientèle à travers les guichets de la BADR.

Cependant, il faut noter qu'en Algérie l'activité de la bancassurance n'est connue que par quelques professionnels du métier, cela peut être expliqué par quasi-absence de sa publicité,

## Conclusion générale

l'insuffisance de l'information sur les qualités et les avantages des produits d'assurance distribués par les banques.

Pour finaliser ce travail de recherche on a quelques recommandations à proposer pour améliorer l'activité d'assurance au niveau des banques :

- Rénover les produits offerts et améliorer la qualité de service.
- Informer les citoyens de principes de la bancassurance et ses avantages.
- Sensibiliser les gens à souscrire des contrats d'assurances, via la presse, télé et guichet de banque.
- Promouvoir la formation de personnel des assurances.
- Développer les opportunités de placement par les compagnies d'assurance.
- Une meilleure densification de réseau bancaire en conformité avec la moyenne mondiale qui avoisine une agence pour 8000 habitants pour améliorer le taux de couverture actuelle qui est d'une agence pour 25 000 habitants.

# Bibliographie

## OUVRAGES

- 1- ABDELMOUMEN F : «**promotion de l'assurance vie et développement de l'assurance épargne**», institut supérieur du commerce et de l'administration des entreprises, Maroc, 2003
- 2- BIGOT J, « **Droit des assurances : entreprise et organisme d'assurance** »,2ème édition, Paris, 1996
- 3- Couilbault F, C.Eliashberg, M.Lautrasse, « **les grands principes de l'assurance** »,6ème édition, Paris, 2003
- 4- COUILBAULT F, ELIASHBERG C et LATRASSE M, « **Les grands principes de l'assurance** », 5<sup>ème</sup> édition, L'ARGUS, Paris, 2003
- 5- COUILBAULT F, ELIASHBERG C, LATRASSE M, «**les grands principes de l'assurance**», 6ème édition, l'argus, Paris, 2003
- 6- COULIBAUET F, « **les grands principes de l'Assurance** », 4ème édition, L'ARGUS, Paris, 1999
- 7- DE GRUYSE B, « **La bancassurance en mouvement** », édition LARCIER, Bruxelles, 2005
- 8- HASSID A, **Introduction à l'étude des assurances économiques**, édition ENAL, Alger 1984
- 9- LAMBERT-FAIVRE Y, «**droit des assurances**», 11ème édition DALLOZ, Paris, 2001
- 10- MARJORIE C, LAUNAY C et BERANGÈRE M, « **La Bancassurance** », Focus, éditions Groupe Scor, Paris, Juin 2005
- 11- MRABET N, «**technique d'assurance**», université virtuelle de Tunis, 2007
- 12- Petauton, « **L'opération d'assurance : définitions et principes** », Encyclopédie de l'assurance, Economica, 1997
- 13- TAFANI B, les assurances en Algérie, « **Etude pour une meilleure contribution à la stratégie de développement** », édition OPU, Alger, 1984
- 14- TAURON T: « **les assurances** » édition publibook, Paris, 2004
- 15- WONG C, BARNSHAW M et BEVERE L, « **La bancassurance: tendances émergentes, opportunités et défis** », Sigma N°5/2007, Edition Swiss Re, Suisse, 2007

## REVUES

- 16- BORDERIE A, LAFITTE M, « **La bancassurance stratégies et perspectives en France et en Europe** », édition, Revue Banque, France, 2004
- 17- Centers for Medicare & Medicaid Services, « **la valeur de l'assurance santé** », USA, 2023
- 18- Direction des assurances, « **activité des assurances en Algérie** », Algérie, 2022
- 19- BRAHIM M, « **Dix années après son introduction dans le marché national : La bancassurance intimement liée au développement des AP** », Revue de L'ASSURANCE N°14- Septembre 2016 Revue éditée par le Conseil National des Assurances,
- 20- TRAINAR P, « **LA BANCASSURANCE : généralisation ou déclin du modèle ?** » In: Revue d'économie financière, n°92, 2008.

## MEMOIRE

- 21- BENKHLEF.D, KESSAR.T, « **la gestion actif passif et analyse de risque dans les compagnies d'assurance en Algérie** », mémoire de master en science de gestion, option comptabilité, contrôle et audit, université de Bejaia, 2011
- 22- MEZDAD L, « **Essai d'analyse de secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation Financière National** », mémoire de Magister en Science Economique, option Monnaie, Finance et Globalisation, université de Bejaia, 2006
- 23- OUBAZIZ S, « **les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances, cas de l'industrie assurantielle algérienne** », mémoire de magistère, «management des entreprises, Université UMMTO, 2012
- 24- ALIOUANE K, « **Les facteurs déterminants de la demande de l'assurance de personnes Cas de la wilaya de TIZI-OUZOU** », mémoire de master, Université UMMTO, 2019/2019,
- 25- MELAL L, « **La bancassurance, un enjeu pour les banques et un moyen de satisfaction et de fidélisation de la clientèle : cas de la CNEP-Banque** », mémoire de master, université UMMTO, 2018/2019, p.21.

## ARTICLES ET LOIS

- 26- Article 15, loi n° 83-11 du 02 juillet 1983 relative aux assurances sociales.
- 27- L'article n°4 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- 28- L'article 64 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006.
- 29- L'article 59 bis de la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.
- 30- Articles 44-49 (incendie et risque divers) et article 56-59 (responsabilité civile) de l'ordonnance 95/07, modifiée et complétée par la loi 06/04 du 26 février 2006 relative aux assurances.

## SITE WEB

- 31- Arrouche N, « **Notions d'assurance, de risque et types d'assurance** », disponible sur le lien <https://teleensm.ummo.dz/course/index.php?categoryid=50#:~:text=Le%20secteur%20des%20assurances%20collecte,r%C3%B4le%20d%27un%20distributeur%20financier> consulté le 05/06/2024
- 32- <https://www.intact.ca/fr/blogue/histoire-de-lassurance> consulté le 12/05/2024
- 33- <https://cna.dz/elementor-306/18/01/2021/> Consulté le 07/05/2024
- 34- <https://mail.caarama.dz/index.php/en/> consulté le 24/05/2024
- 35- <https://www.tala.dz/index.php/telechargement/> consulté le 24/05/2024
- 36- <https://www.axa.dz/axa-en-algerie/> consulté le 24/05/2024
- 37- <https://www.atlas-mag.net/article/conclusion-daccords-de-partenariat-entre-la-saa-et-deux-banques> consulté le 26/05/2024
- 38- <https://www.atlas-mag.net/article/cnma-et-badr-signent-une-convention-cadre-pour-la-modernisation-de-l-assurance-agricole> consulté le 26/05/2024
- 39- <https://www.algerieinvest.dz/assurance-des-financements-lies-a-lactivite-agricole-convention-de-partenariat-general-takaful-badr/> consulté le 26/05/2024
- 40- <https://badrbanque.dz/assurances-des-personnes/> consulté le 26/05/2024
- 41- La BADR, <https://badrbanque.dz/assurance-des-biens/>, consulté le 31/05/2024

# **Les annexes**

## Annexe N°01 : Clause de déclaration en faveur du créancier

### DIRECTION REGIONALE DE TIZI-OUZOU

Annexe au police : 13419-2111000081

Valeur assurée : 5.050.000, 00 DA

Garantie : Grêle: Perte de Quantité

Incendie des Récoltes sur Pied

Extension: Recours Voisins&Tiers

### CLAUSE DE DECLARATION EN FAVEUR DU CREANCIER

La présente délégation est consentie par l'assuré en faveur de « **BADR Bordj Menaiel 578** » dans les termes ci-dessous.

Il est convenu entre les parties qu'aucune somme ne pourrait être versée à titre d'indemnité due pour sinistre garanti par la police n° **13419-2111000081** qu'entre les mains du créancier, en l'occurrence **MONYER HANOU**.

Cette renonciation est consentie pour personnellement sans l'assuré de bénéficier d'un prêt financier.

Elle ne saurait lui profiter personnellement sans l'indemnité due ne soit supérieure a ses droits auquel cas l'assuré demeurerait bénéficiaire de la portion excédant les droits du créancier.

En outre, il demande entendu que le créancier bénéficiaire de la présente délégation ne peut avoir plus de droit que l'assuré lui-même et qu'en conséquence toutes sanctions, exclusions, et déchéance opposable a ce dernier en vertu de la législation régissant le contrat d'assurance, lui sont opposables.

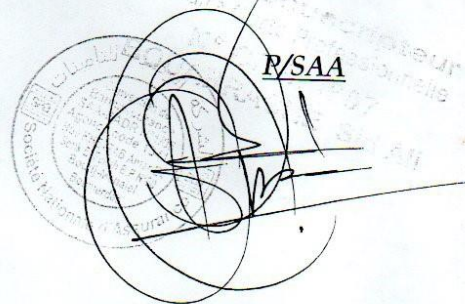
Nonobstant, la renonciation consentie, le créancier n'aurait lui-même droit a aucune indemnité si la **SAA** établissait qu'il a eu connaissance des circonstances du sinistre dont la déclaration est requise de l'assuré et qu'il s'est abstenu d'y suppléer ou si celui-ci a causé intentionnellement le sinistre facilité son progrès ou entravé les opérations de sauvetage.

Par ailleurs, le droit pour la **SAA** de résilier le contrat auquel se rapporte la présente délégation, demeure entier a l'égard de l'assuré. La résiliation prend effet dès sa notification a l'assuré et a son créancier, la présente délégation qui fait corps avec le contrat prend effet le **29/09/2022**, et expire de plein droit a l'échéance de la police, soit le **31/08/2023**. Il appartient au créancier d'en requérir le renouvellement au besoin.

L'assuré

BADR « 578 »

R/SAA



## Annexe N° 02 : exemplaire d'une police d'assurance

### SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)

Intercalaire à police N° : 13419-2111000081

Assurance

**Multirisques Grêle et Incendie des Récoltes sur pied**

#### **Clause 1 : DUREE DE LA GARANTIE**

Conformément à l'article 05 des conditions générales Multirisque Grêle et Incendie des récoltes, il demeure expressément entendu que les garanties, grêle et Incendie, expirent dès que les récoltes ont été moissonnées, coupées ou cueillies.

Au-delà de la date d'expiration des garanties, les récoltes restant sur pied, ne peuvent faire l'objet d'aucune indemnisation en cas de sinistre.

#### **Clause 2 : DECLARATION DE SINISTRE**

Conformément aux dispositions de l'article 21 des conditions générales Multirisque Grêle et Incendie des récoltes, l'assuré doit déclarer tout sinistre Grêle ou Incendie dans les délais requis, à savoir, au plus tard :

- dans les **quatre (04)** jours en cas de sinistre Grêle ;
- dans les **sept (07)** jours en cas de sinistre Incendie.

#### **Clause 3 : FRANCHISES**

En cas de sinistre Grêle, il ne sera rien dû à l'assuré pour les parcelles ou fractions de parcelles dont les pertes n'excèdent pas **DIX pour-cent (10 %)** (Article 29 des conditions générales Multirisque Grêle et Incendie des récoltes).

Par ailleurs, en cas de sinistre, une franchise absolue de **10 %** est déductible du montant de l'indemnité.

#### **Clause 4 : PRESCRIPTIONS DE SECURITE**

Outre les prescriptions de sécurité citée dans l'article 19 des Conditions générales, il est précisé que toute parcelle située à **moins de 100 mètres** d'une voie ferrée, d'un dépotoir ou d'une décharge publique ou sauvage, doit, avant la maturité des récoltes, faire l'objet :

- d'un labour sur une bande large de 12 mètres au moins tout le long de la parcelle,
- d'un maintien en parfait état de propreté de ladite bande.

Par ailleurs, tout au long des parcelles situées en **bordure de route ou de fossés**, un labour et désherbages doivent être réalisés sur une bande suffisamment large pour empêcher toute communication de feu ou d'incendie.

#### **Clause 5 : SANCTIONS**

Conformément à l'article 20 des Conditions Générales, l'inobservation des prescriptions de sécurité, entraîne, en cas de sinistre Incendie, l'application d'une **réduction de 20 %** sur le montant de l'indemnité.

L'Assuré,  
**Lu et Approuvé**



L'Assureur,

Annexe N° 03 : L'état parcellaire

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE (SAA)  
ASSURANCE DES RECOLTES  
GRELE / INCENDIE

DECLARATION DE RISQUE  
ETAT PARCELLAIRE

Je Soussigné M : [REDACTED]

Qualité : AGRICULTEUR N° Tél: [REDACTED]

Adresse : ZAATRA

Commune : ZAATRA Wilaya : BOUMERDES

Déclare que l'exploitation située à (préciser le lieu du risque) : ZAATRA  
ZEMMOURI W Boumerdes est constituée de :

Nom ou N° de la parcelle	Nature des Récoltes	Superficie (Ha)	Rendement (Qtx/ha)	Prix au quintal	Dates probables de moisson
[REDACTED]	Blé dur multiplication	13 has	25	6.000,00	31/08/2023
[REDACTED]	Blé tendre multiplication	07 has	25	5.000,00	

Fait à BORDJ MENAIEL le 28/09/2022

Signature de l'assuré,

NB : Joindre à la présente déclaration de risque un croquis parcellaire

## Annexe N° 04 : Taux de prime grêle

Régions	Classe I	Classe II	Classe III
El Khemis	0,80	1,15	2,15
Alger	1,40	1,60	2,15
Boufarik	1,00	1,35	2,10
El Affroun	0,60	0,85	1,30
Koléa	2,06	2,06	2,50
Hadjout	0,60	0,80	1,15
Médéa	3,85	5,15	6,80
Chlef	0,75	1,13	1,95
Ténés	0,60	0,75	1,30
Meftah	0,65	0,90	2,10
Tizi Ouzou	1,00	1,20	1,30
Bouira	1,54	1,70	2,30
Boumerdes	0,90	1,20	1,50
Laghouat	1,68	1,68	1,70
Djelfa	5,00	5,00	6,50
Batna	4,00	4,00	5,25
Annaba	0,73	0,94	1,83
Béjaia	2,55	3,10	3,50
Constantine	3,00	4,00	2,40
Jijel	2,45	3,60	2,40
Guelma	2,30	3,30	2,90
Skikda	0,85	1,10	1,85
Sétif	4,00	4,50	6,80
Souk Ahras	6,00	8,00	10,00
Tébessa	3,93	4,92	4,95
Biskra	1,00	1,10	1,20
O.E.Bouaghi	4,50	5,00	5,50
Khenchla	5,00	6,00	6,50
El Tarf	2,10	2,40	2,60
M'Sila	1,40	1,60	2,15
S.B.Abbes	1,80	2,00	2,30
Mascara	1,45	1,80	2,20
Mostaganem	0,75	1,00	1,30
Oran	0,71	0,93	1,40
Relizane	0,80	0,95	1,40
Saida	2,10	2,75	2,90
Telagh	2,21	4,45	5,60
A/ Témouchent	1,15	1,45	2,40
Tiaret	2,40	3,10	4,00

<b>Tlemcen</b>	1,50	2,00	2,10
<b>H.B.Hdjar</b>	2,00	2,00	4,00
<b>Sfisef</b>	1,80	2,00	2,30
<b>Mohammadia</b>	1,60	1,60	1,80
<b>Tissemsilt</b>	2,40	3,10	4,00

**Source : SAA**

# Annexe N° 05 : contrat d'assurance grêle incendie

## POLICE Grêle\_Incendie des Récoltes N° : 13419 - 211100081 Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A, et conditions particulières qui suivent.  
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.  
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

### Police

Unité 20 Direction Régionale TIZI OUZOU  
 Agence 13419 Bordj Menaiel  
 Adresse Bordj Menaiel 35200 BORDJ MENAIEL  
 Téléphone Fax  
 Branche/Catégorie 2111 Grêle\_Incendie des Récoltes  
 Date d'effet 29/09/2022 Date d'échéance 31/08/2023 Contrat Ferme

### Assuré

Nom/Raison sociale [REDACTED]  
 Adresse VILLAGE ZAATRA ZEMMOURI 35000 BOUMERDES  
 Activité Agriculture Profession Arboriculteur, Agriculteur  
 Observation

### Souscripteur

Nom/Raison sociale [REDACTED] Adresse VILLAGE ZAATRA ZEMMOURI

### Récoltes Assurées

Police fictive, liste des risques en annexe.

Garanties	Capital	Prime
Grêle: Perte de Quantité	2.275.000	12.953,25
Incendie des Récoltes sur Pied	2.275.000	10.726,25
Extension: Recours Voisins&Tiers	500.000	1.250,00

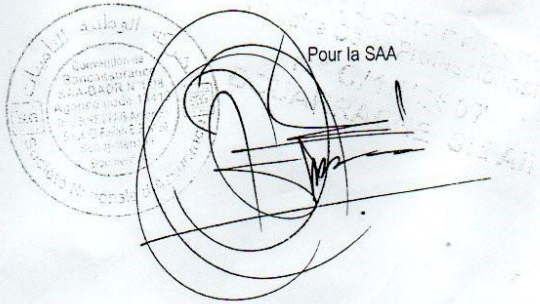
### Décompte de prime

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
24.929,50	250,00	4.784,11	0,00	40,00	30.003,61

Fait à BORDJ MENAIEL, le 28/09/2022

Le Souscripteur

*[Signature]*

Pour la SAA  


# Annexe N° 06 : Quittance d'encaissement

**Encaissement Quittance N° 13419000119**

**Comptant**

Agence :	13419 Bordj Menaiel	Branche :	Assurance des récoltes
Police/Av. :	13419 2111000081	Code Assuré	-134190006151
Nom de l'assuré :	YAMOU MED		
Adresse :	VILLAGE ZAATRA ZEMMOURI	35000	BOUMERDES
Date d'effet :	29/09/2022	Date d'échéance :	31/08/2023
<b>Références de Paiement</b>		Prime commerciale	25.179,50
Mode de paiement	Espèces	T.V.A.	4.784,11
Références Chq/Vir.		Taxe 2	0,00
Date	02/10/2022	Taxe 3	0,00
Montant	30.003,61 DA	Droits de timbre	40,00
		Prime totale	<b>30.003,61</b>

		Le chef de service comptable
	Assuré/Souscripteur	Le Directeur d'Agence
		le

A Bordj Menaiel, le 02/10/2022

*(Handwritten signature and circular stamp of the insurance company)*

# Annexe N°07 : Détail Grêle Incendie des récoltes

SAA



\*\*\*\*\* Détail Grêle\_Incendie des Récoltes \*\*\*\*\*

Agence : 13419 Bordj Menaiel      Produit : 2111      No Police : \*\*\*\*      2111000081      Assuré : ██████████

No	Designation	Nature Récoltes	Lieux du Risque	Superficie (Ha)	Prix Unit (DA/Qtl)	Rendement (Qx/Ha)	Prix Unit Paille (DA/Qtl)	Franchise	Date Fin Récoltes
001	BLE DUR MULTIPLICATION	Blé Dur Multiplication	Boumerdes	13,00 Ha	6.000,00 DA/Qtl	25,00 Qx/Ha	1.000,00 DA/Qtl	10	31/08/2023
002	BLE TENDRE MULTIPLICATION	Blé Tendre Multiplication	Boumerdes	7,00 Ha	5.000,00 DA/Qtl	25,00 Qx/Ha	1.200,00 DA/Qtl	10	31/08/2023
<b>Total</b>									

Fait à BORDJ MENAIEL, le 28/09/22      Le Souscripteur

Pour la SAA

# Table des matières

**Remerciement**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**Liste des figures**

**Sommaire**

**Introduction Générale..... 1**

## **Chapitre 01 : Le cadre théorique et conceptuel d'assurance**

**Introduction..... 5**

**SECTION 1 : Notions générales de l'assurance..... 6**

2- Histoire de l'assurance ..... 6

1-1- Genèse de l'assurance.....6

1-2- Les premières formes d'assurance : caisse de solidarité ou mutuelles.....6

- Apparition de l'assurance maritime .....7

- L'assurance terrestre..... 8

- L'assurance incendie.....8

- L'assurance sur la vie..... 9

• L'assurance de responsabilité civile..... 10

2- Définition de l'assurance.....10

3- Le rôle d l'assurance .....12

3-1- Le rôle social de l'assurance.....12

3-2- Le rôle économique de l'assurance.....12

- L'assurance est un instrument de protection du patrimoine.....12

- L'assurance est un dispositif de l'épargne .....12

- L'assurance est un instrument d'encouragement du crédit.....13

3-3- Le rôle financier de l'assurance.....13

4- Le principe d'inversion du cycle de production.....13

**SECTION 2 : Les produits et éléments essentiels de l'assurance.....14**

1- Les produits d'assurance .....14

1-1- les assurances de dommages à caractères indemnitaires :..... 15

- L'assurance automobile .....	16
- La responsabilité civile .....	16
- L'Assurance incendie.....	17
- l'assurance multirisque habitation.....	18
- l'assurance transport.....	19
1-2- les assurances de personnes à caractère forfaitaire.....	20
- L'assurance individuelle accidents.....	20
• Les causes d'exclusion .....	20
- L'assurance santé.....	21
• le remboursement des frais médicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisation.....	22
• la garantie indemnité journalière.....	22
• l'assurance des maladies redoutées.....	22
- l'assurance vie.....	22
• l'assurance en cas de vie.....	23
• l'assurance en cas de décès.....	23
1-3- Distinction entre assurances gérées en répartitions et assurances gérées en capitalisation.....	24
- Les assurances gérées en répartition.....	25
- les assurances gérées en capitalisation.....	25
2- Le contrat d'assurance.....	25
2-1- Les caractères d'un contrat d'assurance.....	26
- Le caractère synallagmatique .....	26
- Le caractère consensuel .....	26
- Le caractère aléatoire .....	26
- Le caractère de bonne foi.....	26
2-2- Les étapes de formation d'un contrat d'assurance.....	26
- Notice d'information.....	27
- Proposition.....	27
- Note de couverture.....	27
- Police d'assurance.....	27
3- Les éléments et les acteurs d'une opération d'assurance.....	28
3-1- Les éléments d'une opération d'assurance.....	28
- Les risques .....	28
- La prime ou cotisation.....	29
- La prestation .....	29
• Une indemnité.....	29
• Une prestation forfaitaire.....	29
- Le sinistre .....	30
- La compensation au sein de la mutualité.....	30
3-2- Les acteurs d'une opération d'assurance.....	31

- L'assuré .....	31
- Le souscripteur .....	31
- Le bénéficiaire.....	31
- Le tiers .....	31
- L'assureur .....	32
- La réassurance .....	32
<b>Section 3 : Les fondements de l'assurance .....</b>	<b>32</b>

1- Les lois fondamentales de l'assurance.....	32
1-1- La loi des grands nombres.....	33
1-2- Les statistiques du passé.....	34
1-3- Les prévisions de probabilité de survenance des sinistres.....	35
2- Les mécanismes de l'assurance.....	35
2-1- Risques homogènes.....	35
- Homogénéité qualitative.....	35
- Homogénéité quantitative.....	36
2-2- Risques dispersés.....	36
2-3- Risques nombreux.....	36
3- Les techniques de division des risques.....	37
3-1- La coassurance.....	37
3-2- La réassurance .....	38
3-3- La rétrocession.....	39
4- La tarification en assurance : étapes de calcul de la prime.....	39
4-1- La prime pure.....	40
4-2- La prime nette.....	40
4-3- La prime totale .....	41

<b>Conclusion.....</b>	<b>42</b>
------------------------	-----------

## **Chapitre 2 : les réseaux de distribution des produits d'assurance en Algérie**

<b>Introduction.....</b>	<b>44</b>
--------------------------	-----------

<b>Section 1: les réseaux de distribution des produits d'assurance avant bancassurance.....</b>	<b>45</b>
---	-----------

1- Les modes de distribution de produit d'assurance.....	45
1-1- Les compagnies d'assurance de personne.....	45
- Les sociétés publiques .....	46
- CAARAMA Assurance.....	46

- TALA Assurance (TAAMINE LIFE ALGERIE SPA).....	46
• Le Mutualise.....	46
- Les sociétés mixtes.....	46
• SAPS (Société d'Assurance et de prévoyance de santé).....	46
• AXA Algérie Assurances Vie- SPA.....	47
• Algerian Gulf Life Insurance Company- SPA.....	47
- Les sociétés privées.....	47
• Macir Vie- SPA.....	47
1-2- les intermédiaires d'assurance.....	48
- agent général de l'assurance.....	48
- Les courtiers.....	49
- les experts.....	50
• la SAE EXACT.....	50
• EXAL.....	50
- Les actionnaires.....	50
2- L'émergence de la bancassurance en Algérie .....	51
<b>Section 2 : La distribution des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaire.....</b>	<b>52</b>
1- Aperçu historique de la bancassurance.....	52
2- Définition de la bancassurance .....	54
3- Les raisons d'être de la bancassurance.....	55
3-1- La proximité des métiers.....	56
3-2- La complémentarité des produits.....	56
3-3- La course aux fonds propres.....	56
3-4- La réduction des frais d'intermédiation.....	56
3-5- Le poids comparatif des réseaux.....	56
4- Les objectifs de la bancassurance.....	57
4-1- Objectifs de rentabilité.....	57
- Les commissions.....	57
- Les dividendes et la création de la valeur.....	57
4-2- Objectif de fidélisation de la clientèle.....	57
<b>Section 3 : La réglementation régissant de la bancassurance en Algérie.....</b>	<b>58</b>
1- La réglementation de la bancassurance en Algérie.....	58
1-1- Les textes de lois, décrets et arrêtés.....	58
1-2- Conditions et dispositions de la bancassurance.....	58
- La convention .....	58
- Les différentes dispositions .....	59
• Les produits d'assurance .....	59
• La rémunération des organismes .....	60
• Les niveaux maximum de la commission de distribution.....	60
1-3- Le contrôle relatif à la distribution de l'assurance par les banques.....	61
2- Les produits de bancassurance autorisés en Algérie loi (06/04).....	62

2-1-	Branche d'assurance de personne.....	62
-	Les assurances vie.....	62
•	Les assurances en cas de vie.....	62
•	Les assurances en cas de décès.....	63
•	Les assurances en cas de survie.....	63
-	Assurances Accidents corporels.....	63
-	Assurance Maladie (Santé).....	63
•	Frais médicaux.....	63
•	La garantie incapacité temporaire.....	64
•	La garantie invalidité.....	64
-	L'assistance.....	64
2-2-	L'assurance-crédit.....	64
2-3-	L'assurance des risques simples d'habitation.....	65
2-4-	Multirisques Habitation.....	65
2-5-	Assurance obligatoire des risques catastrophiques.....	66
2-6-	Risques agricoles.....	66
	<b>Conclusion.....</b>	<b>68</b>

### **Chapitre 3 : étude de cas pratique**

<b>Introduction.....</b>	<b>70</b>
--------------------------	-----------

#### **Section 01 : présentation et définitions de la BADR.....71**

1-	Présentation de la BADR en général.....	71
1-1-	Historique et évolution de la BADR.....	71
-	Historique de la BADR.....	71
-	Etape d'évolution de la BADR.....	71
1-	Présentation de la BADR agence 578 Bordj Menaiel.....	73
1-1-	Secrétariat de direction .....	73
1-2-	front office.....	73
1-3-	Le back office.....	73
1-4-	Pole Transaction .....	73
	Les différents services de la BADR.....	75
2-	Organisation générale de la BADR .....	75
2-1-	L'organigramme de la Direction Générale.....	75
3-	Les missions et objectifs de la BADR.....	76
3-1-	Les objectifs de la banque de l'agriculture et de développement rural BADR....	76
3-2-	Les missions de la banque de l'agriculture et de développement rural BADR ...	76
4-	La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.....	77
5-	Les conventions de la BADR.....	77
5-1-	Avec SAA.....	77

5-2-	Avec CNMA.....	78
5-3-	Avec takaful.....	78

**Section 02 : Les produits d'assurance distribués par la BADR agence n° 578 de BORDJ MENAIEL.....79**

1-	Assurance de personnes.....	79
1-1-	La prévoyance et santé individuelle.....	79
1-2-	L'assurance scolaire .....	79
1-3-	Assurance emprunteur .....	80
1-4-	L'Assurance Voyage et Assistance à l'étranger.....	80
1-5-	L'assurance Individuel Accident.....	80
2-	Assurance des biens.....	80
2-1-	L'assurance Catastrophes Naturelles (CAT-NAT).....	80
2-2-	L'assurance Multirisques Habitation.....	81
3-	Assurance agricole .....	81
3-1-	L'assurance Multirisques Exploitation Agricole.....	81
3-2-	L'assurance Multirisques Entreprises Agricole :.....	81
3-3-	L'assurance Grêle .....	82
3-4-	L'assurance Multirisques cultures légumières.....	82
3-5-	L'assurance Multirisques Arbres Fruitiers.....	83
3-6-	L'assurance Multirisques Jeunes Plantations.....	83
3-7-	L'assurance Multirisques Aquacoles.....	83
3-8-	L'assurance Mortalité Avicole .....	84
3-9-	L'assurance Multirisques Avicoles .....	84
3-10-	L'assurance Mortalité Bétail.....	84
-	L'assurance multirisque bétail.....	85
3-11-	L'assurance Multirisques Apicole.....	85
3-12-	L'assurance Engins et matériels agricoles.....	85
3-13-	L'assurance Multirisques Matériel et Réseau d'Irrigation.....	86

**Section 3 : Présentation du produit SAA-BADR.....86**

1-	multirisque grêle et incendie des récoltes.....	86
1-1-	Objet de l'assurance multirisque grêle/ incendie des récoltes.....	86
1-2-	Les exclusions à l'assurance multirisques grêle et incendie des récoltes.....	87
1-3-	Documents à présenter lors de la souscription d'un contrat d'assurance Multirisque Grêle et Incendie des récoltes.....	88
-	L'état parcellaire.....	88
-	Le croquis parcellaire.....	89
1-4-	Les valeurs assurées.....	89
-	La production de la récolte (en quintaux).....	89
-	La valeur assurée (la valeur totale de la récolte en DA).....	89
1-5-	Taux de primes et calcul des primes.....	89

- Détermination des taux de primes.....	90
• Tarification de la garantie Incendie.....	90
• Tarification de la garantie Grêle.....	90
➤ La classe dont fait partie chaque récolte.....	90
➤ La région ou localité où se trouve la parcelle assurée .....	90
- Calcul de la Prime.....	91
1-6- Exemple de souscription d'une assurance multirisque grêle et incendie des récoltes auprès de la BADR.....	91
- Détermination de la production totale et des valeurs assurées.....	91
- Détermination des taux de primes des garanties.....	92
- Calcul des primes nettes .....	92

<b>Conclusion.....</b>	<b>94</b>
------------------------	-----------

.

<b>Conclusion générale .....</b>	<b>95</b>
----------------------------------	-----------

## **Bibliographie**

## **Annexes**

## **Table des matières**

