

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI OUZOU FACULTE DES SCIENCES
ECONOMIQUE, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUE



Memoire

En vue de l'obtention de diplôme du master en sciences économiques
Spécialité : Economie Monétaire et Bancaire.

Objet :

*L'impact de la bancassurance sur la
performance financière de la banque :
Cas de la BADR - agence d'AZAZGA.
(n°571)*

Présenté par :
AHMEDI Dihya.

Encadré par :
Madame : TOUIL Ratiba.

❖ Devant le membre de jury composé :

Présidente : Mme. DORBANE Nadia.

Rapporteur : Mme. TOUIL Ratiba.

Examinatrice : Mme .AMOKRANE Hakima.

Année universitaire :
2022/2023

REMERCIEMENT

Je tiens avant tout à remercier Dieu tout puissant de me donner la force et la volonté pour achever ce modeste travail.

Mes remerciement, accompagnées de toute mon gratitude, vont tout d'abord à mon encadrant Mme FOUIL R. pour m'avoir proposé ce sujet et diriger mon travail avec sérénité, je la remercie également pour sa disponibilité et la qualité de ses conseils.

Je souhaite adresser mon remerciement les plus sincères au corps professoral et administratif de l'université Mouloud MAMMERRI de Fizi-Ouzou, en particulier la faculté des sciences économiques, commerciale et science de gestion, pour la richesse et la qualité de leur enseignement et qui déploient de grands efforts pour assurer à leurs étudiants une formation actualisée.

Je ne pouvais m'empêcher d'avoir une pensée pour ceux et celles qui ont répondu présents et m'ont offert leur soutien moral dans les moments difficiles et qui étaient à mes côtés pour partager avec moi les moments de joie.

Dédicace

Merci, Dieu le tout miséricordieux,

*ton amour et tes grâces à mon égard m'ont donné la persévérance et le courage pour
accomplir ce travail*

Je dédie ce modeste travail :

A Mes chers parents,

*Pour leur efforts et sacrifices durant toute ma vie, leurs encouragements et soutiens pour
préservierai jusqu'à l'aboutissement de ce travail qu'ils retrouvent, dans ce travail
l'expression de ma reconnaissance ...*

A toute ma famille

AMEDI

Et surtout la famille de ma mère MARIOUS qui était toujours avec moi.

(Mon grand-père et ma grande mère)

A mes chers amis,

*en souvenir de nos éclats de rire et des bons moments, en souvenirs de tout ce qu'on a
vécu ensemble, j'espère de tout mon cœur que notre amitié durera éternellement :*

Ferroudja, Mounia, Tounsia, zohra, Cyliia, Kahina, Kahina

A la personne qui a été toujours à mes côtés dans la réalisation de ce travail,

A. Dihya

Liste des abreviations

LISTE DES ABREVIATION :

- ACM** : Assurance De Crédit Mutuel.
- ADE** : Assurance Des Emprunteurs.
- AGB** : Gulf Bank Algérie.
- AXA** : Assurance Algérie.
- BADR** : Banque Algérienne De Développement Rural.
- BEA** : Banque Extérieur d'Algérie.
- BNP** : Banque National De Paris.
- CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
- CAAT** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Transport.
- CAGEX** : Assurance Crédit à l'Exportation.
- CASH** : Acronyme de la compagnie d'assurance des hydrocarbures.
- CAT.NAT** : Assurance Obligation Des Effets Comptable Naturelle
- CCR** : Compagnie centrale de Réassurance.
- CIAR** : Compagnie International d'Assurance et Réassurance.
- CNEP-Banque** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
- CNA** : Conseil National des Assurance.
- CNMA** : Caisse National de Multiple agricole.
- CMR** : Cout Moyen Des Emplois.
- CPA** : Crédit Population Algérien.
- CRM** : Costum Relation Management.
- CR** : Centrale des Risque.
- CSA** : Commission de supervision des assurances.
- FGA** : Fond de Garantie des Assurée.
- FGBN**: Factoria Gris Business Network.
- GAM** : Général Assurance Méditerranée.

IARD : Incendie Accident et Risque Divers.

IBS : Impôt sur les bénéfices des sociétés.

IRG : Impôt Sur Le Revenu Global.

LF: Levier Financier.

MP: Marge des Profits.

MAATEC : Mutuel Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Education de la culture.

PIB : Produit Intérieur Brut.

SAA : Société Algérienne d'assurance.

SGCI : Assurance Crédit Immobilier

RA: Rendement actif.

RAROC: Risque Adjusted Return On Capital.

RBE: Résultat Brut D'exploitation.

RE: Résultat Net.

RME : Rendement Moyen Des Emplois.

PNB: Produit Net Bancaire.

ROA: Return On Assets.

ROE: Return On Equity.

STAR : Société tunisienne d'assurance et de la réassurance.

TVA : Taxe Sur La Valeur Ajoutée.

UAR : Union Algérienne des Sociétés d'assurance et réassurance.

.

.

.

.

SOMMAIRE

SOMMAIRE

Liste des abréviations :

Introduction générale :.....1

Chapitre 01 : Présentation des concepts de la bancassurance

Introduction :4

Section01 : Présentation de la bancassurance.....5

Section 02 : Les formes et stratégie de rapprochement dans la bancassurance.....11

Section 03 : La bancassurance en Algérie.....20

Conclusion :.....28

Chapitre 02 : La performance financière de la banque

Introduction :.....29

Section01 : De la performance à la performance bancaire.....30

Section02 : Performance financière de la banque.....42

Section 03 : Les déterminants de la performance bancaire et les risques bancaire.....51

Conclusion :.....59

Chapitre 03 : l'impact de la bancassurance dans la performance financière : Cas de la BADR - agence AZAZGA.

Introduction :.....60

Section01 : Présentation et historique de la BADR. 61

Section 02 : Les produits d'assurance distribuer par la BADR –agence AZAZG.....69

Section 03 : Interprétation des résultats.....76

Conclusion :.....82

Conclusion Générale :.....83

Bibliographie :

Tables des matières :

Introduction Générale

Introduction Générale

Au cours de ces dernières années, le système bancaire a subi des grands bouleversements. Actuellement, ce système connaît une forte évolution. Ce progrès est la conséquence de l'application de diverses restructurations. En effet, le réaménagement du système bancaire visant à trouver de nouvelles sources de profit a permis l'ouverture des banques sur d'autres services financiers et notamment sur le monde de l'assurance.

Aujourd'hui toutes les grandes banques ont décidé de s'impliquer dans la distribution des produits assurantiels. Cette évolution a vu naître le néologisme « bancassurance ».

La bancassurance, assimilée à la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires, est définie comme l'assurance classique avec un réseau plus puissant possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels.

L'apparition de la bancassurance a fait éliminer la séparation entre les banques et les compagnies d'assurance, constituent ainsi l'un des changements les plus significatifs dans le secteur des finances et surtout sur les performances financières au sein des banques.

Le terme de la bancassurance est apparu en France après 1980 pour définir les ventes des produits d'assurance par l'intermédiation d'un réseau bancaire.

Mais ce terme ne recouvre pas uniquement une spécificité de distribution, d'autres caractéristiques, d'ordre légal, fiscal, culturel, et ou comportemental doivent être intégrées au concept de bancassurance. C'est en effet l'ensemble de ses caractéristiques qui peut expliquer les différences marquées de la bancassurance d'un pays à un autre. Ainsi le mot d'ordre de la bancassurance, est une voie de création de richesse dans laquelle les professionnels de la banque et de l'assurance devraient résolument s'engager pour financer le développement économique et social.

La banque trouve dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau revenu et de diversifier ses activités, elle peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produit et peut renforcer la satisfaction et la fidélisation de

Introduction Générale

ses clients. La bancassurance permet mieux exploiter le réseau et d'augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant.

En Algérie, les réseaux bancaires et financiers ont fait une entrée remarquable en instituant une stratégie de diversification de leurs produits vers les assurances.

A travers notre travail, nous essayant d'apporter des éléments de réponses à la question principale qu'on peut se poser aujourd'hui face à ce phénomène, à savoir :

Quels est l'impact de l'adoption de l'activité d'assurance aux seins d'une banque algérienne sur la performance financière ?

- Qu'est ce que la bancassurance ? Quels sont ces fondements théorique et historique ?
- Quels sont les facteurs de succès de la bancassurance ?
- C'est quoi la performance ?
- Quels sont les déterminants de la performance bancaire et les risques bancaire ?

Pour cela nous avons posé les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : L'activité de bancassurance une occasion, pour les banques d'innover en matière financière et d'améliorer leur offre.

Hypothèse 2 : La bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme de produits qu'elles offrent et de mieux rentabiliser leurs portefeuilles.

Méthodologie de travail :

Pour mener à bien notre travail, nous avons d'une part, utilisé plusieurs moyens et outils d'investigation répartis entre la recherche documentaire, plusieurs ouvrages, articles et revues, thèses et mémoires, textes réglementaires.

D'autre part, nous avons effectué une étude de cas au niveau de la BADR –Agence pour comprendre le poids de la bancassurance sur la performance financière de la banque.

Introduction Générale

Structure de travail :

La structure du travail s'articule en conséquence en trois chapitres. Les deux premiers sont d'ordre théorique tandis que le troisième constitue l'étude empirique.

- **Le premier chapitre**, intitulé «Présentation des concepts de la bancassurance»,
- **Le deuxième chapitre**, intitulé «La performance financière de la banque».
- **Le troisième chapitre**, intitulé « L'importance de la bancassurance dans la performance financière (cas pratique au sein de la BADR-agence Azazga).

CHAPITRE 1:

Présentation des concepts de la bancassurance.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

Introduction :

La Bancassurance est un néologisme, un concept de rapprochement entre les deux métiers : « banque et assurance » une nouveauté utilisée pour désigner la nouvelle entité économique que constitue ou qui est appelée à la mise en commun des produits et des moyens de commercialisation de la banque et de l'assurance.

Malgré sa récente apparition les banques assurances est devenue le canal le plus apprécié pour la distribution des produits d'assurance à des divers marchés dans le monde et la popularité de la bancassurance reste forte malgré la persistance de disparités régionales.

La bancassurance connaît un succès grandissant non seulement dans les pays où elle est en train d'émerger mais aussi dans ceux où elle est déjà implantée depuis de longues années avec des parts de marché consistantes voir dominantes.

La bancassurance est un concept d'intervention sur les marchés financiers, qui offre des opportunités d'utilisation intensive du pouvoir d'achat du portefeuille de clients des banques à travers une amélioration substantielle de l'offre de services financiers, obtenue avec un minimum administratif et, implicitement, l'effort financier

Aujourd'hui comme hier, ces deux secteurs participent à la réalisation des grands projets qui nécessite la mobilisation de capitaux importants.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

Section 1 : Présentation de la bancassurance.

La bancassurance représente l'un des changements marquants dans le secteur des services financiers depuis seulement quelques années, vouloir être rentable et compétitive a conduit les banques à élargir leur champ d'action afin de préserver le leadership de l'économie mondiale, elles ont très vite commencé à facturer des produits liés aux services d'assurance.

Donc on va tenter a travers cette modeste recherche de définir la bancassurance, présenter ces formes et la stratégie de ce rapprochement et a la fin de présenter la bancassurance en Algérie.

1.1 Définition de la bancassurance

Les banques et les assurances ont longtemps vécu séparé, on assiste depuis ces vingt dernière années à une disparition des frontières, le paysage de la finance connaît des profondes mutations et le temps ou les établissements de crédit se contentaient de distribuer des produits bancaires tandis que les assurances se cantonnaient à commercialiser des contrats d'assurance est révolu¹.

La tendance aujourd'hui à la convergence entre les matières de la banque et de l'assurance : il s'agit de concept bancassurance. La bancassurance est un mot composé de « banc » venant de la banque et « assurance » venant de l'assurance. Ce faisant, nous proposons quelques définitions :

Pour Vered Keren « la bancassurance est un néologisme d'origine française reçoit diverses acceptation, puisqu'il désigne les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaire et sociétés d'assurance »².

Quand au Jean pierre DANIEL, il la définit comme « la distribution de contrats d'assurance par les guichets des banques ou établissements financiers. »³

¹. Adel KENNOUCHE, « La Bancassurance en Algérie », Mémoire master Université Abderrahmane Mira de Bejaïa, 2016 ,p17

². Vered KAREN, « La bancassurance », que sais-je, 1^{ère} édition, presse universitaire de France, 1997, p.3.

³. Jean pierre DANIEL « La Bancassurance » ; fin de la première étape ou dernière étape avant la fin, édition Verneuil, France, 1992, p. 13.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

Pour Alain Borderie et Michel Laffitte : « la bancassurance serait plutôt un mode de distribution, original, de produit d'assurance par les réseaux de distribution des établissements bancaire »⁴.

Enfin, pour Gilbert Sleiman « la bancassurance est la conséquence de la déréglementation du marché financier, l'innovation en matière de produit devient une des conditions de la clientèle en élargissant la gamme des produits et services présentés au public, l'un de ces nouveaux modes de conquête des marchés est la bancassurance. »⁵

Ce nouveau néologisme d'origine française comme large gamme d'accord entre les banques et les compagnies d'assurances, qui dans tous les cas comprend la frontière des produits bancaires et assurantiels à la même source ou aux mêmes clientèles, en général le terme de bancassurance est utilisé pour désigner les efforts des banques pour pénétrer le marché de l'assurance.

1.2 L'origine de la bancassurance:

Les premiers pays à se lancer dans l'aventure ont été l'Espagne et la France. Au début des années 70, les ACM (assurance de crédit mutuel) vie et IARD (Incendie accident et risque divers), obtiennent leur agrément marquant ainsi leur l'histoire de l'assurance .L'idée leur est venue de se passer d'intermédiation pour l'assurance des crédits emprunteurs, et de devenir eux -même assureur de leurs propres clients de banque. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce que l'on nommera quinze ans plus tard "la bancassurance".⁶

De leur côté, les Espagnols se lancent dans l'aventure au début des années 80, quand le groupe de BANCO DE BALBAO acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA (dont la dénomination originelle est LA VASCA ASEGURADORA SA, constituer en 1968). 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, Aujourd'hui les cinq premières bancassurances espagnoles détiennent un tiers du marché.

⁴. Alain BOREDERIE, Michel LAFITTE, « La Bancassurance : stratégie et perspective en France et en Europe », édition revue banque 2004, page47

⁵. Gilbert SLEIMAN « Les structure juridique de la Bancassurance », thèse de doctorat on droit privé, FDSS, Université de Poitiers, 2004, p3.

⁶. <http://www.Mémoire online.com> dernière visite le 02/09/2023.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

L'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard, en effet, la bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amato de 1990, qui, autorisant les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance.⁷

En Belgique, les établissements de crédit belges ont suivi différentes stratégies pour accéder au marché des assurances. Certains d'entre eux (Bacob et Cera, par exemple) ont conclu de simples accords de coopération avec l'assureur de leur groupe financier.⁸

Cependant, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les Britanniques avec la création de Barclays Life en septembre 1965. Cette filiale n'eut pas un franc succès outre-Manche, tout comme le concept de bancassurance d'ailleurs.

En revanche, ce concept de bancassurance a séduit plus d'une banque sur le continent et très rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de filiales ou de joint-ventures.

Dans de nombreux pays, le sujet est devenu incontournable pour les banquiers et les assureurs qui cherchent à reproduire les succès existants. Tous les pays dont la bancassurance est développée comme le cas de la France, cherchent toujours à installer des filiales dans les pays où la bancassurance commence à voir le jour.

Mais exporter le concept bancassurance n'est pas une chose aisée, s'implanter là où les marchés ont déjà atteint une certaine maturité et un niveau de concurrence élevé exige un avantage concurrentiel de taille. Outre cette difficulté le candidat exportateur devra faire preuve d'une grande capacité d'adaptation aux réglementations locales et aux habitudes de la clientèle autochtone. Sans compter bien sûr qu'il devra adapter l'ensemble de ses outils, de gestion par exemple, aux réalités locales : L'harmonisation informatique peut s'avérer complexe entre une société vivant quotidiennement à la pointe du CRM (Customer Relation Management) et une autre de base. Le système de commercialisation des produits d'assurance en Corée, par exemple entraîne des taux de chute très importants, comparés aux pays européens "souligne Denis Wallerich Responsable Marketing et Développement à la Direction Epargne Marketing et Développement et la Direction Epargne Monde chez BNP Paribas Assurance ; la connaissance des particularités locales est un facteur indispensable dans le processus d'implantation dans les pays.

⁷. Adel KENOUCHE, op.cit.p20

⁸. Idem.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

1.3 La bancassurance dans le monde :

La bancassurance n'est pas un épiphénomène financier, son succès dans de très nombreux pays, dès lors dérégulation du secteur financier autorise les liens croisés entre les secteurs de la banque et de l'assurance, suggère l'existence de fondamentaux.

Dans un pays comme la France, la bancassurance s'est affirmée progressivement, au cours des années 1980 et 1990 comme l'un des acteurs principaux de l'assurance vie. Elle a émergé plus tardivement dans l'assurance dommage, mais constitue de plus en plus un acteur incontournable du secteur.

Le développement de la bancassurance en France correspond à une diversification concentrique. Il n'a résulté ni de l'absorption de concurrents ou d'entreprises clientes ou fournisseurs, ni de l'attraction des nouvelles catégories de clients, mais de mobilisation du marketing ainsi que de la distribution autour des catégories existantes de clients de la banque. La bancassurance française est plus typiquement assimilée à la création, par les banques, de filiales d'assurance ayant pour objet de construire des produits d'assurance destinés à être vendus à la clientèle de la banque par ses propres canaux.

Au total, dans le secteur vie qui constitue, jusqu'à présent, le domaine de prédilection de la bancassurance 8 filiales bancaires d'assurance sur 10 en France sont détenues à 100% par leur maison mère bancaire.

La Corée de Sud, l'Inde et la Thaïlande viennent d'élever les obstacles légaux à la bancassurance et l'on s'attend à une percée de celle-ci dans ces trois pays. La pénétration des assureurs et bancassurance étrangers devrait y accélérer les évolutions. Au Brésil, la bancassurance contrôle d'ores et déjà 65% du marché de l'assurance. Elle est bien représentée en Argentine et poursuit sa croissance au Mexique et au Chili. Il ne faut toutefois sous-estimer la résistance des acteurs concernés aux changements, dans les marchés où l'assurance n'est plus à un stade initial de développement.

Exceptions notables, l'Allemagne, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et les États-Unis demeurent relativement à l'écart de ce mouvement. En Allemagne et aux Pays-Bas, les bancassurances ne détiennent que 17% du marché en raison des spécificités structurelles de leur secteur financier, mais ils ont gagné des parts de marché au cours de ces dernières années. Au Royaume-Uni, la part de marché des bancassurances est en chute et s'élève plus qu'à 12%

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

en raison tant de la rigueur des règles de commercialisation que de l'avantage comparatif détenu par les assureurs traditionnels dans le conseil financier. Aux Etats-Unis, la bancassurance est encore plus limitée, du fait de l'interdiction faite aux banques de mener des activités d'assurance.

Section 2 : Les formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance :

Les formes et les stratégies de la bancassurance peuvent être présentées sous plusieurs modèles.

2.1 Objectif de la bancassurance

Les deux institutions, banque et assurance, fonctionnent selon des modalités différentes, qui peuvent se révéler complémentaires, d'où l'intérêt de leur rapprochement. Celui-ci peut se réaliser par des prises de participations dans les entreprises de l'autre secteur, ou même par intégration totale. Ainsi se créent des conglomérats financiers, composés de banques et de compagnies d'assurance.

La bancassurance a deux catégories d'objectifs : la première catégorie est recherchée quand la banque se lance dans la commercialisations des produits d'assurance . Tandis que la deuxième catégorie intervient au stade de maturation (objectifs structurels).

2.1.1 Objectifs commerciaux :

Pour s'implanter dans un marché différent du marché d'origine, la première phase se concrétise par des accords commerciaux en offrant à la clientèle des banques et des sociétés d'assurance une gamme étendue des produits.

Les produits d'assurance-vie en est un exemple illustrant qui trouve son origine dans les années 80 en Europe où plusieurs banques ont passé des accords avec des sociétés d'assurance en vue de commercialiser ces produits avant de créer leurs propres filiales.

Quant à l'assurance dommage, plusieurs banques, la considère comme étant éloignée du métier de la banque, elles se contentaient de distribuer les produits des partenaires dans le souci d'offrir une gamme complète à la clientèle.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

On peut constater que les accords commerciaux concernent aussi la vente de produits bancaires par les sociétés d'assurance. Mais son développement est limité pour différentes raisons à savoir :

- La difficulté pour le réseau de distribution des assurances de commercialiser les produits bancaire.
- Les banques se sont souvent montrées réticentes à confier la distribution de leurs produits à des intermédiaires qu'elles estiment peu aptes à sélectionner leurs risques en matière d'opération de crédit.

Dans une deuxième phase, les accords commerciaux peuvent être complétés par des prises de participation. Nous retrouvons les trois stratégies suivantes :⁹

2.1.1.1 Stratégie de participation et de distribution croisées:

C'est une stratégie d'entrée mutuelle des deux sociétés dans leurs marchés respectifs. La participation minoritaire et croisée ainsi que l'échange des administrateurs dans les conseils d'administration respectifs sont utilisés pour renforcer la coopération entre les deux partenaires.

Chaque société reste, en revanche, libre dans sa stratégie et sa gestion. Cette stratégie ne semble être préférée, pour le moment que par les grandes institutions financières.

2.1.1.2 Stratégie de coopération dans la distribution:

Il s'agit principalement d'une stratégie commerciale, son objectif final est la rentabilisation du réseau de distribution des produits financiers d'un des deux partenaires avec l'accès à une plus large clientèle pour le second.

Parmi les avantages dont bénéficient les acteurs qui se limitent à l'activité d'intermédiation se trouvent le respect de leur indépendance.

⁹ Cheristophe.CHAIER, KASTLER, « Perspectives de la bancassurance », Banque et stratégie, N°129 juillet 1996, p.18.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

Par ailleurs, l'accord de coopération permet de drainer des ressources régulières en échange d'investissements limités, tandis que la création d'une société d'assurance immobilise des capitaux importants.

2.1.1.3 La prise de participation minoritaire:

C'est un moyen pour stabiliser la relation commerciale entre les deux institutions, elle peut être croisée ou non. Elle permet d'élaborer, dans certains cas, une stratégie de commercialisation commune en installant leur relation dans la durée.

On peut observer que la prise de participation des compagnies d'assurance dans les banques est plus fréquente que celle des banques dans les compagnies d'assurance. Ce type de rapprochement est une transition avant de passer à une intégration plus forte des deux métiers.

2.1.2 Objectifs structurels:

Les stratégies de bancassurance sont assez diverses et dépendent du niveau de coopération souhaité. Nous tenterons d'expliquer ci-après les différentes stratégies¹⁰ de bancassurance adoptés par les bancassureurs. Nous pouvons distinguer six stratégies :

2.1.2.1 La création d'une nouvelle filiale :

De nombreuses banques européennes ont créé, au cours de ces dernières années des filiales spécialisées en bancassurance.

En revanche, la création de filiales bancaires par les compagnies d'assurances est beaucoup moins fréquente en Europe, ces dernières préfèrent acheter des banques existantes.¹¹

2.1.2.2 La création d'une entreprise commune :

Cette stratégie constitue également un bon moyen d'internationalisation des banques et des compagnies d'assurances par la création de filiales communes dans les pays étrangers.¹²

2.1.2.3 La création d'un holding commun :

La création d'un holding commun tout en gardant une structure juridique séparée.

¹⁰. Christophe.CHATIER, KASTLER, op.cit. p. 20.

¹¹Christophe CHATIER,KASTLER,op.cit.p21

¹² Christophe CHATIER ,KASTLER,op,cit p21

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

2.1.2.4 Stratégie d'entrée par acquisition majoritaire :

Elle suppose la prise de contrôle d'une entreprise déjà existante. L'absorption et l'intégration totale de cette entreprise n'est pas nécessaire.

Cette stratégie est peu prisée par les banques. Par contre, cette stratégie est la préférence des sociétés d'assurance et ce pour plusieurs raisons :

- sociétés d'assurance possèdent de très importants capitaux à long terme.
- En tant qu'investisseurs institutionnels, elles ont un savoir-faire dans la gestion des portefeuilles et dans le marché des actions.
- Le rachat d'une banque leur permet également de contourner les différentes barrières à l'entrée dans le marché bancaire et de bénéficier du vaste réseau d'agences d'une banque.

2.1.2.5 Stratégie de fusion-absorption volontaire :

Elle se différencie de la précédente par le fait que la fusion est décidée d'un commun accord par les deux parties et prévoit à long terme la constitution d'une société de bancassurance unique.

2.1.2.6 Le conglomérat financier:

Un conglomérat financier se réfère à tout groupe de sociétés ayant un actionnariat commun et dont les activités exclusives ou prédominantes consistent à fournir des services significatifs dans, au moins, deux secteurs financiers différents.

2.2 Rapprochement des deux activités:

Plusieurs points qui relient les deux activités à savoir:

2.2.1 Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance:

La banque et l'assurance se diffèrent mais aussi se ressemblent.

2.2.1.1 Les différences:

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

Les banques ont traditionnellement eu le monopole sur les moyens de paiement, tandis que les compagnies d'assurance ont exercé un monopole sur des produits liés à une éventualité (probabilité).¹³

Donc, une distinction importante entre les affaires des opérations bancaires et d'assurance et que ce dernier dépend plus directement des éventualités d'événement de réclamation, que ce soit l'assurance en général ou l'assurance-vie en particulier. Cette réclamation liée directement à la survenance du sinistre et elle est indépendante de qui conque commande. Dans le cas de l'assurance-vie, l'événement (la mort) est sûr mais pas la période du décès qui ne coïncide rarement avec les prévisions de l'assuré.

Par contre les opérations de banque sont généralement définies et connues par les deux contractants à savoir le banquier et son client. Une distinction importante entre les opérations bancaires et celles des assurances a été faite dans la littérature est que les opérations bancaires sont généralement orientées plus à court terme. Par contre les opérations d'assurance concernent le long terme.

Les deux entreprises ont différentes spécialités: les compagnies d'assurance sont dans les affaires de manipuler le risque. Tandis que la principale fonction des banques est le contrôle et gestion des fonds.

2.2.1.2 Les similitudes:

L'assurance et la banque ont une activité en commun (l'industrie des services financiers). En effet, la banque prend davantage de l'économie d'échelle dans la gestion de portefeuille et qui découle du principe du grand nombre (la prime d'assurance pour la banque se reflète dans les charges financières et la différence dans les taux sur les crédits et les dépôts).

Les compagnies d'assurance entreprennent quelques formes de gestion des fonds (investissement des réserves techniques).

Les banques et les compagnies d'assurance fonctionnent, toutes les deux, avec des réserves, et se reposent sur le principe du grand nombre, utilisent l'économie d'échelle, et possèdent une expertise dans la gestion de l'argent. Elles créent une liquidité et assurent la

¹³. Nadege GENETAY, Philip MOLYNEUX « Bancassurance », Antony Rave LTD; chippenhans Wilshire, Great Britain, 1998, p. 5.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

fonction de répartition du risque à travers la réassurance pour les assureurs et les réescomptes pour les banques.¹⁴

Une autre similitude entre les opérations bancaires et d'assurance est le fait qu'elles se relient souvent aux mêmes acheteurs, et elles se complètent. Si les banques exigent de leurs emprunteurs à s'assurer contre de divers risques, y compris la mort, le chômage et des dégâts matériels, elles fournissent, par cette exigence des produits d'assurance.

2.2.2 Les interférences entre les banques et les assurances :

Dans le cadre de l'intermédiation financière exercée par le banquier et l'assureur, des interférences peuvent surgir. On peut relever les interférences suivantes:

La relation d'offre de produits financiers et la relation d'agence qui s'érige entre les deux types d'intermédiaires.

2.2.2.1 La relation d'offre de produits financiers :

Dans l'exercice de leurs fonctions, les compagnies d'assurance offrent aux banques un certain nombre de services tels que : assurance responsabilité civile, assurance-vie aux personnels de la banque, etc.

Dans le même temps, les banques offrent de larges services aux assureurs comme la gestion de la trésorerie, les placements, les participations, le change, la gestion financière, etc.

Avec les nouvelles exigences de performance et de compétitivité dans un marché caractérisé par une concurrence agressive, d'une part, et d'autre part l'élargissement de la demande des services financiers, il serait plus profitable aux banques de développer leur propre système de couverture en assurance, notamment pour certaines branches. Et aux compagnies d'assurance, notamment les grandes, d'établir leurs propres départements de trésorerie et de gestion de portefeuilles.¹⁵

Il y a lieu de signaler, qu'il existe un certain nombre de produits ou combinaison de produits financiers que l'on peut considérer comme hybrides (commun entre banque et assurance) ; on peut citer à titre d'exemple :

¹⁴. Ryma HALICHE, Yacine CHARCHOUR, « La pratique de la bancassurance en Algérie », Master Université Mouloud Mammeri, p46

¹⁵. Ryma HALICHE, Yacine CHARCHOUR, op.cit., p49

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

- Financement d'achat d'automobile et l'assurance auto.
- Le crédit immobilier et l'assurance incendie.
- Financement d'investissement et assurance perte d'exploitation ou risque management.
- Leasing et assurance bris de machines.
- Financement des opérations commerciales et assurance-crédit.

La performance de cette relation d'offre des services financiers dépendra de l'asymétrie d'information établie entre le banquier et son client d'une part, et d'autre part entre le banquier et l'assureur.

En fait, dans l'interférence d'intermédiation financière, le transfert du risque d'un intermédiaire à un autre suscite des informations complémentaires.

Le brassage des deux activités, fait qu'il y a un ensemble de rôles joués de part et d'autre. De la part des assurances, elles offrent un support de risque crédit, de risque de taux et de risque de liquidité, Tandis que les banques fournissent un support de risque financier, de placement et de participation à travers le marché de capitaux.

2.2.2.2 La relation d'agence:

Dans sa relation d'agence, la banque se présente comme un véritable concurrent vis-à-vis des intermédiaires traditionnels (courtiers et agents généraux). Mais, avec un avantage comparatif de taille, car elle dispose d'une grande capacité d'analyse et d'information, une organisation meilleure, un pouvoir financier sans comparaison et une clientèle importante variée et bien répertoriée selon des données économiques et financières et par classes de risques.

2.2.3 Une Complémentarités du cycle financier:

Le cycle financier des assurances est, généralement, plus long que celui de la banque d'où la complémentarité de ces deux secteurs d'activité.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

Les constituants des deux métiers étant le temps et l'argent et dans chaque exploitation il existe une phase où les charges pèsent lourd, et une autre où les bénéfices apparaissent. Dans les deux secteurs, ces périodes sont complémentaires.¹⁶

Nous pouvons expliquer cette complémentarité à travers deux points qui sont : le rapport différent au temps et l'inversion du cycle d'exploitation.

2.2.3.1 Un rapport différent au temps:

Les ressources bancaires sont composées essentiellement de dépôts à vue (ressources à court terme). Par contre les ressources des compagnies d'assurance sont à long terme (provisions techniques et notamment les provisions mathématiques quand il s'agit des assurances-vie). De ce fait, la banque et l'assureur adoptent une approche différente du facteur temps.

En effet, l'assureur cherche généralement, les contrats à long terme afin de prendre plus de bénéfices. Tandis que la banque, préfère les contrats de courte durée dans le but de minimiser les coûts.

Cette différence d'approches, nous mène à supposer que les résultats de la banque vont s'accroître immédiatement, alors que ceux des assurances vont se dégrader. On observera l'inverse à long et à moyen terme, où les résultats des banques vont diminuer. Tandis que ceux des assurances augmenteront, d'où la complémentarité entre les deux institutions.

2.2.3.2 Inversion du cycle d'exploitation:

Le cycle d'exploitation des assurances est inversé, par le fait que les assurances encaissent la prime avant de décaisser la prestation (indemnisation). Tandis que, la banque a un cycle d'exploitation normal.

Cette différence dans les cycles entraîne une différence dans la gestion monétaire du bilan. Nous constaterons que les assurances constituent en premier son passif (provision), puis elles procèdent à la gestion de l'actif (placements). Alors que les banques constituent leurs passif et actif en parallèle, d'où la complémentarité des deux secteurs.

¹⁶. Vered Karen op.cit. p. 79.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

2.2.4 L'économie d'échelle et l'économie de gamme:

Lorsque l'économie d'échelle et de gamme sont simultanément présentes ,le regroupement des établissements tend à réduire les coûts .puisque de nombreuses études ont déjà établi que les coûts des banques d'une certaine taille ,il y'aurait une limite à ces économies d'échelle et de gamme dans l'industrie bancaire.

2.2.4.1 L'économie d'échelle:

Les économies d'échelles sont définies comme "une diminution du coût moyen suite à une augmentation de la production marginale, que ce soit pour un bien tangible ou intangible".¹⁷ Concernant la banque et l'assurance, vu la spécificité des deux activités caractérisées par des actifs contingents (probables) pour la banque, et par le cycle inversé de production pour l'assurance.

Cette spécificité engendre des difficultés dans la définition du rendement et la détermination des frais des intermédiaires financiers, fait que cette théorie de l'économie d'échelle reste toujours controversée. Cependant, cette théorie reste valable dans la mesure où la banque, lors de vente d'un produit d'assurance, elle aurait fait supporter les charges fixes au produit d'origine. Ainsi, donc le coût marginal ne concerne que la partie variable.¹⁸

2.2.4.2 L'économie de gamme:

Il s'agit d'une réduction des coûts obtenue par la production conjointe de plusieurs biens plutôt que de les produire séparément. Il est plus économique d'exercer un même service au profit des clients A et B simultanément que de mettre en place un tel service une fois au profit de A et une autre fois au profit de B. Dans ces économies de gamme rentrent en ligne de compte un grand nombre de facteurs, mais l'élément essentiel est la présence de facteurs de production communs et / ou complémentaires au niveau du système de production.

¹⁷. Giorgio VETTORI, « Les économies d'échelle : du concept à l'application, le secteur bancaire suisse », cahier de recherche HEC, Genève, N°2000.p21, 2000.

¹⁸. Ryma HALICHE, Yacine CHARCHOUR, op.cit., p52

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

Section 3 : La bancassurance en Algérie.

En Algérie comme dans d'autres pays voisins du même niveau de développement, le concept bancassurance, bien qu'il commence à avoir des perspectives d'évolution est encore dans sa phase embryonnaire. Le législateur algérien a intégré la bancassurance dans la loi N°06-04 du 20 février 2006.

3.1 L'émergence de la bancassurance en Algérie:

En Algérie, le secteur de l'assurance est encore à ses commencements et le pays souffre du plus faible taux de couverture au monde.

En effet, avec un taux de pénétration du secteur en-dessous de 1% (0,76% en 2015)¹⁹ par rapport au PIB, celui-ci offre un très important potentiel de développement où beaucoup de parts de marché sont à conquérir tant sur les assurances de personnes que sur les assurances dommages.

Les autorités financières algériennes semblent, depuis quelques années, parvenues à la conclusion que le développement du secteur des assurances ne peut pas être confié aux seules compagnies d'assurance nationales publiques ou privées.

Une démarche a été mise en œuvre depuis quelques années qui vise à développer en priorité l'activité quasiment vierge en Algérie des assurances de personnes en faisant appel à la contribution des banques publiques et au partenariat international.

Dès lors, toutes les banques, établissements financiers et assimilés, publics soient ils ou privés, exerçant sur le marché algérien sont autorisés à commercialiser des produits d'assurance.

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

¹⁹. Karim LOUAHAB, « La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer », Revue de l'assurance N°16, Septembre 2016, CNA, Algérie, p.14.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

En vertu de cette loi, l'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurances pour la vente de produits d'assurance par l'entremise des banques.

C'est ainsi, qu'aujourd'hui, les banques multiplient les contacts avec les compagnies d'assurances afin de mettre en œuvre cette pratique. 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. Nous tenterons ci-après d'évoquer les expériences des uns et d'autres, chacun à sa stratégie pour se lancer dans la 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 développement 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).²⁰

La Banque Extérieure d'Algérie s'est associée avec la société française AXA en mettant à sa disposition quelques agences qui ont été créées après 2008, car toutes les autres agences ont été dédiées soit pour la CAAR, soit pour la CAAT dans le cadre des conventions avec des clauses d'exclusivité.

La compagnie internationale d'assurance et de réassurance (CIAR), par le biais de sa filiale spécialisée en assurance-vie, (MACIR) commercialise des produits d'assurance, notamment ceux liés au crédit immobilier et crédit à l'exploitation, en utilisant le réseau de Natixis Banque.²¹

²⁰. Ryma HALICHE, Yacine CHARCHOUR, op.cit., p60

²¹<http://Www. Algérie-focus.com> dernière visite le 05/09/2023.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

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.

Quant aux produits d'assurance pour lesquels des conventions de partenariat ont été signées entre les partenaires, nous les énumérons ci-après.

La distribution de produits d'assurance par la CNEP BANQUE en partenariat avec CARDIF EL DJAZAIR. Portera d'abord sur l'assurance des emprunteurs de la CNEP (vie et invalidité, incapacité de travail et chômage). Puis, elle sera étendue aux produits de prévoyance et d'épargne comme l'assurance décès, l'assurance de protection des comptes, produits d'assurance dommages liés aux crédits hypothécaires qui concernent l'assurance catastrophes naturelles et l'assurance multirisques habitation.

Le choix opéré dans ce partenariat s'est concrétisé par le lancement en janvier 2009 de l'assurance des emprunteurs (ADE) et de "CNEP TOTALE PREVOYANCE" en juillet 2009.

BNP Paribas lance sur le marché de la bancassurance algérien, deux offres spécifiques bien adaptées et accessibles, « Protection Optimale » pour les particuliers et «Protection Pro » destinée aux professionnels.

La banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) opte pour les produits d'assurance de risques agricoles ayant trait à l'incendie des récoltes, la grêle et les multirisques des serres, jeunes plantations ainsi que les différents types d'élevage. Les assurances de personnes et de risques habitation sont également prévues dans l'offre de bancassurance proposée par la BADR.

La BADR compte lancer de nouveaux produits en matière d'assurance, il s'agit de l'assurance multirisque relative aux semences et à la production de pomme de terre, à la viticulture, à la production des olives et à l'olivier.

Le partenariat CPA/CAAR, bute sur la commercialisation, dans une première étape, des polices d'assurance « multirisque habitation », « catastrophes naturelles », « temporaire décès » et « crédits ». Cette gamme de produits sera par ailleurs élargie, dans une seconde

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

étape, avec la commercialisation des assurances « voyage à l'étranger », « groupe » et « individuelle accident ». ²²

La BNA s'est engagée à distribuer des produits d'assurance de la CAAT et de la SAA qui concernent les particuliers, tels que l'assurance décès, l'assurance individuelle accidents, l'assurance voyage et assistance, ainsi que l'assurance obligatoire des effets des catastrophes naturelles «CAT NAT».

La MACIR propose trois produits liés aux crédits à savoir : assurance groupe emprunteur, assurance-crédit d'exploitation et assurance accident corporel.

D'autres conventions ont été signées entre des banques et sociétés d'assurance, entre autres ²³ :

- CARDIF El Djazair avec BNP Paribas et CNEP Banque.
- 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.
- AMANA avec BADR, BDL, BNA.

3.1.1 Produits d'assurance autorisés pour la bancassurance en Algérie :

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.

²². [https:// Caar .com. dz](https://Caar.com.dz), dernière visite le 31/05/2023.

²³. Manel BRAHIM, « Dix année après son introduction dans le marché national ; la bancassurance, intimement liée au développement des AP », Revue de l'assurance n°14, Septembre 2016, p.14.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

- Assurance-crédit.
- Assurance des risques simples d'habitation.
- Multirisques habitation.
- Assurance obligatoire des risques catastrophiques.
- Risques agricoles.

3.1.1.1 Branches d'assurance de personne :

Les assurances de personnes 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.²⁴

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

A. 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, l'assurance mixte ainsi que des formules d'assurances comportant des garanties liées à la durée de vie humaine. On y ajoute, plus particulièrement l'assurance de Groupe qui garantit le décès et la vie selon les besoins des souscripteurs.

B. 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 (viagères, temporaires ou certaines).

C. L'assurance contre les accidents corporels :

Cette assurance garantit des prestations en cas d'accidents corporels entraînant un décès, une incapacité ou une invalidité.

²⁴ Français COULIBAUET « Les grandes principes de l'assurance », L'AROUS, 4ème édition, Paris, p. 62.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

D. L'assurance maladie :

Ce contrat garantit des indemnités journalières, le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques en cas de maladie.

3.1.1.2 Branches d'assurance dommage :

Les assurances dommage sont toute détérioration, destruction ou perte d'un bien matériel l'assurance dommage aux biens peut recouvrir à la fois les biens mobiliers et immobiliers et votre responsabilité.

A- Les assurances de biens :

Cette assurance est basé sur le principe indemnitaires selon lequel l'assurance ne doit pas être une source d'enrichissement en d'autres termes l'assurance doit remettre le bien de l'assuré dans sa situation avant sinistre. Elle donne à l'assuré en cas de sinistre survenance du risque prévu dans le contrat le droit à une indemnité qui ne peut dépasser le montant de la valeur de remplacement du bien assuré au moment du sinistre . De ce principe indemnitaire découle deux règles importantes :

1-application de la règle proportionnelle : Dans ce cas si la valeur du bien assuré excédait au jour du sinistre la somme garantie, l'assuré doit supporter la totalité de l'excédent en cas de sinistre total, et une part proportionnelle en cas de sinistre partiel.

2- tout assuré ne peut souscrire qu'une seule assurance de même nature pour un même risque, si plusieurs assurances sont contractées la plus favorable reste la seule valable.

B- les assurances de responsabilité :

La responsabilité civile est l'obligation de réparer le dommage causé à autrui, Cette assurance couvre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile de l'assuré en raison des dommages causés à des tiers.

Exemple : La responsabilité civile du conducteur automobile.

-Assurance responsabilité civile produits qui couvre les producteurs contre les dommages que peuvent causer leurs produits aux consommateurs On distingue :

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

-La responsabilité civile délictuelle (nait d'un fait dommageable volontaire avec ou sans intention de nuire) et quasi délictuelle (résulte d'une imprudence ou d'une négligence)

-La responsabilité civile contractuelle (découlant de l'inexécution d'un contrat).

3.1.2 Les spécificités des produits distribués par les bancassureurs algériens :

Il y a deux types de produits distribués dans le cadre de la bancassurance. La première catégorie de produits inclut les produits d'assurance classiques que distribuent également les assureurs via leurs réseaux propres (assurances de dommages, assurance de personnes, etc.)

La deuxième catégorie qui est plus spécifique à l'activité de bancassurance, associe des services bancaires à des services d'assurance (assurances cartes bancaires ou, plus généralement, associées aux moyens de paiement, assurance-crédit, assurance intégrée à la tenue de compte bancaires, etc.). En général, il s'agit de produits simples, ne nécessitant pas une connaissance technique poussée afin qu'ils soient aisément commercialisables par le personnel bancaire. Toutefois, la spécificité de la bancassurance réside davantage dans la mise en œuvre de synergies organisationnelles, commerciales et opérationnelles entre les compagnies d'assurance et les banques.

3.1.3 Les facteurs clés de succès de la bancassurance en Algérie:

A l'instar des différents pays dans le monde qui ont connu un succès de la Bancassurance, le développement de ce modèle en Algérie nécessite une conjonction de multiples facteurs qui joueront un rôle important dans l'expansion et le renforcement de la bancassurance parmi lesquels :

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

3.1.3.1 Le cadre juridique:

Les lois réglementaires et les législations qui étaient à la faveur de la déréglementation et de la libéralisation progressive des activités financières, sont parmi les facteurs les plus importants dans le succès de la bancassurance dans n'importe quel pays.

La promulgation de la loi 06/04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95/07 relative à l'assurance pourra être le premier facteur clé de succès de développement de la bancassurance en Algérie

3.1.3.2 Le cadre fiscal:

Le développement de la bancassurance reste fortement conditionné par une fiscalité avantageuse. Le législateur algérien a adopté un certain nombre de lois législatives à partir de 1996, à savoir :

- La loi de finances de 1996, qui stipule que les produits d'assurance pour les personnes sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ;
- La loi complémentaire sur les finances de 2006 ²⁵ (l'article 4 prévoit un avantage fiscal important pour les personnes qui souscrivent volontairement un contrat d'assurance de personnes (individuel ou collectif), d'une durée minimal de 08 ans, et qui bénéficient au titre de l'impôt sur le revenu global (IRG), d'un abattement égal à 25% du montant de la prime nette versée annuellement, dans la limite de 20 000 DA).

3.1.3.3 Le Réseau bancaire:

Le réseau bancaire contribue à la création du besoin et à accroître la clientèle potentielle des compagnies d'assurance. Selon les statistiques, le réseau bancaire en Algérie comprend 1690²⁶ agences en 2020 contre 1183 en 2004²⁷, soit un guichet pour 26000 habitants.

3.1.3.4 Libéralisation du secteur bancaire devant les succursales de banques étrangères:

L'entrée de succursales de banques étrangères sur le marché bancaire algérien, comme BNP Paribas Algérie, Société Générale Algérie, Natixis, Trust Bank of Algeria, peut

²⁵. Article 04, ordonnances n°06 de la 15/07/2006 Portant loi de finances complémentaire pour 2006 journal officiel de la république algérienne n°47 du 19/07/2006 p03.

²⁶. Rapport annuel Banque d'Algérie ; Evolution économique et monétaire en Algérie, 2020, p66.

²⁷. Rapport annuel Banque d'Algérie ; Evolution économique et monétaire en Algérie, 2004, p74.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

contribuer davantage au développement de la bancassurance en Algérie, en raison de leur expérience étendue dans le domaine de l'assurance.

3.1.3.5 Le Taux de pénétration de l'assurance:

Le faible taux de pénétration en assurance est un facteur clé de la réussite et de l'évolution de bancassurance et qui représente (0.8% en 2015), ce qui confirme que le marché algérien a un fort potentiel de croissance non exploité.

3.1.3.6 Nouveaux produits bancaires pour les particuliers:

Offrir une variété de crédits destinés aux particuliers en Algérie tels que : crédits immobiliers, crédits véhicules, crédits à la consommation, nécessitent de fournir des produits d'assurance complémentaires, permet de développer la fidélisation de la clientèle existante et acquérir de nouveaux clients potentiels et avoir un impact positif sur le développement de la bancassurance.

3.1.3.7 Stratégie concurrentiel:

Opter pour une différenciation et une diversification des produits d'assurances distribués au niveau des différentes banques.

Chapitre 1 : Présentation des concepts de la bancassurance.

Conclusion :

A travers ce chapitre, l'objectif est d'éclaircir les contours de concept de la bancassurance qui est le processus consistant à utiliser ; les relations clients d'une banque pour vendre des produits d'assurance vie et non vie et elle apparaît comme une voie naturelle pour le développement efficace de l'assurance.

Toutefois, cette industrie financière possède plusieurs éléments communs parmi lesquels on peut citer la relation de proximité, les similitudes dans la nature de la clientèle, la technicité des produits et la maîtrise des techniques financières.

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

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

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

Chapitre 2:

La performance financière de la banque

Introduction :

Le concept « performance » en général et « performance bancaire » en particulier, ont fait l'objet des différentes études et ont retenu l'intérêt de plusieurs chercheurs qui ont tenté de répondre à de multiples questions relatives à la manière d'appréhender la performance bancaire et surtout les indicateurs les plus fiables à utiliser pour la mesure de cette performance.

L'importance de mesure de la performance dans le secteur financier est liée à l'impact substantiel qu'un système financier performant a sur le niveau microéconomique et macroéconomique de l'économie.

La performance dans le secteur bancaire a été intensivement étudiée dans beaucoup de pays qu'ils soient développés ou en voie de développement. L'évidence de ces études démontre que la performance bancaire dépend de plusieurs facteurs à savoir institutionnels, réglementaires, managériaux, macroéconomiques, etc.

La performance bancaire est une notion polysémique, complexe et difficile à définir puisqu'elle touche plusieurs dimensions étant donné la diversité de l'activité bancaire, de ce fait, la performance est une notion multidimensionnelle.

Après avoir présenté le concept de la bancassurance dans notre premier chapitre, ce deuxième chapitre a pour objectif, dans un premier temps, présenter un cadrage conceptuel de la notion de performance en sciences de gestion, tout en se focalisant sur le concept de la performance bancaire. Dans un second temps, nous allons présenter la performance financière d'une banque, sa mesure et ses déterminants.

Section 1 : De la performance à la performance bancaire

La performance est une notion très vague, qu'il convient de cerner à travers les différentes contributions scientifiques traitant ce concept. Le mot performance est polysémique.

1.1. Conceptualisation de la notion « Performance » :

Étymologiquement, le terme de performance remonte au 13^{ème} siècle, et émane de l'ancien français « performer », qui signifie, accomplir, exécuter, parfaire. Au niveau de la littérature, la notion de la performance est expliquée de plusieurs manières selon le positionnement des acteurs et leurs horizons temporels de référence.

En sciences de gestion, la performance représente une notion peu claire; En effet, plusieurs travaux ont traité ce concept, sans pour autant pouvoir proposer une définition complète et universelle. Comme l'exprime si bien Adrien PAYETTE¹ : « il n'y a pas de définition universelle et globale de la performance, et il est inutile d'en chercher une ». Ce qui renvoie à la polysémie de ce mot. Ainsi la notion de la performance renvoie indifféremment à plusieurs traductions : économique (compétitive), financière (la rentabilité), juridique (solvabilité) et organisationnelle (efficacité), et toutes ces performances se mêlent et se complètent au sein de chaque entreprise.

Généralement, la notion de performance fait référence à un résultat, qui est mesuré sur une échelle de proportion, d'intervalle, ordinal ou nominal, ou à l'évaluation subjective ou objective d'un résultat qui est censé être la conséquence ou l'effet de quelque chose. Toutefois, comme ce résultat est en principe un événement passé, il peut également s'agir d'un événement futur attendu, de ce fait, la performance peut faire référence à un résultat réalisé ou attendu (Blanchot, 2006).

Pour **Albanes (1978)**, la performance se définit comme: « la raison des postes de gestion ; elle implique l'économie, l'efficacité et l'efficacités ». De même **Bouquin (1986)** a souligné qu'il y a trois dimensions habituellement prises en compte pour définir la performance : l'économie, l'efficacité, l'efficacités.

¹ PAYETTE, « efficacité des gestionnaires et des organisations », Presse de l'université du Québec, 2011, Adrien p18.

- **L'efficacité :**

L'efficacité traduit l'aptitude à atteindre les objectifs. Elle est donc la capacité d'une organisation à atteindre le but qu'elle s'est fixé. Elle peut être quantifiable et mesurable (ex. le but de profit, de croissance) mais peut aussi parfois, s'apprécier de façon uniquement qualitative (réussite ou échec du lancement d'un produit par exemple²).

- **L'efficience :**

L'efficience est la qualité de réaliser un objectif avec le minimum de moyens engagés, donc elle « maximise la quantité de la production obtenue à partir d'une quantité de ressources consommées pour une production donnée³ ».

A la différence de l'efficacité, l'efficience renvoie à l'atteindre des objectifs avec le minimum de coût, d'énergie et de temps possible. Cela nous conduit à parler de trois formes de l'efficience selon STERN et EL-ANSARY :

- **La productivité** : C'est le rapport d'un volume de production (output) obtenu à un volume consommé de ressources (inputs). Il s'agit de la mesure de la performance opérationnelle.
- **La profitabilité** : C'est le rapport du bénéfice dégagé aux coûts qui ont permis de l'engendrer.
- **La rentabilité** : C'est le bénéfice rapporté aux capitaux investis. Ce rapport indique la capacité de l'entreprise à créer de la richesse. Il s'agit de la mesure de la performance financière.

Dans le même ordre de perception, **Machesnay** (1991) présente la performance comme « le degré de réalisation du but recherché et préfixé par une entreprise ». D'ailleurs ce même auteur confirme qu'il existe trois mesures de la performance qui sont :

- **L'efficience** : Elle représente le résultat obtenu par rapport aux moyens qui sont mis en œuvre pour l'atteindre.

² Amina BELHAMZI ; « système de mesure des performances des agences bancaire ; Mémoire Master Ecole supérieure de Banque » ; 2003, Page 33.

³ Alo J-L, Mathe J-L, « L'essentiel du contrôle de gestion, Edition d'organisation » ; 2^{ème} édition Paris, 2000, p.106.

- **L'efficacité** : Elle désigne le résultat obtenu par rapport aux objectifs fixés.
- **L'effectivité** : Elle nous renseigne sur le niveau de satisfaction par rapport aux résultats obtenus.

Quant à **Bourguignon** (1995, 1997), la notion de la performance peut être présentée selon trois aspects:

- Performance « **résultat** » de l'action qui doit se rapprocher d'un objectif ou un référentiel. Dans ce cas, la performance représente le niveau de réalisation des objectifs. Elle est le résultat d'actions coordonnées et cohérentes entre elles qui ont mobilisé des moyens;
- Performance « **action** » qui permet de distinguer la compétence de la performance réelle. Dans ce cadre, la performance relève du processus et non du résultat;
- Performance « **succès** » en prenant en considération le caractère plus ou moins ambitieux de l'objectif fixé et des conditions d'appréciation de ce succès à travers un référentiel de jugement d'évaluation.

Selon le même auteur, **Bourguignon (2000)** ; la performance se définit comme étant: « la réalisation des objectifs organisationnels, quelles que soient la nature et la variété de ces objectifs. Cette réalisation peut se comprendre au sens strict (résultat, aboutissement) ou au sens large du processus qui mène au résultat (actions). La performance est multidimensionnelle, à l'image des buts organisationnels, elle est subjective et dépend des référents choisis (buts et cibles).

Pour **Bouquin (2001)**, la performance naît tout d'abord de la définition traditionnelle de l'économie qui consiste à se procurer des ressources à moindre coût. Puis, ces ressources vont subir un processus dans lequel l'efficacité veille à la maximisation de la quantité obtenue de produits ou de services à partir d'une quantité donnée de ressources.

Et au sens large, pour **Lorino (2003)**, « Est performance dans l'entreprise tout ce qui, et seulement ce qui, contribue à améliorer le couple valeur-coût (à contrario, n'est pas forcément performance ce qui contribue à diminuer le coût ou à augmenter la valeur, isolément) »⁴. Elle est également « Tout ce qui, et seulement ce qui, contribue à atteindre les

⁴. Lorino PHILIPPE, « Méthode et pratique de la performance », édition d'organisation, Paris, 1998, p. 18.

objectifs stratégiques»⁵. On peut alors dire que la performance est le résultat d'une combinaison optimale d'actions cohérentes entre elles et de moyens, qui servent de base à l'évaluation.

Selon cet auteur, la performance de l'entreprise est fondée sur l'optimisation du couple valeur- coût, qui sont indissociables mais fondamentalement distincts, tel que le coût est la mesure monétaire d'une consommation de ressources qui intervient généralement dans le cadre d'un processus destiné à fournir un résultat bien défini, quant à la valeur, elle est le jugement prêté par la société à l'utilité des prestations offertes par l'entreprise comme réponse à des besoins.

Selon **Guenoun (2009)**, le détour qu'a connu le terme « performance » lui attribue deux approches possibles: la première le définit comme le processus de formation de la Perfection, d'où son préfixe «per », et l'idée de «processus en cours de formation », d'où son suffixe «formance». L'autre approche renvoie à l'idée de conduire une action jusqu'à son terme et de réaliser les objectifs.

D'après **Naulleau et Rouach (2013)**, la performance peut être définie comme étant le rapport entre un résultat et un périmètre de ressources affectées à l'obtention de ce résultat. Elle peut se mesurer aussi bien à travers le résultat comptable net apporté à un périmètre de fonds propres correspondants, ou en se basant sur la productivité d'un service de traitement des moyens de paiement.

Cependant, et malgré la diversité et la divergence des aspects traités, ces définitions s'accordent sur quelques points communs.

•**Elle se traduit par un résultat** : La performance est donc le résultat d'actions coordonnées, cohérente entre elles, qui ont mobilisés des moyens (personnel, investissement), ce qui suppose que l'organisation dispose d'un potentiel de réalisation (compétences du personnel, technologie, organisation, etc.).

•**Elle s'apprécie par une comparaison** : La réalisation est comparée aux objectifs, grâce à un ensemble d'indicateurs, chiffrés ou non. La comparaison suppose une forme de compétition, faire mieux que lors de la période précédentes, rejoindre ou dépasser les

⁵ Ibid., p. 20.

objectifs. Elle donne lien à interprétation, jugement de valeur qui peut différer en fonction des acteurs concernés (actionnaires, dirigeants, syndicalistes).

• **La comparaison traduit le succès de l'action** : La notion de performance étant positive, la performance est donc une notion relative (résultat d'une comparaison), multiple (diversité des objectifs) et subjective (dépendant de l'acteur qui l'évalue).

1.2. La performance au sein d'une banque :

Le secteur bancaire garantit le bon fonctionnement économique à l'effet de répondre aux préoccupations des agents économiques en matière de financement, de placement et d'offre de service de qualité.

Toutefois, l'étude de la performance de la firme bancaire enduit d'un intérêt particulier pour l'évaluation de la situation financière de la banque. Une bonne performance permet à la banque de poursuivre durablement son activité, en d'autres termes assurer sa pérennité et le bon fonctionnement de toute l'économie par ricochet.

1.2.1. Généralités sur la performance bancaire :

D'importants travaux qui ont évoqué la question de la performance et de son évaluation au sein des banques. **David Autissier** et **Blandine Simonin (2009)** qui parlent de la nécessité d'évaluer pour piloter, **Josée St-Pierre, Benoit Lavigne, Hélène Bergeron (2005)**, considèrent que l'information provenant des états financiers a formulé la base des différents systèmes d'évaluation de la performance, mais leur utilité n'est pas validée. La performance représente tout ce qui contribue à la réalisation des objectifs stratégiques⁶.

Ainsi, **Mougin. Y (2003)** cite que l'organisation la plus efficace demande l'adhésion de la direction et la création d'un réseau pour que chaque responsable de service puisse alimenter la base de données dont l'évaluateur a besoin pour mesurer la performance⁷.

La performance est associée à quatre principes fondamentaux, à savoir : **l'efficacité** (rapport des résultats aux objectifs), **l'efficience** (rapport d'un indicateur de résultat à un indicateur de mesure des capitaux employés), **la cohérence** (rapport des objectifs aux

⁶ Benallal GUERRICHE, Leila DOUCH « Evaluation de la performance financière des banques commerciales- Cas de la Banque Nationale d'Algérie. »Revue les cahiers du poindex(2022), P562.

⁷ Idem.

moyens) et **la pertinence** (rapport des objectifs avec les contraintes de l'environnement) pour l'évaluation de la performance dans le domaine stratégique. Pour une bonne évaluation de leurs performances, les banques sont astreintes de fournir des données fiables.

A ce propos et pour plus de crédibilité dans leurs données comptables et financières, les banques sont dans l'obligation d'avoir un ou deux commissaires aux comptes et ce pour la validation de leurs bilans comptables. Le renforcement des dispositifs de mise en place de systèmes d'organisation et de contrôle ne cesse d'apporter de bons résultats pour permettre aux banques d'être en conformité avec l'évolution de l'activité bancaire et la réglementation prudentielle au niveau national et international.

1.2.2. Dimensions de la performance bancaire :

L'étude de la performance des établissements bancaires revêt un intérêt particulier pour évaluer la situation financière des banques. La performance d'une banque représente son aptitude à dégager de son exploitation des gains suffisants après déduction des coûts nécessaires à cette exploitation. L'étude de la performance revêt également une double dimension⁸ : une dimension historique et une dimension prévisionnelle.

1.2.1.1. La dimension historique :

Il s'agit à cet égard d'analyser les résultats de l'exercice ou des exercices écoulés pour dégager les facteurs principaux à l'origine des bénéfices ou des pertes.

1.2.1.2. La dimension prévisionnelle :

Il s'agit d'établir sur la base d'un ensemble d'hypothèses⁹, le montant des gains ou de la perte que la banque devrait réaliser au cours de la période à venir. Cette prospective repose nécessairement sur un ensemble d'hypothèses relatives aux volumes traités mais aussi aux prix.

⁸ Iman AZZI, Lilia BERRAK, « Essai d'analyse de la relation type de propriété ; performance des banques », Mémoire Université ABDERRAHMANE Mira de Bejaia, p.112.

⁹ <http://Www.mémoire online.com>. dernière visite le: 10/09/23.

1.2.3 Approches de la performance bancaire :

La définition générale du concept de la performance, nous permet de déduire qu'il existe plusieurs types de «performance» et que c'est un concept qui peut être utilisé dans différents domaines, dans l'objectif d'évaluer la capacité de l'entité à réaliser les objectifs qu'elle est supposée atteindre.

En ce qui concerne les banques, Venkatraman et Romanujan (1986) affirment que la performance bancaire peut être mesurée en se basant sur trois différents concepts de la performance qui sont : la performance financière, la performance opérationnelle et la performance organisationnelle. Dans ce contexte, Lallé (1992) a ajouté plusieurs autres types de performances à prendre en considération à savoir, la performance économique, technique, managériale, commerciale et sociale¹⁰.

1.2.3.1. La performance économique :

La performance économique est généralement représentée par les résultats et les chiffres qui sont présentés au niveau de la comptabilité et qui renseignent sur la situation actuelle de l'entreprise, à savoir: le chiffre d'affaire, la valeur ajoutée, le résultat d'exploitation, le résultat net, etc. Cette performance correspond aussi à la capacité de l'entreprise à pouvoir créer de la richesse et de la valeur sur le long terme, et ceci par la fixation d'objectifs clairs, réalistes et chiffrables. Donc, lorsqu'il s'agit des banques, la performance économique peut être appréciée à travers l'évaluation du PNB. Il s'agit du produit net bancaire qui exprime la différence entre les produits et les charges d'exploitation de la banque.

1.2.3.2. La performance sociale :

D'après Bayed (1992), la performance sociale est définie comme étant le niveau de satisfaction atteint par l'individu participant à la vie de l'organisation. En pratique, cette performance est difficilement mesurable quantitativement. Elle dépend essentiellement des conditions de travail des salariés ainsi que des actions qui sont mises en place par l'entreprise

¹⁰. Saleh BELHADJ, « Les déterminants de la performance bancaire, cas des banques tunisiennes » Mémoire Master Institut de financement de développement du Maghreb arabe 2020, p.6.

pour les améliorer¹¹. Il existe plusieurs indicateurs et critères qui peuvent être utilisés pour mesurer cette performance à savoir:

- La satisfaction des salariés qui peut être mesurée par des enquêtes et des sondages internes.
- La fréquence des crises sociales au sein de la banque qui se traduisent par les grèves, le degré d'absentéisme, les conflits internes, etc.
- Le taux des départs du personnel.

Les ressources humaines représentent un pilier très important pour la banque. D'une part, les ressources humaines accaparent la part la plus importante des charges d'exploitation des banques, d'autre part, les ressources humaines sont un atout primordial pour la banque qui assure son bon fonctionnement et sa rentabilité¹².

De nos jours, les banques intègrent des départements dédiés à la gestion de carrière et au recrutement de ses ressources humaines dans l'objectif d'attirer les bons éléments et de savoir les retenir.

1.2.3.3. La performance financière :

La performance financière est la capacité de l'organisation à optimiser l'utilisation de ses ressources humaines, matérielles et financières disponibles pour la réalisation des objectifs financiers fixés par cette dernière: il s'agit de minimiser les coûts tout en maximisant les gains. Il existe différents indicateurs à suivre pour évaluer la performance financière de la banque et qui font partie de ses objectifs principaux. Ces objectifs se résument dans la réalisation de profits maximums à travers l'augmentation des revenus, la réduction des coûts d'exploitation, l'amélioration de la productivité par agence, par portefeuille, par produit etc.

1.2.3.4. La performance managériale :

La performance managériale s'exprime à travers le pouvoir et la capacité du manager à équilibrer et répartir son temps entre les trois éléments suivants : l'esprit de conception, l'habileté d'exécution et enfin la conciliation et la gestion des conflits (Frioui, 2001). Cette performance peut également indiquer la capacité de l'équipe dirigeante à atteindre les objectifs fixés. Pour l'évaluer, il existe cinq critères à examiner (Boyatisiz, 1998):

¹¹. Ibid., p.7

¹². Saleh BELHADJ, op.cit., p9

- La direction des subordonnés : développement, aide, autorité, etc.
- L'entrepreneur ship : efficience, efficacité, etc.
- Le leadership : logique de raisonnement, confiance en soi, communication, etc.
- La gestion des ressources humaines : gestion des processus et des groupes, etc.
- D'autres compétences : Contrôlent de soi, objectivité relative, énergie et capacité d'adaptation, etc.

Ainsi, dans les banques il existe plusieurs relations hiérarchiques et le travail s'effectue généralement en équipe avec un nombre de collaborateurs assez important. Le manager devrait être doté des qualités d'un leader afin de pouvoir gérer une équipe et la conduire vers la réalisation des objectifs fixés. C'est à travers la réussite de ses ressources humaines que la banque arrive à être performante et rentable.

1.2.3.5. La performance technique :

La performance technique met en relation deux principaux facteurs qui sont : le facteur humain et le facteur technique. Cette performance est reliée à l'efficacité avec laquelle une entreprise utilise ses ressources disponibles ainsi que le degré d'optimisation et d'innovation de son processus de production. L'entreprise est tenue de maximiser sa performance, sa rentabilité et sa productivité tout en utilisant d'une manière optimale ses ressources humaines et techniques.

De nos jours, les banques sont tenues de mettre en œuvre plusieurs moyens avancés afin de s'assurer de sa compétitivité sur le marché qui est caractérisé par des évolutions financières et technologiques énormes. Elles doivent pouvoir présenter à leurs clientèles des produits et des services optimaux. Ceci exige de la banque la disposition de toutes les nouvelles technologies requises à cet objectif, qui va des logiciels, des cartes électroniques jusqu'aux services de paiement et de gestion des comptes en lignes. Par conséquent, pour être performante d'un point de vue technique, il ne suffit pas de détenir les moyens; toute banque est tenue de disposer des ressources humaines adéquates pour mettre en œuvre les moyens techniques dont elle dispose.

1.2.3.6. La performance organisationnelle :

La performance organisationnelle a été définie par Kalika (1988) comme étant « les mesures portant directement sur la structure organisationnelle et non pas sur ses conséquences éventuelles de nature sociale ou économique».

Cet auteur, a aussi introduit plusieurs facteurs qui permettent d'exprimer et d'expliquer la performance organisationnelle, à savoir:

- **Le respect de la structure formelle** : le non-respect de la structure qui est préalablement définit par la banque peut aboutir à un dysfonctionnement et des troubles au niveau de l'organisation.
- **Les relations entre les différents services** : la banque doit travailler sur la minimisation des conflits et des facteurs déclencheurs de ces derniers dans l'objectif de faciliter la coordination entre ses différents services.
- **La qualité de la circulation de l'information** : le développement de systèmes d'informations performants et efficaces qui permettent une circulation d'une manière optimale de l'information au sein de l'organisation.
- **La flexibilité de la structure** : la banque doit être apte et capable à s'adapter et à réagir faces aux différentes contraintes.

Etant donné que la banque est une structure hiérarchisée, et que les différents services et départements sont souvent inter-lié, la performance organisationnelle est primordiale au sein de la banque. Afin d'assurer ses missions convenablement, elle doit être extrêmement organisée, les missions de chaque service doivent être clairs, compréhensibles et connus par tous, pour que le fonctionnement de la banque soit régulier et conforme aux objectifs et aux attentes fixées auparavant.

1.2.3.7. La performance stratégique :

La performance stratégique consiste dans la fixation d'objectifs stratégiques qui visent à améliorer la qualité de services/produits qui vont permettre à l'entreprise de créer de la richesse à long et moyen terme. La banque ne fait pas exception. Elle doit mettre en place

Un plan stratégique qui va lui permettre d'être plus performante, et de répondre au mieux aux attentes de ses clients. Etant donné que l'objectif des banques est la réalisation de profits, ils doivent mettre en place un plan d'investissement à moyen et long terme qui consiste dans l'adoption et la conquête de nouvelles technologies modernes pour être plus performants. Dans cet objectif, les banques sont tenues notamment de programmer des formations pour le personnel pour qu'il soit plus compétent dans le but de présenter de meilleurs services et produits à la clientèle de la banque. La fixation des objectifs stratégiques et la mise en place des moyens qu'il faut pour les réaliser est primordial pour toute banque.

1.2.3.8. La performance commerciale :

La performance commerciale peut être définie comme étant la capacité d'une entreprise à attirer de nouveaux clients et ce tout en veillant à préserver sa clientèle actuelle par la satisfaction de leurs besoins en proposant des services/produits qui vont répondre à leurs attentes et ceci tout en tenant compte de la concurrence. Cette performance peut être exprimée et évaluée à partir de plusieurs indicateurs tel que:

- La part de marché de la banque et son évolution.
- Le degré de satisfaction des clients.
- Le taux de fidélisation de la clientèle

Le métier de la vente est parmi les plus importants métiers au sein de la banque. Vu que la ressource principale de revenu de cette dernière est issue des produits bancaires qu'elle vend à ses clients.

Pour conclure, il existe plusieurs domaines dans lesquels il est possible d'évaluer la performance d'une banque. L'objectif des établissements de crédits est de garantir un niveau de performance approprié dans tous les domaines évoqués ci-dessus afin d'assurer la satisfaction des critères suivants, qui selon Zghal et Chaabouni (1992) doivent être remplis pour prouver qu'une banque est performante:

- Une structure financière saine et équilibrée.
- Une croissance continue sur tous les plans.
- Une bonne gestion du capital humain.
- Une facilité d'intégration dans le marché.
- Une capacité d'adaptation à l'environnement industriel, commercial et social.

Section 2 : La performance financière de la banque.

La notion de la performance a longtemps été réduite à sa dimension financière qui consistait à réaliser la rentabilité exigée par les actionnaires en rapport avec le chiffre d'affaires et la part de marché (Dohou et Berland, 2007)¹³.

La pérennité de l'entreprise dépendait exclusivement de l'aspect financier. Les premières mesures de la performance globale d'une organisation ont été construites à base d'éléments financiers. Dans la plupart des secteurs économiques, la performance financière des organisations est un indicateur de leur bien-être et de leur raison d'être, de la qualité de leur gestion, et de manière sous-jacente, de celle de la gouvernance. Elle représente aussi un moyen de mesure de la profitabilité et de la bonne santé de chaque organisation, et donc de ses chances de survie à moyen et long terme.

C'est le cas principalement du secteur bancaire dont la performance financière est le meilleur témoin de sa santé et sa solidité. Dans ce sens, nous avons choisi de travailler sur la performance financière des banques, en se basant sur la littérature pour sélectionner les indicateurs financiers de la performance convenables à la présente étude. Ainsi, nous nous sommes concentrés principalement sur la performance des banques mesurée par les indicateurs de la rentabilité.

2.1. La revue de littérature :

Selon **Aburime** (2009), l'importance de la rentabilité des banques peut être appréciée aux niveaux micro et macro de l'économie. Au niveau micro, le profit constitue la source de financement la moins chère pour une banque. Il ne s'agit pas seulement d'un résultat, mais aussi d'une nécessité pour les banques durant une période de concurrence croissante sur les marchés financiers, car il est un signe et un signal de performance pour les actionnaires. Par conséquent, l'objectif fondamental de toute direction de banque est de maximiser le profit, comme une condition essentielle à la conduite des affaires. En somme l'activité bancaire repose sur la recherche de la performance financière à travers la prise de risque¹⁴.

¹³. Youssef ALAMI, Salwa BOUGHABA, « Performance financière bancaire : un essai d'analyse dans le contexte bancaire marocain, Revue d'étude en Management et finance d'organisation N °13 juillet 2021.p13

¹⁴. Idem.

Chapitre 2 : La performance financière de la banque

Selon **Nouy** (1993), la rentabilité des établissements de crédit représente leurs aptitudes à produire de leurs exploitations un excédent suffisant et indispensable pour la continuité de leurs activités après la déduction des coûts nécessaires à cette exploitation.

Selon **Arora** (2012), la performance financière des banques est mesurée par des indicateurs financiers car les banques sont des organisations à but lucratif. Généralement les banquiers utilisent les mesures comme les indicateurs de profitabilité, d'efficacité et de liquidité comme des mesures de performance.

La rentabilité des banques, c'est-à-dire leur capacité à dégager des profits, représente l'objectif visé par chaque banque. Cependant elle n'intéresse pas que les établissements et leurs actionnaires ; elle revêt aussi un enjeu important pour la stabilité financière à moyen-long terme.

Selon **Sienkiewicz** (2017), Le rôle intrinsèque des fonds propres est d'amortir les chocs financiers en permettant l'absorption de pertes comptables de manière ponctuelle et l'enjeu actuel, dans un contexte de durcissement réglementaire, est de dégager un niveau de rentabilité qui permet aux banques d'accumuler les fonds propres nécessaires au maintien de leur activité¹⁵.

Selon **D. Sidibe** (2018)¹⁶ le ROE traduit la santé financière de la banque et correspond à la part des bénéfices reçus par les actionnaires. Une amélioration du ratio de la rentabilité des capitaux propres peut provenir d'une faible capitalisation structurelle de la banque se traduisant par un faible niveau des fonds propres.

Donc une augmentation des capitaux peut affaiblir et diminuer le ROE, c'est pour cela les dirigeants sont en mesure de garantir un rendement important pour les actionnaires afin d'éviter une augmentation des capitaux propres. Malgré son utilité notable au niveau du calcul de la performance financière des capitaux propres apportés à la banque, la Banque Centrale Européenne adresse des critiques à l'utilisation de cet indicateur dans son rapport « Beyond ROE –How To Measure Bank Performance » en 2010.

Ce rapport montre comment l'utilisation de ROE peut conduire à des résultats biaisés durant le temps de la crise. Cette conclusion a été le résultat d'une étude faite sur (12) banques internationales durant la période 2002 -2010. En effet, cette étude montre que pendant la crise

¹⁵ Youssef ALAMI, Salwa BOUGHABA, op.cit.,p31.

¹⁶ Idem.

des subprimes la médiane et la moyenne des ROE de l'échantillon sont éloignées de 98 l'une de l'autre, sachant qu'avant la crise leurs évolutions étaient les mêmes, des évolutions typiques et similaires, cette anomalie observée durant la crise indique la non pertinence de l'utilisation de ce ratio sous ces circonstances précitées.

À ce titre, la rentabilité bancaire peut être appréciée par plusieurs approches dont, les plus utilisées, sont le coefficient de rentabilité financière (ROE) et le coefficient de rentabilité des actifs (ROA). Ces indicateurs permettent une première appréciation de la performance des banques, en distinguant entre la performance économique et la performance financière. Même si ces indicateurs montrent une insuffisance de mesure et offrent une vision simple et restrictive (Saulquin et Maupetit, 2002), vu qu'ils se basent sur les bénéfices, s'attachent à la gestion des résultats et ne prennent pas en compte l'évolution des cash-flows, ainsi que le coût du financement. L'approche de la rentabilité en milieu bancaire et financier est caractérisée par sa complexité et son aspect multiforme (Rouach et Naulleau, 2016).

La mesure de la rentabilité des activités bancaires est particulièrement complexe suite à deux raisons. D'abord la multiplicité des axes d'analyse de la rentabilité (entités, produits, activités, clients ou réseaux de distribution), ensuite l'importance des charges de structure et de support à répartir sur les différents objets de coût.

2.2. Les indicateurs de mesure de la performance financière :

Un indicateur désigne des statistiques qui permettent d'observer et mesurer un phénomène et c'est un outil du contrôle de gestion qui permet d'évaluer le niveau de performance atteint selon les objectifs définis.

Il existe différents instruments pour mesurer la rentabilité des banques¹⁷. Dans ce contexte, Nouy (1992) a réparti ces instruments de mesure en trois catégories:

- L'approche par les soldes intermédiaires de gestion.
- L'approche par les coûts, les rendements et les marges.
- L'approche par les ratios de rentabilité.

2.2.1. L'approche par les soldes intermédiaires de gestion :

D'après Nouy (1992), estimer la rentabilité de la banque par les soldes intermédiaires de Gestion permet de déterminer les éléments qui ont permis d'obtenir son résultat net. Ces

¹⁷ Daniel NOUY, « La rentabilité des banques française », Revue d'économie française, (1992). p20

soldes sont extraits depuis le compte de résultat qui contient les produits et les charges de la banque.

2.2.1.1 Produit net bancaire (PNB) :

Le produit net bancaire (PNB) est déterminé par la différence entre les produits et les charges bancaires. Il prend en compte les différents aspects de l'activité bancaire en matière de prestations de services et d'intermédiation financière. Le PNB permet de déterminer la valeur ajoutée des banques. Il représente aussi la marge brute qui est obtenu à travers l'ensemble des activités bancaires, qui sont les intérêts, les commissions et les revenus sur portefeuille-titres. Le produit net bancaire va ensuite servir à financer les différents frais généraux de la banque ainsi que les risques.

Le produit net bancaire (PNB) est un indicateur nous indique sur l'ensemble des activités de la banque (dans ses différentes fonctions, d'intermédiation, de marché, etc.) et détermine sa marge brute dégagée par les banques sur l'ensemble de leurs activités bancaires. Le PNB est les produits d'exploitation bancaires diminués des charges d'exploitation bancaires.

De même, le PNB mesure la capacité de la banque à générer une marge d'intérêt reflétant son effort d'intermédiation financière, et indique dans quelle mesure les produits d'exploitation bancaires couvrent les charges d'exploitation.

PNB = Produit d'exploitation bancaire – Charge d'exploitation bancaire.

- **Les produits d'exploitation :** Les produits d'exploitation bancaire ce compose :
 - Des commissions perçues par la banque (revenue liés à l'activité de conseil et d'opération diverses effectuées par la banque auprès de ses clients).Ils désignent l'ensemble des sommes perçues par une banque en raison des services rendues à ses clients.
 - De la marge d'intermédiation (richesse créées par la banque par l'intermédiation de son activité de prêt).Elle se compose des intérêts perçus par une banque sur les crédits qu'elle octroie à ses clients.
- **Les charges d'exploitation :** Les charges d'exploitation bancaire désignent à la fois :
 - Les commissions payées par les banques auprès de leurs apporteurs d'affaires ou de leurs sous-traitants.

- Les charges liées à l'emploi.
- Les intérêts versés par la banque.

2.2.1.2 Résultat Brut d'Exploitation (RBE) :

Le résultat brut d'exploitation s'obtient en déduisant du produit net bancaire les frais généraux ainsi que les dotations aux amortissements. Il permet de déterminer l'aptitude des banques à générer une marge après l'affectation du coût des ressources et des charges de fonctionnement. Cependant, le RBE ne permet pas d'avoir une image claire sur la capacité d'une banque à être bénéficiaire, car il ne prend pas en considération le coût du risque.

Est un indicateur ou un vecteur permettant de connaître et de se renseigner sur la marge dégagée par l'activité courante de la banque après prise en compte des coûts de fonctionnement générés. Il est aussi un indicateur qui permet de savoir si l'ensemble des produits bancaires ont pu couvrir l'ensemble des dépenses courantes. Ce dernier est obtenu en retranchant du produit global l'ensemble des charges de structure telle que : charges de personnel et autres frais généraux comme : loyers, frais de transport, d'entretien, de publicité et dotations aux comptes d'amortissement, etc.

$$\text{RBE} = \text{PNB} - \text{Charges de fonctionnement.}$$

2.2.1.3 Résultat d'Exploitation (RE) :

Le résultat d'exploitation représente la marge qui est dégagée par une banque à travers l'ensemble de ses activités, et ce après la prise en considération des différents frais de structure ainsi que du risque de crédit.

Il se calcul en déduisant du résultat brut d'exploitation les dotations aux provisions. Ainsi, il prend en considération la notion du risque.

La banque doit assumer les risques qu'elle a acceptés de prendre dans le cadre de son activité que ce soit le risque de crédit ou autres risques, le résultat d'exploitation s'écrit donc :

$$\text{RE} = \text{RBE} - \text{coût du risque.}$$

La banque enregistre la concrétisation des risques dans son propre compte comme une perte.

2.2.1.4 Résultat net (RN) :

Ce résultat s'obtient par la soustraction du résultat brute d'exploitation (RBE) d'un certains nombres de postes comptables et fiscaux. Ces postes se sont des amortissements d'exploitation ou des amortissements financiers, la dotation e reprises de provisions, des pertes et profits divers et les impôts

Le résultat net permet l'appréciation de la performance du centre de profit ainsi que sa comparaison aux concurrents internes et externes et l'analyse de son évolution sur plusieurs années.

$$\text{Résultat Net} = \text{RBE} - \text{charges comptables et fiscales}$$

2.2.2 L'approche par l'analyse des coûts, des rendements et des marges :

A travers cette approche, on peut appréhender d'une manière claire la rentabilité bancaire, car elle prend en compte l'ensemble des activités d'une banque en utilisant des indicateurs simples qui permettent de comparer les banques du point de vu de leurs performances et ceci peut être effectué à l'échelle nationale et internationale.

2.2.2.1 Le coût moyen des ressources (CMR) :

Pour pouvoir exercer ses activités, une banque doit collecter des ressources (auprès de ses clients et du marché monétaire) pour les transformer et les convertir en emplois. Il s'agit de l'activité principale de la banque. Cependant, la banque doit supporter le coût de ces ressources, qui varie selon leurs sources et leurs caractéristiques.

Le coût de toutes les ressources est difficile à déterminer d'une manière exacte. Pour ce faire, les banques calculent, d'une manière globale, un coût moyen des ressources pour déterminer les charges qu'elles supportent. Ce coût est déterminé par le rapport ente la somme des intérêts versés et la somme des encours moyens des ressources.

2.2.2.2 Rendement Moyen des Emplois (RME) :

Les banques font face au même problème de calcul des coûts de ressources, lors du calcul du rendement exact pour l'ensemble de leurs emplois, puisque chaque emploi a des caractéristiques qui lui sont propres (type, nature, maturité, etc.). Par conséquent, les banques

calculent un rendement moyen de leurs emplois pour essayer de résoudre ce problème et ceci à travers le rapport entre la somme des intérêts perçus et la somme des encours des emplois.

2.2.2.3 La marge nette d'intérêts et l'écart de taux :

La marge nette d'intérêts nous renseigne sur le comportement de la banque au niveau de son activité d'intermédiation. Elle est calculée en déduisant les intérêts débiteurs (les intérêts versés par la banque à ses clients pour rémunérer leurs fonds qui sont placés chez elle) des intérêts créditeurs (les intérêts perçus par la banque sur les crédits qu'elle a octroyés).

La marge nette représente la différence entre les intérêts perçus par la banque et les intérêts versés. Dans ce contexte, la marge nette d'intérêts est utilisée dans diverses études sur la performance des banques telles que Menicucci¹⁸ (2016), Garcia (2016), et Ben Naceur et Goaid (2001).

Concernant l'écart de taux, il est calculé par la soustraction suivante :

Ecart de taux = Le rendement moyen des emplois - le coût moyen des ressources.

2.2.3 L'approche par les ratios de rentabilité :

L'approche par les ratios permet de mesurer la rentabilité bancaire à travers des indicateurs fiables et très faciles à utiliser.

2.2.3.1 Le ratio de la rentabilité des actifs (ROA) :

Ce ratio est calculé par le rapport entre le résultat net de la banque et son total actif, il détermine le rendement des actifs de la banque. Il permet de mesurer si la banque utilise d'une manière optimale ses actifs.

Dans ce contexte, Khrawish (2011)¹⁹ a défini ce ratio comme étant l'aptitude de la banque à dégager des revenus en utilisant efficacement les actifs mis à sa disposition. Par

¹⁸. Emmanuel.MENICUCCI and Poalucci, « Factor affecting bank profitability in Europe: an empirical investigation », African journal of Business management, vol 10, N°17, pp. 410-420.

¹⁹. Harry KHRAWICH « Determinant of commercial banks performance; evidence from Jordan », International Research journal of Finance of Economics, 2011, p3

ailleurs, Wen (2010)²⁰ indique que plus le (ROA) est élevé, plus la banque utilise efficacement ses ressources.

$$\text{ROA} = \text{RN} / \text{total du bilan.}$$

L'inconvénient de cet indicateur est, d'une part, qu'il place la totalité des actifs sur un même plan, alors que les risques correspondants à chaque actif sont différents. D'autre part, il néglige les activités du hors bilan qui prennent de plus en plus une ampleur ces dernières années.

2.2.3.2 Le ratio de la rentabilité des fonds propres (ROE) :

Le ROE détermine la rentabilité financière de la banque, il est calculé par le rapport du résultat net sur les fonds propres. Il permet de mesurer la rentabilité des capitaux investis par les actionnaires.

Dans ce contexte, Gaver et Gaver (1998) indiquent que le (ROE) constitue une mesure importante pour les actionnaires de la banque. En effet un (ROE) élevé exprime une utilisation efficace des fonds propres de la banque et indique une meilleure performance managériale.

$$\text{ROE} = \text{RN} / \text{fonds propres.}$$

Ou

$$\text{ROE} = \text{MP} \times \text{RA} \times \text{LF.}$$

Avec : **MP** : Marge des profits = bénéfices nets après impôt / Revenus totaux

RA : Rendement de l'actif = Revenus totaux / Actifs totaux moyens.

LF : **levier financier** = actifs totaux moyens/ fonds propres moyens.

Cet indicateur peut donner une fausse image de la rentabilité car sa baisse peut être le résultat de la volonté des dirigeants d'une banque de renforcer son assise financière par l'augmentation des fonds propres.

²⁰. Weijia.WEN « Owership structure and Banking performance; New evidence in China »,Article Universitat Autònoma de Barcelona, department d'economia de l'empersa, 2010,p5

Egalement un ratio élevé peut se traduire ainsi, plus le (ROE) est élevé, plus les bailleurs de fonds seront encouragés à investir dans le capital de la banque, ceci va lui permettre de lever plus facilement de nouveaux capitaux. Cependant, si le (ROE) est faible, les actionnaires auront tendance à revendre leurs parts pour les réinvestir dans d'autres entreprises ou banques plus rentables, ce qui va avoir un impact défavorable sur les capitaux de la banque.

2.2.3.3 Le ratio de marge nette :

La rentabilité bancaire peut aussi être mesurée à travers le calcul de la marge bénéficiaire nette. Aussi appelé le ratio de marge nette, ce ratio financier est un moyen qui sert à quantifier la rentabilité finale d'une institution bancaire qui s'effectue en rapportant les bénéfices nets de la banque à son PNB.

2.2.4 L'approche RAROC (Risk Adjusted Return On Capital):

Le RAROC, qui est la rentabilité ajustée par le risque, permet aux banques une meilleure gestion du couple (Risque / Rentabilité). Il s'agit d'un moyen efficace pour déterminer le rendement attendu des actifs employés par les banques et les institutions financières.

Pour une gestion efficace des risques, les banques utilisent le RAROC, entre autres, comme un outil de contrôle des risques découlant notamment de ses activités de crédit.

C'est un outil de management et de gestion de portefeuille qui permet de savoir si un projet est rentable et s'il apporte une réelle plus-value tout en intégrant le risque associé à ce portefeuille ou à ce projet .

Cette méthode permet :

- La comparaison des performances d'activités présentant des niveaux de risque différents.
- C'est un outil d'aide à la décision d'engagement sur la base du couple risque/rentabilité.
- Permet une facturation clients plus appropriée et en fonction des risques.
- Une allocation efficiente des fonds propres.

Ce ratio est calculé par l'équation suivante :

$$\text{RAROC} = (\text{Revenus} - \text{Coûts} - \text{Pertes attendues}) / \text{Capital économique.}$$

Suite à cette revue de la littérature sur la performance financière et ses indicateurs de mesure, nous allons dans ce qui suit nous intéresser aux principaux risques inhérents à l'activité bancaire et aux différents déterminants qui peuvent avoir un impact sur la performance bancaire.

Section3 : Les déterminants de la performance bancaire et les risques bancaires

La performance des banques est en fonction de déterminants internes et externes. Les déterminants internes sont aussi parfois appelés déterminants micro-économiques ou inhérents à la performance, tandis que les déterminants externes sont des variables qui reflètent l'environnement économique et légal dans lequel la banque opère.

3.1. Déterminants internes :

On peut distinguer cinq déterminants internes qui sont :

3.2.3. La taille :

Comme pour de nombreuses variables, l'impact de la taille sur les performances bancaires est âprement discuté entre les chercheurs. Il est possible de les scinder en trois groupes : ceux qui considèrent que la taille a un impact positif sur la performance, ceux qui lui trouvent un impact négatif, et ceux pour qui il est non significatif.

Pour ceux qui soutiennent la relation positive avancent les arguments suivants :

- Une taille importante permet de réduire les coûts en raison des économies d'échelle que cela entraîne.
- Les banques de taille importante peuvent en outre lever du capital à moindre coût.

A l'encontre les partisans de l'impact négatif de la taille sur la performance ont conclu que les petites banques sont davantage capables de résister à des conditions économiques difficiles, les petites banques ont plus de chance d'obtenir de bonnes performances et moins de chances d'obtenir des mauvaises performances. Inversement, les grandes banques ont moins de chance d'obtenir de bonnes performances et plus de chance d'obtenir de mauvais

résultats. De nombreux autres auteurs, répondent à l'argument sur les économies d'échelle et rétorquent que peu de coûts peuvent être réduits simplement par l'augmentation de la taille.

3.2.4. La liquidité :

Très fréquemment, la liquidité est mesurée par le ratio des prêts sur les actifs. Plus ce ratio est élevée, moins la banque dispose de liquidité. En effet, les contrats de prêts ont diverses maturités, et ainsi, en cas de besoin urgent de capitaux, la banque ne peut compter sur ces prêts, puisque ceux-ci ne seront remboursés que plus tard. La grande majorité des auteurs ont trouvé une relation positive entre ce ratio et la performance ; et par conséquence une relation négative entre la liquidité et la performance.

La liquidité est l'un des principaux facteurs financiers qui détermine la rentabilité bancaire c'est pour cela qu'il existe différents articles qui la définissent: « La liquidité bancaire se définit comme la somme des billets et de la monnaie centrale détenus par les établissements de crédit ». D'autres définitions très proches peuvent être données : « la liquidité d'une banque sera considérée comme la capacité à financer les actifs de la banque et à rembourser les engagements reçus (le passif) ».

3.2.5. La capitalisation :

La capitalisation se mesure généralement par le ratio de la rentabilité des capitaux propres sur les actifs (ratio CAR pour capital-asset ratio). Une approche rapide de la question pourrait laisser supposer qu'un ratio CAR élevé réduit le ratio de rentabilité financière (Return on Equity ROE), en raison de deux mécanismes :

- Un ratio élevé signifie un risque moindre ;
- Une augmentation de ce ratio peut signifier que la part de la dette diminue, et donc cela implique un moindre bénéfice lié à l'exonération fiscale des charges de la dette.

Pourtant, la plupart des études montrent que les banques les plus performantes sont celles qui parviennent à maintenir un niveau élevé de capitaux propres par rapport à leurs actifs.

Nous tentons de résumer ici les principales explications avancées par les auteurs pour justifier leurs résultats :

- Un niveau élevé de capitaux propres réduit le risque (de faillite) encouru par les banques. Elles peuvent donc se permettre, pour maintenir un niveau de risque identique, d'investir dans des actifs plus risqués et dont la rentabilité attendue est bien sûr supérieure. Il en découle une meilleure performance.
- Disposer d'un niveau élevé de capitaux propres est un signal très positif envoyé au marché sur la solvabilité de la banque et de son risque de crédit très faible.
- En conséquence, de telles banques sont capables de réduire leurs coûts de financement, par exemple en payant un faible taux d'intérêt sur leur dette.
- Outre le coût de la dette qui est moindre, une banque fortement capitalisée, par rapport à une autre qu'elle est faiblement capitalisée, n'a pas besoin d'emprunter autant pour financer un niveau d'actifs donné.
- Enfin, reprenant la théorie du signal, l'usage de capitaux propres (plus chers que la dette) pour financer un projet indique au marché que la banque est très confiante en ses projets et que sa rentabilité va être à la hauteur de ses attentes.

3.2.6. La qualité du crédit :

La qualité du crédit, se mesure généralement par deux ratios : le ratio des provisions de pertes de créances sur le total des créances, le ratio des provisions sur créances douteuses sur le total des créances (en effet, ces deux ratios mesurent la non qualité du crédit).

3.2.7. Le montant des dépôts bancaires :

On peut dégager deux résultats contradictoires, d'une part un niveau élevé de dépôts peut augmenter la performance car ce sont des fonds plus stables et moins chers que les fonds empruntés, mais d'autre part, de tels dépôts requièrent de grandes équipes et des départements spécialisés pour gérer ce qui entraîne un coût élevé.

Parmi les auteurs qui se sont intéressés à l'étude de la relation qui existe entre la performance et le montant des dépôts bancaires leurs résultats supportent le second argument selon lequel les coûts élevés générés par les dépôts amènent ces derniers à peser négativement sur la performance des banques.

3.2.8. Le degré de diversification :

Il se mesure par le ratio : résultats hors intérêts liés aux prêts sur les résultats opérationnels. Une seule étude démontre et conclut l'effet positif de la diversification sur la performance, toutes les autres études aboutissent au résultat inverse et suggèrent que ce mouvement vers des résultats non liés aux intérêts n'a pas amélioré le couple risque/rentabilité.

3.2. Les déterminants externes :

On distingue cinq déterminants externes qui se présentent comme suit :

3.2.1. La concentration du marché:

Le niveau de concentration élevé dans le secteur bancaire pourrait mener à des profits monopolistiques et le ratio de concentration bancaire à un impact positif et statistiquement significatif sur la performance des banques. Les banques faisant partie d'un marché hautement concentré sont susceptibles à des pratiques de collusions. En général, on peut s'attendre à ce que la concentration soit positivement corrélée avec les profits. Ceci est en accord avec l'hypothèse du pouvoir de marché qui affirme qu'un grand pouvoir de marché mène à des profits monopolistiques.

3.2.2. Le type d'appartenance :

La plupart des études sur la performance des établissements bancaires infléchit sur la différence de performance entre le secteur public et privé, alors certaines études assurent que les banques qui appartiennent à l'État sont moins performantes que les banques privées.

3.2.3. L'inflation :

Revell (1979), l'un des créateurs à avoir étudié la relation entre l'inflation et la performance des banques, affirme que l'effet qu'aura l'inflation sur la rentabilité dépendra de la vitesse à laquelle les revenus et les dépenses des banques augmenteront par rapport à l'inflation. L'effet sur les profits dépendra donc du degré de précision de l'anticipation face à l'inflation. Avec une anticipation juste, la banque pourra augmenter le taux sur ses prêts à

l'avance. De cette façon, ses revenus augmenteront plus rapidement que ses coûts d'opérations, permettant ainsi à la banque d'acquérir des profits plus élevés²¹.

3.2.4. La croissance de Produit Intérieure Brute (PIB) :

Le (PIB) est un indicateur qui mesure le niveau de la croissance de l'activité économique, qui a un impact positif sur la performance bancaire puisque la croissance de l'activité économique entraîne une augmentation des investissements ; plus les crédits sont levés plus la performance augmente.

3.2.5. La concurrence :

La majorité des études ne sont pas d'accord sur le degré de l'effet de la concurrence. Malgré cela, cette variable est considérée comme étant un déterminant influant la performance des banques. Rhoades (1980) a examiné l'effet de l'intégration de nouvelles firmes dans le marché sur la concurrence. Selon ses résultats, il a conclu qu'aucune relation significative n'existait entre l'entrée de nouvelles firmes et la concurrence. Étant donné la difficulté d'évaluer l'impact de la concurrence, la plupart des chercheurs dans le domaine préfèrent intégrer cette variable dans le cadre de la réglementation du secteur bancaire.

3.3. Les principaux risques bancaires

Le risque désigne l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses²². Le risque bancaire peut être défini comme le risque auquel s'expose un établissement bancaire lors d'une activité bancaire.

L'activité bancaire repose sur la recherche de la performance financière à travers la prise de risque. L'activité bancaire non seulement elle fait face à des risques multiples et variés mais ce qui la caractérise c'est le haut taux d'exposition aux risques.

Les principaux risques bancaires peuvent être résumés ainsi :

3.3.1. Risque de liquidité :

²¹ James REVELL "Inflation and financial Institution" article journal "Financial times London"(1979) p4.

²² Marieme CHABNI. ;Rania BOUSNADJ. ; Amina AMMICHE. "Gestion des risqué bancaires ; définitions et mesure déterminants et impact sur la performance". Mémoire licence, FSESCG, UMMTO, 2009, p. 3.

C'est le risque auquel s'expose un opérateur, dont les fonds ne soient pas disponibles pour faire face aux obligations financières à temps et qui consiste aussi à l'incapacité de la banque d'honorer ses engagements.

3.3.2. Le risque de crédit ou de contrepartie :

C'est le risque encouru en cas de défaillance d'une ou de plusieurs contreparties. Il regroupe deux principaux risques : Le risque qui se traduit par une immobilisation temporaire des fonds prêtés dues à un grand retard d'échéance de crédit « Risque d'immobilisation »²³, et celui qui se traduit par une perte de capitaux causée par le non remboursement total d'un crédit « Risque de non remboursement ».

3.3.3. Le risque de marché :

C'est le risque de perte auquel s'expose une banque sur un marché du fait des variations des prix de titres de propriété, de risque de règlement et de risque de change (lié à la fluctuation des taux de change au niveau du bilan libellé en devise, le change contre la monnaie nationale entraîne un plus au moins-value).

3.3.4. Le risque de taux d'intérêt :

C'est le risque provenant de la variation et de la différence entre les coûts des ressources et les coûts des emplois de la banque.

3.3.5. Le risque opérationnel :

C'est le risque de perte qui peut être résulter d'une insuffisance de conception d'organisation et de mise en œuvre des procédures internes concernant l'enregistrement dans le système comptable et plus généralement dans le système d'information de l'ensemble des événements relatifs aux banques ou d'autres établissements financier.

²³ <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/risque-banque>, dernière visite le 02/10/2023.

CONCLUSION :

Dans ce chapitre consacré sur la performance financière d'une agence bancaire, nous soulignons l'importance de mesure de la performance qui peut être dégagé sous forme d'une marge ou d'un résultat, ainsi les déterminants de la performance bancaire et la mesure des risques qui désigne l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses.

Toutefois, la performance d'une agence bancaire renferme une notion difficile à cerner à cause de la multiplicité de ses aspects. Elle est à la fois efficacité, efficience, elle peut être financière ou non financière. De ce fait, une analyse approfondie à l'aide de différents outils, techniques et indicateurs de performances des agences doit être mise en œuvre.

La performance bancaire représente un enjeu crucial pour la stabilité financière et la prospérité économique d'un pays. D'où il est très important de suivre de près l'évolution de la performance des banques qui peut représenter un signal sur la santé et la pérennité des banques.

Chapitre 03:

L'importance de la bancassurance sur la performance financière de la banque: Cas de la BADR-AGENCE AZAZGA.

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

Introduction :

Cette partie du travail sera consacré à l'importance de la bancassurance sur la performance financière de la banque au sein de l'agence AZAZGA et ce grâce à une étude suivie et des résultats obtenus.

Ce chapitre met en lumière les résultats de notre étude, nous présentons, dans la première section l'agence BADR AZAZGA ainsi que ses différents services offert. Dans la deuxième section les produits d'assurance distribuées par la BADR agence, et dans la troisième section la méthodologie d'analyse de résultats, quant à elle, aborde une enquête suivie par une analyse des résultats, dans le but de retenir les résultats et évaluer le poids de l'activité de la bancassurance sur la performance financière.

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

Section 1 : Présentation et historique de la BADR.

Dans cette section sera consacré pour la présentation et l'historique de la BADR puis l'organisme d'accueil la BADR agence AZAZGA.

1.1. La présentation de la BADR :

La banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une banque publique créée le 13 mars 1982 par décret n° 82- 106, sous la forme juridique de société par actions, constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement 340 agences et 39 directions régionales et près de 8000 cadres et employés, activant au sein des structures centrales, régionale et locales. Son capital social est de 54 000 000 000 DA.¹

En effet, à sa création la BADR était un établissement à vocation agricole, puis suite à la promulgation de la loi n°90-10 relative à la monnaie et au crédit, elle s'est investie dans les autres créneaux de l'activité bancaire, en effectuant les opérations d'octroi de crédits ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion consacrant dans son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activité.

Sur le plan technique la BADR a enrichi son activité par l'introduction des nouveaux procédés informatiques notamment le « Swift » pour l'exécution des opérations du commerce extérieur en 1991 et le « Sybu » pour le traitement des opérations bancaires en 1992 (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle)².

Depuis 41 ans, BADR Banque soutient activement le développement de son territoire et les projets de ses clients dont le financement de l'agriculture, des industries agroalimentaires, de la pêche et de l'aquaculture. Tout autant de domaines la mettent au diapason des banques constituant ainsi un support pour le développement et l'amélioration de l'économie nationale.

¹. <https://www.badr-bank.dz>

². Idem.

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

1.2. Historique de la BADR :

La banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) est une banque publique créée par le décret 82-106 du 13 mars 1982 sous la forme juridique de société par actions, avec pour missions de développement du secteur agricole et la promotion du milieu rural.

En effet, à sa création, la BADR était un établissement à vocation agricole. Puis, suite à la promulgation de la loi n° 90 -10 relative à la monnaie et au crédit, elle a investi les autres créneaux de l'activité bancaire en effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi de crédits, ainsi son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

1.2.1. 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. Constituée initialement de 140 agences cédées par la banque nationale d'Algérie BNA.

De par la densité de son réseau et l'importance de ses effectifs, la BADR est considérée par le « BANKERS ALMANACH » (Edition 2001) comme la première banque en Algérie. Elle est au premier rang au plan national et au 668^{ème} au niveau mondial, sur environ 4100 banques classées.

Voici donc, les trois étapes caractérisant l'évolution de la BADR :

- ❖ **1982-1990** : au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors, dans le contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.
- ❖ **1991-1999** : la loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention aux autres secteurs d'activité, et notamment, vers les

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

PME/PMI tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques, en effet :

- **En 1991** : y a eu mise en place du system « Swift » pour l'exécution des opérations de commerce international ;
 - **En 1992** : y a eu mise en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestions des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle). Aussi, cette période a été caractérisée par l'informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieur (de nos jours, les ouvertures de crédits documentaires sont traitées en 24 heure maximum ;
 - **En 1993** : l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ont été achevé ;
 - **En 1994** : cette année a été caractérisée par la mise en service de la carte de payment et de retrait BADR ;
 - **En 1996** : y a eu l'introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;
 - **En 1998** : y a eu mise en service de la carte de retrait interbancaire.
- ❖ **2000-2002** : cette étape se caractérise par l'implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs présentations avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues), tout en accroissant son aide au monde agricole et para agricole. Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal, axé notamment sur la mondialisation de la banque.

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

L'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier. Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

- **En 2000** : cette année a été marquée par l'établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et l'élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales. Aussi, y a eu généralisation du système réseau local avec réorganisation du progiciel SYBU en Client-serveur ;
- **En 2001** : cette année a été caractérisée par les assainissements comptables et financiers ; ainsi que, la refonte et le raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédits (les délais varient aujourd'hui entre 20 et 90 jours selon qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement, ou encore, de son niveau de sanction). Durant cette même période y a eu également la concrétisation du concept « banque assise » avec « service personnalisable » (agence Amirouche, Chéraga, etc.)
- **En 2002** : mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints ;
- **En 2003** : début de généralisation de la norme « banque assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national ;
- **En 2008** : la BADR a intégré le lancement de la bancassurance ;
- **En 2016** : le service du paiement électronique a été officiellement lancé le 04 octobre 2016 à Alger, le client de la BADR peuvent également commander leurs carte CIB ou demander³ l'ouverture de l'e-paiement à partir du site dédié à cette prestation, BITAKATI¹.

1.3 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

³<http://www.hulfpostmagreb.com>.dernière visite le 15/10/2023

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

Plus de compétitivité et de performance. Son schéma organisationnel était souvent réadapté aux nouvelles de management et de gouvernance des banques.

1.3.1 La direction générale :

Dirigée par le Président Directeur Général, 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.

Ses pouvoirs sont déterminés par les statuts et le conseil d'administration de la banque. Son rôle est de diriger conformément aux pouvoirs que lui confient les statuts et l'orientation du conseil d'administration.

L'organisation générale de la BADR s'articule autour de huit fonctions ou groupes de fonction, au plan central :

- Le groupe de fonction « ressource, crédit, recouvrement » ;
- Le groupe de fonction « informatique, comptabilité, et trésorerie » ;
- Le groupe de fonction « administration et moyens » ;

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

- Le groupe de fonction international ;
- La fonction « contrôle » ;
- La fonction « communication » ;
- La fonction « exploitation » ;
- La fonction « management ».

Les quatre groupes de fonction sont placés sous la responsabilité de quatre directeurs généraux adjoints (D.G.A).

La fonction « exploitation » est prise en charge essentiellement par le réseau constitué.

Les fonctions « contrôle » et « communication » sont rattachées directement au président directeur générale.

La fonction « management » concerne et implique l'ensemble des tâches son rôle et également gestionnaire de la banque.

1.3.2 Les groupes régionaux d'exploitation GRE :

La représentation de la banque au niveau régionale se fait par le groupe régional d'exploitation « GRE ».

Le groupe régional d'exploitation est une entité administrative, située en principe du niveau d'un chef-lieu de la wilaya et devant assister, coordonner et suivre l'ensemble des agences qui lui sont rattachées son rôle et également de contrôle, anime, surveiller le travail des agences qui traitent toutes les opérations de la banque, pour drainer de nouvelles ressources et mettre en place des crédits.

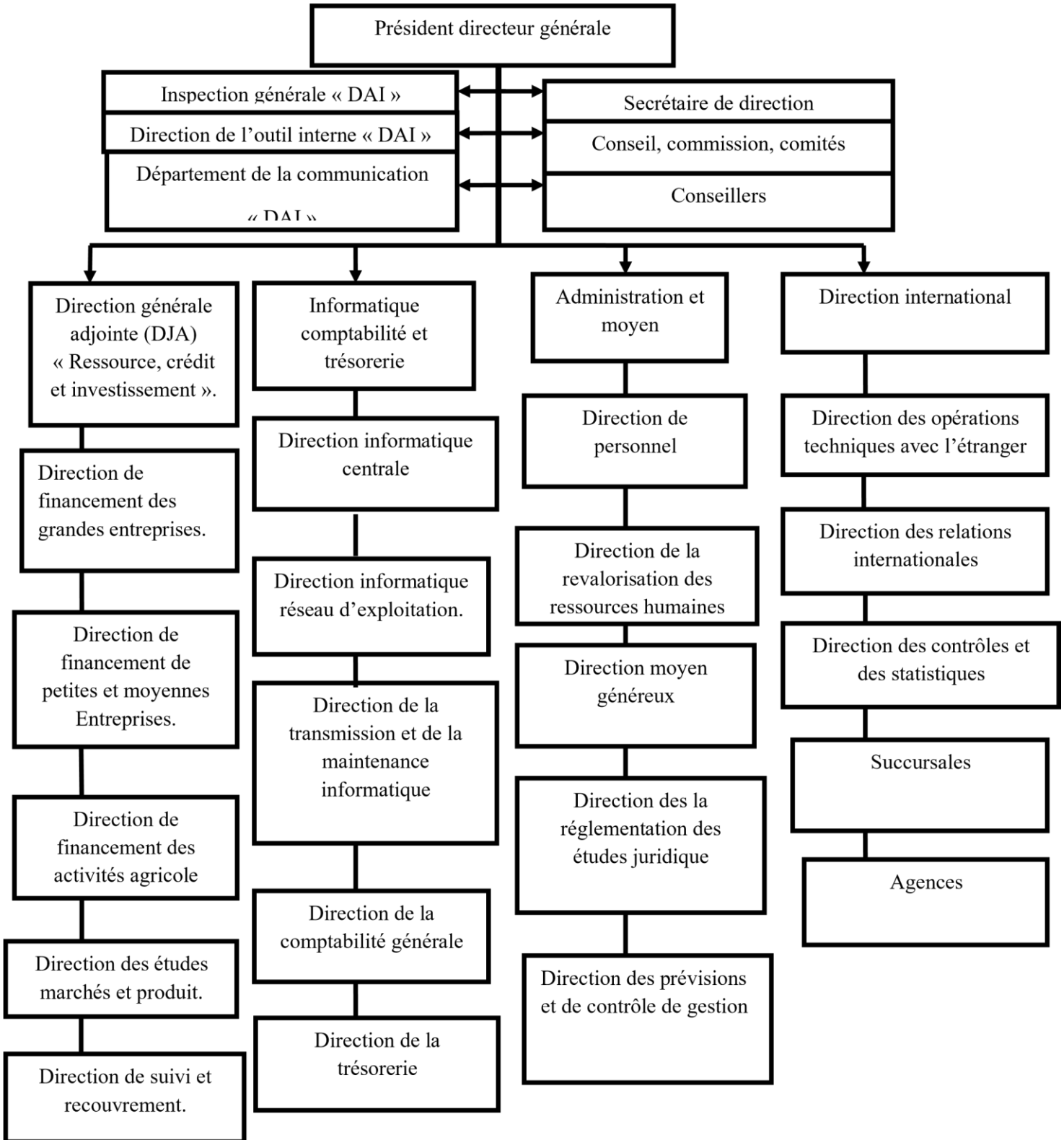
Le groupe régionale d'exploitation est responsable devant la direction générale de l'exécution de missions qui lui sont confiées.

1.3.3 Les agences locales d'exploitation A.L.E :

L'agence locale d'exploitation constitue la cellule de la base de l'exploitation de la banque. Elle fait l'objet d'une attention particulière par la BADR dans le cadre du nouveau concept de la banque assise.

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

Schéma n° (01) : L'organigramme général de la BADR :



Source : Document interne de la BADR.

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

1.4 Les missions et objectifs de la BADR :

BADR Banque soutient activement le développement de son territoire et les projets de ses clients dont le financement de l'agriculture, des industries agroalimentaires, de la pêche et de l'aquaculture. Ainsi un support pour le développement et l'amélioration de l'économie nationale. Voici les principales missions et objectifs de la BADR :

1.4.1 Les missions de la BADR

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

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- L'ouverture de comptes à toutes personnes faisant la demande ;
- La réception des dépôts à vue et à terme ;
- La participation à la collecte de l'épargne ;
- La contribution au développement du secteur agricole ;
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales ;
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliés.

1.4.2 Les objectifs de la BADR

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tan en dinars qu'en devises ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant ;
- L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leur besoins ;

Chapitre 3 : L'impact de la bancassurance sur la performance financière: cas de la BADR – Agence AZAZGA.

- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produit

1.5 La structure de la bancassurance au sein de la BADR :

1.5.1. Au niveau central

L'objectif de créer des valeurs supplémentaires à la BADR à travers un positionnement sur le marché des assurances a conduit à mettre en place une nouvelle structure centrale attachée à la direction d'exploitation chargée du pilotage du projet de la bancassurance. Cette structure dénommée direction d'études chargée du projet de la bancassurance a pour mission de :

- Superviser la mise en place des guichets bancassurance au niveau des agences.
- Maintenir le contact avec le partenaire d'assurance avec la SAA.
- Préparer la future structure bancassurance qui sera érigée en direction centrale.
- Mettre en place des procédures de souscription et de gestion des contrats d'assurance.

1.5.2. Au niveau des agences

Dans le cadre de l'exercice de l'activité bancassurance, la vente des contrats d'assurance est effectuée par les agences de la BADR désignées par la convention.

1.6 La pratique de la bancassurance à la Badr –banque :

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 a intégré la vente des produits d'assurance dans sa stratégie de diversification de son portefeuille. Elle a conclu une convention avec la SAA pour commercialiser les produits de cette dernière.

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

1.7 Présentation de l'organisme d'accueil BADR-Agence AZAZGA :

L'agence BADR D'AZAZGA (571) est une agence rattachée hiérarchiquement à la direction du réseau de TIZI-OUZOU, à sa tête un directeur qui assure les missions de coordinateur des activités et des contrôles au sein de l'agence, elle a commencé le service bancassurance en novembre 2020.

Elle se situe à la ville d'AZAZGA. Cette agence est dotée, d'un système de « banque assise », qui est composé de deux groupes de travail le « front office » et le «Back office ».

❖ Le front office :

Il offre à la clientèle, un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires, par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des fortunes et des placements bancaires et/ou financiers.

❖ Le back office :

Il regroupe les potentialités techniques et humaines pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçues du front office, il lui apporte l'assistance, les conseils et les informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle.

Il est chargé aussi du traitement des tâches administratives, techniques et des opérations nécessaires, le recours à d'autres structures internes ou externes à la banque.

Le back office est composé de plusieurs services : (service crédit, service portefeuille, service commerce extérieur service comptabilité et service virement).

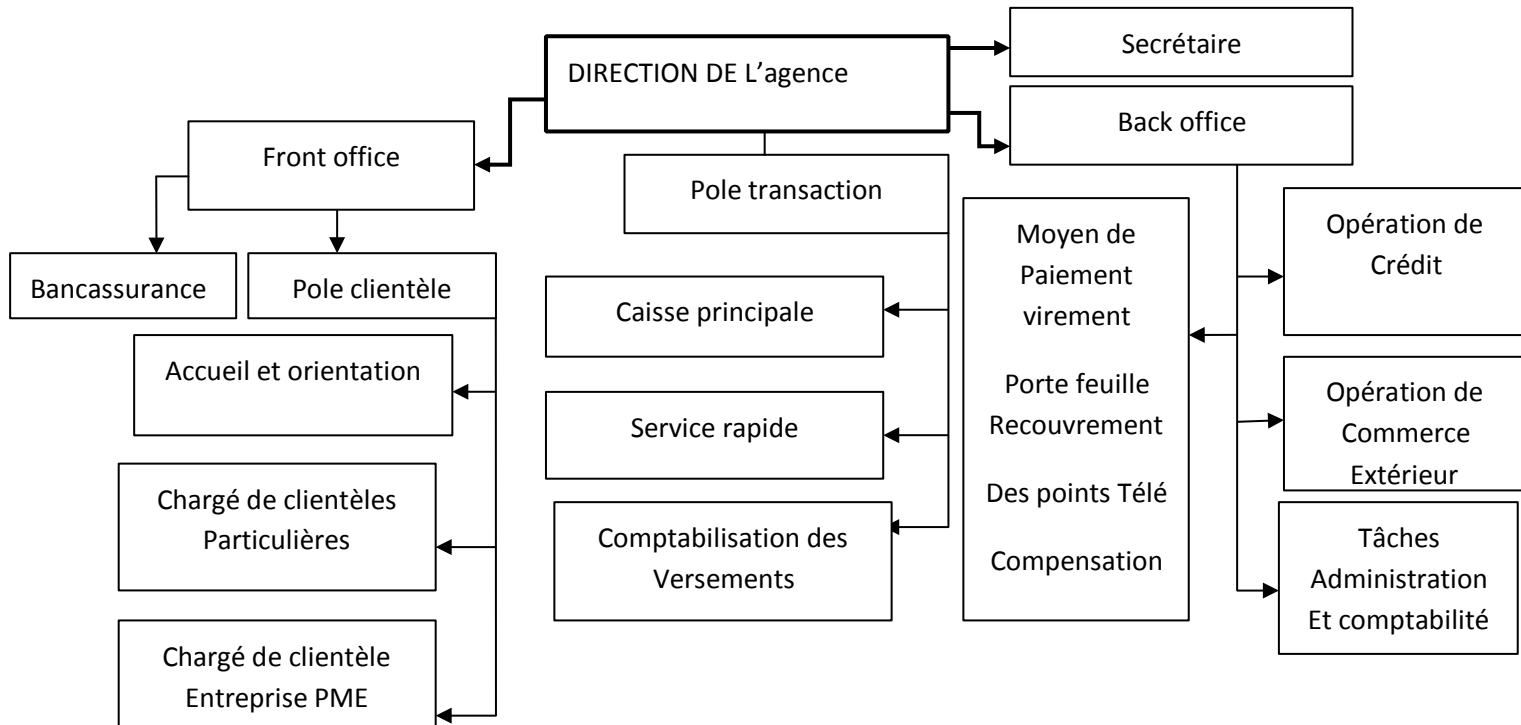
❖ Les différents services de l'agence

- Service caisse ;
- Bancassurance ;
- Service comptabilité ;
- Service virement ;
- Service crédit ;

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

- Télé communication.

Schéma n(02) : Organigramme de l'agence BADR d'AZAZGA :



Source : document interne de BADR « AZAZGA ».

Section 02: Les produits d'assurances distribuées par la BADR-agence AZAZGA.

La bancassurance est un marché qui repose sur la volonté de se diversifier et d'élargir les gammes de produits proposées à la clientèle.

A cet effet, la banque de l'agriculteur et du développement Rural BADR s'est engagée avec deux partenariats pour la commercialisation des produits d'assurance, au bénéfice de notre clientèle et du large public, via notre réseau d'agences.

Une convention portant sur les modalités de distribution des produits d'assurance été signée avec la société national des assurances la (SAA) et la société d'assurance de prévoyance et la santé intitulé l'AMANA.

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

2.1. Assurances agricoles :

❖ Assurance contre l'incendie des récoltes

Ce type de contrat couvre les pertes consécutives à l'incendie des récoltes de céréales ou des fourrages sur pieds ou en meules.

❖ Assurance contre la grêle

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

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

Assurance multirisque grêle et incendie des récoltes :

Le contrat Multirisque Grêle et incendies est destiné exclusivement aux cultures céréalières et légumineuses sur pieds.

❖ Assurance multirisque serres

L'assurance Multirisque serres couvre les serres des dommages directs subis par les équipements ainsi que les cultures sous serres et qui peuvent résulter des événements suivants :

- La tempête.
- La grêle.
- Les inondations.
- Le Gel.
- Le poids de la neige.
- L'incendie et/ou les explosions.

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

❖ Assurance jeunes plantations

L'assurance multirisque jeunes plantations a pour objet de garantir les pertes des jeunes plants d'arbres fruitiers ou des vignes en plein champ à la suite des dommages causés par :

- La tempête.
- Le grêle.
- L'inondation.
- L'incendie et /ou les explosions.
- Recours des voisins et des tiers.
- Responsabilité civile générale.

❖ Assurance multirisque exploitations agricoles inondations

L'assurance multirisque exploitations agricoles a pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- L'incendie –les exposition-chute de foudre.
- La tempête.
- Les dégâts des eaux.
- Responsabilité civile générale de l'exploitant.
- La grêle.
- Dommage aux appareils électriques.
- Recours des voisins et des tiers.
- Frais et honoraires d'experts.

❖ Assurance multirisque bétail

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

Elle couvre l'exploitation d'élevage contre les risques divers et le cheptel de bovins. Ovins ou caprins contre la mortalité due aux maladies, aux abattages ordonnés, aux intoxications alimentaires et autres accidents d'élevage.

❖ Assurance multirisque élevage avicoles

Elle couvre l'exploitation d'élevage contre le risque divers et le cheptel de volailles contre la mortalité due aux maladies. Aux abattages ordonnés, aux alimentaires et autres accidents d'élevage.

❖ Assurance multirisques palmiers dattiers

Cette assurance a pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré des événements suivants :

- La tempête sur arbres et récoltes.
- La Grêle sur les récoltes.
- Les pluies sur les récoltes.
- L'incendie-les explosions –chute de foudre.

• Assurance engins et matériels agricoles

Cette assurance a pour objet de garantir que peut subir l'assuré résultant des événements suivants :

- Incendie et explosion.
- Vol.
- Dommages accidentels Au matériel.
- Recours des tiers et des voisins.
- Emeutes et mouvements populaires.
- Actes de terrorisme et de sabotage.
- Participation et séjours aux foires.

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

❖ Assurance Multirisque arbres fruitiers

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

- L'incendie –les explosions –chute de foudre.
- Les inondations
- La tempête.

Pour le dommage causé aux bâtiments et leur contenu, ainsi que les parcelles des arbres fruitiers

- Les dégâts des eaux causés aux biens immobiliers, mobiliers et marchandises.
- Responsabilité civile générale.

Les pertes causées aux récoltes par :

- Le gel.
- La grêle
- Le sirocco

❖ Assurance Multirisque légumières

Cette assurance a pour objet de garantir les pertes des événements suivants ;

- Le gel.
- La grêle.
- La tempête et vents violents.
- L'inondation.
- Le sirocco.

❖ Assurance Multirisque Apicoles

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

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

- L'incendie –les explosions –chute de foudre
- La tempête.
- Responsabilités civile générale.
- La mortalité des abeilles consécutives à,
- Maladies
- Intoxication
- Effets comatiques.
- Vol détérioration des ruches suite à des actes de vandalisme.
- Perte de miel après sinistre.
- Protection juridique.

❖ Assurance multirisque élevages aquacoles

Cette assurance a pour objet de garantir les pertes que peut subir l'assuré des événements Suivants :

- L'incendie-les explosions –chute de foudre.
- Les inondations.
- La tempête.
- Les dégâts des eaux.
- Les tremblements de terre.
- Responsabilité civile générale.

2.2 Assurances des biens :

Assurance des catastrophes naturelles (CAT-NAT) habitation :

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

Elle couvre les biens immobiliers des assurées contre les évènements naturels catastrophiques conformément à l'Ordonnance n°03-12 du 26 août 2003 relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelle et a l'indemnisation des victimes.

❖ Assurance multirisque habitation

Ce type de contrat couvre les biens d'habitation (mobiliers et immobiliers) contre l'incendie les dégâts des eaux, le vol et le bris de glace.

2.3 Assurance de voyage et assistance à l'étranger :

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant un voyage personnel ou professionnel à l'étranger.

Ce contrat d'assurance combine deux garanties :

1. une garantie pour les accidents corporels au cours du voyage, un versement d'indemnités est prévu en cas de décès ou d'incapacité permanente survenu à cause accident.
2. Une assistance valable à l'occasion du déplacement à l'Etranger qui prévoit des prises en charge et des remboursements forfaitaires servies de la SAPS à la demande de la personne assurée.

❖ Assurance Individuelle accidents

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant la vie professionnelle ou personnelle.

Garantie de base ; Décès accidentel et invalidité absolue et définitive.

Grenetier complémentaires ;

1. Invalidité permanente.
2. Frais médicaux.
3. Incapacité temporaire.

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

Section 03 : Interprétation des résultats.

L'objectif de cette section est de justifier les perspectives de notre analyse en décrivant le poids de la bancassurance sur la performance financière qui est l'objet de mon étude.

3.1-L'évolution de PNB et ses composantes de la BADR- agence :

Le produit net bancaire (PNB) représente pour une banque l'équivalent de la valeur ajoutée créée par l'activité, ainsi est un indicateur qui permet de mesurer l'activité des banques défini comme étant la différence entre les produits et les charges d'exploitation bancaire. Ce solde inclus les aspects de l'activité d'une banque dont la marge d'intermédiation et les commissions.

Ces composants qui sont :

Les produits d'exploitations bancaires qui sont des commissions perçues par la banque (revenus liés à l'activité de conseil et d'opérations diverses effectuées par la banque auprès de ses clients).

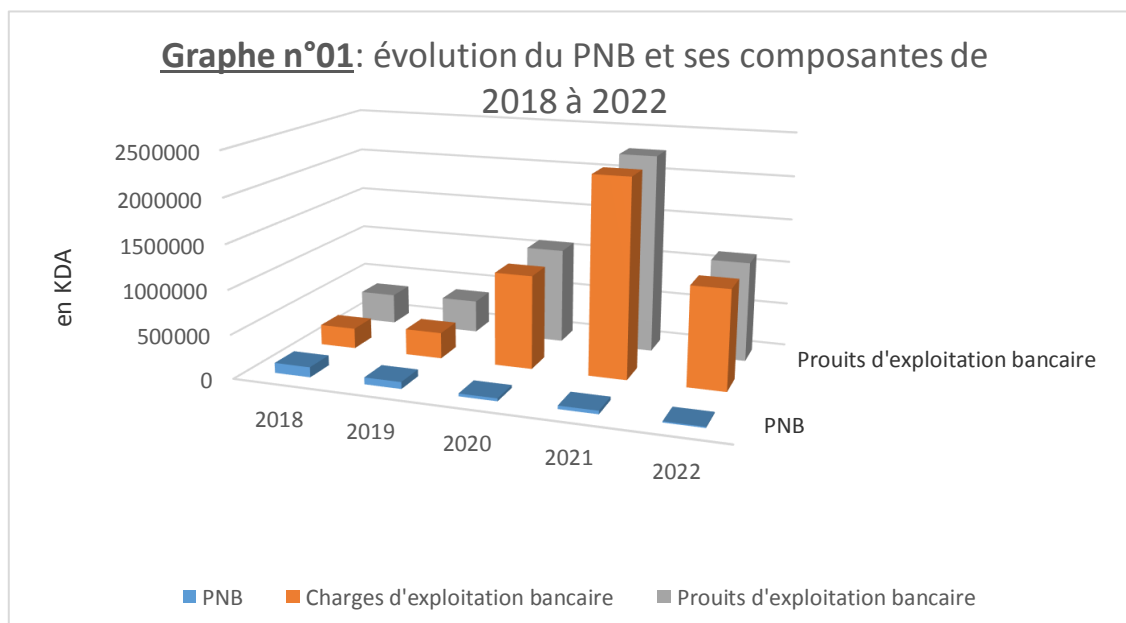
Les charges d'exploitations bancaires désignent à la fois : les commissions payées par les banques auprès de leur apporteurs d'affaires ou de leurs sous-traitants ; les charges liées à l'emploi ; les intérêts versés par la banque.

Tableau n°01: L'évolution du PNB et ses composantes de 2018 à 2022

	2018	2019	2020	2021	2022
Produits d'exploitation bancaire	349 341 052.64	375 654 102.18	1 094 621 342.93	2 268 455 141.46	1 137 225 038.96
Charges d'exploitation bancaire	234 674 280.47	298 089 669.59	1 062 825 027.68	2 230 344 630.54	1 124 459 179.37
PNB	114 666 772.17	77 564 432.59	31 796 315.25	38 110 510.92	12 765 859.59

Source : Tableau confectionné par nos soins à partir de Grand Livre de la BADR -Agence

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.



Source : Graphe confectionné par nos soins à partir de Grand Livre de l'agence.

Le tableau et le graphe montre que l'agence BADR présente une rétrogradation continue de son produit net bancaire durant la période 2018 à 2022 où il est passé de 114 millions de DA à 12 millions DA. L'exercice de 2018 présente l'augmentation la plus significative. Cela est en effet dû à l'augmentation des marges d'intérêts, mais à partir de 2019 une régression continue jusqu'à 2022. Qui est soutenue par une chute de l'activité d'intermédiation qui s'explique en effet par la diminution des dépôts de la clientèle. Par contre les produits et les charges d'exploitation bancaire présente une progression continue s'expliquent en effet par la période de 2018 à 2021.

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

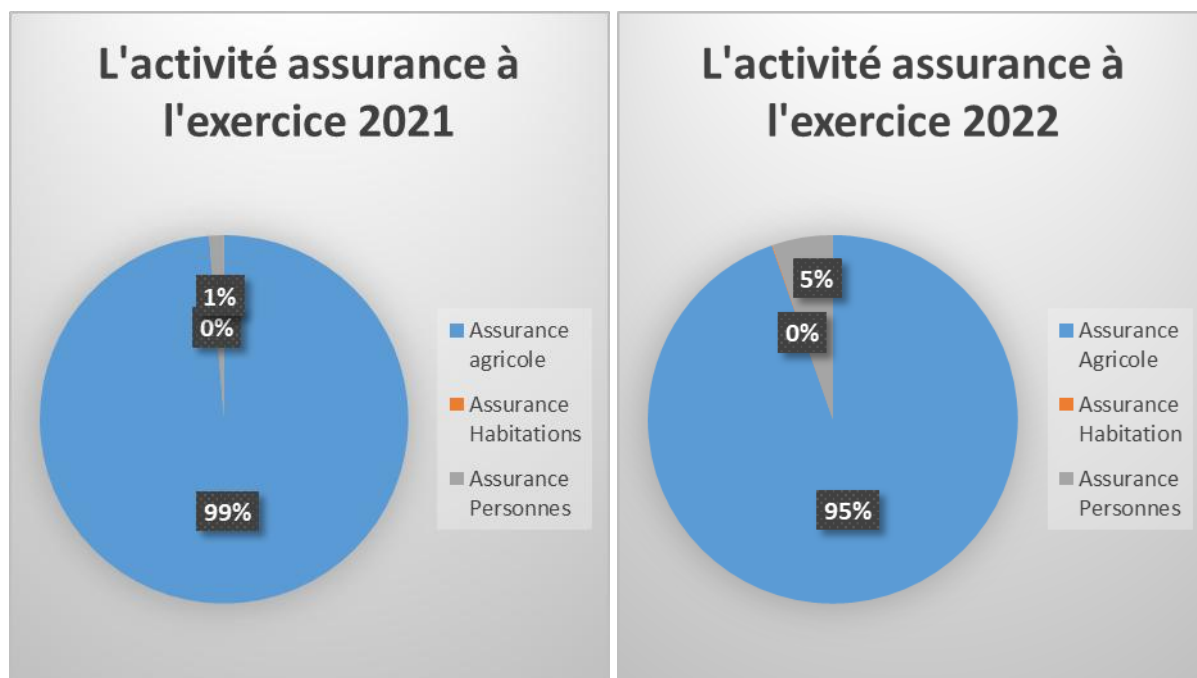
3.2 L'analyse de la situation de bancassurance au sein de l'agence.

Tableau n°02 : L'activité bancassurance au sein de l'agence dans les exercices 2021 & 2022

	2021		2022		Evolution par activité (%)	
	En volume	En valeur (prime nette)	En volume	En valeur (prime nette)	En volume	En valeur (prime nette)
Assurance agricole	48	6 056 993.66	70	8 166 793.54	45.83	34.83
Assurance habitation	01	1 799	02	6 883	100	282.60
Assurance de personnes	18	76 829.96	147	455 372.08	716.66	492.70
Total	67	6 135 622.62	219	8 629 048.62	226.86	40.63

Source : Tableau confectionné par nos soins à partir de document de la bancassurance de la BADR.

Graphe n° 02 : L'analyse de l'activité bancassurance au sein de l'agence dans les exercices 2021 & 2022



Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

Source : Graphe confectionné par nos soins à partir de document de la bancassurance de la BADR.

Les remarques dégagées du tableau et du graphe de comparaison sont :

- ❖ On observe bien que ya une intensification des produits de bancassurance de 2021 ou 2022
- ❖ Assurance agricole est la plus commercialisée et la plus connue parmi les produits bancassurance soit 6 millions DA en 2021 et de 8 millions en 2022. D'ailleurs, comme on peut le constater à partir du graphe, elle présente 99% de l'activité bancassurance en 2021 et 95% en 2022.
- ❖ Assurance habitations est le produit le moins connu. Elle a enregistré une appréciation à hauteur de 282.6% en valeur dans l'activité de la bancassurance au sein de notre agence.
- ❖ Assurance de personne a connu un agrandissement de 76 mille DA à 455 mille DA .Il représente 5% de l'activité de bancassurance au sein de l'agence.

3.3 Contribution de l'activité bancassurance a la rentabilité bancaire :

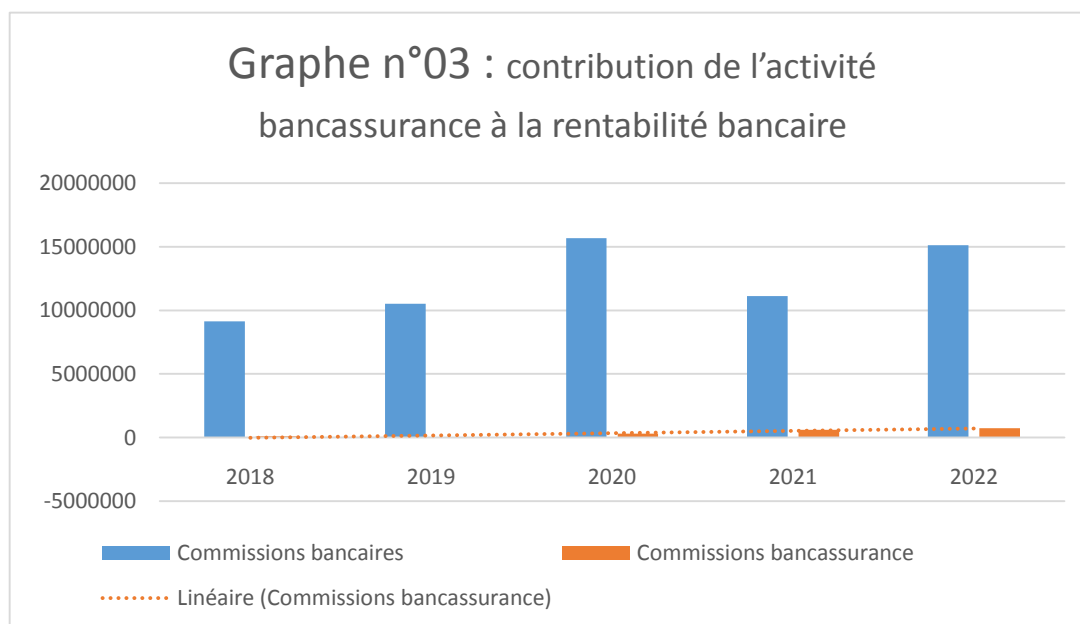
Nous tenterons dans ce qui suit de présenter la contribution de l'activité bancassurance à la rentabilité bancaire

Tableau n°03 : contribution de l'activité bancassurance à la rentabilité bancaire

	2018	2019	2020	2021	2022
Produits d'exploitation bancaire	349 341 052.64	375 654 102.18	1 094 621 342.93	2 268 455 141.46	1 137 225 038.96
Total des Commissions	9 143 826.01	10 525 527.67	15 666 845.66	11 129 742.47	15 112 138.18
Total commissions/P NB	2.62 %	2.80 %	1.43 %	0.49 %	1.33 %
Commissions bancassurance	112 450	2 800	300 289.16	599 767.80	742 022.05
Commissions bancassurance/ PNB	1.23 %	0.027 %	1.92 %	5.39 %	4.91 %

Source : Tableau confectionné par nos soins à partir de Grand Livre de l'agence

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.



Les remarques pertinentes qu'on peut éventuellement ressortir sur le tableau et le graphe ci- dessus :

Nous remarquons Pour les commissions bancaire, ont connu une augmentation d'environ 2.80% en 2019 et en 2020 de 1.43% par la suite en 2022 elle a enregistré de 1.33% cette accroissement signifie l'agrandissement des produits net bancaire durant la période de 2018 a 2022.

Ainsi les commissions bancassurance retrace l'évolution continue de la période 2018 a 2012, cette dernière a connu une évolution significative durant cette période de 112 mille DA jusqu'à 742 mille DA. Cette hausse s'explique en effet l'évolution des commissions bancaire.

3.4 L'apport de la bancassurance pour la BADR

Comme suite :

❖ Les commissions

La BADR en tant que distribution de produits d'assurance reçoit des commissions considérables par son partenaire en l'occurrence la SAA qui contribue à l'amélioration de ses résultats.

❖ L'optimisation des ressources humaines

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

Le fait d'élargir la gamme d'activité de la BADR dont les effectifs demeurent constants ne peut qu'accroître de rentabilité et donne aux personnels la possibilité d'évolution de leur carrière à condition que les banquier n'hésitent pas à s'intéresser à l'assurance et profiter de l'opportunité d'apprendre une nouvelle technique et l'élargir leur connaissance.

❖ Une expérience réussite de diversification

La bancassurance et sans doute la première expérience réussite de diversification du moment que les produits d'assurance s'inscrivent dans la logique de ce que le client attend de sa banque.

Le métier de la BADR étant à forte connotation agricole, trouve en la bancassurance un palliatif pour la diversification de ses produits (assurance agricole).

❖ Une consolidation de l'épargne et un renforcement de position concurrentielle

La bancassurance va permettre la consolidation d'une épargne auparavant plus volante en transformant des fonds placés sur des comptes en contacts d'assurances.

❖ Les effets de taille

La bancassurance peut donner naissance à un groupe ou à un conglomérat financière d'une taille considérable. Ce qui va lui conférer un pouvoir de négociation sur le marché avec les partenaires sociaux et même avec l'Etat qui n'hésitent pas à intervenir en sa faveur en cas de difficulté.

De même, l'effet de taille produit aussi des économies d'échelle qui représentent la baisse des coûts fixes avec le volume d'activité.

Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière : Cas la BADR-agence AZAZGA.

Conclusion :

Nous concluons que la bancassurance est un moyen pour créer un nouveau flux de revenus et de diversifier l'activité bancaire, ainsi la fidélisation de la clientèle des agences, réduction des charges fixe et de faire rentabiliser son réseau et assurer la croissance des marges bancaire par des rentrées régulières des banques.

Les effets de la bancassurance, sur les résultats d'exercices et le personnel des banques, indiquent notamment que ce rapprochement a réellement apporté des avantages aux profils de notre agence.

Cependant, l'importance de la bancassurance sur la performance financière repose sur une solide politique marketing relationnel, et qui, à notre sens, une fois rigoureusement appliquée, permettra d'améliorer de façon significative la qualité de la prestation bancaire.

Ainsi au dépit de l'augmentation des primes d'assurance, les assureurs parviennent à réaliser des résultats bénéficières et les résultats net est en baisse dû essentielles aux provisions que doivent constater les sociétés d'assurance notamment sur les valeurs financière.

Conclusion générale

Conclusion générale :

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

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

La progression rapide et continue de la bancassurance aussi bien dans la branche vie que dommage, en Europe notamment, démontre son importance stratégique, tant sur le plan macroéconomique que microéconomique, au point que son utilité n'est plus sujet de débat.

D'ailleurs, la croissance économique importante récente dans certaines zones du monde (Chine, Inde...) laisse prévoir également une émergence de la bancassurance dans de nouveaux pays. Ce démarrage pourra être envisagé avec des démarches différentes : en modèle intégré ou en simple coopération. Le niveau d'intégration dépendra surtout du contexte local de chaque marché et de la stratégie des acteurs mais ne déterminera pas à lui seul le succès de la bancassurance. Bien d'autres éléments et facteurs sont nécessaires à une convergence réussie.

Ce phénomène a été rapidement adopté par la plupart des systèmes financiers du monde pour ses nombreux avantages qui peuvent être procurés au secteur bancaire et assurantiel. En effet la bancassurance permet aux banques de mobiliser l'épargne et fidéliser les clients en leur présentant en plus des produits les plus adaptés à leur besoins, le conseil et la bonne information, et pour les compagnies d'assurance d'acquérir de nouvelles voies de distribution et une bonne image de marque.

Dans le cas de l'Algérie la bancassurance est apparue avec la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés. En outre, les relations entre les banques et les compagnies d'assurance ne semblaient pas évidentes avant cette loi, vu le cloisonnement des activités entre les deux métiers. Depuis l'entrée en vigueur de la loi de 2006, de nombreuses conventions de partenariat entre banques et compagnies d'assurance ont été signées notamment celle de la BADR avec la SAA.

Conclusion générale :

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

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

En effet, la performance globale d'une banque est dans une large mesure conditionnée par celles de ses agences, car l'agence bancaire représente l'entité intermédiaire qui la relie à ses clients ; elle est son unité de base d'exploitation, à travers laquelle elle applique ses politiques et réalise ses objectifs

Au terme de mon travail, on peut dire que la bancassurance est le meilleur modèle de rapprochement banque-assurance qui permet de fusionner les avantages des deux activités.

Bibliographie

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- Alain BORDERIE et Michel LAFITTE, « La Bancassurance », stratégie et perspective en France et en Europe.
- C.CHAITER et KASTER « Perspectives de la bancassurance ».Banque et stratégie n°129 juillet 1996, p18.
- Français COULIBAUET et autre « les grands principes de l'assurance » 4ème L'AROUS édition Paris p62.
- Jean pierre DANIEL « La bancassurance », fin de la première étape on dernière étape avant la fin édition de Verneuil, France 1992 ; p19.
- Lorino PHILLIPE « Méthode et pratique de la performance » édition d'organisation ; Paris, (1998).
- Malo J-L ; Mathe J-L L'essentiel du contrôle de gestion, édition d'organisation, 2ème édition Paris, 2000, page 106.
- Nadege GENETAY ET Philip MOLYNEUX « Bancassurance », Antony rave LTD; chippenhans wilshire, great Britain, 1998; p5.
- Vered KAREN ; « La bancassurance » que je sais ,1ère édition, presse universitaire de France ; 1997, p3.

Rapport, Revue et Articles :

Rapport :

- Rapport annuel banque d'Algérie ; Evolution économique et monétaire en Algérie.2015, p66.
- Rapport annuel banque d'Algérie ; Evolution économique et monétaire en Algérie.2004, p74.

Revue :

- Chibane .M et Chakir.C « L'impact de la crise financière sur le comportement des intermédiaires financière entre l'approche conventionnelle et l'approche participative, Revue de contrôle de la comptabilité et l'audit, Numéro 9, juin 2019, Page 630.
- Daniel. NOUY, « La rentabilité des banques française » Revue d'économie française .
- Jimes.REVELL « Inflation and financial times London (1979).
- Louhab Karim « La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer » Revue de l'assurance N°16 Septembre 2016 CNA, Algérie p14.
- Manel BRAHIM « Dix année après sont introduction dans le marché national ; la bancassurance intiment liés au développement des AP » Revue de l'assurance n°14, Septembre 2016, p14.

- Senouchi KOUIDER ; Gerrouche BENALLAL, Douch LEILA “Evaluation de la performance financière des banques commerciale, cas de BNA, Revue cahier de Poidex(2022), p562.
- Youcef ALAMI, Salwa BOUGHARBA « Performance financière et bancaire ; un essai d’analyse dans le contexte bancaire Marocain ; Revue d’étude ou management et finance d’organisation n °13, JUILLET 2021.

Articles:

- Article 04, Ordonnances n°06 DE LA 15/07/2006, portant loi de finance complémentaire pour 2006, journal officiel de la république 19/07/2006 algérienne, n°47.
- Article n°30 de l’ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- Article n°31 DE L’ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- Article n°33 de l’ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- G.VETTORI « Les économies d’échelle ; du concept a l’application, le secteur bancaire suisse » Article de recherche HEC Genève, N °2000, p21.

Communication et colloque internationales :

- Benillas BILEL, colloque international sur les sociétés d’assurance Takaful et les sociétés d’assurance traditionnel entre la théorie et l’expérience pratique, Université de Sétif 2009.

Divers document fournis de la Badr Texte Réglementaire :

- Guide des banques et les établissements financière en Algérie , édition 2015 Page 13 à15.
- Guide des assurances en Algérie, édition 2015, Page 13.
- Guide de l’assurance des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015, p3.
- Guide des banques et établissement en Algérie, édition 2015, page10.
- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990, Relative à la monnaie et au crédit.

Thèse et Mémoire :

- Azzi, Berraki .L « Essai d’analyse de la relation type de propriété ; performance des banques », Mémoire université Abderrahmane Mira de Bejaia, p112.
- Belhamzi , Amina ; « Système de mesure des performance des agences bancaire » Mémoire Ecole supérieure de Banque ;2003.
- Gilbert SLEIMAN « Les structure juridique de la bancassurance », Thèse de doctorat en droit privé FDSS /Université de Poitiers ; 2004 p3.
- Kennouche adel « la bancassurance en Algérie », Mémoire Université Abderrahmane Mira de Bejaia .

- Maliche ryma et Charchour yacine, « La pratique de la bancassurance en Algérie », Mémoire université Mouloud Mammeri.
- M.Chabni ; M. Bousnad ; R.Ammiche « Gestion des risque bancaire ; définition et mesures déterminants, F, SE, UMMT, 2009, P3
- Saleh Belhadj « Les déterminants de la performance bancaire, cas des banques tunisienne » Mémoire Institue de financement de développement du Maghreb arabe p6.

Journal :

- H.A KHARAWICH « Determinant of commercial banks performance; evidence from jordan international Research journal of finance of Economia (2011).
- New evidence of china “Universitat autonoma de Barcelona departement d’èconomia de l’empersa (2011).
- W .Wen “Ownership structure of banking performance”.

Site Internet :

- <https://www.Algérie-focus.com>. dernière version le 05/09/2023
- [https:// Caar .com.dz](https://Caar.com.dz) dernière visite le 31/05/2023.
- <https://www.badr-bank.dz>
- [https://www.Mémoire Online .com](https://www.Mémoire-Online.com) dernière visite 02/09/2023.
- [https://www. hulfpostmagreb.com](https://www.hulfpostmagreb.com) dernière version le 15/10/2023.
- [https:// Www.matef.net/fr/edu/glossaire/risque-bancaire](https://Www.matef.net/fr/edu/glossaire/risque-bancaire) dernière visite 02/10/2023.

Table des illustrations

Liste des schémas:

Schémas	Titre	source	Page
Schéma n°01	L'organigramme de la BADR.	La direction régionale de T.O.	62
Schéma n°02	L'organigramme de la l'Agence.	Document interne de la Badr AZAZGA.	66

Liste de tableau :

Tableau	Titre	source	Page
Tableau n°01:	L'évolution du PNB et ses composantes de 2018 à 2022	Tableau confectionné par nos soins à partir de Grand Livre de la BADR -Agence	72
Tableau n°02 :	L'activité de bancassurance au sein de l'agence de l'exercice 2021et 2022	Tableau confectionné par nos soins à partir de document de la bancassurance de la BADR.	74
Tableau n°03 :	Contribution de l'activité bancassurance à la rentabilité bancaire.	Tableau confectionné par nos soins à partir de Grand Livre de la BADR -Agence	75

Liste des graphes

graphes	Titre	source	page
01	L'évolution du PNB et ses composantes de 2018 à 2022	confectionné par nos soins à partir de Grand Livre de la BADR - Agence	73
02	L'activité de bancassurance au sein de l'agence de l'exercice 2021 et 2022	confectionné par nos soins à partir de document de la bancassurance de la BADR.	74
03	Contribution de l'activité bancassurance à la rentabilité bancaire	confectionné par nos soins à partir de Grand Livre de la BADR - Agence	76

TABLE DES MATIERS

Table des matières :

Introduction générale :	1
Chapitre 01 : Présentation des concepts de la bancassurance.	
Introduction :	4
Section 01 : Présentation de la bancassurance	5
1.1-Définition de la bancassurance.....	5
1.2-L'origine de la bancassurance.....	6
1.3- La bancassurance dans le monde.....	8
Section 02 : Les formes et stratégie de rapprochement dans la bancassurance	10
2.1 -Objectifs de la bancassurance	10
2.1.1-Objectifs commerciaux.....	10
2.1.1.1-Stratégie de participation et distribution croisées.....	11
2.1.1.2- Stratégie de coopération dans la distribution.....	11
2.1.1.3- La pris de participation minoritaire.....	11
2.1.2- Objectifs structurels.....	12
2.1.2.1- La création d'une nouvelle filiale.....	12
2.1.2.2-La création d'une entreprise commune.....	12
2.1.2.3 -La création d'un holding commun.....	12
2.1.2.4- Stratégie d'entrée par acquisition majoritaire.....	12
2.1.2.5-Stratégie de fusion –absorption volontaire.....	13
2.1.2.6- Le conglomérat financier.....	13
2.2- Rapprochement des deux activités	13
2.2.1-Les similitudes et les différences entre la banque et l'assurance.....	13
2.2.1.1- Les différences.....	13
2.2.1.2- Les similitudes.....	14
2.2.2 – Les interférences entre les banques et les assurances.....	14
2.2.2.1- La relation d'offre de produits financiers.....	15

2.2.2.2 – La relation d’agence.....	16
2.2.3- Une complémentarité de cycle financier.....	16
2.2.3.1- Un rapport différent au temps.	17
2.2.3.2- Inversion du cycle d’exploitation.....	17
2.2.4- L’économie d’échelle et l’économie de gamme.....	17
2.2.4.1- L’économie d’échelle.....	18
2.2.4.2- L’échelle de gamme.....	18
Section 03 : La bancassurance en Algérie.....	19
3.1- L’émergence de la bancassurance en Algérie.....	19
3.3.1- Produit d’assurance autorisé pour la bancassurance en Algérie.....	19
3.1.1.1- Branches d’assurance de personne.....	22
A– L’assurance vie.....	23
B- Les contrats de capitalisation.....	23
C- L’assurance des accidents corporels.....	23
D- L’assurance maladie.....	24
3.1.1.2- Branches d’assurance dommage.....	24
3.1.2 -Les spécificités des produits distribués par les bancassurances algériennes.....	24
3.1.3- Les facteurs clés de succès de la bancassurance en Algérie.....	24
3.1.3.1 - Le cadre juridique.....	25
3.1.3.2 – Le cadre fiscale.....	25
3.1.3.3- Le Réseau bancaire.....	25
3.1.3.4- Libéralisation du secteur bancaire devant les succursales de banque étrangères.....	25
3.1.3.5- Le taux de pénétration de l’assurance.....	26
3.1.3.6- Nouveaux produits bancaire pour les particuliers.....	26
3.1.3.7- Stratégie concurrentiel.	26
Conclusion :.....	27

Chapitre 02 : La performance financière de la banque.

Introduction :	28
Section 01 : De la performance à la performance bancaire.....	29
1.1-Conceptualisation de la notion performance.....	29
1.2 -La performance au sein d'une banque.....	33
1.2.1- Généralité sur la performance bancaire	33
1.2.2 - Dimension de la performance bancaire.....	34
1.2.1.1- La dimension historique	34
1.2.1.2 – La dimension prévisionnelle.....	34
1.2.3- Approche de la performance bancaire	35
1.2.3.1- La performance économique.....	35
1.2.3.2 – La performance sociale.....	35
1.2.3.3- La performance financière.....	36
1.2.3.4- La performance managériale.....	37
1.2.3.5-La performance technique	37
1.2.3.6-La performance organisationnelle.....	38
1.2.3.7-La performance stratégique	38
1.2.3.8-La performance commerciale.....	39
Section 2 : La performance financière de la banque.....	40
2.1- La revue de littérature	40
2.2 -Les indicateur de mesure de la performance financière.....	42
2.2.1- L'approche par les soldes intermédiaires de gestion	42
2.2.1.1- Produit net bancaire(PNB).....	43

2.2.1.2- Résultat brut d'exploitation (RBE).....	44
2.2.1.3- Résultat d'exploitation (RE).....	44
2.2.1.4-Résultat net	45
2.2.2- L'approche par l'analyse des coûts des rendements et des charges.....	45
2.2.2.1-Le cout moyen des ressources (CMR)	45
2.2.2.2 – Rendement moyen des emplois	45
2.2.2.3-La marge net d'intérêt et l'écart de taux.....	46
2.2.3 L'approche par les ratios de rentabilité	46
2.2.3.1 Le ratio de la rentabilité des actifs (ROA)	46
2.2.3.2 Le ratio d la rentabilité des fonds propres.....	47
2.2.3.3 Le ration de la large nette.....	48
2.2.4 L'approche RAROC.....	48
Section 3 : Les déterminants de la performance bancaire et la risque bancaire	50
3.1 Les déterminants internes	50
3.2.3 La taille	50
3.2.4 La liquidité.....	50
3.2.5 La capitalisation	51
3.2.6 La qualité de crédit	52
3.2.7 Le montant des dépôts bancaire	52
3.2.8 Le degré de diversification	52
3.2 Les déterminants externes	53
3.2.1 Le concentration du marché	53
3.2.2 Le type d'appartenance	53

3.2.3 L'inflation.....	53
3.2.4 La croissance de produit intérieure brute (PIB)	53
3.2.5 La concurrence	53
3.3. Les principaux risques bancaires.....	54
3.3.1 risque de liquidité	54
3.3.2 Le risque de crédit ou de contre partie.....	54
3.3.3 Le risque de marché	55
3.3.4 Le risque de taux d'intérêt	55.
3.3.5 Le risque opérationnel.....	56
Conclusion	56
Chapitre 03 :L'importance de la bancassurance sur la performance financière.	
Introduction :.....	58
Section 01 : Présentation et historique de la BADR.....	58
1.1-La présentation de la BADR.....	58
1.2- Historique de la BADR.....	59
1.2.1-Etape évolution de la BADR.....	59
1.3 Organisation de la BADR.....	61
1.3.1-La direction générale	62
1.3.2 -Les groupes régionaux d'exploitation.....	63
1.3.3 -Les agences locales d'exploitation A.L.....	63
1.4- Les missions et objectifs de la BADR.....	64
1.4.1-Les missions de la BADR.....	65
1.4.2-Les objectifs de la BADR	66

1.5 -La structure de la bancassurance au sein de la BADR.....	66
1.5.1 –Au niveau Centrale	66
1.5.2-Au niveau des agences	66
1.6 –La pratique de la bancassurance à la BADR-banque.....	66
1.7 – Présentation de l’organisme d’accueil BADR-agence AZAZGA.....	67
Section 02 : Les produits assurance distribué par la banque	69
2.1-Assurance agricole.....	69
2.1-Assurance des biens.....	74
2.3-Assurance e voyage et assistance à l’étranger.....	74
Section 03 : Interprétation des résultats	76
3.1 L’évolution de PNB et ces composants de la BADR-agence	76
3.2 L’analyse de la situation de la bancassurance au sein de l’agence	78
3.3 Contribution de l’activité bancassurance a la rentabilité bancaire.....	79
3.4 L’apport de la bancassurance pour la BADR.....	80
Conclusion :.....	82
Conclusion générale :.....	83
Bibliographie.	
Liste des illustrations.	
Table des matières.	
Résumer.	