

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

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



*Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme de MASTER en*  
*Sciences ECONOMIQUES*  
Spécialité : **BANQUE ET MARCHE FINANCIER**

Thème :

**La commercialisation des produits  
d'assurance par les banques  
-Cas de la BADR-Banque 580 Tizi-Ouzou-**

Présenté par : *HAMADOU Yasmine*

*HAMEL Thanina*

**Soutenue publiquement devant le jury composé de :**

|           |               |       |                          |
|-----------|---------------|-------|--------------------------|
| Mme AMIAR | LILA          | UMMTO | Président /Examineur NCA |
| Mr HABBAS | Mme Boubekour | UMMTO | Rapporteur MAA           |
| BELKHAMSA | Ouardia       | UMMTO | Examinatrice NCB         |
| Mr FERRAT | Marzouk       | UMMTO | Examineur MAA            |

2016/2017

## Remerciements

La réalisation de ce mémoire a été possible grâce au concours de plusieurs personnes à qui on voudrons témoigner toute notre reconnaissance .

On tiens d'abords à remercier :

Notre encadreur , Mr HABBAS Boubekur , qui par ses conseils et ses orientations a permis l'aboutissement de ce travail .

Les membre du jury d'avoir accepté de lire et d'examiner ce travail malgré leurs emploi du temps chargé .

Les enseignants qui ont contribué de manière directe ou indirecte à l'enrichissement de ce travail .

On désire aussi remercier le Directeur régional de la BADR , Monsieur MARSEL qui nous a permis d'intégrer la banque à fin d'effectuer notre stage pratique .

On adresse nos remerciements à Monsieur LOUANI Lamine ,chargé de service bancassurance à la BADR , pour tout les efforts qu'il a fait pour nous durant la période de notre stage .

## Dédicace

On dédie ce mémoire à :

Nos parents ,

Nos frères et sœurs ,

Nos maris et belle familles ,

Nos neveux et nièces ,

Ainsi que tous nos proches

## SOMMAIRE

|                                                                                |         |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Introduction Générale                                                          | 1-4     |
| Chapitre n°01 : Généralités sur les banques et les assurances                  | 6-24    |
| Section n°01 : Présentation de la banque                                       | 6       |
| Section n°02 : Présentation de l'assurance                                     | 12      |
| Section n°03 : Le rapprochement de la banque et de l'assurance                 | 18      |
| Chapitre n°02 : Les enjeux de la bancassurance                                 | 26-54   |
| Section n°01 : Historique et définition de la bancassurance                    | 26      |
| Section n°02 : Les produits distribués par la bancassurance                    | 31      |
| Section n°03 : Les formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance | 38      |
| Section n°04 : Les Caractéristiques de la bancassurance                        | 42      |
| Chapitre n°03 : La bancassurance en Algérie                                    | 56-74   |
| Section n°01 : L'activité bancaire et assurantielle en Algérie                 | 56      |
| Section n°02 : L'évolution de la bancassurance en Algérie                      | 62      |
| Section n°03 : Etat des lieux du marché de la bancassurance                    | 63      |
| Chapitre n°04 : La pratique de la bancassurance à la BADR                      | 74-110  |
| Section n°01 : Présentation de la BADR et de la SAA                            | 76      |
| Section n°02 : Pratique de la bancassurance                                    | 81      |
| Section n°03 : Présentation des produits SAA-BADR                              | 87      |
| Conclusion générale                                                            | 112-113 |

## Introduction générale

---

Les systèmes financiers à travers le monde ont connu , ces dernières années, des mutations profondes à travers un processus de décloisonnement des activités , de déréglementation ,de désintermédiation et d'innovation financière ayant pour impact direct l'intensification de la compétition entre les différents types d'acteurs de la branche financière , rendant ainsi le marché de plus en plus concurrentiel .Ceci a encouragé le rapprochement entre les métiers de la finance et la constitution de conglomérats financiers .

Les banques, fortement touchées au plus profond de leurs activités traditionnelles par la progression accrue de la pression concurrentielle et la prolifération de la finance directe , commencèrent à songer à mettre en œuvre de nouvelles stratégies de développement afin d'élargir leur champ d'action et préserver leur leadership dans l'économie mondiale .

Décidément , elles vont devoir faire face à une situation de plus en plus critique ; caractérisée par une concurrence avivée , une surbancarisation de la population et surtout une détérioration des marges de rentabilité bancaires causée principalement par les coûts très élevés liés aux réseaux de distribution et à l'importance des coûts fixes .Pour éviter que la banque devienne la sidérurgie de demain les banquiers ont vu en l'assurance un moyen de diversification et une source de nouvelles activités .

C'est ainsi que , durant les années 80-90 , la distribution des produits d'assurance par l'entremise des guichets bancaires a commencé à se généraliser en Europe , et ,notamment en France , donnant naissance à un nouveau concept qui définit les divers rapprochements entre les banquiers et les assureurs , connu sous le nom de Bancassurance , durant ces dernières années , constituent l'un des plus significatifs changements dans le secteur des services financiers .

L'Algérie , après l'ouverture économique en 1990 ,est tenue de s'intégrer dans l'économie mondiale .Son système financier domestique et plus particulièrement ses banques et ses compagnies d'assurance sont appelées à suivre l'évolution qui s'opère dans la sphère des services financiers et notamment en matière de bancassurance .

Force est de constater que l'environnement national et les réalités de l'économie algérienne sont différents de ceux des pays où la bancassurance est à son apogée .Le cloisonnement des activités demeure toujours de rigueur.

### **Problématique :**

Il nous paraît judicieux de traiter la bancassurance à travers les raisons qui ont incité les banques à commercialiser les contrats d'assurance. Il est important de comprendre dans quel contexte, et selon quelles logiques les banques ont été amenées à franchir la frontière traditionnelle séparant les activités de banques et d'assurance. A cet effet, nous nous proposons de chercher et étudier, d'une manière générale, les enjeux de la bancassurance en Algérie et, plus particulièrement, au niveau de la BADR-Banque, tout en démontrant son utilité sur de divers plans. Pour ce faire nous prendrons le soin de répondre à la question suivante :

**Quels sont les produits et la procédure de commercialisation des contrats d'assurance par la BADR banque en Algérie ?**

### **Sous- questions :**

- Qu'est ce que une bancassurance ?
- Quels sont les enjeux de la bancassurance ?
- Quels est l'évolution de la bancassurance et son état des lieux en Algérie ?
- Quel est la procédure à suivre pour commercialiser les produits d'assurances ?

### **Motivation du sujet :**

- Approfondir nos connaissances acquises au cours de la formation, et bénéficier de l'expérience BADR banque en matière de produits d'assurance .
- Eclairer le lecteur sur la nouvelle dynamique en marche qui est la bancassurance.

### **Motifs du choix du sujet :**

Notre choix s'est porté sur le sujet de la bancassurance en Algérie pour les raisons suivantes :

- D'abord il s'agit d'une acquisition de connaissances en terme de bancassurance en générale.
- En second lieu, la complexité des deux activités bancaires et assurantielles.

## **Introduction générale**

---

- Vouloir cerner la relation entre le métier de la banque et celui de l'assurance.
- Enfin, la distribution des produits assurantiels à la BADR.

### **Objectif principal de la recherche :**

Le but de cette recherche est de faire connaître la bancassurance étant donné que c'est un nouveau phénomène au niveau de la banque, il nous sera utile de présenter l'ensemble des produits d'assurance que la banque (la BADR) offre à sa clientèle ainsi que la procédure de commercialisation de ces derniers.

### **Objectifs spécifiques de la recherche :**

- Comprendre et expliquer le terme de « bancassurance ».
- Etudier le dispositif et la pratique de commercialisation des produits d'assurance au sein de la BADR.

### **Méthodes et outils utilisés :**

Afin de répondre aux différentes questions posées en problématique, on a tout d'abord effectué une présentation théorique sur les banques et les assurances permettant d'appréhender facilement le sujet. Ainsi, nous avons effectué une recherche documentaire où nous avons pu consulter et explorer différents ouvrages et supports tels que : les mémoires et internet afin de collecter le maximum d'information en rapport avec notre travail.

Par la suite, nous avons soutenu notre étude avec un stage pratique d'une durée de deux mois, effectué au niveau de la Banque Algérienne et de Développement Rural (BADR 580 de Tizi-Ouzou).

### **Plan de recherche :**

Pour bien répondre à notre problématique nous avons élaboré le plan de recherche suivant :

Le premier chapitre intitulé les généralités sur les banques et les assurances, où il sera question de présenter un petit aperçu historique sur la banque et l'assurance ainsi que leurs définitions, leurs fonctions et rôles et pour finir un rapprochement entre les deux activités.

## **Introduction générale**

---

Le deuxième chapitre intitulés les enjeux de la bancassurance, où il sera question de présenter un petit aperçu historique et une définition de la bancassurance ensuite, on traitera les produits distribués par la bancassurance ainsi que ses stratégies et ses caractéristiques et pour finir les avantages et les limites de la bancassurance.

Et dans le troisième chapitre, l'étude portera sur la bancassurance en Algérie, où il sera question de présenter l'activité bancaire et assurantielle en Algérie ensuite son évolution et pour finir l'état des lieux du marché de la bancassurance.

Et dans le quatrième chapitre, l'étude portera sur le cas pratique (la bancassurance à la BADR), où il sera question de traiter la pratique ainsi que la procédure de commercialisation des produits de bancassurance et pour finir une présentation détaillée des produits BADR-SAA.

La décision d'avoir structuré ce travail en quatre chapitre est d'abord justifiée par le souhait de faciliter la compréhension de la bancassurance, ensuite la procédure de commercialisation des produits d'assurance au sein d'une banque Algérienne (BADR).

**Introduction :**

Les banques et les compagnies d'assurances sont des établissements financiers qui opèrent dans un même environnement économique dynamique caractérisé par la libéralisation de l'économie nationale qui a engendré des rapprochements entre elles mais en gardant toujours leurs particularités liés à leurs activités.

Les frontières entre les banques et les compagnies d'assurance ont disparu grâce au phénomène de bancassurance qu'est développé rapidement en Europe depuis les années 1980.

Et pour cela plusieurs stratégies ont été mises en place suivant le niveau d'intégration de la bancassurance dans l'économie de chaque pays.

**Section n° 01 : Présentation de la banque**

Pour une meilleure compréhension du concept bancassurance et pour bien montrer les facteurs qui ont mené à sa naissance, il faut d'abord consulter les deux institutions financières qui sont la banque et l'assurance et comprendre l'importance de celles-ci dans le développement de toute économie.

Cette section abordera l'aspect organisationnel de l'activité bancaire .Elle est structurée selon les points suivants :

Tout d'abord ,le premier point présentera l'historique de l'activité bancaire et son évolution à travers les siècles jusqu'à notre époque contemporaine .

Le second point , présentera brièvement ce qu'est l'entreprise bancaire ,puis l'organisation de la banque de manière générale .Enfin ,le troisième point exposera le métier de la banque .

**1.1. Historique<sup>1</sup> :****1.1.1. La banque dans l'antiquité :**

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

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

---

<sup>1</sup>. [https://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire\\_de\\_la\\_banque](https://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire_de_la_banque) ,consulté le 15/08/2017

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

Jusqu'au Moyen Âge, les activités de banque ne concerneront essentiellement que des opérations de caisse, le crédit restant rare. Cette situation typique de l'antiquité où il y a des banquiers mais pas de banque au sens institutionnel, va se perpétuer dans toute la période du haut moyen-âge.

### **1.1.2 La finance italienne et les premières banques :**

Pour désigner les banquiers au moyen-âge, on emploie le terme de « Lombards » car les italiens sont la clé de voûte du métier. En effet, les marchands italiens sont devenus dès le XI<sup>ème</sup> siècle les principaux intermédiaires entre l'orient et l'occident méditerranéen. Ainsi, le *banco di scritta*, le tréteau qu'ils dressaient dans les foires, est à l'origine du mot banque.

Cependant, les banquiers acquièrent une bonne notoriété et développent leur réseau de correspondant. C'est ainsi que la lettre de change devient un véritable instrument de paiement où son utilisation est réservée aux grandes places mais la plus importante masse des opérations bancaires s'effectuent à Amsterdam où est fondée la banque d'Amsterdam en 1609, ou à Londres où apparaît la Banque d'Angleterre en 1694

### **1.1.3. L'expansion bancaire depuis le XIXe siècle :**

Pendant la révolution industrielle, les banques jouent aussi leur rôle en favorisant l'industrialisation grâce aux comptes d'épargne.

C'est ainsi naissent les maisons de Haute Banques, qui, forts de solides fonds propres, attirent les gros patrimoines, et la gestion de fortune devient la base de leurs activités. La crise bancaire de 1907 puis les deux guerres mondiales et la crise de 1929 ne sont pas favorables à l'expansion du secteur bancaire. L'expérience prouve que la généralisation des banques centrales « prêteur de dernier ressort », ne garantit pas la stabilité financière, c'est le Trésor qui conduit toute la politique de crédit et les banques ont principalement un rôle de collecte.

### **1.1.4. La révolution bancaire à partir des années 80 :**

Avec l'arrivée des changes flottants et le moindre souci de tenir son taux de change, les états relâchent largement leur emprise sur les banques, un vaste mouvement de dérèglementation du secteur bancaire voit le jour, les distinctions impératives entre banques

de dépôts et banque d'affaires sont supprimées, la banque et l'assurance peuvent se mêler, de même, les banques peuvent devenir agent de change.

Le concept de la banque universelle tend à s'imposer en même temps que des concentrations ont lieu, c'est le décroisement en des banques d'affaires et des banques de dépôts. Ainsi la banque s'est imposée au cours des siècles jusqu'à devenir aujourd'hui omniprésente.

## **1.2. Définition :**

Il convient de définir la banque en adoptant trois approches : une approche **théorique** où la fonction d'intermédiaire financier est privilégiée, une approche **institutionnelle** liée à la notion d'établissement de crédit et une approche plus **professionnelle** qui reconnaît la diversité du métier de banquier .<sup>1</sup>

### **1.2.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier :**

« La banque est l'intervenant principal du processus de finance indirecte dite également finance intermédiaire ou économie d'endettement, avec laquelle, un intermédiaire financier vient s'intercaler entre les agents économiques à capacité de financement et à besoin de financement. Cet intermédiaire financier emprunte aux agents à capacité de financement leur épargne en leur proposant des contrats de type contrats de dépôts, puis, il va prêter les capitaux ainsi collectés aux agents à besoin de financement en leur proposant des contrats de crédit »<sup>2</sup>.

### **1.2.2. La banque en tant qu'établissement de crédit :**

« La banque est une institution dont le statut et les opérations relèvent d'une législation spécifique, dite loi bancaire, traitant de la plupart des aspects de fonctionnement d'une banque et définissant l'activité bancaire »<sup>3</sup>.

### **1.2.3. La banque en tant qu'entreprise :**

Elle ne connaît pas de cycle de production à l'instar des entreprises industrielles. On peut présenter la banque comme une entreprise de services à fonctions, statuts et activités fort différents.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Belkadi Saliha ,mémoire de magister ,la bancassurance et ses perspectives de son développement en Algérie,page 09

<sup>2</sup> Idem, page10

<sup>3</sup> Ibid, page 11

<sup>4</sup> .MIKDASHI Z . « Les banques à l'ère de la mondialisation » ,éditionEconomica ,1998,Page 7

### **RESUME :**

Ce mémoire présente le nouveau produit bancaire qui est la bancassurance, qui désigne la commercialisation des produits d'assurance par le réseau bancaire.

Ces produits d'assurance sont développés, analysés et commentés dans ce mémoire à travers notre stage pratique effectué au sein de la BADR 580 de Tizi-Ouzou.

### **MOTS CLE :**

Bancassurance , assurance , banque , produit d'assurance ,bancassureur.

### **ABSTRACT :**

This thesis presents the new banking product which is bancassurance, which refers to the marketing of insurance products by the banking network.

These insurance products are developed, analyzed and commented on in this brief through our practical internship carried out within the BADR 580 of Tizi-Ouzou.

### **KEYWORDS :**

Bancassurance, insurance, bank , insurance product .

Les deux approches précédentes, relatives à l'entreprise bancaire, sont partielles dans la mesure où elles ne reflètent pas la grande diversité de l'activité bancaire. Le recours à la notion de métier permet de compléter la présentation de l'entreprise bancaire. Les différents métiers d'une banque seront développés dans la partie qui suit.

### **1.3. Type de banque<sup>1</sup> :**

Dans le temps et dans l'espace le secteur bancaire a connu des classifications diverses. Parmi les critères de classification nous retenons : le caractère public, privé et mutualiste de capital social.

- La partie spatiale des activités bancaires (locales, régionales, internationales, continentales, ...);
- La délimitation temporelle des produits d'épargne collectées, plus deux années pour les banques d'affaire et moins de deux ans pour les banques de dépôt ;
- La spécialisation fonctionnelle des banques (banque immobilière, banque agricole, banque commerciale, banque industrielle et banque de PME, PMI).

Pendant ailleurs Il existe plusieurs types de banques en fonction des activités qu'elles entreprennent.

#### **1.3.1. Banque de dépôts :**

Établissement financier dont l'activité principale est de recevoir des dépôts du public, l'octroi de crédit, la mise à la disposition du public les moyens de paiement et les opérations de change.

#### **1.3.2. La banque d'affaire :**

Banque dont l'activité principale est outre l'octroi de crédits, la prise et la gestion de participation.

Elle accomplit deux activités complémentaire, d'une part, elle effectue des opérations de financement et de prestation de service, pour les compte des grandes entreprises, et d'autre part, elle effectue des opérations de gestion pour son propre compte d'un portefeuille de participation.

#### **1.3.3. La banque commerciale(ou la banque de second rang)**

Banque de second rang désigne des banques qui, dans un système bancaire hiérarchisé émettent leurs propre monnaie scripturale. Ces banques assurent quatre fonctions :

---

<sup>1</sup><https://www.zebank.fr/banques/les-differents-types-de-banques/> .consulté le 18/08/2017

gestion des dépôts du public, création de monnaie scripturale, gestion des moyens de paiement, octroi de crédit.

#### 1.4.Fonction et rôles des banques :

##### 1.4.1. La collecte des dépôts :

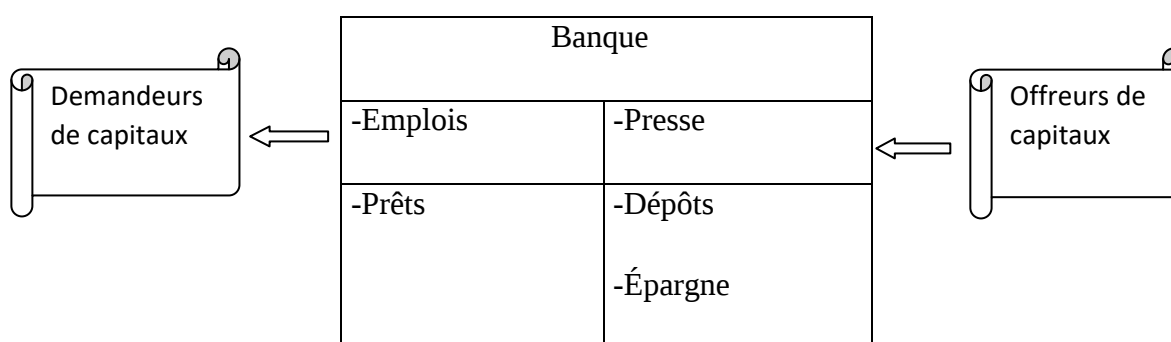
La banque est un lieu sécurisé qui permet de protéger les disponibilités confiées par la clientèle au banquier.

Un dépôt est en fait un prêt gratuit à la banque qui utilise la trésorerie reçue pour financer son activité.<sup>1</sup>

##### 1.4.2. L'intermédiation :

La collecte des dépôts des clients qui deviennent ainsi des fournisseurs permet à la banque de jouer un rôle très important d'intermédiation entre des agents économiques qui ont une capacité de financement et ceux qui ont un besoin de financement. Cette relation d'intermédiation est réservée comme suit :<sup>2</sup>

**Figure N° 01 : Intermédiation de la banque**



Source : TALEB. K La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie.

##### 1.4.3. Désintermédiation :

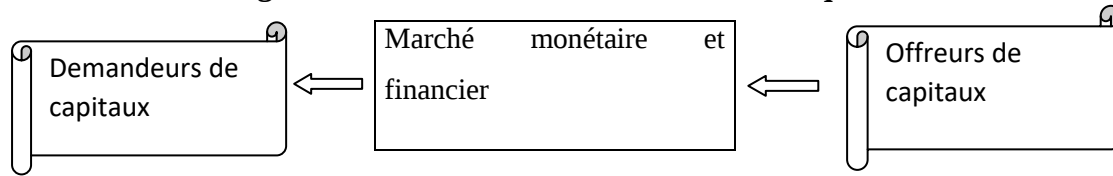
Dans l'opération d'investissement direct sur le marché, la banque est un offreur de capitaux, comme il peut être un demandeur de capitaux qui se finance auprès du marché.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> .op cit ,<https://www.zebank.fr/banques/les-differents-types-de-banques/> .consulté le 18/08/2017

<sup>2</sup> .TALEB K ,mémoire de fin d'étude ,la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie ,2010 ,Page 08

<sup>3</sup> .idem , page 09

Figure N° 02 : Désintermédiation de la banque



Source : TALEB. K op-cit

**1.4.4. Les emprunts sur le marché :**

La banque peut emprunter sur le marché monétaire qu'est le marché des capitaux à court terme, dans le cas où la collecte des fonds est insuffisante pour la banque les prêteurs sont principalement des banques, des compagnies d'assurances et des caisses de retraite.

**1.4.5. La création monétaire :**

Il y a création de monnaie à chaque fois qu'une banque monétise une créance.

Elle peut le faire de deux façons :

- En créditant le compte d'un agent sans débiter le compte d'un autre avec un montant équivalent.
- En honorant un accord de découvert.

**1.4.6. La gestion des moyens de paiement :**

La banque mobilise son compte de dépôt de plusieurs façons ;

Elle fournit des chèques, les cartes de paiement du type mono ; les effets de commerce ainsi, elle assure leur gestion comme par exemple l'escompte des effets de commerce.

**1.4.7. Les services financiers et divers :**

Elle fournit des espèces, billets de la banque centrale, pièces de monnaie, des travels chèques ; des devises étrangères, les opérations de bourse.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> .MOSCHETTO Bruno, ROUSSILLON Jean, la banque et ses fonctions, 5ème édition, PUF, 2003, paris, page 54

**Section n°02 : Présentation de l'assurance****2.1. Repères historiques :****2.1.1 L'assurance maritime dans l'Antiquité :**

Dès l'Antiquité, les peuples qui pratiquaient le commerce maritime ont cherché les moyens de se procurer la sécurité indispensable à leurs entreprises. Ce sont les périls de la mer qui ont révélé aux hommes la nécessité d'une assistance mutuelle, fondement du principe de l'assurance parce que toutes les opérations commerciales d'envergure étaient réalisées par la mer.<sup>1</sup>

Pratiqué par les Phéniciens, consacré par le droit romain, le « prêt à la Grosse Aventure » était connu et pratiqué dans l'Inde antique et à Babylone. Il s'agissait en fait d'une convention aux termes de laquelle, en cas de perte par fortune de mer, l'emprunteur était dispensé du remboursement de la somme prêtée sur le navire ou la cargaison, à charge de verser au prêteur, en sus de la restitution du principal, un intérêt « extraordinaire » également appelé profit, si l'expédition arrivait à bonne fin.

**2.1.2 Naissance de l'assurance moderne<sup>2</sup> :**

C'est à partir du XIV<sup>e</sup> siècle que l'assurance est véritablement née à l'initiative des négociants florentins, génois et flamands. Alors apparaissent les premiers contrats d'assurance par lesquels un « assureur » s'engage envers un « assuré », moyennant le paiement d'une prime ou cotisation, à l'indemniser du préjudice que subissent ses biens par suite de la réalisation d'un risque de mer.

La plus ancienne police d'assurance maritime connue porte la date du 22 avril 1329. Elle est conservée aux archives diplomatiques de Florence. Quant aux assurances terrestres, à la suite du grand incendie qui a ravagé plusieurs quartiers de Londres en 1666, fût la création en Angleterre des premières compagnies d'assurance incendie.

**2.2. Définition de l'assurance :**

Le contrat d'assurance est un contrat aléatoire par lequel un organisme dit « l'assurance », qui pour pratiquer l'assurance doit être autorisé par le ministre des Finances à exercer ce type d'activité, s'engage envers une ou plusieurs personnes déterminées

---

<sup>1</sup> .François Couilbalt ,MichelLatrasse ,Constant Elishberg ,Les grandes principes de l'assurance ,Edition l'Argus ,1997,Page 14

<sup>2</sup> François Couilbalt ,MichelLatrasse ,Constant Eliashberg ,Les grandes principes de l'assurance ,Edition l'argus ,1997,Page49

ou un groupe de personnes dites les « assurées » à couvrir , moyennant le paiement d'une somme d'argent dites « prime d'assurance » une catégorie de risque déterminée par le contrat que dans la pratique on appelle « police d'assurance »<sup>1</sup>

Selon la législation algérienne (article 619 du code civil) « l'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit du quelle l'assurance est souscrite ; une somme d'argent ; rente ou une autre prestation pécuniaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat » .<sup>2</sup>

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

Par extension, l'assurance est le secteur économique qui regroupe les activités de conception, de production, et commercialisation de ce type de service.

Cette définition n'est pas très claire, elle peut être définie comme « Un contrat par le quel un groupe de personne s'indemnisent mutuellement d'une perte éventuelle (sinistre), suite a la réalisation d'un risque, et ce moyennant le paiement par chacun des assurés d'une prime de cotisation »<sup>3</sup>

### **2.3. Les éléments de l'assurance :**

Quelque soit l'assurance contracté, il faut y avoir trois éléments essentielles pour la réalisation de ce contrat.

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

#### **2.3.1. Le risque :**

Dans la langue française le mot « risque » veut dire danger ou péril mais en matière d'assurance, la notion du risque constitue un événement futur et incertain qui ne dépend de la volonté de hasard .Il s'agit d'un événement aléatoire.

<sup>1</sup>.<https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/assurance.php>, consulté le 22/08/2017 .HASSID Ali,

<sup>2</sup>Introduction à l'étude des assurances économique, ENAL, Alger, Algérie, 1989.page85.

<sup>3</sup>Idem ,page 86

**2.3.2. La prime ou la cotisation :**

La prime présente une somme d'argent que l'assuré doit verser en contre partie de la garantie (prestation). L'assureur accorde cette prime pour couvrir ce risque. Dans les sociétés à forme mutuelle, cette prime s'appelle cotisation car l'assuré est au même temps sociétaire.

**2.3.3. La prestation de l'assureur :**

Dans le cas de la réalisation certaine du risque, l'assureur doit reposer le préjudice subi versant une somme d'argent, mais il ne le fera que dans la limite de garantie accordée à l'assuré.

**2.4. Les métiers spécifiques de l'assurance :****2.4.1. Le rôle social et économique de l'assurance :****2.4.1.1. Activité de service :**

L'assureur organise et gère la mutualité des assurés. C'est une activité de service qui appartient au secteur tertiaire de l'économie. L'assureur est au service des assurés :

- Puisque leur relation est échelonnée dans le temps :
- Avant la souscription du contrat : conception, information, conseil, visite de risque ;
- Pendant la souscription du contrat : confection des contrats ;
- Après la souscription du contrat : règlement de sinistres.

Donc l'aspect commercial est d'une importance capitale dans le métier de l'assureur.

- Facteur de progrès :
- Dans le passé, elle a contribué à l'essor du commerce maritime ;
- Elle a toujours favorisé la prise de risque par les entrepreneurs et les investisseurs (assurance de chantiers, assurance incendie) ;
- L'assurance laisse place à la notion de couverture de risque par des instruments financiers adaptés qu'offre le marché financier.

**2.4.1.2 Aspects sociaux :**

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

- Elle donne les moyens de reconstruction du chantier en cas d'incendie;

- L'assureur verse des sommes à l'assuré en cas d'incapacité de travail.

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

- Protection des patrimoines :

L'assurance permet aux assurés de se prémunir en cas de survenance de certains événements pouvant affecter leurs biens ;

- Les personnes qu'elles soient physiques (particuliers) ou morales (entreprises) peuvent occasionner des dommages à des tiers et être tenus de réparer les dommages d'où la création d'une dette de responsabilité.

- Protection des personnes :

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

#### **2.4.1.3.Rôle économique :**

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

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

#### **2.4.1.4. Rôle d'investisseur**

L'assureur perçoit les cotisations avant le commencement des risques et même le règlement des sinistres. Ainsi, il dispose de sommes considérables qu'il essaie de placer aux meilleures conditions auprès des marchés financiers et monétaires.

**2.4.1.5. Rôle de prévention**

Par les conseils de ses ingénieurs et ses experts, l'assurance contribue à :

\* La prévention des accidents en conseillant les assurés sur les risques qu'ils encourent et les moyens de prévention ;

\*La diminution du nombre de victimes par l'application des recommandations des assureurs.<sup>1</sup>

**2.5. Les acteurs du marché des assurances :****2.5.1. Les compagnies d'assurances :**

Les compagnies d'assurance sont des sociétés qui se livrent à la souscription et à l'exécution de contrats d'assurance tels que définis par la législation en vigueur. Les sociétés d'assurance agréées peuvent pratiquer les opérations d'assurance directement et ou par le biais d'intermédiaires agréés.<sup>2</sup>

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

**2.5.2. Les intermédiaires d'assurances :****A. Les agents généraux d'assurances :**

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

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

---

<sup>1</sup>.BelkadiSaliha ,mémoire de magister ,la bancassurance et ses perspectives de son développement en Algérie ,Page 19

<sup>2</sup>.Selon Art.203 de l'ordonnance N°95-07 relative aux assurances du 25 janvier 1995

**B. Les courtiers :**

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

Il y a parfois confusion entre courtier et agent général. Voici les principales différences entre ces deux catégories d'intermédiaires.

**Tableau n°01 : Les différences entre le courtier et l'agent général d'assurance**

| <b>Courtier</b>                                     | <b>Agent général d'assurance</b>                              |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Mandataire de l'assuré                              | Mandataire de l'assureur                                      |
| Personne physique ou morale                         | Personne physique                                             |
| Commerçant                                          | Profession libérale                                           |
| Commission de courtage                              | Commission d'agent général                                    |
| Indépendance vis-à-vis de l'assureur (libre choix ) | Dépendance vis-à-vis de l'assureur (avec quelques exceptions) |
| Portefeuille en propriété                           | Portefeuille propriété de la compagnie                        |

Source : Belkadi Saliha ,mémoire de magister ,la bancassurance et ses perspectives de son développement en Algérie ,Page21

**2.5.3. Les experts :**

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

**2.5.4. Les actuaires :**

Ce sont des personnes de niveau universitaire (Sciences Mathématiques et Actuarielles) qui, chez les assureurs, effectuent des calculs de probabilité notamment en Assurance-vie et Capitalisation (espérance de vie, valeurs de rachat, valeurs de réduction, etc.). Les actuaires s'occupent aussi des statistiques dont ils tirent des conclusions pour l'élaboration des tarifs toutes branches.<sup>1</sup>

**2.6. Les produits d'assurance :**

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

**Tableau n°02 : Les produits d'assurance**

| <b>Assurance non-vie</b>                | <b>Assurance vie et capitalisation</b> |
|-----------------------------------------|----------------------------------------|
| *Automobile                             | *Assurances individuelles              |
| *Transport                              | *Assurances de groupes                 |
| *Incendie                               | *Capitalisation                        |
| *Assurances des catastrophes naturelles | *Autres opérations                     |
| *Responsabilité civile générale         |                                        |
| *Vol                                    |                                        |
| *Grêle                                  |                                        |
| *Crédit                                 |                                        |
| *Assistance                             |                                        |

Source :Réalisé par nos soins

**Section n°03 : Le rapprochement de la banque et de l'assurance**

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

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

<sup>1</sup> .KACI et MENNAS ,mémoire de fin d'étude , le développement de la bancassurance en Algérie ,2012 , Page 10

,on parlera de la relation entre les deux métiers d'une façon globale, leurs avantages ,et enfin la place de l'épargne dans les produits d'assurance et de la banque .

### **3.1.Les points communs entre une banque et une compagnie d'assurance :**

#### **3.1.1. Par rapport à leur rôle :**

Le rôle principal de ces deux institutions financières est : le financement de l'économie nationale et la contribution à sa croissance en encourageant l'initiativeet individuelle et collective d'investissement.

La banque octroi des crédits aux agents qui ont un besoin de financement et encourage l'investissement, en effet l'assureur est le moteur essentiel du développement économique pour deux raisons qui sont : la garantie des investissements et le placement des cotisations.<sup>1</sup>

#### **3.1.2. Par rapport à leurs produits :**

Les deux institutions offrent trois types de produits communs :

##### **3.1.2.1. Produit financier :**

L'octroi de crédit représente une activité major pour les banques néanmoins les compagnies d'assurance sont autorisée à octroyer des crédits sous certaines conditions.

##### **3.1.2.2 produits matériels :**

Le crédit bail (leasing) qui comporte la location d'un produit matériel aux agents économiques.

##### **3.1.2.3 produits immatériels :**

Les institutions financières comportent une large gamme de produit destiné aux différents agents économiques :

- ingénierie financière.
- conseiller financier.
- renseignements.

#### **3.1.3. Par rapport à leurs clientèles :**

Leur clientèle représente deux catégories d'agents qui sont les particuliers et les entreprises qui peuvent être publiques ou privés.

---

<sup>1</sup> .MOUASS.S, mémoire de fin d'étude «les stratégies et les perspectives de la bancassurance En Algérie » promotion 2008/2009.page16.

Elles ont la même clientèle ; lorsque une banque octroi un crédit à un client ; elle exige de ce dernier la souscription d'un contrat d'assurance pour assurer ce crédit (assurance crédit).

#### **3.1.4. Par rapport à leurs organisations :**

Leurs structures ne sont pas fondamentalement différentes de celles des autres entreprises, on y trouve ; un conseil d'administration, la direction générale et les directions centrales.

#### **3.1.5 Par rapport à leurs relations avec l'État :**

En Algérie, les deux activités sont très rigoureusement contrôlées et réglementées par l'état, ce contrôle s'exerce dans l'intérêt de leurs clientèles et il porte sur les formes juridiques, leurs capital minimum, leurs agrément, leurs respect d'un plan comptable obligatoire et l'application des sanctions et de prévention en cas de défaillance d'une d'elles.

### **3.2. Les points de divergence entre une banque et une compagnie d'assurance :**

#### **3.2.1. Par rapport à leurs rôles :**

Sur le plan social le rôle d'une compagnie d'assurance est plus important que celui d'une banque, elle assure une sécurité sociale par la couverture des risques survenus en indemnisant les assurés.

Par contre la banque a un rôle plus économique que social, elle collecte des dépôts et distribue une large gamme de crédit.

#### **3.2.2. Par rapport à leurs produits :**

##### **3.2.2.1. Les produits offerts par les banques :**

Elles offrent deux types différents de crédits :

- les crédits destinés aux entreprises.
- les crédits destinés aux ménages.

En dehors de ces crédits, la banque mets à la disposition de ses clients d'autres produits à savoir :

- les engagements par signature.
- les prestations de service.
- les produits de placement.

- produit de commerce extérieur.
- l'escompte des effets de commerce.

**3.2.2.2. Les produits offerts par les compagnies d'assurance :**

Ils sont les suivants :

- Assurance dommage.
- Assurance de personne.

**3.2.3. Par rapport à leurs clientèles :**

La compagnie d'assurance est en relation avec un seul type de clientèle qu'elle soit entreprise ou particulier demandeur d'assurance.

Alors que la banque est en relation avec deux type de clientèle : d'une part les agents à capacité de financement (prêteur), d'autre part les agents à besoin de financement (emprunteur).

**3.2.4. Par rapport à leurs organisations :**

L'activité bancaire est contrôlée par le conseil national de la monnaie et du crédit (CNMC) qui a pour but un certain nombre de portant sur l'escompte, sur la réglementation des changes, sur le volume de crédit et sur les conditions d'installation des banques.

Quand à l'activité d'assurance est dirigée par le conseil national des assurances (CNA) qui a pour objectif le développement et la promotion de cette activité qu'elle devienne l'un des leviers de l'essor économiques , il est un instrument de première importance dans l'orientation de la politique générale de l' État.

**3.2.5. Par rapport à leurs relations avec l'État :**

Le contrôle de l'État sur les compagnies d'assurance diffère de celui de la banque car elles sont contrôlées par des organes différents de manière dissemblable et pour des objets propre à chaque activité.

Le secteur bancaire est réglementé par le CNMC, qui est un organe fondamental de la banque centrale, chargé de la surveillance des banques du second rang, il prescrit un ensemble de règlement et d'instructions que les banques ordinaires doivent respecter. L'objectif principal du CNMC est la lutte contre l'inflation.

Cependant, le secteur de l'assurance est contrôlé par la CNA qui a pour but le développement du secteur et sa modernisation.<sup>1</sup>

### **3.3. La relation entre les deux métiers :**

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

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

#### **3.3.1. Des intermédiaires financiers dans l'économie :**

Les intermédiaires financiers aident à orienter les capitaux dans l'économie en jouant l'un des deux rôles suivants (et parfois les deux) : celui de transformateur d'actifs et de courtier. Un transformateur d'actifs rassemble des actifs et les transforme en émettant des créances financières qui répondent mieux aux besoins des investisseurs en matière de liquidité, de contrôle et de risque de prix. Les intermédiaires financiers intervenant en qualité de courtier proposent des services d'information et des transactions aux investisseurs.<sup>2</sup>

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

---

<sup>1</sup> .SEDKAOUI.N, mémoire de fin d'étude « les enjeux de la bancassurance et les perspective de son développement en Algérie ». Promotion 2008/2009.page12.

<sup>2</sup> .Les cahiers Sigma ,n°07/2001 ,Les centres financiers mondiaux :nouveaux horizons pour les compagnies d'assurance et les banques ,Edition SwissRe ,Page 26

Tableau n°03 : Comparaison des avantages entre banques et assurances

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

Source :Sigma n°07/2001

### 3.4.La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque<sup>1</sup> :

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

<sup>1</sup>.DANIEL Jean-Pierre, Les enjeux de la bancassurance, Editions De Verneuil, Paris, 1995, page.128.

proposés par chacun des deux secteurs et de comparer les produits d'assurance qui se rapprochent des produits d'épargne bancaire.

Aujourd'hui, les assureurs ont compris qu'il fallait moderniser leur gamme, et ont ainsi conquis une part beaucoup plus importante du marché de l'épargne, en proposant des produits modernes qui pallient les inconvénients pesant sur les formules classique d'assurance vie. Ces produits sont plus proches de l'épargne bancaire. Les produits d'assurance vie peuvent se substituer désormais aux produits d'épargne bancaire. C'est l'une des motivations des banques à se lancer dans la commercialisation des produits d'assurance .

**Conclusion :**

Bien que de nombreux types de banques et d'assurances différents soient en concurrence sur le marché de la gestion des actifs et des risques, chacun d'entre eux présente certains atouts fondamentaux. Ainsi, les banques se concentrent sur la collecte d'actifs, les prêts et les services de paiement. Les assureurs souscrivent, gèrent et financent les risques.

Toutefois, le phénomène de globalisation est un processus multidimensionnel qui allie des transferts de technologie, des mouvements de marchandises et des flux de capitaux. Cette composante financière met en évidence le rôle essentiel joué par les banques et les compagnies d'assurance.

Dans un environnement concurrentiel avec de profondes mutations, les banques et les compagnies d'assurances s'efforcent d'offrir à leurs clients des services novateurs répondant mieux aux exigences du marché

Donc, un rapprochement entre banque et assurance paraît plus que jamais nécessaire pour les deux côtés au moins pour assurer leurs survies.

Mais la question qui se pose maintenant ; comment se fait ce rapprochement ?

La réponse à cette question constitue le développement des parties suivantes

**Introduction :**

La bancassurance est un phénomène relativement récent, sans qu'il soit une nouveauté en soi, car le rapprochement entre banquiers et assureurs est bien antérieur à notre époque. La fourniture de services financiers combinant les diverses fonctions n'a donc rien de révolutionnaire.

A priori, ces concepts restent vagues et nécessitent d'être explicités. Ainsi, le premier chapitre « Généralité sur les Banques et Assurances » a été consacré à la présentation de la banque et de l'assurance et leurs différents types et fonctions.

La prolifération et la dominance de la bancassurance comme mode de distribution des produits bancaires et des produits d'assurance vie, dans la plupart des pays européens, démontre l'importance stratégique de cette dernière. Ceci nous amène à songer aux enjeux réels d'un tel choix. Le deuxième chapitre « Les enjeux de la bancassurance », nous permettra d'étayer aussi bien les limites et les produits distribués ainsi que les stratégies et les caractéristiques de la bancassurance.

**Section n°01 : Historique et définition de la bancassurance**

Après avoir donné une définition du concept bancassurance, nous présentons un aperçu historique sur l'apparition et le développement de ce modèle.

**1.1. Historique et évolution de la bancassurance <sup>1</sup>:**

D'un point de vue purement historique, la bancassurance a été apparue en septembre 1965 par les Britannique, considérés comme les véritables pionniers par la création de Barclays Life.

- En France dans les années 1970 ; pour faire face à la concurrence sur le marché, les banques française ont trouvé avec la bancassurance une nouvelle source de profit par la diversification de leurs activités en vue de fidéliser leurs clients et d'optimiser leurs catalogues de produits.

Les Assurances du crédit mutuel vie et IARD obtiennent leur agrément.

En 1970, le crédit Lyonnais acquiert le groupe Médicale de France et signe en 1993, une convention qui réserve au Groupe union Des Assurances Fédérales l'exclusivité de la distribution de l'assurance-vie par le réseau du crédit Lyonnais.

---

<sup>1</sup>DJENAD.M.la bancassurance et les perspective de son développement en Algérie. Mémoire de fin d'étude. Promotion 2001. Page 38.

En 2000, la bancassurance occupe 35% des primes d'assurance-vie, 60% des primes d'épargne, 7% pour l'assurance dommages et 49% du chiffre d'affaire en épargne individuelle, ce qui fait la France le plus grand marché de l'assurance épargne individuelle.

- Les Espagnols se lancent dans l'aventure au début des années 1980 quand les bancassurances Espagnols détiennent une part majoritaire du marché.

Aujourd'hui, les cinq premières bancassurances espagnoles détiennent un tiers du marché (Vida Caxias, BBVA, SHC, SEGUROS, ASEVAL, MAPFRE Vida). Le marché Espagnol est plus développé en bancassurance, acoté de la France.

Il présente plus de 65% du chiffre d'affaire de l'assurance-vie (17 milliards € en 2001) contre 43% en 1992.

- Depuis 1995 ; le Portugal enregistre la plus forte pénétration, avec 82% de part de marché, mais elle représente un montant de primes de seulement 4 Milliard Euros environ sur un marché vie étroit
- En Belgique, en 1989, AG le premier assureur Belge et générale de la banque créent la compagnie Alpha Life.
- Au Pays Bas. En 1990, AMEV.N.V et la banque VSB réunissent leurs activités puis le groupe AG se joint à eux.
- En Europe, 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 autorisent les banques à détenir des participations dans des compagnies d'assurance, a lancé la bancassurance.

Sur les marchés où la bancassurance est suffisamment développé, comme en France ou encore en Belgique ; les entreprises passent à une autre étape de l'évolution soit par l'implantation dans les pays où la bancassurance commence seulement à voir le jour, soit par le regroupement des grandes sociétés.

### **1.2.Définition de la bancassurance :**

Ce nouveau néologisme d'origine française ,couvre une large gamme d'accords entre les banques et les compagnies d'assurance , qui dans tous les cas comprend la fourniture de produits bancaires et assurantiels à la même source ou à la même clientèle . En général , le terme bancassurance est utilisé pour désigner les efforts des banques pour pénétrer le marché

de l'assurance ; alors que le terme AssurFinance décrit le même approche mais suivie par les assureurs comme stratégie de diversification vers l'activité bancaire .

Comme il y a une multiplicité de stratégies , il n'y a pas un modèle standard de bancassurance ,voire même dans le même pays . La littérature en la matière donne diverses définitions pour décrire le phénomène .

C'est ainsi que Alan Leach définit la bancassurance comme étant « L'implication et la participation des banques , des caisses d'Epargne et les Organismes de crédit immobilier dans la fabrication , le marketing et la distribution des produits d'assurance » <sup>1</sup>

Le dictionnaire de l'assurance de LIMRA , The Life Insurance Marketing and Research Association , définit la bancassurance comme étant « La fourniture des produits et services d'assurance vie par les banques et les organismes de crédit immobilier »<sup>2</sup>

Pour des raisons de simplicité ,nous proposons la définition ci-après : « La bancassurance dans sa forme la plus simple est la distribution de produits de l'assurance à travers les canaux de distribution d'une banque »<sup>3</sup> .Elle décrit un bouquet de services financiers qui couvrent les besoins en produits bancaires et en produits d'assurance .

Pour atteindre cet objectif , la banque doit s'associer avec une compagnie d'assurance existante quelle soit une filiale ou une entité étrangère. Cependant , il convient de noter que , dans tous les cas , la banque se limite à la distribution du produit ; la fabrication et le service après vente sont , en général , à la charge de l'assureur même si le banquier ou le bancassureur intervient pour la conception des produits car c'est lui qui connaît le mieux les besoins de ses clients .

---

<sup>1</sup> . LEACH Alan, cité dans Bancassurance in Practice, Munich Re Group, Munich, 2001, page 2.

<sup>2</sup> .BENNADJI Tahar , mémoire de fin d'études ,Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie ,2003 , page 06

<sup>3</sup> .BENNADJI Tahar op cit page 06

Vu de l'extérieur , il n' est pas toujours facile de discerner à quel secteur , celui de la banque ou celui de l'assurance , attribuer les métiers du rapprochement .Le développement est tel que les barrières traditionnelles entre les différents métiers de la finance et des services disparaissent graduellement .

Il apparaît que le mariage entre la banque et l'assurance uniquement est un stade dépassé de bancassurance car le concept s'est élargi pour englober divers rapprochements de diverses professions. Ainsi des banques , des compagnies d'assurance , des institutions de prévoyance, des gérants de fortune ,des grands magasins , des fournisseurs de biens de consommation durable , des organisations de cartes de crédit , des voyagistes , des conseillers en matière financière , fiscale et successorale cherchent à élargir leur palette de prestations , par la croissance , les coopérations ou les fusions .

La bancassurance n'est au fond rien d'autre qu'une vaste gamme de services financiers offerts par une institution financière ou par une alliance de prestataires de services financiers .La bancassurance , telle qu'elle est comprise aujourd'hui ,décrit en général un bouquet étendu de services financiers dont chacune des fonctions était autrefois assumée par des branches différentes et clairement délimitées .<sup>1</sup>

### **1.3.Les raisons d'être de la bancassurance :**

Les années 1980 ont connu de forts mouvements de désintermédiation caractérisés par la prolifération de la finance directe qui , conjuguée avec des niveaux de taux d'intérêt très élevés , amenaient les entreprises à se financer directement sur le Marché Financier délaissant ainsi le crédit bancaire , l'essence même du métier de banquier .

Les banques ne pouvaient rester sans rien faire face aux lourdes charges de leur réseau de distribution qui pesaient lourd sur le bilan , à la hausse de leur frais de gestion et de marketing suivie d'une détérioration de leur marge de rentabilité due essentiellement à une concurrence avivée et au resserrement des marges sur les taux d'intérêts .

Ainsi , elles vont dans une première étape investir massivement dans la gestion collective et les activités de marché. Les résultats étaient globalement probants mais les opportunités qu'offre le marché de l'assurance ne peuvent laisser les banques indifférentes .

---

<sup>1</sup> .RAVARA Cesare, « La bancassurance : un concept promoteur, sans être nouveau », Economic Briefings ,Octobre 1999 n°12, Ed Crédit Suisse EconomicResearch, Munich, page. 4.

Les principales raisons qui ont poussé les banques à investir le marché de l'assurance peuvent être résumées en les points suivants :

- Un cadre réglementaire encourageant les rapprochements entre banques et sociétés d'assurance et le développement du concept de la Banque Universelle dans la plupart des pays européens et surtout avec les directives européennes en matière de services financiers .
- L'introduction de nouveaux produits et l'élargissement de la gamme de produits offerts ne peuvent que contribuer à l'amélioration de la rentabilité globale de la banque et à la réduction de l'impact des charges fixes .
- Les banques sont conscientes de leurs avantages comparatifs en matière de bases de données Client et leur suprématie dans la gestion de patrimoine et dans les métiers de l'argent en général. Elles veulent utiliser leur image de marque pour conquérir le marché de l'assurance vie dont les produits ne sont pas loin des produits bancaires. Les équipements informatiques et la technologie utilisés par les banques sont nettement meilleurs que ceux utilisés par les assureurs .Ceci , laissait penser que les banques sont plus aptes à fournir un service de qualité.
- Des changements dans le comportement des clients en matière d'investissement à moyen à moyen et long terme et leur préférence pour les produits de fonds de placement jumelés à des produits d'assurance-vie ,notamment avec la période de croissance boursière et la baisse des taux d'inflation .
- Le désir des banques à augmenter la fidélité et la loyauté de leur client qui est fonction du nombre de produits acquis chez un même distributeur , toutes choses égales par ailleurs .Sans perdre de vue le fait que les produits d'assurances-vie sont en général des produits de long terme qui confèrent une stabilité des ressources et une fidélité meilleure de la clientèle .

Cette volonté de fidéliser la clientèle passe ,parfois , avant même la rentabilité de la banque .

L'engagement des banques dans l'assurance automobile et dans les assurances de dommage en général en est la preuve. En effet , avec une rentabilité hypothétique et une saturation du marché ;la volonté d'offrir à la clientèle un service global pour l'équiper avec le maximum de produits d'un même réseau de distribution n'a pour but que la fidélisation d'une clientèle trop volatile .

- Le soutien des équipes de marketing à la stratégie de rapprochement de leur banque .Ces dernières n'ont pas lésiné leurs efforts pour renforcer la position de leur banque en usant de

tous les outils ; études de marché ,typologie et segmentation de la clientèle et surtout les enquêtes qui révèlent les attentes des clients en matière de sécurité et de placement et leur confiance dans les guichetiers pour les aider à gérer leur patrimoine .

Les changements et les transformations qui s’opèrent en Europe , surtout avec l’avènement de l’Euro et l’Europe élargie ,n’étaient pas sans effets sur le marché des services financiers .C’est ainsi que des mouvements de fusions et d’acquisitions dans le secteur bancaire et le secteur des assurances dont certains obéissaient à des stratégies de bancassurance – commencèrent à voir le jour dans le but de constituer des groupes et des entités de tailles importantes susceptibles de prendre une place dans l’Europe d’aujourd’hui et de demain .

La bancassurance n’est pas sans intérêts pour les compagnies d’assurance et les raisons qui poussent les assureurs vers la bancassurance ne manquent pas .

Les assureurs ont vu en la bancassurance un moyen d’accéder à une large clientèle ,inaccessible à leur réseau traditionnel , et une source de nouvelles affaires.En effet , les réseaux bancaires ,de loin plus denses que ceux des compagnies d’assurance , ouvrent la voie aux assureurs pour réaliser des rendements d’échelle conséquents et passer à une étape d’industrialisation de la production ,nécessaire pour réaliser des économies de coûts .

Les compagnies d’assurance sont conscientes des économies de coûts que peut générer une distribution des produits d’assurance via le réseau bancaire et des pertes liées à la saturation du marché des assurances accidents et des assurances de choses .

L’étape des pionniers est vite dépassée ,les banques et les assureurs retardataires ont rapidement adhéré au mouvement de rapprochement et ont contribué fortement aux changements dans la sphère des services financiers soit par conviction soit par mimétisme.Ainsi la bancassurance commence à devenir l’une des préoccupations majeure dans le secteur des services financiers et la course pour se tailler les plus grandes parts de marché ,aussi bien en assurance vie qu’en assurance de dommages , a bel et bien commencé.<sup>1</sup>

### **Section n°02: Les produits distribués par la bancassurance**

Les produits distribués doivent être complètement adaptés au réseau bancaire, c'est à dire synchronisés aux procédures de vente de la banque, qui incuse l'uniformisation des bulletins d'adhésion, une sélection financière aussi simplifiée que possible et une

---

<sup>1</sup> .BENNADJI Tahar ,mémoire de fin d’études , Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie ,2003,page 08

standardisation de toutes les transactions. Sans cette recherche de simplification, les réseaux auraient, sans aucun doute, une grande réticence à proposer indifféremment des produits bancaires et/ou d'assurance à leur clientèle.<sup>1</sup>

### **2.1. Les types de produits distribués<sup>2</sup> :**

L'offre des bancassurance en matière de produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies y afférentes.

Après un tour d'horizon de grands bancassureurs ont compris que pour continuer à être performants, ils doivent faire preuve d'une forte capacité d'innovation.

Nous pouvons distinguer les catégories suivantes :

#### **2.1.1. Les assurances aux particuliers : Assurance de bien et de responsabilités :**

##### **a) Assurance automobile :**

L'assurance automobile est un produit qui se vend très bien par le réseau bancaire. Elle permet au propriétaire d'un véhicule de s'assurer au minimum de la garantie responsabilité civile automobile pour les dommages corporels et matériels causés à autrui.

En plus de la garantie de base, le réseau bancaire propose à ses clients de souscrire à une police d'assurance couvrant des risques plus étendus que le minimum légal tel que le vol, l'incendie, le bris de glace, le dégât matériel du véhicule, les catastrophes naturelles et la protection juridique. Il est généralement proposé deux types de niveau de garantie :

-Niveau 1 : Assurance automobile au tiers : la garantie responsabilité civile couvrant les dommages corporels et matériels causés à des tiers, souvent d'un appui juridique et d'une assistance en cas de panne ou d'accident.

-Niveau 2 : Assurance tous risques : en plus du niveau 1, ce contrat couvre les dommages du véhicule tels que le vol, l'incendie, le bris de glace, ainsi que les propres dommages de l'assuré lorsque ce dernier est en tort. La liste des dommages couverts dans ce niveau varie selon les banques.

Un contrat d'assurance automobile souscrit auprès de son banquier possède les mêmes propositions de garantie qu'un contrat souscrit chez un assureur.

---

<sup>1</sup>. La bancassurance, édition Score vie, 2005, page 19

<sup>2</sup>Belkadi Saliha, mémoire de magister, la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, page 44

Le banquier a des arguments choc pour que l'on choisisse son assurance .Bien souvent ,les banquiers négocient avec leurs prestataires des garanties offertes aux clients lors de la souscription telles que le prêt d'un véhicule de remplacement ou même une assistance panne à domicile .Mais encore ,les banquiers proposent des packages avec le financement d'un véhicule en incluant l'assurance , ce qui lui permet de faire une vente croisée.

**b)Assurance MRH (Multi Risque Habitation ) :**

Par le biais du réseau bancaire , il est possible d'assurer son logement au titre de résidence principale ou secondaire .Un propriétaire ou un locataire a le devoir de souscrire à ce type d'assurance ,mais l'étendue des garanties est différente .Il y a , pour ce type d'assurance , un minimum : la responsabilité civile vis-à-vis des tiers c'est-à-dire des voisins ou des passants .

Dans ce minimum est généralement compris la couverture en cas d'incendie ,dégâts des eaux et de catastrophe naturelle .Il peut y avoir en supplément le vol , le vandalisme et le bris de glaces .La plupart du temps ,les banques proposent un produit standard comportant les garanties précitées .

Les banques proposent souvent cette assurance dans un package avec un prêt immobilier ainsi que des conditions avantageuses pour la souscription simultanée d'un prêt et d'une assurance MRH ,comme par exemple les trois premiers mois gratuits . Les conseillers profitent de l'annonce d'un changement d'adresse par le client pour tenter de vendre ce type de contrat .

**c)Assurance GAV (Garantie Accident de la Vie ) ou Assurance accident domestique :**

Ce produit d'assurance est un très grand succès du réseau bancaire car les assureurs proposent rarement ce type de contrat .Ce produit a subi une forte communication en interne pour sa distribution .De plus , ce type de produit est simple et est destiné à toutes les catégories de personnes pour un coût moindre d'environ trente euros par an .

Ce contrat est destiné à couvrir l'assuré et sa famille contre les risques de la vie de tous les jours susceptibles d'entraîner une incapacité permanente , partielle , ou un décès .Les contrats souscrits auprès des banques protègent l'assuré contre :

\*Les accidents domestiques tels que les mauvaises chutes ,brulures ,électrocution ,accidents de jardinage et accidents dus au sport (exclusion des sports dit dangereux tels que la navigation ou l'escalade )

\*Accidents médicaux tels que les erreurs de diagnostic ,d'anesthésie ou encore accidents opératoires .

\* Les agressions et les attentats d'une manière générale .

\*Les catastrophes naturelles telles que les inondations , les coulées de boue ou encore l'effondrement d'un bâtiment .

La plupart de ses garanties sont souvent déjà comprises dans d'autres assurances .Ce type de contrat est très rentable pour les banquiers car , la plupart du temps , les assurés ne connaissent pas l'étendue des garanties que proposent ce produit et donc ne font pas marcher l'indemnisation pour de petits dommages .

#### **d)Assurance moyens de paiement :**

Les banques proposent d'assurer le perte des moyens de paiement ainsi que leur utilisation frauduleuse .Cette assurance est présentée en même temps que la souscription à une carte bleue ou la délivrance d'un chéquier .A ce moment ,le banquier sensibilise le client sur sa responsabilité de tous les paiements ou retraits frauduleux avant l'opposition sur ces derniers et des conséquences pécuniaires qui en découlent .

Ce produit est très bien vendu par les banquiers car il répond à une demande des clients. De plus , il peut également assurer la perte et le vol des papiers officiels (passeport) ou des espèces (si elles ont été retirées dans 48heures précédant le vol ou la perte ),et même dans certains cas ,le coût des communications effectuées frauduleusement dans les 48heures suivant le vol et avant la mise en opposition du téléphone portable .

#### **e)Assurance scolaire :**

Cette assurance couvre les accidents dont l'enfant de l'assuré pourrait être victime ,à l'école ,pendant les activités sportives ou culturelles mais aussi en dehors de l'école ,par exemple ,pendant les vacances. Elle couvre aussi la responsabilité civile pour des dommages matériels ou corporels provoqués par l'enfant .

Ce produit se vend généralement lors de la rentrée scolaire car les établissements scolaires la demande .Bien souvent cette assurance est déjà comprise dans l'assurance habitation ce qui constitue une cumulation d'assurances .

**f) Assurance protection juridique :**

L'assurance protection juridique consiste à prendre en charge les frais de procédure ou à fournir des services pour défendre l'assuré ou exercer un recours pour son compte. Ainsi, la protection juridique englobe la défense et le recours de l'assuré.

Ce type d'assurance est rarement proposé seul. Elle représente le plus souvent une garantie complémentaire proposée dans les contrats de type habitation, automobile ou moyens de paiement.

**2.1.2. Les assurances particuliers : assurance de personnes :****a) Assurance vie :**

Il y a deux types de contrat d'assurance vie : l'assurance vie en cas de vie qui est assimilée à un contrat épargne et l'assurance vie en cas de décès qui est plus généralement appelée assurance Décès Invalidité Temporaire.

Par le contrat d'assurance vie, l'assureur s'engage, en contrepartie du versement des primes (ou cotisations si le contrat est souscrit auprès d'une mutuelle), à verser à l'assuré en cas de vie au terme du contrat ou aux bénéficiaires que celui-ci aura désigné en cas de décès ; un capital ou une rente viagère. Les contrats d'assurance vie sont soumis à un régime fiscal spécifique. En effet, il y a une exonération des droits de mutation et de l'impôt sur le revenu en cas de versement ou de rachat du capital dans certaines conditions.

Les contrats d'assurance vie peuvent être de différents types. Par exemple, ils peuvent être entièrement libellés en unité monétaire ou en unité de compte c'est-à-dire sur des supports d'investissement basés sur des actions, des obligations ou des OPCVM.

Les contrats d'assurance vie peuvent aussi être avec un taux intérêt minimum garanti, c'est-à-dire qu'au moment de la souscription l'assureur s'engage à rémunérer l'épargne du contrat au minimum du taux garanti.

Les contrats d'assurance vie sont très vendus par les banques car ils sont proposés aux clients qui ont atteint le seuil de tous comptes et livrets défiscalisés.

Ils sont proposés pour leur rentabilité liée au marché boursier et à leur défiscalisation en partie.

**b)Assurance Décès Invalidité Temporaire /Assurance emprunteur :**

L'assurance Décès Invalidité Temporaire garantit le versement d'un capital ou d'une rente viagère à un bénéficiaire que l'assuré désigne dans le contrat en cas de décès ou d'invalidité totale et définitive durant la période du contrat .

Cette assurance est très utilisée car elle accompagne de façon presque impérative un crédit immobilier particulier .Dans ce cas , le bénéficiaire du contrat en cas de décès ou invalidité totale et définitive est la banque .En effet ,cette assurance emprunteur permet le remboursement du prêt directement à la banque dans les cas précités .

**c)Assurance capitalisation ou bon au porteur :**

C'est un contrat d'épargne que l'on pourrait apparenter à un billet de banque .Il n'est pas nominatif ,il appartient à la personne qui le détient et il est donc cessible dans formalité .Il a un régime fiscal bien spécifique , mais il permet de transmettre de son vivant le capital du contrat à la personne que l'on désire .

Ce type de contrat a été très utilisé ,par exemple ,pour des entreprises ou par des professions libérales où les liquidités sont importantes .Ils sont maintenant de moins en moins souscrits car la fiscalisation est très lourde .

**d)Assurance complémentaire santé :**

L'assurance complémentaire santé est une assurance qui rembourse , en complément de la Sécurité Sociale , une partie ou même la totalité des frais médicaux et pharmaceutiques payés par l'assuré .

Cette assurance prend aussi en charge le remboursement des lunettes ,des lentilles et des frais hospitaliers .

Sa diffusion par le réseau bancaire est à son commencement , ce produit d'assurance n'est pas encore beaucoup vendu .

**2.1.3. Les assurances professionnelles :**

Les assurances professionnelles sont rarement proposées et vendues par le réseau bancaire car ce sont des assurances complexes .Les assurances qui sont parfois proposées aux entreprises ayant leur compte courant dans la banque sont l'assurance décennale ,l'assurance homme clef et l'assurance perte exploitation .

**a) L'assurance décennale :**

Elle est proposée aux entreprises du bâtiment car c'est une obligation assurance .

Elle assure contre les défauts de fabrication de gros œuvre .Elle est de moins en moins proposée car c'est une assurance peu rentable et très onéreuse pour l'assuré .

**b) L'assurance homme clef :**

Elle est proposée plutôt à des grandes entreprises ou un employé est indispensable comme par exemple un chercheur .

**c) L'assurance perte exploitation :**

Elle est proposée à tous types d'entreprise . Elle permet de couvrir en partie la perte exploitation d'une entreprise face à une impossibilité de continuer son activité ,par exemple à cause d'intempérie climatique ou d'incendie .

Nous pouvons observer par ce très large panel de produits d'assurance proposé par les assureurs que les banquiers n'ont rien à envier aux assureurs .Cela illustre bien la réussite des banques en bancassurance .

Or ,parmi tous ces produits ,seuls quelques uns bénéficient d'une campagne publicitaire intense .C'est notamment le cas des contrats d'assurance automobile ,habitation ,GAV et des contrats d'assurance vie .Ceux-ci sont beaucoup plus plébiscités car la gestion des sinistres et du risque est simple .De plus ,ces produits sont les plus faciles à vendre car ils n'ont pas une grande technicité .Les produits d'assurance les plus vendus par le réseau bancaire sont des produits dits de masse , permettant d'avoir un bénéfice important ,d'autant plus que le ratio sinistre à prime est la plupart du temps inférieur à cent pourcent ce qui indique que le coût avéré des sinistres est inférieur à leur coût attendu .

Ceci est une des raisons de la réussite des banques françaises dans la bancassurance.

**2.1.4. Des produits développés pour les réseaux bancaires :**

Cette classe de produits est la plus standardisée et la plus simple à vendre par le réseau .Ces produits sont généralement totalement intégrés à l'offre bancaire et n'ont ,pour le client , pas réellement une nature d'assurance mais sont considérés plutôt comme un service bancaire additionnel .Ce sont , par exemple , les assurances liées aux comptes bancaires ou aux cartes de crédit .En général ,elles sont automatiquement mises en service avec l'ouverture d'un nouveau compte bancaire ou d'une nouvelle carte de crédit ,elles sont souvent intégrées dans

les frais et la prime d'assurance est parfois payée par la banque elle-même. Il s'agit alors davantage d'un outil marketing afin d'inciter un client à ouvrir un compte ou à souscrire une carte de crédit .

Outre les produits d'assurance traditionnels ,lesbancassureurs ont développé des produits spéciaux afin de satisfaire certains besoins qui émanent de transactions bancaires , ou d'améliorer certains produits afin de les rendre plus attrayante et utile pour le client .

### **2.1.5.La place des produits d'assurance vie dans la bancassurance :**

Traditionnellement ,les produits d'assurance non-vie sont largement moins distribués par le canal bancassurance que les produits d'assurance vie .Plusieurs raisons peuvent expliquer ce fait :

La principale pourrait être la nature complémentaire de l'assurance vie et des produits bancaires :les employés de la banque sont déjà familiarisés avec les produits financiers et s'adaptent rapidement à la vente des produits d'assurance vie d'épargne ou de retraite .Au contraire , le marché non-vie réclame des compétences spécifiques dans la gestion et la vente ,que les bancassuereurs ne maitrisent pas nécessairement .De telles compétences nécessitent ,en outre , des investissements lourds en ce qui concerne la formation et la motivation ,donc des coûts supplémentaires.

### **Section n°3: Les formes et stratégies de rapprochement dans la bancassurance**

Il n'y a pas un unique moyen d'entrer à la bancassurance qui est le mieux pour toutes les banques et toutes les sociétés d'assurance .Comme dans tous les domaines des affaires , le choix dépendra de la stratégie envisagée par les deux partenaires .Celle-ci est généralement fonction de l'environnement interne et externe des deux entités et surtout fonction des objectifs arrêtés qui peuvent aller d'une simple distribution des produits du partenaire à la volonté de contrôler un établissement du secteur complémentaire .

Plusieurs scénarios peuvent se présenter .Néanmoins , nous proposons d'étudier les stratégies et les formes les plus utilisées en Europe :<sup>1</sup>

#### **3.1 . Les accords de distribution , souvent avec participation croisées :**

C'est une stratégie purement commerciale dont la finalité est la rentabilisation du réseau de distribution de l'un des partenaires suivie d'un accès à une clientèle large pour le

---

<sup>1</sup> .DANIEL Jean-Pierre ,Les enjeux de la bancassurance , Editions de Verneuil , Paris ,1995

second .Elle constitue la forme la plus simple de la bancassurance ,utilisée surtout pendant les premières années qui ont suivi la naissance de l'activité. Généralement ,ce sont les banques qui utilisent la force de vente de leur réseau pour commercialiser certains produits du partenaire assureur qui prend en charge la gestion et le suivi des contrats vendus dès lors qu'un accord de distribution fut signé par les deux parties .

Ces accords peuvent être suivis par des prises de participations croisées –mais minoritaires – afin de donner à la relation une certaine crédibilité et plus de notoriété .La banque peut aussi distribuer des produits de différents fournisseurs et avoir ainsi une distribution multi labels .

Les accords de distribution existent aussi bien dans la branche vie que dommage ,mais ils sont plus fréquents dans cette dernière , dans la mesure où la création d'une société d'assurance de dommages est trop consommatrice de fonds propres .Les banques populaires ,en France ,ont distribué les contrats d'assurance dommages de la MAAF ; en assurance vie ,la banque Hervet diffuse les produits de la compagnie Cardif .<sup>1</sup>

Ce genre d'accords permet de drainer des ressources régulières sous forme de commissions contre des investissements très réduits consacrés en général à la formation du personnel qui peut être assurée par les cadres de la société d'assurance eux-mêmes . Il permet aussi aux bancassureurs de profiter de l'expérience de son partenaire pour apprendre les tenants et les aboutissants de ce nouveau métier et surtout acquérir un savoir –faire en la matière .

Cependant ,ce type d'accord cache certaines faiblesses .D'une part ,les contrats et leur élaboration sont du ressort de l'assureur qui fixe ,entre autre , leur chargement .En général , le bancassureur sera contraint de distribuer les produits existant dans la gamme des produits de l'assureur ; il n'y aura donc pas une amélioration nette dans la qualité des produits offerts .D'autre part , il peut y avoir des divergences entre les staffs dirigeants des deux entités notamment en terme de culture d'entreprise ; ce qui peut constituer un obstacle majeur pour que le rapprochement produise ses fruits .

En général , ces accords de distribution sont un premier pas vers la bancassurance en attendant de se lancer dans des stratégies plus développées à l'instar de la banque NSM qui a

---

<sup>1</sup> .MOUAS.S, « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie cas de la CNEP-Banque. Mémoire de fin d'études Promotion 2008-2009, page38.

commencé par la vente des produits de AXA <sup>1</sup> et a fini par la création de sa propre filiale NSM <sup>2</sup> Vie .

### **3.2 . La création d'une nouvelle filiale :**

C'est le modèle de bancassurance le plus connu et le plus usité en France , en Italie et en Espagne .Il consiste en la création par la banque d'une filiale Assurance , exprimant ainsi sa volonté de contrôler totalement cette nouvelle activité . Les cas les plus connus en France sont : les Assurances du Crédit Mutuel , l'Union des Assurances Fédérales (Crédit Lyonnais ) et le Crédit Agricole par ses deux filiales Pacifica et Prédica . <sup>3</sup>

La création d'une filiale bancaire par une compagnie d'assurance , à l'instar de AXA banque en France , est par contre peu fréquent .En effet , les barrières à l'entrée sont plus importantes dans le domaine bancaire que celui des assurances et la taille optimale minimale nécessaire dans le marché bancaire est de loin ,supérieure à celle prévalant dans le marché de l'assurance .

Ces stratégies de croissance interne permettent à la banque d'avoir des rémunérations ,à la fois , en commissions et en dividendes et ne laissent aucune fuite vers d'autres entités .Cependant ,elles nécessitent des investissements lourds en capitaux propres et dans la formation du personnel qui , a priori ,n'a pas acquis le savoir-faire nécessaire pour bien mener les opérations ; à moins qu'il n'ait déjà distribué des produits similaires dans le cadre d'un accord de distribution avec une société d'assurance .

Leur principale avantage réside dans le fait que la banque va distribuer des produits dont l'élaboration est faite conjointement avec la filiale afin de répondre aux attentes et aux besoins de la clientèle et offrir ainsi un produit de sur-mesure .

Cette distribution mono label peut cacher une stratégie de différenciation qui cherche la valorisation du marché .

### **3.3 . Les stratégies de croissance externe :**

Ce sont des stratégies qui peuvent s'exprimer par des prises de participations minoritaires , mais suffisantes pour exercer un contrôle sur la cible , ou majoritaires .

---

<sup>1</sup> .AXA : est un grand groupe international d'origine français spécialisé dans l'assurance, la banque, la gestion d'actif et actuellement leader mondial sur le marché de l'assurance

<sup>2</sup> NSM : NEUFLIZE. SSCHLUMBERGER, Mallet vie (filiale du groupe néerlandais).

<sup>3</sup> .DJENAD.Mohamed, « la bancassurance et ses perspective en Algérie », Mémoire de fin d'études, Promotion 2009, page 32.

Elles sont adoptées par des banques ou des compagnies d'assurance qui veulent pénétrer le marché à partir d'un seuil d'activité élevé .La prise de contrôle d'une firme déjà existante est indispensable , mais son absorption et son intégration totale ne sont pas nécessaires , elle peut donc conserver son statut juridique .

Cette voie semble avoir la préférence des sociétés d'assurance pour plus d'un titre .D'une part , elles disposent de capitaux à long terme qui leur permettent de faire ce genre d'investissements stratégiques .D'autre part , cette stratégie peut être le meilleur moyen de contourner les barrières à l'entrée au marché bancaire ,d'autant plus que les assureurs ,en tant qu'investisseurs institutionnels ,disposent d'un savoir-faire dans la gestion de portefeuille et le marché des actions .

Cette forme est utilisé par les sociétés d'assurance comme un moyen de réponse et de résistance aux percées des banques dans le marché des assurances. Les sociétés d'assurance cherchent ainsi à sauvegarder leur part de marché face aux bancassureurs .Nous pouvons citer l'exemple du GAN en France qui a pris en 1985 une importante participation minoritaire au CIC (Crédit Industriel et Commercial ) qui a augmenté progressivement jusqu'à lui conférer 90% des droits de vote .

La stratégie de croissance externe peut aussi prendre la forme d'une fusion-absorption ,décidée d'un commun accord par les deux entités. Cette stratégie donnera naissance à une nouvelle entité et à la constitution d'une firme de bancassurance qui fera de la recherche d'une synergie opérationnelle l'une de ses préoccupations majeures .

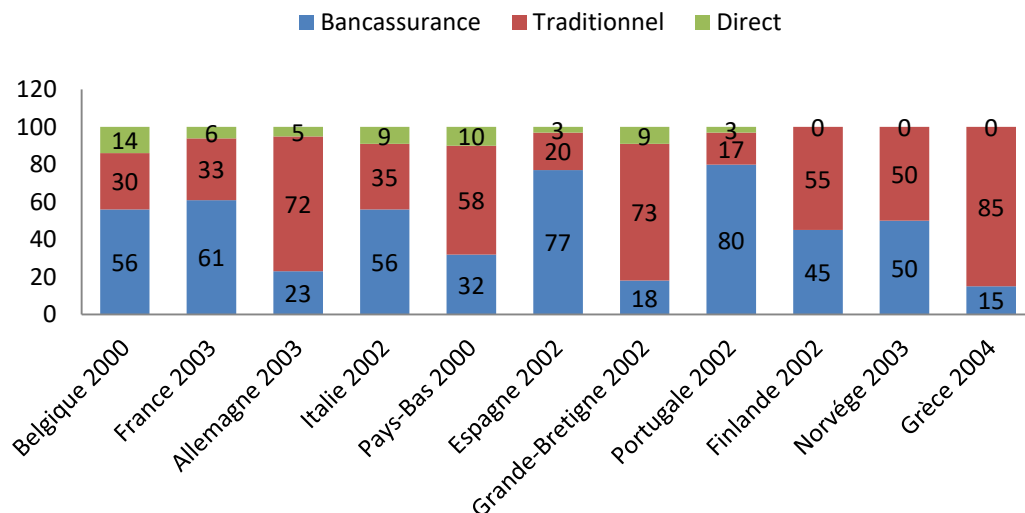
Ces stratégies ,qui sont généralement plus profitables pour l'assureur que pour le banquier , permettent de bénéficier davantage du savoir faire de l'autre partie dans la création et la distribution de nouveaux produits et surtout ,permet un accès direct et immédiat à un portefeuille de clients préétabli .Ce dernier avantage semble ne pas profiter aux banques qui disposent déjà d'un gisement de clientèle pour lui offrir les nouveaux produits qui naitront de leur mariage avec les compagnies d'assurance .

### **3.4 . Les joint-ventures :**

Ils constituent en la création d'une nouvelle société d'assurance dans laquelle une banque et une compagnie d'assurance ,qui existent déjà , se partagent les parts sociales .Ces

stratégies peuvent s'avérer très efficaces pour dégager des synergies opérationnelles et éviter certains conflits liés à la culture et à la stratégie d'entreprise.<sup>1</sup>

**Figure N°03 : part des différentes stratégies de partenariat en assurance vie par pays européens à la fin de l'année 2002**



Source : BERANGERL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C, Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Le rapport FOCUS publication de SCOR vie.

La meilleure stratégie bancassurance dépend des forces et faiblesses de l'organisation existante et du choix du partenaire éventuel. La stratégie de création de filiale d'avère plus réussie que les autres, elle permet de consolider le développement de la bancassurance d'une manière plus efficiente.

Néanmoins, le choix d'une bonne stratégie bancassurance reste insuffisant afin de réaliser de bons résultats. Un cadre réglementaire propice et un environnement fiscal favorable s'avèrent indispensables. Ces derniers décident de la périphérie dans laquelle s'opérera la transition vers la bancassurance et de l'orientation Produit de la banque. Ainsi, la section suivante sera consacrée à la présentation des caractéristiques de la bancassurance.

#### **Section n°04 : Caractéristiques de la bancassurance**

La banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau flux de revenus et de diversifier son activité. Avantage d'autant plus réel que le début des années 90 a révélé une augmentation de la concurrence entre les institutions financières et une diminution de la marge financière des banques et donc la nécessité de trouver une nouvelle activité.

<sup>1</sup>. BERANGERL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C, Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Le rapport FOCUS publication de SCOR vie. Paris.2005, page 05.

**4.1. Les avantages de la bancassurance :****4.1.1. Les avantages pour la banque :****4.1.1.1. La rentabilité :**

Au fil des années , les banques se verront confrontées des défis toujours beaucoup plus nombreux ;par exemple : la désintermédiation , la maîtrise du risque de crédits , l'émergence d'autres services concurrents .Le développement des commissions et la maîtrise des frais généraux demeurent la seule alternative de salut .C'est la raison qui explique la vente des contrats d'assurance dans les réseaux bancaires .

La banque reçoit de son partenaire assureur , à titre de rémunération pour son rôle de distributeur , des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime qu'il a touchée ou une part des résultats techniques réalisés ou ,dans certains cas un dosage des deux .

**4.1.1.2. Les fidélisation de la clientèle : un avantage économique**

L'avantage premier de la distribution de produits d'assurance par les banques , par rapport à d'autres canaux , est la relation avec la clientèle .La fidélisation de la clientèle a un avantage économique , qui est un besoin universel pour toute entreprise et un argument clé pour la commercialisation des produits d'assurance .

Avec l'intégration de la bancassurance , la banque devient une sorte de « supermarché » , un fournisseur unique de services financiers , où le client peut trouver réponses à tous ses besoins , qu'ils soient financiers ou d'assurance .

Ainsi la banque peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients <sup>1</sup>.

**4.1.1.3. Le renforcement des fonds propres :**

La plupart des stratégies de bancassurance passent , si ce n'est pas par une création d'une filiale ou une acquisition d'une compagnie d'assurance existante , par des prises de participations croisées entre une banque et une société d'assurance .Ces investissements en capital produisent des effets de levier très importants qui confèrent aux deux entités une plus grande capacité d'élargir leur activités .

---

<sup>1</sup> .BERANGERL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C, Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Le rapport FOCUS publication de SCOR vie. Paris.2005, page 06

**4.1.2. Les avantages pour les assureurs :****4.1.2.1. L'accès à une large clientèle :**

Grâce à ce nouveau réseau de distribution élargi de façon significative sa clientèle et peut atteindre des clients qui étaient difficiles d'accès , il s'agit de profiter d'un réseau de distribution plus dense , plus proche de la clientèle et mieux informé sur ses besoins et sa situation .Ceci est bien entendu un avantage primordial qui suffit , à lui seul , à convaincre un assureur de développer des accords avec une banque.

Les produits d'assurance disponibles aux guichets de la banque bénéficient du label de la banque et de son image de marque ce qui pourrait faciliter leur vente car les client ont tendance à penser que le produit d'assurance acquis est aussi un produit de sa banque dans la mesure où il a été acquis auprès de son guichetier , à qui il fait totalement confiance

Les choix des canaux de distribution peut procurer un avantage concurrentiel durable car il constitue le seul élément réel de différenciation des enseignes dans un secteur caractérisé par la banalisation des produits et par une concurrence des prix encore seulement émergente.<sup>1</sup>

**4.1.2.2. Réduction des coûts :**

La bancassurance est souvent considérée comme étant plus avantageuse , en termes de coûts , que les canaux traditionnels des agences et du courtage . L'assureur a l'avantage également de la réduction des coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels (frais fixes ) , puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaires et les produits d'assurance .Cette économie de frais a pu être enregistrée de façon notable par bon nombre de bancassureurs à travers le monde et est ainsi répercutée dans les frais inclus dans les contrats .Les produits peuvent donc être proposés à un meilleur coût .

**4.1.2.3. L'amélioration de la rentabilité :**

L'assureur a l'opportunité de varier ses modes de distribution , afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique . La diversification permet de limiter les risques .La compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance verra sa rentabilité s'améliorer grâce à l'augmentation de son volume d'activité et la baisse des coûts de distribution , comme conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution bancaire .

---

<sup>1</sup> .Monique Zollinger ,Eric Lamarque , Marketing et stratégie de la banque ,Edition Dunod ,4ème édition ,2004 , page 117

Tableau n°04 : Les avantages de la bancassurance

| Avantages pour les banques                        | Avantages pour les assureurs             |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------|
| Revenu accru et stable                            | Accès à la clientèle des banques         |
| Clientèle étendue                                 | Moins dépendants des réseaux d'agents    |
| Fidélisation                                      | Partage des prestations avec les banques |
| Réduction de capital requis                       | Développement plus efficace de produits  |
| Offre intégrée et adaptée aux besoins des clients | Entrée rapide sur un marché              |
| Accès à des fonds détenus par les assureurs-vie   | Obtention de capital donc plus solvable  |

Source : réalisé par nos soins

#### 4.1.3. Les avantages pour les clients :

La bancassurance n'aurait pas eu autant de succès si elle n'avait pas augmenté le niveau d'utilité des consommateurs qui, en tant qu'agents économiques rationnels, cherchent à maximiser leur utilité ..

Ainsi, les produits d'assurance vendus par les bancassureurs devraient être meilleurs que ceux vendus par les assureurs traditionnels.

Les apports de la bancassurance peuvent être résumés en deux principaux points :

- Une amélioration de la qualité des prestations .
- Une meilleure rentabilité des placements .

##### 4.1.3.1.L'amélioration de la qualité des prestations :

Sous l'angle de l'amélioration de la qualité des prestations envers les clients, nous pouvons citer :

##### 4.1.3.1.1.La commodité d'accès :

Le fait de pouvoir acquérir les divers produits d'assurance auprès de son guichetier d'habitude constitue un avantage en terme de facilité d'accès, et une économie de temps et d'énergie, même si l'on n'est pas dans le domaine des achats répétitifs des produits de consommation courants. La multiplication des risques de la vie courante poussera les agents économiques, entreprises et ménages, à se rendre davantage chez leur banquier assureur et

les gains de temps et d'énergie seront de plus en plus importants surtout dans les régions lointaines où la chance de trouver un assureur.

En plus , le client n'aura à parler de ses problèmes de placement ou de santé qu'avec son guichetier habituel qui , d'ailleurs , connaît très bien sa situation et saura évoquer , au moment voulu , tous ces problèmes pour le conseiller au mieux .<sup>1</sup>

#### **4.1.3.1.2. La simplicité et la lisibilité des produits :**

Avant l'ère de la bancassurance , les assureurs traditionnels distribuaient les fameuses Mixtes où le client reçoit au terme du contrat un capital s'il est vivant , et s'il décède avant le terme , ses héritiers ou les bénéficiaires désignés recevront un capital en principe équivalent . L'assuré ne pouvait savoir ni la part de la prime versée affectée pour couvrir l'un ou l'autre risque ni le montant réellement investi de son épargne .

Ce type de contrat , dont domine la composante assurance , était écrit avec des caractères très petits , à peine lisibles , et était d'une opacité et d'une confusion dans les esprits des clients et même du personnel bancaire que les équipes marketing des banques ont vite compris que les mixtes sont à rayer de la liste de leurs produits .

Les bancassureurs ont préféré séparer entre le volet épargne et le volet prévoyance pour avoir plus de clarté . Ils ont ainsi distribué des capitaux différés dont la composante assurance passe presque inaperçue et se réduit à la contre-assurance associée.

La simplicité et la clarté étaient de rigueur : les contrats d'assurance étaient très lisibles voire plus lisibles que les contrats sur les produits bancaires traditionnels , aussi paradoxal que soit-il ; les chargements appliqués sont mis à la disposition de la clientèle qui peut à tout moment identifier la part de son épargne réellement investie .

#### **4.1.3.1.3. L'amélioration de l'offre :**

La bancassurance a permis d'améliorer la qualité de l'offre tant sur le plan qualitatif que sur le plan quantitatif .

Sur le plan quantitatif , les bancassureurs ont contribué à étoffer la gamme des produits offerts notamment en produits d'assurance vie à dominante financière . Ainsi , le client pouvait

---

<sup>1</sup>. MOSCHETTO Bruno, ROUSSILLON Jean, la banque et ses fonctions, 5ème édition, PUF, paris, France, 2003.

trouver des produits de sur-mesure qui conviennent parfaitement à sa situation et à des attentes personnelles .

Sur le plan qualitatif , comme il a été déjà souligné dans le point précédent , la qualité des produits s'est substantiellement améliorée avec des produits plus simples et plus lisibles .De même , l'innovation des bancassureurs a donné aux clients la possibilité d'avoir une meilleure offre avec des contrats d'assurance vie à versement libre permettant à l'assuré d'avoir une certaine souplesse face à ses difficultés financières .De plus , certains contrats prévoyaient des participations substantielles aux bénéfices et des possibilités de rachat , à tout moment ,sans pour autant subir des pertes substantielles sur l'épargne investie ,à l'exception de celle liée à la fiscalité .<sup>1</sup>

Les bancassureurs ont associé à leurs nouveaux produits IARD plusieurs prestations complémentaires , allant de la prise en charge de certaines annuités de remboursement du crédit octroyé pour l'acquisition du bien objet du contrat d'assurance (voiture , habitation ...) jusqu'à des garanties concernant le déménagement et le prêt d'une voiture pendant la période de réparation du véhicule objet du contrat , suite à la survenance d'un événement couvert par le contrat d'assurance .

#### **4.1.3.1.4.L'amélioration du service après vente :**

Les équipes marketing ont voulu que les produits d'assurance de leur banque soient meilleurs et plus appréciés par la clientèle que ceux des assureurs traditionnels , or cela nécessite d'être proche des préoccupations du client et de mieux savoir répondre à ses attentes. Le service après vente des assureurs traditionnels notamment dans la branche IARD ne répondait pas vraiment aux attentes des assurés qui attendent de leur assureur une indemnisation rapide permettant de retrouver la situation avant sinistre .

C'est ainsi que les bancassureurs , en répondant aux attentes de leur client , ont mis en place des plates-formes pour le règlement des sinistres à l'exemple des plates-formes téléphoniques ( Call Centers )mises en place pour le règlement des sinistres automobiles .Le mécanisme est simple , lors de la souscription d'un contrat d'assurance automobile , un numéro vert est remis au client , auquel il devrait appeler en cas de sinistre , pour demander le règlement .

Les banques qui ont mis en place un Call Center arrivent ainsi à régler 90% des sinistres sans avoir un contact physique avec le client , les 10% qui restent sont généralement des cas très

---

<sup>1</sup> .op cit ,MOSCHETTO Bruno, ROUSSILLON Jean

complexes que la voie téléphonique ne peut pas prendre en charge , dès lors ils sont pris en charge par des spécialistes .Les assureurs traditionnels n'ont pas hésité à imiter les bancassureurs dans leurs attitudes face aux sinistres ce qui a conduit , globalement , à une amélioration nette de la qualité des prestations .

#### **4.1.3.2.Une meilleure rentabilité des placements :**

Si les banques n'ont pas hésité à afficher les tarifs et les chargements de leurs produits d'assurance , c'est qu'elles ont , quelque part , des tarifs concurrentiels voire inférieurs à ceux des assureurs traditionnels les banques ont appliqué aux produits d'assurance un coût de distribution marginal car leur réseau de distribution était déjà rémunéré pour les opérations traditionnelles qu'il effectue .<sup>1</sup>

Cette facturation au coût marginal était vivement critiquée par les assureurs traditionnels qui la considéraient comme une sorte de concurrence déloyale dans la mesure où ils ont un réseau de distribution dédié à la distribution des seuls produits d'assurance pour les quels l'application d'une rémunération au coût marginal serait impossible. De leur côté , les banquiers déclarent qu'ils répercutent l'intégralité des coûts sur les produits y compris le coût des infrastructures .Néanmoins , macro-économiquement parlant , la vente au coût marginal constitue l'essence même de la diversification de l'offre sans laquelle la bancassurance n'aura pas de raison d'existence . Les banques ont bien tiré la leçon , elles ont adopté un système de rémunération transparent qui consiste à prélever régulièrement une multiplicité de petites commissions à titre de rémunération .

L'une des clés de succès des bancassureurs réside peut-être dans ce mode de rémunération simple , transparent et compréhensible par le client. Car , il est plus facile d'expliquer à un assuré que 5% de ses versements seront prélevés à titre de rémunération du réseau de distribution , que de lui dire que la moitié de sa première prime était absorbée par les commissions des intermédiaires. Même si ex-post , et dans un contexte favorable , les deux mécanismes pourraient s'avérer équivalents .

Manifestement, l'amélioration de la rentabilité des placements en produits d'assurance est bien réelle et déjà en 1993 , les chargements de toutes les sociétés vie confondues étaient de l'ordre de 11% des primes alors qu'ils étaient de 30% en 1980.

---

<sup>1</sup> . BEITONI.A, DOLLO.CH, GUIDONI.J-P, LEGARDEZ.A, Dictionnaire des sciences économiques, Armand colin, Paris, 1991.

Cette amélioration nette de la rentabilité , vécue en France , va encore continuer pendant toute la période de montée en cadence de la bancassurance .

#### **4.2.Les avantages macroéconomiques de la bancassurance :**

##### **4.2.1.Le développement du marché de l'assurance vie :**

Les produits d'assurance vie existaient bien avant l'avènement de la bancassurance mais les assureurs traditionnels n'ont pas pu réaliser de bons résultats et les taux de pénétration étaient très faibles dans la plupart des pays européens .

L'implication des banques dans la distribution des produits d'assurance vie a permis de les vulgariser et de les banaliser auprès de la clientèle qui , auparavant , voyait ,en l'assurance vie ,un sujet tabou voire contraire aux bonnes mœurs .

Sur le plan macroéconomique , les produits d'assurance vie sont des produits d'épargne à long terme qui constituent une source de financement très stable pour les agents économiques ayant un besoin en ressources , ils peuvent constituer un moyen de financer les déficits de l'Etat .<sup>1</sup>

D'autre part , les autorités de contrôle ou le gouvernement lui-même ont pour rôle de légiférer pour que les risques pris par les établissements financiers de leur pays soient maîtrisés et gérés activement , et ce de façon à préserver la bonne santé du système financier .Certaines autorités estiment qu'un excès de libéralisation des systèmes financiers d'un pays peut engendrer une augmentation du risque systémique , c'est pourquoi ,dans de nombreux pays encore ,les banques ne peuvent pas exercer d'activités étrangères à leur métier de base ,afin d'éviter de nouvelles occasions de prendre des risques .La bancassurance peut donc être considérée par les autorités de tutelle comme un atout ou au contraire , comme un danger potentiel à la stabilité financière d'un pays .

##### **4.2.2..Le maintien de l'emploi :**

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

---

<sup>1</sup> .BELKADI Saliha ,mémoire de magister , La bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie , page 74

#### **4.2.3. Remédier aux défaillances du système de retraite :**

Vu la hausse du niveau des départs à la retraite conjuguée à l'augmentation de l'espérance de vie , les cotisations de la population active ne peuvent plus permettre le paiement de la totalité des retraites , ce qui constitue un danger latent pour le système de retraite par répartition .

La bancassurance peut apporter une solution à ce problème .D'ailleurs , elle a déjà commencé à le faire en développant , en Europe , les divers produits d'assurance vie qui offre un complément de retraite , à l'image de contrat de capitaux différés qui permettent à l'assuré de préparer sa retraite .

Ainsi , la bancassurance peut contribuer substantiellement au développement d'un système de retraite par capitalisation , en parallèle avec le système par répartition , afin de maintenir le niveau de retraite constant .

#### **4.3. Les limites de la bancassurance pour les banques :**

Malgré ce qu'a été développé dans le point précédent en terme d'apports de la bancassurance aux banques ,certains inconvénients et limites existent :

##### **4.3.1. La cannibalisation des produits bancaires :**

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

Ainsi les contrats d'assurance vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès de la banque .Certes , l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance vie sont généralement à long terme , mais elle ne figurera plus dans la comptabilité de la banque , ce qui provoquera , stricto facto , la diminution des capitaux gérés par cette dernière .<sup>1</sup>

##### **4.3.2. Les risques sur l'image de la banque :**

Les banques jouissent d'une bonne image de marque auprès de la clientèle , acquise grâce à la relation de proximité entretenue par les chargés de clientèle qui fournissent

---

<sup>1</sup> . [http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m\\_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR25.html](http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR25.html)

quotidiennement divers services aux clients à leur charge ,allant du simple retrait jusqu'aux crédits immobiliers les plus importants.Les banques sont soucieuses de la nécessité de sauvegarder leur image et conscientes des coûts très élevés en matière de dépenses marketing nécessaires pour acquérir une nouvelle clientèle déjà bancarisée .

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

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

#### **4.3.3.Le coût de la formation du personnel :**

Le niveau de connaissances nécessaire pour le personnel bancaire pour vendre les produits d'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits .

Les produits d'assurance vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers était très rapide mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur les produits complexes .

Par voie de conséquence , ils nécessitent des investissements importants en formation dont l'amortissement peut s'étaler sur plusieurs années ce qui pourrait alourdir , dans un premier temps , les charges et affecter la rentabilité de la banque .

En effet , l'assurance vie se vend lorsque les commerciaux de l'assurance vie vont chercher des clients , alors que les produits bancaires et l'assurance IARD , s'achètent puisque les commerciaux de la banque et de l'IARD restent dans l'agence et attendent que les clients se présentent .

Cette différence se manifeste aussi dans les performances des commerciaux , l'efficacité des commerciaux de la banque est généralement inférieure à celle des commerciaux de l'assurance .En addition , ce phénomène est dû au mode de rémunération des deux institutions :

Les premiers sont beaucoup plus importantes dans les salaires des commerciaux de l'assurance que dans celui des commerciaux de la banque ; cependant , accorder des primes comparables à celles versées dans l'assurance fait perdre à la banque l'avantage que lui procure un coût de distribution réduit .

En effet la commercialisation des produits IARD constitue une limite majeure , puisqu'elle nécessite un savoir faire et une compétence technique pointue qui permet de donner des conseils personnalisés aux clients sur des produits assez complexes et donc , et dans la pratique lorsque la banque s'étend à l'assurance dommage , elle se limite généralement à la vente des produits simples et standards .

#### **4.3.4.La divergence de cultures commerciales :**

Les banquiers et les assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours identique .En terme d'approche marketing , les compagnies d'assurance adoptent une approche Produit alors que les banques adoptent une approche Client .

Les banques visent à attirer une clientèle de jeunes , même peut fortunée , pariant ainsi sur sa fidélité à moyen terme .Néanmoins cette clientèle n'est pas attirée par l'assurance étant donné qu'elle est moins averse au risque associé à ce type d'assurance que d'autres groupes d'âge , elle souscrit notamment l'assurance automobile , où elle souffre d'un taux de sinistralité beaucoup plus important pour constituer une cible des assureurs .

Aussi , la préférence des banques pour la clientèle haute gamme très fortunée n'est pas toujours la bienvenue chez les assureurs car généralement l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour l'assureur .Assez souvent , les bons clients et le segment de la clientèle privilégiée de la banque peuvent être de mauvais assurés , ce qui peut causer des problèmes de sélection de clientèle .

#### **4.4.Les limites et les inconvénients de la bancassurance pour les assureurs :**

##### **4.4.1.Le transfert du centre de décision :**

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

La suprématie de la banque est beaucoup plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale. Indubitablement, l'activité de la compagnie d'assurance dépend largement de la politique de la maison mère, sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution et en cas de rupture avec celui-ci, la compagnie d'assurance perdrait son seul accès au marché car elle n'a pas de clients mais des assurés.

#### **4.4.2. Le traitement des sinistres et la sélection des risque :**

La différence de cultures commerciales dans la banque et la société d'assurance déjà développée précédemment peut conduire, d'un côté, à une mauvaise sélection des risques notamment en IARD. Par exemple, le meilleur des clients de la banque, étant en possession d'une puissante voiture de sport et étant un adepte de la vitesse présente un très mauvais risque en Assurance Automobile et le banquier ne pourra pas refuser de l'assurer ; de plus, il va même chercher à lui offrir le meilleur des tarifs.

D'un autre côté, lors de la survenance sinistres, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client. Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'ont pris les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur.<sup>1</sup>

#### **4.4.3. Le secret bancaire :**

Dans le cadre de la bancassurance, la communication des informations sur la clientèle des banques à la compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, n'est pas compatible avec les exigences de secret bancaire.

En effet, la banque doit avoir l'accord et le consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers. Le non respect de ces dispositions est susceptible de sanctions pénales.

#### **4.5. Les limites du marché de la bancassurance :**

Ce qui fait le succès des réseaux de distribution bancaire, c'est leur relation de proximité avec leurs clients, et la préférence croissante de ceux-ci pour le traitement en une seule fois et en un seul lieu de l'ensemble de leurs problèmes financiers au sens large du terme.

---

<sup>1</sup>. [http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m\\_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR26.html](http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR26.html)

Cependant , il y'a néanmoins des limites ;comme le service doit être de qualité , on ne peut offrir que des produits qui entrent bien dans les compétences du conseiller du réseau concerné et qui répondent aux besoins que les clients trouvent logiques d'évoquer .La quête de la distribution croisée pourrait s'avérer dérisoire avec le temps , en raison des éloignements culturels entre les métiers et des risques propres issus de la confusion des métiers .<sup>1</sup>

La bancassurance souffre aussi de certaines limites imposées par le marché ; en effet la diffusion des produits par le secteur complémentaire est limitée , d'abord par les réseaux de commercialisations déjà existants , puis par la capacité du marché qui n'est pas indéfiniment extensible .

### **Conclusion :**

La bancassurance, c'est-à-dire la distribution de services d'assurance par des banques, est un canal bien établi et de plus en plus utilisé pour les produits d'assurance.

Jusqu'à présent, les modèles de bancassurance les plus performants misaient principalement sur la vente de produits simples au guichet, à des clients qui prenaient leurs décisions sur place. Les produits de bancassurance ont plutôt vocation à compléter les produits bancaires existants

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

---

<sup>1</sup> . idem ,[http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m\\_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR26.html](http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR26.html)

**Introduction**

Le secteur des assurances ainsi que le secteur bancaire contribuent progressivement au financement de notre économie en drainant des capitaux de plus en plus important en les investissant dans l'économie nationale.

Ces deux secteurs ont évolué dans une économie dirigée, le système de gestion était planifié et dirigiste, mais le disfonctionnement de ce système a incité les pouvoirs publics à mettre en place un processus de réformes permettant la transition vers l'économie de marché. Ainsi ces réformes ont touché l'ensemble des secteurs économiques, notamment le secteur bancaire et celui des assurances.

L'apparition et le développement du concept de la bancassurance, qui est une stratégie qui se développe un peu par tout dans le monde, nous conduit à nous interroger sur l'existence de cette notion dans notre pays ou encore la possibilité de l'introduire avec les données de notre marché des assurances et des banques.

Nous allons exposer la situation actuelle des deux secteurs afin d'étudier la bancassurance ou encore la possibilité de l'instaurer.

**Section n°01: l'activité bancaire et assurantielle en Algérie****1.1. L'activité bancaire****1.1.1. Caractéristiques de secteur bancaire en Algérie**

Le secteur bancaire algérien se caractérise par :

- la position dominante d'un actionnaire dans le marché en l'occurrence l'État, ne stimule pas suffisamment ce marché,
- le nécessaire développement du système de paiement,
- le fort besoin de restructuration et de modernisation des banques publiques,
- en termes d'activité, il n y a pas suffisamment de grandes banques internationales pour diffuser la modernité et assurer le trait d'union avec les investisseurs étrangers,
- la transformation insuffisante des ressources commerciales en emplois commerciaux (un ratio crédits/dépôts de 53%) conjuguée à un besoin d'actifs financiers liquidables à court terme,

- le besoin de libérer des crédits au bénéfice entre autre du financement hypothécaire tout en développant de nouveaux métiers dans ce créneau,

#### **1.1.2. Marché bancaire : cadre institutionnel et légal**

- 5 Banques commerciales (publiques) :
- classées parmi les 50 premières banques d'Afrique
- dont 3 classées parmi les 10 premières en Afrique du Nord

Avec :

- Un total bilan : 3 à 13 Milliards de dollars.
- Des fonds propres : 100 à 700 Millions de dollars.

#### **1.1.3. Évolution du marché bancaire durant la dernière décennie**

Durant la dernière décennie on est passé :

- De 5 banques publiques à 20 banques dont 14 privées,
- Création de 4 établissements financiers,

Cette évolution se caractérise par :

- Une densité bancaire importante mais insuffisante : une agence pour 30.000 habitants,
- la clientèle des banques est de plus en plus constituée de PME, dont l'accès au financement bancaire est contraint par les garanties et les fonds propres,
- l'intervention des banques en montant et en nombre d'opérations à traiter dans les programmes gouvernementaux de soutien aux entreprises et aux ménages est appelé à connaître un accroissement important,
- la mise en place d'un dispositif de financement et de refinancement hypothécaire destiné à soutenir le programme quinquennal de construction de un(01) millions de logements.

#### **1.1.4. Caractéristiques du marché bancaire**

- Banques publiques prépondérantes.
- Collectent 94 % des ressources provenant à 63 % du secteur privé.
- Concentrent 93 % de l'allocation crédit dont l'affectation en flux pour 80 % vers les entreprises privées créatrices de 75 % de la richesse nationale.

- Marché bancaire en situation de liquidité abondante avec peu d'allocations de crédit qui ne représente que 34 % du PIB.

➤ **Indicateurs de performance**

- Bonne rentabilité des banques.
- Solvabilité moyenne supérieur à 8%.
- Marge bancaire de 2002/2003 est de plus de 50 %

### **1.1.5. Cadre opérationnel du marché bancaire**

L'effort de libéralisation du secteur bancaire se traduit par :

Le marché est libre à l'investissement avec :

- Un capital minimum requis de 30 millions de dollars pour une banque et de 7 millions de dollars pour un établissement financier,
- des taux d'intérêt bancaire librement déterminés :
- Les taux actuels s'établissent entre 5,5 % et 9 % pour le crédit et 1,25 % et 3,5% pour les dépôts
- un marché des changes qui fixe le prix de la monnaie,
- un marché monétaire qui organise les échanges de liquidité bancaire et permet la formation du taux d'intérêt à court terme de la place,
- une activité bancaire qui opère dans un contexte de convertibilité courante.

## **1.2. L'activité assurantielle**

### **1.2.1. Caractéristiques du marché des assurances<sup>1</sup>**

- L'activité d'assurance s'exerce au sein d'un marché libre caractérisé par :
  - 12 sociétés d'assurance, dont 06 privées
  - un réseau qui traduit une faible implantation de vente,
  - 80% du Chiffre d'Affaires est réalisé par des entreprises publiques.
- Le secteur des assurances dispose d'une marge importante de développement :
  - Volume d'affaires 2003 en assurance directe a atteint 400 millions de dollars dont 49% d'assurances obligatoires,

---

<sup>1</sup> HASSID Ali, introduction à l'étude des assurances économique, ENAL, Alger, Algérie, 1989.page 15

- Une cession de 29% du portefeuille en couverture de réassurance à l'extérieur.
- Les indicateurs quantitatifs d'activité sont :
  - Faible taux de pénétration : 0,65% (primes collectées, par rapport à la PIB)
  - Dépenses d'assurances par habitant de 12,6 US\$ en 2003 (représentant le tiers des niveaux prévalant dans le Maghreb).
- Le marché des assurances est organisé, réglementé et régulé par le Ministère des Finances.
- Il nécessite une restructuration profonde et un développement rapide visant :
  - l'équilibre du marché,
  - une meilleure couverture du patrimoine,
  - une solvabilité accrue de la place.

### 1.2.2. Évolution des caractéristiques du marché

Les 15 compagnies d'assurance Algériennes ont réalisé un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 81.3 milliards de dinars. Le taux de pénétration qui représente la part du secteur dans le produit intérieur brut est de 0.7% en 2010, en légère diminution par rapport à 2009 où il se situait à hauteur de 0.72%. La participation du secteur dans l'économie nationale demeure très faible, en effet, l'Algérie demeure très en retard même par rapport à ces voisins (le taux de pénétration est de 3% au Maroc et de 2 % en Tunisie).

**Tableau N °05 : Évolution du chiffre d'affaires du secteur en milliards de dinars**

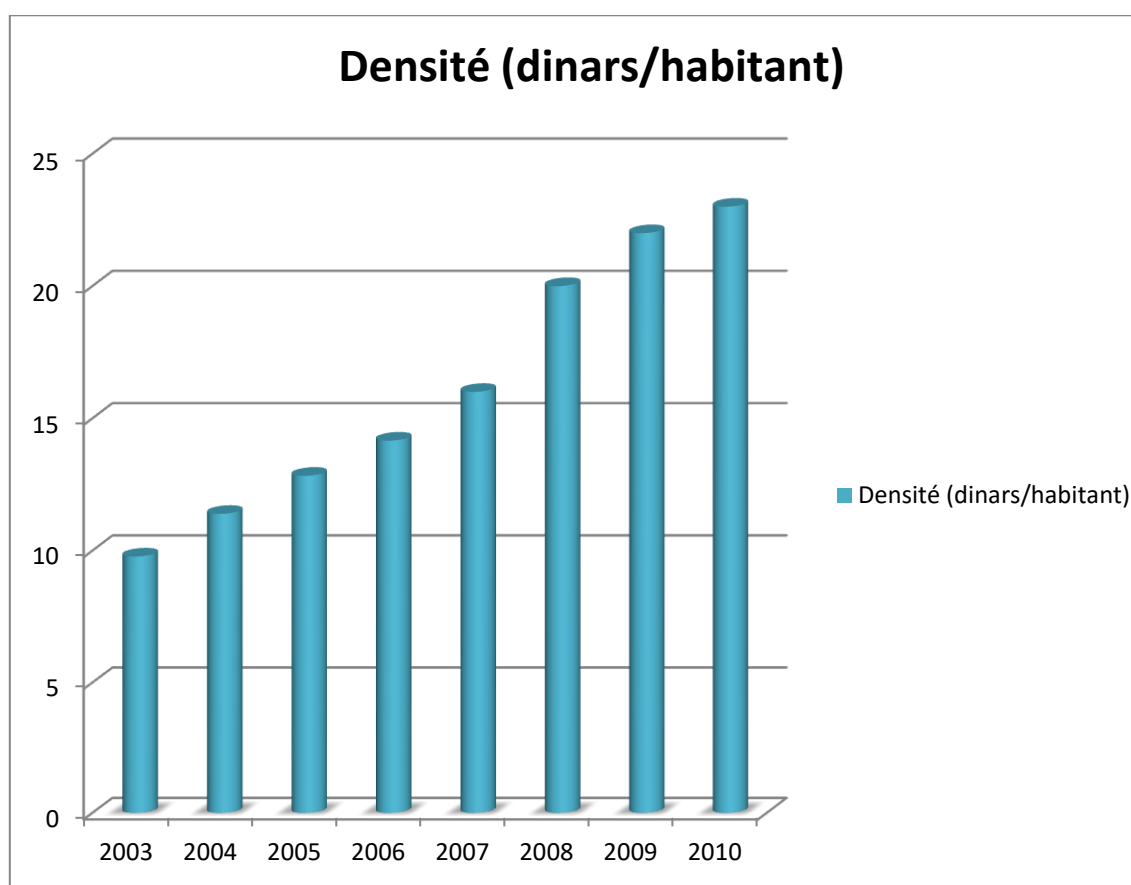
| années                        | 2000  | 2001  | 2002  | 2003 | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009 | 2010 |
|-------------------------------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|
| <b>Chiffre d'Affaires</b>     | 19.5  | 21.8  | 29.1  | 31.2 | 36.7  | 41.4  | 46.5  | 53.8  | 67.6  | 77.3 | 81.3 |
| <b>Taux de croissance (%)</b> | 11.43 | 11.79 | 33.49 | 7.22 | 17.63 | 12.81 | 12.32 | 15.70 | 25.60 | 14   | 5    |

Source : caisse nationale des assurances déclarée 2010

**Tableau N°06 : la densité d'assurance par habitant**

| Années                               | 2003          | 2004           | 2005           | 2006           | 2007         | 2008         | 2009         | 2010         |
|--------------------------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Population globale (milliers)</b> | <b>31848</b>  | <b>32364</b>   | <b>32906</b>   | <b>33500</b>   | <b>33700</b> | <b>34400</b> | <b>34500</b> | <b>35200</b> |
| <b>Densité (dinars /habitant)</b>    | <b>959.31</b> | <b>1116.30</b> | <b>1257.35</b> | <b>1388.05</b> | <b>1561</b>  | <b>1965</b>  | <b>2251</b>  | <b>2322</b>  |
| <b>Densité (dinars/habitant)</b>     | <b>9.78</b>   | <b>11.39</b>   | <b>12.83</b>   | <b>14.16</b>   | <b>16</b>    | <b>20</b>    | <b>22</b>    | <b>23</b>    |

Source : caisse nationale des assurances

**Figure N°04 : La densité d'assurance par habitant en Euro**

Source : caisse nationale des assurances

### 1.2.3. Les intervenants dans le marché Algérien des assurances

Le cadre institutionnel du marché Algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes : Le Conseil National des Assurances (CNA), la Commission de Supervision des Assurances (CSA) et la Centrale des Risques (CR).

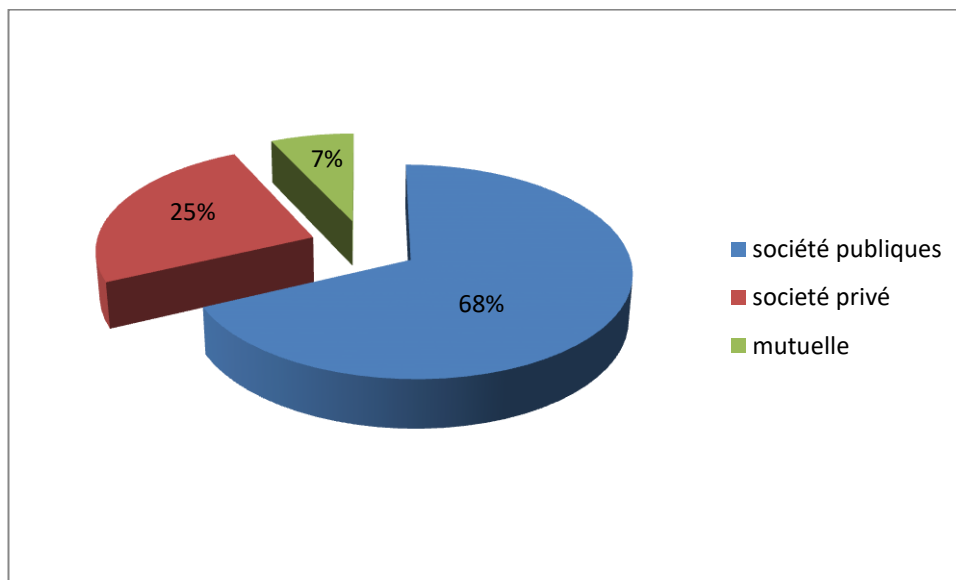
En ce qui concerne les compagnies d'assurance, le marché Algérien des Assurances est organisé comme suit :

- L'Assurance directe exercée par 10 compagnies à savoir : quatre entreprises publiques (SAA, CAAT, CAAR et CASH), et six entreprises privées (Trust Algérie, CIAR, 2A, SALAMA assurances, GAM et Alliance assurances).
- Deux mutuelles : CNMA et MAATEC.
- La Réassurance pratiquée par la CCR.
- Les Assurances spécialisées exercées par : La CAGEX, pour l'Assurance crédit à l'exportation, et la SGCI, pour l'Assurance crédit immobilier.

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

Tous ces intervenants sont sous la tutelle du Ministère des Finances.

**Figure N°05 : la structure du marché algérien des assurances**



Source : caisse nationale des assurances

**Section 02 : l'évolution de la bancassurance en Algérie**

Cette section, sera consacrée à l'étude du cadre réglementaire de la bancassurance en Algérie, l'état de son marché et, les obstacles entravant son développement.

La vente des produits d'assurance par les établissements bancaires doit être conforme à la fois, aux exigences du droit bancaire et celui des assurances. Le cadre réglementaire national reste imprécis quant à sa perception de la bancassurance. Néanmoins, la lecture attentive de la loi bancaire et de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances peut nous amener à mieux encadrer cette activité et à en définir le contour et les possibilités de rapprochement entre banques et sociétés d'assurances en Algérie.

Ceci nous amène ; à dire que le système de cloisonnement des activités laisse quelques ouvertures pour d'éventuelles coopérations entre les différents métiers de la finance.

**2.1. L'environnement algérien : les réformes<sup>1</sup>**

Les banques et les compagnies d'assurance peuvent prendre des participations dans des entreprises existantes ou dans de nouvelles créations. En effet, au sens de l'article 74 de l'ordonnance 03-11, les banques peuvent prendre des participations dans des sociétés d'assurance existantes et même créer des filiales dans le respect des quotes-parts arrêtés par le CMC. De même, les sociétés d'assurance, en leur qualité d'investisseur institutionnel, sont autorisées à investir et à prendre des participations dans des banques existantes déjà ou dans de nouvelles créations.

Ces dispositions facilitent énormément le rapprochement entre les deux industries et encouragent davantage le développement de la bancassurance dont la prospérité dépend largement des liens capitalistiques noués entre la banque et son partenaire la compagnie d'assurance.

Dix années après la promulgation de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, il s'est avéré indispensable d'assurer une croissance soutenue d'activité d'assurances, et une attractivité du secteur des assurances pour l'investissement direct.

La loi de 06-04 du 20 février 2006 s'est ainsi parmi ses objectifs, la diversification et le développement de formes nouvelles de distribution de l'assurance par le recours aux banques et aux établissements financiers et assimilés afin de promouvoir et développer de nouveaux produits : les assurances de personnes et de capitalisation.

Nouvelle opportunité pour les compagnies d'assurance de recourir à ce mode de distribution en partenariat avec les banques.

---

<sup>1</sup> Revue algérienne des assurances N°02 ALGER 2006.

## 2.2. Le cadre réglementaire régissant les activités de la bancassurance

- L'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006 : Titre III : Chapitre 1 : Article 252 (JO n°15 du 12 mars 2006).

Alors que le décret suivant fixe les modalités et conditions et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques :

- Le décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007. Ce décret fixe les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution. (Jon°35 du 23 mai 2007).

Et que cet arrêté fixe les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques :

- L'arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. (Jon°59 du 23 septembre 2007).

Les produits d'assurance concernés sont relatifs aux branches :

- D'assurance de personnes : accident, maladie, assistance, vie-décès, capitalisation.
- D'assurance crédits.
- D'assurance multirisque d'habitation.
- D'assurance obligatoire des risques catastrophiques.
- D'assurance des risques agricoles.

Pour résumer on peut dire que le cadre réglementaire algérien n'est pas contre l'idée de mettre en place une stratégie de bancassurance unissons de se faire les banques et les compagnies d'assurances, plusieurs réformes ont été réalisées pour permettre le démarrage de la stratégie bancassurance en Algérie.

## Section 03 : État des lieux du marché de la bancassurance

Sur fond de réformes, d'ouverture du marché et de concurrence obligée, les compagnies d'assurances ont été mises dans l'obligation de revoir leur stratégie d'approche de leur clientèle traditionnelle et potentielle pour ce qui est des assureurs algériens ; d'offensive

commerciale spécifique sur un marché nouveau pour ce qui est des sociétés d'assurance privées nationales et étrangères déjà implantées ou venant à l'être en Algérie. Et, c'est en cela que se joueront la survie et le devenir de chaque compagnie sans distinction.

En elle même, l'affaire n'est pas simple consistant, respectivement pour chaque société d'assurance, à convaincre la clientèle de la qualité de ses prestations et de la nécessité de ses produits. Tandis que demeure, pour les assurés, la problématique d'un investissement qu'ils tenteront d'éviter faute de possibilité financière ou de conviction ; cela venant à signifier que comme pour tout produit, ceux des assurances ne connaîtront leur expansion qu'en surmontant le défi imposé par une concurrence très serrée et, qui est, dans un espace national restant à rééquilibrer du point de vue économique et social.

A ce niveau d'appréciation, de considérer que la société algérienne d'assurance SAA reste toujours en tête du secteur avec 33% à 35% <sup>1</sup>Du marché national, en toutes branches et plus particulièrement en, ce qui concerne les risques automobiles et celui des personnes. Très prochainement, la SAA se verra confrontée dans sa position par le système de la bancassurance devant entrer en fonctionnement, conjointement avec la BADR et la BDL, banques disposant respectivement de 350 et 150 agences à travers le pays.

Cependant que la SAA en compte 450 à elle seule, et si le démarrage de l'activité de bancassurance se trouve limité, durant un très court terme, au niveau de cinq agences bancaires-pilotes, de comprendre qu'il s'agit là, d'une visée ayant pour objectif une ouverture très rapide à l'échelle nationale, mais sans dispersion d'efforts, compte tenu des gisements de clientèle avec ce que ceux-ci impliquent de spécificités d'approche.

Cela étant, l'adaptation de la bancassurance en Algérie et son développement continueront de focaliser les attentions des différentes parties s'intéressant à ce secteur financier, d'autant que les résultats croissants qu'il n'a cessé d'afficher, au cours de ces dernières années, sont la preuve évidente d'une dynamique constante et prometteuse.

A ce propos, de remarquer que les compagnies publiques d'assurances sont parvenues à établir un rythme de croissance non négligeable et les plaçant, à cette heure, au premier rang de l'ensemble des assureurs exerçant en Algérie. Ces quelques considérations, somme toute générales, contribuent à faire ressortir que le marché algérien des assurances est parvenu à un élan nouveau et puissant s'appuyant sur un rapprochement entre assureurs et assurés, se traduisant, notamment, par l'émergence de la bancassurance.

---

<sup>1</sup> SAA revue, bilan du 2007/2008, page 11.

Un des objectifs attendu de la généralisation de la bancassurance serait d'accroître le taux de pénétration de l'assurance dans le produit intérieur brut (PIB), actuellement inférieur à 1%.

A l'échelle régionale, le chiffre d'affaires des assurances en Afrique du nord est de seulement 1.5 milliards de dollars sur un chiffres mondial estimé actuellement à 3600 milliards de dollars, selon des statistiques officielles récentes. Durant l'année 2007 a été de 54 milliards de dinars, soit quelque 830 millions de dollars.

**Tableau N°07 : Évolution du chiffre d'affaires par compagnies en million de dinars**

| compagnies | 2003  | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009  | 2010   |
|------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|
| SAA        | 8 442 | 11 188 | 12 532 | 13 422 | 14 725 | 16 445 | 1 877 | 20 353 |
| CAAR       | 5100  | 3987   | 6255   | 7573   | 8096   | 11062  | 13260 | 13043  |
| CAAT       | 6715  | 8973   | 7392   | 8068   | 10529  | 12515  | 13345 | 14312  |
| CNMA       | 2401  | 2967   | 2991   | 2833   | 3133   | 3958   | 4975  | 5741   |
| MAATEC     | 22    | 34     | 27     | 29     | 32     |        | 40    | 56     |
| TRUST      | 2 371 | 2 127  | 1 499  | 1 009  | 1 431  | 1340   | 1 461 | 1 827  |
| CASH       | 1 655 | 1 775  | 4 300  | 6 174  | 6 553  | 9 974  | 8 898 | 7 330  |
| CIAR       | 1 354 | 1 587  | 2 246  | 2 830  | 3 323  | 4 597  | 6 075 | 5 986  |
| 2A         | 1 071 | 1 424  | 1 851  | 1 852  | 2 114  | 2 117  | 2 622 | 3 033  |
| GAM        | 723   | 1 160  | 1511   | 1337   | 1 281  | 1 604  | 2 108 | 2 861  |
| CARDIF     | -     | -      | -      | -      | 17     | -      | 536   | 715    |
| ALLIANCE   | -     | -      | 2      | 302    | 904    | 1647   | 2 852 | 3 387  |
| SALAMA     | 209   | 497    | 653    | 1055   | 1422   | 1916   | 2490  | 2659   |

Source : caisse nationale des assurances

### 3.1. Les conventions de bancassurance en Algérie

Les accords de coopération dans le domaine de bancassurance En Algérie ont tendance de se généraliser entre les banques et les établissements financiers d'un coté ; et les compagnies d'assurances de l'autre coté, notamment avec la signature de six conventions, depuis la promulgation en 2006 de la nouvelle loi sur les assurances.

- le premier accord a été conclu, entre caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP- Banque) et la compagnie d'assurance CARDIF El Djazair (filiale de BNP Paribas assurance).

Cette coopération avait été rendue possible suite à la signature de la convention Algéro-française dans le domaine des assurances qui permet rentrée des compagnies française sur le marché algérien et la réalisation de partenariats avec des compagnies algériennes ainsi que le développement de diverses formes d'assurances.

Les deux nouveaux partenaires commenceront leur coopération dans un des domaines clés de la banque algérienne, car dans un premier temps, le réseau de la CNEP-banque distribuera les produits d'assurances emprunteurs de CARDIF avec des crédits immobiliers.

À terme, le partenariat doit prendre la forme d'une coentreprise pour inscrire cette relation dans la durée. Cette joint-venture devrait voir le jour, elle proposera l'ensemble des produits d'assurance de personnes, d'assurance-vie, d'épargne et de protection.

Pour répondre à une demande toujours grandissante, BNP Paribas prévoit de lancer, toujours en partenariat avec CARDIF El Djazair, d'autres produits de la bancassurance.

- deux autres accords ont été signés entre la société algérienne d'assurance (SAA) et la banque de développement local (BDL), et entre la SAA et la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR).
- la banque extérieure d'Algérie (BEA) a signé deux conventions de bancassurance avec la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et la compagnie algérienne d'assurance des transports (CAAT).

Les produits d'assurance concernés par ce partenariat touchent les assurances retraite, décès, voyage, catastrophes naturelles et multirisques habitations.

- un accord de partenariat conclu entre la CAAR et le CPA, pour la distribution de quatre produits d'assurance : l'assurance multirisque habitation, l'assurance contre les catastrophes naturelles, l'assurance temporaire décès et l'assurance crédit.

### **3.2. Les obstacles entravant le développement de la bancassurance En Algérie**

Le développement timide de la bancassurance en Algérie, n'est pas le résultat du hasard. Il est du à plusieurs facteurs que nous allons résumer comme suit :

### 3.2.1. Le cadre réglementaire en Algérie

Force de constater que le cloisonnement de l'activité bancaire et assurantielle demeure encore de rigueur et les traits séparant les deux activités sont toujours en vigueur.

A notre sens, même si le cadre réglementaire actuel, déjà évoqué auparavant, autorise le rapprochement entre banque et compagnies d'assurance ou de moins ne l'interdit pas, plusieurs insuffisances persistent encore dans la mesure où il n'exista aucune mesure concrète de nature à faciliter ou à encourager la bancassurance à l'image de ce qui fait ailleurs dans le monde.

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

Cependant, malgré les difficultés réglementaires, des stratégies bancassurance peuvent voir le jour et peuvent même être suivies de succès. En effet, pendant les premières années de la bancassurance en France, le cadre réglementaire n'était pas du tout favorable et le débat sur son autorisation ou son interdiction n'était pas encore terminée. L'intervention du législateur pour réglementer cette activité et pour mieux l'encadrer n'est venue qu'en 1984 avec la nouvelle loi bancaire, alors que le mouvement de rapprochement entre banquiers et assureurs est bien antérieur à cette date. Le même scénario s'est produit en Tunisie où la reconnaissance de la bancassurance est venue tardivement en 2000 avec la loi modifiant et complétant le code des assurances.

### 3.2.2 Le régime fiscal de l'assurance-vie en Algérie

Le développement de l'assurance-vie et des produits d'assurance de personnes en général qui constituent la principale source d'intérêt des banques dépend largement des avantages fiscaux conférés à ces derniers. Des barrières fiscales à l'entrée, la faible taxation des plus-values ou leur exonération est indispensable pour que ces produits deviennent attrayants.

Décidément, il existe, en Algérie, aucune mesure et aucun avantage d'ordre fiscal à l'encontre des produits d'assurance sur la vie. Ceci n'encourage pas les banques à investir dans un marché où les produits sont méconnus par la clientèle et qui ne confère aucun avantage de taille promettant son développement futur, à l'image de ce qui s'est passé sur le marché de l'assurance-vie français.

Ainsi, les avantages fiscaux restent indispensables pour qu'il y ait un développement durable des produits d'assurance de personnes, sans lesquels la bancassurance resterait à l'état ancestral et serait limitée à la distribution des produits d'assurance constituant le prolongement naturel de l'activité bancaire et certaines assurances obligatoires.

### **3.2.3. Les obstacles d'ordre culturel**

La grande majorité de la population dispose d'un niveau de connaissances moyen, voire bas, en matière financière ; ce qui pourrait poser des problèmes pour convaincre les clients d'acquiescer les produits d'assurance de personnes et surtout les produits d'assurance sur la vie qui restent encore un sujet tabou difficile à aborder.

Néanmoins, cette situation n'est pas propre à l'Algérie, elle est bien connue en France et dans certains autres pays européens. En effet, avant l'avènement de la bancassurance, l'assurance sur la vie était en France un sujet tabou et difficilement vendable. Mais, les bancassureurs ont pu pallier à cette situation grâce, d'une part, à leur bonne connaissance de la clientèle et à la confiance que met cette dernière en eux et, d'autre part, et surtout, à la manière dans laquelle les clients sont abordés.

Dans cette logique, le message des forces de vente se limite à évoquer les seules conséquences financières de la perte d'un membre de la famille, dans le cas d'un contrat décès, ou les conséquences financières liées à une durée de vie assez longue, dans le cas d'un contrat vie.

La pratique a démontré qu'il est assez facile de faire adhérer le père de famille à un contrat qui garantira une vie décente à sa famille en cas de sa disparition rien qu'en provoquant chez lui le côté du « bon père de famille » combiné avec tous les avantages fiscaux y afférents.

Les bancassureurs algériens pourront faire dépasser les tabous, à l'image de ce qui s'est fait en France et ce qui se fait en Tunisie, à condition qu'il y ait une bonne volonté et sous réserve d'impliquer sérieusement les équipes marketing dans l'opération.

### **3.2.4 L'image de marque et les moyens techniques des banques**

En Algérie, et là où s'est imposée la bancassurance, les banques bénéficient d'une image de marque auprès des clients. Les enquêtes ont révélé que ces derniers attendent de leurs banques la satisfaction de leur besoin en sécurité, et qu'ils ont entièrement confiance dans les chargés de clientèle pour les aider à gérer leur patrimoine.

En Algérie, malheureusement, il n'existe aucune enquête sérieuse susceptible de déceler et d'identifier les besoins et les attentes de la clientèle. Quand à l'image de marque de la banque, toutes les données nous amènent à conclure qu'elle n'est pas tout à fait bonne.

Cela est du essentiellement à l'absence d'une vraie communication entre la banque et le client, que les banques essaient, de combler par la mise en place de structures chargées de la communication et du marketing. L'héritage de l'époque socialiste n'est pas sans effets sur l'image des banques et sur la qualité de sa prestation. En effet, la planification centralisée a donné aux banques une image plus d'une administration publique que sont, ainsi, habituées à réagir au lieu d'agir délaissant toute innovation.

Cette absence d'innovation, conjuguée avec le manque de professionnalisme et le déficit en termes de politique commerciale, peut ralentir sérieusement le développement de la bancassurance en Algérie.

Pour une meilleure prise en charge des opérations de bancassurance, la connexion du système d'information de la banque et celui du partenaire assureur, s'avère nécessaire. Or, la plupart des banques et des compagnies d'assurances algériennes ne disposent pas de système d'informations performantes. Ce qui rend impossible la télétransmission des informations, faute de connexion des deux systèmes d'information.

Ceci constitue, certes, un obstacle pour le développement de la bancassurance en Algérie.

En résumé nous dirons, que pour avoir un essor rapide et durable de la bancassurance en Algérie, il est nécessaire de procéder à la levée de certaines contraintes qui se résument en ce qui suit :

- l'absence de culture d'assurance.
- La dominance des assurances obligatoires.
- l'insuffisance de l'information (statistiques, base de données, informatique marchés).
- L'insuffisance de la qualité de service.
- L'absence de politique de marketing et de communication.

### **3.3.Le modèle de bancassurance retenu en Algérie**

En Algérie, la saturation du marché ne pourra être avancée comme argument ou comme motivation de lancement. Elle doit répondre, à notre

sens, à un besoin de renouer avec l'innovation et une volonté de satisfaire les besoins de la clientèle, tout en améliorant la rentabilité aussi bien de la banque que du partenaire assureur.

Les banques et les compagnies d'assurance doivent coopérer et travailler dans le but d'améliorer la qualité de leurs prestations généralement complémentaires pour une meilleure efficacité et un meilleur transfert de l'utilité de l'argent dans le temps. L'état actuel de leurs marchés respectifs et la nécessité de prendre des mesures urgentes pour y remédier, les obligent plus que jamais, à s'entraider et à se lancer dans des voies de coopération, dans le cadre de stratégies de bancassurance.

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

### **3.3.1. La banque mandataire d'assurance<sup>1</sup>**

Le législateur tout en accordant une importance appuyée aux activités d'assurance permet à la faveur de la loi 06-04 du 20 avril 2004 aux banques et assimilés de procéder à la distribution de certains produits d'assurance fixés par arrêté du 06 août 2007 qui fixe les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.

La banque agit dans le cadre d'un mandat qui lui est délivré par une ou plusieurs sociétés d'assurances.

En sa qualité de mandataire, la banque se voit accorder certains pouvoirs : établie pour le compte des sociétés d'assurance des polices d'assurance, encaisser les primes, recevoir les déclarations de sinistre et documents justificatifs qu'elle transmet à son mandat pour règlement éventuel.

La banque remet après autorisation de l'assureur, les fonds inhérents au règlement des sinistres aux assurés ou bénéficiaires de l'indemnité.

### **3.4. La pratique de la bancassurance en Algérie**

Il est tout à fait clair que la bancassurance est une tâche difficile à réaliser dans notre Pays et cela pour des raisons multiples.

---

<sup>1</sup> SAA revue , bilan du 2010/2011

### 3.4.1. Présentation générale

Néanmoins, cette stratégie peut s'avérer concrétisable et cela en mettant en œuvre beaucoup d'éléments qui doivent être pris en considération.

#### 3.4.1. Les éléments à prendre en considération

- Un agrément des sociétés d'assurance-vie exclusivement pour la promotion de cette activité par le biais des stratégies marketing.
- Encourager le développement des assurances personne par une défiscalisation totale des prestations (rentes viagères) et un système d'abattement sur L'IRG pour tout détenteur d'un contrat d'assurance épargne.
- Spécialisation de l'activité « assurance de personnes » dans le cadre d'une ou plusieurs filiales qui héritent de la totalité des portefeuilles des sociétés mères.
- Développer les activités publicitaires collectives dans le but de banaliser les produits d'assurance personne.
- La démonopolisation des assurances maladies et accidents de travail qui demeurent toujours sous le monopole de l'État par le biais de la CASNOS et la CNAS, cela afin de pouvoir donner un lancement à l'assurance-vie par la commercialisation des produits de cette dernière (assurance-vie).
- Développer le réseau de distribution, le rendre plus efficace, car sa densité constitue une des richesses essentielle des banques.
- Réfléchir aux aspects techniques et réglementaires relatifs à l'introduction et au développement de la bancassurance.

#### 3.4.2. Les axes de base de la bancassurance

##### 3.4.2.1. L'écoute de la clientèle

Rechercher le bien être du consommateur, dissiper ses craintes, lui parler son langage, changer des perceptions, telles sont les préoccupations de départ permettant ainsi l'établissement des relations de confiance avec la clientèle pour passer à la vente des produits et donc un développement de la communication et des politiques de marketing conduisant à la sensibilisation des clients sur l'importance des produits vendus.

##### 3.4.2.2. L'industrialisation des services

La bancassurance est dérivée de l'information et ces capacités d'innovation techniques, sa souplesse d'adaptation, la personnalisation de masse qu'elle réussit à mettre en

œuvre sont dues à un emploi systémique de toutes les ressources de la technologie. De plus l'expertise se trouve concentré dans la machine, et le support du back-office disponible l'intermédiaire pour l'accueil, la communication et la vente, soit sur le site, soit à domicile.<sup>1</sup>

Les coûts informatiques et de télécommunication sont d'ailleurs importants mais ils s'appliquent à des réalisations innovantes qui constituent autant d'avantages compétitifs. Ils permettent en particulier la mise en place des fichiers d'information marketing, utilisant des bases de données relationnelles qui mettent à la disposition à tout moment l'ensemble des dossiers clients.

L'informatique a contribué à la simplification des produits et à l'automatisation des procédures gage de facilité et de rapidité d'emploi, notamment pour les opérateurs.

### **3.4.2.3. La flexibilité des structures opérationnelles**

Des structures légères doivent être installées, celles qui peuvent se mobiliser facilement pour effectuer tout changement éventuel sur le marché que se soit du changement dans les préférences des consommateurs ou l'apparition d'une action nouvelle de concurrents.

La flexibilité des structures permet aussi à l'entreprise de suivre l'évolution de toutes les variations financières et économiques : taux d'intérêt, charges de fonctionnement, le comportement des différent segments stratégiques, les progressions de vente de chaque produit.

De même, ces structures permettent de concevoir des contrats sur mesure selon les attentes de chaque client en dehors des contrats standards.

En toute état de cause, le développement de la bancassurance n'est pas impossible à réaliser en Algérie, on espère d'ailleurs que cela soit réalisable au vu le potentiel du marché algérien (14 milliards de dinars approximativement) qui ne demande qu'à être exploité, et aussi certain nombre de changements et d'opérations qui mérite d'être cités et encouragés

- La SAA a réalisé le projet de création d'une filiale vie : ESSAADA.

### **3.4.3. Les groupes financiers**

#### **3.4.3.1. Le premier groupe**

Il devait être constitué de la BNA de la SAA et de la BDL. Ce groupe d'une part devait favoriser la création des banques locales à même de financer les industries privées et d'autre part privilégié dans la création des «organismes de placement collectifs des valeurs mobilières» pour l'animation de la bourse.

---

<sup>1</sup> BENHALIMA AMMOUR , le systèmes bancaire algérien texte et réalité , Edition DAHLEB 2001 Page 19

### 3.4.3.2. Le second groupe

Il devait comprendre le CPA et la CNEP, ce dernier devait se charger de restaurer la CNEP en une banque de l'habitat qui devait prendre l'appellation de «société de refinancement hypothécaire»<sup>1</sup>

Il est noté que la CNEP a mis en place la stratégie bancassurance avec plus au moins de succès et son développement est en constante évolution, elle travail essentiellement avec des compagnies d'assurance française et cela pour des raisons de logistique et de rapidité de traitement des demandes contrairement au réseau d'assurance algérien tel que la SAA.

### 3.4.3.3. Le troisième groupe

Il comprend la BADR et la CNMA, la BADR avait pour charge le renforcement en amont et en aval du secteur agricole et la CNMA avec la BADR, et ce, pour la création de filiales communes pour le financement de l'agro alimentaire, la création de société de leasing pour le matériel agricole et le soutien à l'ouverture des banques locales.

### 3.4.3.4. Le quatrième groupe

Il devait se composer de la BEA, la CAAT, CAAR, et la CCR dont la mission était de se concentrer sur le développement des systèmes de gestion en renforçant le pouvoir de négociation vis -à-vis de l'extérieur.

Tous ces groupes composés de banques et de sociétés d'assurance vont devoir travailler en commun ce qui permettra de renforcer leurs relations et leurs liaisons davantage.

Le lancement tout récemment d'une opération commune entre les banques commerciales et les sociétés d'assurance sous l'égide de L'ABFEF (association des banques) et de L'UAR d'assurance, crédit bancaire de consommation. Ce produit permet aux banques d'accorder des crédits à la consommation.

La CNMA a tracé sa nouvelle politique le modèle de PREDICA qui est aujourd'hui, la première compagnie filiale de la banque deuxième compagnie d'assurance-vie, française et qui doit son succès à la structure et à l'organisation et au acquis de la banque.

En effet, le crédit agricole met à la disposition de la filiale :

- un réseau de distribution des plus développés,
- un fichier clientèle très important,
- une gestion des placements maîtrisée,

---

<sup>1</sup>Ms. Aissaoui, mémoire de fin d'étude, L'EFID 1995, Tunisie, page 68.

- un système de gestion décentralisé,
- une image de marque solide.

C'est dans cette optique que la CBMA a tracé sa politique, à qui l'on souhaite la même réussite et le même succès surtout avec son projet de partenariat avec la BADR.

Au delà des obstacles existants, le développement de la bancassurance peut s'avérer possible dans notre pays et cela vu les opportunités qu'offre le marché des assurances et celui des banques mais aussi la volonté qui peut surgir de la part des opérateurs financiers.

**Conclusion :**

Toutefois, au cours de ce chapitre nous avons pu observer que le domaine de la bancassurance est en cours de création. Il est marqué par divers changements et notamment en ce qui concerne la réglementation.

Le cadre réglementaire actuel ne facilite pas le développement de la bancassurance mais il ne l'interdit pas pour autant. Les pouvoirs publics doivent intervenir pour encourager l'essor de la bancassurance par son utilité économique. Nous pouvons affirmer que la bancassurance, comme elle est pratiquée de part le monde, est quasi-inexistante en Algérie et les quelques cas de coopérations entre banques et compagnies d'assurances (à l'exception de la CNEP banque), ne s'inscrivent dans le cadre de stratégies de la bancassurance.

Cependant, les banques et les compagnies d'assurance algériennes pourront coopérer davantage pour améliorer leur performance, tout en tenant compte de l'environnement actuel. Les banques peuvent commencer, d'ores et déjà, par la distribution des produits d'assurance constituent le prolongement naturel de leur activité, puis passer à une étape et distribuer les produits d'assurance vie à dominante financière.

**Introduction :**

La BADR avec sa signature de la convention de distribution des produits d'assurances de la SAA vient d'intégrer définitivement l'activité de la bancassurance .

Toutefois , cette intégration doit être en la mesure de réaliser les objectifs de rentabilité , de fidélité des clients et aussi la promotion de l'image de la banque .

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

L'identification des conditions d'un développement équilibré permettant de répondre aux besoins d'une société de plus en plus exigeante en matière de protection financière tout en garantissant la solvabilité du système , devient une exigence .

Tout d'abord nous allons présenter un aperçu de la BADR et de la SAA dans un premier temps. Ensuite, nous allons essayer de présenter les différentes procédures de commercialisation des produits de bancassurance.

**Section n° 01 : Présentation de la BADR et de la SAA**

L'étude du concept bancassurance au niveau de la BADR, nécessite avant tout la présentation de cette banque et de son associé à savoir la SAA, ce qui sera l'objectif de cette section.

Tout d'abord ,le premier point présentera l'historique de l'activité bancaire et son évolution à travers les siècles jusqu'à notre époque contemporaine .

Le second point , présentera la BADR et son organisation ,puis on présentera la SAA dans le deuxième point .Enfin ,le troisième point exposera la convention entre la BADR et la SAA .

**1.1.Présentation et organisation de la BADR :****1.1.1.La création de la BADR<sup>1</sup> :**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR est une banque publique créée le 13 Mars 1982 par décret n°82-106 ,sous la forme juridique de société par action et constituée initialement de 140 agences cédées par la Banque Nationale d'Algérie BNA.

En effet ,à sa création , la BADR était un établissement à vocation agricole puis suite à la promulgation de la loi n°09-10 , relative à la monnaie et au crédit , elle a investi les autres créneaux de l'activité bancaire en effectuant les opérations de réception de fonds du public , les opérations d'octroi de crédits , ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion consacrant donc son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

Cependant ,en 2005, la BADR s'est repositionnée stratégiquement dans ses activités initiales de financement à savoir , l'agriculture et le développement rural. Aujourd'hui, la BADR avec son réseau de 286 agences et 37 succursales ainsi que son effectif qui s'élève à plus de 7000 cadres et employés est considérée comme la première banque au niveau national.

**1.1.1.1.Quelques dates clés :**

**1982-1990 :** Durant ces huit première années la BADR a inscrit comme objectif , d'asseoir sa présence sur l'ensemble du territoire national en ouvrant des nombreuses agences dans les zones rurales et à vocation agricole .Cette spécialisation s'inscrivait alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention .

**1991-1999 :** Avec l'avènement de la loi n°90-10 relative sur la monnaie et le crédit ayant mis fin à la spécialisation des banques , la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activité , notamment les PME/PMI , tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole .

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. En 1994 , la BADR a lancé sa première carte de retrait qui devient à partir de 2000 une carte de paiement et de retrait interbancaire .

---

<sup>1</sup>document interne de la BADR

**2000-2008 :** La BADR a poursuivi sa mission de financement des PME/PMI et le secteur privé en général et afin de mettre au diapason des mutations économiques et sociales de l'économie de marché , la BADR a été soumise à des séries de diagnostics et d'assainissements comptables et financiers ainsi que d'audit institutionnel et financier axé sur la modernisation de la banque et l'amélioration des prestations . Cette modernisation a été caractérisée par la concrétisation du concept de la « Banque assise » , l'acquisition d'une nouvelle solution informatique « Global Banking » , la poursuite de la dématérialisation des moyens de paiement et le lancement de nouveaux produits .En 2008 , la BADR a intégré le lancement de la bancassurance .

### **1.1.2. Organisation générale de la BADR :**

La BADR , comme toute autre banque publique algérienne , est représentée par trois niveaux hiérarchiques : la direction générale , les entités régionales et les agences locales .Son organisation a évolué depuis sa création suite aux mutations de l'environnement qui exigent plus de compétitivité et de performance .Son schéma organisationnel était souvent réadapté aux nouvelles procédures de management et de gouvernance des banques .

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

- Direction Générale Adjointe Administration et moyens
- Direction Générale Adjointe Ressources Crédit et Recouvrement
- 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



**1.2.Présentation de la SAA :**

La SAA (Société Nationale d'Assurance ) est une Entreprise Publique Economique créée en 1963 , c'est l'une des premières sociétés d'assurance instituées en Algérie au lendemain de l'indépendance du pays .

Son chiffre d'affaires de l'année 2006 est de : 13.4 milliards de DA et elle détient 28% de part du marché .

Son réseau de distribution est le plus dense , il est réparti à travers toutes les régions du pays. Il est composé de 460 agences soutenues par 14 directions régionales tournées essentiellement vers le marché dans l'optique d'une démarche de proximité vis-à-vis des clients . Le nombre total de l'effectif composant la société est de 3652.

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

- Les assurances de dommages aux biens .
- L'assurance crédit .
- Les assurances des pertes d'exploitation .
- Les assurances de responsabilité civile .
- L'assurance automobile .
- Les assurances transport .
- Les assurances agricoles .
- Les assurances de personnes .

**1.3.La convention :**

La BADR s'est engagée dans un nouveau partenariat avec la SAA , à l'effet de commercialiser les produits d'assurance , au bénéfice de sa clientèle et du large public , via son réseau d'agences. A cet effet , une convention portant sur les modalités de distribution de ce type de produits a été signée entre les deux parties

Il s'agit en fait d'un accord de distribution sans prise de participation qu'on a développé déjà dans le volet concernant les modèles de la bancassurance .

Les produits concernés se regroupent sous ces trois catégories :

- Assurances de personnes .

- Assurances de risques d'habitation .
- Assurances de risques agricoles .

Les taux de commissionnement varieront selon les produits distribués ( entre 3% et 20% ) .Pour assurer une bonne commercialisation de ces produits , les chargés de clientèle de la banque ont suivi un cycle de formation théorique pointue et de qualité , ponctué par un stage pratique au niveau des agences de la SAA .

Au total , 47 principales agences de la BADR ont intégré depuis Mai 2008 , la bancassurance parmi leurs activités . La clientèle de la BADR peut désormais souscrire , auprès des guichets , des polices d'assurance pour couvrir les divers risques touchant les personnes et les biens mobiliers et immobiliers , ainsi que les risques liés aux activités agricoles et d'élevage .

### **Section n°02 : La pratique de la bancassurance à la BADR**

Plusieurs banques algériennes se sont lancées dans la vente des produits d'assurance en vue d'accroître le volume de leurs commissions d'une part et de fidéliser leurs clients d'autre part .La BADR a intégré la vente des produits dans sa stratégie de diversification de son portefeuille .Aujourd'hui , elle a conclu une convention avec la SAA pour commercialiser les produits de cette dernière .

Nous allons décrire l'organisation de ce métier sur le plan central et au niveau de l'agence , ensuite les apports de la bancassurance pour la BADR , et enfin présenter l'installation de la bancassurance à la BADR , la formation des bancassureurs ainsi que la commercialisation des produits .

#### **2.1.Procédures de commercialisation des produits de bancassurance :**

##### **2.1.1. 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 .

De statut de cellule , 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 la SAA .
- Préparer la future structure Bancassurance qui sera érigée en direction centrale .
- Mettre en places des procédures de souscription et de gestion des contrats d'assurances .

**2.1.2.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 ..

**a)La phase de prospection et d'accueil :**

- **La prospection** : Avant toutes souscription d'un contrat d'assurance , le client (généralement un client de l'agence bancaire ) exprime un besoin de couverture par une demande d'assurance .Les prospections faites par les commerciaux de la banque , sur la base de leurs fichiers clients , permettent de repérer et de recenser les clients prospects et par la suite identifier leurs besoins en matière d'assurance par référence à l'activité et aussi à la liste des produits d'assurances susceptibles d'être commercialisés .
- **Entretien avec le client** : Au cours de cette phase , l'agent souscripteur doit être en mesure de convaincre son client sur la nécessité de contracter la police d'assurance et l'aider à la formulation de son besoin , il doit lui-même faire connaître le produit , ses avantages et ses conditions .
- **Le questionnaire** : C'est un formulaire de déclaration qui doit être rempli par le client , il comprend des renseignements relatifs aux spécificités du risque à assurer . Ce questionnaire sert à aider le client à exprimer et identifier la demande d'assurance .
- **Offre d'assurance** : Sous forme de devis pour communiquer le tarif et les conditions de la police d'assurance offerte .

**b) La phase de souscription :**

Une fois l'offre d'assurance acceptée par le client , l'agent souscripteur de la BADR peut rédiger au profit de la SAA le contrat d'assurances .A cet effet , il doit être établi en 3 exemplaires signés par les deux parties (l'agent bancaire et le client ) . Le détail du décompte de la prime payée par l'assuré doit être explicite sur la police d'assurance après quoi , l'assuré peut régler la prime soit :

- En espèce : Par virement , Par chèque de banque

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

- La quittance de prime .
- Le décompte de la prime perçue par garantie .
- L'original de la proposition d'assurance ( le questionnaire )

Tandis que la deuxième copie de ces documents est à archivée chez la BADR .

### **c)Procédure comptable et financière de gestion de la bancassurance :**

Chaque agence BADR est rattachée à une direction régionale de la SAA . La vente des contrats d'assurances pour lesquels l'agence BADR est mandatée ,doit se faire exclusivement pour le compte de cette direction régionale SAA.

Quelque soit le mode de paiement , l'agence BADR est tenue de verser la totalité de la prime , accessoires et taxes y afférents à la direction régionale SAA .Pour les besoins de l'activité bancassurance , chaque agence mandatée ouvre un compte interne propre à la BADR destiné à recevoir toutes les primes perçues ainsi que les régularisations portées .

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

Pour le paiement des commissions , le règlement s'effectue par la direction régionale SAA au profit de l'agence BADR mensuellement suivant les taux arrêtés par la convention .

### **2.2.Les apports de la bancassurance pour la BADR :**

L'apport de la bancassurance pour la BADR se résume comme suit :

- **Les commissions :**

La BADR en tant que distributeur 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 :**

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

- **Une expérience réussie de diversification :**

La bancassurance est sans doute la première expérience réussie 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 la position concurrentielle :**

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

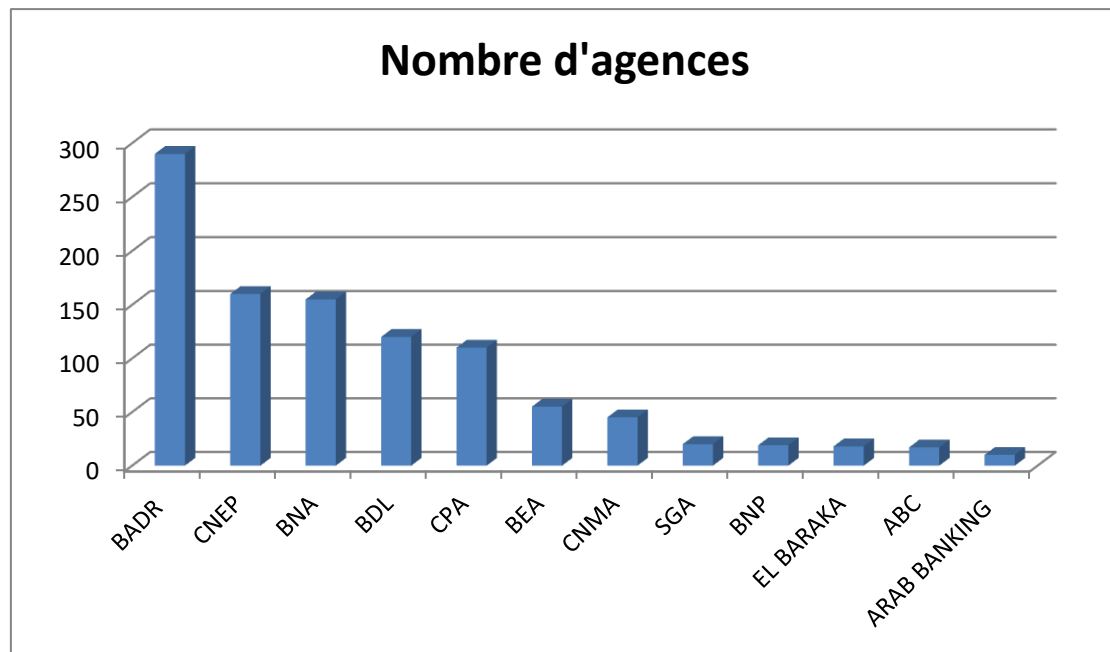
- **Les effets de taille :**

La bancassurance peut donner naissance à un groupe ou à un conglomérat financier 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'hésiterait 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 .

La BADR vient en tête de liste avec près de 300 agences (voir tableau suivant ) sur tout le territoire

Figure n°06: Réseau d'agences bancaires



Source : Banque d'Algérie BADR -agence 580 document interne

La préoccupation des banques est de maximiser le taux d'équipement de leur clientèle en produits d'assurance de masse par l'utilisation de leurs guichets . Donc une stratégie affinée dans le cadre d'une offre globale prévoit un marketing et des produits simples garantissant un minimum de service surtout s'il s'agit de nouveaux marchés .

### 2.3. L'installation de la bancassurance à la BADR

#### 2.3.1 Formation des bancassureurs :

Avant l'installation de la bancassurance au niveau de la BADR, les agents de cette banque ont suivi de nombreuse formation théoriques et des stages pratiques concernant les différentes phases de commercialisation des produits de la SAA au niveau de la BADR.

- Juste après la signature de la convention, en mois de Mai 2008, les agents de la BADR ont fait un stage pratique pour une durée de deux(02) mois au niveau de la direction régionale de la SAA à Batna.
- L'agence SAA 2016 a accueilli en mois de Mai 2008 un seul agent qui a suivi une formation pratique pour une durée de un (01) mois.
- La formation de cet agent a concerné la commercialisation des produits suivants :

- Assurance de personnes

- Assurance contre les risques des catastrophes naturelles
  - Assurances multirisques habitation
  - Assurances agricoles
- En mois de Juillet 2008, les agents de la BADR concerné par la mise en place de service bancassurance à la BADR ont été envoyés à Alger, pour une durée de un(01) mois, dans le but de faire un stage pratique en service informatique afin de maitriser le logiciel « ORASS » utilisé par la SAA.
- L'année 2010, plus précisément en mois de Mars, une autre formation théorique d'une durée d'un (01) mois, pour les nouveaux bancassureurs afin de comprendre les différentes garanties des différents produits.
- Cette formation théorique est suivie juste après, en mois d'Avril d'un stage pratiques au niveau de l'agence SAA 2002 aussi pour une durée de un(01) mois, en vue de maitriser la commercialisation des produits de la SAA.
- Enfin, après la formation des bancassureurs, et l'installation de l'instrument informatique nécessaire pour l'activité bancassurance, ce service a vu le jour aux guichets de la BADR le mois de MARS 2011.

### **2.3.2. Commercialisation des produits de la SAA par la BADR**

La BADR commercialise deux branches de produits de la SAA qui sont :

- Branche 01 : les risques divers
  - Assurances multirisques habitation : couvrir contre les risques :
    - ✓ Incendie et explosion
    - ✓ Dégâts des eaux
    - ✓ Bris de glace
    - ✓ Vol
    - ✓ Responsabilité civile familiale
  - Assurance contre les catastrophes naturelles
- Branche 02 : assurances agricoles
- Assurances grêle.
- Assurances incendies des récoltes.

- Assurances multirisques bétail.
- Assurances multirisques exploitation agricoles.
- Assurance multirisques grêle et incendie des récoltes.
- Assurance multirisques jeunes plantations.
- Assurance multirisques palmiers dattiers.
- Assurance multirisques serres.
- Assurances engins et matériel agricoles.

Le service bancassurance aux guichets de la BADR de TIZI-OUZOU n'est disponible qu'à l'agence principale 580 de TIZI-OUZOU et au niveau de l'agence 588 de TIZI-RACHED.

Les contrats d'assurance souscrit au niveau de la BADR sont des contrats de bonne foi, mais dans le cas d'un contrat d'assurance multirisque habitation, l'assureur peut exiger un acte de propriété et des fois même une visite sur place.

Les assurances personnes ne sont pas commercialisées au niveau de la BADR, cette dernière attend l'accord de la SAPS pour commercialiser ce type de produit.

La BADR offre une collection importante de crédits pour ses clients, et à l'occasion de ce crédit le client est obligé de souscrire un contrat d'assurance qui garantit à la banque le remboursement de son argent.

La BADR exige de son client la signature d'une Subrogation d'assurance, en cas de sinistre.

### **Section n°3 : Présentation des produits BADR-SAA**

L'offre des bancassureurs en matière de produits d'assurance était fortement corrélée avec l'évolution historique de la bancassurance et les stratégies y afférentes.

Le choix des produits, abstraction faite des attentes de la clientèle, est intimement lié à la qualité du réseau de distribution dont le niveau de connaissances exigé devient de plus en plus élevé avec la hausse de la sophistication des produits. C'est ainsi que les bancassureurs ont commencé à distribuer des produits très simples pour faire habituer le personnel à ce nouveau métier qui est l'assurance.

Cette section abordera la présentation des produits BADR-SAA .Elle est structurée selon les points suivants :

Tout d’abord ,l’objet de chaque contrat d’assurance ,ainsi que leurs exclusions ,valeurs assurées ,enfin leurs méthode de calcul des primes et les déclarations de sinistre .

### **3.1.LE CONTRAT GRELE :**

#### **3.1.1.Objets de l’assurance Grêle :**

le contrat d’assurance grêle prend en charge **exclusivement** les **pertes de quantité** provoquées par la **grêle**, c’est à dire l’action mécanique du choc des grêlons sur les récoltes sur pied.

Pour la vigne et en général les produits de l’arboriculture, les fruits seuls sont assurés. Les dommages de grêle à la vigne et aux produits de l’arboriculture ne sont indemnisés que si le stade **de la floraison est passé**.

La garantie de la Société peut être étendue à la **perte de qualité** des récoltes assurées moyennant le paiement d’une surprime et stipulations expresses aux conditions particulières ; **cette garantie est exclue des couvertures de la SAA.**

#### **3.1.2. Exclusions :**

il s’agit notamment des pertes causées aux récoltes assurées par :

- La tempête, les inondations, le raz de marée,
- le gel et le poids de la neige,
- la sécheresse, le sirocco et les coups de vent,
- les maladies cryptogamiques, les animaux et les insectes,
- les traitements par hormones fertilisants et produits phytosanitaires,

#### **3.1.3.Récoltes assurables et date limite de souscription :**

Le contrat grêle est, généralement, réservé aux exploitations fruitières, maraîchères ou ornementales. Pratiquement toutes les récoltes fruitières et maraîchères peuvent être couvertes contre le risque de grêle; pour les céréales, c’est le contrat **Multirisques grêle et incendie** qu’il convient de proposer.

Par ailleurs, la date limite de souscription est fixée, au plus tard, au **15 mars**.

**IMPORTANT :** Les céréales sont couverts par des contrats multirisques grêle et incendie des récoltes.

#### 3.1.4. Prix au quintal des récoltes :

Pour les récoltes fruitières et maraîchères principalement, le prix à retenir est le **prix au quintal (DA/Qtl)** des récoltes qui est proposé par l'assuré sans toute fois être supérieur au prix du marché local.

#### 3.1.5. Valeurs assurées :

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

- **La production totale de la récolte (en quintaux) :**

C'est le produit de la **superficie (Ha)** de chaque parcelle par le **rendement (Qtx/ha)** prévisionnel à l'hectare de la récolte,  $\mu$

- **La valeur totale de la récolte (en DA) :**

C'est la valeur assurée ; elle est le **produit** du **prix unitaire** de la récolte (DA/Qtl) par la **production totale** de la récolte.

#### 3.1.6. calcul des primes :

Les taux de prime de la garantie Grêle, sont donnés en **Pour-cent (%)**.

La **prime d'assurance** est alors obtenue en multipliant la **valeur totale de chaque récolte** par son **taux de prime**.

**La prime totale** est la somme des primes de toutes les récoltes assurées.

#### 3.1.7. Déclaration de sinistres :

Aussitôt après une chute de grêle ayant détruit plus de dix **(10%) pour-cent** de la récolte dans une parcelle assurée, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société, au plus tard, le **Quatrième jour** qui suivra le sinistre.

#### 3.1.8. Echéance des garanties :

La date d'expiration du contrat coïncide avec la **"fin de la récolte"**. Il est toutefois nécessaire de mentionner sur le contrat les **dates précises d'expiration des garanties** sans

pour autant dépasser les dates limites de certaines récoltes figurant sur les conditions générales, à savoir :

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

### **3.2.LE CONTRAT INCENDIE DES RECOLTES :**

#### **3.2.1.Objets de l'assurance Incendie des récoltes :**

L'assurance Incendie des récoltes, des céréales et légumineuses principalement, a pour objet de garantir les **pertes de quantité** que peut subir l'assuré par suite d'un incendie.

Le contrat d'assurance incendie des récoltes a pour objet de garantir **les récoltes sur pied** (en plein champ) principalement **des céréales et certaines légumineuses** (Blés Dur et Tendres, Orge, Avoine, Trèfle, etc....) contre les risques **d'incendie**.

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

#### **3.2.2.Exclusions :**

Il s'agit notamment des pertes causées aux récoltes assurées par :

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

#### **3.2.3.Récoltes assurables et date limite de souscription :**

Les cultures assurables sont les céréales, les fourrages et certaines légumineuses .

Par ailleurs, la date limite de souscription des contrats incendie est fixée, au plus tard, au 15 mars.

### 3.2.4. Valeurs assurées :

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

- **La production de la récolte (en quintaux) :**

C'est le produit de la **superficie (Ha)** de chaque parcelle par son **rendement (Qtx/ha)** prévisionnel à l'hectare, pour les grains et les pailles.

- **La valeur de la récolte (en DA) :**

C'est la valeur assurée ; elle est la somme du **produit** du **prix unitaire (DA/Qtl)** des grains **par** sa **production** + le **produit** du **prix unitaire (DA/Qtl)** des pailles **par** sa **production**.

### 3.2.5. calcul des primes :

Les taux de primes des garanties Incendie des récoltes sont donnés en **Pour-cent (%)** . La **prime d'assurance** est obtenue en multipliant la **valeur totale de chaque récolte par son taux de prime**.

La **prime totale** est obtenue en **additionnant** les primes de l'ensemble des parcelles et récoltes assurées contre l'incendie.

### 3.2.6. Echéance des garanties :

La date d'expiration du contrat coïncide avec la **"fin de la récolte"**. Il est toutefois nécessaire de mentionner sur le contrat les **dates précises d'expiration des garanties** sans pour autant dépasser les dates limites de certaines récoltes:

1. Le 01 Août pour l'orge et l'avoine,
2. le 31 Août à midi pour les autres céréales,
3. à la date fixée aux conditions particulières pour toutes les autres récoltes.

Au-delà, les récoltes restant sur pied seront considérées comme abandonnées.

**3.2.7.Déclaration de sinistre :**

en cas de sinistre l'assuré doit aviser la Société, au plus tard, dans les **SEPT (07) JOURS** qui suivent sauf cas fortuit ou de force majeure.

**3.3.LE CONTRAT MULTIRISQUES BETAIL :****3.3.1.Objet et étendue de l'assurance :**

les garanties du contrat Multirisques Bétail couvrent les dommages matériels causés aux bâtiments, à leur contenu ainsi qu'au cheptel vif, à savoir :

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

**3.3.2.Procédure de souscription :**

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

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

**3.3.3. Animaux assurables :**

- **Age des animaux :** L'âge minimum d'admission à l'assurance est fixé à **Deux (02) mois** et la garantie Mortalité n'est accordée que pour les animaux ayant moins de :

- **15 ans** pour l'espèce équine,
- **10 ans** pour les espèces bovines ; ce sont les élevages de bétail qui feront

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

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

#### **3.3.4.Valeurs assurées :**

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

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

La ou les valeurs déclarées devraient, normalement, refléter la ou les valeurs de reconstruction encas de sinistre.

**b- Le contenu et le matériel d'exploitation :** A défaut de présentation de factures justificatives, l'éleveur fixe les valeurs des marchandises se trouvant dans le ou les bâtiments assurés (le lait (pour un producteur laitier), les approvisionnements et marchandises (la paille, fourrages, aliments et produits vétérinaires, etc.....) d'une part, et les valeurs du matériel d'exploitation (silos d'alimentation, chariot trayeur, cuve isotherme pour le stockage du lait, groupe électrogène, etc....) d'autre part.

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

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

#### **3.3.4.Echéance des garanties :**

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

#### **3.3.5. Déclaration de sinistre :**

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

➤ **les Sept (07) jours qui suivent**, tout sinistre incendie, inondations, tempête, dégâts des eaux ou de responsabilité,

➤ **les 24 heures**, en cas de mort d'un animal assuré, par suite de la maladie, accident ou autre événement garanti.

### 3.4. Le contrat Multirisques Exploitations Agricoles

#### 3.4.1. Objet et étendue de la garantie :

La Société garantit, dans la limite du capital fixé dans les conditions particulières et conformément aux conventions spéciales des conditions générales multirisques exploitations agricoles, la perte pécuniaire subie par l'assuré résultant des événements suivants :

1. L'incendie, les explosions et la chute de la foudre,
2. les inondations,
3. la tempête,
4. les dégâts des eaux,
5. la responsabilité civile générale.

L'objet de cette assurance est de garantir, d'une part, les dommages matériels pouvant affecter les biens se trouvant dans une exploitation agricole, à savoir, les bâtiments et leur contenu (approvisionnement, pailles, produits de l'exploitation, etc...), le cheptel vif, le matériel d'exploitation (installations d'irrigation, motopompe, pompes immergées...) ainsi que **les arbres fruitiers** et, d'autre part, les responsabilités civiles encourues par l'assuré.

Ainsi, les garanties proposées sont de deux types, les garanties de base et les extensions de garanties.

**A/- Les garanties de base :** Elles sont les suivantes :

#### ➤ **Incendie, explosions et chute de la foudre ;**

- des bâtiments présents dans l'exploitation ;
- du contenu des bâtiments, y compris le cheptel vif (avicole, bétail ou autre) ;
- du matériel d'exploitation et équipement divers ;
- des arbres fruitiers (**les récoltes fruitières étant exclues de la garantie**) ;

- |                   |                                                              |
|-------------------|--------------------------------------------------------------|
| ➤ Tempête         | } (les dommages aux arbres sont exclus de ces couvertures) ; |
| ➤ Inondations     |                                                              |
| ➤ Dégâts des eaux |                                                              |

**B/- Les extensions de garanties :** la convention spéciale Incendie des conditions générales multirisques exploitations prévoit des extensions de garanties à la garantie de base Incendie ; il s'agit :

- des Dommages aux appareils électriques ;
- du Recours des voisins et des tiers ;
- des Frais de déblais et de démolition ;
- des Honoraires d'experts ;
- du Tremblement de terre ;
- de la chute d'appareils de navigation aérienne ;
- de l'ébranlement dû au franchissement du mur du son ;
- du Choc de véhicules terrestres.

D'une part, les garanties Frais de déblais et Honoraires d'experts sont consenties gratuitement dans les limites fixées aux conditions particulières.

D'autre part, les quatre dernières garanties sont, actuellement, exclues des couvertures d'assurance de la SAA.

### **3.4.2. Les Exclusions :**

Outre les exclusions propres à chaque garanties, telles que prévues aux conventions spéciales, les principales exclusions communes à toutes les garanties. Il s'agit notamment des dommages :

- ▶ corporels, c'est-à-dire, l'atteinte à l'intégrité physique des personnes,
- ▶ occasionnés directement ou indirectement par des éruptions volcaniques et tout autres calamités naturelles non garantie,
- ▶ dus par suite du vol des biens assurés,
- ▶ mortalité des animaux consécutive à un événement non garanti ;
- ▶ dus à un glissement de terrain ou à l'écroulement des bâtiments,
- ▶ à la suite d'une perte d'exploitation et les pertes indirectes.

Par ailleurs, demeurent formellement exclus les dommages :

- ▶ résultant de la négligence manifeste de l'assuré ou de ses préposés,
- ▶ causés intentionnellement par l'assuré ou ses préposés.

### 3.4.3. Valeurs assurées:

Sauf pour le cas particuliers des arbres fruitiers, pour la garantie Incendie, la valeur d'assurance de chaque bien correspond à la valeur déclarée par l'assuré ; ce dernier doit normalement déclarer les valeurs réelles de ses biens, sous peine d'application des dispositions de la loi en cas de sinistres.

Pour les arbres fruitiers, le prix unitaire d'assurance par arbre adulte, quelle que soit la nature ou la variété, ne doit pas dépasser un prix unitaire plafonné à **2.000,00 DA/arbre**.

Si, la valeur unitaire déclarée par l'assuré est supérieure à ce montant, il y a lieu de retenir le montant maximal, **soit 2.000,00 DA** et d'informer l'assuré de ce plafonnement.

Pour les garanties Inondations, Tempête et Dégâts des eaux, la valeur totale assurée (VTA), qui représente l'assiette de primes, est égale à la somme des valeurs des biens assurés contre l'incendie, **déduction faite** de la valeur assurée des arbres fruitiers (étant donné que les dommages subis par ces les arbres fruitiers sont **exclus de la couverture de ces garanties**).

### 3.4.4. Primes d'assurances :

Les primes d'assurance sont les **produits** de la **valeur assurée** par le **taux de prime propre à chaque garantie**.

Pour le risque incendie, la prime d'assurance est égale à la valeur déclarée de chaque bien par son taux de prime.

Concernant les garanties inondations, tempête et dégâts des eaux, la prime d'assurance de chaque garantie est égale à son taux de prime multiplié par la Valeur Totale Assurée (VTA)

### 3.4.5. Echéance des garanties :

Le contrat d'assurance multirisques exploitations agricoles est un contrat à durée annuelle.

### 3.4.6. Déclaration de sinistre\_:

Quelque soit la nature du sinistre, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société au plus tard dans les **SEPT (07) Jours** qui suivent la survenance du sinistre.

**3.5. Le contrat Multirisques Jeunes Plantations :****3.5.1. Objet et étendue de la garantie :**

L'objet de cette assurance est de garantir **les jeunes plants en plein champ** contre les risques cités ci-dessous **depuis leur plantation jusqu'à la quatrième (4<sup>ème</sup>) année d'âge** ou de plantation (durée moyenne avant l'entrée en production des jeunes plants).

Ce contrat d'assurance est destiné aux arboriculteurs propriétaires de plantations nouvelles ou de jeunes vergers, c'est à dire, des parcelles dans lesquelles sont plantées des jeunes plants d'arbres fruitiers dont les principales variétés peuvent être : vigne, olivier, agrume, cerisier, prunier, pommier, poirier, pêcher, abricotier, néflier, figuier notamment.

les garanties proposées se scindent en deux :

A/- Les garanties de base :

- \* **Grêle**, ce sont les chocs mécaniques des grêlons sur les parties aériennes du jeune plant,
- \* **Inondations**,
- \* **Tempête**.

B/- Les extensions de garanties :

1. L'incendie des jeunes plants,
2. Le recours des voisins et des tiers,
3. La R.C générale de l'exploitant agricole.

**3.5.2. Les Exclusions :**

En plus des exclusions propres à chaque garanties, telles que prévues aux conventions spéciales, les principales exclusions communes à toutes les garanties.

L'assureur ne répond pas, sauf convention contraire, des dommages causés notamment:

- aux plantations non définitives ou jeunes plants se trouvant encore en mottes,
- aux récoltes que pourraient produire les jeunes plants,
- aux cultures maraîchères, légumineuses, plantes ornementales ou florales ainsi que les plants sous abri.
- par les maladies des plants, les blocages végétatifs,
- Le gel, le sirocco, la sécheresse ainsi que tout autre fléau climatique non garanti,

- Les animaux et insectes et l'invasion de criquets ou de sauterelles.

### 3.5.3. Valeurs assurées:

Pour chaque parcelle, la valeur assurée des plants est obtenue d'après les éléments suivants :

- La superficie de la parcelle, exprimée en hectare (Ha),  
Le nombre de plants par hectare (Nbre/ha),  
Le prix unitaire du plant (DA).

La valeur assurée qui servira **d'assiette de primes**, pour les garanties Grêle, Inondations, Tempête et Incendie, est égale au produit de :

$$\text{Superficie (Ha)} \times \text{N}^{\text{bre}} \text{ de plants/Ha} \times \text{prix unitaire du plant (DA)}.$$

Concernant le prix unitaire des plants, celui-ci est limité à :

**300,00 DA maximum, la 1<sup>ère</sup> année d'âge** de la plantation ; ce prix de base représente le prix du plant majoré des frais de plantation .

**La deuxième année d'âge** : le prix est limité à **420,00 DA** ;

**La troisième année d'âge** : le prix du plant est limité à **540,00 DA** ;

**La quatrième année d'âge** : le prix est fixé à un maximum de **600,00 DA**.

### 3.5.4. Primes d'assurances :

Les primes d'assurance sont les **produits** de la **valeur assurée** par le **taux de prime propre à chaque garantie**.

1. La prime grêle est obtenue en multipliant la valeur assurée des plants x le taux retenu (en relation avec la situation géographique du risque) ;
2. Les primes des autres garanties sont obtenues en multipliant la même valeur assurée (assiette de prime) x le taux de chaque garantie.

### 3.5.5. Echéance des garanties :

Le contrat d'assurance multirisques jeunes plantations est un contrat à durée annuelle.

### 3.5.6. Déclaration de sinistre :

l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société dans les :  
QUATRE (04) Jours qui suivent la survenance d'un sinistre grêle.

SEPT (07) Jours qui suivent en cas de sinistres autres que celui de grêle.

### **3.6.LE CONTRAT D'ASSURANCES MULTIRISQUES PALMIERS DATTIERS :**

#### **3.6.1.Objet de l'assurance Multirisques Palmiers dattiers :**

Le contrat d'assurance Multirisques palmiers dattiers garantit les palmiers dattiers, les récoltes pendantes des arbres productifs (perte de quantité) ainsi que les jeunes plants non encore productifs de l'exploitation assurée contre les événements suivants :

- Incendie, explosions et chute de la foudre,
- La Tempête (sur arbres et récoltes),
- La grêle sur les récoltes,
- L'action de la pluie sur les récoltes.

En raison de la multitude d'événements couverts, les garanties du contrat multirisques palmiers dattiers sont désignées comme suit :

- 1. Dommages sur les palmiers dattiers :** Cette garantie couvre les dommages causés aux arbres par l'Incendie et/ou la Tempête uniquement ; cette couverture est obligatoire.
- 2. Dommages sur les récoltes pendantes :** cettegarantie couvre les récoltes pendantes contre les risques d'incendie, de Tempête, de Grêle et de l'action de la pluie ; **cette garantie est facultative : elle est consentie à la demande de l'assuré..**

#### **3.6.2. Risques exclus :**

Sont exclus des garanties de cette assurance :

1. les dommages provenant du fait intentionnel de l'assuré et /ou de ses préposés,
2. les dommages causés par les traitements de fertilisation et usage de produits phytosanitaires,
3. les dommages provoqués par la pollution des gaz ou fumée,
4. les dommages causés par le gel, givre, sécheresse et coup de chaleur (sirocco),
5. les dommages causés par les maladies, les insectes ou tous prédateurs tels que les criquets et chenilles,
6. le vol des récoltes ou actes de vandalisme,
7. la perte de qualité ou la diminution de la valeur marchande,
8. les dommages causés aux récoltes après la date limite des garanties fixées aux conditions particulières,

9. les dommages causés par la guerre étrangère, la guerre civile, grèves, émeutes, mouvements populaires et les actes de terrorisme et de sabotage,
10. les dommages causés directement ou indirectement par des irrptions volcaniques, tremblements de terre et autres catastrophes naturelles.

### 3.6.3. Arbres et récoltes assurables :

Les palmiers dattiers et les récoltes assurables par le présent contrat sont :

- **Arbres :** les jeunes palmiers dattiers non encore productifs appelés les DJEBBARS, les palmiers dattiers adultes (mâles et femelles) ;
- **Récoltes :** toutes les récoltes des palmiers (femelles) dattiers productifs; les variétés de dattes étant très nombreuses, les plus connues sont : Degletnour, Deglabeida et Ghars notamment.

### 3.6.4. Valeurs assurées :

- a) **Valeur assurée des palmiers** : Les valeurs assurées au titre de la garantie ‘‘Dommages sur Palmiers - Dattiers’’ sont déterminées comme suit :

= **Somme** (Nombre de djebbarsx prix unitaire) + (Nombre de palmiers adultes (mâle et femelle) x prix unitaire)

Il est entendu que le prix d’un ‘‘djebbar’’ est inférieur à celui d’un palmier adulte et que le prix du palmier mâle ou femelle est généralement identique.

- b) **Valeur assurée de la récolte** : La valeur assurée ‘‘Dommages sur les récoltes pendantes’’ est le produit du :

= **Produit** (Nombre de palmiers productifs (femelles) x (Rendement moyen d’un palmier (Quintal) x (Prix au quintal des dattes (DA/Qtl).

**Il y lieu de préciser que :**

- Le rendement moyen d’un pied est limité à un maximum de 100 Kg, soit un rendement moyen à assurer qui varie de 0,1 à 1 Qtl ;
- Le prix au quintal des dattes varie en fonction de la variété.

**3.6.5. Tarification :**

- La garantie ‘‘Dommages sur les Palmiers Dattiers’’ supporte un taux de prime de **4,00 %**,
- Les ‘‘Dommages sur les Récoltes Pendantes’’ sont tarifés en **POUR-CENT (%)** avec un taux de prime de **4,00 %**,
- Le ‘‘Recours des voisins et des tiers’’ est tarifé au taux de **1,00 %**.

Tarification : La SAA consent une réduction tarifaire de 10% sur la prime nette des clients de la BADR.

La SAA est disposée à revoir, si nécessaire, à la hausse cette réduction.

**3.6.6.Echéance des garanties :**

Le contrat Multirisques palmiers dattiers est un contrat à durée annuelle.

Seulement, pour La garantie ‘‘Dommages sur les récoltes pendantes’’, la date de fin des opérations d’enlèvement de ses récoltes de dattes sera considérée comme la **date d’expiration** des effets de la garantie sur les récoltes : cette dernière doit impérativement être mentionnée et figurer sur les conditions particulières du contrat.

**3.6.7.Déclaration de sinistre :**

Dès survenance d’un sinistre, l’assuré doit aviser son assureur, au plus tard et sauf cas fortuit ou de force majeure, dans un délai :

- **de sept (07) jours** pour les sinistres Incendie, pluie et Tempête ;
- **de quatre (04) jours**, pour les sinistres de grêle.

La déclaration sinistre se fait au moyen d’un imprimé précisant la date du sinistre, la nature du sinistre et toutes les informations concernant les circonstances du sinistre

A sa réception, il y a lieu de mentionner sur la déclaration de sinistre la date de sa réception au guichet bancaire.

Aussi, il est important de souligner que la déclaration de sinistre doit être transmise à l’assureur immédiatement après sa réception, afin d’engager la procédure d’expertise dans les délais requis.

### 3.7.LE CONTRAT MULTIRISQUES SERRES :

#### 3.7.1. Objets de l'assurance Multirisques Serres:

le contrat d'assurance Multirisques Serres garantit :

**-Les dommages directs** subis par **les armatures, le film plastique et/ou le verre** (la couverture) **et les équipements** constituant les serres à usage agricole.

**-Les pertes de quantité** causées **aux récoltes/ aux plantes** cultivées sous les serres assurées. Pour les semis, la garantie commence **dès la formation des plantes**.

Les dommages garantis sont ceux consécutifs aux événements suivants :

**-La Tempête**, c'est à dire l'action directe du vent ou le choc d'un corps renversé ou projeté par le vent. L'assuré devra produire, en cas de contestation, une attestation des Services de la météorologie indiquant que le vent dépassait la vitesse des **100 Km/H**.

**-La Grêle**, c'est à dire l'action directe du choc des grêlons,

**-Les Inondations,**

**-Le Gel** sous certaines conditions (moyens de lutte, période de plantation, installations de chauffage, etc...),

**-La neige** causant l'effondrement des toitures,

**-L'Incendie et/ou les Explosions** provoqués par les équipements de chauffage et/ou **la chute de la foudre**.

Pour des raisons pratiques, ces événements sont réunis dans deux types de garanties distinctes :

- **Dommages aux serres** (garantie principale),
- **Dommages aux récoltes** (garantie secondaire).

#### 3.7.2. Exclusions :

les exclusions au titre de la police d'assurance multirisques serres, dont les principales conditions sont les suivantes :

En cas de gel, des dommages résultant du non fonctionnement des installations ou appareils de chauffage, dont l'origine est imputable soit à l'inobservation délibérée des règles définies par le constructeur, soit à un défaut d'entretien de la part de l'assuré, soit si la couverture a été partiellement ou totalement enlevée, soit par la rupture de l'alimentation en énergie.

- Des dommages causées aux plantes à la suite d'une erreur de fertilisation ou de traitement pesticides, ou de désherbants ;
- Des pertes causées par le retard de croissance des plantes ;
- Des conséquences d'un chauffage non réglé selon les normes ;
- Des dommages provenant de la pollution par des gaz ou fumée ne provenant pas des risques assurés ;
- Des dommages subis par les plantes lorsque aura été enlevé tout ou partie des éléments de l'ossature participant à la stabilité de la serre et prévus par le constructeur ;
- Des dommages subis par les plantes cultivées sous serres dont les films en plastique, selon leur nature, ont été utilisés au delà des durées prévues, ou lorsque les films ont subi des déchirures intentionnelles d'aération ;
- Des pertes de qualité ou de valeur marchande.

### 3.7.3. Valeur assurée :

**a)Valeur assurée de la récolte :** Pour déterminer **les valeurs assurées** des récoltes, il faut rechercher :

- **La production de chaque récolte (en quintaux) :** Pour toutes les serres contenant la même récolte, la **production totale** est égale au **produit** du **rendement** de la récolte/serre (Qtx/Serre) **par** le **nombre de serres** renfermant la même culture.

- **La valeur assurée de chaque récolte (en DA) :** C'est le **produit** du **prix unitaire** de la récolte **par** sa **production totale**.

**b)Valeurs assurées de la serre, couverture et équipements :** Les valeurs assurées sont déterminées séparément pour :

- **Les serres :** C'est le **prix unitaire** de la chapelle, des arceaux métalliques ou du bâti de la serre **multiplié** par le nombre de serre de même type.

- **La couverture :** C'est le **prix unitaire** de la couverture d'une serre **multiplié** par le nombre de serre ayant la même couverture.

- **Les équipements :** C'est la somme des valeurs de tous les équipements se trouvant dans toutes les serres de même type qui se trouve dans l'exploitation. Bien entendu, l'assuré doit préciser la nature de ces équipements.

### 3.7.4.calcul des primes :

La tarification des garanties "Dommages aux récoltes" et "Dommages aux Serres et Equipements" se fait séparément sur le contrat Multirisque serres.

Pour les différents articles de la serre (les récoltes, les armatures, la couverture et les équipements éventuels), les **primes** sont obtenues en multipliant la **valeur assurée** de chaque article **par** le **taux** de prime retenu.

Pour les récoltes, les **primes** sont obtenues en multipliant la valeur de chaque récolte (valeurs assurées) **par** le taux de prime retenu pour la serre.

**La prime totale** est la **somme** des primes des récoltes, des serres de la RC et des dommages aux appareils électriques.

### 3.7.5. Echéance des garanties :

l'assuré mentionne normalement une **date approximative de** la fin des opérations d'enlèvement de ses récoltes ; cette date sera considérée comme la **date d'expiration** des garanties sur les récoltes et doit figurer impérativement les conditions particulières du contrat.

Pour les serres, la durée de la garantie est annuelle.

### 3.7.6. Déclaration de sinistre :

Dès survenance d'un sinistre, l'assuré doit aviser son assureur, au plus tard, dans **un délai de sept (07) jours** dès qu'il en a eu connaissance, sauf cas fortuit ou de force majeure.

## 3.8. LE CONTRAT D'ASSURANCE MULTIRISQUES ELEVAGES AVICOLES :

### 3.8.1. Objet et étendue de l'assurance :

Le contrat d'assurance Multirisques Elevages Avicoles a pour objet de garantir les Dommages causés aux bâtiments, ses contenus ainsi qu'au cheptel vif (la volaille) et au matériel d'exploitation par les événements suivants :

- L'Incendie, Explosions et la chute de la foudre,
- Les Inondations,
- La Tempête
- Les Dégâts des eaux,
- La Mortalité.

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

- Recours des voisins et des tiers,
- Responsabilité Civile générale.

S'agissant de la garantie **Mortalité** des volailles, qui représente en fait le risque le plus sensible caractérisé souvent par des sinistres fréquents, voire denses, la SAA garantit, conformément aux conditions générales et les clauses spécifiques Mortalité des volailles, les pertes subies par l'assuré résultant des événements suivants :

**-Maladie :** Par maladie, on entend tout processus morbide d'origine infectieuse, parasitaire ou métabolique.

Toutefois, les pertes consécutives aux **maladies à déclaration obligatoire et zoonoses** prévues par la réglementation sont prises en charge à **cinquante pour-cent (50 %)**, si le plan national de prophylaxie et les programmes de vaccinations sont respectés par l'assuré .

**-Abattage des volailles** ordonné par le vétérinaire de l'assuré, de la Société ou les pouvoirs publics, décidé exclusivement à titre préventif ou limitatif du dommage.

**-Intoxication alimentaire des volailles** dont l'assuré n'est pas responsable.

**-Les accidents d'élevage** tels que :

**A-** La mortalité due au froid ou à l'asphyxie résultant :

- D'un dommage électrique tel que défini à la garantie Incendie.
- De coupures de courant aux bornes terminales des lignes d'alimentation des locaux de l'assuré.

**B-** L'étouffement suite à une frayeur soudaine provoquée par la foudre, la tempête, le tonnerre, la grêle, ouragans, tornades ou cyclones.

**-Le risque Canicule :**

les mortalités consécutives à la canicule sont prises en charge à **cinquante pour-cent (50 %)** sous la réserve expresse de la présence et du bon état de fonctionnement des humidificateurs, des extracteurs et du matériau d'isolation dans les bâtiments.

### 3.8.2. Exclusions :

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

Concernant la mortalité, l'assuré doit être informé des exclusions prévues aux conditions générales, notamment l'exclusion des dommages résultant :

- De la perte de production,
- De la mortalité due au mauvais état des lieux, au mauvais traitement, au manque d'abreuvement, de soins ou de nourriture ainsi que de l'inappétence,
- De l'abattage des volailles décidé pour des raisons économiques.

### 3.8.3. Cheptels assurables et durées des cycles :

Les cheptels de volailles concernées par le contrat Multirisques élevages avicoles sont les suivants :

Le poulet de chair pour une durée d'élevage de 08 semaines,

La poulette démarrée pour une durée d'élevage de 18 semaines.

La poulette de reproduction en phase élevage (chair ou ponte) pour une durée d'élevage de 18 semaines.

La poule pondeuse pour une durée d'élevage d'une année (52 semaines).

Les espèces de reproduction en phase de production :

- les reproducteurs Ponte pour une durée d'une année (52 semaines),
- Les reproducteurs Chair pour une durée de 46 semaines
  - La dinde pour une durée d'élevage de 18 semaines environ.

### 3.8.4. Les valeurs assurées :

**a- Le bâtiment :** c'est l'assuré qui fixe la valeur du ou des bâtiments ; les valeurs doivent toutefois refléter la valeur(s) de reconstruction du bien en cas de sinistre.

**b- Le contenu et le matériel d'exploitation :** à défaut de présentation de factures justificatives, l'éleveur fixe lui-même les valeurs de ses marchandises, approvisionnements et le matériel d'exploitation.

**c- Le cheptel (Prix du sujet) :** Pour chaque catégorie de cheptel, le prix unitaire d'assurance du sujet doit représenter la valeur maximale de la volaille :

- Pour les cheptels Poulet de Chair, Poulette Démarrée, la Dinde et les espèces de Reproduction (chair ou ponte en phase Elevage), c'est le prix du sujet en fin d'élevage.
- Pour les Poules Pondeuses et les Espèces de Reproduction (chair ou ponte en phase Production), c'est le prix du sujet en début d'élevage.

La valeur assurée du cheptel, est **le produit** du nombre de sujets à assurer **par** le prix unitaire du sujet.

**3.8.5. Calcul des primes :**

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

Pour la mortalité, une fois le taux de prime déterminé, la prime d'assurance est **égale à la valeur du cheptel** à assurer **multipliée** par son **taux de prime**.

**3.8.6. Durée du contrat :**

Le contrat Multirisques élevages avicoles est conclu pour une durée **d'un (01) an ferme**.

**3.8.7. Déclaration de sinistre et franchise :**

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

- **les Sept (07) jours au plus tard qui suivent** la survenance de tout sinistre incendie, inondations, tempête, dégâts des eaux ou de responsabilité,
- **les 24 heures**, au plus tard, dès dépassement du seuil normatif des mortalités (cités ci-dessus) par suite de la maladie, accident ou autre événement garanti.

Par ailleurs, en cas de sinistre, l'assuré supportera une déduction sur l'indemnité (franchise absolue) .

**3.9. LE CONTRAT D'ASSURANCE ENGINS ET MATERIEL AGRICOLES :****3.9.1. Objet de la police :**

Le présent contrat d'assurance Engins et matériels agricoles couvre le matériel agricole, désigné aux conditions particulières, qui peut être :

- Des engins ou matériel agricoles motorisés (tracteurs, moissonneuses- batteuses, etc....) ;
- Toute machine ou matériel agricole attelé ou non (benne, citerne, charrue, outillage agricole, semoir, épandeur, couverts, croskill, etc....).

Cette assurance a pour objet de garantir l'assuré, d'une part, contre les dommages matériels causés à ses engins et/ou matériels agricoles et, d'autre part, contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile pour les dommages matériels occasionnés par son

matériel automoteur (tracteur et moissonneuse-batteuse) aux récoltes et aux biens des tiers à l'occasion des travaux agricoles, à titre onéreux ou gracieux.

### 3.9.2. Garanties du contrat Engins et Matériel Agricoles :

Les garanties du contrat d'assurance Engins et matériel agricole sont les suivantes :

- ❖ Incendie et Explosions.
- ❖ Vol.
- ❖ Dommages accidentels.

### 3.9.3. Tarification :

La tarification des garanties consenties au titre de ce contrat se distingue par ce qui suit :

1. Les garanties du contrat sont réservées exclusivement aux engins et matériel agricoles destinés aux travaux agricoles et circulant à **l'intérieur de l'exploitation agricole ou à ses abords immédiats**.
2. Les primes des garanties dommages du présent contrat s'appliquent sur une assiette de prime représentant, **soit la valeur à neuf, soit la valeur vénale de l'objet assuré**.
3. La garantie Recours des tiers est réservée uniquement aux engins agricoles automoteurs : **tracteurs et moissonneuses-batteuses**. La prime d'assurance de cette garantie est proportionnelle à la **durée des travaux** et au **capital** souscrit par l'assuré.
4. L'extension Participation et séjour en foires est consentie pour une durée **maximale de 07 jours**, c'est-à-dire la couverture de la Société peut aller de 1 à 7 jours au maximum, au choix de l'assuré.

Pour la garantie Incendie et explosions, le taux de prime est fonction du **genre du matériel**(tracteur ou moissonneuse-batteuse) et de **l'usage du matériel**(Besoins propres de l'exploitant ou Besoins propres ou des tiers).

### 3.9.4. Durée du contrat :

le contrat est établi pour une durée ferme d'une année.

Tout en privilégiant les contrats à durées annuelles, l'assuré peut néanmoins bénéficier d'un contrat temporaire aux conditions qui suivent :

- a. **durée moins de 03 mois** ..... 35% de la prime annuelle.
- b. **durée de 03 à 06 mois** ..... 55% de la prime annuelle.

c. durée de plus de 06 mois ..... application du tarif annuel.

### 3.9.5. Valeur assurée :

la valeur assurée de chaque matériel est égale à la valeur d'achat du matériel ou à la valeur déclarée (ou fixée) par l'assuré.

La valeur totale des biens assurés est égale à la somme des valeurs déclarées.

### 3.9.6. Primes d'assurance :

les primes d'assurances sont calculées pour chaque catégorie de garanties comme suit :

- **A/ Garanties dommages** : la prime d'assurance de chaque garantie (Incendie, Vol, ATS, EMP, Dommages Accidentels) est égale au produit de la multiplication de la valeur assurée de l'engin roulant et/ou matériel attelé par le taux de prime qui lui est propre.

- **B/ Garantie Participation et séjour aux foires** : la surprime est une proportion de la prime des garanties vol et/ou Incendie (5%)

- **C/ Garantie Recours** : la prime d'assurance est égale au produit de la multiplication du capital souscrit (assuré) par le taux de prime ; étant entendu que le taux de prime est fonction de la durée des travaux.

**3.9.7. Déclaration de sinistre** : Aussitôt après un sinistre, l'assuré doit, sauf cas fortuit ou de force majeure, aviser la Société dans les :

- TROIS (03) Jours qui suivent en cas de sinistre Vol.
- SEPT (07) Jours pour les autres risques.

La déclaration de sinistre Automobile servira de support de déclaration de sinistres pour ce produit.

**Conclusion :**

La bancassurance s'est donc imposée en Algérie comme un acteur majeur dans la distribution de produits d'assurance en raison de la saturation du guichetier bancaire ,en effet, les produits distribués par les banques sont de plus en plus nombreux et par conséquent un grand nombre de chargés de clientèle doit être formé. Cependant malgré un effort de formation, l'appropriation de certains produits complexes peut être difficile et donc entraîner une saturation des chargés de clientèle . Par ailleurs il existe une certaine difficulté pour faire progresser la relation client dans les banques. Si les banques ont de nombreux rapports avec leur client, elles ont, paradoxalement, une gestion de la relation client faible et donc la relation client progresse que très peu.

Enfin, l'assurance est une nouvelle stratégie des banques pour une diversification d'activité , aussi l'arrivée des produits d'assurances au sein d'une banque a pu se faire au détriment des produits bancaires classiques, comme nous l'avons vu au cours de cette pratique et donc entraîner une crise de croissance au niveau du chiffre d'affaires de ces banques.

## Conclusion générale

---

En Algérie la bancassurance n'est pas ce jour un modèle très présent, cherchent à analyser les raisons de cet échec et souhaitent à présent évoluer sur de nouvelle base. Cette phase de rapprochement entre les banques et les assureurs a ainsi été tentée par pays dits «anglo-saxons» comme les États-Unis, le Royaume-Uni ou l'Allemagne qui ne sont jamais vraiment parvenus à imposer le modèle bancassurance.

La commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenue enfin une réalité en Algérie ,grace a sa diversification ainsi qu'à son entrée dans de nouvelle ère de vente de ces produits . L'objectif des bancassureurs « matures » est de pouvoir désormais répondre à toutes les attentes d'un client même les plus spécifiques.

En résumé, dans les pays ou elle est déjà bien implantée, la bancassurance peut encore se développer sur certains segments de marche tandis que dans d'autres régions du monde, tout reste à construire. La bancassurance n'a pas fini de parler d'elle.

L'Algérie est loin de suivre les évolutions actuelles en matière de bancassurance. La coopération dans la distribution, entre les banques et les compagnies d'assurance nationales, reste insignifiante si nous prenons comme référence les expériences européennes. Elle ne dépasse pas les simples souscriptions de police d'assurance liées aux opérations bancaires de base dont la généralisation au niveau de toutes les banques n'en est pas encore effective.

A cet effet, et pour assurer un meilleur aperçu de la bancassurance, le législateur pourrait intervenir, d'une part, pour rendre le régime fiscal applicable aux assurances de personne plus attrayant et, d'autre part, afin d'atténuer le principe de cloisonnement strict des activités.

Il reste aux banques à s'engager dans des voies de bancassurance pour assumer pleinement leurs rôles de banques modernes : toujours à l'écoute de sa clientèle et cherche à lui offrir un service financier globale.

.D'après notre passage au niveau de la BADR nous avons remarqué que la grande majorité des Algériens ignorent le terme de la bancassurance. Ceci est du au manque d'information de ce nouveau produit financiers de la part de ces gestionnaires, qui peinent à le faire connaitre du grand public à l'exception de queleques initiés.

## Conclusion générale

---

Pour que les banques algériennes s'approprient des produits d'assurance qui étaient exclusivement du ressort des assurances, il va falloir faire preuve d'intelligence et d'audace pour aboutir à des succès similaires qu'auraient obtenus les bancassurances. L'Algérie est un vaste pays qui comporte énormément de réseaux bancaires et d'assurances, l'avenir leur appartient en cohabitant de ces deux institutions au profit de l'intérêt générale et du citoyen.

Nous pouvons suggérer aux futures étudiant dans ce domaine les perspectives de recherche suivante :

- Gestion des risques des contrats d'assurance émis par la banque.
- Evolution de la bancassurance en Algérie
- L'impact de la bancassurance sur la performance bancaire.

### **Liste des tableaux**

|                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Tableau n°01 :</b> Les différences entre le courtier et l'agent général d'assurance    | 17 |
| <b>Tableau n°02 :</b> Les produits d'assurance                                            | 18 |
| <b>Tableau n°03 :</b> Comparaison des avantages entre banques et assurances               | 23 |
| <b>Tableau n°04 :</b> Les avantages de la bancassurance                                   | 45 |
| <b>Tableau n°05 :</b> Evolution du chiffre d'affaires du secteur en milliard de dinars    | 59 |
| <b>Tableau n°06 :</b> La densité d'assurance par habitant                                 | 60 |
| <b>Tableau n°07 :</b> Evolution du chiffre d'affaires par compagnies en million de dinars | 65 |

### **Liste des figures**

|                                                                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Figure n°01 :</b> Intermédiation de la banque                                                                                 | 10 |
| <b>Figure n°02 :</b> Désintermédiation de la banque                                                                              | 11 |
| <b>Figure n°03 :</b> Part des différentes stratégies de partenariat en assurance vie par pays européens à la fin de l'année 2002 | 42 |
| <b>Figure n°04 :</b> La densité d'assurance par habitant                                                                         | 60 |
| <b>Figure n°05 :</b> La structure du marché algérien des assurances                                                              | 61 |
| <b>Figure n°06 :</b> Réseau d'agences bancaires                                                                                  | 85 |

### **Liste des annexes**

|                                                                                                             |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <b>Annexe n°01 :</b> Organigramme BADR                                                                      |  |
| <b>Annexe n°02 :</b> Facture de commissions du mois d'août 2016                                             |  |
| <b>Annexe n°03 :</b> Taux des commissions de distribution rémunérant le mandataire                          |  |
| <b>Annexe n°04 :</b> Modalités de mise en œuvre du stage à dispenser aux agents souscripteurs du mandataire |  |

### **Liste des abréviations**

- 2A : Algérienne des Assurances.
- BA : Banque d'Algérie.
- BCIA : Banque Commerciale et Industrielle d'Algérie.
- BEA : Banque Extérieure d'Algérie.
- BNA : Banque Nationale d'Algérie.
- BNP : Banque Nationale de Paris.
- CAD : Caisse Algérienne de Développement.
- CAGEX : Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations.
- CAAR :Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
- CAAT :
- CCR : Compagnie Centrale de Réassurance.
- CIC : Crédit Industriel et Commercial.
- CMC : Conseil de la Monnaie et du Crédit.
- CNA : Conseil National des Assurances.
- CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.
- CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- CNR : Caisse Nationale de Retraite.
- CPA : Crédit Populaire d'Algérie.
- DA : Dinar Algérien.
- GAN : Groupes des Assurances Nationales.
- IARD : Incendies Accidents Risques Divers.
- SAA : Société Algérienne d'Assurance.
- TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.
- UBCI : Union des Banques pour le Commerce et l'Industrie.

## **Bibliographie**

### **OUVRAGE:**

- BENHALIMA Ammour , le système bancaire texte et réalité , Editions Dahlab ,2001
- BORDERIE Alain, LAFITTE Michel, la bancassurance : Stratégies et perspectives en France et en Europe, Edition Revue Banque, 2004
- BERNARD. De Gris. La Bancassurance en mouvement. Bruxelles.2005.
- DANIEL Jean Pierre, la bancassurance :Fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ? Edition de Verneuil ,1992
- DE COUSSERGUES Sylvie, Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie, Edition Dunod 2002
- DESCAMPS Christian, XAVIER BRADELY,Monnaie Banque Financement , Editions Balloz , 2005
- HOCINE Mabrouk, Code monétaire et financier algérien, Edition Houma, Alger, 2003.
- KEREN VERED, La bancassurance, Edition Que sais-je ? 1997
- NOUIRI Abdenmour, Réussir mon mémoire : Guide méthodologique à l'usage des étudiants de graduation et de post-graduation, Edition ANEP, Alger, 1999.
- BEITONIA, DOLLO.CH, GUIDONI.J-P, LEGARDEZ.A, Dictionnaire des sciences économiques, Armand colin, Paris, 1991.
- BERANGERL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C, Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Le rapport FOCUS publication de SCOR vie. Paris.2005.

### **REVUES ET ARTICLE DE PERIODIQUES :**

- ALLALOUCHE Réda Rachid, «Réformes bancaires : le trop lent processus de transparence», Algérie-Entreprise, Avril/mai 2002- n°3, Ed Diwan, Alger, page. 8 à 9.
- BENSAMI Amine, « Al Baraka Oua Al Amane : L'assurance participative», Algérie-Entreprise, Avril/mai 2002- n°3, Ed Diwan, Alger, page. 32.

- BESSA Djamel, « La CNEP s'ouvre à l'activité bancaire dans sa globalité », CNEPNews, Octobre 1999 n°02, page.4 à 5.
- CANNATA Roberto, « Les rapports banque-assurance », Banque Stratégie, mai 1998 n°148, Ed Banque Editeurs, Paris, page. 22 à 24.
- CHEVALIER M, FENELON S et GOUALOU O, « La bancassurance dans le monde : une réalité très contrastée», Newsletters Techniques SCOR, Février 2003 n°10, Ed SCOR, Paris, page.1 à 4.
- CYRILLE Chartier-Kastler, « La problématique des contrats dédiés», Banque Stratégie, mai 2001 n°182, Ed Banque Editeurs, Paris, page. 7 à 9.
- HASSID Ali, introduction à l'étude des assurances économique, ENAL, Alger, Algérie, 1989.

#### **DICTIONNAIRE :**

- BAUMANN .Dictionnaire du droit privé en ligne ,Edition 2001 Disponible sur : <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/assurance.php>, consulté le 22/08/2017

#### **TRAVAUX UNIVERSITAIRE (Thèse et Mémoire ) :**

- TALEB K ,mémoire de fin d'étude ,la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie ,2010 ,
- BelkadiSaliha ,mémoire de magister ,la bancassurance et ses perspectives de son développement en Algérie ,
- DJENAD.M.la bancassurance et les perspective de son développement en Algérie. Mémoire de fin d'étude. Promotion 2001
- KACI et MENNAS ,mémoire de fin d'étude , le développement de la bancassurance en Algérie ,2012
- MOUASS.S, mémoire de fin d'étude «les stratégies et les perspectives de la bancassurance En Algérie » promotion 2008/2009
- SEDKAOUIN, mémoire de fin d'étude « les enjeux de la bancassurance et les perspective de son développement en Algérie ». Promotion 2008/2009

- BENNADJI Tahar , mémoire de fin d'études ,Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie ,2003

- Ms. Aissaoui, mémoire de fin d'étude, L'EFID 1995, Tunisie

#### **AUTRES :**

-[http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m\\_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR25.html](http://www.memoireonline.com/05/13/7172/m_La-bancassurance--une-nouvelle-dynamique-en-marche-pour-la-BADR25.html)

-[https://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire\\_de\\_la\\_banque](https://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire_de_la_banque)

- <https://www.zebank.fr/banques/les-differents-types-de-banques/>

#### **REVUES :**

-Revue algérienne des assurances n°02 Alger 2006

- SAA Revue bilan du 2007/2008

-SAA Revue ,bilan du 2010/2011

#### **DOCUMENT INTERNE A LA BADR BANQUE :**

-Facture de commissions du mois d'août 2016

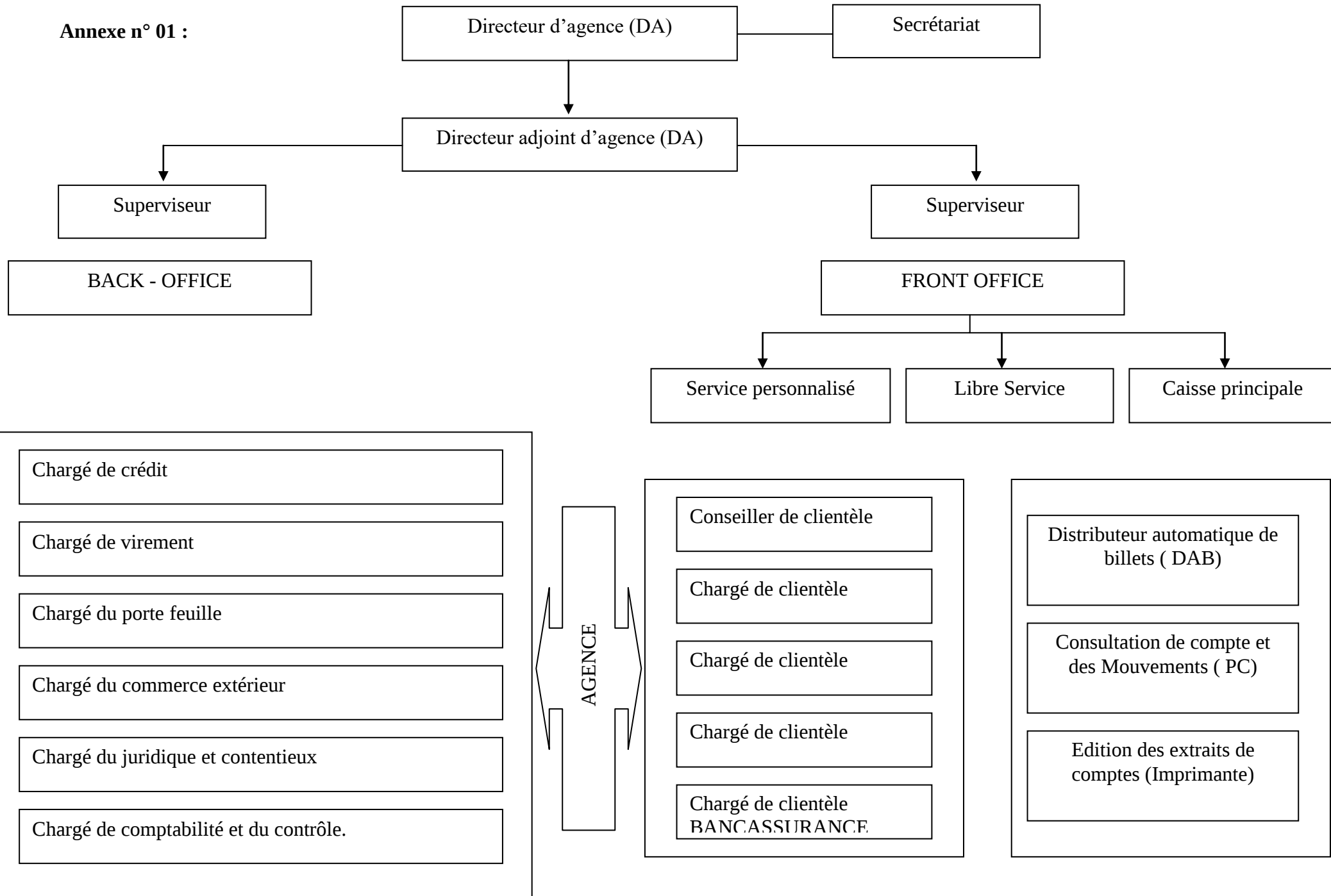
-Modalités de mise en œuvre du stage à dispenser aux agents souscripteurs du mandataire

-Taux des commissions de distribution rémunérant le mandataire

-Organigramme BADR

# ORGANIGRAMME BADR

Annexe n° 01 :



**Annexe n°02 : FACTURE DE COMMISSIONS DU MOIS D'AOUT 2016****N° 08/2016**

| <b>branche<br/>d'assurance</b>                          | <b>Nb<br/>contrat</b> | <b>Montant<br/>prime<br/>nette</b> | <b>Taux de<br/>commission</b> | <b>Montant de<br/>commission</b>            |
|---------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------|
| assurance Multirisque<br>habitation                     | 17                    | 13027.75                           | 20%                           | <b>260.55</b>                               |
| assurance CAT NAT                                       | 157                   | 171681.94                          | 05%                           | 8584.097                                    |
| <b>Total ass.simple<br/>Habitation</b>                  | 174                   | 184709.69                          |                               | 8844.647                                    |
| assurance contre<br>grêle et l'incendie des<br>récoltes | 06                    | 188658.61                          | 10%                           | 18865.861                                   |
| assurance contre la<br>grêle                            |                       |                                    | 10%                           |                                             |
| ass.multirisques<br>serres                              |                       |                                    | 10%                           |                                             |
| assurance jeunes<br>Plantations                         |                       |                                    | 10%                           |                                             |
| ass.multirisques<br>exploitations agricoles             |                       |                                    | 10%                           |                                             |
| ass.multirisque bétail                                  |                       |                                    | 10%                           |                                             |
| assurance<br>multirisques<br>élevage avicoles           |                       |                                    | 10%                           |                                             |
| Assurance engins<br>agricoles                           | 03                    | 205689.25                          | 10%                           | 20568.925                                   |
| <b>total assurance<br/>agricole</b>                     | 09                    | 394347.86                          |                               | 39434.786                                   |
| <b>Total HT<br/>TVA</b>                                 | 183                   | 600037.11                          | <b>17%</b>                    | <b>48279.433<br/>8207.504<br/>56486.937</b> |

**Arrêtée la présente facture à la somme de Cinquante six mille quatre cent quatre-vingts sept dinars et un centime**

**Annexe n° 03:** Taux des commissions de distribution rémunérant le mandataire

| <b>Produits d'assurances à distribuer</b>                | <b>Taux de commission</b> |
|----------------------------------------------------------|---------------------------|
| Produit « Multirisques Habitation »                      | 20%                       |
| Produit « Incendie des Récoltes »                        | 10%                       |
| Produit « Grêle »                                        | 10%                       |
| Produit « Multirisques Grêles et Incendie des Récoltes » | 10%                       |
| Produit « Multirisques Serres »                          | 10%                       |
| Produit « Jeunes Plantations »                           | 10%                       |
| Produit « Multirisques Exploitations Agricoles »         | 10%                       |
| Produit « Jeunes Plantations »                           | 10%                       |
| Produit « Multirisques Exploitations Agricoles »         | 10%                       |
| Produit « Multirisques Bétail »                          | 10%                       |
| Produit « Multirisques Elevages Avicoles »               | 10%                       |

**Annexe n°04 : Modalités de mise en œuvre du stage à dispenser aux agents souscripteurs du mandataire**

-Organisme formateur : SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE-SAA

-Lieu de la formation : CENTRE DE FORMATION DE TIZI-OUZOU , DE BATNA ET D'ORAN

-Durée : 06 semaines par formation

-Formation théorique :

| <b>Modules</b>                                               | <b>Volume horaire</b> |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Les bases techniques d'assurance                             | 06 heures             |
| Le droit des assurances                                      | 15 heures             |
| Les assurances de personnes                                  | 24 heures             |
| La multirisques « Habitation » et ses différentes garanties  | 18 heures             |
| Les assurances contre les effets des catastrophes naturelles | 06 heures             |
| Les assurances agricoles                                     | 09 heures             |
| Le marketing opérationnel                                    | 18 heures             |
| L'informatique (utilisation progiciel ORASS )                | 21 heures             |
| Test final                                                   | 03 heures             |
| <b>Total :</b>                                               | <b>120 heures</b>     |

- Formation pratique :

\* Lieu (structure ) : Agences SAA

\*Volume horaire :

Production : 30 heures

Techniques de vente : 30 heures

- Autres informations : En raison de la capacité d'accueil limitée des centres de formation de la SAA , la formation des agents souscripteurs sera organisée en groupe de trente personnes maximum .

## Table de matières :

|                                                          |      |
|----------------------------------------------------------|------|
| Remerciements                                            |      |
| Dédicaces                                                |      |
| Liste des abréviations                                   |      |
| Sommaire                                                 |      |
| Introduction général                                     | 1-4  |
| Chapitre n°01 : LES BANQUES ET LES ASSURANCES            | 6-24 |
| Introduction                                             | 6    |
| Section n°01 : LA BANQUE                                 | 6    |
| 1.1.Historique :                                         | 6    |
| 1.1.1.La banque dans l'antiquité                         | 6    |
| 1.1.2. La finance italienne et les premières banques     | 7    |
| 1.1.3.L'expansion bancaire depuis le XIXe siècle         | 7    |
| 1.1.4. La révolution bancaire à partir des années 80     | 7    |
| 1.2.Définition :                                         | 8    |
| 1.2.1.La banque en tant qu'intermédiaire financier       | 8    |
| 1.2.2.La banque en tant qu'établissement de crédit       | 8    |
| 1.2.3.La banque en tant qu'entreprise                    | 8    |
| 1.3.Type de banque :                                     | 9    |
| 1.3.1. Banque de dépôts                                  | 9    |
| 1.3.2. Banque d'affaire                                  | 9    |
| 1.3.3.Banque commerciale ( ou la banque de second rang ) | 9    |
| 1.4. Fonction et rôles des banques :                     | 10   |
| 1.4.1. La collecte des dépôts                            | 10   |
| 1.4.2. L'intermédiation                                  | 10   |
| 1.4.3. Désintermédiation                                 | 10   |
| 1.4.4. Les emprunts sur le marché                        | 11   |
| 1.4.5. La création monétaire                             | 11   |
| 1.4.6. La gestion des moyens de paiement                 | 11   |
| 1.4.7. Les services financiers et divers                 | 11   |
| Section n°02 : L'ASSURANCE                               | 12   |
| 2.1. Repères historiques :                               | 12   |

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1.1. L'assurance maritime dans l'antiquité                            | 12 |
| 2.1.2. Naissance de l'assurance moderne                                 | 12 |
| 2.2. Définition                                                         | 12 |
| 2.3. Les éléments de l'assurance :                                      | 13 |
| 2.3.1. Le risque                                                        | 13 |
| 2.3.2. La prime ou la cotisation                                        | 14 |
| 2.3.3. La prestation de l'assureur                                      | 14 |
| 2.4. Les métiers spécifiques de l'assurance                             | 14 |
| 2.4.1. Le rôle social et économique de l'assurance :                    | 14 |
| 2.4.1.1. Activité de service                                            | 14 |
| 2.4.1.2. Aspect sociaux                                                 | 14 |
| 2.4.1.3. Rôle économique                                                | 15 |
| 2.4.1.4. Rôle d'investisseur                                            | 15 |
| 2.4.1.5. Rôle de prévention                                             | 16 |
| 2.5. Les acteurs du marché des assurances :                             | 16 |
| 2.5.1. Les compagnies d'assurance                                       | 16 |
| 2.5.2. Les intermédiaires d'assurance :                                 | 16 |
| A- Les agents généraux d'assurance                                      | 16 |
| B- Les courtiers                                                        | 17 |
| 2.5.3. Les experts                                                      | 17 |
| 2.5.4. Les actuaires                                                    | 18 |
| 2.6. Les produits d'assurance                                           | 18 |
| Section n°03 : LE RAPPROCHEMENT DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE          | 18 |
| 3.1. Les points communs entre une banque et une compagnie d'assurance : | 19 |
| 3.1.1. Par rapport à leur rôle                                          | 19 |
| 3.1.2. Par rapport à leurs produits                                     | 19 |
| 3.1.2.1. Produits financier                                             | 19 |

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.1.2.2. Produit matériels                                                         | 19 |
| 3.1.2.3. Produits immatériels                                                      | 19 |
| 3.1.3. Par rapport à leurs clientèles                                              | 19 |
| 3.1.4. Par rapport à leurs organisations                                           | 20 |
| 3.1.5. Par rapport à leurs relations avec l'Etat                                   | 20 |
| 3.2. Les points de divergence entre une banque et une compagnie d'assurance :      | 20 |
| 3.2.1. Par rapport à leurs rôles                                                   | 20 |
| 3.2.2. Par rapport à leurs produits :                                              | 20 |
| 3.2.2.1. Les produits offerts par les banques                                      | 20 |
| 3.2.2.2. Les produits offerts par les compagnies d'assurance                       | 21 |
| 3.2.3. Par rapport à leurs clientèle                                               | 21 |
| 3.2.4. Par rapport à leurs organisations                                           | 21 |
| 3.2.5. Par rapport à leurs relations avec l'Etat                                   | 21 |
| 3.3. La relation entre les deux métiers :                                          | 22 |
| 3.3.1. Des intermédiaires financiers dans l'économie                               | 22 |
| 3.4. La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque              | 23 |
| Conclusion                                                                         | 24 |
| Chapitre n° 02 : LES ENJEUX DE LA BANCASSURANCE                                    | 26 |
| Introduction                                                                       | 26 |
| Section n°01 : HISTORIQUE ET DEFINITION DE LA BANCASSURANCE                        | 26 |
| 1.1. Historique et évolution de bancassurance                                      | 26 |
| 1.2. Définition de la bancassurance                                                | 27 |
| 1.3. Les raisons d'être de la bancassurance                                        | 29 |
| Section n°02 : Les produits distribués par la bancassurance                        | 31 |
| 2.1. Les types de produits distribués :                                            | 32 |
| 2.1.1. Les assurances aux particuliers : Assurance de bien et de responsabilités : | 32 |
| A- Assurance automobile                                                            | 32 |
| B- Assurance MRH (Multi Risque Habitation )                                        | 33 |

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| C- Assurance GAV (Garantie Accident de la Vie )ou Assurance accident domestique | 33 |
| D-Assurance moyens de paiement                                                  | 34 |
| E-Assurance scolaire                                                            | 34 |
| F-Assurance protection juridique                                                | 35 |
| 2.1.2. Les assurances particuliers : Assurance de personnes :                   | 35 |
| A- Assurance Vie                                                                | 35 |
| B-Assurance Décès Invalidité Temporaire / Assurance emprunteur                  | 36 |
| C –Assurance capitalisation ou bon au porteur                                   | 36 |
| D-Assurance complémentaire santé                                                | 36 |
| 2.1.3. Les assurances professionnelles :                                        | 36 |
| A- L’assurance décennale                                                        | 37 |
| B- L’assurance homme clef                                                       | 37 |
| C- L’assurance perte exploitation                                               | 37 |
| 2.1.4. Des produits développés pour les réseaux bancaires                       | 37 |
| 2.1.5. La place des produits d’assurance vie dans la bancassurance              | 38 |
| Section n°03 : LES FORMES ET STRATEGIES DE RAPPROCHEMENT DANS LA BANCASSURANCE  | 38 |
| 3.1. Les accords de distribution , souvent avec participation croisées          | 38 |
| 3.2. La création d’une nouvelle filiale                                         | 40 |
| 3.3. Les stratégies de croissance externe                                       | 40 |
| 3.4. Les joint-ventures                                                         | 41 |
| Section n°04 : CARACTERISTIQUE DE LA BANCASSURANCE                              | 42 |
| 4.1. Les avantages de la bancassurance :                                        | 43 |
| 4.1.1. Les avantages pour la banque :                                           | 43 |
| 4.1.1.1. La rentabilité                                                         | 43 |
| 4.1.1.2. Les fidélisation de la clientèle : un avantage économique              | 43 |
| 4.1.1.3. Le renforcement des fonds propres                                      | 43 |

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.1.2. Les avantages pour les assureurs :                                      | 44 |
| 4.1.2.1. L'accès à une large clientèle                                         | 44 |
| 4.1.2.2. Réduction des coûts                                                   | 44 |
| 4.1.2.3. L'amélioration de la rentabilité                                      | 44 |
| 4.1.3. Les avantages pour les clients :                                        | 45 |
| 4.1.3.1. L'amélioration de la qualité des prestations :                        | 45 |
| 4.1.3.1.1. La commodité d'accès                                                | 45 |
| 4.1.3.1.2. La simplicité et la lisibilité des produits                         | 46 |
| 4.1.3.1.3. L'amélioration de l'offre                                           | 46 |
| 4.1.3.1.4. L'amélioration du service après vente                               | 47 |
| 4.1.3.2. Une meilleure rentabilité des placements                              | 48 |
| 4.2. Les avantages macroéconomiques de la bancassurance :                      | 49 |
| 4.2.1. Le développement du marché de l'assurance –vie                          | 49 |
| 4.2.2. Le maintien de l'emploi                                                 | 49 |
| 4.2.3. Remédier aux défaillances du système de retraite                        | 50 |
| 4.3. Les limites de la bancassurance pour les banques :                        | 50 |
| 4.3.1. La cannibalisation des produits bancaires                               | 50 |
| 4.3.2. Les risques sur l'image de la banque                                    | 50 |
| 4.3.3. Le coût de la formation du personnel                                    | 51 |
| 4.3.4. La divergence de cultures commerciales                                  | 52 |
| 4.4. Les limites et les inconvénients de la bancassurance pour les assureurs : | 52 |
| 4.4.1. Le transfert du centre de décision                                      | 52 |
| 4.4.2. Le traitement des sinistres et la sélection des risques                 | 53 |
| 4.4.3. Le secret bancaire                                                      | 53 |
| 4.5. Les limites du marché de la bancassurance                                 | 53 |
| Conclusion                                                                     | 54 |

|                                                                              |       |
|------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Chapitre n° 3 : LA BANCASSURANCE EN ALGERIE                                  | 56-74 |
| Introduction                                                                 | 56    |
| Section n°01 : L'ACTIVITE BANCAIRE ET ASSURANTIELLE EN ALGERIE               | 56    |
| 1.1.L'activité bancaire :                                                    | 56    |
| 1.1.1. Caractéristiques du secteur bancaire en Algérie                       | 56    |
| 1.1.2. Marché bancaire : cadre institutionnel et légal                       | 57    |
| 1.1.3. Evolution du marché bancaire durant la dernière décennie              | 57    |
| 1.1.4. Caractéristiques du marché bancaire                                   | 57    |
| 1.2.L'activité assurantielle :                                               | 58    |
| 1.2.1. Caractéristiques du marché des assurances                             | 58    |
| 1.2.2. Evolution des caractéristiques du marché                              | 59    |
| 1.2.3. Les intervenants dans le marché Algérien des assurances               | 61    |
| Section n° 02 : L'EVOLUTION DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE                   | 62    |
| 2.1. L'environnement algérien : les réformes                                 | 62    |
| 2.2. Le cadre réglementaire régissant les activités de la bancassurance      | 63    |
| Section n°03 : ETAT DES LIEUX DU MARCHE DE LA BANCASSURANCE                  | 63    |
| 3.1. Les conventions de bancassurance en Algérie                             | 65    |
| 3.2. Les obstacles entravant le développement de la bancassurance en Algérie | 66    |
| 3.2.1. Le cadre réglementaire en Algérie                                     | 67    |
| 3.2.2. Le régime fiscal de l'assurance-vie en Algérie                        | 67    |
| 3.2.3. Les obstacles d'ordre culturel                                        | 68    |
| 3.2.4. L'image de manque et les moyens techniques des banques                | 68    |
| 3.3. Le modèle de bancassurance retenu en Algérie :                          | 69    |
| 3.3.1. La banque mandataire d'assurance                                      | 70    |
| 3.4. La pratique de la bancassurance en Algérie                              | 70    |
| 3.4.1. Présentation générale                                                 | 71    |
| 3.4.1. Les éléments à prendre en considération                               | 71    |
| 3.4.2. Les axes de base de la bancassurance :                                | 71    |
| 3.4.2.1. L'écoute de la clientèle                                            | 71    |

|                                                                    |        |
|--------------------------------------------------------------------|--------|
| 3.4.2.2. L'industrialisation des services                          | 71     |
| 3.4.2.3. La flexibilité des structures opérationnelles             | 72     |
| 3.4.3. Les groupes financiers :                                    | 72     |
| 3.4.3.1. Le premier groupe                                         | 72     |
| 3.4.3.2. Le second groupe                                          | 73     |
| 3.4.3.3. Le troisième groupe                                       | 73     |
| 3.4.3.4. Le quatrième groupe                                       | 73     |
| Conclusion                                                         | 74     |
| Chapitre n°04 :LA BANCASSURANCE A LA BADR                          | 76-110 |
| Introduction                                                       | 76     |
| Section n°01 : PRESENTATION DE LA BADR ET DE LA SAA                | 76     |
| 1.1.Présentation et organisation de la BADR                        | 77     |
| 1.1.1.La création de la BADR                                       | 77     |
| 1.1.1.1. Quelques dates clés                                       | 77     |
| 1.1.2. Organisation générale de la BADR                            | 78     |
| 1.2. Présentation de la SAA                                        | 80     |
| 1.3. La convention                                                 | 80     |
| Section n°02 : PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE AU NIVEAU DE LA BADR   | 81     |
| 2.1.Procédures de commercialisation des produits de bancassurance  | 81     |
| 2.1.1. Au niveau central                                           | 81     |
| 2.1.2. Au niveau des agences                                       | 82     |
| a-La phase de prospection et d'accueil                             | 82     |
| • La prospection                                                   | 82     |
| • Entretien avec le client                                         | 82     |
| • Le questionnaire                                                 | 82     |
| • Offre d'assurance                                                | 82     |
| b- La phase de souscription                                        | 82     |
| c-Procédure comptable et financière de gestion de la bancassurance | 83     |
| 2.2.Les apports de la bancassurance pour la BADR                   | 83     |

|                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| -Les commissions                                                                  | 83 |
| -L'optimisation des ressources humaines                                           | 84 |
| -Une expérience réussie de diversification                                        | 84 |
| -Une consolidation de l'épargne et un renforcement de la position concurrentielle | 84 |
| -Les effets de taille                                                             | 84 |
| 2.3. L'installation de la bancassurance à la BADR                                 | 85 |
| 2.3.1. Formation des bancassureurs                                                | 85 |
| 2.3.2. Commercialisation des produits de la SAA par la BADR                       | 86 |
| Section n°03 : PRESENTATION DES PRODUITS BADR-SAA                                 | 87 |
| 3.1.Le contrat Grêle :                                                            | 88 |
| 3.1.1.Objets de l'assurance Grêle                                                 | 88 |
| 3.1.2. Exclusions                                                                 | 88 |
| 3.1.3.Récoltes assurables et date limite de souscription                          | 88 |
| 3.1.4. Prix au quintal des récoltes                                               | 89 |
| 3.1.5. Valeurs assurées                                                           | 89 |
| 3.1.6.Calcul des primes                                                           | 89 |
| 3.1.7.Déclaration de sinistres                                                    | 89 |
| 3.1.8.Echéance des garanties                                                      | 89 |
| 3.2. Le contrat Incendie des Récoltes :                                           | 90 |
| 3.2.1. Objets de l'assurance Incendie des récoltes                                | 90 |
| 3.2.2.Exclusions                                                                  | 90 |
| 3.2.3. Récoltes assurables et date limite de souscription                         | 90 |
| 3.2.4. Valeurs assurées                                                           | 91 |
| 3.2.5.Calcul des primes                                                           | 91 |
| 3.2.6.Echéance des garanties                                                      | 91 |
| 3.2.7. Déclaration de sinistre                                                    | 92 |
| 3.3. Le contrat Multirisque Bétail :                                              | 92 |

|                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------|-----|
| 3.3.1.Objet et étendue de l'assurance                        | 92  |
| 3.3.2.Procédure de souscription                              | 92  |
| 3.3.3.Animaux assurables                                     | 92  |
| 3.3.4.Valeurs assurées                                       | 93  |
| 3.3.5.Echéance des garanties                                 | 93  |
| 3.3.6.Déclaration des sinistres                              | 93  |
| 3.4.Le contrat Multirisques Exploitations Agricoles :        | 94  |
| 3.4.1.Objet et étendue de la garantie                        | 94  |
| 3.4.2.Exclusions                                             | 95  |
| 3.4.3. Valeurs assurées                                      | 96  |
| 3.4.4. Primes d'assurances                                   | 96  |
| 3.4.5. Echéance des garanties                                | 96  |
| 3.4.6. Déclaration de sinistre                               | 96  |
| 3.5. Le contrat Multirisques Jeunes Plantations :            | 97  |
| 3.5.1. Objet et étendue de la garantie                       | 97  |
| 3.5.2. Exclusions                                            | 97  |
| 3.5.3.Valeurs assurées                                       | 98  |
| 3.5.4. Primes d'assurances                                   | 98  |
| 3.5.5.Echéance des garanties                                 | 98  |
| 3.5.6. Déclaration de sinistre                               | 98  |
| 3.6. Le contrat D'Assurance Multirisques Palmiers Dattiers : | 99  |
| 3.6.1. Objet et étendue de l'assurance                       | 99  |
| 3.6.2. Risques exclus                                        | 99  |
| 3.6.3. Arbres et récoltes assurables                         | 100 |
| 3.6.4. Valeurs assurées                                      | 100 |
| 3.6.5.Tarifification                                         | 101 |
| 3.6.6. Echéance des garanties                                | 101 |

|                                                              |         |
|--------------------------------------------------------------|---------|
| 3.6.7.Déclaration de sinistre                                | 101     |
| 3.7. Le contrat Multirisques Serres :                        | 102     |
| 3.7.1. Objet et étendue de l'assurance                       | 102     |
| 3.7.2.Exclusions                                             | 102     |
| 3.7.3.Valeur assurée                                         | 103     |
| 3.7.4.Calcul des primes                                      | 103     |
| 3.7.5.Echéance des garanties                                 | 104     |
| 3.7.6.Déclaration de sinistre                                | 104     |
| 3.8. Le contrat d'Assurance Multirisques Elevages Avicoles : | 104     |
| 3.8.1. Objet et étendue de l'assurance                       | 104     |
| 3.8.2. Exclusions                                            | 105     |
| 3.8.3. Cheptels assurables et durée des cycles               | 106     |
| 3.8.4.Les valeurs assurées                                   | 106     |
| 3.8.5.Calcul des primes                                      | 107     |
| 3.8.6.Durée du contrat                                       | 107     |
| 3.8.7. Déclaration de sinistre et franchise                  | 107     |
| 3.9. Le contrat d'Assurance Engins et Matériels Agricoles :  | 107     |
| 3.9.1. Objet et étendue de l'assurance                       | 107     |
| 3.9.2. Garanties du contrat                                  | 108     |
| 3.9.3.Tarification                                           | 108     |
| 3.9.4.Durée du contrat                                       | 108     |
| 3.9.5. Valeur assurée                                        | 109     |
| 3.9.6.Primes d'assurance                                     | 109     |
| 3.9.7.Déclaration de sinistre                                | 109     |
| Conclusion                                                   | 109     |
| Conclusion générale                                          | 112-113 |
| Bibliographie                                                |         |
| Liste des tableaux                                           |         |
| Liste des figures                                            |         |
| Liste des annexes                                            |         |
| Annexes                                                      |         |
| Résumé                                                       |         |

# **Introduction générale**

# **Chapitre n°1 : Généralités sur les banques et les assurances**

# **Chapitre n°2 : Les enjeux de la bancassurance**

## **Chapitre n°3 :**

# La bancassurance en Algérie

## **Chapitre n°04 :**

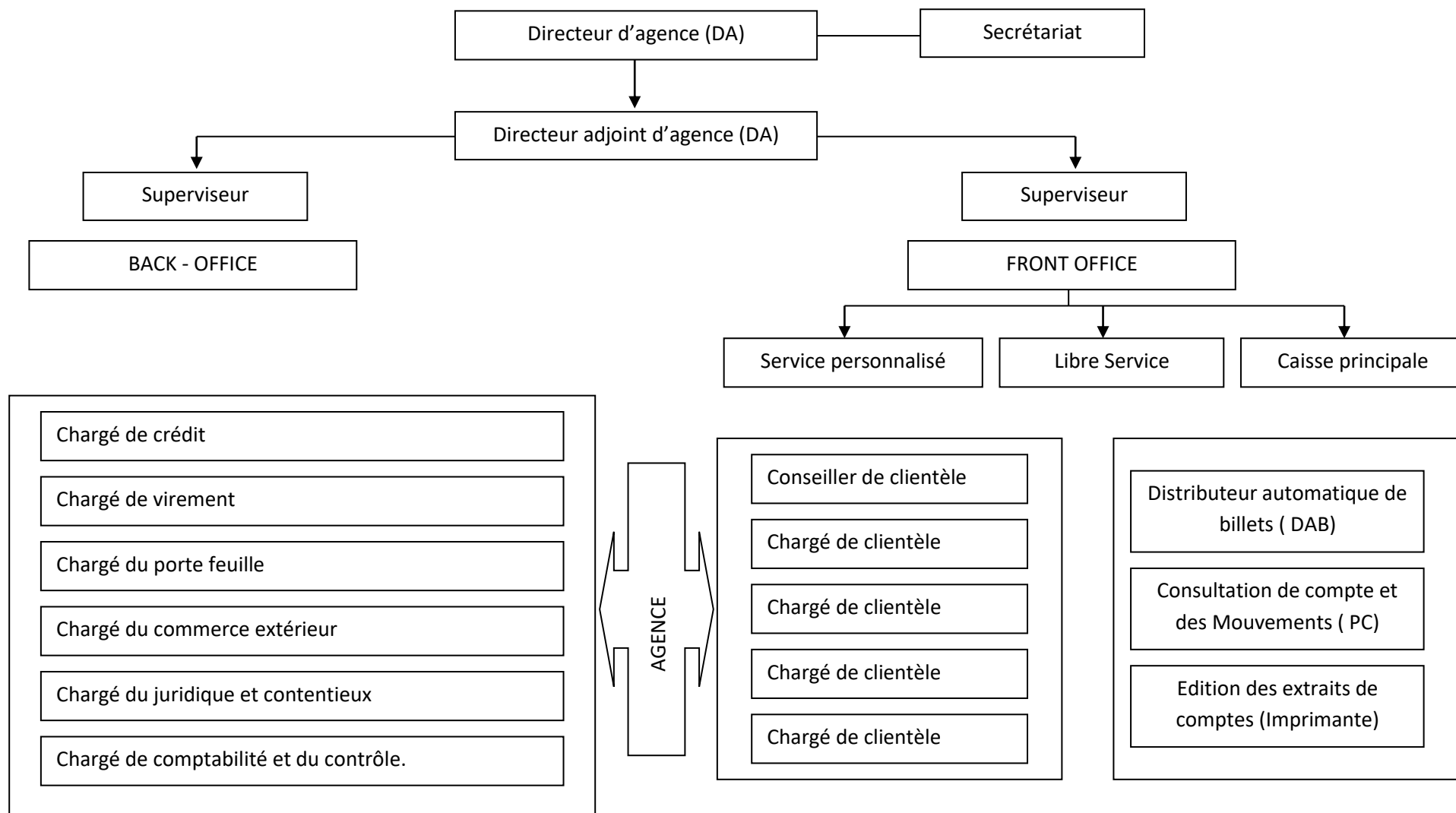
**La bancassurance à la BADR**

# **Conclusion générale**

# **Annexes**

# **Bibliographie**

## Annexe n°01 : ORGANIGRAMME BADR



### **RESUME :**

Ce mémoire présente le nouveau produit bancaire qui est la bancassurance, qui désigne la commercialisation des produits d'assurance par le réseau bancaire.

Ces produits d'assurance sont développés, analysés et commentés dans ce mémoire à travers notre stage pratique effectué au sein de la BADR 580 de Tizi-Ouzou.

### **MOTS CLE :**

Bancassurance , assurance , banque , produit d'assurance ,bancassureur.

### **ABSTRACT :**

This thesis presents the new banking product which is bancassurance, which refers to the marketing of insurance products by the banking network.

These insurance products are developed, analyzed and commented on in this brief through our practical internship carried out within the BADR 580 of Tizi-Ouzou.

### **KEYWORDS :**

Bancassurance, insurance, bank , insurance product .