

**Université Abderrahmane Mira de Béjaïa**  
**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de**  
**Gestion**

**Département des Sciences Economiques**

**Mémoire de fin du cycle**

**En vue de l'obtention d'un Master en Sciences Economiques**

**Option : Monnaie, Banque et Environnement International**

**Thème :**

**Le développement de la bancassurance en**  
**Algérie : Etude du cas de la convention**  
**BADR/SAA/AMANA**

**Réalisé par :**

**Mr. BALIT Mazigh**

**M<sup>lle</sup>. BELATTAF Zebida**

**Encadré par:**

**Mr. GOUDJIL Slimane**

**Membre de jury :**

- **Mr. KACI Boualem**
- **Mr. GANA Brahim**

**Promotion : 2016 - 2017**

## REMERCIEMENTS

Tout d'abord, nous tenons à remercier fortement et avant tout le bon DIEU de nous avoir donné le courage et la bonne volonté de mener à terme ce modeste travail.

Nous tenons à remercier notre encadreur Mr GOUDJIL Slimane pour son aide et ses conseils durant l'encadrement.

Nous remercions Mme LARIBI Samira en particulier pour sa précieuse orientation et son encadrement à la banque ainsi que tout le personnel de la BADR d'Akbou.

Je remercie également l'ensemble des enseignants de la faculté SEGC qui ont suivi notre scolarité.

Enfin un grand merci à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

## **DEDICACES**

Je dédie ce modeste travail

- ✓ A celle qui m'a couvert de tendresse et qui n'a rien épargné pour me voir heureux, à toi ma douce mère ;
- ✓ A la source de ma persévérance, à celui qui m'a toujours encouragé, à toi mon cher père ;
- ✓ A mes adorables frères : Youva et Rayane ;
- ✓ A ma binôme Zebida;
- ✓ A toute la famille : BALIT ;
- ✓ A tous mes amis ;

A toute la promotion sciences économiques 2017.

**MAZIGH**

## **DEDICACES**

Je dédie ce modeste travail

- ✓ A celle qui m'a couvert de tendresse et qui n'a rien épargné pour me voir heureuse, à toi ma douce mère ;
- ✓ A la source de ma persévérance, à celui qui m'a toujours encouragé, à toi mon père ;
- ✓ A mes chères sœurs, chers frères et à mes deux adorables nièces et neveu.

✓ A ma cousine Lydia

✓ A mon binôme Mazigh;

✓ A toute la famille BELATTAF ;

✓ A tous mes amis ;

A toute la promotion sciences économiques 2017.

**ZEBIDA**

# **LISTE DES ABREVIATIONS**

## LISTE DES ABREVIATIONS

- **2A** : Algérienne des Assurances.
- **AP** : Assurance des Personnes.
- **BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
- **BDL** : Banque de Développement Local.
- **BEA** : Banque Extérieure d'Algérie.
- **BNA** : Banque Nationale d'Algérie.
- **CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.
- **CAAT** : Compagnie Algérienne d'Assurance Transport.
- **CAGEX** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.
- **CASH** : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures.
- **CCR** : Compagnie Centrale de Réassurance.
- **CIAR** : Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance.
- **CNA** : Conseil National des Assurances.
- **CNEP** : Caisse National d'Epargne et de Prévoyance.
- **CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- **CPA** : Crédit Populaire d'Algérie.
- **CR** : Central des Risques.
- **CSA** : Commission de Supervision des Assurances.
- **FGA** : Fond de Garantie des Assurés.
- **GAB** : Guichet Automatique Bancaire.
- **GAM** : Générale Assurances Méditerranéenne.
- **GAV** : Garantie contre des Accidents de la Vie.

- **IARD** : Incendie, accident, risques divers.
- **MAATEC** : Mutuelle Assurance Algérienne des Travailleurs de l'Education et de la Culture.
- **MACIF** : Mutuelle Assurance des Commerçants et Industrielle de France.
- **PME** : Petite et Moyenne Entreprise.
- **PMI** : Petites et Moyennes Industries.
- **SAA** : Société Algérienne d'Assurance.
- **SAPS** : Société d'Assurance, Prévoyance et de Santé.
- **SGCI** : Société de Garantie du Crédit Immobilier.
- **SICAV** : Société d'Investissement a Capital Variable.
- **STAR** : Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance.
- **UAR** : Union Algérienne des Sociétés d'Assurances et de Réassurances.

# SOMMAIRE

## Liste des abréviations

<b>Introduction générale</b> .....	1
------------------------------------	---

## Chapitre 1 : Genèse et fondement de la bancassurance

<b>Section 1</b> : Présentation de la bancassurance.....	4
--	---

<b>Section 2</b> : Les différents produits de bancassurance .....	9
---	---

<b>Section 3</b> : Les objectifs de la bancassurance.....	13
---	----

## Chapitre 2 : Enjeux et perspectives de la bancassurance

<b>Section 1</b> : Les forces et faiblesses de la bancassurance.....	17
--	----

<b>Section 2</b> : Les avantages et les limites de la bancassurance.....	21
--	----

<b>Section 3</b> : Les facteurs du succès de la bancassurance.....	27
--	----

## Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie

<b>Section 1</b> : Les secteurs assurantiels et bancaires en Algérie.....	32
---	----

<b>Section 2</b> : La naissance de la bancassurance en Algérie et la présentation de ses acteurs.....	40
---	----

<b>Section 3</b> : Le développement de la bancassurance en Algérie et les obstacles quelle rencontre.....	46
---	----

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR

<b>Section 1</b> : Présentation et historique de la BADR .....	50
--	----

<b>Section 2</b> : Présentation de l'accord de partenariat BADR/SAA-AMANA.....	56
--	----

<b>Section 3</b> : Les produits commercialisés par la BADR d'Akbou.....	60
---	----

<b>Section 4</b> : Etude d'un produit d'assurance offert aux guichets de la BADR.....	72
---	----

<b>Conclusion générale</b> .....	77
----------------------------------	----

## Annexes

### Listes des tableaux et graphiques

### Bibliographie

### Table des matières



# **INTRODUCTION      GENERALE**

# INTRODUCTION GENERALE

Les systèmes financiers à travers le monde ont connu ces dernières décennies de profondes mutations (privatisation, libéralisation des marchés, modification des règles administratives, etc.) provoquées par un processus de décloisonnement des activités, de réglementation, de désintermédiation et d'innovation financière. Ceci a eu pour impact direct l'intensification de la compétition entre les différents types d'acteurs de la branche financière, donnant ainsi naissance à de nouveaux rapprochements des métiers. Les banques touchées aux plus profonds de leurs activités traditionnelles par la progression accrue de la pression concurrentielle et la prolifération de la finance directe, ont mis en place de nouvelles stratégies de développement afin de s'adapter aux modifications du contexte financier global.

A partir des années 80, le contexte concurrentiel s'est considérablement modifié avec l'apparition de nouveaux acteurs. La banque et l'assurance, qui ont longtemps vécu séparé ont vu la frontière qui les séparait disparaître progressivement avec l'apparition du modèle de la bancassurance qui se définit comme la distribution de produit d'assurance aux guichets des banques et des établissements financiers. Ce mode de distribution s'est développé en France et en Europe à l'initiative des banques, d'abord au niveau de l'assurance-vie, et plus récemment dans l'assurance-dommages. Ces résultats sont le reflet de stratégie construite autour des facteurs clés de succès de la banque par rapport aux autres acteurs du marché de l'assurance.

La banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau flux de revenu et de diversifier son activité. Ce faisant, elle peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peu renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients. La bancassurance permet aussi de mieux exploiter le réseau et d'augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant.

En Algérie, les réseaux bancaires et financiers ont fait une entrée remarquable en instituant une stratégie de diversification de leurs produits vers les assurances. La bancassurance a été introduite sur le marché algérien après la promulgation de la loi n° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance du 25 janvier 1995 relative aux

assurances. Elle s'est concrétisée en 2008 avec le premier partenariat entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair.

En optant pour ce nouveau mode de distribution, l'Algérie compte réaliser l'envol effectif de sa bancassurance, et rattraper ainsi le retard cumulé. Cette volonté de réussite se manifeste à travers l'annonce d'accords importants de partenariats entre banques et sociétés d'assurances tant nationales qu'étrangères pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien.

La rentabilité est plus que dans tout autre secteur économique, la condition de développement des établissements de crédit. Le traditionnel métier d'intermédiation financière est attaqué des deux bouts. Le développement de la finance de marché a bouleversé l'activité bancaire. Pour faire face à cette pression concurrentielle, les banques vont recourir au développement des commissions et essayer de réduire les frais généraux. La bancassurance apparaît comme un début de solution.

Face à cet état de faits, il nous paraît judicieux de traiter ce phénomène de 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 le métier de la banque et celui de l'assurance.

Notre recherche s'articule autour d'une question principale sur laquelle nous nous efforcerons de répondre : **Pourquoi les banques et les sociétés d'assurances algériennes ont-elles opté pour la bancassurance ?**

De cette question principale découle plusieurs questions secondaires :

- Quelles sont les stratégies mises en œuvre pour développer la bancassurance en Algérie ?
- Quelles sont les attentes de ce nouveau mode de financement dans le contexte économique est financier actuel ?
- Quel sont les obstacles qui pourraient entraver le développement de la bancassurance en Algérie ?

Pour pouvoir répondre à ces questions nous tenterons de vérifier deux hypothèses tout au long de notre modeste travail :

**H1 :** L'activité de bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme de produits qu'elles offrent et de mieux rentabiliser leurs portefeuilles.

**H2 :** Sachant que l'Algérie est un pays en voie de développement, la bancassurance peut être dans un état embryonnaire.

Pour ce faire, nous allons suivre une méthodologie basée sur une étude théorique qui reprend une synthèse des littératures économiques en matière de banque et assurance, dont les expériences des premiers pays qui ont adoptés l'activité de bancassurance et la pratique de cette dernière dans une banque publique Algérienne ; la BADR. Cependant il y a lieu de signaler que l'accès à l'information est très difficile voir même impossible dans certain cas.

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

- **Chapitre 1 :** il a pour objet de présenter les principaux éléments théoriques propres à notre sujet, donc il sera consacré à l'apparition de la bancassurance dans le monde, à ces différents types de produits et à ces objectifs.
- **Chapitre 2 :** il présentera les enjeux et les perspectives de la bancassurance, donc ; ces forces et ces faiblesse, ces avantages et ces limites et au final les facteurs clés du succès de la bancassurance.
- **Chapitre 3 :** il sera consacré à la présentation du secteur bancaire et assurantiel en Algérie, la naissance et au développement de la bancassurance, les obstacles que rencontre cette activité et les recommandations à son développement.
- **Chapitre 4 :** il sera consacré à la pratique de la bancassurance au sein de l'établissement d'accueil BADR, la présentation des différents produits distribués par cette dernière et l'étude sur l'évolution d'un produit particulier offert par la BADR depuis Janvier 2017 « l'assurance-voyage ».

# **CHAPITRE I**

## **GENESE ET FONDEMENT DE LA BANCASSURANCE**

# **CHAPITRE 1 : GENESE ET FONDEMENT DE LA BANCASSURANCE**

## **Introduction**

A début du 21<sup>ème</sup> siècle, le paysage financier connaît cependant une complète transformation du fait de plusieurs facteurs : une concurrence rude, de nouveaux besoins ou comportement de la clientèle, des innovations spectaculaire.

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

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

Ce chapitre sera scindé en trois sections, qui seront consacrées à l'étude de l'activité bancaire et l'environnement e l'assurance.

## **SECTION 1 : PRESENTATION DE LA BANCASSURANCE**

La bancassurance est considérée comme un moyen de distribution inédit des produits d'assurance par les réseaux de distribution traditionnel des banques. La banque et la compagnie d'assurance sont les deux éléments fondamentaux du système financier car elles jouent un rôle major dans le financement de l'économie.

### **1.1. Définition de la bancassurance**

La recherche de synergies entre les établissements bancaire et les sociétés d'assurance à favorisé l'explosion de chiffre d'affaires de ce sont arrogés 14% de la part du marché global de l'assurance toutes branches confondues ,moins en assurance-ave dommage avec 8% de la part de marché ,mais beaucoup en assurance-vie avec 60% de la part de marché ou avec la

GAV (Garantie des accidents de la Vie) avec les 75% du marché notamment dans le secteur de l'assurance de vie dans les années 80 en Europe.

Ces phénomènes généralement qualifier de bancassurance lorsque l'organisme bancaire prend le contrôle d'une société d'assurance, lorsqu'il résulte du mouvement inverse de prise de participation des compagnies d'assurance dans le capital d'un organisme de crédit.

Ces divers organismes bancaires et sociétés d'assurance constituent des éléments de réponses à une double problématique de l'utilisation optimisés des réseaux de distribution et l'opportunités pour les organismes financiers .La bancassurance peut faire l'objet de trois (03) définitions qui en affectent le périmètre des acteurs :

- La plus classique, mais aussi la plus restrictive consiste à définir « la bancassurance comme une activité de distribution d'assurance aux guichets des banques »<sup>1</sup>.

Cette définition présente plusieurs insuffisances:

- Celui de restreindre le champ d'activité de distribution d'assurance aux seuls réseaux bancaire, à l'exclusion de tout autre réseau qui peut toutefois présenté des caractéristiques compatible, tel que la poste ou le trésor public ;
- Celui de ne pas préciser si les produits d'assurance commercialisés par l'organisme de bancassurance ou sa filiale sont conçus par lui ou par un assureur extérieur dans le cadre d'un accord de distribution ;
- Celui de ne pas inclure les acteurs de la grande distribution, qui ont montré récemment des velléités de proposer à leurs clients un certain nombre de produits d'assurance.
- BERNARD de Gryse propose une autre définition dans une formulation stricte, c'est celle d'une autre bancassurance qui à prouvé sa réussite dans plusieurs entreprises et plusieurs pays. On peut interpréter et évaluer toutes les déviations et les applications approximative «La bancassurance est à proprement parlé l'activité d'assurance, filiale d'une banque»<sup>2</sup>. Autrement dit, un assureur, filiale d'une banque, conçoit et fabrique des assurances adaptées au profile des clients de la banque et tient compte, pour les diffusions des exigences et des spécificités du réseau bancaire.
- Selon BODERIE.A (2004) la bancassurance peut aussi être définit comme étant «la création de conglomérat financier associant des organismes bancaires et d'assurance. Elle

---

<sup>1</sup>Borderie, A. Lafitte, M., « La bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe », édition revue banque, Paris, 2004, p 47.

<sup>2</sup> Bernard de Gryse., « La bancassurance en mouvement », édition Boeck & Larcier, Bruxelles, 2005, p 01.

comprend deux composantes, l'une capitalistique entre une banque et un assureur, l'autre de vente par leur réseaux respectifs des produits bancaires et assurance »<sup>3</sup>.

La création d'un bancassureurs est rendu possible grâce à une combinaison de facteurs et elle peut se faire voire sous différentes formes, sa forme diffère d'un pays à un autre, elle dépend de la démographie, du climat économique et législative nationale, c'est la démographie du pays qui décide en générale du genre des produits à distribuer.

La situation économique déterminera la tendance du chiffre d'affaire et des résultats que le climat législatif décidera de la périphérie dans laquelle la bancassurance doit opérer, c'est ces composants qui font que le concept de la bancassurance s'intégrer ou ne pas s'intégré au marché préexistant de l'assurance et si ses facteurs sont absent, la bancassurance tarde à se développé.

## **1.2. Historique de la bancassurance**

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

### **1.2.1. Dans le monde**

La bancassurance est un phénomène économique qui a marqué l'Europe ces dernières décennies. Depuis le début des années 1980 on l'a vu apparaitre dans la plus part des pays. Elle s'est activement propagée en France, en Belgique, en Italie et en Espagne, elle commence la faire en Allemagne et d'autre pays d'Europe de l'est.

### **1.2.2. En France**

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

Elle est apparue en France lorsque la banque du crédit mutuelle du l'Est a commencé a la pratiqué en 1971-1972.Elle s'est avérée très porteuse, puisqu'elle a permis au crédit mutuelle de devenir progressivement un acteur majeur sur la scène des assurances française. Par la suite, 1973, la compagnie bancaire s'est dotée d'une filiale « vie » appelée CARDIF qui produit et gère des contacts dont la commercialisation est entièrement confiée a des distributeurs extérieur.

---

<sup>3</sup> Borderie, A. Lafitte, M., *Op cit*, p 48.



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

### **1.2.3. En Italie**

Dans les années 1990, une réglementation très libérale et un traitement fiscal favorable ont favorisé le développement des produits d'assurance avec la bancassurance, bien que, les avantages fiscaux dont bénéficient l'assurance vie aient été progressivement réduits durant la seconde moitié des années 1990 et les années 2000, la bancassurance a réussi à maintenir sa position de leader.

### **1.2.4. En Espagne**

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

### **1.2.5. En Allemagne**

Les Allemands emploient le terme « AllFinane » ou « Tout finance » pour définir la bancassurance. La part de marché des banques a augmenté entre 1992 et 1999 mais le marché reste toujours dominé par les agents généraux. Le faible succès de la bancassurance semble s'expliquer par le conservatisme de la clientèle en matière de services financiers et son attachement aux réseaux de distribution traditionnels.

En effet, en assurance automobile et les garanties multirisque habitation, la durée des contrats d'assurance proposés par les assureurs allemands oscille entre 5 et 10 ans<sup>4</sup>. Aussi, le fait que les produits d'assurance vie qui mixent les produits d'assurance ne soient pas défiscalisés ne facilite pas leur souscription.

### **1.2.6. En Grande Bretagne**

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

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

---

<sup>4</sup> Albert Michel, cité par, Lambert Denis-Clair, « Economie des assurances », Edition : Armand Clin, Paris, 1996, p 38.

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

La faible présence des bancassureurs sur le marché de l'assurance vie est due principalement aux fortes tensions concurrentielles qui règnent à l'intérieur du marché, à une clientèle traditionnellement peu fidèle, ou moins fidèle, et au fait que les produits offerts par les bancassureurs n'ont pas une spécificité qui les différencient des autres produits traditionnels et globalement ne sont pas meilleurs que ceux des assureurs.

### **1.2.7. Aux Etats Unis**

Avant les années 1990, la bancassurance n'était pas autorisée, toutefois, malgré la suppression des restrictions à l'encontre des banques opérant dans le domaine de l'assurance, les ventes de produits d'assurance par les banques sont demeurées insignifiantes.

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

### **1.2.8. En Afrique**

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

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

### **1.2.9. En Tunisie**

En Tunisie, le secteur d'assurance vie est très réduit du fait qu'il n'a réussi ni à s'imposer sur le marché de l'assurance nationale ni à jouer le rôle économique escompté, de ce fait, le concept de bancassurance a été introduit en 2002, dans un début de dynamiser ce marché, en diversifiant le réseau de distribution surtout que les banques bénéficient d'une

meilleure image de marque, d'une fréquence de contrat des clients plus élevée et d'une meilleure connaissance patrimoniale de leurs clients.

## **SECTION 2 : LES DIFFERENTS PRODUITS DE BANCASSURANCE**

La bancassurance traduit un phénomène de diversification traditionnelle des banques, des entreprises d'investissement et des compagnies d'assurance. Les bancassureurs offrent aujourd'hui des produits de tous genre, allant des produit d'assurance les plus basic jusqu'au produits les plus sophistiqués et aux produit d'assurance dommage.

On distingue cinq catégories de produits:

### **2.1. Les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires**

Cette catégorie regroupe une large gamme de produits, combien même ils sont des produits d'assurance, certains n'y voient que des produits de rapprochement entre banque et compagnie d'assurance. Ces produits peuvent être classés entre trois(03) sous groupes<sup>5</sup>:

- **Les produits d'assurance liés aux crédits**

Le fondement de ces produits est simple, la banque en octroyant des crédits à des particulier veut garantir le remboursement de montant restant dû en cas de décès en évitant de créés une situation conflictuelle avec la famille de défunt qu'elle veut garder comme client. L'emprunteur de son côté ne veut pas laisser des dettes sa famille en cas de son décès.

- **Les produits d'assurance liés aux dépôts**

Dés les années 1970, les banques ont commencé à distribuer des produits d'assurance liés directement aux dépôts et aux comptes courant de la clientèle. Ces contrats garantissaient généralement le paiement de certaines sommes qui sont en corrélation direct avec le solde moyen du compte auquel le contrat est rattaché aux héritiers de l'assuré en cas de son décès ou en cas de son invalidité totale. De nos jours, ces pratiques ont disparu, les banques proposent ces garanties à l'occasion de l'ouverture de compte.

- **Les produits d'assurance liés aux instruments de paiement**

Ce type de produit s'est développé à partir des années 80 avec la prolifération des cartes de paiement et des cartes de crédit. Les banques a beaucoup innové afin d'attirer la clientèle vers ces nouveaux instruments de paiement qui rapportent beaucoup, de ressources

---

<sup>5</sup> Amzal K., Ouaret K., « La stratégie de diversification des activités d'une banque a travers la bancassurance », master en sciences économiques, université de Béjaia, 2010, p 57.

en commissions. Elles ont trouvé dans des produits d'assurance un moyen de les rendre plus attractifs ainsi plusieurs types de garanties commencèrent à être proposés lors de l'acquisition de ces instruments de paiement et certaines banques les offraient gratuitement à leurs clients. Ces contrats garantissaient le client contre le vol et toute soustraction ou utilisation frauduleuses de la carte de paiement.

## **2.2. Les produits d'épargne à forte dominante financière**

Ses produits qui ont marqué la fin de la période d'apprentissage et annoncèrent l'entrée dans une nouvelle ère de bancassurance. Le commencement s'est fait avec des produits d'assurance vie très simple puis avec le temps et à fin de répondre aux besoins complexes de la clientèle, les banques intégraient dans leur gamme des produits de plus en plus complexes :

- **Les produits simples<sup>6</sup>**

Il s'agit de capitaux différés avec une contre-assurance, placé dans le cadre d'un contrat d'assurance de vie. Le mécanisme est simple, le client verse un capital initial et le banquier le lui garantit avec les intérêts capitalisés au terme du contrat. Si par malheur le client décède avant l'échéance, ces héritiers ou les bénéficiaires désignés recevront le montant initial augmenté d'une part des intérêts. Sans la contre-assurance le produit n'est pas valable, en effet, nul n'acceptera de placer ces capitaux pour qu'ils soient, en cas de son décès acquis à l'assureur qui va les répartir, selon la logique de la mutation, sur les souscripteurs vivants.

- **Les produits complexes**

La spécification et la diversification des besoins de la clientèle ont mené les banques à développer des produits plus complexes qui nécessitent des techniques plus sophistiquées, mais évidemment moins maîtrisées par le personnel de base. C'est durant les années 90 que ces produits ont commencé à proliférer et se vulgariser. Il s'agit surtout des produits à taux garanti et des produits à fenêtre qui répondaient dans certains cas à des besoins très simples de la clientèle mais dans l'élaboration nécessite une très grande technicité. Dans cette optique, les banques – en répondant aux besoins de leurs clients ont offert des contrats de capitaux différés avec une contre-assurance et un taux de garanti de rémunération, qui est généralement très proche de ceux pratiqués sur les SICAV monétaire, pour toute la période de placement.

---

<sup>6</sup> Ourabah, H. Ziamni, T., « les voies de développement de bancassurance en Algérie » master en sciences économiques, université de Béjaia, 2012, p16.

### **2.3. Les produits de prévoyance**

Ce sont des produits d'assurance qui garantissent le paiement d'un certain capital aux bénéficiaires désignés ou aux héritiers du défunt en cas de décès. Ces produits dont le volet épargne est quasi-inexistant posaient certains problèmes au moment de leurs ventes dans la mesure où le banquier va évoquer à son client un événement peut-être désirable qui est la mort. Le banquier a choisi une communication très objective, en dédramatisant le décès et en ne traitant que la conséquence économique et pécuniaire du décès d'un membre de la famille notamment, en terme de perte de revenu, qui ne peut laisser un bon père indifférent. La particularité de ces produits par rapport à ceux des assureurs traditionnels réside dans la simplicité des questionnaires médicaux et la suppression des formalités médicales pratiques largement répandues chez les assureurs traditionnels.

A titre d'exemple, nous pouvons citer le contrat d'assurance décès « Initial Valeur Prévoyance » distribué en 1990 par la filiale du crédit agricole, qui garantissait le paiement d'un capital décès, plafonné à 200.000 Franc, aux héritiers ou aux bénéficiaires désignés. En 2000, les banques Françaises ont distribué des contrats d'assurance couvrant les accidents de la vie et la GAV « Garantie Contre les Accidents de la Vie » est l'exemple le plus réussi et qui a permis de donner un nouveau souffle à un marché d'assurance de personne en maturation.

L'expérience a démontré que les banques sont plus aptes que les assureurs traditionnels à vendre des produits d'assurance qui touchent à la vie humaine assurance de personne en général.

### **2.4. Les produits d'assurance de dommages**

Dès les années 90, le marché de l'assurance de dommages a commencé à être envahi par des bancassurances malgré sa rentabilité hypothétique et malgré le risque sur les relations commerciales avec les clients, car un retard ou un mauvais règlement d'un sinistre peut s'avérer fatal pour la relation banque /client. Néanmoins il est tout à fait logique d'assurer les immeubles et les meubles chez le banquier qui les a financés. Désormais les contrats d'assurance habitation et automobile sont distribués au niveau des guichets bancaires.

Pour pallier aux problèmes liés aux règlements des sinistres, la plupart des bancassureurs ont adopté des stratégies visant à séparer la distribution des produits de la gestion des sinistres laquelle reste du ressort de la société d'assurance. Le but étant de mettre la relation bancaire à l'abri en usant de tous les moyens. C'est ainsi que des *call centres*

## Chapitre 1 : Genèse et fondements de la bancassurance

(Centrales téléphoniques) ont été mis en place pour régler, par téléphone, les sinistres Automobiles et d'autres sinistres liés à d'autres produits de dommages.

Dans, les contrats d'assurance automobiles distribués, l'accent est mis sur deux types de prestations complémentaires :

- Un volet financier lors des différents sinistres (indemnisation du conducteur ayant subi un préjudice même s'il est en tort, le paiement de certaines mensualités si la voiture a été achetée par un crédit qui court encore) ;
- L'aide au client afin d'être le moins long temps possible sans voiture en cas de sinistre par la mise en place de moyen de d'épargne à domicile ou le prêt d'une voiture,....etc.
- Des prestations concernant l'habitation (déménagement, relogement et gardiennages de meubles en cas de sinistre ....) ;
- Un volet financier lors des différents sinistres (prise en charge de certaines mensualités de remboursement d'habitation, indemnisation de client lors d'un vol même si toutes les mesures de sécurité n'ont pas été suivies ;
- Un élargissement du périmètre couvert par l'habitation (location de salles, logement de vacance...

### **2.5. Les produits packagés**

Ce sont des produits combinant diverses prestations bancaires et assurantielles groupées en un seul produit. Le produit packagé coûtera moins cher au client que s'il acquière chaque produit infidèlement. Les exemples de packages ne manquent pas. Nous pouvons citer :

- **Package logement** : aillant un crédit pour les travaux et assurance habitation ;
- **Package étudiant** : aillant un crédit étudiant, une assurance habitation, la mise à disposition de moyen de paiement et une complémentaire santé ;
- **Package automobile** : aillant un crédit pour l'achat d'une voiture et une assurance automobile.

Les banques recherchent toujours à personnaliser leurs produits selon la nature de la clientèle qu'elles détiennent afin d'offrir un produit de sur-mesure. Il apparaît clairement que les bancassureurs ont largement contribué à l'amélioration de l'offre en produits d'assurance,

la qualité de la prestation et surtout service après vente. Cependant ce contrat n'est pas valable pour tous les pays qui ont connu la bancassurance.

### **SECTION 3 : LES OBJECTIFS DE LA BANCASSURANCE**

On peut estimer que les objectifs de la bancassurance sont de deux ordres :

#### **3.1. Objectifs de rentabilité**

Historiquement, au moment où le phénomène de la bancassurance s'est enclenché, les banquiers étaient à la recherche de « revenus divers ». Dans la terminologie comptable bancaire belge ces revenus sont qualifiés par opposition aux revenus d'intérêts. Ces derniers montraient alors une tendance continue à l'effritement et il devenait urgent de trouver des revenus de substitution, car les produits précédents sont déjà développés mais ils restaient peu importants et leurs potentiels de croissance demeuraient faibles (il s'agissait notamment de bénéfices sur change, loyers de coffre fort, opérations sur titre et coupons).

Les opérations de bourse et notamment la création de fonds communs de placement qui permettaient d'engendrer un revenu lucratif « *fee business* » ont été une première et rentable démarche dans cette direction : elles permettaient de toucher des commissions à l'entrée et d'engager ensuite des frais de gestion<sup>7</sup>.

##### **3.1.1. Commissions**

L'assurance c'est avérée un deuxième filon exploitable en cette quête de revenus divers. On peut situer sur trois plans les apports d'une filiale d'assurance à sa maison mère ; les commissions, les dividendes et la création de valeur. Pour ce qui est des premières elles représentent des revenus tirés sur les ventes de police d'assurance par les agences de la banque.

Aussi pour respecter la vérité économique du bilan de la filiale il importe que les commissions qu'elles rétrocèdent à la banque soient de même que celle que la banque recevait si elle commercialisait des produits pour compte d'une société tierce.

##### **3.1.2. Dividendes**

Dans la mesure où les premiers efforts portaient sur le développement d'un chiffre d'affaires dans la branche vie dont les marges d'exploitation sont particulièrement

---

<sup>7</sup> Bernard de Gryse, *Op cit*, p15.

confortable, les banques pouvaient espérer que leurs filiales leur apporteraient relativement vite des dividendes.

Leurs attentes ont été largement dépassées, dès leur premier exercice toutes ces filiales clôturaient en profits. Les retours sur fonds propres furent vraiment exceptionnels, de l'ordre de 20% à plus de 40%<sup>8</sup>. Ces chiffres font rêver, convenons qu'ils se réalisaient d'autant plus aisément que les banques d'ôtaient fort chichement leurs filiales en leur allouant pour tout capital ce qui était strictement requis pour satisfaire aux normes de solvabilité imposées par les organes de contrôle.

Certaines compagnies ont d'ailleurs par moment tirées sur la corde en restant en état de sous capitalisation pour quelque mois, on attendait qu'elle soit rappelée à l'ordre. N'empêche, poussant la démonstration plus loin, afin d'améliorer la comparabilité entre les entreprises, elles calculent un ratio qui rapportait le bénéfice des assureurs vie au capital minimum légalement obligatoire.

La plupart des assureurs traditionnels étant surcapitalisés, la comparaison pouvait les défavoriser du fait de leurs capitaux excédentaires. Aussi dans ce cas de figure il apparaissait que les ratios de bancassureur sortent largement du lot, lorsque la banque ne détient qu'une participation partielle elle n'obtient ces retours qu'au prorata de sa mise.

### **3.1.3. Création de valeur**

Dans sa quête de revenus supplémentaire la banque trouvera également un complément de valeur dans sa filiale d'assurance. Au terme de quelques exercices une filiale bien gérée, à la tête d'un portefeuille de contrats de qualité, produisant un chiffre d'affaire en croissance régulière, acquiert une valeur certaine.

Cette valeur vient grossir le patrimoine de la banque par différentes techniques (notamment un chiffrage de *l'Embedded Value*)<sup>9</sup> elle peut être exactement déterminée. Toutefois on a pu constater qu'il est advenu que toutes ces filiales de la bancassurance ont été très vite valorisées.

## **3.2. Objectif de fidélisation de la clientèle**

Tous les banquiers savent que pour une partie leur clientèle est multi bancarisée, et que si cette clientèle est bien informée, ou travaillée par une publicité en faveur d'un produit, elle se tournera facilement vers la banque qui propose le meilleur service, ce qui détermine la

---

<sup>8</sup> Bernard de Gryse, *Op cit*, p16.

<sup>9</sup> *Idem*, p17.



notion d'infidélité du client envers sa banque principale. A cet effet une grande banque ne peut se passer de commercialiser les produits qui diffusent ses concurrents.

Une autre notion de base dont les banquiers ne se passent pas en marketing a trait à la saturation de la clientèle. Elle montre que plus le client vous a acheté de produits plus il vous restera fidèle. Le banquier se réjouit que la bancassurance lui offre l'opportunité d'élargir l'éventail des produits financiers que le client détient et par-là même de le fidéliser d'avantage.

A titre d'illustration une façon classique de subdiviser une clientèle en trois groupes<sup>10</sup> :

- Clients convaincus « *hot* » ;
- Clients qu'il faut constamment convaincre « *low* » ;
- Clients qui se détachent de vous « *cold* ».

Cette classification appliquée à la bancassurance et mise en œuvre auprès des guichets bancaires permet aux banquiers de vendre facilement une nouvelle police aux clients du premier groupe qui achètent « en confiance », et ce n'est pas le cas pour les clients du deuxième groupe car la, les banquiers doivent expliquer, argumenter et convaincre. Elle devient franchement difficile pour le groupe des « *cold* » qui se montre sourd et réfractaire.

Cette construction fait montrer la grande facilité avec laquelle les banquiers arrivent à vendre des polices d'assurances, et en ajoutant la fréquence des contacts et la force des liens de confiances on constate que les banquiers, dans la sphère des intérêts patrimoniaux disposent de solides atouts.

S'en servir à l'occasion de la bancassurance est allé de soit pour multi-équiper les clients et se les attacher d'avantage et d'ailleurs la plupart des banques mesurent le taux d'équipement qu'ils réussissent à atteindre. Mais en réalité ils ne retiennent pas de critères standards car les taux de pénétration se différent d'une banque à une autre.

### **Conclusion**

Le rapprochement des deux activités bancaires et assurantielles qui a donné naissance à la bancassurance et sa mise en œuvre soit à travers un accord de distribution, la création d'une filiale ou encore une joint venture leur a permis d'avoir une nouvelle source de revenue

---

<sup>10</sup> Bernard de Gryse, *Op cit*, p19.

## Chapitre 1 : Genèse et fondements de la bancassurance

ainsi qu'une meilleure fidélisation de la clientèle et une pénétration de marchés qui étaient très difficile voir impossible auparavant.

Certain pays ont réussi à intégrer la bancassurance à l'exemple de la France et de l'Espagne, les autres sont en cours, ce qui constitue les nouveaux marchés et l'Algérie fait partie d'eux. Elle est l'un des pays à entrer dans des conventions avec le continent européen, les leaders de la bancassurance dans le monde.

Donc pour un meilleur éclaircissement sur les perspectives et enjeux de la bancassurance nous avons consacré le deuxième chapitre à une analyse de la bancassurance en termes de force et faiblesse, d'avantages et d'inconvénients et des facteurs clés du succès de la bancassurance.

## **CHAPITRE II**

# **ENJEUX ET PERSPECTIVES DE LA BANCASSURANCE**

## **CHAPITRE 2 : ENJEUX ET PERSPECTIVES DE LA BANCASSURANCE**

### **Introduction**

La bancassurance traduit une idée de collaboration entre la banque et l'assurance, chacune cherche à travers cette stratégie à proposer une offre financière plus intéressante. L'idée fondamentale est donc de proposer aux clients une offre globale patrimoniale en épargne à long terme en crédit et en service.

Il est tout à fait légitime de s'interroger sur l'utilité économique de la bancassurance et sur ce qu'elle apporte tant au niveau macroéconomique qu'au niveau microéconomique. Le succès de la bancassurance en Europe nous laisse penser qu'elle a, quelque part, servi le consommateur, le banquier et l'assureur et voire même l'Etat, sinon le législateur l'aurait interdite.

A cet effet, nous tenterons de présenter dans le présent chapitre les divers enjeux et perspectives de la bancassurance.

### **SECTION 1 : LES FORCES ET FAIBLAISSES DE LA BANCASSURANCE**

Après avoir montré quelles étaient les objectives que les banquiers ont voulu atteindre à travers la création de la bancassurance, la pratique montre que l'on ne commence pas par arrêter froidement des stratégies mais qu'on les développent au fur et à mesure, en avançant ainsi que les moyens qu'ils ont mis en œuvre pour une analyse des points forts et des points faibles peut éclaircir les facettes de ces stratégies.

#### **1.1. Les points forts de la bancassurance<sup>11</sup>**

##### **1.1.1. Taux de rétention**

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

---

<sup>11</sup> Bernard de Gryse., « La bancassurance en mouvement », édition Boeck & Larcier, Bruxelles, 2005, p 33.

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

### **1.1.2. Encaissement**

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

### **1.1.3. Polices collectives**

C'est un contrat dans lequel interviennent plusieurs assureurs soit en raison de l'importance des capitaux assurés soit en raison de la gravité des risques<sup>12</sup>.

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

### **1.1.4. Absence d'anti sélection**

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

---

<sup>12</sup> Sos assures, site d'information sur les assurances, [www.sos-assures.com/glossaire/88-police-collective](http://www.sos-assures.com/glossaire/88-police-collective) consulté le: 10/04/2017 à 14h30

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

### **1.1.5. Maitrise des prix**

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

Désormais avertis et comparant avec les autres banques, les prix pratiqués par les bancassurances sont moyennement élevés, ce qui se caractérise par les mesures qui servent à sauvegarder leur marge de bénéfice ainsi que les objectifs de rentabilité. Il est à noter que la présence des courtiers soutient le niveau des prix dans le marché de la bancassurance.

### **1.1.6. Bénéfice de mortalité**

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

### **1.1.7. Vente croisées**

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

## **1.2. Les faiblesses de la bancassurance**

La bancassurance connaît un certain nombre de points faibles et des vulnérabilités qui ont fait l'objet d'un débat<sup>13</sup> :

### **1.2.1. Effets de groupe négatif**

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

Souvent elle ne dispose pas de larges capitaux excédentaires, dans le même temps si la filiale connaît une expansion importante et rapide elle sera de ce côté confrontée à des besoins conséquents en capitaux supplémentaires. Elle peut y passer par diverses techniques telle la réassurance en quote-part et l'émission d'emprunt perpétuel. Très rapidement ces substituts épuisent la filiale et la contraignent à s'adresser à sa maison mère pour de substantielles augmentations de son capital.

### **1.2.2. Risque de cannibalisme**

Certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires 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 ; la diminution des capitaux gérés par cette dernière<sup>14</sup>.

### **1.2.3. Surcharge des réseaux**

Les banques sont confrontées en permanence au souci d'adapter leurs outils de distribution. Le manque de la flexibilité des réseaux, leurs coûts, leurs faibles disponibilités,

---

<sup>13</sup> Bernard de Gryse. *Op cit*, p 40.

<sup>14</sup> Belkadi, S., « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », magister en sciences économiques, Université de Tizi Ouzou, 2011, p 77

leurs inadaptation à commercialiser des produits nouveaux ont entraîné une remise en question et suivi de profonds remodelages. Le développement dans ce contexte montre que la surcharge des réseaux rend vulnérable l'expansion de la bancassurance dans les agences.

#### **1.2.4. Gamme des produits bancassurable**

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

#### **1.2.5. Activité non exportable**

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

### **SECTION 2 : LES AVANTAGES ET LES LIMITES DE LA BANCASSURANCE**

Chaque acteur de la bancassurance (banque, compagnie d'assurance, consommateur et législateur) doit trouver son profit pour se développer avec succès. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible entre les acteurs de la bancassurance. Le modèle sera retenu ensuite en fonction de la situation de chacun.

#### **2.1. Les avantages de la bancassurance**

##### **2.1.1. Avantage pour la banque**

La banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un flux supplémentaire de revenu plus stable grâce à une diversification de son activité dans le domaine de l'assurance et



réduire leur dépendance par rapport à leur principale source de revenu, à savoir les écarts entre les taux d'intérêts.

La bancassurance permet au client de trouver les réponses à tous ces besoins qu'ils soient financiers ou d'assurance. Ainsi la banque peut attirer une plus grande clientèle du fait de l'élargissement de sa gamme de produit et peut renforcer sa satisfaction et donc la fidélisation de ses clients. Les coûts de distribution peuvent être comme marginaux dans la plupart des cas, ce sont les employés de la banque eux même qui proposent les produits d'assurance<sup>15</sup>.

### **2.1.2. Avantages pour l'assureur**

Concernant les assurances, les avantages sont tous aussi convaincants :

- La possibilité d'exploiter l'immense clientèle des banques constitue une motivation de premier plan donc la clientèle étendue dans les banques est considérée comme idéale pour la distribution des produits d'assurance. Ceci est bien un avantage primordiale qui suffit à lui seul.
- L'assurance a également la possibilité d'échapper aux coûts élevés induits par les agents d'assurance en utilisant les différents canaux dont disposent les banquiers ;
- La collaboration avec une banque solide peut faciliter le développement de nouvelles affaires et renforcer la confiance entre la clientèle et l'assureur ;
- Développer de nouveaux produits financiers de manière plus efficace en collaboration avec leur partenaire du milieu bancaire ;
- Afficher rapidement leur présence sur un marché sans avoir besoin de constituer un réseau d'argent.

### **2.1.3. Avantages pour le consommateur**

Nous pouvons citer ce qui suit :

- Le consommateur à une accessibilité plus grande à tous les services financiers, du fait qu'une banque propose à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance ;

---

<sup>15</sup> Aaka, S., Abdelfattah, N., « La bancassurance en Algérie : du concept au développement », master en sciences économiques, université de Bejaia 2010, p 23.

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

### **2.1.4. Avantages pour le législateur**

Le législateur bénéficie de la bancassurance comme suit :

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

La bancassurance peut donc être considérée par les autorités de tutelle comme un atout ou au contraire, comme un danger potentiel à la stabilité financière d'un pays.

### **2.1.5. Avantage macroéconomique**

Sur le plan macroéconomique, les produits d'assurance-vie sont des produits d'épargne à long terme qui constituent une source de financement très stable pour les agents économiques ayant un besoin en ressources, ils peuvent constituer un moyen de financer les déficits de l'État<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Ammi, M., « la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR », diplôme de l'IFID (Troisième Cycle), Tunis, 2009, p 61

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.

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.

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

Biens que disposant d'avantages compétitifs par rapport aux intermédiaires, la distribution via les banques présente certaines limites qui sont d'une part d'ordre commercial et d'autres parts imposées par le marché. La bancassurance présente certaines limites, que nous allons essayer d'identifier dans ce qui suit:

#### **2.2.1. Les limites de la bancassurance pour la compagnie d'assurance**

- **Le transfert du centre de décision**

Toutes les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance se plient aux exigences des banques. Ainsi il ya une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance se tente de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur<sup>17</sup>.

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

---

<sup>17</sup> Bennadji. T., « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », diplôme supérieur des études bancaires, école supérieur des banques, 2003, p 45

- **Le secret bancaire**

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

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

- **Le traitement des sinistres et la sélection des risques :**

La différence de culture commerciales dans la banque et la société d'assurance peut conduire d'un côté à une mauvaise sélection des risques. D'un autre côté, lors de la survenance de sinistre le banquier de sinistre le banquier a tendance de défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client.

Et si le problème persiste, le banquier déclinera toutes responsabilités à l'égard de la tournure qu'on prend les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur.

### **2.2.2. Les limites de la bancassurance pour la banque**

- **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 la clientèle qui fournissent quotidiennement divers services aux clients à leur charge, allant d'un simple retrait jusqu'aux crédits immobiliers les plus importants.

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

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

- **La divergence de culture commerciale**

Les 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 produite alors que les banques adoptent une approche client.

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

- **La formation du personnel**

Le niveau de connaissance nécessaire pour le personnel banquier 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 le contrat Incendie, Accident, Risques Divers (IARD) nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes.

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

### **2.3. Les limites d'ordre commercial**

- Les méthodes de travail des banques et des compagnies d'assurance sont différentes dans le sens où l'assurance-vie se vend alors que les produits bancaires et assurance IARD « Incendie, Accident et risque diverses » s'achètent, cette différence limite l'activité de la bancassurance ;
- Les commerciaux de l'assurance-vie sont des clients alors que ceux de produits bancaires restent à l'agence en attendant que les clients virent ;
- Les nouvelles technologies bancaires GAB (guichet automatique bancaire), (banque à domicile) tendent à ne pas signer le contrat avec le client, ce qui semble être nécessaire en assurance ;
- Le suivi des relations en acteurs s'avère moins rigoureux au niveau de la bancassurance ;

- L'approche au risque est opposé, lorsqu'une affaire comporte trop de difficultés, le banquier a tendance à la refuser, or la gestion et la maîtrise du risque constitue la raison d'être de l'assureur ;
- Il est évident que les produits bancaires et d'assurances, requiert des stratégies différentes, aussi l'implication d'une personne dans la vente de ces deux produits peut s'avérer complexe.

### **2.4. Les limites opposées par le marché**

Le développement de la bancassurance peut être ralenti par l'existence du réseau classique sur le marché, en effet les agents généreux bénéficient d'une exclusivité territoriale. Il se trouve que les agents bancaire se trouvent souvent sur le même territoire d'où la probable naissance d'un conflit.

En plus de ces limites qui peuvent constituer un frein au développement de la bancassurance, il y a d'autres menaces à savoir l'insurfinance, qui est la réplique des assureurs, l'insurfinance désigne la vente des produits d'épargne bancaire par les assureurs.

Au niveau des marchés locaux, la dimension essentielle pour les consommateurs, le risque de disparition d'un choix possible entre plusieurs offres de services financiers est encore plus inquiétant en cas de fusion des grandes banques et sociétés d'assurance.

Donc, et suite à l'apparition et au développement de la bancassurance, les deux partenaires à savoir la banque et la compagnie d'assurance doivent agir pour rester compétitives; en effet et d'une part, la diversification des activités bancaires doivent être pratiquées avec beaucoup d'intention pour que la qualité de service bancaires ne s'en trouve pas amoindrie, d'autre part les agents d'assurance sont appelés à diminuer leurs taux de commissions<sup>18</sup>.

## **SECTION 3 : LES FACTEURS CLES DU SUCCÈS DE LA BANCASSURANCE**

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

---

<sup>18</sup> Amzal,A., Ouaret,K., « La stratégie de diversification des activités d'une banque à travers la bancassurance », master en sciences économiques, Université de Béjaia 2010, p 61.

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

### **3.1. Les facteurs exogènes**

#### **3.1.1. L'environnement**

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

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

Viennent enfin les facteurs culturels et comportementaux : la bonne image des banques, leur relation privilégiée avec leurs clients et la proximité des réseaux bancaires, comme c'est le cas en France, Espagne, Italie et Belgique<sup>19</sup>.

#### **3.1.2. L'image sur le marché**

La façon dont la banque est perçue sur un marché par les consommateurs et la place qu'elle occupe dans la société, sont des facteurs essentiels. Cette image peut être la conséquence directe de l'organisation du réseau bancaire et du nombre de ses représentations dans un pays.

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

---

<sup>19</sup> Tensaout, K., Yousfi, K., « Commercialisation des produits assurantiels en Algérie », master en sciences économiques, Université de Béjaia, 2013, p 38.

### **3.1.3. Le comportement des consommateurs**

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

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

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

### **3.1.4. Le taux de pénétration de l'assurance**

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

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



### **3.2. Facteurs endogènes**

#### **3.2.1. Le réseau de distribution**

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

Ce dernier point est également à mettre en avant, puisque l'on peut considérer que les réseaux bancaires ont une « homogénéité » qui permet d'harmoniser les offres, les processus de vente, mais aussi de coordonner les campagnes de vente et d'imposer des normes liées à l'image<sup>20</sup>.

#### **3.2.2. Les caractéristiques des produits d'assurances commercialisés**

Le bancassureur « débutant » sur un marché commence généralement par la distribution de produits simples, standardisés et parfois même « packagés » avec les offres bancaires. Ces produits doivent être intégrés aux procédures de vente de la banque ainsi qu'à ses méthodes de gestion. Un alignement sur les produits bancaires facilite la vente des produits d'assurance-vie par les réseaux bancaires.

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

#### **3.2.3. Les modèles retenus**

Le modèle retenu dans la création d'une bancassurance est un facteur déterminant de succès. Il n'existe pas, en réalité, de modèle à suivre pour trouver l'alliance stratégique et

---

<sup>20</sup> Tensaout, K., Yousfi, K., *Op cit*, p 40.

## Chapitre 2 : Enjeux et perspectives de la bancassurance

assurer sa diversification car chaque compagnie d'assurance doit chercher la formule adaptée à sa situation, à ses besoins mais aussi à son environnement culturel réglementaire.

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

### **Conclusion**

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

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

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

# **CHAPITRE III**

## **LA BANCASSURANCE EN ALGERIE**

## **CHAPITRE 3 : LA BANCASSURANCE EN ALGERIE**

### **Introduction**

Le but du présent chapitre est d'arriver, d'une part, à présenter une image reflétant l'état de la bancassurance en Algérie, et d'autre part, à délimiter son étendue et la périphérie de son essor futur éventuel, compte tenu du contexte économique et réglementaire actuel. Dès lors, une présentation de l'activité bancaire et assurantielle s'avère indispensable pour une meilleure appréciation de l'environnement dans lequel la bancassurance serait appelée à se développer. D'autant plus que l'environnement politico-économique et les réalités actuelles des secteurs de la banque et de l'assurance en Algérie sont, en toute évidence, différents de ceux des pays où la bancassurance est à son apogée.

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

### **SECTION 1 : LES SECTEURS ASSURENTIEL ET BANCAIRE EN ALGERIE**

#### **1.1. Le secteur algérien des assurances**

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

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

### **1.1.1. La période 1962\_1989**

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

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

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

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

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

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

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

Mais, ce n'est qu'en 1995, avec l'ordonnance n 95-07 du 25 janvier 1995, que l'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette ordonnance est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'Etat en matière d'assurance et permet la création de société privées algériennes. Ce texte réintroduit

### Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie

les intermédiaires d'assurance (agent généraux et courtiers), disparus avec l'institution du monopole de l'Etat sur l'activité d'assurance.

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

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

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

Le cadre institutionnel du marché algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes<sup>21</sup> : le conseil national des assurances (CNA), la commission de supervision des assurances (CSA) et la centrale des risques (CR).

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

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

---

<sup>21</sup> Guide des assurances en Algérie, édition 2015, p 15.

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

- **Agent généraux**

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

- **Les courtiers**

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

Le chiffre moyen généré par les courtiers a été de 82% millions de dinars en 2006, très supérieur à la moyenne des points de vente. Ceci s'explique par le fait que les courtiers interviennent davantage dans les entreprises où les primes moyennes des contrats sont plus élevées.

- **Les banques**

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

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

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

#### **1.1.4. Les institutions autonomes**

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

- **Le conseil national des assurances (CNA)**

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

- Les assureurs et intermédiaires d'assurance ;
- Les assurés ;
- Les pouvoirs publics ;
- Le personnel exerçant dans le secteur.

Le conseil est présidé par le ministre des finances, il représente l'organe consultatif des pouvoirs publics sur tous ce qui rapporte à la situation, l'organisation et au développement de l'activité de l'assurance. Il se prononce sur tout projet de texte législatif ou réglementaire concernant l'activité d'assurance.

- **La commission de supervision des assurances**

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

Elle a pour objet de :

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

- **La centrale des risques (CR)**

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



- **Le fond de garantie des assurés (FGA) :**

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

- **L'union Algérienne des sociétés d'assurances et de réassurances (UAR) :**

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

## **1.2. Le secteur algérien des banques**

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

### **1.2.1. Un système bancaire national**

Dès décembre 1962, l'Algérie se dote des instruments juridiques et institutionnels nécessaires à l'établissement de sa souveraineté monétaire. Cela se traduit par la création d'une monnaie nationale, le dinar algérien, et par la création de la banque nationale d'Algérie<sup>22</sup>.

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

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

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

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

---

<sup>22</sup> Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015, p 7.

### **1.2.3. La privatisation du secteur**

En 1988, l'Etat procède à une vaste restructuration des grandes entreprises publiques, banques comprises. Ces dernières sont transformées en sociétés par actions, aux règles du code de commerce. Deux nouvelles banques publiques sont créées, la banque de l'agriculture et de développement rural (BADR) et la banque de développement locale (BDL), issues respectivement du démembrement de la BNA et du CPA.

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

- **La loi n°90-10 du 14 avril relative à la monnaie et au crédit<sup>24</sup>**

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

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

La loi de 1990 consacre les principes suivants :

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

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

---

<sup>23</sup> Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

<sup>24</sup> Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015, p 10.

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

- **L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit**<sup>25</sup>

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

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

Les principales mesures citées dans cette ordonnance sont les suivantes :

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

---

<sup>25</sup> Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015, p 11.

<sup>26</sup> *Idem*, p 12.

### Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie

- Les participations étrangères dans les banques ne peuvent être autorisées que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital ;
- La banque d'Algérie organise et gère une centrale des risques des entreprises, une centrale des risques des ménages et une centrale des impayées.

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

#### **1.2.4. Les acteurs du système bancaire et financier en Algérie<sup>27</sup>**

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

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

Les institutions financières privées sont : Natexis Algérie, société générale Algérie, BNP Paribas Al Djazzair, Algeria Gulf Bank, etc.

## **SECTION 2 : LA NAISSANCE DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE ET LA PRESENTATION DE SES ACTEURS**

### **2.1. La naissance de la bancassurance en Algérie**

L'arrêté du 20 février 2008 publié au journal officiel de la république Algérienne du 30 mars, fixant les modalités d'ouverture des succursales de sociétés d'assurance étrangères en Algérie permettant d'envisager l'implantation durable de société étrangères et de nouvelles perspectives pour le secteur d'assurance. Ce texte de l'article 252 du journal officiel de la république algérienne N°59 du 30 mars 2008 a complété les dispositions antérieurs qui autorise

<sup>27</sup> Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015, p 13.

déjà l'installation de bureaux de représentation (un arrêté de 28 janvier 2007) et de filiale (décret exécutif 96-267) de sociétés étrangères.

L'arrêté du 22 Rajab 1428, correspond au 6 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 ». Cette arrêté a autorisé les banques à distribué certains produits d'assurance ouvrant la porte de la bancassurance en Algérie.

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

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

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

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

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

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

### Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie

est une forme de distribution très prometteuse, les opportunités de son développement sont multiples.

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

**Tableau n°01** : Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché.

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

**Source** : guide des assurances en Algérie

- **La convention CNEP-Banque / Cardif el Djazair**

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

### Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie

Il s'agit entre autres, des produits prévoyances, (assurance décès et invalidité absolue et définitive des emprunteurs, garantie incapacité temporaire de travail des emprunteurs) et l'assurance de protection des comptes (assurance décès accidentel adossée aux comptes courants et comptes d'épargne de la CNEP-Banque). L'accord permettra à Cardif El Djazair de commercialiser l'ensemble de ces produits sur le marché algérien, via les guichets de la CNEP-Banque.

- **La convention BDL / SAA**

En 19 Avril 2008, la BDL et SAA ont signé une convention de partenariat de bancassurance. La convention porte sur la commercialisation des produits d'assurance de la compagnie algérienne des assurances (SAA) par le réseau de BDL. Le partenariat couvre les assurances de personnes (retraite, prévoyance, décès...), les risques particuliers (multirisque habitation, assurance catastrophe naturelle) et l'assurance agricole. Il faut signaler aussi que le choix de la BDL n'est pas un hasard, le patrimoine de la BDL est assuré par la SAA.

- **La convention BADR / SAA / AMANA**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la société nationale d'assurance (SAA) ont signé un accord de partenariat en 20 Avril 2008, Cette convention porte sur la vente des produits à travers le réseau de la BADR.

Les produits concentrés par cette convention touchent les produits d'assurance de risque agricole ayant trait à l'incendie des récoltes. Pour assurer la vente de ces produits d'assurance, les chargés de clientèle de la BADR ont bénéficié des formations spécifiques en matière de commercialisation des produits d'assurance et techniques de vente.

De plus la BADR a un deuxième contrat de bancassurance avec AMANA Assurances, qui est une filiale d'assurance vie, créée en partenariat par la SAA, l'assureur français MACIF, la BADR, et la BDL. En décembre 2012, le Ministère des Finances a donné son aval afin que les compagnies d'assurances de personnes puissent conclure des conventions de distribution<sup>28</sup>.

- **La convention BNA / CAAT / CAAR**

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

---

<sup>28</sup> Document formation BADR, histoire AMANA, mars 2015.

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

- **Le partenariat BEA / CAAR**

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

- **Le partenariat CPA / CAAR**

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

- **La convention Société Générale Algérie / AXA**

AXA Assurance Algérie et Société Général Algérie ont signé une convention de collaboration, en 2012, pour le développement de la bancassurance. Elles œuvrent, chaque jour ensemble, pour mettre en place de nouveaux produits, accroître leurs parts de marché, satisfaire et fidéliser leurs clientèles<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> Guillaud Pascal, Directeur Pôle Commercial Retail et Multicanal à Société Général Algérie, « le marché de la bancassurance est porteur de belles perspectives de développement », Revue de l'assurance N°14, éditée par le Conseil National des Assurances, septembre 2016, p 37.



- **La convention El Baraka / Salama assurance**

Dans le but de diversifier leurs produits, Salama Assurances Algérie et Al Baraka Banque signent une convention de partenariat, l'activité a commencé en mois de septembre de l'année 2010. Les clients de la banque peuvent souscrire aux différentes formules d'assurance, sur place. Plus la peine de se déplacer, puisque des guichets Salama Assurances seront disponibles au niveau des agences d'Al Baraka<sup>30</sup>.

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

- **La convention BNP PARIBAS / CARDIF**

En partenariat avec Cardif, BNP Paribas El Djazaïr a lancé en 2009, en exclusivité, la toute première formule d'assurances prévoyances disponible sur le marché de la bancassurance en Algérie<sup>31</sup>, l'accord prévoit un partenariat global de bancassurance portant sur l'ensemble des produits d'assurance de personnes, d'assurance vie, d'épargne et de protection, avec le lancement de la bancassurance de deux types de produits destinés aux particuliers et aux professionnels.

- **La convention Trust bank / Trust assurance**

TRUST BANK ALGERIA est membre du Groupe Nest Investissements Holding Ltd conforte sa présence en Algérie à travers 05 autres entreprises à savoir Trust Algeria Assurance, dont l'activité a démarré en avril 2003 a signé une convention avec TRUST ASSURANCES, dont elle détient 14% de ses fonds propres, pour assurer à sa clientèle une proximité supplémentaire et s'assurer une présence dans toutes les agences de la banque. Les produits distribués dans le réseau bancaire sont<sup>32</sup> :

- La multirisque habitation qui vous permet de mettre à l'abri votre plus précieux bien, contre les risques liés aux dégâts des eaux, incendie, vol et responsabilité civile ;

---

<sup>30</sup> Djazaïress, site de presse électronique algérien, [www.djazaïress.com/fr/lesoirdalgerie/100923](http://www.djazaïress.com/fr/lesoirdalgerie/100923) consulté le: 01/05/2017 à 10h20.

<sup>31</sup> Bnpparibas, site officiel de la banque, [www.bnpparibas.dz/nous-connaître/activités-et-filiales/cardif-el-djazair/](http://www.bnpparibas.dz/nous-connaître/activités-et-filiales/cardif-el-djazair/) consulté le : 29/04/2017 à 18h15.

<sup>32</sup> Trust assurance, site officiel de la compagnie d'assurance, [www.trust-assurances.dz/fr/partenaires/trust-bank](http://www.trust-assurances.dz/fr/partenaires/trust-bank) consulté le: 02/05/2017 à 21h00.

- L'assurance catastrophes naturelles qui vous garantie une indemnisation en cas de survenance d'un séisme, inondation, tempête ou coulée de boue.

### **SECTION 3 : LE DEVELOPPEMENT DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE ET LES OBSTACLES QUELLE RENCONTRE**

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

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

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

Tout comme partout ailleurs, le développement de la bancassurance en Algérie n'a pas encore atteint le niveau escompté, mais les assureurs ont bien compris l'intérêt de distribuer leurs produits via des partenaires bancaires. La bancassurance est un segment qui se développe chaque année et qui a un fort potentiel, d'où son intégration dans les plans stratégiques de développement des assureurs. Désormais, banquiers et assureurs travaillent ensemble par des partenariats, d'ailleurs une bonne partie du chiffre d'affaires de certains assureurs provient désormais des réseaux bancaires partenaires<sup>33</sup>.

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

---

<sup>33</sup> Bouyahia, Y., « Une dynamique naissante pour un partenariat d'avenir » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 25.

### Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie

Néanmoins, le modèle algérien est contraint par une spécificité forte de l'économie algérienne à savoir la faiblesse actuelle de son secteur financier. Au-delà d'une activité d'intermédiation bancaire forte, la bancassurance, et plus généralement le secteur des assurances, a besoin, pour se développer, d'un marché financier volumineux et dynamique afin d'offrir des débouchés en termes d'investissement et, donc, de placement et d'épargne<sup>34</sup>.

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

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

Les chiffres confirment, aussi, la prédominance des sociétés d'assurance de personnes qui totalisent 88,4% des parts de ce marché de bancassurance en 2012 et 82,8% en 2013. Malgré ce recul, dû notamment aux sociétés d'assurance dommages qui ont vu leur chiffre d'affaires bondir de 89%, le taux de croissance des sociétés d'assurance de personnes reste conséquent en affichant +18,8% en 2013. Le leader de la bancassurance Cardif Al-Djazair, qui ne représente plus que 71,9% de parts de ce marché, contre 81% une année auparavant. Il faut aussi souligner que de nombreuses sociétés d'assurances de dommages n'ont pas encore investi dans ce créneau, préférant, pour l'instant, la distribution de leurs produits via les réseaux traditionnels (agences directes, AGA et courtiers)<sup>35</sup>.

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

---

<sup>34</sup> Louaheb, K., Senior Manager EY Alger, « La bancassurance a besoin d'un marché financier volumineux et dynamique pour se développer », Revue de l'assurance N°14, éditée par le Conseil National des Assurances, septembre 2016, p 14.

<sup>35</sup> Benhadj, S., « La bancassurance en Algérie a le vent en poupe », article du journal Liberté, le : 06/09/2014.

### Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie

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

La stabilité de la demande d'épargne financière des ménages, la diminution des tensions inflationnistes et de la résorption d'une partie du chômage (qui passe de 11% en 2012 à 9,8% en 2013, selon l'ONS) sont autant de facteurs plaidant en faveur de la mise en place d'un modèle de bancassurance en Algérie<sup>36</sup>.

#### **3.2. Les obstacles au développement de la bancassurance en Algérie**

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

- un nombre important de la population possède un niveau de connaissance limité concernant les produits distribués par les guichets de la banque. Les agences bancaires rencontrent des problèmes pour convaincre la clientèle à l'accès aux différents produits d'assurance à cause de l'insuffisance de la publicité et le manque de confiance des clients sur la bancassurance ;
- Le manque d'information sur les produits d'assurance offerts au niveau des agences bancaires, les produits restent chers surtout avec la baisse de pouvoir d'achat ;
- La majorité des établissements bancaires et les sociétés d'assurance ne détiennent pas un système d'information performant, l'absence d'interconnexion entre les agences de la même banque, de même pour les sociétés d'assurances, cela engendre des difficultés de transmission des informations, ainsi une faiblesse d'automatisation des opérations de bancassurance ;
- Manque d'information et de publicité sur la bancassurance, du côté des sociétés d'assurance influencent sur la commercialisation de leurs produits au niveau des banques cela freine le développement de la bancassurance en Algérie ;

---

<sup>36</sup> Benhadj, S., *Op cit.*

### Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie

- Un problème pour convaincre les clients à obtenir les produits d'assurance de personne et les produits d'assurance vie. Une partie importante des produits d'assurance distribués par la banque sont des assurances obligatoires, les clients demandent de souscrire au contrat d'assurance, parce qu'ils sont dans l'obligation de le faire, ce qui bloc l'essor et la connaissance des autres produits d'assurances ;
- Obstacles religieux : intérêt bancaire concéderait comme usure, ce qui empêche les croyants de s'adresser aux banques, donc freinant l'activité de bancassurance ;
- Le manque de publicité sur les produits d'assurances, ces produits restent chers par rapports au cout mensuel que doit supporter le souscripteur, surtout avec la baisse du pouvoir d'achat, manque d'agences spécialisées dans la vente ainsi l'insuffisance des conventions avec des entreprises publiques ou privés ;
- La formation de personnel qui n'est pas suffisant en termes de durée et de continuité.

#### **Conclusion**

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

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

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

## **CHAPITRE IV**

# **LA PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE AU SEIN DE LA BADR**

## **CHAPITRE 4 : LA PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE AU SEIN DE LA BADR**

### **Introduction**

L'Algérie s'ouvre à la bancassurance avec l'annonce d'accords entre banques et compagnies d'assurances pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien. En vertu de la loi de février 2006, ce contrat liant des institutions bancaires aux compagnies d'assurances a été introduit dans le marché des assurances. C'est ainsi, qu'aujourd'hui, les banques multiplient les contrats avec les compagnies d'assurances afin de mettre en œuvre cette pratique.

La BADR, à l'instar des autres banques algériennes, a signé une convention avec son partenaire d'assurance pour la commercialisation et la distribution des produits d'assurance à travers son réseau.

Dans ce dernier chapitre, nous allons d'abord présenter la BADR dans l'ensemble ; son histoire, sa structure et son organisation. Ensuite, nous allons à la rencontre des partenaires et les conventionnaire qui exercent avec la BADR l'activité de bancassurance. Enfin, nous présenterons les différents produits d'assurance commercialisés par la BADR.

### **SECTION 1 : PRESENTATION ET HISTORIQUE DE LA BADR**

#### **1.1. Présentation générale de la BADR**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une banque publique créée par le décret 82 -106 du 13 mars 1982 avec pour mission de développement du secteur agricole et la promotion du milieu rural. Constituée initialement de 140 agences cédées par la Banque National d'Algérie (BNA), son réseau compte plus de 300 agences et 39 succursales (directions régionales). Près de 7000 cadres et employés activent au niveau des structures centrales, régionales et locales<sup>37</sup>.

De par la densité de son réseau et l'importance de ses effectifs, la BADR est considérée par le «*BANKERS ALMANACH*» (édition 2001) comme la première banque en

---

<sup>37</sup> Badr-Bank, site officiel de la banque, [www.badr-bank.dz/index.php?id=presentation](http://www.badr-bank.dz/index.php?id=presentation) consulté le : 15/05/2017 à 16h20.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

Algérie. Elle est en premier rang au plan national et le 668<sup>ème</sup> au niveau mondial, sur environ 4100 banques classées.

Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenu au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activité.

### **1.2. Evolution de la BADR**

Trois étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

#### **1982 – 1990**

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors, dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

#### **1991 – 1999**

La loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention aux autres secteurs d'activité, et notamment, vers les PME/PMI tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

- **1991** : Mise en place du system «*Swift* » pour l'exécution des opérations de commerce international ;
- **1992** : Mise en place du logiciel «*SYBU*», avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestions des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle) ;
- **1992** : Informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieur. Les ouvertures de crédits documentaires sont, aujourd'hui, traitées en 24 heures maximum ;
- **1992** : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de l'agence ;
- **1993** : Achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;



## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

- **1994** : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR ;
- **1996** : Introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;
- **1998** : Mise en service de la carte de retrait interbancaire.

### **2000 – 2003**

Cette étape se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes les branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal, axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

- **2000** : Etablissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales ;
- **2000** : Généralisation du système réseau locale avec réorganisation du progiciel SYBU en Client-serveur ;
- **2001** : Assainissements comptables et financiers ;
- **2001** : Refonte et raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédits. Les délais varient aujourd'hui entre 20 et 90 jours, selon qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement, ou encore, de son niveau de sanction (Agence, Succursale, Diction Générale) ;
- **2001** : Concrétisation du concept « Banque Assise » avec « service personnalisable » (Agence Amirouche, Chéraga, etc.) ;
- **2001** : Introduction du nouveau plan de comptes au niveau de la comptabilité centrale ;

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

- **2002** : Mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints ;
- **2003** : Début de généralisation de la norme « Banque Assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national.

### **1.3. Structure et organisation de la BADR**

Sous l'autorité du Président Directeur Général, assisté de deux (02) Directeurs Généraux Adjoints, la BADR est constituée de :

- Divisions Centrales ;
- Directions Centrales ;
- Succursales ;
- Agences Centrales ;
- Agences.

#### **1.3.1. Les divisions centrales**

La BADR comprend les divisions centrales suivantes :

- La Division Administrative ;
- La Division des Engagements ;
- La Division Internationale ;
- La Division de l'Inspection Général et de l'Audit.

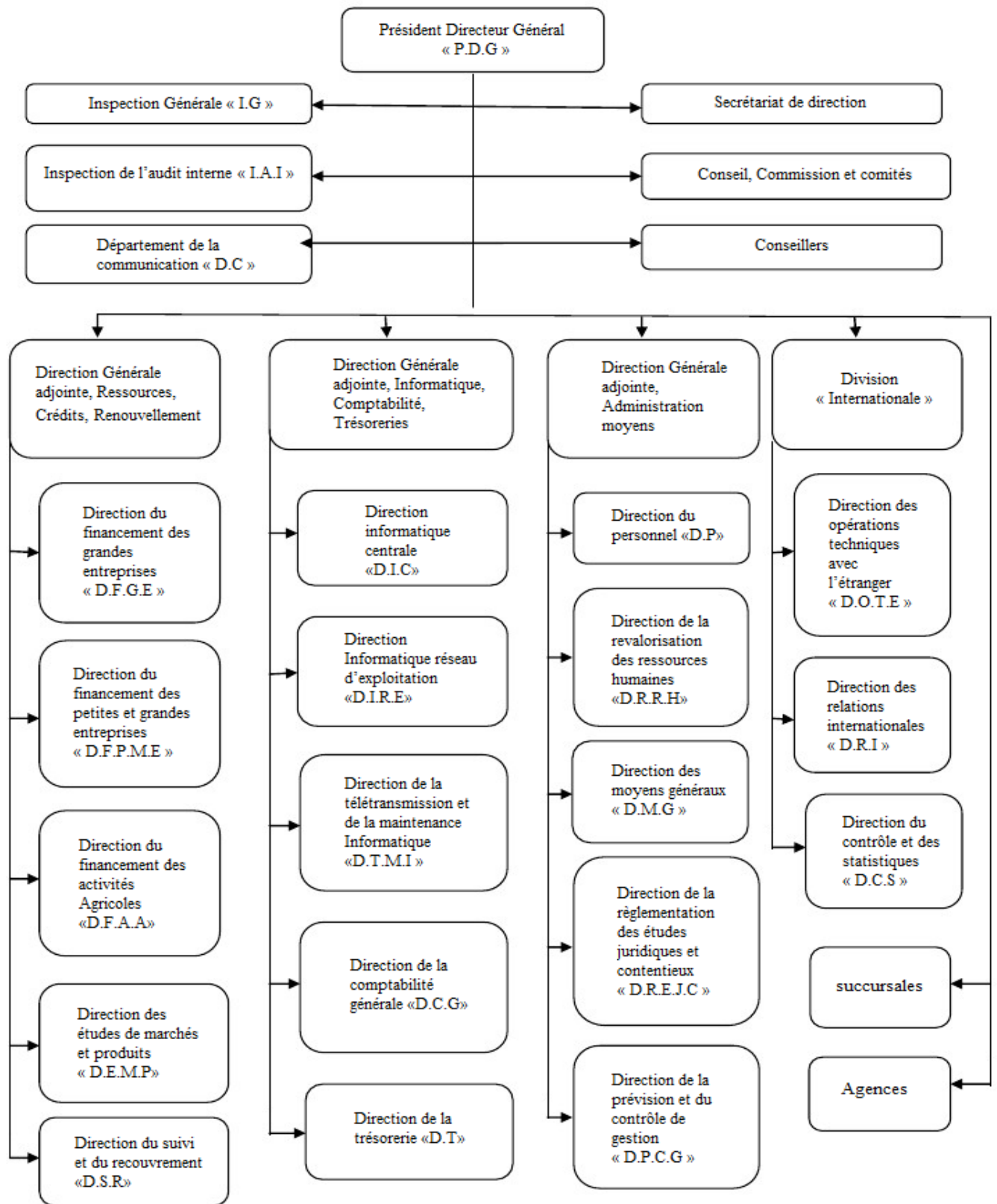
Ces Divisions ont pour mission de chapeauter les différentes Directions Centrales que comprend la BADR.

#### **1.3.2. Les divisions Centrales et leurs missions**

Les directions Centrales ont pour mission d'animer et de contrôler les différentes fonctions bancaires au niveau du réseau.

Les différentes Division et Directions Centrales qui comprend la BADR sont représentées par le schéma suivant :

Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.



Organisation générale de la BADR

### **1.3.3. Les succursales et leurs missions**

Les succursales sont des entités administratives qui peuvent être centralisées ou décentralisées. Situées généralement au niveau du chef-lieu de la Wilaya, elles sont chargées d'animer, d'assister, de coordonner, de contrôler et de suivre l'ensemble des agences qui leurs sont rattachées. Elles sont, ainsi, responsables devant la Direction Générale de l'exécution des missions confiées au réseau.

### **1.3.4. Les Agences Centrales**

Les agences centrales ont les mêmes missions que les succursales auxquelles s'ajoutent les missions de l'agence en matière d'opération de caisse et portefeuille de commerce extérieur.

### **1.3.5. Les Agences**

Les agences sont les cellules polyvalentes de basse de l'exploitation de la banque, elles sont conçues de sorte à satisfaire la clientèle à travers des structures d'accueil et de traitement efficaces.

## **1.4. Présentation de l'agence d'accueil d'Akbou N° 358**

L'agence est la cellule de base d'exploitation de tout établissement bancaire ; se trouvant en contact direct et permanent avec la clientèle, celle-ci a pour mission de mettre en œuvre la politique globale tracée par la direction générale de la banque.

Notre stage pratique s'est déroulé au sein de l'agence « 358 », BADR d'Akbou, Wilaya de Béjaia, qui se situe à la rue de la fontaine. Elle a commencé son activité en 1983, et a pour mission d'offrir des services conformes aux attentes d'une clientèle de plus en plus exigeante.

Le personnel de la BADR agence n°: 358, s'élève à 24 éléments. Nous pouvons distinguer un personnel bancaire de 16 personnes, et un personnel para bancaire de 08 personnes. Le choix du dispositif « banque caisse », répartit l'agence en deux compartiments principaux qui sont :

- Le front office, offre à la clientèle, un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé ; la prise en charge et le traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires, par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance bancaire et financière.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

- Le back office constitue, quand à lui, un compartiment qui regroupe les potentialités techniques et humaines (comptable et analystes financiers) pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçus du front office et du réseau de compensation. Il assure, ainsi le lien entre les différents services de l'agence et les organismes extérieurs.

### **SECTION 2 : PRESENTATION DE L'ACCORD DE PARTENARIAT BADR/SAA et BADR/AMANA**

#### **2.1. La pratique de la bancassurance à la BADR**

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

La BADR a intégré la vente des produits d'assurance dans sa stratégie de diversification de son portefeuille. Aujourd'hui, près de 100 agences BADR assurent la distribution de produits d'assurance, elle a conclu une convention avec la SAA en 2008 et avec l'AMANA (SAPS) en 2011 pour commercialiser les produits de ces dernières.

- **Conditions de distribution des produits d'assurance**

Conformément à l'article 252 de l'ordonnance N°95-07 modifiée et complétée par la loi N°06-04, les sociétés d'assurance peuvent distribuer certains types de leurs produits par l'entremise des banques, des établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution.

- **La Convention**

Les sociétés d'assurance agréées peuvent présenter, sur la base d'une ou de plusieurs conventions de distribution, des opérations d'assurance par l'intermédiaire des banques. La société d'assurance doit soumettre à la commission de supervision des assurances, toute convention de distribution conclue entre elle et l'un des organismes financiers. La convention de distribution-type régissant la relation entre la société d'assurance et la banque ou l'établissement financier est établie par l'association des assureurs.

La dite convention doit mentionner selon l'art.5 du Décret 07-153 :

- La liste des agences (mandataire) ou tout point de vente de la banque ou de l'établissement financier habilités à souscrire et à distribuer les contrats d'assurance ;
- La liste des produits d'assurance, objet de la convention ;

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

- La commission de distribution et les modalités de rémunération du mandataire ;
- Les informations à communiquer à la société d'assurance mandante ;
- Les pouvoirs de souscription ;
- La juridiction compétente statuant en matière de litiges ;
- Les pouvoirs en matière d'encaissement de primes, de délai de transfert des primes à l'assureur, de gestion et de règlement des sinistres.

La BADR s'est engagée dans un partenariat avec la SAA et l'AMANA, 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.

Les produits concernés se regroupent sous deux catégories qui sont ; l'assurance de personnes et l'assurance dommages.

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 et de l'AMANA.

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 (voir en ANNEXE 1 ; un exemplaire du partenariat entre la BADR et la SAA).

Nous allons présenter brièvement les compagnies partenaire SAA et AMANA, ensuite, nous allons découvrir les produits distribués par les guichets bancaires de la BADR.

### **2.2. Présentation de la SAA**

La SAA (Société Algérienne d'Assurance) est une entreprise publique économique créée en 1963, c'est l'une des premières sociétés d'assurances instituées en Algérie au lendemain de l'indépendance du pays.

Son chiffre d'affaires de l'année 2015 est de : 27,4 milliards de DA et elle détient

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

23% de part du marché<sup>38</sup>. 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 4457.

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.

L'assurance des personnes (AP) est un domaine dans lequel la SAA s'est investi fortement avec sa filiale AMANA (Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé), créée en partenariat avec le groupe MACIF qui figure parmi les principales sociétés d'assurance en France, et les banques nationales BADR et BNA<sup>39</sup>.

### **2.3. Présentation de l'AMANA**

AMANA est le nouveau nom commercial de la Société d'assurance de prévoyance et de santé (SAPS), il a été dévoilé lors d'une conférence de presse animée le 26 novembre 2013 à Alger. Première compagnie d'assurances de personnes en Algérie depuis 2011, en association avec des acteurs solides et essentiels de l'économie algérienne, la Société Nationale d'Assurance (SAA), la Banque de Développement Local (BDL) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et de la MACIF, actrice de l'économie française. Société par actions au capital social de 1.000.000.000 DA, la société AMANA a

<sup>38</sup> SSA, site officiel de la société d'assurance, [www.saa.dz/accueil.html](http://www.saa.dz/accueil.html) consulté le : 22/05/2017 à 19h30.

<sup>39</sup> Mebarki, A., « Le leader du marché souffle sa 50ème bougie » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 45.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

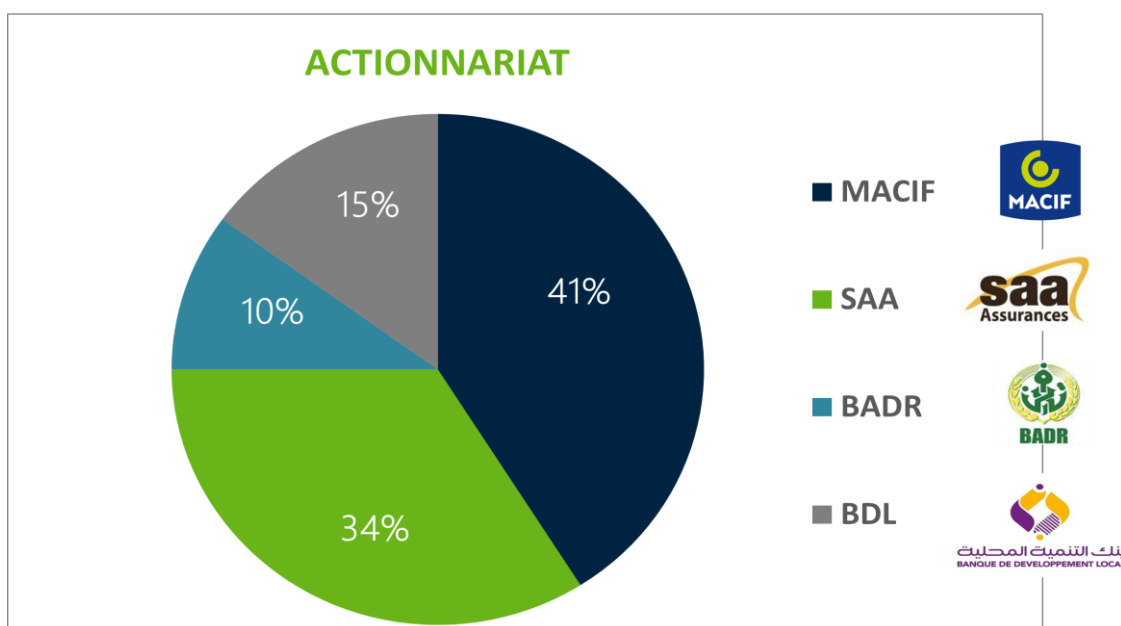
réalisé un chiffre d'affaires de 1,069 milliard DA en 2012 avec un résultat de 235 millions DA en commercialisant des produits d'assurance collective à destination des entreprises et d'assurance individuelle pour les particuliers et l'assurance de rapatriement de corps des algériens établis à l'étranger<sup>40</sup>.

AMANA s'est liée par des conventions de distribution au lancement de son activité. Son premier partenaire est la SAA avec qui elle a réalisé 100% de son chiffre d'affaire en 2011 et 2012. AMANA compte également deux conventions en Bancassurance avec la BADR et la BDL.

En Algérie, nous venons à peine de quitter la ligne de départ en ce qui concerne la bancassurance. Il faut remarquer que la mise en place de cette nouvelle offre prendra du temps, comme cela a été le cas en Europe avant de gagner réellement en importance.

« Aujourd'hui, 60% des produits d'assurances sont vendus à travers des banques en France »<sup>41</sup>.

### LES ACTIONNAIRES D'AMANA



Source : Guide de la bancassurance au sein de l'AMANA 27/05/2017

<sup>40</sup> Mebarki, A., «la SAPS devient AMANA » Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013, p 40.

<sup>41</sup> Maghreb emergent, site de presse du magreb, <http://www.maghrebemergent.info/economie/algerie/69824-avec-la-bdl-et-la-badr-nous-developperons-la-bancassurance-en-algerie-le-dg-amana-sur-radio-m-audio.html> consulté le: 20/05/2017 à 12.17



- **La Formation:**

Une formation adaptée aux agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes bancaires et établissements financiers est nécessaire. Les agents souscripteurs d'assurance employés par ces organismes doivent être titulaires d'un diplôme universitaire. La société d'assurance doit dispenser un stage d'au moins quatre-vingt-seize (96) heures effectives portant sur les opérations d'assurance à distribuer et sanctionné par une attestation.

En fin de stage, une carte professionnelle sera délivrée aux agents souscripteurs par l'association des assureurs avec mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire.

### **SECTION 3 : LES PRODUITS COMMERCIALISES PAR LA BADR D'AKBOU**

Dans cette section nous allons présenter les différents produits d'assurance distribués aux guichets de la BADR, avec les garanties assurées et les tarifs à payé par les assurés :

#### **3.1. Assurance vie (en partenariat avec l'AMANA)**

##### **3.1.1. Assurance de personnes**

L'assurance de personnes est une convention de prévoyance contractée entre le souscripteur et l'assureur et par laquelle l'assureur s'oblige à verser, à l'assuré ou au bénéficiaire désigné, une somme déterminée, sous forme de capital ou de rente, en cas de réalisation d'événement ou au terme prévu au contrat. Le souscripteur s'oblige à verser des primes suivant un échéancier convenu.

Il existe deux types d'assurance de personne qui sont :

- **Assurance individuelle :** On entend par là la catégorie des assurances ordinaires à primes uniques ou annuelles qui, en règle générale, donnent lieu à un examen médical de la personne à assurer.
- **Assurance collective (groupe) :** On entend par assurance collective le contrat ou l'ensemble de contrats conclus auprès d'une entreprise d'assurance par un ou plusieurs employeurs au profit de tout ou partie de son ou leur personnel ou des dirigeants.

On retrouve dans l'assurance de personnes les produits suivants :

- Produit de capitalisation « Avenir Retraite » ;
- Produit d'assurance en cas de décès ou d'invalidité absolue

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

et définitive « Remboursement Crédit » ;

- Produit d'assurance « Individuelle – Accidents » ;
- Produit d'assurance d'indemnités forfaitaires en cas d'hospitalisation chirurgicale.

**Tableau n°2** : la couverture d'un contrat d'assurance individuelle.

<b>Garantie</b>	<b>Capitaux et limites</b>
Capitaux assurés en cas de décès accidentel	$\geq 2\,500\,000$ DA
Capital assuré en cas d'Incapacité Temporaire et Total	$\geq 2\,500\,000$ DA * taux d'incapacité
Capital assuré en cas d'Incapacité Partielle permanente	$\geq 2\,500\,000$ DA * taux d'incapacité
Frais médicaux et pharmaceutique	1 500 DA

**Source** : Badr

La prime est calculée sur la base :

- Du capital assuré ;
- De l'âge et la fonction de l'assuré.

### **3.1.2. Assurance des pèlerins**

Cet assurance permet aux pèlerins de bénéficier d'une prise en charge et d'une assistance 24h/24h et 7j/7j, en cas d'accident, de maladie ou d'hospitalisation et dispense l'assuré de tout avancement de frais et prend en charge également ses frais médicaux et pharmaceutiques.

AMANA offre la possibilité de choisir entre les formules CLASSIQUE et PREMIUM. Les personnes âgées de 81 à 85 ans sont concernées uniquement par la formule CLASSIQUE avec une limite de couverture de 15 000 € au lieu de 30 000 € en frais médicaux.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

**Tableau n°3** : la couverture d'un contrat d'assurance Pèlerinage.

GARANTIES	CAPITAUX ET LIMITES	
	Classique	Premium
Capital assuré en cas de décès accidentel	5 000 €	10 000 €
Hospitalisation et frais médicaux en cas d'accident ou maladie	30 000 €	50 000 €
Envoi urgent de médicaments indispensables et introuvables	Frais d'envoi	
Transport médicalisé et/ou rapatriement au domicile en cas d'accident ou maladie	Frais réels	
Soins dentaires d'urgence consécutifs à un accident	500 €	750 €
Soins dentaires d'urgence consécutifs à une maladie	200 €	300 €
Transport et hébergement d'un proche en cas de décès aux lieux	3 000 €	
Frais de séjour d'un proche en cas d'hospitalisation limitée à 10	75 € / jour	100 € / jour
Perte de bagages limitée à 20 kg	25 €/kg	50 €/kg
Perte d'objets de valeur avec les bagages	500 €	1 000 €
Retard de vol de plus de 6 heures	45 €	75 €
de plus de 12 heures de plus de 18 heures	90 €	150 €
Localisation et transport de bagages	Frais réels	
Avance caution pénale	6 500 €	10 000 €
Assistance juridique	1 000 €	2 000 €

Source : Badr

La prime à payé est calculée sur la base :

- De la durée du séjour ;
- De l'option choisie ;
- Une majoration est appliquée pour les plus de 80 ans.

### 3.1.3. Assurance scolaire

L'Assurance scolaire garantit le paiement des indemnités lorsque l'élève Assuré, âgé de 3 à 18 ans, est victime d'un dommage corporel à la suite d'un accident couvert au cours de ses activités scolaires et extrascolaires. Ces avantages sont :

- Une couverture optimale durant tout le cursus scolaire de 3 à 18 ans ;
- Deux formules adaptées au budget familial ;
- Cinq niveaux de garanties en cas de décès ;
- Possibilité de souscrire en groupe avec des réductions allant jusqu'à 20%.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

**Tableau n°4 :** La couverture d'un contrat d'assurance scolaire.

<b>Couverture</b>	<b>Limites</b>
✓ Décès accidentel 03-12 ans (frais funéraire)	10 000 DA
✓ Décès accidentel 13-18ans (Capital décès)	Cinq options : 100 000 – 200 000 - 300 000 - 400 000 - 500000
✓ ITT (Incapacité Temporaire et Total)	Cinq options
✓ IPP (Incapacité Partielle permanente)	
✓ Frais d'hospitalisation, médicaux et pharmaceutiques	10 000 DA
✓ Prothèse dentaire	4 000 DA
✓ Lunetterie	3 000 DA

Source : Badr

**Tableau n°5 :** les primes à payé pour l'assurance scolaire.

<b>Garantie</b>	<b>Option</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Prime nette totale " DA "		80	101	122	143	1647
(formule Essentielle)						
Prime nette totale " DA "		889	1124	1359	1595	1830
(formule Confort)						

Source : Badr

### **3.1.4. Rapatriement de corps**

En cas de décès de l'Assuré(e) dans son pays de résidence, l'assistant accomplit les formalités administratives nécessaires, organise et prend en charge le traitement *post mortem*, y compris la toilette rituelle, et la mise en bière (cercueil de modèle simple) et le transport du corps jusqu'au lieu d'inhumation en Algérie.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

**Tableau n°6** : les primes (annuelle) à payé pour l'assurance Rapatriement des corps.

<b>Formule</b>	> 30 ans	De 31 à 50 ans	De 51 à 67 ans	De 68 à 75 ans	De 76 à 85 ans	De 86 à 90 ans	90 ans <
<b>Individuelle</b>	9.93 €	25.93 €	50.93 €	58.93 €	65.93 €	100.93 €	363.93 €
<b>Famille*</b>	17.93 €	48.93 €	95.93 €	110.93 €	124.93 €	190.93 €	690.93 €

\* La formule famille comprend l'assuré, son conjoint et tous les enfants de moins de 21 ans, sans limitation du nombre.

**Source** : Badr

- **Garanties complémentaires** : accompagnement du corps par un proche parent :
  - A la demande expresse d'un Proche Parent de l'Assuré(e) faite à l'Assistant, celui-ci mettra à disposition du Proche Parent désigné un billet d'avion aller-retour en classe économique, depuis le Pays de Résidence de l'Assuré(e) jusqu'à l'aéroport d'arrivée du corps, afin d'accompagner le corps de l'Assuré(e) ;
  - Le voyage de l'accompagnateur devra se faire simultanément au transport du corps, sauf cas de force majeure ;
  - À la demande expresse du souscripteur et après accord de l'assistant, une dérogation peut être accordée à une tierce personne en cas d'absence d'un Proche Parent ;
  - La nouvelle formule famille ;
  - La souscription pour tous les âges sans aucune limitation ;
  - Valable dans le monde entier ;
  - Sans aucune formalité médicale ;
  - Prise en charge directe des frais par l'assistant ;
  - La mise à disposition d'un billet d'avion A/R pour un proche parent sauf dérogation ;
  - Accomplissement des formalités administratives liées au décès, traitement post-mortem et toilette rituelle,
  - Mise en bière (cercueil) ;
  - Assistance téléphonique 24h/24 7j/7.

### **3.2. Assurance de dommages (en partenariat avec la SAA)**

#### **3.2.1. Assurance agricole**

Les exploitations agricoles sont soumises à divers risques : climatiques et sanitaires essentiellement mais également, comme toutes les entreprises, aux risques économiques.

##### **Bonification tarifaire:**

La SAA consent une réduction tarifaire de 10% pour les clients de la BADR concernant tous les produits agricoles.

L'assurance agricole au sein de la BADR couvre les risques suivants :

- **Assurance multirisque grêle :** Cette assurance couvre les pertes de quantité et de qualité causées par le choc mécanique de grêlons sur les fruits.

**La prime** est égale = la valeur assurée X taux de prime retenu

**Valeurs Assurées** est déterminées à partir de l'état parcellaire:

- superficie de la culture (Ha) ;
- rendement prévisionnel (Qt<sub>x</sub>/Ha) ;
- prix unitaire de la récolte (DA/Qt<sub>l</sub>).

**Le taux de prime retenu** est exprimé en pourcentage (%), en fonction:

- de la nature de la récolte ;
- de la situation géographique du risque (régions bien précises).
- **Assurance incendie des récoltes :** Ce type de contrat couvre les pertes consécutives à l'incendie des récoltes de céréales ou des fourrages sur pieds ou en meules.

**La prime** est égale au produit de la multiplication de la valeur assurée X taux de prime retenu.

- **Assurance multirisques serres :** Elle couvre les serres des dommages directs subis par les armatures et les équipements ainsi que les cultures sous serres.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

**Tableau n°7 :** les primes à payé pour l'assurance agricole multirisques serres.

<b>Garanties</b>	<b>détermination de la Prime</b>
Dommages aux serres	La valeur assurée des serres et équipements X Le taux retenu
Dommages aux cultures	La valeur assurée des cultures X Le taux retenu
Dommages aux app.électriques	La prime est égale à la valeur déclarée X 3,5 %
Responsabilité civile générale	Forfaitaire: 1 000,00 DA
Recours des voisins et des tiers	Gratuite: Jusqu'à 500.000,00 DA
Chue d'appareils de Navigation Aérienne	Gratuite Limitée à 25% des capitaux assurés
Frais de déblais et de démolition	Gratuite

Source : Badr

- **Assurance jeunes plantations :** Elle couvre les pertes des pépinières des arbres fruitiers.

**Tableau n°8 :** Les garanties, franchises et limites de l'assurance agricole jeunes plantations.

<b>Garanties</b>	<b>Franchises</b>	<b>Limites</b>
Grêle	10% du montant de l'indemnité	Total capital assuré
Tempête & Inondations	10% du montant de l'indemnité	Par défaut: 25% du capital assuré
Incendie des plants	Néant, sauf convention contraire.	Total capital assuré
Recours	Néant	Capital assuré
Responsabilité civile générale	10% du montant de l'ind. Sin. matériels	Corp.: 2.500.000 DA Mat. : 1.500.000 DA

Source : Badr

#### Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

- **Assurance multirisques exploitations agricoles** : Elle couvre les pertes des pépinières des arbres fruitiers.

**Tableau n°9** : les garanties, franchises et limites de l'assurance exploitations agricoles.

<b>Garantie</b>	<b>Franchise</b>	<b>Limite de la garantie</b>
Incendie	Néant	Capital assuré
Tempête, Inondations et DD Eaux	10% montant de l'indemnité; un minimum de 50.000,00 DA	25% des capitaux assurés
RC Générale	10% montant de l'indemnité /les sinistres matériels	- Corporel: 2500000,00 DA - Matériel: 1500000,00 DA
Dom. App. électriques	10% montant de l'indemnité Un minimum de 25 000,00 DA	50% de la valeur assurée; Capital max. 1.000.000 DA
Recours des V&Tiers	Néant	Capital souscrit; Au max. 1.000.000,00 DA
- Honoraires	Néant	- 100.000,00 DA
- F. Déblais		- 50.000,00 DA

Source : Badr

- **Assurance multirisques bétail** : Elle couvre l'exploitation d'élevage contre les risques divers et le cheptel de bovins, ovins ou caprins contre la mortalité due aux maladies, aux abattages ordonnés, aux intoxications alimentaires et autres accidents d'élevage.



## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

**Tableau n°10** : les garanties, franchises et limites de l'assurance multirisques bétail.

<b>Garanties</b>	<b>Franchises</b>	<b>Limites</b>
Incendie	Néant	Capital assuré
Recours V&T	Néant	Capital assuré
RC générale	10% S/sinistres matériel	Corp. 2500000 DA Mat. 1500000 DA
Inond/Tempête DDE, Dom. Elect.	10% indemnité; minimum aux CP	25% cap. assurés
Mortalité	-fct nbre de bête; -fct nbre de mortal.	Au max. capital assuré

Source : Badr

- **Assurance multirisques élevage avicoles** : Elle couvre l'exploitation d'élevage contre les risques divers et le cheptel de volailles contre la mortalité due aux maladies, aux abattages ordonnés, aux intoxications alimentaires et autres accidents d'élevage.

Pour les garanties, franchises et limites de l'assurance multirisques élevage avicoles elles sont exactement les mêmes avec l'assurance multirisque bétail (en tableau n°10).

- **Assurance multirisques palmiers dattiers** : Elle couvre les pertes de quantité et de qualité subies par les palmiers dattiers en cas d'incendie ou d'autres événements climatiques.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

**Tableau n°11** : les garanties, franchises et limites de l'assurance multirisque palmiers dattiers.

<b>Garanties</b>	<b>Franchises</b>	<b>Limites</b>
Domages aux palmiers dattiers	Absolue de 10% de l'indemnité sinistres tempête.	Valeur assurée
Domages aux récoltes	Absolue de 10% de l'indemnité sinistres grêle, pluie et tempête.	Par défaut, max. 50% de la valeur assurée.
Recours des voisins et des tiers	Néant	1.000.000,00DA
Frais de déblais et de démolition	Néant	10% du montant des dommages
Chute d'appareils de navigations aérienne	Absolue de 10% de la valeur assurée	Néant

Source : Badr

- **Assurance engins et matériels agricoles** : Elle couvre les dommages subis par le matériel agricole roulant ou non (Tracteurs et Moissonneuses) notamment en cas d'incendie, accidents et vols.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

**Tableau n°12** : les primes à payé pour l'assurance engins et matériels agricoles.

Désignation du matériel	Usage du matériel	
	Besoins propres de l'exploitant	Besoins propres ou des tiers (à titre gracieux ou onéreux)
- Tracteur à roue ou à chenille avec ou sans remorque. - Machines agricoles automotrices tels que les pivots.	6,40 ‰	14,40 ‰
- Moissonneuse-batteuse automotrice. - Moissonneuse-batteuse tractée ou fixe. - Batteuse fixe.	9,60 ‰	14,40 ‰
- Matériel et autres machines agricoles tractés ou attelés (planteuses, charrues, arracheuses, pulvérisateurs, semoirs, botteleuses, butteuse)	6,40 ‰	

Source : Badr

### **3.2.2. Assurance multirisques habitation**

C'est un contrat qui couvre les biens mobiliers et immobiliers contre les aléas et les événements imprévus, aussi elle couvre la responsabilité civile vis-à-vis des tiers qui peuvent être endommagés par l'assuré dans la vie de tous les jours, l'assurance multirisques habitation n'est pas obligatoire.

Les différents risques garantis par cette assurance sont :

- Les incendies ;
- Les dégâts des eaux ;
- Les Bris de glaces ;
- Le vol ;
- La responsabilité civile.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

- La prime de l'assurance multirisques habitation : la tarification dans ce type d'assurance est en fonction du mode d'habitation, les antécédents de l'immeuble ou de la maison, l'année de construction, les normes appliquées dans les phases de construction, la situation géographique et les zones de risque comportant les facteurs aggravants la survenance du sinistre.

### **3.2.3. Assurance catastrophe naturelles**

C'est une assurance de biens et non de personnes. Elle couvre contre les dommages directs subis par les biens suite à une catastrophe naturelle (un événement naturel d'intensité anormale déclaré comme tel par les pouvoirs publics).

L'assurance contre les risques de catastrophes naturelles est un produit d'assurance de type économique à caractère obligatoire.

Ce type d'assurance couvre les risques suivants :

- Tremblements de terre ;
- Inondations et coulées de boues ;
- Tempêtes et vents violents ;
- Mouvements de terrains.

Sont exclus les faits suivants :

- Dommages dus à des faits de guerre (étrangère et civile) ;
- Dommages intentionnellement causés par l'assuré ;
- Dommages résultant de la survenance d'un risque nucléaire.

Les biens assurés par ce produit :

- Biens immobiliers (à usage d'habitation) : uniquement les murs et pas le contenu ;
- Installations industrielles et/ou commerciales : constructions qui abritent l'activité, équipements qui y sont contenus, marchandises qui y sont contenues.

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

**Tableau n°13** : l'indemnisation et la franchise de l'assurance sur les catastrophes naturelles.

Indemnisation Maximale =	80% de la valeur assurée pour les « biens immobiliers » - franchise
	50% de la valeur assurée pour les « Installations industrielles et/ou commerciale » - franchise
Franchise =	2% du montant des dommages subis pour les « biens immobiliers » avec valeur minimale de la franchise = 30 000 D.A.
	10% du montant des dommages pour les « Installations industrielles et/ou commerciale »

Source : Badr

### **SECTION 4 : ETUDE D'UN PRODUIT D'ASSURANCE OFFERT AUX GUICHETS DE LA BADR**

#### **4.1. Présentation du produit « assurance de voyage »**

C'est une assurance contre toute atteinte corporelle suite à un accident durant un voyage personnel ou professionnel à l'étranger. Par accident on entend « toute atteinte corporelle, non intentionnelle de la part de l'assuré, et provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure ».

Toute personne physique âgée de moins de 85 ans peut souscrire un contrat d'assurance au voyage pour une durée déterminée. Sur le contrat d'assurance on peut trouver une ou plusieurs personnes souscrites, soit individuel ou famille (plus de 10 personnes devient un contrat de groupe, par exemple : ensemble des employés d'une entreprise voyagent en à l'étranger pour formation).

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

#### Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

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

Les garanties offertes par l'assurance-voyage par la société d'assurance AMANA sont résumées dans le tableau suivant :

**Tableau n°14** : la couverture d'un contrat d'assurance-voyage.

<b>Garantie</b>	<b>Capitaux et limites</b>
Capital assuré en cas de décès	200 000 à 500 000
Hospitalisation et frais médicaux en cas d'accident ou maladie	30 000 à 50 000
Retour anticipé de l'assuré	Frais réels
Rapatriement du corps en cas de décès	Frais réels
Transport médicalisé	Frais réels
Visite d'un proche en cas d'hospitalisation	Frais réels
Perte de bagages limitée à 40 kg	20 € / kg
Retard de vol à plus de 4 heures	150 €
Retard dans la livraison des bagages de plus de 12 heures	300 €
Soins dentaire d'urgence	160 €
Avance caution pénale	10 000 €
Assistance juridique	4 000 €
Frais de secours, recherche et sauvetage	2000 €
Prolongation du séjour hospitalier limité à cinq nuits	60 € la nuit

**Source** : Badr

**La prime** est calculée sur la base :

- De la durée du séjour ;
- Du pays de destination ;
- Une majoration est appliquée pour les plus de 75 ans.

Dans le cas où le voyage n'a pas eu lieu pour cause de refus de visa, le ou les souscripteurs seront remboursés en justifiant avec la notification de refus le motif de refus de

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

visa fourni par le consulat du pays de destination. Dans ce cas, le contrat d'assurance sera résilié. L'ANNEXE 2 présente la souscription d'un contrat famille (mère et fille), qui sont assurés pour un voyage en France d'une durée de 15 jours. Comme leurs visas ont été refusés, les membres souscris demande l'annulation du contrat d'assurance avec le document notifié (voir ANNEXE 3). Un avenant de résiliation est fourni par la banque et sera signé par les deux parties pour pouvoir rembourser les intéressés (voir ANNEXE 4).

### **4.2. Evolution du produit « assurance-voyage » depuis son intégration au niveau de la BADR d'Akbou**

Au sein de l'agence n° 358 d'Akbou, le produit « assurance-voyage » est mis à la disposition des clients depuis Janvier 2017, en convention avec l'AMANA (SAPS).

A la fin de chaque mois d'exercice, l'agent chargé de la bancassurance doit fournir une facture de commission (voir ANNEXE 5) contenant les informations suivantes :

- Le nombre de contrats signés durant le mois ;
- Les montants des primes nettes ;
- Les taux de commissions et les montants des commissions,

Et ce afin de calculer le montant de la commission qui revient à la banque et la part de la société d'assurance (AMANA).

Après avoir rassemblé toute les factures de commissions du produit « assurance-voyage » à partir du mois de janvier 2017 au 31 mai 2017, nous pouvons résumer le bénéfice de la BADR d'Akbou ainsi que la part de l'AMANA de chaque mois comme suit :

## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

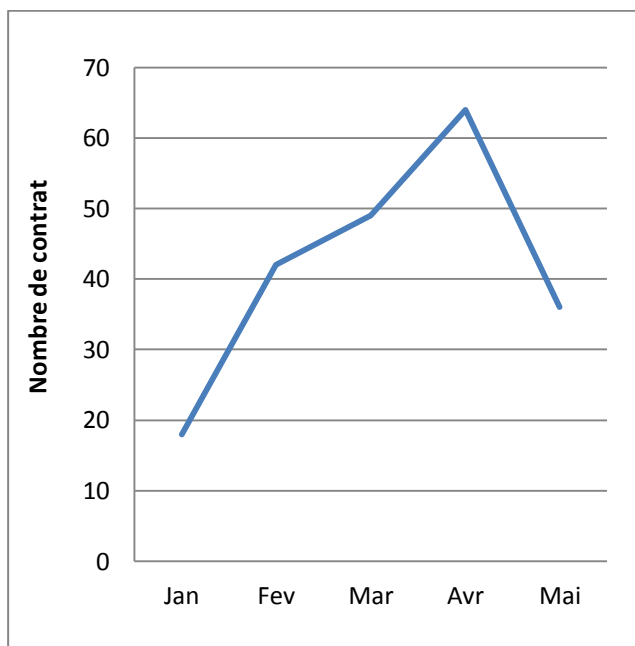
**Tableau n°15** : récapitulatif de l'exercice la BADR pour le produit assurance-voyage.

Mois	Nombre de contrats	Primes nettes	Taux de commission	Montant de commission
Janvier 2017	18	49 938,68 DA	6,5%	3 246,01 DA
Février 2017	42	100 966,87 DA	6,5%	6 562,85 DA
Mars 2017	49	116 536,24 DA	6,5%	7 574,85 DA
Avril 2017	64	148 330,13 DA	6,5%	9 641,46 DA
Mai 2017	36	64 590,08 DA	6,5%	4 198,36 DA
<b>Total</b>	<b>209</b>	<b>480 362 DA</b>	-	<b>31 223,53 DA</b>

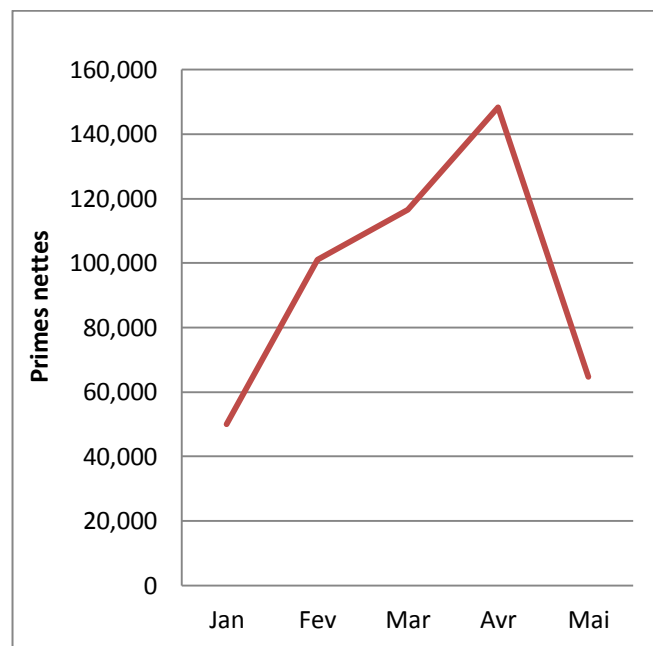
Source : Badr

Si dessous, les deux courbes qui montre l'évolution du produit « assurance-voyage » :

**Graphique 1** : Evolution du nombre de contrats souscrits.



**Graphique 2**: Evolution des Primes nettes



A partir du tableau n°15 et les deux graphiques ; nous remarquons que le nombre de contrat souscrits et le montant des primes est en hausse continue depuis le lancement du produit « assurance-voyage » en mois de janvier 2017. En effet, le nombre de contrat est passé de 18 à 64 et le montant de la prime nette est passé de 49 938.68 DA a 64 590,08 DA en seulement quatre mois. Ceci traduit l'intérêt que suscite la bancassurance auprès de la



## Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR.

clientèle de la BADR, dû notamment aux efforts fournis par les deux parties (AMANA et BADR) en matières de marketing et de publicité, que ce soit à travers les conseils des agents, les différents documents mis à la disposition des clients (brochures, articles) et autres moyens d'information (réseaux sociaux). La formation de l'agent chargé de bancassurance au sein de la BADR a joué un rôle primordial dans l'essor rapide qu'a connu ce produit. Ceci a été remarquable à travers les facilités qu'il offrait aux clients.

Toutefois, nous remarquons qu'entre avril et mai 2017, il y a une chute du nombre de contrats souscrits de 64 à 36, soit presque la moitié, faisant passer le montant de la prime nette revenant à l'agence de 148 330,13 DA à 64 590,08 DA. La raison a été que, durant cette période, l'activité a été mise au repos du fait que l'agent en question était en formation de seulement 15 jours chez AMANA. Ceci dénote de la faiblesse de la politique de gouvernance pratiquée au sein de la banque et ses difficultés de gérer son personnel de manière efficace.

Le bénéfice de la BADR, représenté par la commission retenue sur la vente de contrats, est de 6,5% du montant de la prime nette pour le produit « assurance-voyage ». En effet, sur les cinq mois de l'existence du produit, la part de la prime nette dont a bénéficié la BADR a été de 31 223,53 DA sur une prime totale de 480 362 DA, ce qui représente un bénéfice conséquent sur une aussi courte période. Le reste, soit 449 138,47 DA revient à la société d'assurance AMANA qui, a son tour, trouve son compte dans le lancement de ce produit au niveau de la BADR. En outre, comparés aux autres produits assurantiels fournis par la BADR, l'assurance-voyage est le plus réduit mais en même temps le plus rentable du fait du nombre élevé des souscripteurs préparant des voyages à l'étranger où ce document est obligatoire dans l'étude du dossier de demande de visa.

### **Conclusion**

La bancassurance s'est apparemment bien installée au sein de la BADR. Elle a permis au deux institutions bancaire et assurantielle de diversifier leurs activités et élargir leurs gammes de produits proposés à leurs clientèles respectives. Les effets sur leurs activités, leurs résultats d'exercice et leurs personnels indiquent clairement que ce nouveau créneau est en passe de s'imposer comme une activité-clé dans le développement de ce secteur financier. En effet, l'intégration des agences de la BADR de l'activité de bancassurance est conçue dans un esprit de réaliser les objectifs de rentabilité, de fidélité des clients et aussi la promotion de l'image de la banque.

# **CONCLUSION GENERALE**

## CONCLUSION GENERALE

Comme conclusion générale, le concept de la bancassurance constitue un lien financier entre la banque et l'assurance, dû à la commercialisation des produits d'assurances par les réseaux de distribution traditionnels de l'établissement bancaire.

La bancassurance est l'un des meilleurs moyens pour le développement du secteur des assurances dont l'objectif principal est de répondre aux besoins de la clientèle aux exigences du marché.

Aujourd'hui la banque et l'assurance sont deux métiers intimement liés, qui peuvent constituer des facteurs de succès de la bancassurance, ce nouveau mode de distribution est distingué dont par l'avantage d'exploiter les guichets bancaires pour la vente des produits d'assurances ce qui facilite cette commercialisation, l'objectif principal de vente des produits d'assurances à travers le réseau des agences bancaires est la sortie partagée par les deux intermédiaires financiers, l'ouverture d'un marché de bancassurance ça nous permet pas de renforcer la dynamique enclenchée, car les banques reçoivent beaucoup de clients, elles constituent de grands nombres d'assurables et de larges opportunités d'offres d'assurance, en prestant pour le compte des compagnies d'assurances.

Elle permet aux banques de rentabiliser leurs structures, compagnies d'assurance et d'ouvrir un réseau de distribution plus vaste pour commercialiser des produits spécifiques.

La réussite de ce modèle est confrontée à des menaces comme la banalisation des produits bancaires et d'assurance, le risque de transfert du centre de décision pour les sociétés d'assurance, nous pouvons citer aussi ; la relation banque-assurance peut être une source de risque pour le banquier, en effet, une mauvaise gestion des risques pour tenir la relation principale de la banque avec son client, il convient pour la banque d'intégrer cet élément de risque et de mettre l'accent sur la qualité du service en veillant à l'indemnisation rapide du client après la souvenance du risque, car un mauvais accueil des clients conduit à la résiliation de sa relation avec la banque, qui vont prendre une image négative sur la banque. C'est pourquoi la banque doit assister le client et veiller à une indemnisation parfaite.

L'Algérie, doit rattraper le retard que connaissent les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. Pour ce faire, elle a organisé de différents accords importants de

partenariat entre banques et sociétés d'assurance pour la vente de produits d'assurance sur le marché algérien, la commercialisation des produits d'assurance par les banques est devenu enfin une réalité en Algérie, un accord a été introduit par le législateur a travers la loi du 20 février 2006, encourageant le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance.

Cette nouvelle activité, encourage l'installation des succursales de compagnies d'assurance étrangère comme BNP Paribas et CARDIF, le choix de la bancassurance n'est pas un hasard pour les banques algériennes, la vente des produits de la bancassurance ne peut qu'élargir d'avantage leurs gammes de produits, fidéliser leurs clients (offrir aux clients des produits bancaires et assurantiels sans qu'ils se déplacent au même temps et dans le même lieu) et surtout assurer la croissance des marges bancaires par des rentrées régulières des fonds.

Il faut noter aussi que l'activité de la bancassurance en Algérie est connue seulement par quelques professionnels du métier, il existe des individus qui connaissent pas cette activité, cela est expliqué par le manque de la publicité, l'insuffisance de l'information sur les produits distribués par les banques, sur leurs qualités et leurs avantages, ainsi de l'insuffisance de l'information personnelle.

Nous allons tenter de proposer quelques recommandations pour le développement de la bancassurance en Algérie :

- Informer les citoyens algériens à travers les banques et leurs conventions aux autres organismes financiers ;
- Elargir le support publicitaire à fin de diversifier la formation au personnel ;
- La révision de la gestion des sinistres ;
- Sensibiliser les gens via la presse, la télévision, de souscrire des contrats d'assurance ;
- Les banques doivent aller vers la diversification de leurs gammes de produits en intégrant les produits assurantiels, d'autant plus qu'elles disposent d'un réseau de distribution large ;
- Coopération entre la banque et l'assurance afin d'attirer la clientèle aux produits distribués ;
- Avoir des écoles ou des institutions spécialisées dans le domaine des assurances ;

- Le développement, via la formation, des métiers de vente incitatifs en assurances de personnes et dommages, pour les chargés de clientèles des banques ;
- Développer les moyens de communication et le système d'information pour permettre une circulation efficace et fiable de l'information ;
- La modernisation des guichets en vue de les rendre favorable à confidentialité ;
- Innover et différencier les produits offerts et éviter la standardisation ;
- Une meilleure densification du réseau bancaire en conformité avec la moyenne mondiale qui avoisine une agence pour 8000 habitants, pour améliorer le taux de couverture actuel qui est d'une (01) agence pour 25 000 habitants environ<sup>42</sup>.

---

<sup>42</sup> Hadj Mohammed Ahmed, Directeur Général de la GAM Assurance, Revue de l'assurance N°14, éditée par le Conseil National des Assurances, septembre 2016, p 19.

# **BIBLIOGRAPHIE**

## BIBLIOGRAPHIE GENERALE

- Aaka, S., Abdelfattah, N., « La bancassurance en Algérie : du concept au développement », master sciences économiques, université de Bejaia, 2010.
- Ammi, Mohamed, « la bancassurance : une nouvelle dynamique en marche pour la BADR », diplôme de l'IFID (Troisième Cycle), filière banques, 27<sup>ème</sup> Promotion, Tunis, 2009.
- Amzal, A., Ouaret, K., « La stratégie de diversification des activités d'une banque à travers la bancassurance », master sciences économiques, Université de Béjaia, 2010.
- Belkadi Saliha, « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », magister sciences économiques, Université de Tizi Ouzou, 2011.
- Benhadj, S., « La bancassurance en Algérie a le vent en poupe », article du journal Liberté, 06/09/2014.
- Bennadji Tahar, « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », diplôme supérieur des études bancaires, école supérieur des banques, Alger, 2003.
- Bernard de Gryse. « La bancassurance en mouvement », Edition Boeck & Larcier, Bruxelles, 2005.
- Borderie, A., Lafitte, M., « La bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe », Edition revue banque, Paris, 2004.
- Document formation BADR, histoire AMANA, mars 2015.
- Guide des assurances en Algérie, édition 2015.
- Guide des banques et les établissements financiers en Algérie, édition 2015.
- L'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit.

- Lambert Denis-Clair, « Economie des assurances », Edition Armand Clin, Paris, 1996.
- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- Loi n°06-04 du 20 janvier 2006
- Ourabah, H., Ziamni, T., « les voies de développement de bancassurance en Algérie » master sciences économiques, université de Béjaia, 2012.
- Revue bimestrielle n°33, éditée par la CAAR, septembre/octobre 2010.
- Revue CNEP New, « la bancassurance, un axe stratégique du développement de la CNEP Banque » Revue éditée en juin 2008.
- Revue de l'assurance N°04, éditée par le Conseil National des Assurances, décembre 2013.
- Revue de l'assurance N°14, éditée par le Conseil National des Assurances, septembre 2016.
- Tensaout K., Yousfi K., « Commercialisation des produits assurantiels en Algérie », master sciences économiques, Université de Béjaia, 2013.
- [www.amana.dz](http://www.amana.dz)
- [www.bank-bank.dz](http://www.bank-bank.dz)
- [www.bnpparibas.dz](http://www.bnpparibas.dz)
- [www.cna.dz](http://www.cna.dz)
- [www.djazairess.com/fr/](http://www.djazairess.com/fr/)
- [www.lemaghrebdz.com](http://www.lemaghrebdz.com)
- [www.maghrebemergent.info](http://www.maghrebemergent.info)
- [www.saa.dz/](http://www.saa.dz/)
- [www.sos-assure.com](http://www.sos-assure.com)
- [www.trust-assurances.dz/fr/](http://www.trust-assurances.dz/fr/)





# **LISTES DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES**

## **LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES**

<b>Tableau n°1</b> : Les principaux partenariats signés entre les acteurs du marché.....	p 42.
<b>Tableau n°2</b> : la couverture d'un contrat d'assurance individuelle.....	p 61.
<b>Tableau n°3</b> : la couverture d'un contrat d'assurance Pèlerinage.....	p 62.
<b>Tableau n°4</b> : La couverture d'un contrat d'assurance scolaire.....	p 63.
<b>Tableau n°5</b> : les primes à payé pour l'assurance scolaire.....	p 63.
<b>Tableau n°6</b> : les primes (annuelle) à payé pour l'assurance Rapatriement des corps....	p 64.
<b>Tableau n°7</b> : les primes à payé pour l'assurance agricole multirisques serres.....	p 66.
<b>Tableau n°8</b> : Les garanties, franchises et limites de l'assurance agricole jeunes plantations.....	p 66.
<b>Tableau n°9</b> : les garanties, franchises et limites de l'assurance exploitations agricoles....	p 67.
<b>Tableau n°10</b> : les garanties, franchises et limites de l'assurance multirisques bétail.....	p 68.
<b>Tableau n°11</b> : les garanties, franchises et limites de l'assurance multirisque palmiers dattiers.....	p 69.
<b>Tableau n°12</b> : les primes à payé pour l'assurance engins et matériels agricoles.....	p 70.
<b>Tableau n°13</b> : l'indemnisation et la franchise de l'assurance sur les catastrophes naturelles.....	p 72.
<b>Tableau n°14</b> : la couverture d'un contrat d'assurance-voyage.....	p 73.
<b>Tableau n°15</b> : récapitulatif de l'exercice la BADR pour le produit assurance-voyage....	p 75.
<b>Secteur</b> : Les actionnaires de l'AMANA .....	p 59.
<b>Courbe 1</b> : Evolution du nombre de contrat souscrit.....	p 75.
<b>Courbe 2</b> : Evolution des Primes nette.....	p 75.

# ANNEXES



CONVENTION DE DISTRIBUTION DES  
PRODUITS D'ASSURANCE PAR LES  
BANQUES ET ETABLISSEMENTS  
FINANCIERS ET ASSIMILES  
CONCLUE ENTRE LA SAA ET  
LA BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE  
DEVELOPPEMENT RURAL - BADR -  
N° 01/2008

LES PARTIES
-------------

Entre les soussignés

La Société Nationale d'Assurance, par abréviation SAA, dont le siège social est sis au 05 Boulevard Ché Guevara Alger 16000, représentée par son Président Directeur Général, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présentes.

Ci-après dénommée «L'Assureur ».

D'une part,

Et

La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural, par abréviation BADR, dont le siège social est sis au 17, Boulevard Colonel AMIROUCHE Alger, représentée par son Président Directeur Général, ayant tous les pouvoirs à l'effet des présents.

Ci-après dénommée «Le Mandataire »,

D'autre part,

Il est convenu ce qui suit :

## CADRE DE REFERENCE DE LA CONVENTION:

- Ordonnance n<sup>o</sup> 95-07 du 23 Chaabane 1415 correspondant au 25 Janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée ;
- Décret n<sup>o</sup> 07-153 du 5 Joumada el Oula 1428 correspondant au 22 Mai 2007 fixant. les modalités et conditions de distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution ;
- Arrêté n<sup>o</sup> 60 du 6 août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, Etablissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution.

Les annexes jointes à la présente convention font partie intégrante de celle-ci.

### ARTICLE 1 : Objet de la convention.

La présente convention a pour objet de définir les relations entre l'assureur et le mandataire dans le cadre de la distribution des produits d'assurance.

En vertu de la présente convention et dans le cadre de l'arrêté du 6 août 2007 susvisé, l'assureur autorise le mandataire à conclure des contrats d'assurance en son nom et pour son compte.

### ARTICLE 2 : Produits d'assurance.

Les produits d'assurance à distribuer par le mandataire sont indiqués en annexe 01 de la présente convention.

### ARTICLE 3 : Réseau de distribution.

Les produits d'assurance sont distribués par les agences du mandataire indiquées en annexe02 de la présente convention.

Le mandataire désigne des agents souscripteurs en assurance habilités dont la liste est validée par l'assureur.

L'assureur peut demander au mandataire à faire cesser la distribution des produits d'assurance par l'une de ses agences ou le changement d'un agent souscripteur.

### ARTICLE 4 : Circonscription territoriale.

Les agences du mandataire prévues à l'article 3 ci-dessus opèrent, pour la distribution des produits d'assurance, dans la même circonscription que leur activité.

### ARTICLE 5 : Pouvoirs du mandataire.

Dans le cadre de la présente convention, l'assureur donne au mandataire les pouvoirs suivants :

- Proposer, négocier et souscrire les contrats d'assurances cités en annexe 01 dans les agences figurant en annexe 02 et dans la limite des pouvoirs de souscription indiqués en annexe 03 ;
- Encaisser la prime d'assurance des contrats d'assurances souscrits ;
- Relancer le paiement des primes périodiques à l'échéance ;
- Recevoir les déclarations de sinistres, les demandes de rachat et les pièces justificatives exigées pour le règlement des indemnités garanties ;
- Faire signer la quittance d'indemnité par le bénéficiaire de l'indemnité ;
- Remettre le chèque de règlement des sinistres au bénéficiaire contre la signature de la décharge ;
- Informer par tous moyens les assurés de la situation de leurs contrats et de leurs sinistres éventuels.

### ARTICLE 6 : Pouvoirs de souscription.

Le mandataire est autorisé à distribuer les produits d'assurance suivant la limite des pouvoirs de souscription indiqués en annexe 03 de la présente convention.

### ARTICLE 7 : Reversement des primes.

Le mandataire est tenu de reverser à l'assureur les primes encaissées, dans le délai convenu d'un commun accord sans pour autant dépasser un délai maximum de 10 jours après l'encaissement de celles-ci.

En cas de non reversement des primes dans le délai convenu à l'alinéa 1<sup>er</sup> ci-dessus pour des raisons indépendantes du mandataire, l'assureur peut lui accorder un délai supplémentaire de dix (10) jours. Au-delà et nonobstant le reversement des primes dues, l'assureur peut résilier, unilatéralement, la présente convention par notification adressée par lettre recommandée au mandataire.

Les modalités de versement sont fixées d'un commun accord.

### ARTICLE 8 : Rémunération du mandataire.

En vertu de la présente convention, le mandataire perçoit une rémunération sous forme d'une commission de distribution calculée en pourcentage sur le montant de la prime encaissée, nette de droits et de taxes, suivant les taux indiqués à l'annexe 04 et dans la limite des taux maximum fixés par l'arrêté du 06 août 2007 susvisé.

### ARTICLE 9 : Obligations de l'assureur.

Sans préjudice des obligations légales ou contractuelles, l'assureur s'engage à :

- Dispenser une formation adaptée à la distribution des produits d'assurance à l'intention des agents souscripteurs employés du mandataire conformément à la réglementation en vigueur. Cette formation débutera dès signature de la présente convention. Elle s'étalera sur un volume minimum de 96 heures et suivant les modalités fixées à l'annexe 6 de la présente convention ;
- Mettre en œuvre, auprès de l'association des sociétés d'assurance et de réassurance, la procédure d'obtention de la carte professionnelle ;
- Fournir au mandataire la documentation technico-commerciale nécessaire à la distribution des produits d'assurance ;
- Traiter et répondre dans les délais les plus brefs à toute demande adressée par le mandataire notamment pour l'établissement des contrats, le règlement des prestations et l'information des assurés conformément aux conditions générales des produits d'assurances objet de la présente convention ;
- Ne pas prendre contact, avec les assurés sans l'intermédiaire du mandataire, dans le cadre de la modification, remplacement ou renouvellement de leur contrat d'assurance.



## ARTICLE 10: Obligations du mandataire.

Sans préjudice des obligations légales, le mandataire s'engage à:

- Mettre les moyens matériels et humains nécessaires à l'accomplissement des missions confiées par l'assureur ;
- Ne pas distribuer, au sein des agences prévues à l'annexe 2 ci jointe, les produits d'assurances des autres sociétés d'assurance;
- Ne distribuer les produits d'assurance que par les agents ayant suivi la formation prévue par la réglementation et titulaire de la carte professionnelle délivrée par l'association des assureurs ;
- Se conformer aux seules instructions de l'assureur en matière de conditions d'assurance, de tarifs, de règles de souscription dans la limite des pouvoirs conférés en annexe 03 ;
- N'utiliser pour la souscription des produits d'assurance que les documents et imprimés remis par l'Assureur;
- Tenir à jour les registres réglementaires en se conformant aux instructions et aux modèles diffusés par l'Assureur;
- Promouvoir l'image de marque de l'Assureur en veillant au respect des normes requises par l'Assureur en matière de signalétique et de conditions d'accueil de la clientèle ;
- Transmettre à l'Assureur tous les documents relatifs à la souscription, aux prestations et aux indemnités servies aux assurés et/ou bénéficiaires tels que définis en annexe 5 ;
- Recueillir l'accord écrit préalable pour la diffusion au public de tout document commercial ou publicitaire relatif aux produits d'assurance, quel que soit le support utilisé.

## ARTICLE 11: Suivi de la convention

L'assureur peut effectuer des opérations de vérification, sur place, de la gestion des contrats d'assurances souscrits dans le cadre de la présente convention par l'agent souscripteur, soit à la demande du mandataire, soit à l'initiative de l'assureur.

### ARTICLE 12 : Confidentialité

Chaque partie s'engage à veiller à la confidentialité des informations liées aux assurés et/ou bénéficiaires des contrats d'assurance ainsi que celles relatives aux méthodes, procédures et conditions de tarification des contrats d'assurance.

### ARTICLE 13 : Droits de propriété intellectuelle et industrielle

Les droits de propriété relatifs à l'ensemble des produits, services et tout développement technique et informatique réalisé par l'une des parties dans le cadre de la présente convention sont et demeurent sa propriété exclusive et ne sont pas transférables à l'autre partie.

### ARTICLE 14 : Droits de propriété du portefeuille

Le portefeuille des contrats souscrits par le mandataire au nom et pour le compte de l'Assureur est et demeure la propriété exclusive de l'Assureur.

### ARTICLE 15 : Modification de la convention.

Les dispositions de la présente convention peuvent être modifiées à la demande de l'une des parties et d'un commun accord.

Toute modification est établie par avenant dûment signé par les deux parties.

Les nouvelles dispositions ou modifications prennent effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

### ARTICLE 16 : Résiliation de la convention.

La présente convention peut être résiliée d'un commun accord entre les deux parties.

Elle peut être résiliée à l'initiative de l'une ou l'autre des parties au moyen d'une notification par lettre recommandée avec accusé de réception au moins trois mois avant son échéance.

Elle est résiliée si l'une des deux parties n'honore pas ses obligations définies, selon le cas, par les articles 9 et 10 de la présente convention.

Elle est résiliée de plein droit et sans préavis en cas de liquidation judiciaire ou amiable, de cessation d'activité ou par l'impossibilité d'exécution pour une cause indépendante de la volonté des parties.

ARTICLE 17 Effets de la résiliation.

En cas de résiliation de la présente convention, le mandataire cesse toute distribution de produits d'assurance objet de cette convention.

Les contrats souscrits avant la date de résiliation continuent de produire leurs effets jusqu'à leurs termes respectifs.

La décision de résiliation doit indiquer le sort des contrats en cours.

En cas de résiliation unilatérale, il peut être demandé à la partie ayant pris l'initiative, une indemnité pour les dépenses engagées et/ou à titre des dommages et intérêts. Le montant de l'indemnité est fixé à l'amiable.

ARTICLE 18: Règlement des litiges et arbitrage.

En cas de litige entre les parties, né de l'exécution, inexécution ou interprétation des dispositions et annexes de la présente convention, les parties conviennent de privilégier le règlement amiable ou recourir à l'arbitrage pour le règlement de ce litige.

Les parties désignent d'un commun accord trois arbitres pour statuer sur le litige. Les arbitres entendent les représentants des parties, dûment mandatés, leurs plaidoiries et rendent une décision arbitrale.

La décision est exécutoire, irrévocable et opposable aux deux parties.

Si, dans un délai d'un mois à compter de la saisine de l'une des parties demandant le règlement du litige par l'arbitrage, l'autre partie ne répond pas ou aucune solution n'est dégagée pour le règlement du litige, les parties conservent le droit de saisine du tribunal compétent.

ARTICLE 19: Juridiction compétente.

En cas de non règlement du litige à l'amiable ou par l'arbitrage, le litige est porté devant le tribunal territorialement compétent par la partie la plus diligente.

**ARTICLE 20** : Date de prise d'effet et durée.

La présente convention prend effet à compter de la date de notification de l'accord de la commission de supervision des assurances.

Elle est établie pour une durée de trois années, renouvelable.

Elle se renouvelle, à l'échéance, par tacite reconduction, sauf dénonciation par l'une des parties, par lettre recommandée au moins trois (3) mois avant la date d'échéance de la présente convention.

Fait à Alger, le

**LE MANDATAIRE**

**La Banque de l'Agriculture et du  
Développement Rural**

Président Directeur Général

**L'ASSUREUR**

**La Société Nationale d'Assurance**

Président Directeur Général



Assurance Voyage et Assistance à l'étranger

Police N° : 358/2017/1102/0000097

**CONDITIONS PARTICULIERES**

AGENCE &gt; BADR N° 358 - Akbou

Le présent contrat est régi tant par l'Ordonnance N° 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi N°06/04 du 20/02/2006, que par l'Ordonnance 75/58 du 26/09/1975 du code civil ainsi que par les conditions générales et les conditions particulières qui suivent.

POLICE		N° 358/2017/1102/0000097	
Contrat	Contrat Famille / Assurance Voyage et Assistance à l'étranger		
Destination	ZONE 1 - FRANCE		
Capital garanti décès accidentel	200 000 DA (1)		
Frais médicaux (option A ou B)	30 000 EUROS (2)		
Durée d'assurance	15 jours	Effet le 01/06/2017	Echéance le 15/06/2017

(1) Capital décès accidentel (en DA) garanti pour chaque assuré souscrivant au contrat.

(2) Frais médicaux (en EUROS) pour chaque assuré souscrivant au contrat

SOUSCRIPTEUR		COORDONNEES	
Nom et Prénom	OUAHIBA		
Adresse/Téléphone	AKBOU AKBOU	0669048611	

ASSURE(S)	NOM ET PRENOM	DATE DE NAISSANCE	N° DE PASSEPORT	PRIME NETTE (DA)
Assuré 1	OUAHIBA	16/07/1980	146089807	1 290,00
Assuré 2	HASSINA	21/08/1954	146304203	1 290,00

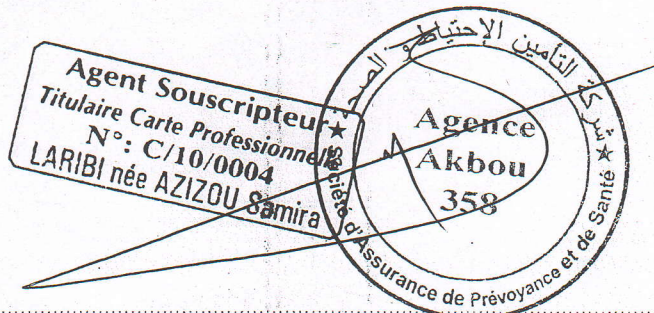
**DECOMPTE DE PRIME**

PRIME NETTE (DA)	COÛTS DE POLICE (DA)	DROITS DE TIMBRES (DA)	PRIME TOTALE (DA)
2 580,00	250	80,00	2 910,00

**STATUT DU CONTRAT : ACTIF**

Je soussigné(e),

- Reconnaît avoir reçu la notice d'information du présent contrat.
- Déclare, en outre, que les informations ci-dessus sont conformes, sincères et faites de bonne foi.



Fait à Akbou, le 19-03-2017

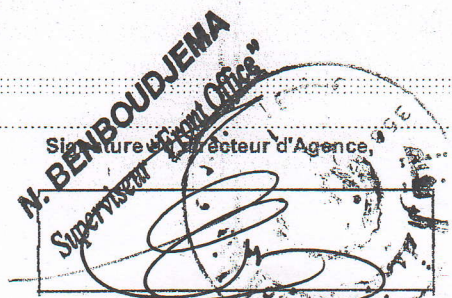
Signature Souscripteur

Précédée de la mention "Lu et approuvé"

Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé SAPS  
 SPA au capital social de 1 000 000 000 de dinars algériens  
 40 Chemin El Mouz Ibn Badis (Ex Poirson) El Biar, Alger 16606  
 RC : 11b 0987640-0071 - NIS : 001116010171365 - NIF : 001116098764089  
 Tél : +213 (0) 21 790 884/88

Page 1/2

Le présent contrat Assurance Voyage et Assistance à l'étranger est assuré par SAPS Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé, Société par actions au capital social de 1 000 000 000 de dinars algériens - 40, Chemin El Mouz Ibn Badis (Ex Poirson) El Biar, Alger RC:11 b 0987640-00/16 - Tél : +213 (0) 21 790 884(0) 21 790 885 - Fax : +213 (0) 21 790 8714(0) 21 790 873  
 www.amana.dz





**AMANA**

CE D'INFORMATION - Assurance Voyage et Assistance à l'étranger

Police N° : 358/2017/1102/0000097

**CONDITIONS PARTICULIERES**

AGENCE > BADR N° 358 - Akbou

GARANTIES	CAPITAL ASSURE
<p><b>Garantie de base (en cas d'accident au cours de voyage)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Décès accidentel</li> <li>• IPT</li> </ul> <p><b>Assistance voyage à l'étranger</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perte de bagages, max =40kg, (20 Euros /kg)</li> <li>• Retard de vol de plus de 04h. (200 Euros)</li> <li>• Retard livraison bagages +de 12h. (300 Euros)</li> <li>• Soins dentaires d'urgence (350 Euros).</li> <li>• Avance caution pénale (10000 Euros)</li> <li>• Assistance juridique (5000 Euros)</li> <li>• Frais de secours, recherche et sauvetage (10000 Euros)</li> <li>• Prolong.séjours hôpital. (100 Euros/nuit, max=8n)</li> <li>• Retour anticipé de l'assuré -</li> <li>• Rapatr.membr famille assurés</li> <li>• Transport médicalisé</li> <li>• Visite d'un proche.</li> <li>• Annulation de voyage pour cause décès du bénéficiaire ou maladie grave</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital assuré</li> <li>• Capital assuré</li> </ul> <p><b>Limite</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 86.104,00 DA</li> <li>• 16.144,50 DA</li> <li>• 32.289,00 DA</li> <li>• 17.220,80 DA</li> <li>• 1.076.300,00 DA</li> <li>• 430.520,00 DA</li> <li>• 215.260,00 DA</li> <li>• 6.457,80 DA</li> <li>• Frais réels</li> <li>• Frais réels.</li> <li>• Frais réels.</li> <li>• Billet Aller /Retour.</li> </ul>

**NOTE IMPORTANTE AUX CLIENTS**

Pour toute intervention médicale, l'assuré ou un membre de sa famille doit impérativement contacter au préalable l'assistant avant son retour au pays, dans le cas échéant il ne pourra prétendre à aucun remboursement.

Une franchise de 40 Euros reste à la charge de l'assuré en cas de règlement du sinistre.

**LE NUMERO DE L'ASSISTEUR EN CAS DE SINISTRE**

**+213 21 98 00 33**

Dans le cadre de la gestion du produit Assurance Voyage et Assistance à l'Etranger, le souscripteur est tenu d'aviser l'assureur dans le cas de modification de son contrat dans un délai de 72 heures avant la date de prise d'effet de son contrat, et dans le cas de demande de résiliation du contrat, le calcul de la prime à ristourner se fait au prorata et pour cela le souscripteur est tenu de constituer le dossier suivant :

- L'original du contrat avec la carte d'assistance ;
- La notification de refus délivrée par le consulat sollicité ;
- Copie des cinq premières pages du passeport.

Signature Souscripteur

Précédée de la mention, "Lu et approuvé"

*[Signature]*

Agent Souscripteur Akbou, le 19-08-2017  
 Titulaire Carte Professionnelle Akbou  
 N°: C/1000004  
 LARIBI née AZIZ Samira  
 Agence Akbou 358  
 Assurance de Prévoyance et de Santé

Signature Directeur d'Agence

**N. BENBOUDJEMA**  
 Superviseur "Travel Office"  
 Agence Akbou 358  
 Assurance de Prévoyance et de Santé



## REFUS/ANNULATION/ABROGATION DE VISA

Madame Hassina

- Le consulat général de France à Alger  
 A  
 Examiné votre demande de visa n° 2017.2535877  
 Examiné votre visa numéro: \_\_\_\_\_, délivré le: \_\_\_\_\_  
 Le visa a été refusé       Le visa a été annulé       Le visa a été abrogé

La présente décision est motivée par la (les) raison(s) suivante(s):

1.  le document de voyage présenté est faux/falsifié
2.  l'objet et les conditions du séjour envisagé n'ont pas été justifiés
3.  vous n'avez pas fourni la preuve que vous disposez de moyens de subsistance suffisants pour la durée du séjour envisagé ou de moyens pour le retour dans le pays d'origine ou de résidence, ou pour le transit vers un pays tiers dans lequel votre admission est garantie, ou vous n'êtes pas en mesure d'acquiescer légalement ces moyens
4.  vous avez déjà séjourné sur le territoire des États membres pendant 90 jours au cours de la période de 180 jours en cours sur la base d'un visa uniforme ou d'un visa à validité territoriale limitée
5.  vous avez fait l'objet d'un signalement aux fins de non-admission dans le système d'information Schengen (SIS) par .....
6.  un ou plusieurs États membres estiment que vous représentez une menace pour l'ordre public, la sécurité nationale ou la santé publique, au sens de l'article 2, point 19, du règlement (CE) n° 562/2006 (code frontières Schengen), ou pour les relations internationales d'un ou plusieurs des États membres
7.  vous n'avez pas présenté d'éléments attestant que vous êtes titulaire d'une assurance maladie en voyage adéquate et valable
8.  les informations communiquées pour justifier l'objet et les conditions du séjour envisagé ne sont pas fiables
9.  votre volonté de quitter le territoire des États membres avant l'expiration du visa n'a pas pu être établie
10.  vous n'avez pas présenté d'éléments suffisants pour attester que vous n'avez pas été en mesure de demander un visa à l'avance, justifiant une demande de visa à la frontière
11.  l'abrogation du visa a été demandée par le titulaire du visa.

Remarque :

Vous pouvez contester cette décision de refus devant la Commission de Recours contre les décisions de Refus de Visa d'entrée en France, BP 83609 44036 Nantes cedex 1 dans un délai de deux mois à compter de la date de la présente notification.

Alger, le 7 mai 2017



Signature de la personne concernée  
(ou de son mandataire)

La responsable du Service des visas  
Consule adjointe

Annabelle AVERTY





## REFUS/ANNULATION/ABROGATION DE VISA

Madame ouahiba

Le consulat général de France à Alger

A

Examiné votre demande de visa n° 2017.2535880

Examiné votre visa numéro: \_\_\_\_\_, délivré le: \_\_\_\_\_

Le visa a été refusé

Le visa a été annulé

Le visa a été abrogé

La présente décision est motivée par la (les) raison(s) suivante(s):

1.  le document de voyage présenté est faux/falsifié
2.  l'objet et les conditions du séjour envisagé n'ont pas été justifiés
3.  vous n'avez pas fourni la preuve que vous disposez de moyens de subsistance suffisants pour la durée du séjour envisagé ou de moyens pour le retour dans le pays d'origine ou de résidence, ou pour le transit vers un pays tiers dans lequel votre admission est garantie, ou vous n'êtes pas en mesure d'acquiescer légalement ces moyens
4.  vous avez déjà séjourné sur le territoire des États membres pendant 90 jours au cours de la période de 180 jours en cours sur la base d'un visa uniforme ou d'un visa à validité territoriale limitée
5.  vous avez fait l'objet d'un signalement aux fins de non-admission dans le système d'information Schengen (SIS) par .....
6.  un ou plusieurs États membres estiment que vous représentez une menace pour l'ordre public, la sécurité nationale ou la santé publique, au sens de l'article 2, point 19, du règlement (CE) n° 562/2006 (code frontières Schengen), ou pour les relations internationales d'un ou plusieurs des États membres
7.  vous n'avez pas présenté d'éléments attestant que vous êtes titulaire d'une assurance-maladie en voyage adéquate et valable
8.  les informations communiquées pour justifier l'objet et les conditions du séjour envisagé ne sont pas fiables
9.  votre volonté de quitter le territoire des États membres avant l'expiration du visa n'a pas pu être établie
10.  vous n'avez pas présenté d'éléments suffisants pour attester que vous n'avez pas été en mesure de demander un visa à l'avance, justifiant une demande de visa à la frontière
11.  l'abrogation du visa a été demandée par le titulaire du visa.

Remarque :

- Vous pouvez contester cette décision de refus devant la Commission de Recours contre les décisions de Refus de Visa d'entrée en France, BP 83609 44036 Nantes cedex 1 dans un délai de deux mois à compter de la date de la présente notification.

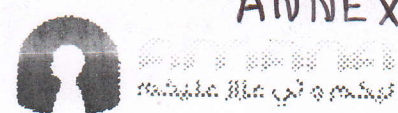
Alger, le 7 mai 2017



Signature de la personne concernée  
(ou de son mandataire)

La responsable du Service des visas  
Consule adjointe

Annabelle AVERTY



Assurance Voyage et Assistance à l'étranger - Avenant de résiliation Police N° : 358/2017/1102/0000097/1

CONDITIONS PARTICULIERES

AGENCE > BADR N° 358 - Akbou

Le présent contrat est régi tant par l'Ordonnance N° 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances modifiée et complétée par la Loi N°06/04 du 20/02/2006, que par l'Ordonnance 75/58 du 26/09/1975 du code civil ainsi que par les conditions générales et les conditions particulières qui suivent.

POLICE	N°358/2017/1102/0000097		
Contrat	Contrat Famille / Assurance Voyage et Assistance à l'étranger		
Destination	ZONE 1 - FRANCE		
Capital garanti décès accidentel	200 000 DA (1)		
Frais médicaux (option A ou B)	30 000 EUROS (2)		
Durée d'assurance	15 jours	Effet le 01/06/2017	Echéance le 15/06/2017

- (1) Capital décès accidentel (en DA) garanti pour chaque assuré souscrivant au contrat.
- (2) Frais médicaux (en EUROS) pour chaque assuré souscrivant au contrat

SOUSCRIPTEUR	COORDONNEES	
Nom et Prénom	OUAHIBA	
Adresse/Téléphone	AKBOU AKBOU	0669048611

ASSURE(S)	NOM ET PRENOM	DATE DE NAISSANCE	N° DE PASSEPORT	PRIME NETTE (DA)
Assuré 1	OUAHIBA	16/07/1980	146089807	1 290,00
Assuré 2	HASSINA	21/08/1954	146304203	1 290,00

DECOMPTE AVENANT

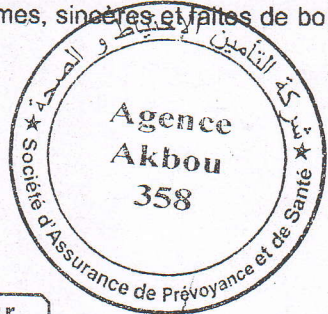
PRIME A REMBOURSER (DA)	COUTS DE POLICE (DA)	DROITS DE TIMBRES (DA)	TOTAL AVENANT (DA)
-2 580	50,00	40,00	-2 490,00

STATUT DU CONTRAT : RESILIE

le soussigné(e),

- Reconnait avoir reçu la notice d'information du présent contrat.
- Déclare, en outre, que les informations ci-dessus sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Agent Souscripteur  
Titulaire Carte Professionnelle  
N°: C/10/0095  
**SAHNOUNE Mourad**  
Fait à Akbou, le 16-06-2017



Le Directeur  
**AMERROUCHE**

Signature Souscripteur  
écédée de la mention "Lu et approuvé"

*[Handwritten signature]*

**CONDITIONS PARTICULIERES**

AGENCE > BADR N° 358 - Akbou

GARANTIES	CAPITAL ASSURE
<p><b>Garantie de base (en cas d'accident au cours de voyage)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Décès accidentel</li> <li>• IPT</li> </ul> <p><b>Assistance voyage à l'étranger</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perte de bagages, max =40kg, (20 Euros /kg)</li> <li>• Retard de vol de plus de 04h. (200 Euros)</li> <li>• Retard livraison bagages +de 12h. (300 Euros)</li> <li>• Soins dentaires d'urgence (350 Euros).</li> <li>• Avance caution pénale (10000 Euros)</li> <li>• Assistance juridique (5000 Euros)</li> <li>• Frais de secours, recherche et sauvetage (10000 Euros)</li> <li>• Prolong.séjours hôpital. (100 Euros/nuit, max=8n)</li> <li>• Retour anticipé de l'assuré -</li> <li>• Rapatr.membr famille assurés</li> <li>• Transport médicalisé</li> <li>• Visite d'un proche.</li> <li>• Annulation de voyage pour cause décès du bénéficiaire ou maladie grave</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital assuré</li> <li>• Capital assuré</li> </ul> <p><b>Limite</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 86.104,00 DA</li> <li>• 16.144,50 DA</li> <li>• 32.289,00 DA</li> <li>• 17.220,80 DA</li> <li>• 1.076.300,00 DA</li> <li>• 430.520,00 DA</li> <li>• 215.260,00 DA</li> <li>• 6.457,80 DA</li> <li>• Frais réels</li> <li>• Frais réels.</li> <li>• Frais réels.</li> <li>• Billet Aller /Retour.</li> </ul>

**NOTE IMPORTANTE AUX CLIENTS**

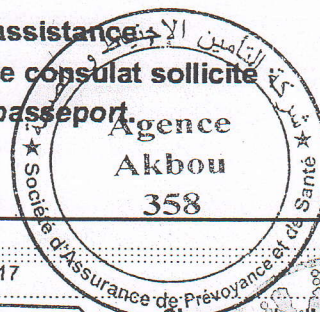
Pour toute intervention médicale, l'assuré ou un membre de sa famille doit impérativement contacter au préalable l'assisteuse avant son retour au pays, dans le cas échéant il ne pourra prétendre à aucun remboursement.  
 Une franchise de 40 Euros reste à la charge de l'assuré en cas de règlement du sinistre.

**LE NUMERO DE L'ASSISTEUR EN CAS DE SINISTRE.**

**+213 21 98 00 33**

Dans le cadre de la gestion du produit Assurance Voyage et Assistance à l'Etranger, le souscripteur est tenu d'aviser l'assureur dans le cas de modification de son contrat dans un délai de 72 heures avant la date de prise d'effet de son contrat, et dans le cas de demande de résiliation du contrat, le calcul de la prime à ristourner se fait au prorata et pour cela le souscripteur est tenu de constituer le dossier suivant :

- L'original du contrat avec la carte d'assistance
- La notification de refus délivrée par le consulat sollicité
- Copie des cinq premières pages du passeport



Fait à Akbou, le 16-05-2017

Signature Souscripteur

Précédée de la mention "Lu et approuvé"

Agent Souscripteur  
 Titulaire Carte Professionnelle  
 N° : 0/10/0095  
**SAHNOUNE Mourad**

Signature du directeur d'Agence,

**Le Directeur**  
**AMERROUCHE**

**FACTURE DE COMMISSION**

SOCITE D'ASSURANCE DE PREVOYANCE &amp; DE SANTE

S.A.P.S

ALE BADR : **AKBOU**CODE : **358**GRE BADR de rattachement : **BEJAIA 06**Période : **MAI 2017****FACTURE DE COMMISSION DU 02/05/2017 AU 31/05/2017**

Branche d'assurance	Nombre contrats	Montant Prime nette	Taux de commission	Montant de commission
Individuelle accident			15%	
Assurance voyage & assistance à l'étranger	36	64.590 ,08	6 ,5%	4.198,35
Assurance « ARC » individuelle			10%	
Assurance « associés »			10%	
Hospitalisation chirurgicale			15%	
Avenir assurance			10%	
Rapatriement de corps			Individuels : 20% Collectifs : 05%	
<b>TOTAL HT</b>				<b>4.198 ,35</b>
TVA 9%				<b>377,85</b>
<b>TTC</b>				<b>4.576,20 DA</b>

Arrêtée la présente facture à la somme de : **Quatre Mille Cinq Cent Soixante Seize Dinars Et 20 cts.**

En chiffre : **4.576,20 DA.**

Signature, cachet et griffe

Du Directeur de l'ALE BADR AKBOU

Signature, cachet et griffe

de l'Agent Souscripteur

Agent Souscripteur  
Titulaire Carte Professionnelle  
N° : C/10/0004  
LARIB née AZIZOU Samira

# TABLE DES MATIERES

# TABLE DES MATIERES

## Liste des abréviations

<b>Introduction générale</b> .....	1
------------------------------------	---

## Chapitre 1 : Genèse et fondement de la bancassurance

<b>Introduction</b> .....	4
---------------------------	---

<b>Section 1 : Présentation de la bancassurance</b> .....	4
---	---

<b>1.1 Définition de la bancassurance</b> .....	4
---	---

<b>1.2 Historique de la bancassurance</b> .....	6
---	---

<b>1.2.1 Dans le monde</b> .....	6
----------------------------------	---

<b>1.2.2 En France</b> .....	6
------------------------------	---

<b>1.2.3 En Italie</b> .....	7
------------------------------	---

<b>1.2.4 En Espagne</b> .....	7
-------------------------------	---

<b>1.2.5 En Allemagne</b> .....	7
---------------------------------	---

<b>1.2.6 En Grande Bretagne</b> .....	7
---------------------------------------	---

<b>1.2.7 Aux Etats Unis</b> .....	8
-----------------------------------	---

<b>1.2.8 En Afrique</b> .....	8
-------------------------------	---

<b>1.2.9 En Tunisie</b> .....	8
-------------------------------	---

<b>Section 2 : Les différents produits de bancassurance</b> .....	9
---	---

<b>2.1 Les produits constituant le prolongement naturel des opérations bancaires</b> .....	9
--	---

<b>2.2 Les produits d'épargne à forte dominante financière</b> .....	10
--	----

<b>2.3 Les produits de prévoyance</b> .....	11
---	----

<b>2.4 Les produits d'assurance de dommages</b> .....	11
---	----

<b>2.5 Les produits packagés</b> .....	12
--	----

<b>Section 3 : Les objectifs de la bancassurance</b> .....	13
--	----

<b>3.1 Objectifs de rentabilité</b> .....	13
---	----

<b>3.1.1 Commissions</b> .....	13
--------------------------------	----

<b>3.1.2 Dividendes</b> .....	13
-------------------------------	----

<b>3.1.3 Création de valeur</b> .....	14
---------------------------------------	----

<b>3.2 Objectif de fidélisation de la clientèle</b> .....	14
---	----

<b>Conclusion</b> .....	15
-------------------------	----

## **Chapitre 2 : Enjeux et perspectives de la bancassurance**

<b>Introduction</b> .....	17
<b>Section 1 : Les forces et faiblesses de la bancassurance</b> .....	17
<b>1.1 Les points forts de la bancassurance</b> .....	17
<b>1.1.1 Taux de rétention</b> .....	17
<b>1.1.2 Encaissement</b> .....	18
<b>1.1.3 Polices collectives</b> .....	18
<b>1.1.4 Absence d’anti sélection</b> .....	18
<b>1.1.5 Maitrise des prix</b> .....	19
<b>1.1.6 Bénéfice de mortalité</b> .....	19
<b>1.1.7 Vente croisées</b> .....	19
<b>1.2 Les faiblesses de la bancassurance</b> .....	20
<b>1.2.1 Effets de groupe négatif</b> .....	20
<b>1.2.2 Risque de cannibalisme</b> .....	20
<b>1.2.3 Surcharge des réseaux</b> .....	20
<b>1.2.4 Gamme des produits bancassurable</b> .....	21
<b>1.2.5 Activité non exportable</b> .....	21
<b>Section 2 : Les avantages et les limites de la bancassurance</b> .....	21
<b>2.1 Les avantages de la bancassurance</b> .....	21
<b>2.1.1 Avantage pour la banque</b> .....	21
<b>2.1.2 Avantages pour l’assureur</b> .....	22
<b>2.1.3 Avantages pour le consommateur</b> .....	22
<b>2.1.4 Avantages pour le législateur</b> .....	23
<b>2.1.5 Avantage macroéconomique</b> .....	23
<b>2.2 Les limites de la bancassurance</b> .....	24
<b>2.2.1 Les limites de la bancassurance pour la compagnie d’assurance</b> .....	24
<b>2.2.2 Les limites de la bancassurance pour la banque</b> .....	25
<b>2.3 Les limites d’ordre commercial</b> .....	26
<b>2.4 Les limites opposées par le marché</b> .....	27
<b>Section 3 : Les facteurs du succès de la bancassurance</b> .....	27
<b>3.1 Les facteurs exogènes</b> .....	28
<b>3.1.1 L’environnement</b> .....	28
<b>3.1.2 L’image sur le marché</b> .....	28
<b>3.1.3 Le comportement des consommateurs</b> .....	28

<b>3.1.4</b> Le taux de pénétration de l'assurance .....	29
<b>3.2</b> Facteurs endogènes.....	29
<b>3.2.1</b> Le réseau de distribution .....	29
<b>3.2.2</b> Les caractéristiques des produits d'assurances commercialisés .....	30
<b>3.2.3</b> Les modèles retenus .....	30
<b>Conclusion</b> .....	31

### **Chapitre 3 : La bancassurance en Algérie**

<b>Introduction</b> .....	32
<b>Section 1 : Les secteurs assurantiels et bancaires en Algérie</b> .....	32
<b>1.1</b> Le secteur algérien des assurances .....	32
<b>1.1.1</b> La période 1962-1989.....	33
<b>1.1.2</b> L'ouverture et la libéralisation du marché algérien des assurances.....	33
<b>1.1.3</b> Les intervenants dans le marché algérien des assurances.....	34
<b>1.1.4</b> Les institutions autonomes .....	36
<b>1.2</b> Le secteur algérien des banques.....	37
<b>1.2.1</b> Un système bancaire national .....	37
<b>1.2.2</b> Le monopole de l'Etat .....	37
<b>1.2.3</b> La privatisation du secteur .....	38
<b>1.2.4</b> Les acteurs du système bancaire et financier en Algérie.....	40
<b>Section 2 : La naissance de la bancassurance en Algérie et la présentation de ses acteurs</b> .....	40
<b>2.1</b> La naissance de la bancassurance en Algérie .....	40
<b>2.2</b> Les différents acteurs de la bancassurance en Algérie .....	41
<b>Section 3 : Le développement de la bancassurance en Algérie et les obstacles qu'elle rencontre</b> .....	46
<b>3.1</b> Le développement de la bancassurance en Algérie .....	46
<b>3.2</b> Les obstacles au développement de la bancassurance en Algérie .....	48
<b>Conclusion</b> .....	49

### **Chapitre 4 : La pratique de la bancassurance au sein de la BADR**

<b>Introduction</b> .....	50
<b>Section 1 : Présentation et historique de la BADR</b> .....	50
<b>1.1</b> Présentation générale de la BADR.....	50



1.2 Evolution de la BADR.....	51
1.3 Structure et organisation de la BADR .....	53
1.3.1 Les divisions centrales .....	53
1.3.2 Les divisions Centrales et leurs missions .....	53
1.3.3 Les succursales et leurs missions .....	55
1.3.4 Les Agences Centrales .....	55
1.3.5 Les Agences .....	55
1.4 Présentation de l'agence d'accueil d'Akbou N° 358 .....	55
<b>Section 2 : Présentation de l'accord de partenariat BADR/SAA-AMANA.....</b>	<b>56</b>
2.1 La pratique de la bancassurance à la BADR .....	56
2.2 Présentation de la SAA.....	57
2.3 Présentation de l'AMANA .....	58
<b>Section 3 : Les produits commercialisés par la BADR d'Akbou.....</b>	<b>60</b>
3.1 Assurance vie (en partenariat avec l'AMANA).....	60
3.1.1 Assurance de personnes.....	60
3.1.2 Assurance des pèlerins .....	61
3.1.3 Assurance scolaire .....	62
3.1.4 Rapatriement de corps.....	63
3.2 Assurance de dommages (en partenariat avec la SAA) .....	65
3.2.1 Assurance agricole.....	65
3.2.2 Assurance multirisques habitation.....	70
3.2.3 Assurance catastrophe naturelles.....	71
<b>Section 4 : Etude d'un produit d'assurance offert aux guichets de la BADR.....</b>	<b>72</b>
4.1 Présentation du produit « assurance de voyage » .....	72
4.2 Evolution du produit « assurance-voyage » depuis son intégration au niveau de la BADR d'Akbou.....	74
<b>Conclusion .....</b>	<b>76</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>77</b>

## **Annexes**

### **Listes des tableaux et graphiques**

### **Bibliographie**

## Résumé

Ce travail a pour objet d'évaluer l'essor de la bancassurance en Algérie. Depuis 2008, les banques et les compagnies d'assurances algériennes ont opté pour l'activité de bancassurance en signant des conventions autorisant les banques à commercialiser des produits d'assurance depuis leurs guichets. Ces alliances stratégiques ont permis aux deux parties de booster la vente des contrats d'assurance, de diversifier les activités et améliorer la concurrence. Toutefois, et malgré les efforts fournis, l'activité de bancassurance demeure très en retard par rapport aux standards internationaux en raison de certaines contraintes qui bloquent son envol.

**Mot clés :** bancassurance, convention, alliance, banque, société d'assurance.