

Université Abderrahmane Mira-Bejaia

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des sciences de Gestion

Département des sciences économiques

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master LMD

En sciences économiques

Option : Monnaie, Banque et environnement international

Thème

**Essai d'analyse des obstacles de développement
des assurances de personnes en Algérie
Cas assurances-vie dans la wilaya de Bejaia**

Réalisé par :

Mr. REKIK Azedine

Mr. ZIDANI Samir

Devant le jury composé de :

Président : Mr. KACI B.

Rapporteur : Mr. CHABANE L.

Examineur : Mr. CHALANE S.

Promotion: 2013 / 2014

Remerciement

Au terme de ce modeste travail nous remercions **DIEU** le tout puissant de nous avoir donné le courage et la patience de réaliser ce travail.

Nous tenons à adresser nos remerciements d'abord à notre promoteur Mr **CHABANE** Lounis pour avoir accepté de nous encadrer tout le long de ce travail.

Nous tenons à remercier également Mr **AZZAR** Amrane directeur de l'agence **TALA** assurance de Bejaia pour ses importantes informations et pour sa disponibilité

Nous remercions les membres du jury qui ont accepté d'évaluer ce modeste travail.

Enfin, nos remerciements sont également adressés à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à :

Mes très honorables chers parents.

Toute ma famille, mes amies.

Et à tous ceux qui me connaissent de près ou de loin.

Azedine

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à :

Mes très honorables chers parents.

Toute ma famille, mes amies.

Et à tous ceux qui me connaissent de près ou de loin.

Samir

(Mamiis)

Liste des abréviations

AP: Assurance de personne.

CAAR: Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance.

2A : Algérienne des Assurances

TALA : Taamine Life Algérie

CAAT: Compagnie algérienne des assurances transport.

CAGEX: Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.

CASH: Compagnie d'assurance des hydrocarbures.

CCR: Compagnie centrale de réassurance.

CCRMA: Caisse centrale de réassurance des mutualistes agricoles.

CIAR: Compagnie internationale d'assurance et de réassurance.

CNA : Conseil nationale des assurances.

CNMA : Caisse nationale de mutualiste agricole.

CSA: Commission de supervision des assurances.

GAM: Générale assurance méditerranéenne.

IARD: Incendie et risques divers.

DA: Dinar Algérien

PIB : Produit Intérieur Brut

NTIC: Nouvelle technologie de l'information et de communication.

IPP: Incapacité permanente, partielle ou totale.

ITT: Incapacité temporaire de travail.

MAATEC: Mutuelle algérienne des travailleurs de l'éducation nationale et de la culture.

La liste des tableaux et des graphiques

1-La liste des tableaux

Tableau n°1 : Taux de pénétration d'assurance en Algérie.	P52
Tableau n°2 : la densité de l'assurance en Algérie.	P53
Tableau n°3 : Production du secteur des assurances.	P55
Tableau n°4 : Evolution de chiffre d'affaire des assurances de personnes.....	P56
Tableau n°5 : production par branche des assurances de dommages.	P57
Tableau n°6 : production par branche des assurances de personnes.	P59
Tableau n°7 : Les sinistres réglés en assurances de personnes année 2013.....	P60
Tableau n°8 : La part de distribution des assurances de personnes.....	P61
Tableau n° 09 : Répartition des enquêtés selon l'âge.	P75
Tableau n° 10 : Répartition des enquêtés selon la situation familiale.	P76
Tableau n° 11 : Répartition des enquêtés selon la profession.	P76
Tableau n° 12 : Répartition des enquêtés selon leurs revenus mensuelle.....	P78
Tableau n° 13 : Répartition des enquêtés selon ayant contractés une assurance et non Contractés une assurance	P78
Tableau n° 14 : Répartition des enquêtés selon le type de contrat et compagnie d'assurance.P79	
Tableau n° 15 : Répartition des enquêtés selon leurs opinions sur les produits d'assurances. P80	
Tableau n° 16 : Répartition des enquêtés selon leurs informations sur les assurances de personnes.	P80
Tableau n° 17 : Répartition des enquêtés selon revenu et capacité d'épargne au sein des assurances.....	P81
Tableau n 18 : Répartition des enquêtés selon le degré de satisfaction des compagnies d'assurances de personnes.....	P81

Tableau n° 19 : Répartition des enquêtés selon leurs opinions sur le facteur religion.	P83
Tableau n° 20 : Répartition des enquêtés selon leurs connaissances de l'assurance-vie.....	P84
Tableau n° 21: Répartition des enquêtés selon leurs souscription de l'assurance-vie.....	P85
Tableau n° 22 : Répartition des enquêtés selon le type de contrat d'assurances-vie.....	P86
Tableau n° 23 : Répartition des enquêtés selon les raisons de souscription de l'assurance-vie.	P87
Tableau n° 24 : Répartition des enquêtés selon les facteurs de non-développement de l'assurance-vie.....	P88
Tableau n° 25 : présentation des compagnies enquêté selon le statut.	P89
Tableau n° 26 : Répartition des compagnies d'assurance enquêtée selon le type d'assurance qu'elles prennent en charge.	P90
Tableau n° 27 : les compagnies d'assurance enquêtée selon le type d'assurance qui occupe la place importante dans ces compagnies.....	P90
Tableau n° 28 : l'avis des compagnies d'assurance enquêté sur le facteur religieux comme un frein au développement des assurances de personnes.	P92
Tableau n° 29 : Présentation de compagnies enquêtées sur les conditions réunies pour hisser le marché des assurances de personnes.	P94
Tableau n° 30 : présentation des compagnies enquêté sur la décision de séparation entre les deux branches d'assurance.	P94
Tableau n° 31 : présentation des compagnies enquêtés sur la nécessité d'un milliard de dinars pour la création des compagnies spécialisée une assurance de personnes.	P95
Tableau n° 32 : Présentation des compagnies d'assurances sur ce qu'est rentable pour eux..	P96
Tableau n° 33 : les moyens utilisés par les compagnies d'assurances enquêtés pour promouvoir leurs produits.	P97
Tableau n° 34 : Répartition des compagnies enquêtées que la gamme de produits répond mieux aux attentes des clients.	P98

2- La liste des graphiques

Graphique n°01 : la densité de l'assurance en Algérie.....	P54
Graphique n° 02 : Les sinistres réglés en assurances de personnes année 2013.	P61
Graphique n°03 : La part de distribution des assurances de personnes.....	P62
Graphique n° 04 : Répartitions des enquêtés selon le sexe.	P75
Graphique n° 05 : Répartitions des enquêtés selon le secteur d'activité.....	P77
Graphique°06 : Répartitions des enquêtés selon L'activité professionnelle.	P77
Graphique n° 07 : Répartitions des enquêtés selon leurs relations avec les assureurs.....	P80
Graphique n° 08 : Répartition des enquêtés selon l'importance d'assurances de personnes.P82	
Graphique n° 09 : Répartition des enquêtés selon le degré de connaissance de produit « TAKAFUL ».....	P83
Graphique n° 10 : Répartition des enquêtés selon leurs connaissances de bancassurance	P84
Graphique n° 11 : Répartition des enquêtés selon les moyens d'information sur l'assurance-vie.	P85
Graphique n° 12 : Répartition des enquêtés selon les raisons de non-souscription d'assurance-vie.....	P86
Graphique n° 13 : Répartition des enquêtés selon leurs volonté à souscrire une assurance sur vie.	P87
Graphique n° 14 : Répartition des enquêtés selon les entraves rencontrés lors de la souscription de l'assurance-vie.	P88
Graphique n° 15 : les compagnies d'assurance selon la commercialisation des produits assurance de personnes.....	P91
Graphique n°16 : présentation des compagnies enquêtées sur la filialisation des assurances de personnes qui peuvent lui donner un nouvel élan	P92

Graphique n° 17 : les raisons de non développement de la branche assurance de personnes en Algérie selon les compagnies enquêtées.	P93
Graphique n° 18 : Présentation de compagnies enquêtées concernant le marché des assurances en termes d'augmentation des compagnies, diversification de l'offre et de compétition sur la qualité des prestations.	P96
Graphique n° 19 : les compagnies enquêtées sur le nombre des compagnies d'assurance de personnes en termes de suffisance pour une meilleure distribution de leurs produits.	P97
Graphique n° 20 : Répartition de compagnies enquêtées sur la réalisation des études pour mesurer le degré de satisfaction des clients.	P98

Sommaire

Introduction générale.....	P1
Chapitre I : le marché algérien des assurances, généralités et concepts de base.....	P4
1- définition et l'évolution historique des assurances.....	P4
2- présentation de secteur algérien des assurances.....	P15
Chapitre II: présentation de marché algériens des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique.....	P28
1- Concept de base des assurances de personne.	P28
2- mécanisme et fonctionnement d'assurances vie.....	P35
3- L'assurance islamique « TAKAFUL ».....	P45
Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement.	52
1- Evolution de marché algérien des assurances.....	52
2- Les obstacles de développements des assurances de personnes.....	63
3- Les perspectives pour le développement des assurances de personnes.....	66
Chapitre IV : Enquête sur la situation de marché des assurances de personnes cas assurances vie dans la wilaya de Bejaia.	71
1- Démarche et méthodologie de l'enquête.	71
2- Analyse et interprétation des résultats.....	74
Conclusion générale.	101

Bibliographie

Annexes

Introduction Générale

Introduction générale

Introduction générale

L'assurance est une activité importante dans l'économie nationale de par ses vertus de protection financière octroyée aux personnes physiques et morales contre les risques ou les aléas qu'elles encourent.

L'assurance répond à un besoin impérieux des individus de se prémunir contre la survenance de certains événements affectant leur personne ou leurs biens. De manière générale, l'assurance contribue à la sécurité de l'homme et de ses activités. Car, à cause de l'incertitude dans la vie quotidienne, la recherche de la sécurité est un besoin fondamental de tout être humain au plan anthropologique, culturel, et politico-juridique.

L'homme a toujours été vulnérable et exposé à des risques, soit liés à sa vie, soit liés à ses biens, mais le plus important est que chaque individu soit protégé contre les conséquences économiques de l'aléa, notamment lorsque lui-même, ou ceux ayant droit, se voient privés de la possibilité de revenu à la suite d'un sinistre, d'où l'importance des assurances de personnes.

Les assurances de personnes occupent une place importante dans le développement économique. En effet, l'épargne à long terme qu'elles génèrent et la protection qu'elles offrent.

En Algérie, les assurances de personnes apparaissent peu développées et sous exploitées, du fait qu'elles ne représentent que 7% de marché national des assurances en 2013. Les produits vie sont mal perçus par les consommateurs malgré leur importance sur la vie humaine. La branche assurance de personnes n'a pas trouvé sa place sur le marché assurantiel algérien par apport à celle de la branche dommage qui prédomine le marché avec 93% en 2013, après la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 relative aux assurance dont le renforcement de l'activité assurances de personnes par la séparation juridique entre les deux branches d'assurances personnes et dommages et la création des filiales spécialisées dans la commercialisation des produits assurances de personnes¹.

¹ Conseil national des assurances (CNA)

Introduction générale

A partir des écrits consultés et à travers les données recueillies, nous avons opté à étudier les obstacles de développement de l'assurance personne en Algérie et particulièrement assurance vie. A cet égard, nous tenterons de répondre à la question suivante:

Pourquoi les assurances personnes, plus particulièrement l'assurance-vie ne sont pas développées en Algérie?

A partir de ce questionnement découlent d'autres questions secondaires à savoir :

- **Quelle est la place des assurances de personnes sur le marché algérien des assurances ?**
- **Pourquoi les produits d'assurance vie ne sont pas demandés sur le marché algérien des assurances de personnes ?**
- **Quels sont les obstacles de non développement des assurances de personnes en Algérie ?**
- **Quelles sont les mesures à prendre afin de relancer les assurances de personnes en Algérie ?**

Pour répondre à la question principale et aux questions secondaires, notre réflexion sera basée sur les hypothèses suivantes :

- ✓ Manque de publicité et d'information ;
- ✓ Manque de culture assurancière et rigidité des perceptions religieuses ;
- ✓ Le niveau de revenu ne permet pas aux ménages de souscrire une assurance de personnes ;
- ✓ Absence d'encouragement de l'Etat.

Pour répondre aux questionnements posés, nous avons exploité un certain nombre de documents relatifs aux assurances en général et assurances de personnes en particulier. Pour ce qui de l'étude pratique, nous avons effectué un stage au niveau d'une filiale spécialisée en assurances de personnes (TALA assurance). Ainsi nous avons recueillis des informations à partir d'une enquête par questionnaire destiné pour les compagnies d'assurances et un autre questionnaire destiné pour les ménages de la wilaya de Bejaia.

Nous avons structuré notre travail en quatre chapitres :

Le premier chapitre sera consacré aux définitions et cadre conceptuel des assurances. Le second chapitre portera sur les notions d'assurances de personnes en essayant de mettre en

Introduction générale

lumière l'assurance-vie, ainsi nous avons consacré une partie sur le produit takaful comme une alternative aux assurances de personnes de point de vue islamique.

Le troisième chapitre traitera l'évolution de marché algérien des assurances plus précisément assurances de personnes, ainsi ses entraves et quelques perspectives pour le développement de cette branche. Le dernier chapitre essaie de mettre en application les enseignements tirés du cadre conceptuel à travers l'analyse d'une enquête de terrain à savoir les agences d'assurances et les ménages de la wilaya de Bejaia.

Chapitre 01

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

Introduction

Le risque et le besoin de sécurité imprègnent la vie moderne; le recours à l'assurance est devenu nécessaire, voire obligatoire pour exercer la plupart des activités de la vie courante ou professionnelle. En outre, les conséquences de la réalisation de certains risques dépassent, dans la plupart des cas, la capacité d'un seul individu et même la capacité de toute une communauté. Le but de ce chapitre est de fournir une introduction générale de l'assurance pour ce faire, nous avons jugé utile de partager le chapitre de la manière suivante :

Nous commençons par donner des repères historiques ayant marqué la naissance et l'évolution de l'assurance, ensuite présentation du secteur assurantiel en Algérie.

I- définition et l'évolution historique des assurances

Le besoin de sécurité (donc de l'assurance) est lié à la précarité des conditions de la vie humaine, son expression à évolué avec le contexte économique, social, culturel et philosophique des siècles passés. Dans ce qui suit nous allons présenter la genèse et l'évolution des assurances.

1-Genèse de l'assurance

L'assurance en tant que « secours mutuelle » ou « recherche de protection » existait dès la plus haute antiquité, sous forme de caisse de solidarité, ce que l'on a coutume de faire remonter à son premier exemple connu : le fond de solidarité des tailleurs de pierres de la Basse .Egypte en 1400 avant J.C, cette forme d'assurance connaît un important développement au moyen âge, dans le cadre des communautés d'artisans et de marchands (corporation, confréries, ...) ¹.

Les pratiques de solidarité qui existaient dans l'antiquité et au moyen âge, n'étaient pas des assurances au sens strict puisque ces mutuelles n'exigeaient pas un effort de prévoyance, par contre les dédommagements versés se faisaient plus avec un esprit de charité que d'une logique indemnitaire, dans le soucis d'une meilleure protection suite à la multiplication et à la diversification des risques que confronte l'être humain ; les fonds de solidarité de moyen Age

¹ Dominique Henriet, Jean-Charles Rochet : « microéconomie de l'assurance », édition, economica, 1991, p18.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

ont laissé place à l'apparition des grandes formes d'assurance qui ont évolué selon le processus suivant :

2-Les grandes étapes de l'histoire des assurances

L'histoire de l'assurance est marquée par l'apparition des trois grandes formes d'assurances suivantes :

2-1- L'assurance maritime

L'essor des échanges commerciaux par voie maritime entre pays s'accompagnent de multitude risques freinant son développement. Afin d'en palier, les marchands faisaient appel au banquier pour financer leur expéditions maritimes qui coutaient souvent très cher. Si le bateau faisait naufrage, les marchands n'avaient rien à rembourser aux banques ; par contre, s'il arrivait à bon port le banquier était remboursé et pouvait recevoir une compensation financière très élevée. Ce type de prêt adapté au commerce maritime pratiqué par les grecs et les romains est appelé « le prêt à la grosse aventure » ou « contrat d'emprunt ».

Repris à partir de XII^{ème} siècle ; le prêt à la grosse aventure connaît plusieurs abus au niveau de taux d'intérêt qui encouragent le pape Grégoire IX à interdire le prêt usuraire en 1234².

Dès lors, il fallait trouver un système permettant au prêteur d'être certain de remboursement de son prêt : des banquiers ou d'autres commerçants acceptèrent de garantir la valeur du navire et de ses marchandises, en échange d'une somme d'argent fournie auparavant. L'assurance maritime était née et continuera à se développer dans les ports de la méditerranée puis l'atlantique.

Le plus ancien contrat d'assurance dont nous avons la trace, a été souscrit à Gênes en 1347³ et c'est également à Gênes que fut fondée la première société d'assurance maritime en 1424⁴ L'ordonnance de Barcelone en 1435⁵ est considéré comme le premier moment de législatif de l'assurance car elle consiste le premier intervenant de l'Etat sur le marché des assurances, et de réglementant les clauses de l'assurance maritime.

² Jeans Bigot, Jean-Louis bellando, : « Traité de droit des assurances », Delta, 1996, p8.

³ Dominique.H, Jean-Charles.R, Op.cit, p.19

⁴ Jeans. B, Jean-Louis. B, Mickaël. H, jacques. M, Gibbert. P, Op.cit, p.9.

⁵ Idem, p10.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

A partir du XII^{ème} siècle, la profession s'est organisée et des législations sont apparues dans différentes villes. Le développement est moins rapide en France que dans d'autres pays, en raison de blocages principalement religieux. Il faut donc attendre 1681⁶ et Colbert pour que l'activité d'assurance maritime soit légiférée.

A partir de cet événement, de véritables innovations en matière d'assurances apparaissent notamment sous formes de grandes compagnies d'assurances disposant de capitaux importants, leurs permettant de faire face aux risques encourus de la négociation maritime.

2-2-Les assurances incendies

Ce n'est qu'à la fin du XVII^{ème} siècle plus précisément en 1666 qu'on voit apparaître l'assurance incendie grâce au célèbre incendie qui détruisit 13000 maisons et 100 églises, réparties sur 175 hectares, dans un quartier de 400 rues à Londres, a suscité la création des premières compagnies d'assurances contre l'incendie⁷. En France, au début de XVIII^{ème} siècle, les « bureaux des incendies » ne sont encore que des caisses de secours, mais les premières sociétés d'assurance contre l'incendie furent créées à Paris à partir de 1750 : « la chambre générale d'assurance » en 1754, la « compagnie royale d'assurances » en 1787. Ce n'est qu'en 1906, qu'un contrat contre l'incendie a été proposé aux tenanciers du comté d'Oldenburg (Allemagne)⁸.

2-3-Assurance vie

Si l'assurance maritime est la première forme d'assurance, d'autres types d'assurance sont apparues par la suite, notamment l'assurance vie, sous sa forme primitive, elle considère les esclaves comme de la marchandise, ces derniers faisant objet d'une assurance au même titre que les autres marchandises.

L'origine des assurances de personne remonte au XV^{ème} siècle sous forme de contrat sur la vie de l'épouse ou des parents garantissant le chef de famille à l'égard des pertes que le décès éventuel de l'une ou des autres aurait pu entraîner.

⁶ Dominique. H, Jean-Charles. R, Op.cit.p19.

⁷ Idem, p19.

⁸ Idem, p19.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

Le financier italien Lorenzo Tonti crée en 1653, une forme de contrat d'assurance avec un mode opératoire proche de l'assurance vie, qui est les tontines, qui consistent en la création d'un groupement d'adhérents constitué pour une durée déterminée, fixé à quinze ans le plus souvent. Les cotisations des adhérents sont capitalisées et au terme de la durée prévue, le produit des placements est reparti entre les seuls survivants, pari sur le hasard, mais la capitalisation des cotisations des adhérents ouvre le voie de l'assurance sur la vie⁹.

C'est au XVIII^e siècle en 1787, que la « compagnie royale d'assurance » de la Barthe est autorisée, par Edit Royal, à pratiquer l'assurance sur la vie¹⁰.

Les tontines¹¹ ont inspiré son doute les assurances vie telle qu'elles sont connu actuellement. Elle fut interdite jusqu'au 19^e siècle, étant considéré comme immorale car elle spéculait sur la vie humaine en lui attribuant un prix.

3-Définition de l'assurance

L'assurance peut envisagée plusieurs définitions :

3.1. Définition générale

Une réunion de personnes qui, craignant l'arrivée d'un événement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés par cet événement, de faire face à ses conséquences.¹²

3.2. Définition juridique

L'article 2 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances définit l'assurance en référence à l'article 619 du code civil en Algérie comme suit :

« L'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat. »

⁹ Dominique Henriët, Jean-Charles Rochet : « microéconomie de l'assurance », édition, economica, 1991, p18.

¹⁰ Jeans Bigot, Jean-Louis bellando.Op.cit, p19.

¹¹ Le mot « tontine » signifie un system de rente viagère qui résulte de la mise en commun d'un capital.

¹² Couibault.F, Eliashberg.C, Latrasse.M : « Les grands principes de l'assurance »,5éme édition, l'argus, paris, 2002, p 43.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

Toute opération d'assurance donne lieu à un contrat qui lie une société ou compagnie d'assurance dénommée l'assureur, à une personne qui est l'assuré ou souscripteur dans ce contrat, il précisé que, moyennant le paiement d'une rémunération appelée prime d'assurance ou, plus brièvement prime, le souscripteur, ou un tiers désigné par lui, recevra des prestations ou des indemnités en cas de réalisation d'un événement redouté appelé sinistre (accident, vol, maladie, décès, etc.), à condition que cet événement se produise durant la période de validité du contrat.¹³ Cette définition est la plus pertinente par rapport aux autres définitions.

3.3. Définition technique

D'après Fourastie. J : « l'assurance est une opération par laquelle un individu, moyennant une contribution, la prime, acquiert pour lui ou pour un tiers un droit de prestation en cas de réalisation d'un risque, cette indemnité étant versée par une entreprise ou un organisme qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément à la loi des statistiques »¹⁴

Selon M. Joseph Hémar : « l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait permettre, moyennant une rémunération (la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une présentation par une autre partie, l'assurance qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique ». ¹⁵

3.4. Définition économique

L'assurance économique est un produit souvent commercialisé par les entreprises d'assurance aux consommateurs, sous la forme d'un "package" de garanties. Il s'agit d'un produit purement juridique, puisqu'il n'est constitué que des seules obligations prises par l'assureur¹⁶.

L'assurance est un moyen de couvrir les conséquences financières des risques qui ne peuvent être éliminés par les mesures de prévention. Comme les autres mesures de prévention, l'assurance a un coût proportionnel au montant des garanties prévues et qui se

¹³ CHRISTIAN Hess : « méthodes actuarielles de l'assurance vie », édition, Economica, 2000, p 10.

¹⁴ Benziane.D : « Essai d'analyse du system de couverture des risque dus aux catastrophes naturels en Algérie », mémoire de magister. Université de Bejaia. Sciences économiques, 2006, p.08.

¹⁵ François Couilbault, Constant Eliashberg, « les grands principes de l'assurance », 10^{ème} édition, largus, paris, 2011, p. 57

¹⁶ Www. Jurisques. Com.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

trouve donc nécessairement inclus dans celui des produits ou prestations vendues ou fournies par l'assuré.¹⁷

4-Les bases techniques de l'assurance

Pour bien cerner et comprendre l'opération d'assurance, il est utile de définir ses éléments et acteurs constitutifs.

4-1- Les acteurs d'une opération d'assurance

Cinq éléments découlent d'une opération d'assurance :

- **L'assuré :**

Constitue la personne laquelle repose le risque, c'est-à-dire celle dont les biens, les actes, la vie sont garanties contre les différents risques moyennant le versement d'une certaine somme (prime ou cotisation)¹⁸.

- **Le souscripteur :**

Est la personne physique (par exemple le chef de la famille pour le compte de ses enfants, le transporteur pour le compte de ses clients, le maître de l'ouvrage pour le compte des entreprises intervenants sur un chantier ...) ou morale (la banque pour le compte de ses emprunteurs, l'entreprise pour le compte de ses salariés, une société pour le compte de ses filiales ...) qui contracte avec l'assureur en lui payant la prime.

- **Le bénéficiaire :**

Est une personne physique ou morale qui recevra les prestations promises par l'assureur en cas de la réalisation du risque prévu au contrat d'assurance.

- **Le tiers :**

Toute personne étrangère au contrat mais peut revendiquer le bénéfice (comme les bénéficiaires d'une assurance décès, les victimes en assurance de responsabilité ...).

¹⁷ Idem

¹⁸ L'assuré n'est pas obligatoirement le souscripteur du contrat ni le bénéficiaire, ni celui qui paye la prime.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

- **L'assureur:**

Est celui qui est contraint de payer l'indemnité prévue en cas de la réalisation du risque assuré, il est généralement une société commerciale ou une mutuelle.

L'assureur doit être présent avant, pendant et après la souscription du contrat :

- avant la réalisation du contrat : il doit concevoir des produits correspondant aux besoins, informer et conseiller utilement les éventuels clients.
- Lorsque le contrat est souscrit : il doit veiller à la confection de la police d'assurance dans les meilleurs délais et selon les normes convenues.
- Une fois garantie acquise : il doit non seulement régler les sinistres , mais encore répondre aux questions des assurés, fournir des attestations, surveiller l'évolution des garanties, proposer des modifications¹⁹

4.2. Les éléments d'une opération d'assurance

On distingue quatre éléments d'une opération d'assurance²⁰ :

- **Le risque :**

Le mot risque en assurances recouvre plusieurs notions :

- Il désigne l'objet assuré : tel bâtiment et qualifié de risque assuré.
- Il est utilisé en matière de tarification : en part de risque industriel, de risque de particulier, de risque automobile, etc.
- Il correspond à événement assuré.

Tous les événements ne sont pas assurables, en effet, seuls les événements revêtant trois caractéristiques de risque assurable.

1^{ère} caractère : l'événement doit être futur (le risque ne doit pas être déjà réalisé).

¹⁹ François Couilbault, Constant Eliashberg, Michel Latrasse : « les grands principes de l'assurance », Larcus, 2002.

²⁰ François Couilbault, Constant Eliashberg. Op cit. p. 59

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

2^{ème} caractère : il doit y avoir incertitude, on parle d'événement aléatoire c'est-à-dire qui dépend du hasard.

3^{ème} caractère : l'arrivée de l'événement ne doit pas dépendre exclusivement de la volonté de l'assuré.

- **La prime :**

La prime est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de garantie qui lui est accordée elle est payable au départ de l'opération d'assurance ou de l'année d'assurance, d'où son nom de prime (que nous retrouvons dans la locution de prime abord ou dans le mot primeur qui signifie en premier) lorsque l'organisme d'assurance est une société mutuelle ou à forme mutuelle dans laquelle l'assuré est en même temps un sociétaire, la prime s'appelle « cotisation ».

La contribution du souscripteur est généralement déterminée à forfait ; il s'agit alors d'une cotisation fixe qui ne peut, en principe, être modifiée en cours de validité du contrat sans le consentement du souscripteur, quels que soient les résultats de l'assureur (sauf indexation convenue) les sociétés mutuelles et certaines sociétés à forme mutuelle le système de la cotisation variable, avec paiement d'une cotisation pouvant donner lieu, soit au versement complémentaire d'un rappel de cotisation (si les sinistres ont coûté plus cher que prévu), soit à un remboursement appelé « ristourne » dans le cas contraire. Quelle que soit la forme de l'organisme d'assurance, qu'il soit à but lucratif ou non, les cotisations doivent être suffisantes pour faire face :

- au coût des sinistres survenus dans l'année.
- à tous les frais (d'acquisition, de gestion, d'encaissement) exposés par l'organisme assureur.

- **La prestation de l'assureur :**

L'engagement pris par l'assureur en cas de réalisation du risque consiste à verser une prestation. Il s'agit, d'une manière générale, d'argent destinée :

- soit au souscripteur et assuré, par exemple en assurances incendie
- soit à un tiers, par exemple en assurances de responsabilité
- soit au bénéficiaire, par exemple en assurances vie (en cas de décès)

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

En pratique, il convient de distinguer deux sortes de prestations :

- ❖ des indemnités qui sont déterminées après la survenance de sinistre, en fonction de son importance (par exemple ; incendie d'un bâtiment).
- ❖ des prestations forfaitaires qui sont déterminées à la souscription de contrat, avant la survenance de sinistre (par exemple : assurance vie).
 - **La compensation au sien de la mutualité**

Chaque souscripteur verse sa cotisation sans avoir si c'est lui ou un autre qui en bénéficiera, mais conscient du fait que c'est grâce à ses versements et à ceux des autres souscripteurs que l'assureur pourra indemniser ceux qui auront été sinistrés.

L'ensemble des personnes assurées contre un même risque et qui cotisent mutuellement pour faire face à ses conséquences, constitue une mutualité.

L'assurance est donc l'organisation de la solidarité entre les gens assurés contre la survenance de même événement. Cette solidarité est très forte :

- si le risque s'aggrave (par exemple, s'il y a plus d'accidents d'automobiles, ou si chaque accident coûte plus cher) l'ensemble de la mutualité devra acquitter une cotisation plus élevée.
- si le risque diminue (si par exemple, il y a moins de décès en assurance vie) la cotisation de chacun diminuera.
- si des assurés « trichent » en ne déclarent pas la gravité de leurs risques ou en exagèrent l'importance d'un sinistre, l'ensemble de la mutualité en pâtira.

Ainsi, l'idée de compensation au sien de la mutualité implique que tous les membres de cette mutualité soient traités sur un pied d'égalité. Cela implique la nécessité de prévoir des sanctions en cas de « tricherie », cela justifie également l'application des règles strictes de souscription et de paiement de sinistres.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

4-3- La division du risque

Lorsque le risque à assurer s'avère très important, dont le coût en cas de sinistre, ne pourrait être compensé par les primes encaissées, l'assureur procède à sa division.

Pour ce faire, les compagnies d'assurance font recours à deux techniques de division (ou de répartition) du risque : la coassurance et la réassurance. Ces deux techniques sont indispensables et peuvent être mises en œuvre en même temps.

A- La coassurance

La coassurance consiste en un partage proportionnel d'un même risque entre plusieurs acteurs. Chacun accepte un certain pourcentage du risque, reçoit en échange ce même pourcentage de la prime, et en cas de sinistre, sera tenu au paiement de la même proportion des prestations dues. La gestion et l'exécution du contrat d'assurance sont confiées à l'un des assureurs appelé apériteur et dûment mandaté par les autres assureurs participants à la couverture du risque.²¹

B- La réassurance

La réassurance est une opération par laquelle une société d'assurance (la cédante) s'assure elle-même auprès d'une autre société (le réassureur ou le cessionnaire) pour tout ou une partie des risques qu'elle a pris en charge. Il s'agit bien dans ce cas de « l'assurance de l'assurance » ou « une assurance au second degré ». En matière de réassurance, l'assureur reste le seul responsable vis-à-vis de l'assuré.²²

5-Le contrat d'assurance

L'étude du contrat d'assurance à travers les différentes dispositions de l'ordonnance n° 95-07, en va le définir juridiquement et définir les caractères généraux qui constituent une opération d'assurance.

²¹ L'article n°3 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

²² L'article n°4 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

5-1-Définition de contrat d'assurance

Un contrat est un accord entre deux ou plusieurs personnes qui s'engagent respectivement à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose. Dans un contrat de vente, le vendeur s'engage à livrer l'objet, l'acheteur à en payer le prix convenu.

En matière d'assurance, le contrat d'assurance est un accord passé entre un assureur et un assuré pour la garantie d'un risque : l'assureur accepte de couvrir le risque, le souscripteur s'engage à payer la prime ou cotisation convenue. Le contrat d'assurance est le lien juridique qui oblige l'assureur à garantir le risque, le souscripteur à en payer la prime.²³

5-2-Les caractères généraux du contrat d'assurance

Le contrat d'assurance comprend les caractères suivants²⁴ :

A-Caractère consensuel

Le contrat d'assurance est à caractère consensuel car il est réputé conclu dès le moment où intervient l'accord des parties.

Cela signifie que l'existence du contrat d'assurance n'est pas liée à l'accomplissement de formalités. A titre d'illustration, observons que l'assureur peut être tenu de régler un sinistre à la suite d'un accord verbal avec l'assuré (sous réserve des problèmes de preuve que cela peut poser).

B-Caractère synallagmatique

Le contrat d'assurance est synallagmatique car il comporte des engagements réciproques des deux parties. L'engagement de l'assureur est lié à celui du souscripteur, et inversement.

C-Caractère aléatoire

Le caractère aléatoire du contrat d'assurance s'oppose à ce qu'un assureur prenne en charge un sinistre que l'assuré savait déjà réalisé au moment de la souscription du contrat : notion de passé inconnu.

²⁵François COUILBAULT, Constant ELIASHBERG, Les grands principes de l'assurance, 10^{ème} édition, l'Argus de l'assurance, Paris, 2011, p.89.

²⁴ Idem. 90

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

D-Contrat de bonne foi

La bonne foi est fondamentale en assurance. Cela signifie que l'assureur s'en remet entièrement à la loyauté de l'assuré : il se réfère à ses déclarations sans être obligé, d'une manière générale, de vérifier tous les éléments déclarés.

Concrètement, la bonne foi du souscripteur est toujours présumée. Il appartient à l'assureur de prouver le contraire (ce qui est très difficile). Dans le doute, l'assuré sera réputé de bonne foi.

II- présentation du secteur assurantiel en Algérie

Les assurances ont pris une place importante dans la vie économique contemporaine. Leur liaison est désormais bien établie avec l'ensemble des activités. Elles sont réellement devenues un rouage d'une machine qui tournerait plus difficilement sans leur intervention. Outre les garanties qu'elle offre, l'assurance fournit à l'économie une épargne importante favorable à son développement.

1-Les mutations du système algérien des assurances

Plus de 160 compagnies d'assurances étaient présentes en Algérie au lendemain de l'indépendance. En attendant la mise en place d'une réglementation spécifique, le législateur algérien reconduit par la loi 62-157 du 21 décembre 1962. 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 assurés²⁵.

Le marché des assurances en Algérie est passé par deux étapes²⁶. La première a consisté en la nationalisation de l'activité et la spécialisation des compagnies, la seconde, dans le déspecialisation et l'ouverture progressive du marché.

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'assurances étrangères se sont vues notifiées 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

²⁵BELKADI Saliha : « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire de magister en sciences économiques université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2012, p. 87.

²⁶ BELKADI Saliha « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » op- Cit p 87.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

de se plier à cette obligation, et ont cessé leurs activités en Algérie. La CAAR pris en charge les engagements envers les assurés laissés par ces compagnies et s'est chargé des indemnisations.

En 1964. Outre la CAAR seule la Société Algérienne d'Assurance (SAA). Alors société Algéro-Egyptienne, a continué d'exercer ses activités avec la Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance (STAR), aux côtés de deux Muselle d'assurances, l'une pour les risques agricoles et l'autre pour les travailleurs de l'enseignement.

L'ordonnance n°66-127 du 27 mai 1966 a instituée le monopole de l'Etat sur toutes les opérations d'assurances. Les entreprises publiques nationalisées étaient : la CAAR. Spécialisée dans les risques transports et industriels, et la SAA (après rachat des pans égyptiennes) pour les risques automobiles, assurances de personnes et risques simples.

En 1975. La Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) est créée. Les compagnies d'assurances 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 transport prenant ainsi, une part de marché à la CAAR qui monopolisait les risques industriels

1-2- L'ouverture et la libéralisation du marché

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

1-3- L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995

L'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet cette ordonnance est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'Etat en matière d'assurances et permet la création de sociétés privées algériennes. Ce texte réintroduit

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

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

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

1-4-La loi n^a 06-04 du 20 février 2006

Les principaux apports de cette loi sont :

- Le renforcement de l'activité d'assurances de personnes
- La généralisation de l'assurance de groupe.
- La réforme du droit du bénéficiaire.
- La création de la bancassurance.
- La séparation des activités vie et non-vie des compagnies d'assurances.
- Le renforcement de la sécurité financière.
- La création d'un fonds de garantie des assurés.
- L'obligation de libération totale du capital pour agrément
- L'ouverture du marché aux succursales des sociétés d'assurances et ou de réassurance étrangères de tenir les engagements qu'elles ont contractés à l'égard des assurés
- Vérifier les informations sur l'origine des fonds servant à la constitution ou à l'augmentation du capital social de la société d'assurance et ou de réassurance.

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

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

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

L'accord du 7 mars 2003. Entre les sociétés françaises AGF. Ama, AXA. Groupa au et MMA et les sociétés publiques algériennes SAA et CAAR, régularise en droit algérien la situation de fait décrite précédemment. Il organise un transfert de portefeuille entre les deux parties signataires à effet rétroactif à compter de 1966. L'année 2009 a .quant à elle.vu la publication dans le Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire du décret exécutif n° 09-375 du 16 novembre 2009.

Ce décret a fixé le capital social(ou fonds d'établissement) des sociétés d'assurance et/ou de réassurance.

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

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

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

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

2-Typologie des entreprises d'assurances

Les compagnies d'assurances et de réassurance sont au nombre de vingt-quatre entre le secteur privé et publique²⁷.

2-1-Secteur public

❖ 4 sociétés publiques d'assurance de dommages

- CAAR (compagnie algérienne d'assurance et de Réassurance)
- SAA (Société nationale d'assurance)

²⁷ Revue, CNA, n°1, 1^{er} semestre 2012

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

- CAAT (Compagnie algérienne des assurances)
- CASH (compagnie d'assurance des hydrocarbures)

❖ 3 sociétés d'assurance de personnes

- CARAMA (CAARAMA assurances)
- SAPS (société d'assurance de prévoyance et de santé)
- TALA (Taamine Life Algérie)

❖ 2 sociétés publiques spécialisées

- CAGEX (Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations)
- SGCI (société de garantie de crédit immobilier)

❖ 1 société publique de réassurance

- CCR (compagnie centrale de réassurance)

2-2-Secteur privé

❖ 7 Sociétés privées d'assurance de dommages

- CIAR (compagnie internationale d'assurance et de réassurance)
- 2a (l'algérienne des assurances)
- TRUST Alegria
- GAM (générale d'assurance Méditerranéenne)
- SALAMA Assurances Algérie
- ALLIANCE Assurances
- AXA Algérie dommages

❖ 4 Sociétés privées d'assurance de personnes

- CARDIF El Djazair
- MACIR-vie
- AXA Algérie Vie
- Le mutualiste

❖ 2 Sociétés à forme mutuelle

- CNMA (Caisse nationale de mutualité Agricole)
- MAATEC (mutuelle Assurance Algérienne des travailleurs de l'éducation et de la culture).

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

3-Les types d'assurances

On distingue deux grandes catégories d'assurance :

- les assurances de dommages.
- les assurances de personnes.

3-1-Les assurances de dommages : elles se divisent en deux catégories

A- les assurances de biens

Cette assurance est basée sur le principe indemnitaire selon lequel l'assurance ne doit pas être une source d'enrichissement en d'autres termes l'assurance doit remettre le bien de l'assuré dans sa situation avant sinistre. Elle donne à l'assuré en cas de sinistre survenance du risque prévu dans le contrat le droit à une indemnité qui ne peut dépasser le montant de la valeur de remplacement du bien assuré au moment du sinistre²⁸. De ce principe indemnitaire découle deux règles importantes :

1-application de la règle proportionnelle : Dans ce cas si la valeur du bien assuré excédait au jour du sinistre la somme garantie, l'assuré doit supporter la totalité de l'excédent en cas de sinistre total, et une part proportionnelle en cas de sinistre partiel²⁹.

2- tout assuré ne peut souscrire qu'une seule assurance de même nature pour un même risque, si plusieurs assurances sont contractées la plus favorable reste la seule valable³⁰.

B- les assurances de responsabilité

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

Exemple : La responsabilité civile du conducteur automobile.

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

On distingue :

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

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

²⁸ L'article n°30 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

²⁹ L'article n°32 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

³⁰ L'article n°33 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

3-2-les assurances de personnes

L'assurance de personne est une convention de prévoyance entre l'assuré, et l'assureur, et par laquelle l'assureur s'oblige à verser au souscripteur ou bénéficiaire désigné une somme déterminée sous forme de capital ou une rente en cas de réalisation de l'événement prévu au contrat³¹.

L'assurance de personne peut revêtir : une forme individuelle ou collective.

Les risques couverts par les assurances de personnes sont suivant ³² :

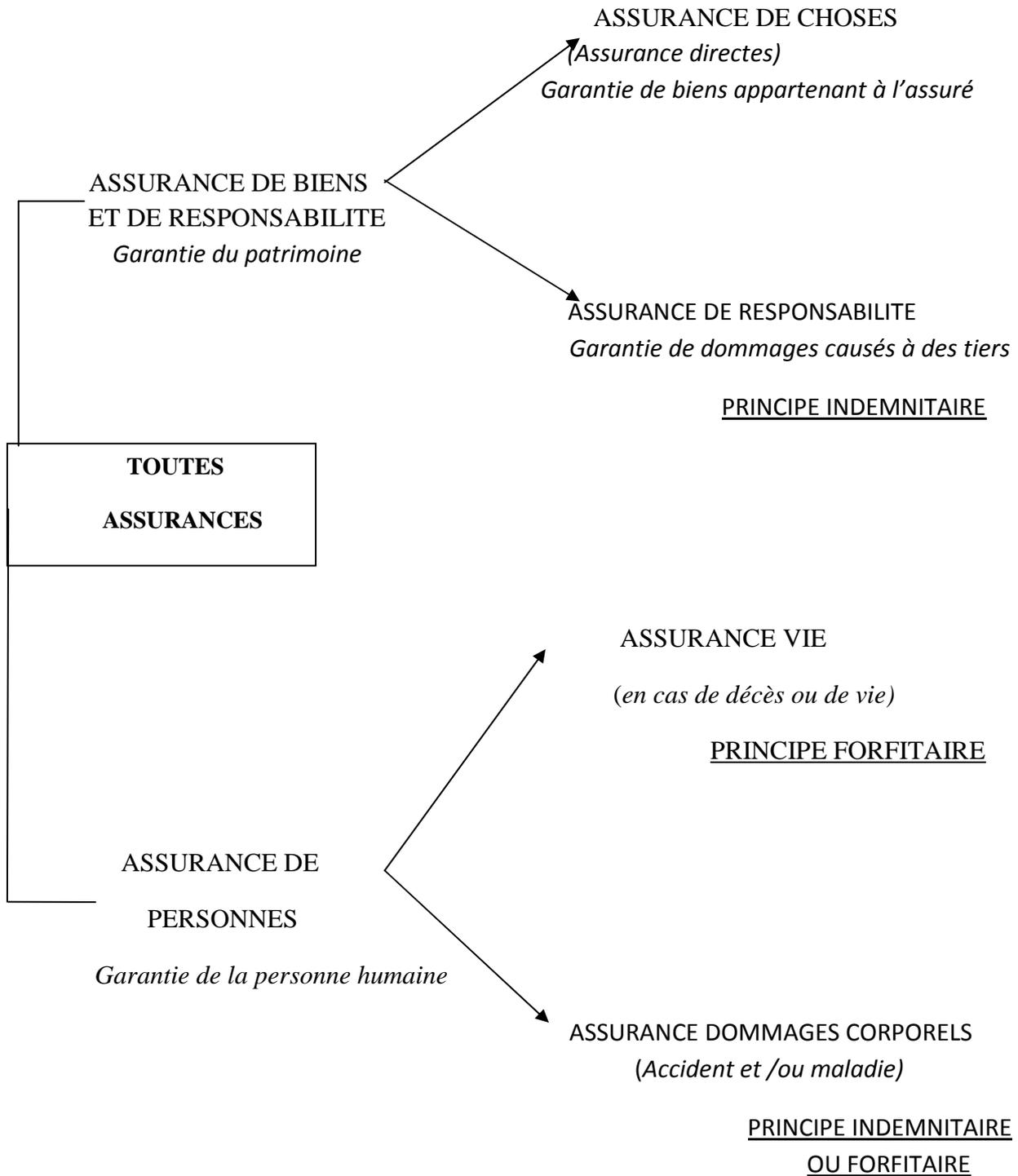
1. Les risques liés à la durée de la vie humaine (assurance vie, assurance décès, assurance mixte).
2. Décès accidentel ;
3. L'incapacité permanente partielle ou totale (IPP) ;
4. L'incapacité temporaire de travail (ITT)
5. Remboursement des frais médicaux, pharmaceutiques ou chirurgicaux.

³¹ L'article n°60 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

³² L'article n°63 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

Schéma 01: Les types d'assurances



Source : F. Couilbault, C. Eliasheberg, « les grands principes de l'assurance », édition

L'ARGUS, 10^{ème} édition, 2011, p 75.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

4-Les intervenants dans le marché Algérien des Assurances.

Le cadre institutionnel du marché Algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes : Le Conseil National des Assurances (CNA), la Commission de Supervision des Assurances (CSA) et la Centrale des Risques (CR)³³.

4-1-Le Conseil National des Assurances (CNA) :

Le Conseil National des Assurances est le cadre de concertation entre les diverses parties impliquées par l'activité assurance, à savoir :

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

Le conseil est une force de réflexion et de proposition à même de préserver les intérêts des parties impliquées dans la concertation. Présidé par le Ministre des finances, il représente l'organe consultatif des pouvoirs publics sur tout ce qui se rapporte « à la situation, l'organisation et au développement de l'activité d'assurance et de réassurance ». Il se prononce sur tout projet de texte législatif ou réglementaire concernant l'activité d'assurance. Son avis est notamment requis pour l'étude des demandes d'agrément de compagnies d'assurance et de courtiers.

A travers les travaux scientifiques qu'il entreprend et les recommandations qu'il présente aux décideurs, le Conseil National des Assurances apparaît comme un instrument de première importance dans la détermination de la politique générale de l'Etat en matière d'assurance

4-2- La Commission de Supervision des Assurances (CSA)

La commission agit en qualité d'administration de contrôle au moyen de la structure chargée des assurances au ministère des Finances, et cela par le biais des inspecteurs d'assurance. Dans l'objectif de garantir la solvabilité des compagnies d'assurance, la CSA peut requérir des expertises d'évaluation liées aux engagements réglementés.

³³ BENILLES, Billel. « L'évolution du secteur algérien des assurances », Colloque international. Université FERHAT Abbas, 2011. P 20.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

La commission peut également restreindre l'activité d'une société d'assurance dans une ou plusieurs branches, restreindre ou interdire la libre disposition des éléments de son actif ou encore désigner un administrateur provisoire. La commission est aussi habilitée à demander aux sociétés d'assurance la mise en place d'un dispositif de contrôle interne et d'un programme de détection et de lutte contre le blanchiment d'argent.

4-3- La Centrale des Risques (CR)

La centrale est rattachée à la structure chargée des assurances au ministère des Finances. Elle a pour mission la collecte et la centralisation des informations afférentes aux contrats d'assurance-dommages souscrits auprès des sociétés d'assurance et les succursales d'assurance étrangères agréées.

D'autres acteurs interviennent dans le marché Algérien des assurances, à l'image des : agents généraux, les courtiers et les banques³⁴.

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

1- Le ministère des Finances

Les sociétés d'assurance et/ou de réassurance ne peuvent exercer leur activité qu'après avoir obtenu l'agrément du ministère des Finances. Le ministère veille à la protection des droits des assurés et des bénéficiaires des contrats d'assurance, à la solidité de l'assise financière des entreprises d'assurance et de réassurance ainsi qu'à leur capacité à honorer leurs engagements.

De ce fait, le ministère des Finances a un rôle de régulateur et a pour mission de protéger les droits des assurés et veiller à ce que les entreprises d'assurances et de réassurances honorent leurs engagements et respectent les réglementations en vigueur. Il intervient dans le contrôle des entreprises d'assurances et de réassurances et des professions liées au secteur, dans le suivi de l'activité du secteur et supervise toutes les questions d'ordre juridique et technique se rapportant aux opérations d'assurances et de réassurances, de la préparation des textes aux études touchant au développement et à l'organisation du secteur.

2-Les banques

L'Algérie s'est ouverte à la bancassurance en vertu de loi 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé 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.

³⁴ BENILLES, Billel « L'évolution du secteur algérien des assurances », op-cit, p 20

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

Les produits d'assurance concernés sont limités à cette liste :

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

La période 2008 à 2010 a été marquée par la concrétisation de plusieurs accords de bancassurance :

- La SAA a noué des partenariats avec deux banques publiques : la Banque du Développement Local (BDL) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR).
- Le groupe bancaire BNP Paribas, via sa filiale Cardif, s'est associé avec la CNEP Banque pour créer une filiale commune dans la bancassurance.
- La CAAT et la CAAR ont loué un partenariat avec la Banque Extérieure d'Algérie (BEA).

3- Les agents généraux

Plus de 560 agents généraux d'assurance interviennent en dehors du réseau direct des compagnies pour une distribution de proximité. Ils représentaient en 2010 plus de 20 % de la production des compagnies d'assurances.

Certaines 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'affaires est réalisé par les agents généraux.

4- Les courtiers

Les courtiers sont au nombre de 30, exclusivement nationaux car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités.

Le marché Algérien des Assurances accélère sa mue, les différentes modifications apportées à l'ordonnance 95-07 qui ont étendu la libéralisation du secteur, visent à offrir de nouvelles perspectives de développement.

5- Le rôle socio-économique des assurances

On s'accorde à reconnaître aux assurances l'accomplissement de plusieurs rôles déterminants dans la quête de l'efficacité socio-économique des nations. On peut en définir synthétiquement les principaux³⁵ :

³⁵ Boutaleb kouider. « L'industrie de l'assurance : réalité et perspective de développement », Colloque international. Université Hassiba Ben Bouali, 2012, p26.

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

5-1- Comme catalyseur d'effet psychologique

Sur les preneurs de risques l'assurance renforce la capacité à affronter des conséquences négatives, souvent imprévues et se produisant parfois au moment le moins opportun. Les preneurs des risques demeurent actifs car ils n'ont pas à s'inquiéter sur les conséquences négatives possibles d'une activité entreprise et couverte par un contrat d'assurance. Ils opèrent avec une tranquillité d'esprit, car ils savent que leurs risques sont couverts.

5-2- Comme catalyseur des investissements et un régulateur de l'économie

L'assurance stimule les investissements et donne davantage de fond de roulement à une économie, en ce sens que les assurés comptent sur leurs contrats d'assurance pour se couvrir contre les risques en payant une prime moindre au lieu d'immobiliser des sommes importantes pour se protéger eux-mêmes. Les fonds économisés dans le processus de l'assurance peuvent être affectés à d'autres besoins plus productifs pour les individus.

5-3-Comme tuyau stable et fortement réglementé de l'épargne

L'assurance est un secteur qui est soumis à une réglementation très rigoureuse et régulièrement contrôlée au niveau de la solvabilité. L'assurance augmente le taux d'épargne général, elle réduit le niveau de l'épargne de précaution inutile, celle qui est rarement investie sur les marchés des capitaux

5-4-Comme expertise au profit des entrepreneurs et preneurs des risques

L'assureur transmet souvent des préférences au sein d'une société. Dans certains cas, la couverture d'assurance est une condition préalable à l'exercice d'une activité. La présence d'un marché d'assurance robuste stimule d'autres activités périphériques. Il y a des offres des mesures et des services préventifs ; les évaluations des dommages ; l'assistance juridique ; les services de gestion des sinistres ; les mécanismes de secours et de reconstruction ; etc. Tous ces services sont disponibles aux assurés et profitent également à l'économie dans son ensemble. Les assureurs créent également des emplois dans une nation.

5-5-Comme mécanisme de formation et de développement des connaissances pour les populations

Les entreprises d'assurance affectent les situations avant les risques (ex ante) et après les risques (ex post) grâce aux informations qu'elles détiennent. Cette capacité rassure d'avantage les assurés et les stimule à entreprendre davantage. Grâce à l'assurance, les conséquences de certains risques sont portées à la connaissance du public. La population est avertie sur les changements climatiques et les catastrophes naturelles grâce aux recherches

Chapitre I : Le marché Algérien des assurances, généralité et concept de base

dans le domaine des assurances. Les compagnies d'assurances, par soucis de diminuer les réalisations des risques au niveau de certaines branches comme l'automobile, participent à des campagnes de prévention. Grâce aux experts et à la spécialisation, les entreprises d'assurances développent le savoir en matière de gestion des risques, d'évaluation des risques et de compréhension des vulnérabilités de leurs clients potentiels, en se spécialisant notamment dans l'exposition aux risques et dans la prévention, dans les stratégies de réduction des risques et dans l'étude des solutions possibles. Les assurances ont besoin d'agents bien formés dans plusieurs disciplines pour bien gérer les risques ; elles ont besoin des juristes pour gérer les contrats, des mathématiciens et actuaires pour gérer les aspects techniques, les ingénieurs pour apprécier les risques, des sociologues pour conseiller les assurés, des économistes et financiers pour gérer les finances de la mutualité, etc. Les assurances se trouvent de cette manière au carrefour de plusieurs disciplines et de plusieurs théories.

Conclusion

Contrairement à la mentalité populaire, l'assurance remplit des fonctions diverses et importantes tant du point de vue individuel que général. Au plan social, l'homme, peut prendre des précautions pour se prémunir contre le hasard. Celui qui s'assure fait un acte de prévoyance et l'assurance accroît sa liberté et son indépendance. L'assurance, nous l'avons dit, a pour rôle fondamentale de conférer aux assurés la sécurité dont ils ont besoin contre les risques du hasard qui menacent leurs intégrités physiques (assurances de personnes) ou leurs patrimoines (assurances dommages).

En matière d'assurance l'Algérie a fourni beaucoup d'efforts dès l'obtention de son indépendance afin de rendre son secteur assurantiel plus performant et tirer avantage de son rendement, vu le rôle important qu'il pourrait jouer dans le développement économique du pays. Pour s'ouvrir à l'économie de marché le secteur en question a connu divers changements et mutations commençant par la promulgation de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances en mettant fin au monopole de l'Etat instauré en 1966, dont elle a autorisée l'ouverture du marché aux capitaux privés par l'implantation de nouvelles sociétés privées avec l'intervention des opérateurs étrangers, et l'instauration de l'intermédiation présentée par les agents généraux et les courtiers.

Chapitre 02

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

Introduction

Le contrat d'assurance en tant qu'opération de prévoyance permet à une personne de préserver du coût de sort soi-même et les êtres qui lui sont chers. L'assurance de personnes est surtout assurance vie n'a donc rien d'immoral et ne comporte aucun danger. Pour une meilleure présentation de la notion d'assurance de personne, il est nécessaire d'étudier ses différentes composantes élémentaires, mécanisme et fonctionnement de l'assurance vie et enfin l'assurance islamique (takaful).

I-Concept de base des assurances de personnes

1-Définition de l'assurance de personne

On va la définir d'une manière générale et juridique

1-1-Définition générale

Les assurances de personnes sont les assurances qui couvrent les dommages atteignant la personne assuré par opposition aux assurances de bien qui couvrent les dommages causes aux biens de l'assuré. Les assurances de responsabilité quant à elles couvrent les dommages causes aux tiers.¹

1-2-Définition juridique

« l'assurance de personne est une convention de prévoyance contracté entre l'assuré et l'assureur et par le quelle l'assureur s'oblige à versé au souscripteur ou au bénéficiaire désigné, une somme déterminé, capital, rente en cas de réalisation de l'événement ou au terme prévu au contrat² ».

2- Les différents produits d'assurances de personnes

Les produits d'assurance de personne sont :

¹ **François Couilbault** : « Assurances de personnes » édition l'argus, paris, 2011, p.21

² Article 60 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

A. Les assurances contre les accidents corporels

Les assurances d'accidents corporels comportent un ensemble de prestations destinées à garantir à l'assuré ou au bénéficiaire, en cas de survenance d'un événement accidentel défini au contrat, le paiement d'une indemnité servie sous forme de capital ou de rente.

Elles couvrent en effet les risques inhérents à la santé de l'assuré tels que le décès accidentel ; l'incapacité permanente partielle ou totale (IPP/IPT) ; l'incapacité temporaire de travail (ITT) ; le remboursement de frais médicaux, pharmaceutiques et chirurgicaux³. Qui peuvent s'expliquer comme suit :

- **Incapacité temporaire** : état d'une personne qui se trouve par suite d'une maladie ou d'un accident dans l'impossibilité pendant un certain temps de se livrer à une activité quelconque professionnelle ou autre.
- **Incapacité permanente** : état d'une personne dont les capacités fonctionnelles (physiques, intellectuelles) ou professionnelles sont réduites de manière définitive par suite d'un accident ou d'une maladie.
- Le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques diminués du remboursement des organismes sociaux ainsi que d'hospitalisation.
- Les frais d'hospitalisation peuvent être proposés dans un contrat autonome en garantissant une indemnité journalière pour hospitalisation : les frais d'hospitalisation à domicile, les frais supplémentaires pour chambre individuelle et les frais de garde enfant pendant l'hospitalisation de l'assuré, etc. Il ne s'agit pas d'une liste qui aborde toutes les garanties d'hospitalisations, ces dernières peuvent être plus ou moins étendues selon les contrats.

Les assurances contre les accidents corporels peuvent revêtir une forme Individuelle, appelée d'ailleurs « l'individuelle accident » ou une forme collective « assurance groupe »⁴, souscrite par des employeurs, des établissements scolaires, des clubs sportifs, etc.⁵

³ Article n°63 et 63 de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances

⁴ Article n° 63 de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

B. Les assurances sur la vie (les assurances de capitalisation)

« La capitalisation est une opération d'épargne 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, au terme prévu au contrat en contrepartie du versement d'une prime d'assurance selon les échéances convenues au contrat »⁶.

La capitalisation consiste à accumuler des avoirs monétaires pour pouvoir faire face, un jour donné, à un besoin d'argent. La capitalisation est une technique de gestion financière dans laquelle l'assureur reçoit les primes, les place pour les faire fructifier, et réinvestit les revenus financiers ainsi obtenus de telle façon, qu'au bout d'un certain temps, la somme initiale se trouve accrue dans des proportions plus au moins importantes en assurance de personnes, les risques pouvant faire l'objet d'une capitalisation sont en particulier les risques dépendant de la durée de la vie humaine, autrement dit les assurances sur la vie, qui se subdivisent à leur tour en deux sous catégories : l'assurance en cas de vie et l'assurance en cas de décès

3- La technique de gestion et le mode de couverture des sinistres en assurances de Personnes

Les assurances de personnes se différencient des assurances dommages par leur technique spécifique de gestion et leur mode particulier de couverture des sinistres.

3-1- Le mode de couverture des sinistres

Les assurances de personnes n'ont pas pour but de réparer un préjudice (comme c'est le cas dans les assurances de dommages aux biens ou de responsabilité) mais plutôt de satisfaire des besoins de sécurité, de prévoyance et d'épargne. Par conséquent, elles ne sont pas soumises au principe indemnitaire (sauf les assurances dommages corporels) mais au principe forfaitaire. Ce dernier se caractérise par ⁷:

⁵ **Yvonne Lambert-Faivre**, « Droit des assurances », 11^{ème} édition, DALLOZ, Paris, 2001, p.817

⁶ Article n° 60 de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances

⁷ **Naouri** : les assurances de personne : évolution et spécificités, conférence au II forum des Assurances, Alger, les 20et 21 novembre 2000, p17.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

- Les sommes assurées sont fixées par la police : en cas de sinistre, l'assureur doit payer la somme stipulée au contrat, sans qu'il ait à tenir compte du préjudice subi par le bénéficiaire ;
- En assurance de personnes (sauf cas de l'assurance maladie) il ne peut y avoir excès d'assurance et le bénéficiaire peut cumuler plusieurs contrats d'assurances.
- L'assureur n'a pas et ne peut avoir de recours contre le tiers responsable du sinistre, ce qu'on appelle l'absence de subrogation légale.

3-2- La technique de gestion des assurances de personnes

En fonction du mode de gestion des assurances de personnes, deux catégories d'assurances sont distinguées : les assurances gérées en répartition et les assurances gérées en capitalisation.

3-2-1- La technique de gestion en répartition

La répartition est un système qui repose sur la solidarité entre les assurés au sein d'une mutualité. Au cours d'une année d'exercice , l'assureur répartit entre l'ensemble des assurés la masse des primes payées par l'ensemble de cette mutualité⁸. Cette technique s'applique à des risques constants (indépendants de l'âge des assurés et sont stables sur une période assez longue) couverts par des contrats à court terme qui sont reconduits tacitement d'année en année .Il s'agit des risques couverts par la branche des assurances dommages corporels .

3-2-2- La technique de gestion en capitalisation

La technique de capitalisation se substitue à la technique de répartition lorsque le contrat d'assurance couvre un risque variable (ses chances de réalisation augmentent ou diminuent au cours du contrat) et pour une longue durée (le terme du contrat est lointain, sans qu'il s'agisse d'une reconduction automatique d'année en année). Ce sont les assurances sur la vie qui couvrent les risques répondant à ces deux caractéristiques (les statistiques montrent

⁸ Couilbault.F, Eliashberg.C, Latrasse .M : « les grands principes de l'assurance », édition, l'argus, 2002, p63.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

que la probabilité de décès croît avec l'âge). Par conséquent, les assurances sur la vie sont gérées en capitalisation.

A la différence de la capitalisation financière qui consiste à faire justifier une somme d'argent en la créditant d'intérêts, la technique de capitalisation pratiquée en assurance n'est pas limitée seulement à la capitalisation financière mais également à mettre en réserve de l'argent sous forme de provisions, appelées provisions mathématiques.

Les provisions mathématiques sont définies par l'article 74 de l'ordonnance 06-04 du 20 février 2006 comme étant « la différence entre les valeurs actuelles des engagements respectivement pris par l'assureur et l'assuré ».

Ces provisions résultent notamment du fait que la prime du risque étant variable avec le temps, alors commercialement l'assureur est amené à demander une prime nivelée⁹. C'est le cas des garanties en cas de décès où le risque croît avec l'âge de l'assuré. Dans les premières années du contrat, la prime nivelée est supérieure à la prime nécessaire pour couvrir le risque. Les excédents de ces premières années constituent la provision mathématique qui est capitalisée au taux prévu par le contrat. Cette provision sert, enfin de contrat, à compenser les insuffisances des primes nivelées. Elle croît puis décroît au cours du temps pour être finalement ramenée à zéro. Enfin du contrat, par suite de prélèvements successifs.

En outre, certains contrats stipulent le versement d'un capital à une échéance donnée. Pour constituer ce capital, des prélèvements capitalisés seront effectués sur les primes perçus c'est l'exemple des garanties en cas de vie : où l'assureur s'engage au paiement d'un capital à l'assuré si ce dernier survit à l'échéance du contrat. La provision mathématique, constituée progressivement avec notamment les versements de l'assuré et les intérêts prévus au contrat, sera égale au capital garanti le jour de l'échéance du contrat.

⁹ **Tafiani.B** : « le contrôle de gestion dans une entreprise algérienne d'assurance », édition ENEP et OPV, 1986, p30.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

4- Caractéristiques des assurances de personnes

Les caractéristiques des assurances de personnes sont :

4-1-Principe forfaitaire et principe indemnitaire

➤ Le Principe forfaitaire

Le principe forfaitaire permet à l'assureur et l'assuré de déterminer librement le montant de la prestation sans référence au montant du préjudice réellement subi. Les assurances sur la vie sont basées sur ce principe forfaitaire, les sommes assurées sont fixées dans le contrat. Les prestations sont déterminées à l'avance en fonction du choix de l'assuré qui seul peut estimer les sommes dont lui (assurance en cas de vie) ou ses proches (assurance en cas de décès) peuvent avoir besoin¹⁰.

➤ Le principe Indemnitaire

Le principe Indemnitaire est le principe en vertu duquel la prestation de l'assureur ne peut en aucun cas excéder le montant réel du préjudice subi par l'assuré. Les assurances de personnes, autres que l'assurance vie sont basées sur ce principe Indemnitaire avec des différences cependant selon la nature des prestations, certaines prestations peuvent en effet revêtir un caractère forfaitaire, telles les prestations versées en cas d'invalidité ou d'incapacité. L'appréciation du caractère forfaitaire ou Indemnitaire s'effectue alors en fonction de la rédaction du contrat¹¹.

4-2- La subrogation

L'assureur fait recours à la subrogation légale lorsque l'assuré ayant subi un dommage causé par un tiers, l'assureur indemnise son assuré et peut exercer un recours contre le tiers responsable pour son propre compte à concurrence du montant de l'indemnité qu'il a versé. On dit que l'assureur est subrogé dans les droits et actions de l'assuré contre le tiers responsable. Pour ces garanties, après avoir réparé le préjudice subi par son assuré, l'assureur

¹⁰ François Couilbault « Assurance de Personnes », édition l'argus, 2014-2015, p32

¹¹ Idem, p33.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

dispose d'une action contre l'éventuel responsable. L'assureur peut se retourner contre l'auteur du dommage pour récupérer les indemnités versées à la victime.

5-Cadre réglementaire des assurances de personnes ¹²

5-1- L'assurance de groupe : dans ce cas elle donne lieu à

- L'ouverture du contrat groupe à d'autres ensembles de personnes.
- La consécration du droit à l'information en protection des intérêts des adhérents, notamment en ce qui concerne le mode de calcul de la prime globale.
- L'octroi d'une participation bénéficiaire aux assurés sur les bénéfices effectivement réalisés au cours d'une période d'assurance écoulée.
- L'interdiction de toute spéculation tarifaire ayant pour but de réduire la prime.
- La loi 06-04 introduit pour la première fois le droit à la renonciation au contrat dans certaines conditions.

5-2) Souscription pour autrui

- La souscription sur autrui n'était possible que dans des cas bien précis ;
- La loi 06-04 permet à toute personne jouissant de sa capacité juridique, de contracter une assurance sur une tierce ce personne mais avec certaines conditions, notamment en matière d'assurance en cas de décès ;
- La loi 06-04 interdit la souscription d'une assurance «en cas de décès » sur la personne :
 - 1- d'un mineur âgé de moins de treize (13) ans.
 - 2- un majeur en tutelle.
 - 3- une personne placée dans un établissement psychiatrique d'hospitalisation.

¹² CNA, Donnés conseil national des assurances

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

5-3) Désignation du bénéficiaire et versement du capital

- L'ordonnance 95-07 ne reconnaît plus le (les) conjoint(s), les descendants nés ou à naître, les ascendants et les héritiers comme bénéficiaires par leur seule qualité car la désignation est désormais nominative.
- Le versement du capital assuré reste assujéti aux dispositions du code de la famille.
- La loi 06-04 ne soumet plus le versement du capital ou la rente aux dispositions du code de la famille.
- Le code de la famille reste applicable en cas d'absence de désignation du bénéficiaire ou le refus d'acceptation par ce dernier.

5-4) Le droit à l'information et l'amélioration de la qualité de service

- Insertion obligatoire dans la police d'assurance de personnes, d'autres informations relatives à la réduction, le rachat et aux conditions d'application du contrat.
- Consécration d'une notice d'information obligatoire devant contenir différentes informations relatives à la condition d'assurance.
- Le contrat d'assurance groupe doit indiquer le mode de calcul de la prime globale.
- Droit de participer aux bénéfices techniques et financiers réellement réalisés.

5-5) Rachat, avance et renonciation

- le législateur de 2006 a rallongé la liste des contrats ne pouvant être rachetés.
- les avances ne sont consenties que dans la limite de la valeur de rachat avec charge au contractant de supporter un taux d'intérêt, majoré du taux des frais de gestion.

5-6- Separation AP/AD: Art 204 bis. (Ajouté par l'art. 24 L 06-04 et modifié par l'article 74 de la LF 2007)

- Une même société ne peut plus exercer à la fois les opérations d'assurance de personnes et de dommages.
- Les sociétés devaient se conformer à cette mesure dans un délai de cinq (5) ans à partir de la date de publication de la loi 06-04.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

- Le capital social minimum des sociétés d'assurances de personnes est fixé par décret exécutif 09-375 à un (1) milliard de dinars.
- La mesure de séparation est entrée en vigueur à partir du 30 juin 2011.

II - mécanisme et fonctionnement d'assurances vie

Les origines de l'assurance vie remontent à l'an 2500 av .J.C, époque à laquelle les tailleurs de pierre de la basse Egypte constituèrent un fonds funéraire destiné à apporter un soutien financier en cas de décès d'un des membres. Depuis l'assurance vie a radicalement changé. A l'origine la couverture des risques qui prévoient le versement d'une prestation après la survenance d'un événement déterminé, par exemple le décès était la principale activité et source de valeur ajoutée des assureurs vie. Aujourd'hui la plupart des assureurs vie estiment que leur domaine phare est la gestion de l'épargne retraite.

1- Définition de l'assurance-vie

Bénéficiant d'un régime fiscal avantageux, l'assurance vie est à la fois un outil d'épargne individuel et un instrument pour transmettre son patrimoine. Par sa souplesse d'utilisation, elle permet de répondre à de nombreux objectifs comme, par exemple, se constituer un capital, préparer sa retraite ou encore protéger ses proches en cas de décès. À condition, bien sur, de connaître son fonctionnement et de choisir un bon contrat¹³.

Selon J.A. CHABANNES ET EYMARD-GAUCLIN, « l'assurance vie est une opération contractuelle individuelle ou collective par laquelle l'assureur prend l'engagement en contrepartie du versement des primes, de régler au souscripteur, à l'adhérent ou au tiers désigné, un capital ou une rente déterminée, en cas de décès de l'assuré par suite de mort naturelle ou accidentelle, ou en cas de survie de celui-ci, à une époque définie dans le contrat »¹⁴.

¹³ GIRAUD, Eric: « Assurance-vie, Le guide pratique », 7^e Edition, Parat, Italie, 2012, p 1

¹⁴ JEAN-ANTOINE chabannes, Nathalie Eymard-Gauclin : « le manuel de l'assurance-vie », Edition L'argus de l'assurance, 2004, p37.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

2-La demande d'assurance vie

Comme dans les assurances dommages, la demande d'assurance vie se subdivise en deux branches d'assurances qui sont l'assurance en cas de décès et en cas de vie. La première stipule qu'en cas de décès, l'assurance verse un capital ou une rente à un bénéficiaire désigné sur le contrat, et dans le cas de la deuxième branche l'assureur verse un capital ou une rente à une date convenue¹⁵.

2-1- L'assurance en cas de vie

L'assurance en cas de vie peut être interprétée comme étant une modalité de gestion de l'épargne avec des raisons poussant les ménages à s'octroyer ce genre d'assurance qui peuvent être les suivantes :

- ✓ La constitution d'une retraite ;
- ✓ La recherche de bénéfice sur le placement financier et le rabatement fiscal dans certains pays comme l'Algérie avec une exonération sur le paiement de l'IRG pour un détenteur d'une assurance vie à plus de 5 années ;
- ✓ Enfin, la constitution d'une épargne et sa transmission aux bénéficiaires.

2-2- L'assurance en cas de décès

L'assurance en cas de décès relève de la demande de prévoyance destinée à la couverture des personnes contre les décès accidentels ou non et l'invalidité qui en résulte, comme aussi dans les cas d'agressions, des maladies à longue durée...etc.

- ✓ Elle peut être aussi un complément des indemnités de la sécurité sociale pour des soins médicaux, des arrêts de travail, des soins dentaires et des traitements optiques... etc.
- ✓ En effet, l'assurance prévoyance se rapproche de l'épargne dite de précaution avec un versement de dédommagements constitué d'indemnités de capitaux et de rentes, au bénéfice des assurés dans les conditions de réalisation du risque prévu au contrat.

¹⁵ **OUBAZIZ, Said** : « Les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances », mémoire de magister, Université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2012, P.66

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

- ✓ Une autre motivation de l'assurance prévoyance réside dans le rôle qu'elle joue dans la constitution du patrimoine, avec une participation à la démocratisation de l'accès aux prêts bancaires, car s'il n'y avait pas ce genre d'assurance, les banques appliqueraient de fortes majorations des taux d'emprunt et même aller jusqu'au refus d'accorder les prêts.

3-Les différentes familles de contrats

Avant de souscrire une assurance-vie, vous devez choisir entre les différentes catégories de contrats proposés par les assureurs. Ces contrats se divisent en deux familles¹⁶ : les contrats en euros, les contrats en unités de compte généralement dits « multisupports ».

Les premiers privilégient la sécurité et bénéficient d'un rendement généralement garanti. Les seconds présentent un risque de perte en capital mais ont des perspectives de gains à long terme plus élevés.

3-1- Les contrats en euros

Investis essentiellement en obligations les contrats en euro présentent l'avantage de la sécurité. Vous ne courez aucun risque de perte en capital en revanche, les perspectives de gains sont limitées. Ils sont ainsi appelés car leur valeur est exprimée en euros et non en nombre d'unités de compte. Leur caractéristique principale est d'offrir à l'épargnant une grande sécurité. Ces contrats bénéficient en effet d'une garantie importante : l'assureur est obligé de rembourser à l'échéance du contrat une somme égale aux cotisations nettes versées.

Dans ce type de contrat, vous ne prenez donc aucun risque pour votre épargne; assuré de récupérer au minimum les montants que vous avez investis, y compris en cas de chute brutale des marchés financiers et boursiers.

3-2-Les contrats en unités de compte et multisupports

Les contrats multisupports permettent de placer son argent sur plusieurs supports d'investissement différents. En général, ils proposent à la fois, un fonds en euros (qui

¹⁶ GIRAUD, Eric, Op Cit p (13-32)

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

fonctionne comme un contrat en euros, avec les avantages) ainsi que des SICAV et des fonds communs de placement, dans certains sont Investis en Bourse. À chaque versement, vous êtes libre de répartir votre capital entre ces différents supports. Vous pouvez en cours de contrat, transférer votre épargne d'un support vers un autre.

Les contrats en unités de compte sont des contrats sur lesquels les sommes versées par l'épargnant sont investies sur un ou plusieurs supports financiers. Ces supports peuvent être variés : il peut s'agir de parts d'OPCVM, d'actions, d'obligations, de parts de sociétés civiles placements immobiliers.

Ces différents supports servent de référence pour exprimer la valeur du contrat, d'où le nom de contrats en unités de compte appelés également contrats « à capital variable».

3-2-1-Les contrats « DSK » et « NSK ».

Créés en 1998, les contrats DSK n'ont rencontré leurs caractéristique et leur nom ont été modifiés en 2005 dans l'espérance de leur donner une nouvelle jeunesse.

Les contrats DSK sont une catégorie particulière de contrats en unité compte. Créés en 1988 par le ministre de l'économie de l'époque, Dominique Strauss-Kahn, ils obéissent à des règles d'investissement très strictes, modifiées en 2005 par Nicolas Sarkozy (d'où leur nouvelle appellation « NSK »).

4-Les caractéristiques techniques du contrat d'assurance vie

Parmi les caractéristiques techniques du contrat d'assurance vie on peut citer¹⁷ :

4-1-La durée du contrat :

La durée du contrat est fixée par le souscripteur au moment de la souscription. Certains contrats, comme la rente viagère ou l'assurance vie entière, ont par confection- une durée indéterminée (durée viagère). Les contrats collectifs sont, quant à eux, généralement souscrits pour une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction.

¹⁷ **Fronçoi, Cuilbault** : « assurances de personnes » 10^{ème} édition, l'argus, 2011, P (148-151).

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

4-2-les conditions financières du contrat

Les conditions financières de l'opération d'assurance, nombre de primes stipulées, montants des primes et des garanties, sont définies au moment de la souscription. Elles s'appliquent pendant toute la durée du contrat et constituent pour l'assureur des engagements irrévocables.

Dans les contrats collectifs, l'assureur a cependant la modifier ces conditions financières lors de chaque renouvellement du contrat (en établissant le cas échéant une distinction entre les adhérents en cours et les nouveaux adhérents) pour tenir compte notamment des résultats technique précédemment Constatés ou l'évolution de la structure de la population assurée.

A- Les primes

1- Les différents modes de paiement

Selon la nature du contrat souscrit et/ou le choix exercé par le contractant, les primes (dénommées le plus souvent « cotisations » dans les contrats collectifs) stipulées sont payable :

- En une seule fois, lors de la souscription : on dit alors que le contrat est à primes unique.
- Ou bien en plusieurs fois, à intervalles réguliers, pendant une période fixée d'avance dans la police d'assurances : on dit alors que le contrat est à primes périodique.

Notons que certains contrats, il s'agit principalement des contrats de capitaux diffères modernes autorisent des versements libres.

2-Les conditions d'exigibilité de la prime

Les primes cessent d'être payables lorsque se réalise. Dans certains cas exceptionnels, cette cessation est provoquée par une extinction prématurée de la garantie. C'est, par exemple, ce qui se produit dans un contrat de rente de survie lorsque le bénéficiaire de la rente décède avant l'assuré : le paiement des primes cesse de facto puisque l'assurance n'a plus d'objet.

Dans tous les contrats d'assurance vie, le paiement des primes ne revêt aucunement un caractère obligatoire. Le contractant est en effet libre de cesser de payer ses primes à tout

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

moment, sans avoir à respecter un formalisme particulier. Il n'est pas tenu de prévenir l'assureur, et ce dernier ne peut engager aucune action pour recouvrer les primes.

b- Les sommes assurées

Le code des assurances prévoit, dans son article L.131-1, qu'en matière d'assurances sur la vie et d'assurances contre les accidents atteignant les personnes, les sommes assurées sont fixées par le contrat. Les sommes assurées ne revêtent donc pas un caractère indemnitaire, mais forfaitaire : le souscripteur fixe librement le montant des garanties, en fonction de ses propres ressources et bien entendu des sommes qu'il est prêt à payer en échange.

Le même article L.131-1 précise par ailleurs que le capital ou la rente garantis peuvent être exprimés en unités de compte constituées de valeurs mobilières ou d'actifs offrant une protection suffisante de l'épargne investie.

Deux types de contrat d'assurance vie sont ainsi commercialisés par les assureurs : les contrats en euros et les contrats en unités de compte (quelques assureurs proposent en outre des contrats libelles en devises étrangères. ceux-ci sont explicitement prévus par l'article L.160-3 du code des assurances).

4-3- Le caractère aléatoire de la prestation

L'aléa inhérent au contrat d'assurance vie se matérialise sous diverses formes. En fonction de la nature du contrat, le paiement de la prestation revêt un caractère aléatoire ou certain. La date d'échéance de la prestation est elle-même aléatoire ou certaine. En combinant l'ensemble de ces critères, on aboutit à quatre configurations possibles.

A-Paiement aléatoire à une date aléatoire

Parmi les contrats qui entrent dans cette catégorie, citons l'assurance temporaire décès. Le paiement de la prestation garantie par ce contrat revêt bien un caractère aléatoire, puisqu'il n'est effectué que si l'assuré décède avant le terme du contrat. La date de paiement de ladite prestation est également aléatoire, car elle est conditionnée par la date du décès de l'assuré.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

B-Paiement aléatoire à une date certaine

Le capital diffère sans contre-assurance appartient à cette deuxième catégorie : la date de paiement du capital garanti est connu avec certitude c'est le terme du contrat mais le paiement n'intervient que si l'assuré est en vie à cette date.

C-Paiement certain à une date aléatoire

L'assurance vie entier dans cette troisième catégorie : le contrat étant de durée viagère, le paiement du capital garanti revêt un caractère certain puisque le décès de l'assuré est-sauf preuve contraire-un événement inéluctable. Mais la date de ce décès reste aléatoire.

D-Paiement certain à une date certaine

Un seul contrat entre dans cette dernière catégorie : l'assurance à terme fixe .malgré qu'une double certitude existe quant au paiement de la prestation garantie par le contrat, l'assurance à terme fixe est bien un contrat aléatoire.

4-4-La couverture du risque de suicide

Les lois du 3 décembre 2001 (loi n° 2001-1135 relative aux droits du conjoint survivant et des enfants adultérins et modernisant diverses disposition de droit successoral) à modifie en profondeur le régime juridique relatif à la couverture du risque de suicide dans les assurances en cas de décès. Les règles applicables en la matière sont définies par l'article L.132-7 du code des assurances.

A-Un délai légal d'exclusions d'une année

L'assurances en cas de nul effet si l'assuré se donne volontairement la mort au cours de la première année du contrat.

B-Une couverture obligatoire au-delà

L'assurances en cas de décès doit couvrir le risque de suicide à compter la deuxième année du contrat. En cas d'augmentations des garanties en cours de contrat, le risque de suicide est couvert, pour les garanties supplémentaires, à compter de la deuxième année qui suit cette augmentation.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

C- Les exceptions

Le délai légal d'exclusion de la première année ne s'applique pas (autrement dit, le risque de suicide peut être couvert dès la souscription si l'assureur le prévoit ainsi) aux contrats d'assurance de groupe énumérés ci-après :

- contrats souscrits par une entreprise ou un groupe d'entreprise au profit de leurs salariés !
- contrats souscrits par un groupement professionnel représentatif d'entreprises au profit des salariés de celles-ci ;
- contrats souscrits par une organisation représentative d'une profession non salariée ou d'agents des collectivités publiques au profit de ses membres ;
- contrats souscrits par un établissement de crédit, ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt.

Pour cette dernière catégorie de contrats, il est stipulé que l'assurance en cas de décès doit couvrir le risque de suicide dès la souscription (dans la limite d'un plafond défini par décret). Lorsque le prêt garanti est contracté pour financer l'acquisition du logement principal de l'assuré.

5- Les objectifs de l'assurance vie

Composante indispensable de toute stratégie patrimoniale, l'assurance vie, grâce à son cadre juridique et fiscal unique, permet de répondre à différents objectifs. Pour beaucoup d'épargnants, il s'agit avant tout de transmettre un patrimoine à son entourage selon ses souhaits et à moindre coût fiscal, d'avantager son conjoint ou de protéger un proche. D'autres y voient plutôt un moyen performant de placer de l'argent, qu'il s'agisse de disposer d'une épargne de précaution, de faire fructifier un capital ou de diversifier ses placements. Bien que complémentaires, ces objectifs répondent à des logiques et des durées de placement différentes, il est donc essentiel de se fixer un but premier lors de la souscription d'une assurance vie, Parmi ses objectifs on cite¹⁸ :

¹⁸ **BENOIT, Palaric** : « assurance-vie les stratégies gagnantes », particulier et finances éditions, 2011, Paris, p (11-27)

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

➤ Placer son épargne

L'assurance vie est un placement protéiforme qui permet tout à la fois de faire fructifier un capital en toute sécurité, de se constituer une épargne de précaution récupérable à tout moment, d'obtenir le versement d'un revenu complémentaire ou de jouer en bourse pour profiter des opportunités des marchés financiers.

➤ Préparer sa retraite

L'inquiétude sur le devenir de la retraite par répartition conduit de plus en plus d'actifs, conscient de fait que leurs revenus baisseront à ce moment-là et désireux de sécuriser leur avenir, à diriger une partie de leur épargne vers des produits d'épargne destinés à la retraite. À cet égard, l'assurance vie tient, encore, une place à part et privilégiée. D'abord, parce que l'épargnant peut l'alimenter à son rythme, progressivement en fonction de ses capacités d'épargne. Ensuite, parce que l'épargne accumulée reste aisément disponible en cas de nécessité. Enfin, parce qu'avec un bon contrat multi-support, l'épargne dispose d'un large choix d'investissement, du plus sûr au plus dynamique. Il peut diversifier ses placements et les faire évaluer en fonction de son âge, plus largement que s'ils sont investis en bourse ou dans la pierre.

Au moment de son départ à la retraite, l'assuré qui a ouvert une assurance vie suffisamment tôt peut ainsi améliorer ses revenus, au choix, en procédant à des retraits partiels au coup par coup, à des retraits réguliers et automatiques, ou en obtenant le versement d'une rente viagère.

➤ Transmettre un patrimoine

L'assurance vie est aujourd'hui, comme un pilier de la transmission du patrimoine. Ces caractéristiques en font un instrument privilégié pour anticiper sa succession, en permettant de favoriser tel ou tel proche tout en échappant aux règles civiles et fiscales applicables en matière successorale. Il faut faire attention, cependant, à ne pas dépasser les limites fixées par la loi. L'assurance vie ne doit pas devenir un instrument de détournement

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

des règles légales de transmission de patrimoine, faute de quoi les héritiers spolies pourront la remettre en cause pour rétablir un certain équilibre.

➤ Avantager son conjoint ou son compagnon

Au sein des couples mariés, l'assurance vie est souvent envisagée comme un moyen efficace d'avantager son conjoint, en le gratifiant d'une partie de son patrimoine qui n'entrera pas dans la succession du premier à décéder. Il convient toutefois de tenir compte des spécificités juridiques du régime matrimonial adopté par le couple. Pour les couples passés ou simples concubins l'assurance vie est aussi perçue comme une solution efficace pour protéger son compagnon à moindres frais. A condition de respecter les droits « réserves » aux héritiers de l'assuré.

III- L'assurance islamique « TAKAFUL »

L'assurance est une activité importante dans l'économie nationale de par ses vertus de protection financière octroyée aux personnes physiques et morales contre les risques ou les aléas qu'elles encourent. Dans les pays musulmans la demande d'assurance d'une manière générale et l'assurance vie en particulier demeure relativement faible. Ceci s'explique par deux facteurs essentiels, économiques et religieux. D'une part, l'assurance en tant qu'activité économique ne s'est développée que tardivement. D'autres parts, il existe dans les sociétés musulmanes actuelles une perception négative de l'assurance laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard. Elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté de Dieu. Cette perception négative de l'assurance et les risques de confrontation avec la foi auxquelles elle conduit chez certains, ont fortement influencé l'attitude des hommes d'affaires musulmans. Dans la présente contribution, nous proposons de vérifier dans une première partie la teneur de ces appréhensions en consultant les différents avis jurisprudentiels concernant l'assurance.

1- L'ouverture à l'assurance islamique TAKAFUL :

Accompagnant l'ouverture du champ assurantiel en Algérie et la mobilisation des capacités productives, l'assurance TAKAFUL intervient sur le marché comme produit de

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

substitution à l'assurance classique, reposant sur un autre paradigme qui celui des principes islamiques (charia)

1-1- Définition de l'assurance TAKAFUL :

L'assurance islamique est fondée par une école de pensée islamique posant les conditions d'une transaction financière conforme à la loi islamique, par la prohibition des intérêts des placements et de la forme générale de l'assurance classique.

L'assurance TAKAFUL est fondée sur « des principes d'assistance mutuelle (Ta'awun) et de contribution volontaire (Tabaruu). Dans lequel le risque est partagé collectivement et volontairement par un groupe de participants »¹⁹. En d'autres termes, le principe de l'assurance Takaful repose sur le principe de partage de justifie leurs adhésions par le paiement d'une contribution équivalente à une cotisation dans les mutuelles d'assurance.

Les restrictions imposées par ce mode de couverture interviennent sur l'aspect prise de risque excessif et de l'incertitude, comme étant des événements ne dépendant pas de la sphère humaine mais plutôt attribué à la volonté du seigneur.

2-Fondements de l'assurance « islamique » :

Le fondement de l'assurance islamique est basé sur²⁰ :

2-1-Une conception de contractualisation de police d'assurance conforme à la charia islamique

Il prévoit que les clauses de police d'assurance soient à la fois précises et claires et ne peuvent faire l'objet d'interprétations fastidieuses.

L'Islam a défini des principes clairs régissant tous les types de contrat, commerciaux et non commerciaux, en l'absence desquels le contrat est nul et non avenu. De même, les règles de l'islam interdisent toute transaction supposant le paiement d'intérêt (usure). Ainsi, les

¹⁹ **Swiss Re SIGMA**. « L'assurance dans les pays émergents : présentation et perspectives de l'assurance islamique », 2008, P21

²⁰ **CNA. M.Barakat Mohamed El-Amine**, «Assurance et Islam », contribution à la conférence-table rond assurance vie et société, 2005, 18pages, p4-5

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

contrats commerciaux qui se fondent sur des résultats indéterminés ou incertains, ne sont pas acceptables par l'islam. Cette règle s'applique aux contrats d'assurances qui sont des arrangements commerciaux. Toutefois, les donations sont jugées acceptables par la plupart des écoles islamiques, même si leurs résultats sont incertains ou indéterminés. Pour être acceptable, le contrat d'assurance doit être converti en contrat de donation. Pour cela, l'assuré déclare clairement son intention de faire don de tout ou partie de la prime qu'il a souscrite à l'ensemble des assurés.

Les charges techniques et les frais de gestion doivent être payés à partir des fonds cumulés, et le solde, dénommé surplus et non pas profit, distribué aux assurés et non aux actionnaires. Le principe de la donation représente une démarche nouvelle par rapport à l'assurance traditionnelle. Il est plutôt de la donation représente une démarche nouvelle par rapport à l'assurance traditionnelle assimilable à l'assurance mutuelle. Dans les deux cas, le contrôle revient aux assurés et non pas aux actionnaires. Dans le système d'assurance islamique du « Takafoul », on retrouve deux modèles :

1- **Wakala** (contrat islamique basé sur la cotisation).

2- **Moudarabah** (contrat islamique de participation aux bénéfices).

L'islam prône le partage équitable des risques et des bénéfices. Au début de l'islam, la forme de financement appliquée consistait à associer le prêteur et l'emprunteur. Un marchand aisé finançait une opération menée par un entrepreneur et partageait à égalité profits et pertes. Cette forme de finance associative qui inspirera le système de commandite en droit français, relève d'une logique similaire à celle du capital risque popularisé par la « nouvelle économie ». Aussi, existe-il un conseil de la charia de la compagnie d'assurance islamique.

2-2- But non lucratif

L'assurance islamique ne poursuit pas un but commercial synonyme d'intérêt dans la prestation de service. « Le seul gain réalisé est la différence entre le montant global des souscriptions et celui des dédommagements qui se traduit par une augmentation d'actifs et non par un gain effectif ». Son objectif premier consiste à donner à ses adhérents le meilleur service d'assurance et au meilleur coût.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

2-3- L'exploitation des fonds (capitaux).

Les placements se font auprès d'institutions financières islamiques, à travers des investissements dans de projets de développement ou des modes de financements islamiques tels : « Musharaka » et « Mudharaba » En prohibant les investissements non éthiques, à savoir : interdiction d'investir dans l'armement, dans les distilleries (alcool), dans les entreprises productrices de tabac, dans la pornographie.

2-4- La redistribution des bénéfices (répartition)

Les assurés au sein de la compagnie bénéficient en fin d'exercice comptable de dividendes sur les opérations exclusives d'assurance (taux à distribuer déterminé par un conseil d'administration). Toutefois, en cas de résultats négatifs, la compagnie se réserve le droit de demander à ces derniers d'effectuer un paiement additionnel afin d'équilibrer les comptes.

3- Les principaux modèles d'exploitation du Takaful

Les entités proposant le système Takaful sont généralement constituées de sociétés anonymes, qui perçoivent des cotisations des adhérents en forme de commission proportionnelle fixe, et de cotisations basées sur le résultat formant ainsi des modèles hybrides des formes suivantes²¹ :

3-1- Le modèle Wakala

L'entreprise agit en tant que simple agent d'exploitation au service des assurés (preneurs d'assurance), se rapprochant ainsi du concept des fonds communs des placements en gérant les fonds récoltés sans que l'agent reçoive des plus values mais plutôt des commissions fixes. L'agent d'exploitation ne touche bénéfice technique ni produit de placement, et lorsque le fond Takaful enregistre un déficit (sinistre), ce dernier octroi un prêt sans intérêt au fond Takaful remboursable à l'enregistrement d'un excédent.

²¹ **OUBAZIZ Said**, « Les reformes institutionnelle dans le secteur des assurances », mémoire de magister, université de mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012, p.140.

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

3-2- Le modèle Moubadara :

Ce modèle est fondé sur le partage des bénéfices, où l'agent exploitant reçoit une part (pré-convenu) des excédents générés par le fond des preneurs d'assurance ainsi que des bénéfices réalisés au moyen des activités de placement.

3-3- Le modèle hybride

Ce modèle est une combinaison des modèles Wakala et de Moudaraba. L'agent exploitant reçoit une proportion fixe des cotisations avec une part de plus values générées par les placements,

3-4- Le modèle waqf

Dans le modèle waqf, le fond Takaful reçoit une contribution initiale de l'agent exploitant, complété par un versement des preneurs d'assurance qui sont ensuite utilisés pour régler les sinistres. L'agent exploitant perçoit une commission de risque entre un groupe de volontaires (assurés), souscription fixe et une fois tous les sinistres réglés, le preneur d'assurance reçoit les fonds restants.

4- La distribution du produit Takaful en Algérie

Les entreprises distribuant le produit Takaful sont similaires aux mutuelles d'assurances dans la forme organisationnelle. Mais différentes sur la forme juridique avec un fonctionnement basé sur des sociétés anonymes à but lucratif, et capitalisée comme n'importe quelle société anonyme. La mutation représentant le modèle Takaful réside dans le fond constitué (collecte des participations et réception de plus value de placement) ainsi que. L'octroi de prêt sans intérêt au pool Takaful en cas de déficit de souscription.

En Algérie, l'assurance Takaful est distribuée par une seule société qui est la société d'assurance SALAMA avec un produit dit TAKAFUL FAMILY répondant aux besoins d'un segment correspondant aux traits religieux.

Le chiffre d'affaire du segment Takaful représente plus de 42 Millions de dinars en 2009 et 51 millions en 2010 avec une progression croissante d'une moyenne de 170% sur les années allant de 2008 à 2010

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

4-Les principes de l'assurance Takaful

Le Takaful implique :

- La séparation des fonds des preneurs d'assurance et ceux des actionnaires.
- L'engagement à distribuer les bénéfices techniques aux preneurs d'assurance.
- L'évitement des actifs non conformes à la charia.
- La création d'un conseil de surveillance de la charia, qui supervise les opérations d'assurance et contrôle leur conformité à la charia.

5-1- La séparation des fonds

Il y a nécessité impérieuse de séparer les fonds des actionnaires et des sociétaires. En effet, les actionnaires ne doivent ni profiter, ni réaliser une perte sur les opérations d'assurance. Afin de contourner l'interdiction liée à la prise excessive de risque (al gharar) et au paiement et réception d'intérêt (al riba), la prime prend la forme d'une donation à la communauté des assurés pour leur intérêt mutuel. Ces donations doivent couvrir l'ensemble des charges techniques et les frais de gestion. L'opérateur n'est qu'un manager des contributions de la communauté des sociétaires et doit calculer toutes les charges d'exploitation et les faire supporter par le fonds²².

5-2- La distribution des bénéfices techniques

La compagnie Takaful s'engage à redistribuer les bénéfices à ses sociétaires. Il y a deux options acceptables : distribuer à tous sans exception ou distribuer à ceux qui n'ont pas eu de sinistres (similaire à un bonus)²³.

5-3- Des actifs conformes à la charia

Les seuls placements admis par la loi coranique sont ceux dont la rémunération résulte d'un partage du sort entre l'investisseur et le bénéficiaire de l'investissement et dont l'activité

²² **Djameleddine Laguerre**, « la takaful comme alternative à l'assurance traditionnelle », colloque international, université de Sétif, 25-26 avril, 2011, p17.

²³ Idem.

²³ **Marie-Hélène Douceret**, « Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? », Ecole nationale d'assurances, Paris, 2010, p.19

Chapitre 2 : Présentation du marché Algérien des assurances personnes, assurance vie et assurance islamique

n'est pas incompatible avec la charia. Est ainsi exclu l'investissement dans des sociétés dont l'activité principale concerne les secteurs du tabac, de l'alcool, des produits à base de porc, des services de la finance conventionnelle (banque, assurance,...), de l'armement

et de la défense, du jeu et du divertissement (casino, jeu de hasard, cinéma, pornographie, musique,...)²⁴.

5-4- Le conseil de la charia

Pour le contrôle de conformité à la charia, l'appel à des certificateurs est indispensable. Véritables experts considérés comme les meilleurs connaisseurs de la religion coranique et de ses applications, connus et reconnus par leurs pairs, les « scholars » doivent avoir des connaissances dans le domaine de la jurisprudence appliquée aux transactions financières.²⁵

Conclusion

En Algérie, Le marché actuel des assurances de particuliers est principalement occupé par l'assurance automobile et, à un degré moindre, les assurances de personnes. D'autres produits ont connu récemment un essor limité. A l'exemple des assurances crédit et assistance. L'assurance vie c'est la connaissance du marché, la formation des ressources humaines, l'ingénierie et la recherche et développement, la dotation en outils modernes de gestion, le développement des réseaux de distribution.

L'assurance n'est pas une activité essentielle de la finance islamique dans la mesure où le principe même de l'assurance peut poser des problèmes de fond au regard de la *charia*.

L'assurance acceptée par la *charia* est basée sur le principe de la solidarité d'un groupe ou d'une communauté par l'intermédiaire d'un fonds permettant la mutualisation des risques. S'il arrive à l'assurance de s'organiser autour d'un modèle associatif, le plus souvent, c'est une démarche professionnelle qui est adoptée : les assurés confient la gestion de leur fonds à un spécialiste qui exerce les fonctions d'une compagnie d'assurances.

²⁴ Marie-Hélène Douceret, « Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? », Ecole nationale d'assurances, Paris, 2010, p.19

²⁵ Idem

Chapitre 03

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

Introduction

La tendance remarquée de l'évolution du secteur des assurances fait apparaître une amélioration du chiffre d'affaire depuis la déréglementation engagée et l'ouverture du marché en 1995.

Néanmoins, il reste à analyser les facteurs de cette évolution en tenue de segmentation du marché et de l'apport de chaque branche, tout en s'intéressant aux grandes lignes de la dynamique de transformation de ce dernier.

I-Evolution de marché algérien des assurances

1- **Le taux de pénétration** : Le tableau ci- dessous représente le taux de pénétration de la branche assurance en Algérie sur une période de dix ans.

Tableau n°1 : Taux de pénétration d'assurance en Algérie.

Année	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Chiffre d'affaire en (millions de DA)	31152	36659	41375	46446	53367	68900	77678	81341	87568	99927	116640
PIB (en millions de DA)	5252321	6149117	7561984	8514839	9366562	11090022	10034255	12049493	14481000	15256200	16177400
Taux de pénétration	0,59%	0,6%	0,55%	0,55%	0,57%	0,62%	0,77%	0,68%	0,6%	0,65%	0,72%

Source : Tableau réalisé par nos soins a partir des données de CNA, ONS.

En 2012, l'Algérie se classe à la 67ème place mondiale (64ème en 2011) par le des primes encaissées (sur 147 pays étudiés), avec une part de marché mondiale de 0,03%, et à la 6ème place en Afrique, l'Afrique du Sud (17ème), le Maroc (53ème), le Nigéria (58ème), l'Egypte (59ème) et le Kenya (66ème).

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

Selon cette étude, l'Algérie, avec l'équivalent de 1,25 milliard dollars de primes encaissées en 2012 (1,2 milliard dollars en 2011), participe à hauteur de 1,74 % au marché de l'assurance du continent africain (71,9 milliards dollars) qui lui-même ne pèse que 1,56 % du marché mondial (4 612 milliards dollars).

Le taux de pénétration de l'assurance (primes/PIB) en Algérie est encore faible : le chiffre d'affaires 2012, à 1,25 milliards dollars, représente 0,7% du PIB (0,6% en moyenne au cours de la dernière décennie). Ce pourcentage est beaucoup plus élevé dans les pays industrialisés (9%) et dans les pays émergents pris dans leur ensemble (3%). Le montant des primes d'assurance/habitant s'élève à 34 dollars contre une moyenne mondiale de 656 dollars et le taux de couverture est d'un point de vente pour 28.000 habitants (contre 1/ 5000 habitants en moyenne mondiale)¹.

2- La densité d'assurance :

Le tableau n°2 représente l'évolution de la densité d'assurance par habitant, c'est-à-dire la contribution dans les primes d'assurance par habitant.

Tableau n°2 : la densité de l'assurance en Algérie.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Chiffre d'affaire en millions de DA	31152	36659	41375	46446	53367	68900	77678	81341	87568	99927	116640
Population globale(en milliers)	31848	32364	32906	33481	34096	34745	35268	35978	36717	37495	38297
Densité (dinars/habitant)	982	1108	1266	1389	1580	1957	2203	2253	2378	2665	3045

Source : Tableau réalisé par nos soins a partir des données de CNA, ONS.

En Algérie, la densité d'assurance (prime d'assurance par habitant), elle est inférieure à 16 euros. Les chiffres publiés par le ministère dénotent une légère amélioration de la densité. En 2007, les primes payées par habitant sont de 1561 DA contre 1373 DA en 2006, Ces chiffres significatifs mettent l'Algérie à un niveau très inférieur par rapport à ses voisins

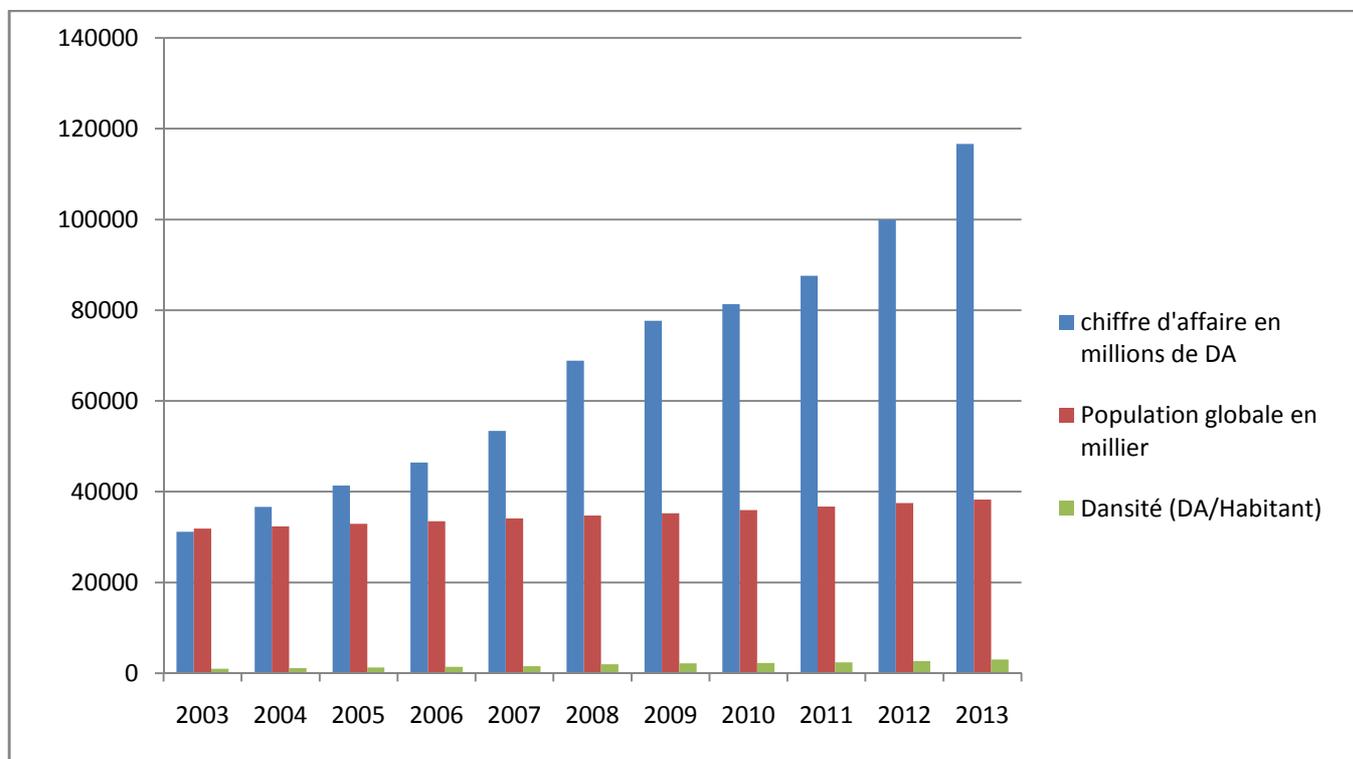
¹ Www. swissre. Com.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

immédiats que sont la Tunisie et le Maroc (densité de 50 et 45 euros respectivement et pénétration de 1,9 % et 3 % respectivement).

Les raisons communément admises sont avant tout la mauvaise image de l'assurance et l'absence de culture assurantielle dans le pays. Une étude diligentée par le Conseil national des assurances relative à «L'attitude des Algériens face à l'assurance contre les effets des catastrophes naturelles» ajoute comme raison le manque de visibilité et de communication des entités agissant dans le secteur. Le faible niveau de revenu des ménages ainsi que l'absence de marché financier structuré ne font qu'accroître cet état de fait².

Figure n°01 : la densité de l'assurance en Algérie.



Source : graphique réalisé par nos soins à partir de tableaux n°02

² KMPG : Guide des assurances en Algérie version 2009.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

3- Evolution et structure de la production globale du secteur des assurances

3-1- Evolution de chiffre d'affaire de secteur des assurances

En 2013, le chiffre d'affaire cumule de secteur des assurances atteint le niveau de 113,9 milliards de dinars contre 99,3 milliards de dinars à la même période en 2012, soit une augmentation de 15% pour le marché directe.

Tableau n°3 : Production du secteur des assurances.

En milliers de Dinars	Chiffre d'affaire		Structure de marché		Evolution 2012 / 2013	
	2013	31/12/2012	2013	2012	En %	En valeur
Assurance dommages	105927069	92802528	93%	93,4%	14%	13124541
Assurance personnes	8034115	6586824	7%	6,6%	22%	1447291
Marché direct	113961184	99389352	100%	100%	15%	14571832

Source : tableau réalisé par nos soins à partir des données de CNA.

- **Assurance dommages :** le chiffre d'affaire réalisé par les assurances de dommages, à l'année 2013, est de 105,9 milliards de dinars, contre 92,8 milliards de dinars à la même période 2012 soit une augmentation de 14% et une part de marché de 93%.
- **Assurance personnes :** le chiffre d'affaires réalisé par les sociétés d'assurances de personnes, à l'année 2013 est à hauteur de 8 milliards de dinars, contre 6,5 milliards de dinars à la même période en 2012, soit une hausse de 22%.

La performance est réalisé par la garantie « prévoyance collective » avec un chiffre d'affaire de 2,6 milliards de dinars et un taux d'évolution de 24%.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

3-2- Evolution de production d'assurances de personnes

Le tableau ci-dessous représente l'évolution et la part de la branche assurances de personnes sur le marché des assurances entre 2003 et 2013.

Tableau n°4 : Evolution de chiffre d'affaire des assurances de personnes.

Année	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total secteur (Hors A-I)*	31273	35849	41647	46504	53861	68009	77678	81082	8645	98754	113961
Evolution du secteur des assurances		14,6%	16,2%	11,7%	15,8%	26,3%	14,2%	4,4%	6,9%	13,5%	15%
Assurances de personnes*	1405	2081	2602	3045	3547	5430	5760	7180	6 827	6696	8034
Evolution assurances de personnes		48,1%	25%	17%	16,5%	53,1%	6,1%	24,6%	-4,9%	-1,91	22%
Part assurances de personnes	4,5%	5,8%	6,2%	6,5%	6,6%	8%	7,4%	8,9%	7,9%	6,8%	7%

*En millions de DA.

Source : Tableau réalisé par nos soins a partir des données de CNA.

A partir de l'année 2003 à 2007, Le chiffre d'affaire des assurances augmente à des taux moins important (entre 14% à 15%), par rapport a l'année 2008 cette branche enregistre une augmentation très importante (26%), mais a partir de 2008 à 2013 le chiffre d'affaire suit une croissance moins élevés par apport a celle enregistré en 2008. Cette légère augmentation est influencée par la décision des pouvoirs publics de la suppression des crédits aux consommations en 2009. Ainsi, la séparation entre la branche assurance de personne et l'assurance dommages et la création des filiales spécialisé en assurances de personnes.

La branche assurances de personnes enregistre une évolution de chiffre d'affaire à 53% en 2008 grâce essentiellement a l'apport de « l'assurance de groupe » qui a réalisé plus de 50% de la production de la branche grâce a son taux de croissance de près de 90%. Cette branche enregistre une

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

baisse de 4,9% en 2011, cette diminution pourrait être expliquée par l'entrée en vigueur de la séparation entre les deux branches d'assurance dommages et personnes le 01 juillet 2011.

4- Analyse par branche des assurances dommages

Tableau n°5 : production par branche des assurances de dommages.

Branches	Chiffres d'affaires		Structure de marché		Evolution 2012/2013	
	En DA		En %		En %	En valeur
	2013	2012	2013	2012		
Automobile	613110260	52 580139	58%	57%	16,6%	8730120
IRD	35424348	32022681	33%	35%	10,6%	3401667
Transports	5475646	5333913	5%	6%	2,7%	141733
Agricoles	2792676	2244563	3%	2%	24,4%	548113
Crédit caution	924139	621231	1%	1%	48,8%	302909
Total marché	105927069	92802528	100%	100%	14,1%	13124541

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de CNA

- **La branche automobile :** totalisant une production de 61,3 milliards de dinars durant l'exercice de l'année 2013, cette branche connaît une progression de 17% et représente 58% de la production de la branche dommages.

Les garanties facultatives enregistrent une croissance de 18% par rapport à l'année précédente 2012, avec une part de 83% de portefeuille automobile, par contre la production de la garantie responsabilité civile, enregistre en croissance de 12% avec une part de 17% de portefeuille de la branche.

- **IRD :** enregistre une production de 35,4 milliards de dinars, avec une croissance de 11% par rapport à l'année précédente 2012.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

La garantie risques incendie et construction participe à hauteur de 70% du portefeuille de la branche avec une évolution de 8%, ainsi l'assurance contre catastrophes naturelles, réalisent une hausse de 23% par rapport à l'année 2012 et contribue à hauteur de 6% au chiffre d'affaire de la branche IRD.

- **Transport** : cette branche enregistre une hausse de 3%. L'assurance « transport maritime » dont la part dans la branche est estimée à 65% la fin d'exercice 2013, connaît une croissance de 7%, a son côté « l'assurance terrestre » marque une évolution de 15% et détient 16% du portefeuille de la branche «transport ». par contre l'assurance « transport aérien » marque une baisse de 18% avec une part 18% dans la branche.
- **Risque agricoles** : ils connaissent au premier semestre de l'année 2013 une hausse de 24% en raison de performance réalisé en :
 - *Assurance animale et végétale enregistre une évolution (+28%) de qui occupe 58% de la branche ;
 - *Assurance engins et matériel agricole enregistre une évolution de (+28%) avec une part de 28% dans la production de la branche agricole ;
 - *Assurance « responsabilité civil des agriculteurs » et «incendie agricole » une évolution a la hauteur de (+17%) et une part de 14% du portefeuille de la branche.
- **Assurance crédit** : elle marque une hausse de 49% par rapport à la même période de 2012, tirée par la production des assurances « crédit immobiliers » et «crédit à l'exportation » qui enregistre des taux d'évolution respectifs de (+89%) et (+14%).

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

5- Analyse par branche des assurances de personne

Tableau n°6 : production par branche des assurances de personnes.

Les branches	Chiffre d'affaires		Structure de		Evolution	
	En DA		Marché		2012/2013	
	2012	2013	2012	2013	En %	En valeur
Accident (dommages corporels)	927342	1308800	14,1%	16,3%	41,1%	381458
Maladie	249010	296822	3,8%	3,7%	19,2%	47812
Assistance	1397670	1512002	21,2	18,8%	8,2%	114332
Vie et décès	1863651	2251163	28,3%	28%	20,8%	387512
Capitalisations	/	/	/	/	/	/
Prévoyance collective (groupe)	2149152	2665328	32,6%	33,2%	24%	516176
Total marché AP	6586824	8034115	100%	100%	22%	1447291

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de CNA.

- **Accidents (dommages corporels)** : Totalisant une production de 1,3 millions de dinars et une part de 16,3% de la branche assurance de personnes contre 14,1% l'année précédente 2012.
- **Maladie** : Cette branche réalise un chiffre d'affaire qui dépasse 200 mille de dinars, avec une évolution de 19,2% par rapport à l'année précédente.
- **Assistance** : avec un chiffre d'affaire qui dépasse 1,51 millions de dinars a la fin d'exercice 2013, et réalise une évolution de 8,2% par rapport a l'année précédente et une part de marché assurance de personne de 18,8%.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

- **Vie et décès** : réalise un chiffre d'affaire qui dépasse 2,25 millions de dinars contre 1,86 millions de dinars en 2012, avec une évolution de 20,8% et une part de marché assurance de personne avec 28%.
- **Prévoyance collective (groupe)** : avec une croissance de 24% et un chiffre d'affaire de 2,66 millions de dinars. Cette augmentation est liée à la souscription des travailleurs des entreprises des contrats d'assurance du groupe.

6-Analyse les indemnisations des assurances de personnes par branche et le réseau de distribution

6-1- Les sinistres réglés en assurances de personnes

Le montant global des sinistres réglés par la branche assurance de personne est de 1,63 milliards de dinars en 2013, contre 807 millions de dinars l'année précédente soit une augmentation de 823 millions de dinars entre 2012 et 2013.

La garantie prévoyance collective occupe la première place en matière de nombre de sinistre réglé avec un montant de 1,09 milliards de dinars contre 542 millions de dinars en 2012.

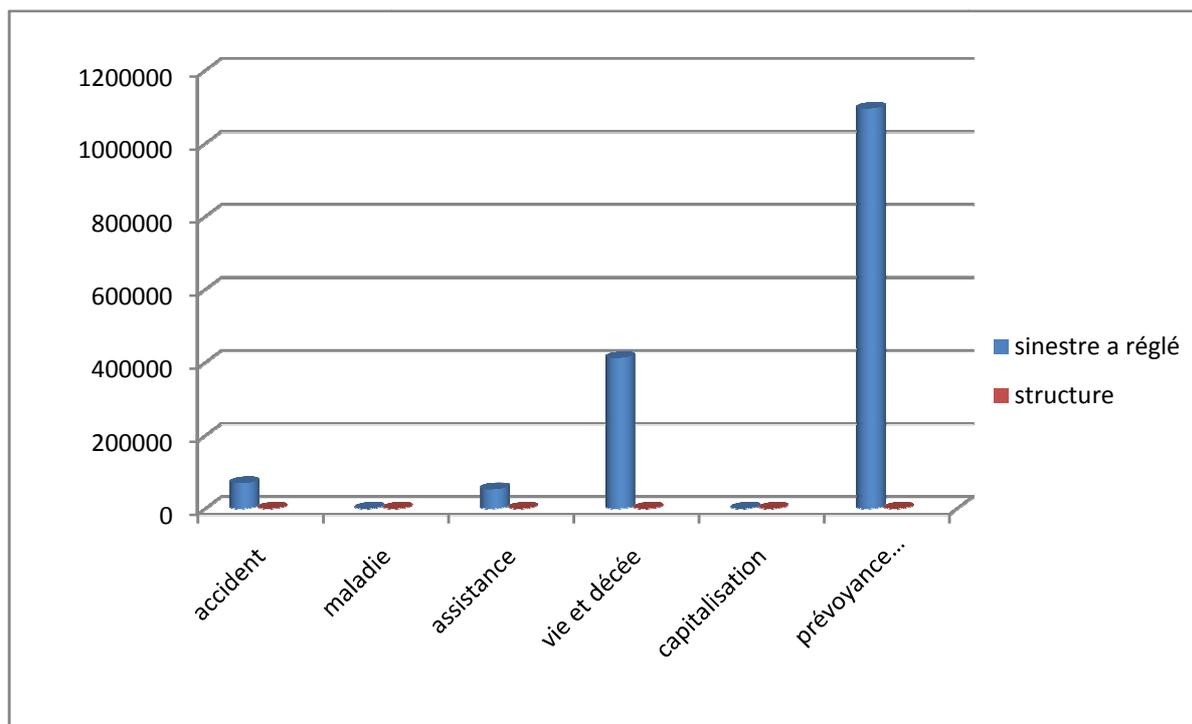
Tableau n° 7 : Les sinistres réglés en assurances de personnes année 2013

Branches	Sinistres réglés	Structure
Accident	69 528	4%
Maladie	10	0%
Assistance	52983	3%
Vie et décès	412 626	25%
Capitalisation	/	/
Prévoyance collective	1 095 678	67%
Total	1 630 824	100%

Source : Tableau réalisé par nos soins a partir des données de CNA.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

Graphique n° 02 : Les sinistres réglés en assurances de personnes année 2013



Source : graphique réalisé par nos soins à partir de tableaux n° 07

6-2- les réseaux de distribution des assurances de personnes

Tableau n°8 : La part de distribution des assurances de personnes.

Type d'agence	Production (en milliers de DA)				Structure en %			
	Agence direct*	Agence général	Courtier	Bancassurance	Agence direct	Agence général	Courtier	Bancassurance
Assurances de personnes	5464805	1173784,2	4820,46	1390705,3	68,02%	14,61%	0,06%	17,31%

*Agences des assurances de personnes et dommages.

Source : Tableau réalisé par nos soins a partir des données de CNA.

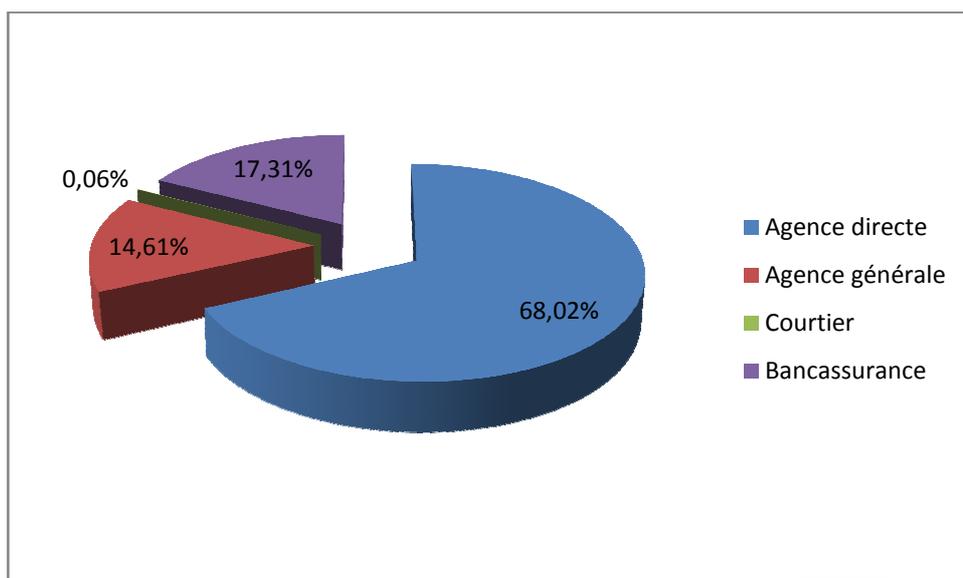
Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

La production des assurances de personnes est générée à hauteur de 68% par les sociétés des agences assurances dommages et assurances de personnes³. Une légère tendance baissière par rapport à l'année précédente (70%). Les agences générales enregistrent une augmentation par rapport à l'année précédente.

La bancassurance enregistre une légère augmentation par rapport à l'année précédente 17,31%, cette évolution est à l'augmentation du crédit immobilier après la suppression des crédits à la consommation, et la garantie décès accordée notamment dans le cadre des prescriptions bancaires pour l'octroi des crédits.

Cette année enregistre une apparition des courtiers d'assurance avec un taux très faible à hauteur de 0,06%.

Graphique n°03 : La part de distribution des assurances de personnes.



Source : graphique réalisé par nos soins à partir de tableaux n° 08

³ CNA, note de conjoncteur année 2013.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

II- Les obstacles de développements des assurances de personnes

On impute le retard pris dans le développement du marché algérien des assurances de personnes à plusieurs facteurs, manque de confiance et absence de culture d'assurance, le caractère traditionnel de la société, la réglementation, Le retard technologique en matière d'outils de gestion, La caducité du système d'information et la perception religieuse, un marché financier peu développé.

1- Le manque de confiance et l'absence de culture d'assurance auprès du public

Les difficultés rencontrées par le marché des assurances vie sont dues principalement à l'absence de culture auprès de la population algérienne. D'une part, les algériens ont une mauvaise perception de l'assurance, en la considérant comme une lourde taxe imposée dont ils sont obligés de supporter, plutôt qu'une sorte de couverture. D'autre part, les assureurs, depuis des années, n'ont pas réussi à construire une relation de confiance avec les assurés car cela dépend de la capacité des assureurs à tenir leurs engagements. Par ailleurs, le manque, voire l'absence de communication et de vulgarisation des produits d'assurance offerts par les compagnies d'assurance envers les assurés potentiels, l'assurance de personnes est restée presque inconnue de la part des algériens malgré les diverses formules offertes sur le marché, puisque cette consommation reste inutile à leur regard et n'est pas considérée comme étant un produit de consommation⁴.

2- Le caractère traditionnel de la société algérienne en termes de solidarité en cas de malheur

Dans le cadre de vie traditionnel, le citoyen algérien n'était jamais isolé et abandonné à lui même tant matériellement, moralement qu'en matière de sécurité. Il faisait partie d'un tout. Engagé dans un réseau serré de relations et de solidarités, ses besoins peuvent être satisfaits au sein de la famille, groupe et communauté locale, et les jeunes jouent un rôle de sécurité face aux obstacles et difficultés qu'un individu peut rencontrer à un âge avancé. La solidarité est une des valeurs de base de la culture algérienne et que, dans la pratique, la vie moderne a quelque peu disloqué ce système ancestral de solidarité. C'est pourquoi des sociétés comme les mutuelles sociales, de même que les coopératives de production ou les

⁴ **Rachida B, Chenini A**, « Les sociétés d'assurances traditionnelles et les sociétés d'assurance TAKAFUL entre la théorie et l'expérience pratique », colloque international, université de Sétif, 25-26 avril 2011, p.19.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

mutuelles de prévoyance, sont des structures adaptées pour un pays comme l'Algérie où elles prendraient le relais de la solidarité tribale et familiale⁵.

3- La réglementation

A titre d'exemple on peut évoquer le cas de du décret 375-09 du 16 novembre 2009, exigeant l'augmentation du capital des sociétés d'assurances de personnes à 1 milliard de dinars (contre 200 millions de dinars) et celui des autres sociétés dommages à 2 milliards de dinars (contre 500 millions de dinars) que les opérateurs estiment qu'il a freiné le développement de l'activité Vie, puisqu'il faut mobiliser pour chaque compagnie spécialisée en Vie un capital de 1 md DZD, pour un marché global en 2010 de seulement 7 mds. Une seule compagnie privée, la CIAR, a été en mesure, à côté des trois compagnies publiques, de créer sa filiale de personne. Les autres privés n'ont pour le moment pas pu ou pas voulu suivre⁶.

4- Le retard technologique en matière d'outils de gestion

L'assurance algérienne est très démunie en matière de réseau et d'outils de gestion, aussi bien pour le back-office que pour le front-office.

Les quelques logiciels présents dans les compagnies ont été développés en interne en fonction des besoins des différentes branches, et ne répondent donc pas aux besoins globaux des sociétés.

Un groupe d'expert du MEDA s'est penché sur cette lacune et a proposé, entre autre, la création d'un entrepôt central de données ainsi que le développement d'outils d'aide à la décision pour permettre le pilotage des activités. L'introduction de systèmes d'information modernes et performants permettra de franchir une nouvelle étape qualitative dans le mode de fonctionnement des compagnies d'assurance.

« Dans le cadre de cette approche, la professionnalisation de l'assurance algérienne, ne devrait pas commencer par la formation des professionnels, mais plutôt par le professionnalisme de la compagnie à travers la qualité de son management et la pertinence de ses orientations stratégiques »⁷

⁵ **Rachida B, Chenini A**, Op-Cite, p.21.

⁶ **BOUTALEB Kouider**, « L'industrie de l'assurance: réalité et perspectives de développement », colloque international, L'Université Hassiba Ben Bouali – chalef, Le 03 et 04 décembre 2012, p, 21

⁷ El Watan Economie du 26.08.12

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

5- La caducité du système d'information

Le secteur de l'assurance accuse un retard considérable en matière de système d'information. Aucune compagnie ne semble actuellement en mesure de fournir une information globale exhaustive et en temps réel. Le décalage est d'autant plus surprenant que l'Algérie forme des informaticiens de très bon niveau⁸.

6- la perception religieuse de l'assurance

L'existence dans la société d'une perception négative de l'assurance et de l'assurance vie en particulier, laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux du hasard. Elle est perçue comme un moyen de contrarier la volonté de dieu. Ce jugement est fondé sur des arguments. Le premier, c'est que le contrat d'assurance vie contient l'intérêt qui est considéré par la religion islamique comme l'usure, Le second, c'est que le contrat d'assurance vie est un contrat aléatoire, alors que l'Islam a interdit la vente aléatoire qui est une vente à risque, il comprend une sorte d'ignorance et de jeu de hasard⁹.

La question des assurances reste toujours un sujet de discussion ouvert .Maintenant, je pense qu'il faut voir les choses, à partir de l'intérêt pour (al manfaa) que peut tirer un individu de cette assurance. Si l'assurance présente un intérêt pour l'individu, je ne vois pas d'obstacle à cela, parce que la ou il y a l'intérêt du croyant, il y a aussi l'intérêt de la religion.sur le principe, donc, je ne vois pas de différence entre l'assurance automobile, l'assurance de personnes ou l'assurance maladie, du moment que ces assurances protègent les personnes et leurs biens. Je ne vois pas de frein religieux aux assurances, si elles ne présentent pas un risque de heurter la foi et de transgresser certaines limites. Mais, si le but est de servir l'intérêt de l'individu et de la société, l'islam est pour l'intérêt commun et non le contraire¹⁰.

Contrairement donc une opinion assez répandue, le facteur religieux ne constitue pas vraiment un frein au développement du marché des assurances. Cela a été démontré aussi des enquêtes en l'occurrence une enquête « écoute client » réalisée en 2007 par le Conseil national des assurances. Dans les facteurs dits « convictions opposées », le facteur religieux arrive en dernier lieu après d'autres facteurs, tels que l'absence de biens à protéger, la

⁸ **BOUTALEB Kouider**. Colloque International « l'industrie de l'assurance : réalité et perspective de développement », l'université Hassiba ben Bouali-chalef 03 et 04 décembre, 2012

⁹ **Rachida B, Chenini A**, Op. Cit, p.19.

¹⁰ Revue de l'Assurance N°1 - Juin 2012

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

négligence, les revenus insuffisants, le manque de confiance dans les assurances, la dépense inutile, etc.

III- Les perspectives pour le développement des assurances de personnes

Les efforts pour redynamiser les assurances de personnes doivent porter sur divers domaines, Pour tenter de trouver une solution à l'amélioration de la situation du secteur des assurances de personnes, plusieurs études, réflexions et rencontres ont été réalisées.

Dans ce présent élément, nous allons dévoiler quelques mesures, moyens et stratégies à mettre en œuvre pour développer le marché algérien des assurances de personnes.

1- Faire dans l'innovation et la qualité du service

L'assurance est une prestation de service dont la qualité et l'innovation sont des facteurs déterminants de succès. Les assureurs devraient pouvoir anticiper les besoins de l'assuré, et proposer des produits plus protecteurs et plus attractifs, adaptés au pouvoir d'achat des assurés potentiels¹¹, et à leur besoin, car un produit ne s'achète que si un besoin existe et que ce produit répond à ce besoin.

Ils devraient également œuvrer de façon à gagner la confiance de l'assuré, en mettant plus de transparence dans l'exécution des termes du contrat, et en établissant une relation suivie de bonne qualité avec ce dernier (l'assuré), qui le plus souvent dépend, de la qualité d'accueil au moment de la souscription, et de la qualité de la prestation en cas de sinistre (niveau et délai d'indemnisation)¹². En effet, au-delà du contenu intrinsèque du produit d'assurance (garanties, prix, etc.), c'est surtout les éléments de mise en œuvre qui font la réussite ou l'échec de ce dernier (information pré et post souscription, écoute délais de traitement des réclamations et de paiement des indemnisations, etc.)¹³. Ce n'est qu'à ce prix que l'assuré peut être intéressé et fidélisé.

¹¹ **Bala Tahar**, PDG 2A, Nécessité de booster le secteur des assurances, in revue de l'assurance n°1, éditée par le Conseil National des Assurances, Alger, juin 2012, p.66.

¹² **DJAFRI Abdelkrim**, PDG CAAT, Consolider notre position à travers une nouvelle stratégie, in revue de l'assurance n°1, op.cit., p.38.

¹³ **HADJ Mohamed Seba**, PDG CCR, la CCR entend gagner une dimension régionale en intensifiant son activité internationale, in revue de l'assurance n°1, op.cit., p.32.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

2- Développer la culture assurantielle

C'est une chose certaine, l'algérien n'est pas trop porté sur les assurances. L'absence d'une culture d'assurance chez ce dernier, est souvent déplorée par les acteurs du marché, car en général l'assurance ne s'impose auprès du citoyen que sous la définition d'un guichet, où ce dernier a le sentiment de gaspiller son argent, ou encore assimilée à un impôt plutôt qu'à une couverture. D'ailleurs, 80% du chiffre d'affaires du secteur est constitué d'assurances obligatoires (Automobile et IARD), or, le citoyen algérien a certainement besoin de sécuriser son avenir contre le spectre du chômage, des maladies et d'une retraite de plus en plus mal prise en charge.

Inculquer aux algériens la culture d'assurance est synonyme d'énormes efforts à consentir, et qui consistent en particulier à combler le manque d'information, et de communication envers les assurés potentiels. C'est pourquoi la communication et le marketing demeurent des atouts maîtres de la profession qu'ils conviendraient de mettre à profit, pour d'abord construire une image publique rénovée de l'assurance et de sa vocation ¹⁴, puis pour ancrer la culture d'assurance chez les assurés potentiels et vulgariser les produits d'assurance notamment de personnes, souvent méconnus.

Il faudra par conséquent développer la communication à l'adresse des consommateurs d'assurance par la création d'espaces de communication internes et externes aux entreprises d'assurances (mise en place d'un service information et orientation de la clientèle, organisation de journées portes ouverte sur l'assurance, etc.).

De même, des actions publicitaires collectives dans le but de vulgariser l'assurance doivent être faites, et que des campagnes nationales d'informations soient initiées par les professionnels du secteur pour démontrer le rôle économique et social de l'assurance et d'amener de ce fait, l'ensemble de la société à intégrer l'état d'esprit de la nécessité de la couverture d'assurance, et du réflexe de transfert du risque vers les professionnels du métier.

3- Institution d'autres formes de distribution des produits d'assurances

Le besoin d'instituer d'autres formes de distribution des produits d'assurance se fait notamment ressentir en matière d'assurance de personne, car elle n'est pas obligatoire comme l'assurance automobile, et ne répond pas à un besoin de protection immédiat comme l'assurance dommage. L'assurance de personne est un produit qui se vend et ne s'achète pas,

¹⁴ **NAOURI Mokhtar**, la concurrence entre assureurs se limite au prix, in revue « Partenaire » n°5, op.cit., p.11.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

et son développement nécessiterait certainement, l'institutionnalisation par le législateur d'autres formes de réseaux de distribution pour mettre en place un large réseau d'agents indépendants qui puissent vendre des assurances de personnes notamment les assurances sur la vie (vendeurs commissionnés, apporteurs d'affaire, etc.) lesquels sauront mieux s'introduire dans ce nouveau marché encore vierge, et pénétrer jusque dans les foyers à revenus intermédiaires, et développer ainsi une meilleure connaissance des assurances de personnes auprès du public ¹⁵.

De même une réflexion au sein des compagnies d'assurance, et à l'échelle sectorielle, pour l'introduction d'autres formes de distribution de l'assurance (distribution porte à porte, média audio-visuel, téléphone, internet, etc.) doit être menée.

4-Promouvoir la formation du personnel des assurances

Nul doute que la performance des compagnies et du marché national des assurances ne peut s'atteindre qu'avec des ressources humaines qualifiées, et notamment dans le contexte actuel d'ouverture, de libéralisation et de filialisation du marché, or, cette perspective est contrariée, en pratique, par la rareté et la faiblesse de l'offre nationale en matière de formation supérieure en assurance, bien que les compagnies ont besoin de qualifier leurs personnels et de former des compétences.

Certes, il existe certains établissements qui proposent des formations supérieures dans le domaine des assurances, mais leur nombre reste limité et leurs coûts très élevé. Il s'agit notamment de l'Institut Supérieur d'Assurance et de Gestion (INSAG), de l'Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe (IFID), et dernièrement l'Ecole des Hautes Etudes en Assurance (EHEA-SPA). Cette dernière, créée en 2010 par 14 compagnies membres de l'Union algériennes des sociétés d'Assurance et de Réassurance (UAR), ambitionne de former des managers qui soient en mesure de maîtriser et de développer les fonctions marketing et commerciales de la société d'assurance, capables d'organiser et de diriger une équipe, un service, et même l'entreprise dans son ensemble.

L'ambition est de pouvoir disposer de formations spécialisées en assurance à l'échelle des universités. Cela serait non seulement d'un grand apport pour le secteur des assurances et ce, par l'abondance d'une main d'œuvre qualifiée et spécialisée en la matière, mais aussi un important débouché pour les étudiants souhaitant rejoindre le secteur des assurances.

¹⁵ **LATROUS Amara**, Le rôle de l'assurance de personnes dans la collecte de l'épargne, in revue CNEP news n°9, mars 2002, p.16.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

5- La bonne gouvernance

La bonne gouvernance est une autre problématique autour de laquelle il s'avère plus que nécessaire d'engager une réflexion sérieuse : « Cette question de bonne gouvernance des compagnies d'assurance doit être assurée par les organes spécialisés du ministère des Finances, ou faire l'objet, comme en 2006 en France, d'une consultation publique, initiée par l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM), l'équivalent en Algérie du Conseil de supervision des banques et assurances ou peut-être le Conseil national des assurances. »

Son financement pourrait être pris en charge par toutes les compagnies opérant en Algérie, ses conclusions serviront à coter la performance réelle de chaque compagnie intervenant sur le marché des assurances en Algérie. L'ouverture du capital social dans le cadre de la loi sur les investissements étrangers est, par ailleurs, un autre instrument de compétitivité à même d'aider les entreprises d'assurances à améliorer notablement leurs performances¹⁶.

6- Développer les opportunités de placement pour les compagnies d'assurance

Il est illusoire de parler de développement de l'assurance de personne lorsque le marché financier est inexistant. En effet, comment peut-on développer cette branche en Algérie lorsque les compagnies d'assurance sont obligées de placer les 50% de leurs provisions techniques auprès du Trésor public sous forme d'un placement rémunéré à un taux d'intérêt inférieur à 1%¹⁷. Cette obligation faite par le législateur algérien aux compagnies d'assurances fait certes référence aux règles prudentielles en la matière. Elle reste tout de même une obligation légale très pénalisante pour l'ensemble des compagnies d'assurance, vu la faiblesse de la rémunération des bons de trésors, et l'absence d'opportunités pour le placement des 50% d'engagement restants, du fait de la faiblesse du marché financier. En effet, le développement des assurances, notamment de personnes, est intimement lié au développement de ce dernier. Il serait dès lors plus que nécessaire de le dynamiser, et de mettre à la disposition des compagnies d'assurances de meilleures opportunités de placement, plus diversifiées, leur permettant de rentabiliser les produits d'épargne qu'elles collectent.

¹⁶ *El Wantan Économie* - Du 7 au 13 mai 2012

¹⁷ **MELLAL Amer**, « le marché algérien de l'assurance : une nouvelle dynamique en marche », Mémoire de Master II, Ecole Nationale des Assurances (ENASS), Paris, 2007, p.75.

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement

Cela leur permettra d'offrir à leurs futurs assurés une rémunération assez intéressante et motivante.

7- Faire connaître la branche assurance de personne

En assurance de personnes, le besoin n'est pas concret, comme un produit de consommation ; il n'est pas obligatoire comme l'assurance automobile, et il ne répond pas à un besoin de protection immédiat comme l'assurance dommage. Il faut le causer, le faire apparaître, pour le rendre plus discernable. Il faudra, par conséquent, que les actions en faveur de ce produit soient faites d'abord, dans le but de faire connaître l'assurance de personnes, de la faire admettre et ensuite de faire connaître les produits. A cet effet, des compagnies d'information et de sensibilisation nationale devront être initiées par les responsables afin de faire connaître la branche pour son utilité sociale et morale. Dès lors, les compagnies pourront proposer des produits en adéquation avec les convictions de chacun : des produits classiques de type européen, ou des produits spécifiques de type islamique¹⁸

Conclusion

Le marché assurantiel algérien est largement dominé par la branche assurance dommage à cause de la part importante de l'assurance automobile grâce à son caractère aléatoire, par contre l'assurance de personne évolue à des taux faibles malgré son importance pour la vie humaine.

Le développement du marché assurantiel en Algérie et les perspectives de croissance de ce dernier, est l'un des facteurs principaux de l'entrée des nouveaux concurrents sur le marché algérien des assurances. On peut affirmer à la suite de nombreux observateurs et spécialistes du secteur des assurances, que les perspectives de développement sont réelles, mais qu'elles sont conditionnées comme on peut le souligner par des réformes structurelles inhérentes au fonctionnement d'économie de marché efficiente.

¹⁸ MEZDAD.L, « Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation financière nationale », Mémoire de magister, université Abderrahmane Mira, Bejaia, 2006.P. 124.

Chapitre 04

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Introduction

L'observation et l'expérience constituent un facteur fondamental dans les recherches scientifiques, elles permettent également aux chercheurs, enquêteurs et praticiens de voir la réalité sur le terrain et de lui faire construire des fondements et supports théoriques. C'est là où se fonde la complémentarité scientifique. De ce fait, le présent chapitre fera le même objet, celui de l'appréciation de notre problématique de recherche sur le terrain et qui consiste à essayer d'analyser les obstacles du développement des assurances de personnes en Algérie : cas de l'assurance vie dans la wilaya Bejaia.

Dans le but de faire une étude de terrain sur la situation de marché Algérien des assurances de personnes, nous tenterons de détecter les entraves qui freinent le développement de ce segment du marché assurantiel, ainsi nous essayerons d'analyser la demande des produits assurances vie et les entraves qui freinent cette demande au niveau de la wilaya de Bejaia. Afin de mieux comprendre et de nous informer sur l'assurance de personne, nous avons réalisé un stage au niveau de la filiale (TALA assurance) spécialisée dans la commercialisation des produits assurances de personnes.

Pour mieux répondre à notre problématique, nous avons réalisé deux enquêtes par questionnaire, l'une est destinée pour les responsables des compagnies d'assurances au niveau de la wilaya de Bejaia et l'autre est destinée pour les ménages de la même wilaya.

Pour finaliser le travail de ce dernier chapitre, nous l'avons présenté en deux axes dont le premier est consacré pour la présentation de la démarche et méthodologie de l'enquête et le second porte sur l'analyse et l'interprétation des résultats obtenus dans le cadre des enquêtes réalisées.

1– La démarche et méthodologie de l'enquête

Dans le cadre de ce travail de recherche, nous avons jugé utile de présenter la méthodologie suivie pour la réalisation de ce présent chapitre, et par laquelle nous souhaitons aboutir à une vision synthétique en ce qui concerne notre problématique de départ à savoir : les obstacles du développement des assurances de personnes en Algérie.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

1-1- L'objectif de l'enquête

L'enquête menée au niveau des responsables des compagnies d'assurances a pour objectif de collecter le maximum d'informations sur les obstacles qui freinent le développement des assurances de personnes en Algérie.

L'enquête menée au niveau des ménages de la wilaya de Bejaia a pour objectif d'évaluer leur niveau d'information sur les assurances de personnes et de détecter les obstacles qui freinent la demande sur les produits d'assurance vie.

1-2- Caractéristiques générales de l'enquête

1-2-1- la réalisation de l'enquête

L'enquête menée auprès des responsables des compagnies d'assurances est réalisée dans la période étendue du 23/03/2014 jusqu'au 28/04/2014. Durant cette période, nous avons réussi à distribuer 35 exemplaires sur les différentes compagnies d'assurances de la wilaya de Bejaia et nous avons pu récupérer 29 exemplaires.

Dans le cadre de l'enquête réalisée auprès des ménages de la wilaya de Bejaia, nous avons distribué 200 exemplaires en ciblant toutes les catégories (étudiants, fonctionnaires, chômeurs, commerçants, retraités). Nous avons commencé la distribution le 21/04/2014 jusqu'au 05/06/2014 et nous avons pu récupérer 187 questionnaires.

1-2-2- les difficultés rencontrées

La réalisation d'une enquête sur les assurances vie au niveau de la wilaya de Bejaia paraît difficile du fait de non développement de ce type d'assurances. Parmi ces difficultés, nous citons :

- Certains responsables prennent longue durée pour répondre en raison de la non disponibilité ;
- D'autres responsables n'ont pas répondu à toutes les questions et surtout à celles qui sont ouvertes ;
- Nous avons essayé d'interroger directement les responsables pour collecter des informations « fraîches », mais malheureusement ils n'acceptent pas à cause de leur

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

non disponibilité sur l'immédiat sauf une minorité qui nous a expliqué ses réponses et nous a donné d'autres informations supplémentaires.

- Certains enquêtés ne sont pas informés sur les produits de l'assurance de personne pour répondre à toutes les questions
- Certains enquêtés ne font pas la distinction entre assurances économiques et assurances sociales, à titre d'exemple la question n°09 « quel type de contrat d'assurance » ;
- La contrainte du temps nous a empêchés de récupérer plus de questionnaires.
- Certains enquêtés ont répondu seulement aux questions qui concernent le profil de l'enquêté. (Question 1 à 7).

1-3- La méthode utilisée dans le terrain d'enquête

Dans une enquête de terrain, il n'est pas possible de réaliser un tel travail sans utiliser un certain nombre d'outils et instruments facilitant le recueil et la collecte de données et d'informations.

1- 3-1- le questionnaire

L'élaboration des deux questionnaires est fondée sur le principe par lequel nos hypothèses pourront être facilement vérifiées.

Le premier questionnaire destiné aux compagnies d'assurances est composé de 19 questions réparties en deux grands axes :

- Présentation de l'organisme : l'objectif est de présenter les compagnies enquêtées afin de connaître la raison sociale, son statut et le type d'assurance qui prédomine la place la plus importante au sein de l'organisme, ainsi que le type d'assurance qu'elles prennent en considération (personnes, dommages, mixte). (Question 1 à 5) ;
- Analyse d'assurances de personnes : collecter les informations sur la branche assurances de personnes (commercialisation, les facteurs qui freinent leurs développements en Algérie, états des lieux des assurances de personnes,...etc.). (Question 6 à 19).

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Le deuxième questionnaire destiné aux ménages est composé de 33 questions réparties en 03 grands axes :

- Profil de l'enquêté : regrouper l'ensemble des informations personnelles et socioprofessionnelles de chaque individu, état civil (sexe, l'âge et la situation familiale), socioprofessionnelles (niveau d'instruction, situation professionnelle, domaine d'activité et le revenu mensuel). (Question 1 à7) ;
- Le comportement des enquêtés vis-à-vis l'assurance. (Question 8 à 11), ainsi que la connaissance des enquêtés vis-à-vis des assurances de personnes. (Question 12 à 21) ;
- Le degré d'information des enquêtés sur les produits d'assurances vie ainsi les entraves qui freinent le développement de la demande sur ces produits. (Question 22 à 33).

❖ **La méthode de traitement du questionnaire**

Le traitement du questionnaire s'effectue par plusieurs méthodes qui assistent le chercheur à interpréter et analyser les résultats obtenus par soin. Dans notre contexte, la méthode d'analyse par logiciel SPSS a été reprise et jugée intéressante.

Les dépouillements des deux enquêtes ont été exécutés à l'aide d'un logiciel SPSS version 20.0, nous avons d'abord procédé à la saisie des données recueillies à travers les questionnaires, ensuite nous avons procédé aux traitements de ces données à l'aide de ce logiciel qui interprète les résultats sous formes de tableaux, de graphes, etc.

Enfin, pour valider les hypothèses de ce travail de recherche (confirmer ou infirmer), l'analyse et l'interprétation inspirées des réponses apportées aux questions posées font l'objet d'une vérification des hypothèses fondatrices de ce présent manuscrit.

2- Analyse et interprétation des résultats

Vu la démarche méthodologique de l'enquête réalisée sur le terrain, et après avoir été discutée et présentée dans le premier point de ce chapitre, nous consacrons cette partie à l'interprétation des résultats.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-1-Pour les ménages

2-1-1- Le profil de l'enquêté :

Dans cette étape nous avons commencé notre enquête par l'identification de chaque enquêté par son âge, sexe, situation familiale, l'avis professionnelle, secteur d'activité, activité professionnelle, le revenu mensuelle.

2-1-1-1-L'âge des enquêtés

A partir des résultats des questionnaires, nous avons représenté la répartition des enquêtés selon l'âge et en pourcentage, comme il montre le tableau ci-dessous.

Tableau n° 09: Répartition des enquêtés selon l'âge.

L'âge	18 à 30	30 à 40	40 à 60	60 et plus	Total
Nombre d'enquêtés	48	85	34	22	189
Pourcentage (%)	25,39%	44,97%	17,98%	11,64%	100%

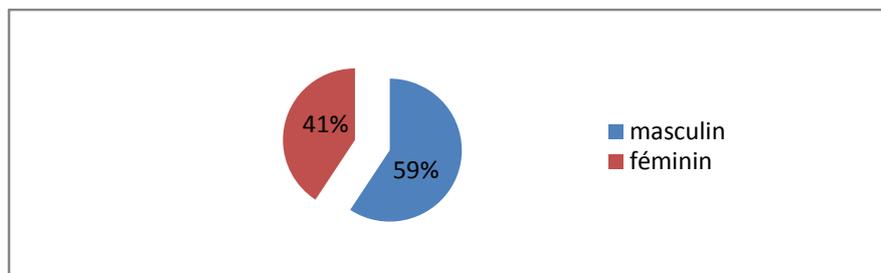
Source : enquête personnelle.

A partir de ce tableau, nous constatons que la majorité des enquêtés ont l'âge entre 30 et 40 ans avec 44,97% et 25,39% pour ceux qui ont l'âge entre 18 et 30 ans. En ce qui concerne la population allant de 40 à 60 ans ne représente que 17,98%. Et en dernière position pour ceux qui dépassent les 60 ans avec un taux de 11,64%.

2-1-1-2 Le sexe des enquêtés

Notre questionnaire est destiné pour les deux sexes que nous allons représenter en pourcentage sous forme d'un graphique.

Graphique n°04: Répartitions des enquêtés selon le sexe.



Source : enquête personnelle.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Le questionnaire est destiné pour les enquêtés de genre masculin et féminin. Soit 59% pour le sexe masculin et 41% pour le sexe féminin.

2-1-1-3-Répartition des enquêtés selon la situation familiale

Nous avons expliqué la situation familiale des enquêtés à partir de tableau ci-dessous

Tableau n°10 : Répartition des enquêtés selon la situation familiale.

Situation familiales	Marié	Célibataire	Veuf	Divorcé	Total
Nombre	113	76	/	/	189
Pourcentage	59,78%	40,21%	/	/	100%

Source : enquête personnelle.

Ce qui concerne cette répartition, nous remarquons qu'une part de 59,78% pour la population mariées, 40,21% pour les célibataires et sans aucune valeur pour les deux autres cas, veufs et divorcés.

2-1-1-4-Répartition des enquêtés selon la profession et secteur d'activité

Pour cette répartition, nous avons deux cas : ceux qui travaille et ceux qui ne travaille pas. Et en deuxième lieu le secteur d'activité.

Tableau n°11 : Répartition des enquêtés selon la profession.

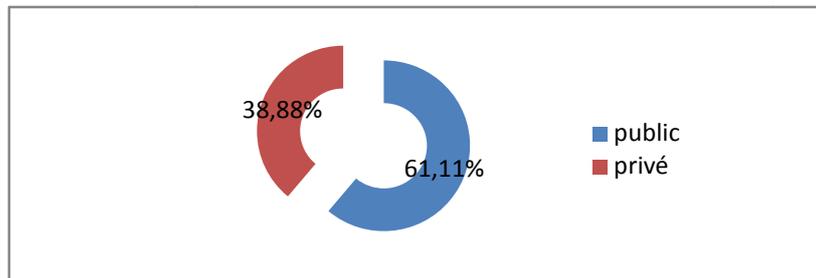
professionnelle	Nombre	Pourcentage
Avec travail	126	66,66%
Sans travail	63	33,33%
Total	189	100%

Source : enquête personnelle.

D'après les résultats obtenus par notre questionnaire, nous avons une part de 66,66% pour la population qui occupe un poste de travail, et 33,33% pour la population qui n'a pas de travail.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Graphique n°05 : Répartitions des enquêtés selon le secteur d'activité



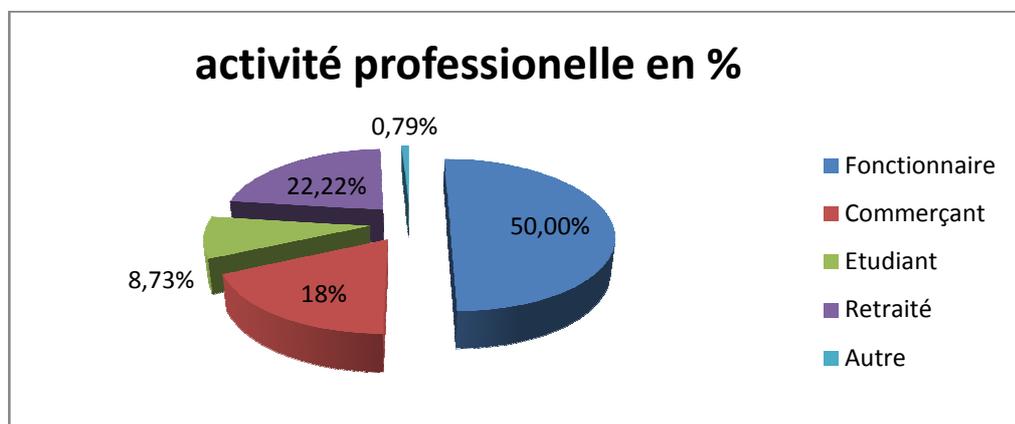
Source : enquête personnelle.

Le graphique ci-dessus représente le secteur d'activité de la population active, il nous montre que le secteur public représente 61,11% de cette population, le reste avec 38,88% pour le secteur privé.

2-1-1-5- Représentation des enquêtés selon l'activité professionnelle

Selon les résultats de notre enquête, nous avons représenté les activités professionnelles de nos enquêtés comme suit :

Graphique°06 : Répartition des enquêtés selon L'activité professionnelle.



Source : enquête personnelle

D'après ce graphique, nous constatons que la plupart de nos enquêtés sont des fonctionnaires, soit 50%, les retraités avec 22,22%, les commerçants avec 18%, et en dernier lieu les étudiants et les autres professions avec 8,73% et 0,79% respectivement.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-1-1-6- Représentation de revenu des enquêtés par tranche

Nous avons présenté les salaires de nos enquêtés en quatre tranches pour préciser l'intervalle du salaire de chaque enquêté.

Tableau n° 12: Répartition des enquêtés selon leur revenu mensuel.

Le revenu	Nombre	Pourcentage
10 000 - 20 000 DA	12	10,43%
20 000 - 30 000 DA	62	53,91%
30 000 - 40 000 DA	22	19,13%
Plus de 40 000 DA	19	16,52%
Total	115	100%

Source : enquête personnelle.

Nous constatons que le revenu des enquêtés allant de 10 000 à 20 000 DA représentent 10,43% et 53,91% pour ceux qui ont un revenu allant de 20 000 à 30 000 DA. Pour les enquêtés ayant un revenu de 30 000 à 40 000 DA ainsi plus de 40 000 DA représente respectivement 19,13% et 16,52%.

2-1-2-Analyse du comportement des enquêtés envers l'assurance de façon générale et les assurances de personnes

Cette étape a pour objectif de collecter des informations sur le comportement des enquêtés vis-à-vis l'assurance en générale, et de façon plus précise sur l'assurance de personnes.

2-1-2-1-Répartition des enquêtés ayant contracté une assurance ou n'ont pas contracté.

A partir de cette étude, nous avons réparti les enquêtés selon leur souscription.

Tableau n°13 : Répartition des enquêtés selon leur souscription à l'assurance.

Contracté une assurance	Nombre	Pourcentage
Oui	55	29,10%
Non	101	53,43%
Sans opinion	33	17,46%

Source : enquête personnelle

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Selon la lecture de tableau, nous trouvons que 29,1% des enquêtés ont contracté une assurance, et 53,43% n'ont pas contracté une assurance. Le type d'assurance souscrit par les enquêtés concerne l'assurance dommage, de manière plus importante l'assurance automobile et l'assurance crédit. Alors que les assurances personnes sont demandées par une minorité concernant les produits d'assurance décès et voyage.

2-1-2-2- Répartition des enquêtés selon le type de contrat et compagnies d'assurances.

Pour mieux expliquer ce cas, nous avons fait un croisement entre type de contrat et compagnies d'assurances.

Tableau n°14 : Répartition des enquêtés selon le type de contrat et compagnies d'assurances.

	Alliance	CAAR	CAAT	CNMA	GAM	SAA	SALAMA	2A	Sans opinion	Total
Assurances dommages	3	8	11	1	2	19	1	6	/	51
Assurances personnes	/	/	/	/	/	4	/	/	/	4
Sans opinion	/	/	/	/	/	/	/	/	17	17
Total	3	8	11	1	2	23	1	6	17	72
Pourcentage	4,16%	11,11%	15,27%	1,38%	2,77%	31,94%	1,38%	8,33%	23,61%	100%

Source : Enquête personnelle.

A partir des résultats du tableau croisé, il apparaît que 31,94% des contrats d'assurance sont souscrits au niveau de la compagnie SAA, 15,27% et 11,11% souscrits respectivement au niveau de CAAT et CAAR, le reste avec des taux plus aux moins faible au niveau des compagnies privées telles que 2A, Alliance, GAM, CNMA et SALAMA.

Nous pouvons dire que les assurés ont plus de confiance vers les compagnies publiques.

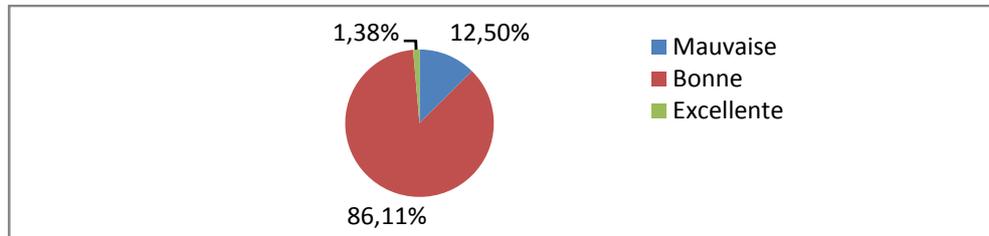
2-1-2-3- Répartition des enquêtés selon leur relation avec les assureurs

Selon cette analyse, nous remarquons que la relation de nos enquêtés avec leurs assureurs est bonne avec un taux de 86,11%, nous trouvons aussi des relations mauvaises avec un taux de 12,5%. Enfin des relations excellentes avec 1,38%.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Donc la plupart des enquêtés ont bien choisi leurs assureurs ce qui s'explique par ces bonnes relations.

Graphique n°07 : Répartition des enquêtés selon leur relation avec les assureurs.



Source : enquête personnelle.

2-1-2-4- Répartition des enquêtés selon leurs opinions sur les produits d'assurances

Tableau n°15 : Répartition des enquêtés selon leur opinion sur les produits d'assurances.

	Une protection	Une obligation	Une contrainte	Sans opinion	Total
Effectif	116	47	1	25	189
Pourcentage	61,37%	24,86%	0,52%	13,22%	100%

Source : Enquête personnelle.

A travers notre analyse, nous trouvons que 61,37% des enquêtés considèrent l'assurance comme un moyen de protection, 24,86% comme une obligation, le reste des enquêtés soit 0,52% considèrent l'assurance comme une contrainte et 13,22% sans opinion. Donc les enquêtés souscrivent à des contrats d'assurances pour couvrir contre les risques (protection), et comme étant une obligation (assurance automobiles, crédit,...).

2-1-2-5- Répartition des enquêtés selon leur information sur les assurances de personnes.

Le degré de connaissance de l'assurance de personnes est illustré par le tableau ci-dessous.

Tableau n°16 : Répartition des enquêtés selon leur information sur les assurances de personnes.

	Oui	Non	Sans opinion
Effectif	57	110	22
Pourcentage	30,15%	58,2%	11,64%

Source : Enquête personnelle.

Les résultats de tableau montrent que 30,15% des enquêtés connaissent l'assurance de personnes, 58,2% ne connaissent pas cette branche. Le reste qui représente 11,64% est sans

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

opinion. D'autre part les enquêtés qui connaissent l'assurance de personnes n'arrivent pas à identifier ses produits, à titre d'exemple (assurance voyage et assurance décès). Donc le manque d'information est un facteur défavorisant la demande sur les produits d'assurances de personnes.

2-1-2-6-Répartition des enquêtés selon leurs revenu et capacités d'épargne au sein des assurances.

Tableau n°17 : Répartition des enquêtés selon leurs revenu et capacité d'épargne au sein des assurances.

	Oui		Non		Sans opinion	
	Effectif	Pourcentage	Effectif	Pourcentage	Effectif	Pourcentage
10 000 - 20 000 DA	/	/	8	7,61%	4	3,80%
20 000 - 30 000 DA	/	/	40	38,09%	12	11,42%
30 000 - 40 000 DA	15	14,28%	7	6,66%	/	/
Plus de 40 000 DA	17	16,19%	2	1,90%	/	/

Source : Enquête personnelle.

A partir de ce tableau, nous remarquons que pour la majorité des enquêtés avec un taux de 54,26% ne peuvent pas constituer une épargne au sein des compagnies d'assurance, à travers l'assurance vie. Les enquêtés ayant un revenu de 30 000 DA à 40 000DA et avec un revenu plus de 40 000 DA peuvent constituer une épargne. Donc le revenu est un facteur lié au développement des assurances de personnes.

2-1-2-7- Répartition des enquêtés selon le degré de satisfaction des compagnies d'assurances de personnes

Tableau n° 18 : Répartition des enquêtés selon le degré de satisfaction des compagnies d'assurances de personnes.

Degrés de satisfaction	Effectif	En %
Satisfait	49	68,05%
Non Satisfait	23	31,94%

Source : Enquête personnelle.

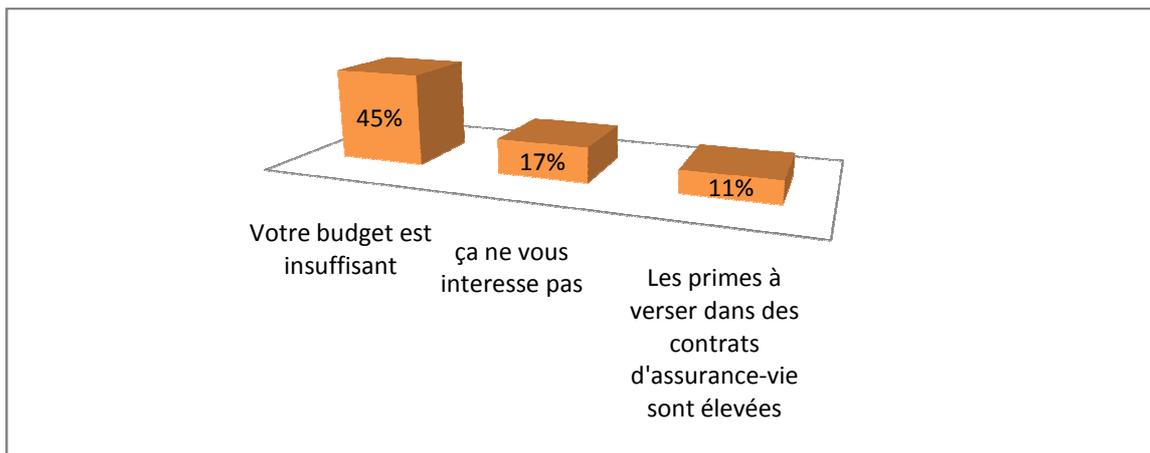
CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

D'après les résultats obtenus dans le tableau, les enquêtés sont satisfaits des produits offerts par les compagnies d'assurance avec un taux de 68,05%. Les autres avec un taux de 31,94% ne sont pas satisfaits.

Le non satisfaction est liée à la garantie offerte à travers ces produits qui ne répondent pas à leurs besoins. Donc pour améliorer la qualité des services et d'attirer des demandeurs sur ces produits, il faut que les compagnies s'intéressent beaucoup plus sur les garanties offertes à ses clients pour les attirer, en d'autre terme travailler sur plan marketing.

2-1-2-8- Répartition des enquêtés selon l'importance du contrat d'assurances de personnes.

Graphique n°08: Répartition des enquêtés selon l'importance d'assurances de personnes.



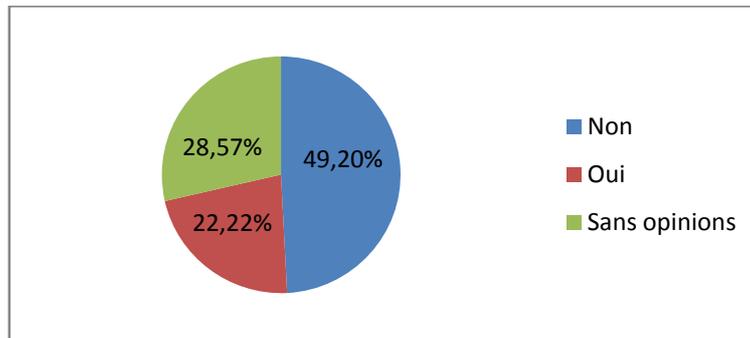
Source : enquête personnelle.

Durant notre analyse, nous avons constaté que les enquêtés s'intéressent beaucoup plus à des garanties accordées et le montant des primes à payer, avec un taux 49,20% et 31,74% respectivement. Le reste avec 19,04% s'intéresse au montant du capital à encaisser. Donc les assurés s'intéressent de façon plus importante à des garanties offertes de chaque produit, et des primes à payer.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes
cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-1-2-9- Répartition des enquêtés selon leur opinion sur le facteur religion sur l'assurance de personnes, et degré de connaissance de produit « TAKAFUL ».

Graphique n°09: Répartition des enquêtés selon le degré de connaissance de produit « TAKAFUL ».



Source : enquête personnelle.

Une part très minime des enquêtés connaît le produit TAKAFUL offert par les assurances islamique représenté avec un taux de 22,22%. Les 49,20% n'ont jamais entendu de ce produit. Le reste avec 28,57% n'ont rien répondu.

Donc ce produit n'est pas très connu sur le marché assuranciel, qui est commercialisé par la compagnie SALAMA assurance. Le facteur religion a des effets sur la demande de l'assurance de personne.

2-1-2-10- Répartition des enquêtés selon leurs visions envers l'assurance de personnes.

Tableau n°19 : Répartition des enquêtés selon leur opinion sur le facteur religion

Vision des enquêtés sur les assurances de personnes	Effectif	En %
Licites et conformes à la charia	42	22,22%
Illicites, harem et non conformes à la charia	133	70,37%
un moyen de contrecarrer la volonté divine	14	7,40%

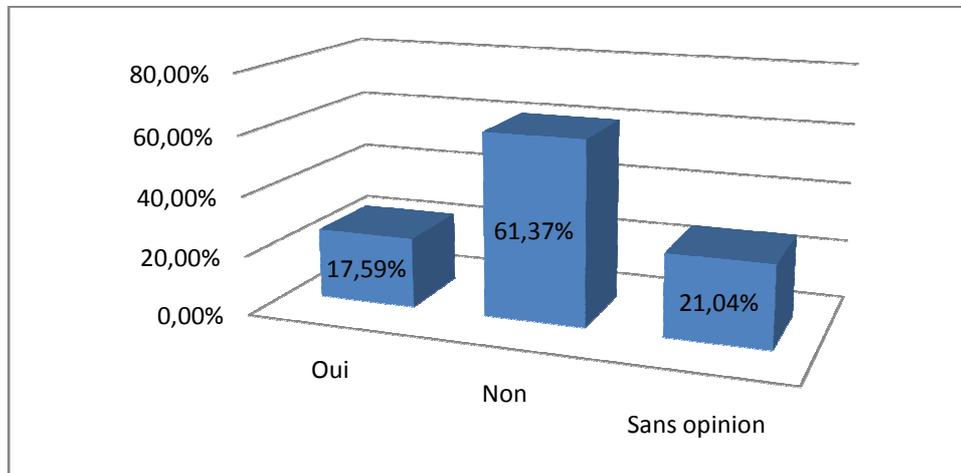
Source : enquête personnelle.

Avec un taux de 22,22% les enquêtés ont montré que les assurances de personnes sont licites et conformes à la charia, par ce que est un moyen de protection contre les risques conséquents à la vie quotidienne. D'autres enquêtés avec un taux de 70,37% pensent qu'elles sont illicite et harem et non conformes à la charia, par ce que ils utilisent l'usure à travers les primes payées. Est un moyen de contrecarrer la volonté divine pour 7,40 % des enquêtés.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-1-2-11- Répartition des enquêtés selon leurs connaissances de la bancassurance.

Graphique n° 10: Répartition des enquêtés selon leurs connaissances de la bancassurance.



Source : enquête personnelle.

2-1-3-Analyse du comportement des enquêtés vis-à-vis l'assurance-vie.

L'objectif recherché de l'analyse du comportement des enquêtés vis-à-vis l'assurance-vie est de savoir si les enquêtés connaissent l'assurance-vie, et les entraves qui freinent cette branche.

2-1-3-1- répartition des enquêtés selon leurs connaissances de l'assurance-vie.

Tableau n°20 : Répartition des enquêtés selon leurs connaissances de l'assurance-vie.

Assurance-vie	Effectif	En %
Non	144	76,19%
Oui	45	23,80%

Source : enquête personnelle.

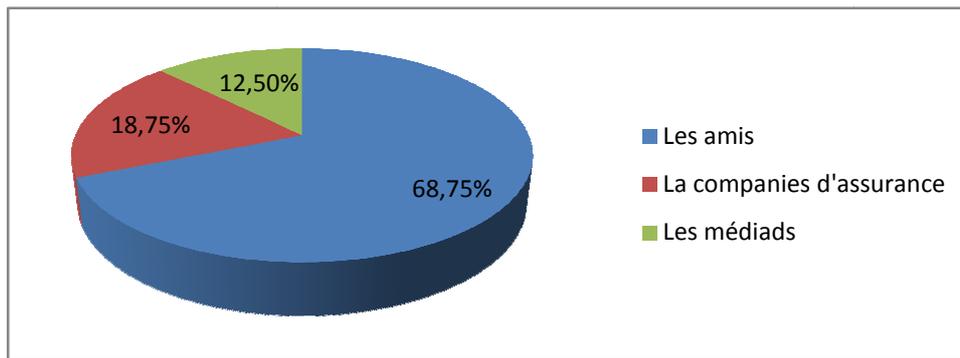
Une part de 76,19% de nos enquêtés ne connaît pas l'assurance-vie, une minorité représentée avec un taux de 23,8% connaît cette assurance. Donc le manque d'information est un élément significatif qui empêche le développement de cette branche.

La plupart des enquêtés qui connaissent l'assurance-vie sont informés par leurs amis avec un taux de 68,75%, suivi de 18,75% par les compagnies d'assurances. Les autres soit

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

12,5% sont informés par les médias. Aucun enquêté n'était informé par la publicité, alors les compagnies n'utilisent pas ce support pour mieux reconnaître leurs produits, donc il faudra une amélioration sur le plan marketing.

Graphique n°11: Répartition des enquêtés selon les moyens d'information sur l'assurance-vie



Source : enquête personnelle

2-1-3-2- Répartition des enquêtés selon la souscription de l'assurance-vie.

Tableau n° 21: Répartition des enquêtés selon leurs souscription de l'assurance-vie.

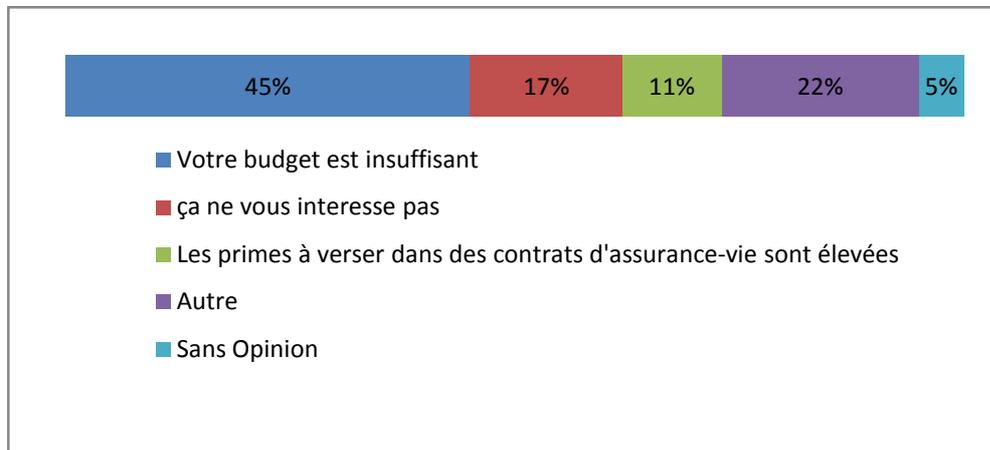
Souscription assurance-vie	Effectif	En%
Oui	16	8,46%
Non	173	91,53%

Source : enquête personnelle.

Nous constatons d'après les résultats obtenues dans le tableau, 91,53% des enquêtés n'ont pas souscrit une assurance-vie contre 8,46% ont souscrit une assurance-vie. Donc nous remarquons une faible demande sur ce type d'assurance, il est lié à des facteurs qui freinent leur développement.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Graphique n°12 : Répartition des enquêtés selon les raisons de non souscription d'assurance-vie.



Source : enquête personnelle.

D'après l'analyse de ce graphique, nous constatons que parmi les facteurs qui empêchent les enquêtés à souscrire une assurance-vie, l'insuffisance de leurs revenus avec un taux de 45%, ajoutons à ce facteur ce qui ne sont pas intéressés de ce créneau avec 17%. Avec un taux moins important 11% pour la raison de l'augmentation des primes versées, et d'autre relié à ces facteurs du manque d'information sur les produits offerts, ainsi que les compagnies ne respectent pas leurs engagements, qui est représenté avec 22%.

Tableau n°22 : Répartition des enquêtés selon le type de contrat d'assurances-vie.

Type de produit	Effectif	En%
Assurance sur la vie	3	18,75%
Assurance décès	12	75%
Assurance mixte	1	6,25%

Source : enquête personnelle.

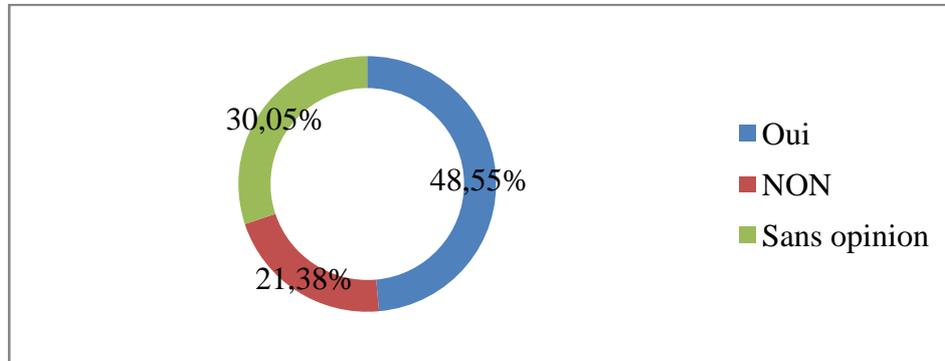
D'après notre enquête, les contrats d'assurance-vie les plus demandés concernent l'assurance décès avec un taux de 75%, suivi de l'assurance sur la vie avec 18,75%. Un seul enquêté parmi les 16 personnes ayant assurance-vie souscrit assurance mixte (soit 6,25%).

Nous pouvons dire que les assurés s'intéressent au produit assurance décès pour qu'ils laissent un capital pour leurs familles en cas de décès. La faible demande sur le produit assurance mixte est liée à la tendance vers le produit assurance décès et aussi de revenu.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes
cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-1-3-3-Répartition des enquêtés selon leur volonté à souscrire assurance-vie

Graphique n°13 : Répartition des enquêtés selon leur volonté à souscrire une assurance-vie



Source : enquête personnelle.

Avec un taux de 48,55% des enquêtés qui n'ont pas souscrit une assurance-vie veulent souscrire ce type d'assurance, 21,38% ne veulent pas souscrire cette assurance. Le reste avec 30,05% sont neutre (sans opinion).

Donc une part importante de nos enquêtés est intéressée par les produits d'assurance-vie et voulait souscrire cette assurance. Les autres qui n'ont pas l'intention de souscrire, cause de plusieurs entraves qui ont été illustré dans le graphique n°13.

2-1-3-4-Répartition des enquêtés selon les raisons de souscription de l'assurance-vie

Comme nous avons illustré les différentes raisons dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°23 : Répartition des enquêtés selon les raisons de souscription de l'assurance-vie

Les raisons	Effectif	Pourcentage
Protégez votre famille en cas de votre décès.	13	81,25%
Avoir un supplément de retraite et maintenir votre niveau de vie.	2	12,50%
C'est une forme d'épargne.	1	6,25%

Source : enquête personnelle.

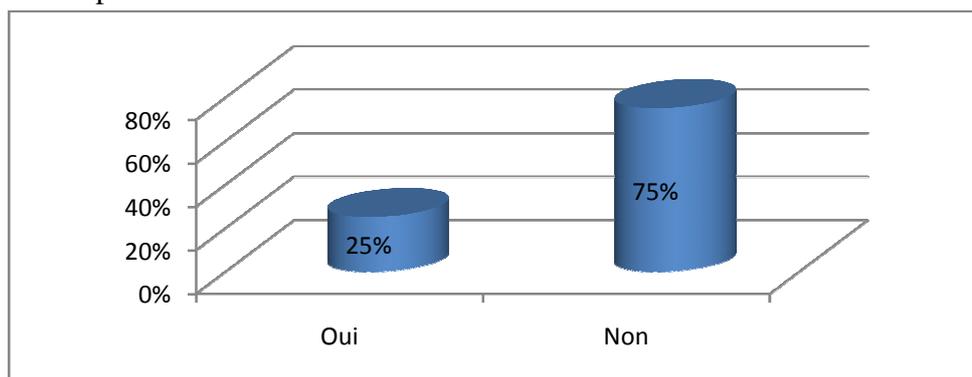
D'après les résultats de ce tableau sur les raison de la souscription de l'assurance-vie, nous avons 81,25% pour le but de protéger leurs familles en cas de décès, 12,5% dont l'objectif d'avoir un supplément de retraite. Le reste avec 6,25% comme étant une forme d'épargne. Donc à cause de manque d'information et de sensibilisation, la plupart des

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

enquêtés considèrent l'assurance-vie comme un moyen de protection de leurs familles en cas de décès. Alors que l'assurance-vie joue un rôle important sur la collecte de l'épargne.

2-1-3-5-Répartition des enquêtés selon les entraves rencontrés lors de la souscription de l'assurance-vie

Graphique n°14 : Répartition des enquêtés selon les entraves rencontrés lors de la souscription de l'assurance-vie



Source : enquête personnelle.

Les enquêtés ayant souscrit une assurance-vie représenté avec un taux de 25% rencontre des obstacles, le reste 75% n'ont pas rencontrés des obstacles. Parmi ces obstacles mentionnés sur les réponses, le non respect des engagements par les compagnies d'assurance-vie et aussi que ces derniers ne fournissent pas des informations complètes sur les produits offerts.

2-1-3-6-Répartition des enquêtés selon les facteurs de non développement de l'assurance-vie

Tableau n°24 : Répartition des enquêtés selon les facteurs de non développement de l'assurance-vie

Les facteurs de non développements	Effectif	Pourcentage
Manque de publicité et d'information	136	71,95%
Absence d'encouragement de l'Etat	39	20,63%
Notre culture et notre religion	14	7,40%

Source : enquête personnelle.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Selon cette analyse, le non développement de l'assurance-vie est lié au manque de publicité et d'information avec 71,95% des enquêtés, et de 20,63% lié à l'absence d'encouragement de l'Etat pour cette branche. Et d'autres avec 7,40% dépend de notre culture et de la religion. Donc le manque de publicité et d'information est parmi les facteurs majeurs liés au non développement de l'assurance-vie.

2-2-Analyse et interprétation des résultats pour les organismes d'assurances

Le questionnaire destiné aux organismes d'assurances est reparti en deux axes : présentation de l'organisme d'assurance et analyse de l'assurance de personnes.

2-2-1-Présentation de l'organisme

Cette partie est consacrée à la présentation de la compagnie enquêtée et dans laquelle nous présenterons son statut, son type d'assurances le plus important,...etc.

2-2-1-1 Répartition des compagnies d'assurance enquêtée selon le statut

Tableau n°25 : présentation des compagnies enquêtée selon le statut

	Nombre	Pourcentage %
Agence générale	15	51,72%
Agence directe	12	41,37%
Agence commissionné	2	6,89%
Total	29	100%

Source : enquête personnelle.

Après l'analyse des résultats de l'enquête, nous constatons une légère dominance par les agences directes avec une part de 51,72%, en suite les agences générale avec 41,37%, enfin 6,89% pour les agences commissionnées.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des
assurances de personnes
cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-2-1-2-Répartition des compagnies d'assurance enquêtée selon le type d'assurance qu'elles prennent en charge

Tableau n°26 : Répartition des compagnies d'assurance enquêtée selon le type d'assurance qu'elles prennent en charge

Type d'assurance	Nombre	Pourcentage
Domage	22	75,86%
Personnes	3	10,34%
Mixte	4	13,79%
Total	29	100%

Source : enquête personnelle.

D'après l'analyse des résultats de l'enquête, les compagnies d'assurances qui prennent en charge les assurances dommages est de 75,86%, ainsi 13,79% pour les compagnies qui commercialisent les deux assurances (dommages et personnes). 10,34% des compagnies enquêtées commercialisent les produits d'assurance de personnes.

Nous pouvons dire que les compagnies d'assurance commercialisent les produits d'assurance dommage de façons importante par rapport aux assurances de personnes qui reste à des taux faibles. Donc l'offre des produits d'assurance dommage est plus importante par rapport aux produits d'assurance de personnes.

2-2-1-3-Répartition des compagnies d'assurance enquêtées selon le type d'assurance qui occupe la place importante dans ces compagnies

Tableau n°27 : les compagnies d'assurance enquêtées selon le type d'assurance qui occupe la place importante dans ces compagnies

	Nombre	Pourcentage %
Assurance obligatoire	27	93,10%
Assurance facultative	2	6,90%
Total	29	100

Source : enquête personnelle.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

L'assurance obligatoire prend une part importante dans les compagnies enquêtées. L'assurance facultative prend une part de 6,90% dans les compagnies enquêtées. Donc les assurés souscrivent l'assurance pour son caractère obligatoire.

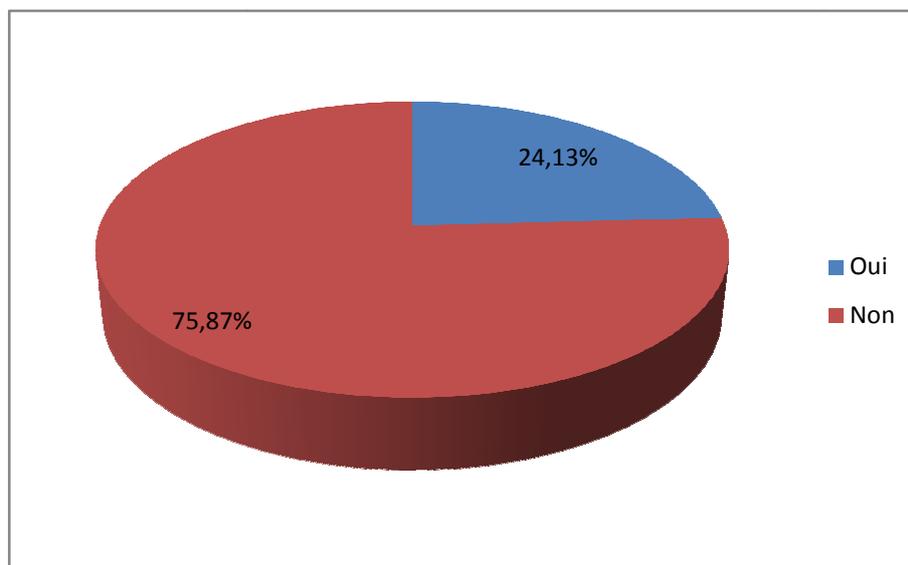
2-2-2-Analyse de l'assurance personne.

Pour cette partie nous avons essayé d'analyser la place des assurances de personnes sur le marché des assurances.

2-2-2-1-Répartition des compagnies enquêtées selon la commercialisation des produits assurances de personnes.

Les compagnies qui commercialisent les produits d'assurance de personnes représentent 24,13% des compagnies d'assurances enquêtées. Donc ce manque de commercialisation est lié à l'absence de l'agrément et d'autorisation auprès du ministère des finances. Comme il montre le graphique suivant :

Graphique n°15 : les compagnies d'assurance selon la commercialisation des produits assurance de personne

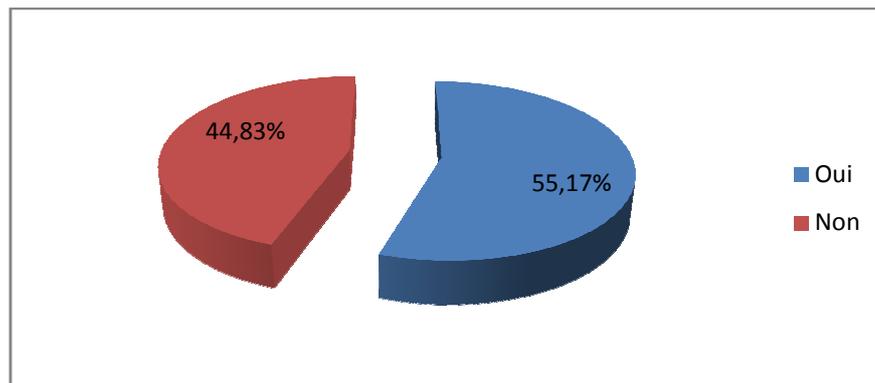


Source : enquête personnelle.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-2-2-2-Répartition des compagnies enquêtées sur la filialisation des assurances de personnes qui peuvent lui donner un nouvel élan

Graphique n°16 : présentation des compagnies enquêtées sur la filialisation des assurances de personnes qui peuvent lui donner un nouvel élan



Source : enquête personnelle.

Avec un taux de 55,17% des compagnies enquêtées est pour la filialisation des assurances de personnes qui peuvent donner un nouvel élan à cette branche à forte potentiel sur le marché. 44,83% des compagnies enquêtées indiquent que cette séparation entre les deux branches entraîne des effets négatif sur les compagnies d'assurances en termes de chiffre d'affaire qu'ils peuvent compenser le déficit entre les deux branches, ainsi que de garder la solidité financière de la compagnie.

2-2-2-3-Répartition des compagnies enquêtées sur le facteur religieux comme étant un frein au développement du marché assurance de personnes

Tableau n°28 : l'avis des compagnies d'assurance enquêtées sur le facteur religieux comme un frein au développement des assurances de personnes

	Nombre	Pourcentage %
Oui	19	65,50%
Non	10	34,50%
Total	29	100

Source : enquête personnelle.

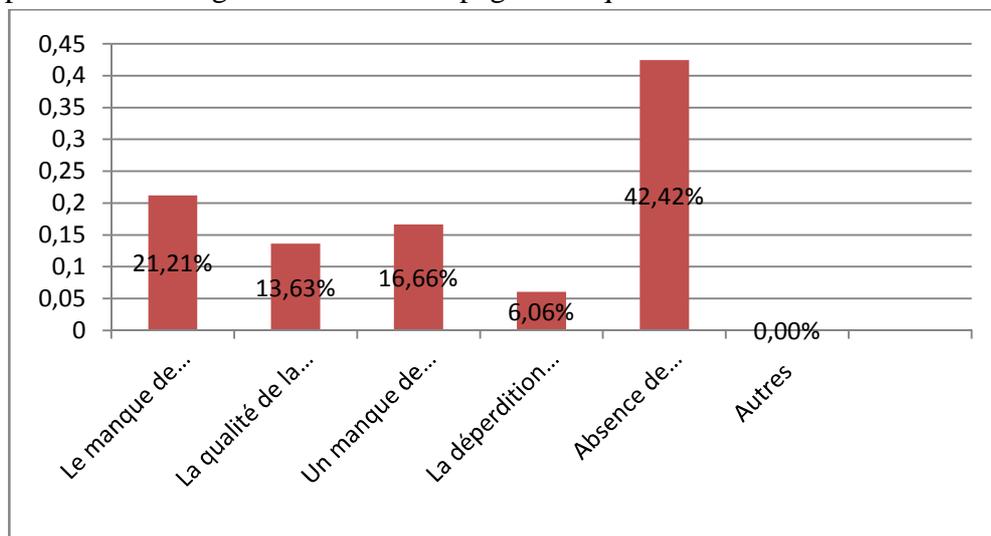
Un taux de 65,5% des compagnies enquêtées considère le facteur religieux comme étant un frein au développement du marché des assurances de personnes. Pour des raisons comme l'assurance est illicite d'un point de vue islamique, haram et non conforme à la charia,

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

est une forme d'usure. Le reste soit 34,5% des compagnies enquêtées indique que le facteur religieux n'a aucune influence sur le développement des assurances de personnes. En raison d'existence des compagnies qui exercent leurs activités selon les principes de l'islam comme (SALAMA assurance).

2-2-2-4-Répartition des compagnies enquêtées selon les raisons de non développement des assurances de personnes en Algérie

Graphique n°17 : les raisons de non développement de la branche assurance de personnes en Algérie selon les compagnies enquêtées



Source : enquête personnelle.

D'après cette analyse, nous remarquons que le non développement des assurances de personnes en Algérie est lié aux plusieurs facteurs dont le facteur majeur est l'absence de culture d'assurance, ainsi il y'a d'autres facteurs dont le manque de communication, ainsi que le manque de confiance et la qualité de la prestation, enfin la déperdition des compétences.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-2-2-5-Répartition des compagnies enquêtées sur les conditions réunies pour hisser le marché des assurances, notamment assurance de personnes

Elles sont réparties comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°29 : Présentation des compagnies enquêtées sur les conditions réunies pour hisser le marché des assurances de personnes

	Nombre	Pourcentage %
Oui	12	41,40%
Non	17	58,60%
Total	29	100

Source : enquête personnelle.

Selon les résultats du tableau, 41,37% des compagnies enquêtées indiquent que toutes les conditions sont réunies pour hisser le marché des assurances, notamment sa branche assurance de personnes. Le reste soit 58,62% prouve le contraire à travers le manque d'encouragement de l'Etat, et l'absence d'un marché financier dynamique pour encourager l'investissement des primes et l'absence de la culture d'assurance chez les assurés.

2-2-2-6-Répartition des compagnies enquêtées sur la décision de séparation entre les deux branches d'assurance (dommages et personnes).

Tableau n°30 : présentation des compagnies enquêtées sur la décision de séparation entre les deux branches d'assurance

	Nombre	Pourcentage
Très mauvaise	9	32%
Acceptable	14	48%
Très bonne	6	20%
Total	29	100%

Source : enquête personnelle.

D'après notre analyse, 32% des compagnies enquêtées déclarent que la décision de séparation entre les deux branches est très mauvaise, pour un taux de 48% accepte cette décision. Le reste qui représente 20% trouve que cette décision est très bonne.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-2-2-7-Répartition des compagnies enquêtées sur la création des compagnies spécialisées dans les assurances de personnes qui nécessitent un capital d'un milliard de DA

Tableau n°31 : présentation des compagnies enquêtées sur la nécessité d'un milliard de dinars pour la création des compagnies spécialisées en assurance de personnes

	Nombre	Pourcentage
Moins élevé	16	55%
Elevé	8	28%
Très élevé	5	17%
Total	29	100%

Source : enquête personnelle

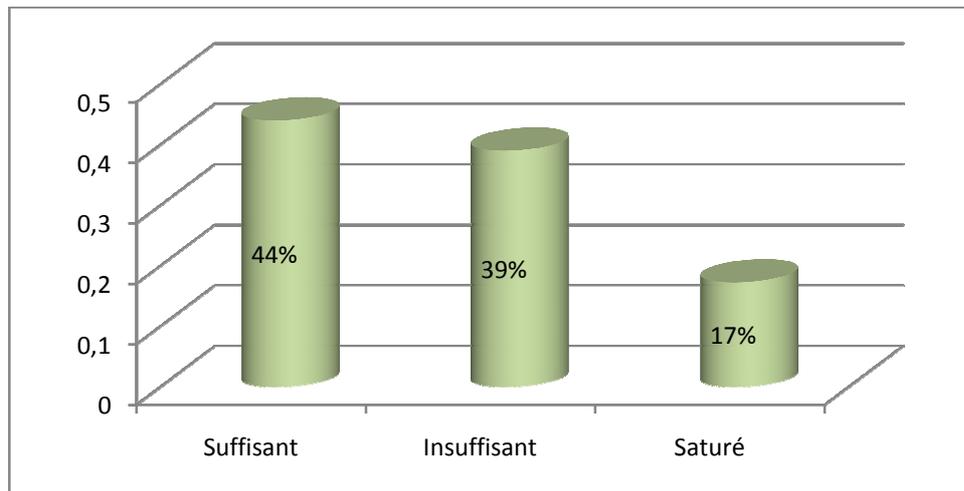
L'obligation d'un capital d'un milliard de dinars pour la création des compagnies spécialisées en assurance de personnes est moins élevée pour la majorité des compagnies enquêtées soit 55%, ce montant est élevé pour 28% des compagnies enquêtées, le reste soit 17% est très élevé (montant exagéré).

2-2-2-8-Répartition des compagnies enquêtées sur le marché Algérien des assurances en termes d'augmentation de nombre de compagnies, de diversification de leurs offres et de compétition sur la qualité des prestations

Le marché Algérien des assurances en termes de l'augmentation de nombre de compagnies, de diversification de leurs offres et de compétition sur la qualité des prestations est suffisant pour les 44% des compagnies enquêtées, ce marché est insuffisant pour 39% des compagnies enquêtées, le reste soit 17% le marché est saturé, comme le montre le graphique suivant :

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des
assurances de personnes
cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Graphique n°18: Présentation des compagnies enquêtées concernant le marché des assurances en termes d'augmentation des compagnies, diversification de l'offre et de compétition sur la qualité des prestations.



Source : enquête personnelle.

2-2-2-9- Répartition des compagnies d'assurances enquêtées sur ce qui est rentable pour elles

Tableau n°32 : Présentation des compagnies d'assurances sur ce qui est rentable pour elles

	Nombre	Pourcentage
Acquérir des nouveaux clients pour vendre plus de produits	5	17%
Conserver et fidéliser ses clients actuels et leurs fournir maximum de produit	24	83%
Total	29	100%

Source : enquête personnelle.

Une part importante des compagnies enquêtées soit 83% confirme qu'il est rentable pour elles de conserver et fidéliser les clients actuels et leurs fournir un maximum de produit que d'attirer des nouveaux clients pour vendre plus de produits qui représentent 17% des compagnies qui préfèrent cette stratégie.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des
assurances de personnes
cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

2-2-2-10-Répartition des compagnies d'assurance selon les moyens utilisés pour promouvoir ces produits

Tableau n°33 : les moyens utilisés par les compagnies d'assurances enquêtées pour promouvoir leurs produits

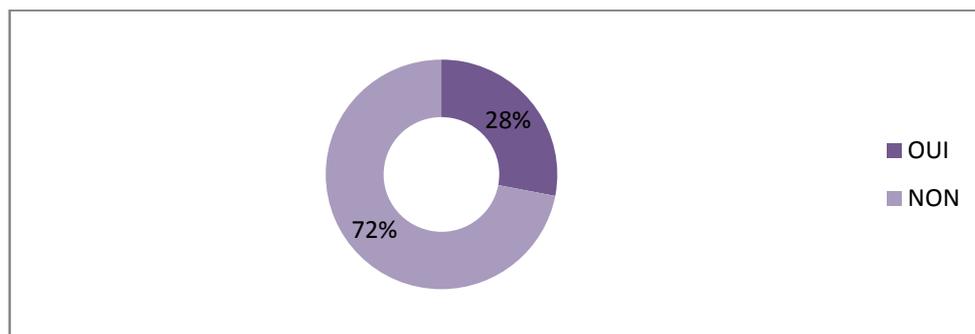
moyens utilisés	presse écrite	radio	sponsoring	télévision	Autres	Total
Nombre	13	11	7	3	2	36
Pourcentage	36,11%	30,55%	19,44%	8,33%	5,55%	100%

Source : enquête personnelle.

Les moyens utilisés par les compagnies enquêtées pour promouvoir leurs produits sont la presse écrite avec 36,11% des compagnies enquêtées, suivi par la radio qui représente 30,55%. Le sponsoring soit 19,44%, enfin la télévision avec 8,33%, et d'autre moyens qui représente 5,55% comme la prospection.

2-2-2-11-Répartition des compagnies enquêtées sur le nombre des compagnies d'assurances personnes en termes de suffisance pour une meilleure distribution de leurs produits.

Graphique n°19 : les compagnies enquêtées sur le nombre des compagnies d'assurance de personnes en termes de suffisance pour une meilleure distribution de leurs produits



Source : enquête personnelle.

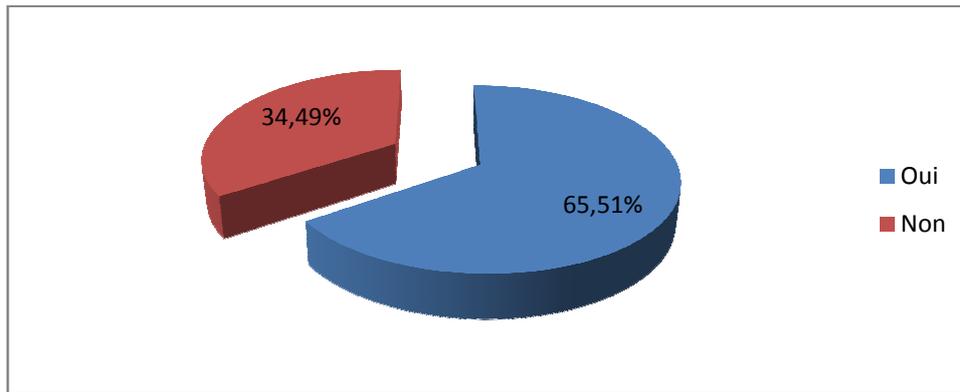
Pour la majorité des compagnies enquêtées soit 72%, le nombre des compagnies d'assurance de personnes sur le marché est insuffisant pour une meilleure distribution de leurs produits. 28% des compagnies enquêtées indique que le nombre est suffisant. Donc le nombre des compagnies spécialisées sur la commercialisation des produits d'assurance de personnes reste insuffisant en raison de la séparation entre les deux branches et l'obligation

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

des compagnies d'assurance de créer des filiales spécialisées en assurance de personne en 2011.

2-2-2-12-Répartition de compagnies enquêtées sur la réalisation des études pour mesurer le degré de satisfaction des clients

Graphique n°20 : Répartition des compagnies enquêtées sur la réalisation des études pour mesurer le degré de satisfaction des clients



Source : enquête personnelle.

Une part de 65,51% des compagnies enquêtées fait des études pour mesurer le degré de satisfaction des clients, le reste soit 34,49% ne fait pas des études. Donc les compagnies d'assurance doivent faire des études sur le plan marketing pour étudier le marché des assurances (la demande).

2-2-2-13-Répartition des compagnies enquêtées pour que la gamme de produit réponde mieux aux attentes des clients

Tableau n°34 : Répartition des compagnies enquêtées pour que la gamme de produit réponde mieux aux attentes des clients

	Nombre	Pourcentage
Oui	17	58,62%
Non	12	41,38%
Total	29	100%

Source : enquête personnelle

La gamme de produit commercialisée répond mieux aux attentes des clients avec 58,62% des compagnies enquêtées en raison de satisfaction des clients et l'utilité remarquable des produits offerts. Le reste soit 41,38% des compagnies enquêtées prouve que la gamme de produit ne répond pas aux attentes des clients en raisons des garanties offertes et des primes à

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

payer, c'est-à-dire des primes élevées en contre partie, des garanties insuffisantes. Donc il est nécessaire d'étudier le degré de satisfaction des produits commercialisés pour répondre aux attentes des clients.

2-3- La vérification et la validation des hypothèses de la recherche

Après avoir présenté l'analyse et l'interprétation des résultats obtenus dans le cadre de cette enquête, nous procédons maintenant à la vérification et la validation des hypothèses de la présente recherche. Pour se faire, nous allons résumer comme suit :

➤ **Les hypothèses énoncées**

Les hypothèses fondatrices de notre recherche sont les suivantes :

- ✓ Manque de publicité et d'information.
- ✓ Manque de culture assurancielle et rigidité des perceptions religieuses.
- ✓ Le niveau de revenu ne permet pas aux ménages de souscrire une assurance de personnes.
- ✓ Absence d'encouragement de l'Etat.

➤ **La validation des hypothèses**

En tenant compte des analyses et interprétations présentées antérieurement, nous pouvons conclure que les ménages ne sont pas informés sur les produits d'assurance, cela est dû à la défaillance du système publicitaire de nos organismes d'assurance. Ajoutons à cela, les coutumes, la religion et la culture des ménages leurs font tort de s'habituer à souscrire l'assurance de personne. Or, cela peut être expliqué également par l'insuffisance de leur revenu et rente, ainsi que l'absence de l'encouragement de l'Etat qui aurait été le premier catalyseur du développement du secteur des assurances en Algérie.

A partir de ce constat, nos hypothèses ont été jugées tous confirmées.

CHAPITRE 4 : essai d'analyse de la situation du marché algérien des assurances de personnes cas de l'assurance vie dans la wilaya de Bejaia

Conclusion

Ce présent chapitre est le fruit de l'enquête menée dans la wilaya de Bejaia et au stage pratique mené à l'agence « TALA assurance ». Il nous a permis également de faire une description pratique de ce que nous avons vu, constaté et apporté comme réponses à notre problématique de recherche qui consiste à essayer d'analyser les obstacles de développement des assurances de personnes en Algérie, cas assurance vie dans la wilaya de Bejaia.

En fait, cette enquête de terrain nous a permis de révéler les points suivants :

- ❖ Les assurances de personnes et en particulier l'assurance vie sont peu développées en Algérie.
- ❖ Nous pouvons conclure que nous sommes dans un pays où l'assurance de personnes est très peu pratiquée, c'est un marché qui est encore dans la phase de développement.
- ❖ Absence de prise en considération de l'aspect communication et marketing. les compagnies d'assurances doivent informer le citoyen de l'importance des produits qu'elles commercialisent.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Le secteur de l'assurance a évolué dans un contexte de changement permanent. Parmi d'autres facteurs, tels que la privatisation, la libéralisation des marchés, les modifications des règles administratives..., le contexte concurrentiel s'est considérablement modifié avec l'apparition sur le marché de l'assurance de nouveaux acteurs.

Le marché des assurances connaît de profondes mutations compte tenu de son rôle économique et social. D'une manière générale, afin de lever les restrictions et obstacles qui se dressent devant les investisseurs dans le domaine des assurances, notamment à travers la loi 06/04 du 20 février 2006, qui modifie et complète l'ordonnance 95/07 du 25-01-1995. Les opportunités d'investissements sont encore plus grandes dans le secteur des assurances de personnes, compte tenu du faible taux de pénétration et des nouveaux besoins de sécurité et de prévoyance.

En 2006, un autre changement majeur du texte législatif de référence de l'activité des assurances est intervenu. Les nouvelles modifications apportées à la loi ouvrent, notamment, la voie à la naissance de la bancassurance, et surtout, opèrent une séparation entre les assurances de dommages et celles des personnes. Par ailleurs, la nouvelle loi relève le seuil du capital exigé pour la constitution de sociétés d'assurances de dommages à 2 milliards de dinars, et fixe celui des nouvelles sociétés d'assurances des personnes à 1 milliard de dinars.

Retardée à plusieurs reprises pour permettre aux acteurs du marché de bien négocier ce nouveau virage, la filialisation des assurances de personnes n'a pas intervenu, finalement, qu'à partir du 1er juillet 2011. Actuellement, le marché des assurances de personnes est partagé par sept sociétés spécialisées dans la commercialisation des produits d'assurance de personnes qui sont : CARDIF el DJAZAIR, CAARAMA, TAAMINE Life Algérie (TALA), société d'assurance de prévoyance et de santé (SAPS), MACIR-Vie, AXA Algérie assurances vie, le mutualiste.

Le recours à l'assurance islamique comme « Takaful » qui est en train de gagner une part importante sur le marché des assurances en Asie du Sud-est, comme une nouvelle

Conclusion générale

alternative pour l'assurance de personne en Algérie qui est commercialisé par une seule compagnie SALAMA assurance n'a pas donné un nouvel élan pour le développement de l'assurance de personne selon les principes de l'islam.

Nous avons constaté que les compagnies publiques et privées n'arrivent pas à vendre que des assurances obligatoires, et un taux insuffisant pour ne pas dire nul d'assurance facultative. Ce qui explique que les assurés souscrivent l'assurance pour le motif de l'obligation.

En 2013, le chiffre d'affaire cumulé du secteur des assurances atteint le niveau de 113,9 milliards de dinars contre 99,3 milliards de dinars à la même période en 2012, soit une augmentation de 15%. Le chiffre d'affaire réalisé par les sociétés d'assurances de personnes, à l'année 2013 est à hauteur de 8 milliards de dinars, contre 6,5 milliards de dinars à la même période en 2012, soit une hausse de 22%. La performance est réalisée par garantie « prévoyance collective » avec un chiffre d'affaire de 2,6 milliards de dinars et un taux d'évolution de 24%.¹

Les produits offerts par les compagnies d'assurance de personnes en Algérie ne trouvent pas une demande importante sur le marché pour plusieurs raisons qui ont été confirmées par notre enquête destinée pour les compagnies d'assurance de la wilaya de Bejaia dont le facteur majeur qui empêche la demande de ces produits est l'absence de culture d'assurance d'une part et le manque de communication des assureurs d'autre part. Donc pour donner un nouvel élan pour ces produits, les compagnies d'assurance de personne doivent travailler sur le plan marketing pour faire connaître ces produits ainsi que leur amélioration en terme de garantie (couverture de risque).

A l'heure actuelle, l'assurance-vie souffre de plusieurs insuffisances concernant la demande sur les d'assurance-vie. Pour analyser les obstacles de développements de ce dernier, nous avons réalisé une enquête destinée pour les ménages de la wilaya de Bejaia.

Les résultats obtenus dans le cadre de cette enquête ont montré qu'en matière pratique, l'assurance-vie n'est pas encore développée et les produits offerts ne sont pas reconnu que par 23% de la population enquêtée. D'après les résultats obtenus, l'insuffisance

¹ Statistique tiré de CNA.

Conclusion générale

du revenu et la hausse des primes à payer sont les raisons pour lesquelles les ménages ne souscrivent pas à l'assurance-vie.

Pour finaliser ce travail de recherche, nous avons quelques recommandations à proposer pour améliorer et relancer l'activité d'assurance de personnes :

- Rénover les produits offerts et améliorer la qualité du service.
- Institution d'autres formes de distribution des produits d'assurances.
- Promouvoir la formation du personnel des assurances.
- La bonne gouvernance.
- Développer les opportunités de placement pour les compagnies d'assurance.
- Faire connaître la branche assurance de personne.

Bibliographie

Bibliographiée

Ouvrages

1. Benoit, Palaric : « Assurance-vie les stratégies gagnantes », particulier et finances éditions, 2011.
2. Couibault.F, Eliashberg.C, Latrassé.M : « Les grands principes de l'assurance », 5^{ème} édition, l'argus, paris, 2002.
3. Christian Hess : « Méthodes actuarielles de l'assurance vie », édition, Economica, 2000
4. Dominique Henriét, Jean-Charles Rochet : « Microéconomie de l'assurance », édition, Economica, 1991.
5. François Couilbault, Constant Eliashberg, « Les grands principes de l'assurance », 10^{ème} édition, l'argus, paris, 2011.
6. François Couilbault « Assurance de Personnes », édition L'argus, 2014-2015.
7. Giraud, Eric: « Assurance-vie, Le guide pratique », 7^e Edition, Parat, Italie, 2012.
8. Jean-Antoine Chabannes, Nathalie Eymard-Gauclin : « Le manuel de l'assurance-vie », Edition L'argus de l'assurance, 2004.
9. Jean Bigot, Jean-Louis bellando, Mickaël hagopian, Jacques moreau, gibbert Parleani : « traité de droit des assurances », Delta, 1996.
10. Marie-Hélène Douceret : « Le Takaful en France demain », fiction ou réalité ? », Ecole nationale d'assurances, Paris, 2010.
11. Tafiani.B : « Le contrôle de gestion dans une entreprise algérienne d'assurance », édition ENEP et OPV, 1986.
12. Yvonne Lambert-Faivre, « Droit des assurances », 11^{ème} édition, DALLOZ, Paris, 2001.
13. Laurence de Percin, « L'assurance pour les nuls », édition First, Paris, 2010

Articles et revues

1. L'article n°3 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
2. L'article n°4 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
3. L'article n°30 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
4. L'article n°32 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
5. L'article n°33 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

6. L'article n°60 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
7. L'article n°63 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
8. Bala Tahar, PDG 2A, Nécessité de booster le secteur des assurances, in revue de l'assurance n°1, éditée par le Conseil National des Assurances, Alger, juin 2012.
9. M.Barakat Mohamed El-Amine, «Assurance et Islam », contribution à la conférence-table rond assurance vie et société, 2005.
10. Naouri : « les assurances de personne, évolution et spécificités », conférence au II forum des Assurances, Alger, les 20et 21 novembre 2000
11. Latrous Amara, Le rôle de l'assurance de personnes dans la collecte de l'épargne, in revue CNEP news n°9, mars 2002.
12. Revue de l'Assurance N°1 - Juin 2012.
13. Revue, CNA, n°1, 1^{er} semestre 2012.
14. El Watan Economie du 26.08.12.

Colloques internationaux

1. Boutaleb Kouider, « L'industrie de l'assurance: réalité et perspectives de développement », colloque international, L'Université Hassiba Ben Bouali – chlef, Le 03 et 04 décembre 2012.
2. Djameleddine Laguerre, « la takaful comme alternative a l'assurance traditionnelle », colloque international, université de Sétif, 25-26 avril, 2011.
3. Rachida B, Chenini A, « Les sociétés d'assurances traditionnelles et les sociétés d'assurance TAKAFUL entre la théorie et l'expérience pratique », colloque international, université de Sétif, 25-26 avril 2011.
4. Lezoum., M. La situation Actuelle du Secteur Des Assurances en Algérie, Quelles Sont Les Alternatives ?, in colloque international sur Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, Université d'ORAN.

Mémoire magistère

1. Benziane. D : « Essai d'analyse du système de couverture des risque dûs aux catastrophes naturels en Algérie », mémoire de magister. Université de Bejaia. Sciences économiques, 2006.
2. Belkadi Saliha : « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire de magister en sciences économiques université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2012.
3. Mezdad. L : « Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation financière nationale », Mémoire de magister, université Abderrahmane Mira, Bejaia, 2006.
4. Mellal Amer, « le marché algérien de l'assurance : une nouvelle dynamique en marche », Mémoire de Master II, Ecole Nationale des Assurances (ENASS), Paris, 2007.
5. Oubaziz, Said : « Les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances », mémoire de magister, Université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2012.

Site web

1. [www. Jurisques. Com](http://www.Jurisques.Com)
2. www.cna.dz
3. Swiss Re SIGMA.
4. www.swissere.com.

Tables de matières

Introduction générale.....	P1
Chapitre I : le marché algérien des assurances, généralité et concept de base.....	P4
Introduction.	P4
I-Définition et l'évolution historique des assurances.....	P4
1-Genèse de l'assurance.....	P4
2-Les grandes étapes de l'histoire des assurances.....	P5
2-1- L'assurance maritime.....	P5
2-2-Les assurances incendie.....	P6
2-3-Assurance vie.....	P6
3-Définition de l'assurance.....	P7
3.1. Définition générale.....	P7
3.2. Définition juridique.....	P7
3.3. Définition technique.....	P8
3.4. Définition économique.....	P8
4-Les bases techniques de l'assurance.....	P9
4-1- Les acteurs d'une opération d'assurance.....	P9
4.2. Les éléments d'une opération d'assurance.....	P10
4-3- La division du risque.....	P13
5-Le contrat d'assurance.....	P13
5-1- Définition de contrat d'assurance.....	P14
5-2- Les caractères généraux du contrat d'assurance.....	P14
I-Présentation de secteur algérienne des assurances.....	P15
1-Les mutations du system algérien des assurances.....	P15
1-1- La période 1962-1989.....	P15
1-2- L'ouverture et la libéralisation du marché.....	P16
1-3- L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995.....	P16
1-4- La loi n ^a 06-04 du 20 février 2006.....	P17

2- Typologie des entreprises d'assurances.	P18
2-1- Secteur public.	P18
2-2- Secteur prive.	P19
3- Les types d'assurances.	P20
3-1- Les assurances de dommages.	P20
3-2- les assurances de personnes.	P21
4- Les intervenants dans le marché Algérien des Assurances.	P23
4-1-Le Conseil National des Assurances (CNA).	P23
4-2- La Commission de Supervision des Assurances (CSA).	P23
4-3- La Centrale des Risques (CR).	P24
5- Le rôle socio-économique des assurances.	P26
Conclusion.	P27
Chapitre II: présentation de marché algériennes des assurances personées, assurance vie et assurance TAKAFUL.	P28
Introduction.	P28
I-Concept de base des assurances de personne.	P28
1-Définition de l'assurance de personne.....	P28
2- Les différents produits d'assurances de personnes.....	P28
3-La technique de gestion et le mode de couverture des sinistres en assurances de Personnes.....	P30
4- Caractéristiques des assurances de personnes.	P32
4-1-Principe forfaitaire et principe indemnitaire.....	P33
4-2- La subrogation.	P33
5-Cadre réglementaire des assurances de personnes.....	P34
5-1- L'assurance de groupe.	P34
5-2- Souscription pour autrui.	P34
5-3- Désignation du bénéficiaire et versement du.....	P34
5-4- Le droit à l'information et l'amélioration de la qualité de service.	P35
5-5- Rachat, avance et renonciation.	P35
5-6- Séparation AP/AD: Art 204 bis. (Ajouté par l'art. 24 L 06-04 et modifié par l'article 74 de la LF 2007.	P35
II-Mécanisme et fonctionnement d'assurances vie.	P35
1-Définition de l'assurance-vie.....	P36
2-La demande d'assurance vie.	P36

2-1- L'assurance en cas de vie.	P37
2-2- L'assurance en cas de décès.	P37
3-Les différentes familles de contrats.	P37
3-1- Les contrats en euros.	P38
3-2-Les contrats en unités de compte et multisupports.	P38
3-2-1-Les contrats « DSK » et « NSK ».	P39
4-Les caractéristiques techniques du contrat d'assurance vie.	P39
4-1-La durée du contrat.	P39
4-2-les conditions financières du contrat.	P.39
4-3- le caractère aléatoire de la prestation.	P41
4-4-la couverture du risque de suicide.	P42
5- Les objectifs de l'assurance vie.	P43
III- L'assurance islamique « TAKAFUL ».	P45
1- L'ouverture à l'assurance islamique TAKAFUL.	P45
1-1- Définition de l'assurance TAKAFUL.	P45
2-Fondements de l'assurance « islamique ».	P46
2-1-Une conception de contractualisation de police d'assurance conforme à la charia islamique.	P46
2-2- But non lucratif.	P47
2-3- L'exploitation des fonds (capitaux).	P47
2-4- La redistribution des bénéfices (répartition).	P48
3- Les principaux modèles d'exploitation du Takaful.	P48
3-1-Le modèle Wakala.	P48
3-2- Le modèle Moubadara.	P48
3-3- Le modèle hybride.	P49
3-4- Le modèle waqf.	P49
4-La distribution du produit Takaful en Algérie.	49
5- Les principes de l'assurance Takaful.	49

CONCLUSION..... P51

Chapitre III : Evolution de marché algérien des assurances, entraves et perspectives de développement. P52

Introduction. P52

I-Evolution de marché algérien des assurances. P52

1- Le taux de pénétration. P52

2- La densité d'assurance..... P53

3- Evolution et structure de la production globale du secteur des assurances..... P55

4- Analyse par branche des assurances dommages. P57

5- Analyse par branche des assurances de personne... P59

6- Analyse les indemnisations des assurances de personnes par et le réseau de distribution..... P60

II- Les obstacles de développements des assurances de personnes. P63

1- Le manque de confiance et l'absence de culture d'assurance auprès du public. P63

2- Le caractère traditionnel de la société algérienne en termes de solidarité en cas de malheur..... P63

3- La réglementation. P64

4- Le retard technologique en matière d'outils de gestion P64

5- La caducité du système d'information..... P65

6- la perception religieuse de l'assurance..... P65

III- Les perspectives pour le développement des assurances de personnes..... P66

1- Faire dans l'innovation et la qualité du service..... P66

2- Développer la culture assurantielle..... P67

3- Institution d'autres formes de distribution des produits d'assurances..... P68

4- Promouvoir la formation du personnel des assurances..... P68

5- La bonne gouvernance. P69

7- Développer les opportunités de placement pour les compagnies d'assurance..... P69

8- Faire connaître la branche assurance de personne..... P70

CONCLUSION.....	P70
Chapitre IV : essai d'analyse une enquête sur la situation de marché des assurances de personnes cas assurances vie dans la wilaya de Bejaia.	P71
Introduction.	P71
1- La démarche et méthodologie de l'enquête.	P71
1-1- L'objectif des l'enquêtes.	P72
1-2- Caractéristiques générales des enquêtés.	P72
1-3- La méthode utilisée dans le terrain d'enquête.	P73
2- analyse et interprétation des résultats.	P74
2-1-Pour les ménages.....	P75
2-1-1- Le profil de l'enquêté.	P75
2-1-2-Analyse de comportement des enquêtés envers l'assurance de façon général et les assurances de personnes.....	P78
2-1-3-Analyse le comportement des enquêtés vis-à-vis l'assurance-vie.....	P84
2-2-Pour les organismes d'assurances.	P89
2-2-1-Présentation de l'organisme.	P89
2-2-2-Analyse de l'assurance personne.....	P90
2-3- La vérification et la validation des hypothèses de la recherche.	P99
Conclusion.....	P100
Conclusion General.	P101
Références bibliographiques	
Table des Matières	
Annexes	

Annexes

Annexe 1 : Questionnaire destiné pour les compagnies d'assurance

Enquête sur l'analyse du développement des assurances de personnes en Algérie, cas de l'assurance de vie à la wilaya de Bejaia

Dans le cadre de notre projet de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en sciences économiques, option : monnaie, banque et environnement international.

Nous voulons réaliser une étude auprès du public et des compagnies d'assurance afin de :

- Tenter de présenter et de débattre des réformes introduites dans le secteur des assurances, et de cerner les facteurs qui entravent encore à ce jour le développement de l'activité des assurances de personnes en Algérie.

Nous sollicitons votre intention afin de répondre aux questions ci-dessous et nous tenons à vous assurer que les informations recueillies resteront strictement confidentielles.

I-Présentation de l'organisme :

1-Quelle est la raison social de votre compagnie d'assurance ?

.....

2-Quel est votre statut ?

- Agent général Agence directe Agence commissionnée

3-Quel est le type d'assurance que vous prenez en charge au sein de votre compagnie d'assurance ?

- Dommage Personne Mixte

4- Quel est le type d'assurance qui occupe la place la plus importante dans votre compagnie d'assurance ?

- Assurance obligatoire Assurances facultative

5-Quel est le type d'assurance que vous prenez en considération au sein de votre compagnie ?

- Dommage Personnes Mixte

Annexe 1 : Questionnaire destiné pour les compagnies d'assurance

I-Analyse d'assurance de personne

6-Commercialisez-vous les produits : Assurances de personnes ?

Oui Non

Si NON, pourquoi ?.....

.....

7- La filialisation des assurances de personnes décidées par les pouvoirs publics, est-elle, selon vous, en mesure de donner un nouvel élan à cette branche à fort potentiel sur le marché?

Oui Non

Pourquoi ?.....

.....

8- Une meilleure synergie entre banque et assurance est elle possible en Algérie ?

Oui Non

Pourquoi ?.....

.....

9-Le facteur religieux, certains le concèdent comme un frein au développement du marché des assurances de personnes ?

Oui Non

Pourquoi ?.....

.....

10- Pourquoi les assurances de personnes sont peu développées en Algérie ?

- Le manque de communication des assureurs
- La qualité de la prestation (prise en charge de l'assuré)
- Un manque de confiance
- La déperdition des compétences
- Absence de culture d'assurance

Autres.....

Annexe 1 : Questionnaire destiné pour les compagnies d'assurance

11- Pensez-vous que toutes les conditions sont réunies pour hisser le marché des assurances, notamment sa branche assurance de personne ?

Oui Non

Si non, pourquoi ?.....

.....

12- Comment trouvez-vous la décision de séparation des deux branches d'assurances (Dommage et Personnes)?

Très mauvaise Acceptable Bonne

13- La création d'une compagnie spécialisée dans les assurances de personnes nécessite un capital d'un milliard de DA, comment trouvez-vous ce montant ?

Moins élevé élevé Très élevé

14- Comment vous voyez la composition du marché algérien des assurances en termes de l'augmentation de nombre de compagnies, de diversification de leur offre et de compétition sur la qualité des prestations ?

Insuffisant Suffisant Saturé

15- A votre avis, qu'est ce qui est rentable pour vous ?

Acquérir des nouveaux clients pour vendre plus de produits

Conserver et fidéliser ses clients actuels et leur fournir maximum de produits

16-Quels sont les moyens que vous utilisez pour promouvoir vos produits et services ?

La presse écrite Sponsoring

La radio La télévision

Autre.....

.....

17-Pensez-vous que le nombre d'agences dont disposent les compagnies d'assurances personnes est suffisant pour une meilleure distribution de leur produit ?

Oui Non

Annexe 1 : Questionnaire destiné pour les compagnies d'assurance

18-Faites-vous des études pour mesurer le degré de satisfaction de vos clients ?

Oui

Non

19-Pensez-vous que la gamme de produit répond mieux aux attentes des clients ?

Oui

Non

Justifier.....

.....

.....

**Merci pour votre aide, ainsi que pour les réponses que vous avez
apportées.**

Annexe 2 : Questionnaire destiné pour les menages

Enquête sur l'analyse du développement des assurances de personnes en Algérie, cas de l'assurance de vie à la wilaya de Bejaia

Dans le cadre de notre projet de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en sciences économiques, option : monnaie, banque et enivrement international.

Nous voulons réaliser une étude auprès du public et des compagnies d'assurance afin de :

- Tenter de présenter et de débattre des réformes introduites dans le secteur des assurances, et de cerner les facteurs qui entravent encore à ce jour le développement de l'activité des assurances de personnes en Algérie.

Nous sollicitons votre intention afin de répondre aux questions ci-dessous et nous tenons à vous assurer que les informations recueillies resteront strictement confidentielle.

I - le profil de l'enquêté

1-Votre âge est compris entre :

- 18-30 30-40 40-60 60 et plus

2-. Quel est votre sexe ?

- Masculin Féminin

3-Quelle est votre situation familiale ?

- Marié(e) Célibataire veuf, veuve divorcé(e)

4-. Travaillez-vous ?

- Oui Non

5-Si Oui, quel est votre secteur d'activité ?

- Public Privé

6- Quelle est votre activité professionnelle ?

- Commerçant Fonctionnaire
 Retraité Etudiant

Autre.....

Annexe 2 : Questionnaire destiné pour les menages

7- Votre revenu se situe dans quelle tranche?

10 000 - 20 000 DA

20 000 - 30 000 DA

30 000 - 40 000 DA

Plus de 40 000 DA

II- Assurance de personne

8- Est-ce que vous avez déjà contracté une assurance ?

Oui

Non

Si Oui, quel type de contrat d'assurance?

.....

Quelle compagnie d'assurance?

.....

9- Sur quelle base vous avez opté pour cette compagnie?

Sa bonne réputation

Ses tarifs

Sa bonne gestion des sinistres

Sa bonne qualité de produits

Autre.....

10- Décrire votre relation avec votre assureur ?

Mauvaise

Bonne

Excellente

Pourquoi ?.....
.....

11- Que représentent pour vous les produits d'assurance ?

Une protection (couverture)

Une obligation

Une contrainte

Autres.....

12- Saviez vous que les assurances de personnes existent en Algérie?

Oui

Non

Si Oui, citez-moi des compagnies d'assurances de personnes ?.....

.....

Annexe 2 : Questionnaire destiné pour les menages

13- Quels sont les produits d'assurances de personnes que vous connaissez ?

.....
.....

14- Est ce que votre revenu vous permet de constituer une épargne au sein des compagnies d'assurance ?

Oui Non

15- Est-ce que la gamme des produits offerte par les compagnies d'assurance de personne répond à vos besoins ?

Oui Non

Si non, pourquoi.....

.....

16- Avant de souscrire un contrat d'assurance de personne, êtes vous intéressé par ?

Le montant des primes à payé Les garanties accordées
 Le montant du capital à encaisser

17- Est ce que vous êtes satisfait des prestations des compagnies d'assurance personnes?

Satisfait Non satisfait

Pourquoi ?.....

.....

18-Pour vous, la souscription à une police d'assurance obéit elle à des considérations religieuses ?

Oui Non

19- Est ce que vous avez entendu parlé de la formule TAKAFUL ?

Oui Non

Annexe 2 : Questionnaire destiné pour les menages

20- Comment vous voyez les assurances de personne ?

- Licites et conformes à la charia
- Illicites, haram et non-conformes à la charia
- Un moyen de contrecarrer la volonté divine

Pourquoi ?.....

.....

21- Est ce que vous savez que les banques commercialisent les produits d'assurance de personne ?

- Oui
- Non

III- Assurance de vie

22-Connaissez-vous l'assurance vie ?

- Oui
- Non

23-Etes vous bien informé sur les assurances de vie ?

- Oui
- moyennement
- Non

24-Avez-vous une assurance vie ?

- Oui
- Non

25-Si Non, pourquoi ?

- Les primes à verser dans des contrats d'assurances vie sont élevées
- Votre budget est insuffisant
- Ça ne vous intéresse pas
- Autre.....

26-Si oui, quel type d'assurance avez-vous souscrit inscrit ?

- Assurance sur la vie
- Assurance décès
- Assurance mixte

27-Avez-vous l'intention de souscrire une assurance vie ?

- Oui
- Non

Annexe 2 : Questionnaire destiné pour les menages

28-Pourquoi avez-vous souscrit une assurance vie ?

- Protégez votre famille en cas de votre décès
- Avoir un supplément de retraits et maintenir votre niveau de vie
- C'est une forme d'épargne
- Autre.....

29-Par qu'il moyen vous étiez informé de ce type d'assurance ?

- La compagnie d'assurance
- publicité
- Les medias
- Les amis

Autre.....

30- Lors de la souscription de contrat, avez-vous rencontré des obstacles ?

- Oui
- Non

Si oui, précisez.....

31-Croyez-vous que la compagnie d'assurance vie respecte ses engagements ?

- Oui
- Non

32-Le non développement est lié à :

- Manque de publicité et d'information
- Absence d'encouragement de l'Etat
- Notre culture et notre religion

33- Qu'attendez-vous de la part de votre assureur ?

.....
.....
.....

**Merci pour votre aide, ainsi que pour les réponses que vous avez
apportées.**

Résumé

L'assurance de personnes, notamment l'assurance vie joue un rôle important dans le financement du développement des nations. En Algérie, ce type d'assurance générateur d'épargne longue, dont le développement a été l'objectif principal de la libéralisation, reste très peu développé. Son rôle est encore très limité, dans la mesure où il ne représente que 0,03% du PIB. Les assurances vie en Algérie souffrent d'insuffisances structurelles qui les mettent en inadéquation avec les résultats escomptés. Les obstacles qui freinant le développement de l'assurance vie en Algérie sont connus. À travers une enquête de terrain auprès des ménages de la wilaya de Bejaia, nous avons constaté que le manque de communication avec les assurés potentiels, induite par le manque du personnel qualifié, et l'absence de politiques agressives de la part des acteurs du secteur font que l'assurance vie reste méconnue par les citoyens. Néanmoins, la séparation en 2011 entre les assurances de personnes et les assurances de dommages devra permettre la création d'entreprises spécifiquement consacrées à l'assurance vie. Le développement de cette branche est d'autant plus attendu pour relayer l'assurance sociale laquelle, pour faire face à ses besoins d'équilibres, doit nécessairement conduire les assureurs à rationaliser leurs prestations laissant ainsi des espaces que les acteurs du secteur peuvent combler par des offres adaptées au contexte algérien.

Mots clés : assurances vie, assurances de personne, Bejaia, Algérie

Summary

The insurance of people and specially the insurance of life is a principle section which leader to the flourishing of the economy of countries; but the insurance of life which authorizes a long time of saving didn't evaluate in Algeria event if it is the principle goal to the opening of this section, it is noticed that its imputed in the global production is about 0.03%. The life insurances are suffering of structural deficiencies which make them incoherent with the expected results. A comparison of life insurances which are practiced in the same domain with the damages insurances, we find they are inarginalized and need efforts in organizing for embedding the gestion rules which differ from the gestion of damages insurances and there are many factors that has forbidden the evaluation of this kind of insurances in Algeria we can speak here about the economic blocking and the social culture, and by a questionnaire given to the citizens of the city of Bejaia we came to a conclusion that the lack of linking between the insured and the insurer is because of the absence of human resources which are qualified and specialized in that domain which needs a convinient organizing. That is what led to its non floury shin and limbered the knowledge of people, even if they are important, and their role in the comfort of the person s life in a given age. As a consequence the developing of the profitable saves to the national economy. To over come theism, it is obligatory to separate between those two kinds by the way of founding special enterprises in life insurances, and that is what the public authorities have done in 2011. The development of these kind attempts to the decreasing of the social insurances is indeed of balance by a rational gestation of indemning and heaves some space to the economic insurances to propose convenient products.

Key words: life insurances, people insurances, Bejaia, Algeria.