



جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa

Université Abderrahmane MIRA de Bejaia
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des sciences économiques

Mémoire de fin de cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences économiques

Spécialité : Economie Monétaire et Bancaire

Thème

**ETUDE DE LA MISE EN PLACE DE LA
BANCASSURANCE EN ALGERIE**

CAS : CNEP- banque agence 802 BEJAIA

Réalisé par :

- Mlle ABDICHE SAMIA
- Mlle BELAID LYDIA

Encadré par :

Mme MOKNACHE MIRA

Sera soutenu Devant le jury composé de

Présidente : SADI Nour El Houda

Rapporteur : Mme MOKNACHE MIRA

Examinatrice : BELKADI Ghania

Année universitaire 2023/2024

Remerciements

Au terme de notre travail nous remercions, le bon Dieu de nous avoir donné la foi, la force et le courage pour réaliser ce travail dans de bonnes conditions.

Nous tenons à remercier particulièrement nos parents ; notre succès demeure de loin le fruit de leurs longues années de sacrifices et d'éducation

Un vif remerciement pour notre encadrante Madame MOKNACHE, M pour avoir dirigé notre travail en manifestant un grand intérêt, et aussi pour son aide précieuse, ses encouragements et ses conseils.

Nos remerciements aussi à monsieur IDIR pour son rôle précieux et son aide et ses encouragements et conseils et son sens d'humour.

Nous tenons à remercier également notre promotrice au sein de la CNEP-Banque Madame IDIRI pour sa disponibilité et son suivi tout au long de notre STAGE.

Nos sincères considérations et remerciement sont également exprimés aux membres de jury, qui nous honoreront par leur présence et par le temps consacré pour examiner et évaluer ce travail.

Enfin nos remerciements, s'adressent à tous les enseignants du département science économique, et à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

DEDICACES

D'emblée je dédie ce travail :

À mes parents qui m'ont aidé et Soutenu tout au long de ma vie en m'accordant toute l'attention et l'affection qui m'ont guidé et permis d'arriver à ce niveau. Sans vous, ce mémoire n'aurait pas été possible.

Amon frère Mabrouk et mes chères sœurs : Assia, Tinhinan, Sylia et Yasmine.

A tous mes amis, et à ma chère binôme Samia

Au final à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire, vos contributions et votre soutien ont été inestimables. Merci de m'avoir aidé à atteindre cet objectif.

LYDIA.

En premier lieu, je tiens à remercier mes parents à qui je dédie ce modeste travail, en reconnaissance pour leur soutien moral et pour leur encouragement. Les mots ne manquent pas pour exprimer ma profonde reconnaissance à mon père et à ma mère dont l'amour, la patience et le sacrifice s'inscrivent dans chaque page de ce document.

Je dédie également ce travail à ma chère petite sœur cylvia, à mon frère Samir et leurs petites familles respectives, et à toute la famille

Mon cher binôme Lydia, A tous mes chères amies Ainsi que tous ceux qui m'ont soutenu durant ma carrière d'étude.

SAMIA.

LISTE DES TABLEAUX EST FIGURES

<i>Tableau 1 Principaux partenariats signés entre les acteurs de marché</i>	39
<i>Tableau 2 les produits d'assurance à distribuer et le niveau maximum de commissionnement</i>	47
<i>Tableau 3 récapitulatif de l'historique de la CNEP banque</i>	52
<i>Tableau 4 Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP (toutes causes)</i>	59
<i>Tableau 5 Les capitaux assurés pour la deuxième formule du produit CTP (IAD Accidentels)</i>	59
<i>Tableau 6 Tarifs appliqué dans l'assurance SAHTI</i>	61
<i>Tableau 7 évolution des commissions réalisés par la CNEP banque (agence liberté 802)</i>	65
<i>Tableau 8 Nombre de produit CTP (2022 /2023)</i>	66
<i>Tableau 9 Nombre de produit SAHTI (2022 /2023)</i>	67
<i>Tableau 10 Nombre de produit RIHLATI (2022/2023)</i>	68
<i>Tableau 11 Des commissions de bancassurance , finance islamique et le credit de CNEP- banque 802</i>	
<hr/>	
<i>Tableau 12Le lancement de la pratique de bancassurance</i>	77
<hr/>	
<i>Figure 1 présentation de l'organigramme de l'agence liberté de Bejaia 208</i>	53
<i>Figure 2 Le nombre de vos clients</i>	75
<i>Figure 3 La forme de coopération qu'entreprennent la banque et la compagnie d'assurance</i>	76
<i>Figure 4 Acquisition de personnel spécialisé dans les produits de bancassurance</i>	77
<i>Figure 5 Utilisation d'un logiciel informatique dans la distribution de vos produits d'assurance</i>	78
<i>Figure 6 Métier de la banque dans la distribution les produits de bancassurance</i>	79
<i>Figure 7 Le niveau de la demande des clients</i>	79
<i>Figure 8 Les produits d'assurance préférés par les clients</i>	80
<i>Figure 9 La nature des clients</i>	Erreur ! Signet non défini.
<i>Figure 10 comment vos gèrez les produits d'assurance</i>	82
<i>Figure 11 Informez-vous vos clients sur les produits d'assurance disponible dans votre agence ?</i>	82
<i>Figure 12 Le moyen utilisé pour informer la clientèle</i>	83
<i>Figure 13 Si vous utilisez la publicité, sûr quel support comptez-vous</i>	83
<i>Figure 14 Est-ce que toute la population de votre localité d'implantation connaît vos produits assuranciels</i>	84

LISTE DES ABREVIATIONS

ACM	Assurances du Crédit Mutuel.
ADE	Assurance Des Emprunteurs.
ADP	Assurance de personnes.
AGF	Assurance Générales de France.
AGB	Algérie Gulf Bank.
AMANA	Assurance Mutuelle Agricole de la Wilaya de Naâma.
AXA	Anciennement "Ancienne Mutuelle de l'Assurance".
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
BDL	Banque de Développement Local.
BEA	Banque Extérieure d'Algérie.
BNA	Banque Nationale d'Algérie.
BNP	Banque Nationale de Paris.
CAAR	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.
CAAT	Compagnie Algérienne des Assurances.
CIC	Crédit Industriel et Commercial.
CNEP	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance.
DA	Dinar algérien.
FCN	Fonds de Compensation des Nations Unies.
IAD	Invalidité Absolue et Définitive.
IARD	Incendie, Accidents et Risques Divers.
IPA	Institution de Prévoyance et d'Assurance.
QMS	Questionnaire Médical de Santé.
SAHTI	Assurance Santé.
SAPS	Société Algérienne de Prévoyance et de Services.
SAA	Société Nationale d'Assurances.
SEC	Securities and Exchange Commission.
SGA	Société Générale Algérie.
SPA	Société Par Action.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE _____	1
<i>PARTIE 01 : ETUDE THEORIQUE DE LA BANCASSURANCE A L'INTERNATIONAL ET EN ALGERIE</i> _____	4
<i>CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA BANCASSURANCE</i> _____	5
<i>SECTION 01 : CADRE CONCEPTUEL DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE</i> _____	5
<i>SECTION 02 : DEFINITION ET HISTORIQUE DE LA BANCASSURANCE</i> _____	18
<i>CHAPITRE II : STRATEGIE DE RAPPROCHEMENT ENTRE LA BANQUE ET L'ASSURANCE</i> _____	23
<i>SECTION 01 : LES DIFFERENTS MODELES DE LA BANCASSURANCE</i> _____	23
<i>SECTION 02 : LES ENJEUX DE LA BANCASSURANCE</i> _____	26
<i>CHAPITRE III : CADRE LEGISLATIF ET DESCRIPTIF DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE</i> _____	34
<i>SECTION 01 : HISTORIQUE ET CADRE LEGISLATIF DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE</i> _____	34
<i>SECTION 02 : ÉTUDE DESCRIPTIVE DES PRODUITS DE LA BANCASSURANCE</i>	40
<i>PARTIE 02 : ETUDE PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE, A TRAVERS UN STAGE PRATIQUE ET UNE ENQUETE DE TERRAINE</i> _____	49
<i>CHAPITRE IV : STAGE PRATIQUE AU NIVEAU DE LA CNEP BANQUE (AGENCE LIBERTE 802)</i> _____	50
<i>SECTION 01 : PRESENTATION DE LA CNEP-BANQUE ET LA CNEP-BANQUE LIBERTE 802 ET CARDIF- EL DJAZAIR</i> _____	50
<i>SECTION 02 : PRESENTATION DES PRODUITS DISTRIBUES PAR LA CNEP- BANQUE LIBERTE 802</i> _____	55
<i>SECTION 03 : ETUDE DESCRIPTIVE DES REVENUS GENERES DE LA BANCASSURANCE</i> _____	64
<i>CHAPITRE V : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS DU QUESTIONNAIRE</i> _____	72

SECTION 01 : ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE AUPRES DES DIRECTIONS

BANCAIRES _____ **72**

CONCLUSION GENERALE _____ **93**

BIBLIOGRAPHIE _____ **i**

ANNEXES _____ **iv**

INTRODUCTION GENERALE

Depuis les années 1990, le système financier a connu de profondes mutations à travers le monde, et cela, est dû à un processus de décloisonnement des activités, de déréglementation, de désintermédiation et d'innovation financière. Ceci a eu pour impact direct sur l'intensification de la compétition entre les différents types d'acteurs du secteur financier.

A partir des années 1980, le contexte concurrentiel s'est considérablement modifié avec l'apparition de nouveaux acteurs. La banque et l'assurance se sont unis et ont fait disparaître la frontière qui les séparait malgré qu'elles aient longtemps exercé indépendamment, et ce, avec l'apparition du modèle de la bancassurance, ce dernier se définit comme la distribution de produit d'assurance par l'intermédiaire des réseaux de banques, établissements financiers et assimilés. Ce mode de distribution s'est développé en France et en Europe à l'initiative des banques, d'abord au niveau de l'assurance-vie, et plus récemment dans l'assurance-dommages. Ces résultats sont le reflet de stratégie construite autour des facteurs clés de succès de la banque par rapport aux autres acteurs du marché.

La banque trouve dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau revenu et de diversifier ses activités, ce faisant, elle peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction et la fidélisation de ses clients. La bancassurance permet aussi de mieux exploiter le réseau et d'augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant, La bancassurance a été introduite sur le marché algérien après la promulgation de la loi n° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

Avec l'entrée en vigueur de la bancassurance, l'Algérie pense à réaliser des exploits, et rattraper le retard cumulé. Cette volonté de réussir se manifeste à travers l'annonce d'accords importants de partenariats entre banques et sociétés d'assurances, la CNEP-banque s'est fixé comme objectif d'être le leader dans le marché de la bancassurance.

Sur une période de 16 ans depuis la réglementation de secteur de la bancassurance, nous voulons essayer de constater l'évolution de ce nouveau métier de la banque, notre recherche s'articule autour d'une problématique sur laquelle nous essayerons de répondre :

Est-ce que la bancassurance a réussi à lever des fonds des banques en Algérie ?

De cette problématique découle plusieurs questions secondaires :

- Quelle sont les stratégies de rapprochement entre la banque et la compagnie d'assurance ?
- Quelle est l'état actuel du cadre institutionnel et réglementaire de la bancassurance, en Algérie ?

Nous pouvons avancer deux hypothèses que nous tenterons de vérifier tout ou long de notre travail :

Hypothèse1 : La bancassurance permet aux banques de diversifier la gamme des produits qu'elles offrent.

Hypothèse 2 : La bancassurance peut être un levier pour améliorer le chiffre d'affaires des banques.

Nous allons suivre une méthodologie basée sur deux approche une étude théorique qui reprend une synthèse des littératures économiques en matière de banque et de l'assurance, et de la bancassurance, à travers des ouvrages, des thèses, mémoire et article également des textes juridiques concernant la réglementation et la mise en place des produits de bancassurance, en Algérie

Et une étude pratique qui porte sur deux études de cas, la première consiste en un stage pratique, auprès de la CNEP-banque liberté 802, Bejaïa, la deuxième étude porte sur une étude de terrain sous la forme d'enquête basée sur un questionnaire distribuée au niveau de différente banque active de la bancassurance.

Pour mener à bien ce travail, nous avons organisé notre mémoire en deux parties l'une théorique et l'autre pratique.

D'une part, la partie théorique, qu'est devisée en trois chapitres, qui consistent à étudier la bancassurance dans le monde et en Algérie, notamment à travers le cadre juridique :

Les chapitres se présentent comme suit : d'abord un premier chapitre qui aura a présenté la bancassurance, à travers la banque, l'assurance et enfin la nouvelle activité de bancassurance, puis un deuxième chapitre portera sur les stratégies de rapprochement entre

la banque et l'assurance, et enfin dans le troisième chapitre nous développons le cadre législatif et descriptif de la bancassurance, en Algérie.

D'autre part, la partie pratique qu'est divisée en deux chapitre :

Dans le premier chapitre nous présentons la banque CNEP ou nous effectuons notre stage, à travers son organisation, son historique et ses produits de bancassurance ainsi que la compagnie d'assurance CARDIF –EL DJAZAIR qui est en coopération avec elle.

Dans le second chapitre nous analysons les résultats du questionnaire distribué aux banques établis dans la wilaya de Bejaïa, afin de faire une comparaison de leur situation dans le secteur de la bancassurance.

Nous terminons notre mémoire par une conclusion générale.

PARTIE 01 : ETUDE THEORIQUE DE LA BANCASSURANCE A L'INTERNATIONAL ET EN ALGERIE

INTRODUCTION DE PARTIE

La fusion stratégique des services bancaires et des assurances, appelée bancassurance, est une tendance importante dans le domaine financier à l'échelle mondiale. Grâce à cette collaboration, les banques et les compagnies d'assurance peuvent offrir une vaste sélection de produits financiers à leurs clients, ce qui permet d'améliorer leur offre de services et d'accroître leur rentabilité. Phénomène de la globalisation financière apparu fin des années 1980 a produit le rapprochement entre la banque et compagnie d'assurance, a travers la déréglementation et le décloisonnement.

L'émergence de la bancassurance a produit des fusions acquisition et des accords entre la banque et les compagnies d'assurance, à travers le monde. la bancassurance apparait comme un levier de rentabilité au secteur qui génère d'énormes profits.

En Algérie, la bancassurance a été introduite en 2006, par la loi n°06-04 relative aux assurances, ce n'est qu'en 2008 qu'il y'a eu le lancement du premier partenariat entre la CNEP-banque et CARDIF-EL DJAZAIR filiale de la multinationale CARDIF. Ce métier se présente comme une volonté qui a pour objectif d'accroître le profit des banques et des compagnies d'assurance également, il est considéré comme une solution novatrice pour satisfaire les besoins variés des consommateurs, toute en renforcent la stabilité et la compétitivité de secteur financière national.

Nous présentons dans Cette partie théorique les principes fondamentaux de la bancassurance, en examinant son évolution historique, ses modèles opérationnels, ainsi que les avantages et les inconvénients qu'elle présente pour les banques, les assureurs et les clients, dans les deux premiers chapitres.

Dans un troisième chapitre, nous présentons le cadre législatif et descriptif de la bancassurance en Algérie.

CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA BANCASSURANCE

Introduction

La bancassurance est l'une des voies de commercialisation des produits d'assurance via les réseaux bancaires. Ce phénomène de rapprochement s'appuie sur la confiance multilatérale de ses acteurs. Il est aussi considéré comme étant un effort commun entre les banques et les compagnies d'assurance en vue d'offrir les services assurantiels au niveau des guichets de banques aux clients de ces dernières. Ce créneau supplémentaire exploité par les banques vise la facilitation de l'acquisition de ce type de produits.

Ainsi, la bancassurance est de création relativement récente et vague. Pour approcher le cadre conceptuel de la bancassurance, nous développons dans la première section les secteurs de la banque et de l'assurance, pour aborder dans la deuxième section une introduction à la bancassurance.

SECTION 01 : CADRE CONCEPTUEL DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE

Les banques et les compagnies d'assurances sont des établissements financiers qui opèrent dans un même environnement économique dynamique caractérisé par la libéralisation de l'économie nationale qui a engendré des rapprochements entre elles, mais en gardant toujours leurs particularités liées à leurs activités. Les frontières entre les banques et les compagnies d'assurance ont disparu grâce au phénomène de bancassurance, qui s'est développé rapidement en Europe depuis les années 1980. Pour ce faire, plusieurs stratégies ont été mises en place suivant le niveau d'intégration de la banque et de la compagnie d'assurance dans l'économie de chaque pays.

1-1-) Présentation de la banque

Les banques sont des entreprises dont l'activité spécifique s'exerce dans un cadre complexe, concurrentiel et réglementé. En effet, une banque est un établissement qui reçoit du public des dépôts de fonds qu'elle réemploie pour son propre compte en opérations de crédits.

1-1-1-) Définition de la banque

Il existe différentes définitions des banques, qui varient d'un pays à un autre. Également variées selon la nature de ces banques et leurs formes juridiques. Il est donc possible de développer une définition détaillée des différents types, formes et lois qui régissent leur activité :

On peut mettre en évidence le concept de la banque (système bancaire) à travers un certain nombre de définitions :

La banque est un établissement de crédit pouvant effectuer toute opération, recevoir des dépôts, accorde des crédits à tout type de clientèle et pour toutes durées, mettre en place et gérer des moyens de paiement, effectuer des opérations connexes à ses activités principal, donc conseils et gestion en matière de placement, conseils et gestion en matière de patrimoine pour les particuliers, conseils et gestion au service des entreprises.¹

La banque est une entreprise, pas comme les autres qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement des fonds qu'elle emploie pour son propre compte en opérations de crédit ou en opérations financières.²

« Les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de Profession habituelle des opérations de banque ; ils peuvent effectuer certaines opérations connexes à leur activité ; ils peuvent également fournir des services d'investissement ».³

1-1-2-) Les différents types de banque

Il existe plusieurs types de banques, chacune proposant des services et des produits particuliers. Voici un bref aperçu des types de banques les plus courants :

- **Les banques commerciales** : ce sont les types de banque les plus courants. Ils offrent une large gamme de services, notamment des comptes chèques et d'épargnes, des prêts et des cartes de crédit. Les institutions bancaires commerciales sont des organismes à but lucratif qui sont habituellement supervisés par des agences bancaires gouvernementales ou fédérales.

¹COUSSERGUES Sylvie, gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie, 3^{ème} édition, Dunod, paris, 2002, page01.

² PATAT Jean- Pierre, Monnaie, institution financière et politique monétaire, Economica, Paris, 1993, Page 33.

³ LUC Bernet Rolland, « principes de technique bancaire », 25^{ème} édition, Dunod, 2008, page 04.

-Les banques d'investissement : Les banques d'investissement sont des institutions financières qui se concentrent sur la vente et la souscription de titres. Ils fournissent également d'autres services, tels que des fusions et acquisitions et des conseils sur les marchés des capitaux. Les banques d'investissement sont généralement réglementées par la Sécurité (SEC).

-Les banques centrales : ce sont des administrations publiques qui représentent les autorités monétaires, elles sont responsables de la mise en œuvre de la politique monétaire et de la réglementation de la masse monétaire. De plus, ils jouent le rôle de prêteur de dernier recours pour les banques commerciales en cas de crise financière.⁴

-Les banques spécialisées : ce sont des banques qui se spécialisent dans un domaine d'activité particulier :⁵

- Banques spécialistes dans le crédit à la consommation

- Banques spécialisées dans la gestion de la fortune

-Banques spécialisées dans le crédit immobilier

-Banques qui se concentrent sur le financement de l'activité économique spécifique (agriculture, commerce, etc.

1-1-3-) Les services et produit bancaire

Avant de présenter les opérations que la banque traite avec l'ensemble de sa clientèle à travers les services et les produits bancaires en général, il est primordial de souligner que chaque opération qu'elle effectue la banque est ordonnée par son client sur la base des supports matériels qui constituent la base juridique.

1-1-3-1-) Les effets de commerce

L'effet de commerce est un actif échangeable qui incarne une dette entre deux sociétés. Il est utilisé dans le cadre de relations commerciales et sert à sécuriser, mais aussi régulariser les conditions de paiement.

⁴<https://fastercapital.com/fr/sujet/types-de-banques.html> consulté le 27/02/2024 à 19.43.

⁵BOUHRIZ Daidj Aicha, innovation technologique des services bancaires et financiers, mémoire de magistère, 2014, page 11.

L'effet de commerce correspond donc à une reconnaissance de dette, matérialisée par un document qui reconnaît une créance commerciale à plus ou moins long terme (en général moins de 90 jours).

Un effet de commerce présente trois types d'interlocuteurs différents :

- Le créancier, plus communément appelé le « tireur ».
- Le débiteur également nommé le “tiré”.
- Et la banque qui joue un rôle d'agent de marché.

Concrètement, ce titre est ordonné par un créancier à un débiteur, par le biais d'un tiers, afin de régler une somme d'argent.

Il existe trois types principaux d'effets de commerce :

a) La lettre de change

La lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur) invite une autre personne appelée tiré (le débiteur, c'est-à-dire le client) à payer une certaine somme (montant facturé) à une date déterminée (dates d'échéance), à une troisième personne appelée bénéficiaire (souvent le tireur ou son banquier).

La lettre de change met en présence trois personnes : le tireur, le tiré et le bénéficiaire.

- **Le tireur** : c'est lui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite, de ce fait, le tiré (son débiteur, son client) à payer.

- **Le tiré** : est responsable du paiement de la somme indiquée à l'échéance, il doit avoir une dette envers le tireur, c'est cette dette qui constitue la réserve.

- **Le bénéficiaire** : c'est à lui que le tiré doit payer, le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou une tierce personne désignée par lui et qui il doit de l'argent (clause à ordre).

La lettre de change reste toujours une transaction, peu importe la qualité de ses signataires ou le motif de sa création.

Seules les personnes majeures peuvent s'engager par la lettre de change.⁶

b) Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur-à-d'origine le client) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (c'est-à-dire le fournisseur ou un tiers désigné par lui) reçoit une somme spécifique à une date précise.

Le débiteur prend l'initiative, établir lui-même le document par lequel il s'engage à s'acquitter de sa dette à une date déterminée.

c) Le warrant

Le Warrant est un contrat à ordre où le souscripteur s'engage à verser une somme spécifique à une date donnée. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dans le stock et contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.⁷

1-1-4-) Les différentes catégories de compte

Parmi les comptes offerts aux clients de la banque, on peut identifier :

a- Les comptes de chèque :

Un compte chèque, également appelé compte courant ou compte à vue est un type de compte bancaire permettant d'effectuer des opérations courantes telles que les virements, les dépôts et les retraits de chèques et d'espèces.

b- Les compte d'épargne : est un type de compte bancaire conçu pour permettre aux Individus de mettre de l'argent de côté et de bénéficier d'intérêts sur leurs économies.

⁶ Luc BERNET-ROLLANDE, principes de technique bancaire, 25^e édition, Dunod, Paris, 2008.page246- 258.

⁷ Luc BERNET-ROLLANDE, idem, page246- 258.

Les comptes d'épargne à vue, ce sont des comptes avec des rémunérations qui peuvent être movimentés à n'importe quel moment. Une fois que le client ouvre ce compte, la banque lui délivre un livret d'épargne sur lequel toutes ses opérations effectuées seront enregistrées et comptabilisées sur celui-ci.

Tandis que les comptes à terme, sont des comptes avec rémunérations, ceux des compte à vue en l'occurrence ne permettent que certaines opérations de versements ou de retraits à n'importe quel moment. Ce compte n'est ouvert pour un seul capital déposé, et ne sera clôturé qu'à la fin de l'échéance.

1-1-5-) Les métiers de la banque

Pour décrire le métier exercé par une banque, on présente les critères suivants

a. Le mode de collecte des ressources

On distingue ainsi les banques qui collectent leurs ressources par l'intermédiaire d'une raison d'agence et/ ou par de nouveaux canaux de distribution relevant de la banque à distance ou en ligne et celles qui collectent leurs ressources sur des marchés de capitaux. Les premières collectent des dépôts à vue et d'épargne auprès d'une clientèle composée principalement de particuliers et d'entreprises dans le cadre de processus de finance indirecte. Les secondes émettent des titres sur des marchés, des titres de créance à court terme (les certificats de dépôt) ou à plus long terme (les obligations) et ces émissions relèvent du processus de finance directe. Le mode de collecte des ressources influence en outre les marchés⁸

b. La zone d'exercices de métier

Une banque exerce une activité domestique lorsqu'elle concentre ses activités dans une zone géographique qui ne dépasse pas les frontières de son pays d'origine. Elle exerce une activité internationale lorsqu'elle a des succursales ou filiales à l'étranger et/ou des opérations vis-à-vis de nos résidents qui dépassent le tiers de son total de bilan.⁹

⁸ De COUSSERGUES Sylvie, op cit

⁹ De COUSSERGUES Sylvie, idem, page 12.

1-2-) Présentation de l'assurance

L'assurance occupe une place très importante dans l'économie moderne, son mécanisme contribue à accroître le niveau de protection de l'ensemble des individus, et sa généralisation a été rendue obligatoire en de très nombreux domaines. L'obligation d'assurer son habitation ou son automobile n'en constitue que des exemples parmi d'autres.

1-2-1-) Définition de la compagnie d'assurance

Le mot assurance est d'origine latine : securus qui veut dire sûr, d'où émane le terme Assecuratio (sécurité, garantie, certitude, assurance...). Dès lors, l'ancien français méridional adopta le terme Assurance, tout en conservant les mêmes consonances retrouvées dans les termes : sécurité, sûreté, secours.¹⁰

L'assurance est l'organisation rationnelle d'une mutualité de personnes soumises à l'éventualité de la réalisation d'un même risque qui, par leurs contributions financières, permettent l'indemnisation des dommages subis par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par un risque.¹¹

Selon Joseph HEMARD : « l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime ou cotisation), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique. ¹²

¹⁰ MEZDAD Loundja, Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation financier nationale, mémoire du magister en science économique, option MFB, université A. Mira Bejaia, 2006, page 7.

¹¹ YEATMAN Jérôme, Manuel International de l'assurance, Edition Economica, 2^{ème} édition, Paris, 2005, page 1.

¹² LAMBERT-FAIVRE Yvonne, droit des assurances, 3^{ème} édition, Dalloz, Paris, 1986, Page12.

Selon ALBERT CHAUFETOUN : l'assurance est la compensation des effets du hasard par la mutualité organisée suivant les lois des statistiques.¹³

On retiendra de cette définition que l'assurance repose sur le principe de la mutualisation du risque (un grand nombre d'assurés pour un petit nombre de sinistres qui ne peut dès lors que reposer sur un très grand nombre de personnes concernées et sur le calcul de probabilité de survenance de l'événement assuré, sur la base des statistiques recueillies sur une longue période).

Un assureur qui ne compterait qu'un seul assuré ne serait plus un assureur, mais un simple parieur : il gagne tout ou il perd tout selon que l'événement se produit ou non.¹⁴

1-2-2-) Les type de l'assurance

En général, les contrats d'assurance sont répartis en deux principaux groupes. Il s'agit de l'assurance de personnes et de l'assurance de dommages.

1-2-2-1-) L'assurance des personnes (ADP)

C'est une forme d'assurance mise en place pour couvrir les personnes physiques, l'assuré. Elle peut être contractée en tant qu'assurance individuelle, c'est-à-dire à l'initiative de la personne concernée, telles que l'assurance retraite, l'assurance décès invalidité, l'assurance complémentaire santé, l'assurance-vie. L'assurance de prévoyance collective, c'est-à-dire destinée aux membres d'une même collectivité, notamment, les salariés d'une société. Il s'agit entre autres assurance retraite et collective, de l'épargne salariale ou de l'assurance collective pour l'indemnité de licenciement. L'ADP (assurance des personnes) est généralement souscrite « en cas de vie ». Elle prend la forme d'une cotisation restituée au titulaire ou à des bénéficiaires à une date indiquée.¹⁵

¹³BOUDJELLAL Mohammed, Les assurances dans un système islamique, communication au séminaire sur « l'économie Islamique ». Institut islamique de recherche et de la formation de la banque islamique de développement de Djeddah , BAMAKO, le 01 et 03 décembre 2004, page 62-63.

¹⁴ Op.cit.

¹⁵ https://www.justifit.fr/b/guides/differents-types-dassurance/#Les_differents_types_dassurance consulté le 28/02/2024 à 10.55

1-2-2-2-) L'assurance de dommages

Elle consiste à indemniser l'assuré, en cas de sinistre. En termes de droit des assurances, le sinistre désigne les circonstances prévues et mentionnées dans un contrat d'assurance. Il englobe notamment le vol, le feu, le naufrage, la mort du souscripteur ou d'un bénéficiaire ou un dommage causé par les eaux. Ce type d'assurance donne lieu au versement d'une indemnité dont le montant est égal à celui du préjudice causé par un sinistre involontaire ou inattendu.

En générale, on trouve l'assurance des tiers, l'assurance contre la perte d'exploitation ou l'assurance des biens. Si cette dernière concerne la protection des biens immobiliers ou de meubles, l'on parle d'assurance habitation ou d'assurances locales. En revanche, si elle se porte par exemple sur la protection d'une automobile ou d'une moto contre les accidents, l'on se réfère à une assurance automobile ou à une assurance motocycle.

Ces différentes sortes d'assurance peuvent être englobées dans un seul contrat qui est l'assurance multirisque.¹⁶

1-2-3-) Le rôle économique et social de l'assurance

L'assurance est considérée comme une activité économique et sociale importante, par son rôle social et par son influence favorable au progrès économique.

L'assurance joue deux rôles fondamentaux :

1-2-3-1-) Le rôle économique

Sur le plan économique, l'assurance est un moyen de crédit, mais c'est aussi une méthode d'épargne et plus généralement un mode d'investissement.

a. L'assurance comme un moyen de crédit

C'est un aspect moderne de l'assurance qui vient, aujourd'hui, relayer les formes classiques du crédit, d'abord, elle permet à l'assuré d'obtenir du crédit en renforçant les garanties qu'il offre à ses créanciers, il assurera contre l'incendie l'immeuble hypothéqué, il va souscrire une assurance en cas de décès pour une somme égale à la valeur du prêt.

¹⁶ Idem

Ensuite, elle permet au créancier de consentir lui-même du crédit à ses clients, c'est l'assurance-crédit qui garantit au créancier le paiement en cas d'insolvabilité du débiteur et favorise la conclusion de nouveaux marchés.

L'assurance remplit même une fonction de crédit au profit de l'économie générale, car les réserves que les compagnies sont obligées de consulter contribuent à soutenir le crédit général du pays.

b. L'assurance comme une méthode d'épargne

Les primes payées par les assurés permettent de générer des capitaux considérables, en particulier dans les assurances sur la vie, car les prestations d'assurance sont effectuées à une échéance lointaine. La garantie présente une approche spécifique pour former l'épargne. Lorsque le versement d'un capital par l'assurance est certain, l'incertitude porte seulement sur le moment où il interviendra (décès prématuré, survie). La fonction d'épargne de l'assurance l'emporte sur celle de couverture du risque. Le législateur cherche à favoriser cette forme d'épargne solidement structurée qui offre des avantages fiscaux au souscripteur. En effet, l'assurance, en drainant une partie de l'épargne nationale, facilitera le financement des investissements.

c. L'assurance comme un mode d'investissement

Les sommes importantes que les compagnies d'assurance collectent en tant que primes doivent être utilisées pour assurer la sécurité des assurés et des victimes, car elles assurent la réalisation des obligations.¹⁷

Ainsi, la gestion de ces sommes est soumise à des règles extrêmement rigoureuses. Ces règles sont justifiés par l'intérêt que peut présenter à l'économie de ces masses de capitaux, car ils peuvent apporter à l'État et aux collectivités locales des ressources considérables et vont permettre de prendre en charge une part significative des prêts publics.

¹⁷<https://cours-de-droit.net/le-role-social-et-economique-de-l-assurance-a121606612/> Consulté le 28/02/2024 à 12.00.

1-2-3-2-) Le rôle social

La mission essentielle de l'assurance est d'apporter aux hommes cette sécurité dont ils ressentent le besoin. Elle les protège contre les risques du hasard qui les menacent dans leur personne comme dans leurs biens et leur donne ainsi confiance dans l'avenir. C'est une vente de la sécurité au profit de l'action. Sur le plan individuel, l'assurance a une valeur morale incontestable et un acte de prévoyance qui fait prendre conscience à son auteur de ses responsabilités et lui permet d'accroître son autonomie et sa liberté et même d'accomplir parfois un devoir moral envers autrui, par exemple l'assurance décès, au profit d'un enfant handicapé.

D'un point de vue plus général, l'assurance joue un rôle important dans la vie économique et sociale et c'est un facteur de sécurité, car elle garantit la réparation et favorise la création.

a. Fonction réparatrice de l'assurance

L'assurance offre la possibilité de réparer les dommages causés par la mise en œuvre des risques. Grâce à elle l'immeuble incendié sera reconstruit, le véhicule endommagé sera réparé, et plein d'autre risque, Elle joue généralement ce rôle dans l'intérêt de l'assuré lui-même, car cela assure la préservation de l'équilibre de son patrimoine et même la préservation d'intérêts non patrimoniaux tels que sa santé et sa capacité de travail. L'assurance est de plus en plus souvent utilisée par le législateur pour garantir aux tiers la réparation du préjudice dont ils sont victimes. C'est le but essentiel des assurances de responsabilité obligatoire. Elle permet ainsi une certitude d'indemnisation pour les victimes. L'assuré est à l'abri de préjudices, il sera en mesure de supporter ces risques et d'accomplir de nouvelles actions.

b. Fonction créatrice de l'assurance

En apportant la sécurité aux hommes, l'assurance favorise l'éclosion d'un grand nombre d'activités qu'il n'oserait entreprendre sans elle.

De nombreuses activités seraient impossibles à mener sans un tel soutien, que ce soit pour la pratique de sports dangereux, les métiers dangereux ou l'utilisation de nouveaux modes de vie, de l'exploitation de nouvelles formes d'énergie.

L'assurance est devenue une nécessité pour l'homme d'action et l'homme d'affaires. Elle doit s'adapter à ses besoins, s'étendre sans cesse, à des nouveaux risques. Elle encourage de ce fait l'innovation, c'est un facteur de progrès social et de développement économique.¹⁸

1-2-4-) Les acteurs d'un contrat d'assurance

Il existe cinq acteurs dans un contrat d'assurance : l'assuré, l'assureur, le souscripteur, le bénéficiaire et le tiers.¹⁹

a- L'assureur : couvre le risque pour lequel le contrat a été souscrit, c'est obligatoirement une personne morale.

b-L' assuré ou adhérent : C'est la personne sur laquelle repose le risque, en assurance de personne, c'est obligatoirement une personne physique.

c- Le tiers ou bénéficiaire : C'est la personne désignée qui reçoit la prestation (capital/rente), il peut être une personne physique ou une personne morale.

d- Le souscripteur : c'est la personne qui, en signant le contrat, s'engage au paiement des cotisations. Il peut être distinct de l'assuré ou du bénéficiaire.²⁰

e-Le réassureur ou le cessionnaire : C'est l'opération par laquelle une entreprise d'assurance qui a accepté un risque cède à un autre assureur ou partie du risque qu'elle a pris en charge. Le réassureur n'a pas de rapport direct avec l'assuré.

1-2 -5-) Les éléments d'un contrat d'assurance

La définition proposée par "Hémard", a l'avantage de faire ressortir les quatre éléments suivants qui caractérisent l'opération d'assurance :²¹

¹⁸ Op cit, consulté le 01/04/2024 à 12.50

¹⁹MEZDAD Loundja: Essai d'analyse du secteur des assurances et sa contribution dans l'intermédiation financière, mémoire du magister Université A. MIRA, Département Sciences Economique. Juillet 2006.

²⁰ Revue centre de recherche pour les budgets familiaux, Bien utiliser les assurances, les éditions de l'épargne, 1990, page22

²¹YEATMAN Jérôme, Op cit, page 01.

a- Le risque

Le péril commun en assurance, est le risque. Il peut être l'accident ou la maladie, la mort ou la destruction qui menacent les individus dans leurs biens ou dans leur personne. Le risque est le phénomène qui est la raison d'être de l'assurance. Autrement dit, il s'agit de la base d'une opération d'assurance. Il est l'événement incertain, qui n'a pas encore eu lieu, affectant une personne, ses biens ou sa responsabilité.²²

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

b-La prestation

C'est une opération par laquelle l'assureur indemnise l'assuré ou un tiers bénéficiaire en cas de survenance du risque.

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

- Les indemnités sont fixées après la survenue du sinistre, en fonction de son gravité.
- Les prestations forfaitaires sont fixées lors de la signature du contrat, avant la survenue du sinistre. Ces prestations forfaitaires se traduisent par le versement d'un capital ou d'une rente.²³

²² BOUZAIA Nawel, CHAREF-KHODJA Sabrina, Le rôle des assurances dans le financement de l'économie : Cas société Algérienne d'assurance, Master en finance et comptabilité, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, promotion 2018, page16.

²³AFLALAYE Cylia, ACHECHE Lynda, Impact du secteur des assurances sur la croissance économique dans les trois pays du Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc), Master en sciences Economiques, Université Abderrahmane mira Bejaia, promotion 2017, Page 10.

c- La compensation au sein de la mutualité

La mutualité est l'ensemble des personnes assurées contre un même risque et qui cotisent mutuellement pour faire face aux conséquences de ce risque. A partir de cette mutualité, un fond est créé, qui servira à couvrir les personnes touchées par le sinistre.

d- La prime ou cotisation

C'est la somme que l'assuré doit payer à l'assureur en contrepartie de la garantie que ce dernier lui accorde pour un risque déterminé. Selon le code des assurances, l'assuré est tenu de payer la première fois aux dates correspondantes au contrat, c'est-à-dire, en général, dès le début de la période de garantie. Lorsque l'organisme d'assurance est une société mutuelle ou à forme mutuelle dans laquelle l'assuré est en même temps sociétaire, la prime s'appelle « cotisation ».

Autrement dit, la prime est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée.

La prime correspond principalement au coût du risque auquel il convient d'ajouter les frais de fonctionnement de l'assureur (distribution et gestion) et les taxes éventuelles.²⁴

$$\text{Prime} = \text{Coût du risque} + \text{Frais de fonctionnement de l'assureur}$$

Il existe trois types de primes : la prime pure, la prime nette et la prime totale.

- **Prime pure**

La prime pure d'un risque est la prime permettant à l'assureur de régler les sinistres frappant la mutualité des assurés. Elle est aussi connue sous le nom de prime de risque, prime d'équilibre ou encore première technique. Le calcul de la prime pure consiste à multiplier la fréquence des sinistres par le coût moyen des sinistres. Elle correspond au coût des règlements des sinistres.

$$\text{Prime pure} = \text{Fréquence des sinistres} \times \text{Coût moyens}$$

²⁴Nebbache Salah Eddine, État des lieux du secteur algérien des assurances à l'ère de la pandémie covid-19, Revue internationale de la performance économique ISSN: 2661-7161 EISSN:2716-9073 Volume:04 N°:03 Année:2021 P:109.

$$\text{Fréquence} = \text{nombre de sinistres} / \text{nombre de contrats}$$
$$\text{Coût moyen} = \text{charge totale des sinistres} / \text{nombre de sinistres}$$

- **La prime nette**

La cotisation nette, dite commerciale, permet de faire face aux changements des frais d'acquisition et de gestion. La première représentation claire des documents commerciaux et tarifaires des compagnies d'assurance est visible. Elle résulte de l'addition de la prime pure et les chargements nécessaires. Il convient de distinguer : les chargements d'acquisition (commissions des intermédiaires), les chargements de gestion (frais de fonctionnement de la société d'assurance).

$$\text{Prime nette} = \text{Prime pure} + \text{somme des chargements}$$

Les frais de chargement sont liés aux coûts d'acquisition, qui sont des commissions payées aux intermédiaires tels que les agents et les courtiers. Les frais de gestion sont destinés à rémunérer le personnel chargé d'établir et gérer les contrats des sinistres et donner le moyen aux locaux en matériel nécessaire à la gestion de la mutualité.

- **La prime totale**

La prime totale correspond à l'argent versé par le souscripteur. Elle est égale à la prime nette augmentée des frais accessoires, c'est-à-dire le coût matériel de l'établissement du contrat (papier, rédaction, dactylographies...) et les impôts et taxes qui sont des sommes qui reviennent à l'État.

$$\text{Prime total} = \text{Prime nette} + \text{Frais d'accessoire} + \text{Frais d'impôts}$$

SECTION 02 : DEFINITION ET HISTORIQUE DE LA BANCASSURANCE

La bancassurance est assimilée à la distribution des produits d'assurance par un réseau bancaire. Cela permet aux assureurs de travailler à moindre coût et d'accéder à de nouveaux marchés. Cette distribution s'est opérée à travers leurs réseaux de conseillers clientèle.

La bancassurance est inventée au début des années 1970 par le crédit mutuel et elle s'est propagée dans les années 1980 et 1990 à travers toute l'Europe et le reste du monde. Elle a connu une évolution rapide, mais il n'est pas toujours facile de dire à quel secteur, celui assurantiel ou bancaire, revient le mérite de ce rapprochement. Elle est devenue dans certains pays le premier canal de distribution des risques du particulier.

L'émergence de la bancassurance dans certains pays du monde, notamment, en Europe a favorisé le processus de développement du secteur financier en Algérie et donne naissance à des nouvelles pratiques de la bancassurance, à travers la promulgation de la loi n 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance de 25 janvier 1995 relatives aux assurances.

2-1-) Définition de la bancassurance

La bancassurance est le processus consistant à utiliser les relations clients d'une banque pour vendre des produits d'assurance-vie et non-vie et elle apparaît comme une voie naturelle pour le développement efficace de l'assurance.²⁵

La bancassurance est un système dans lequel une banque à un accord d'agence d'entreprise avec une compagnie d'assurance pour vendre son produit (assurance vie et dommages). Les produits d'assurance sont une source de revenus pour la banque, en dehors des intérêts.²⁶

Au-delà de ces définitions, la bancassurance est un concept d'intervention sur les marchés financiers, qui offre des opportunités d'utilisation intensive du pouvoir d'achat du portefeuille de clients des banques à travers une amélioration substantielle de l'offre de

²⁵ Revu KADEM Safia, Bancassurance en Algérie : un instrument de promotion du marketing des assurances, Doctorante, université Mouloud MAMMERI (ALGERIE), laboratoire de droit et nouvelles technologie, 2022, page107.

²⁶ Idem, page 108.

services financiers, obtenue avec un minimum administratif et, implicitement, l'effort financier.²⁷

La bancassurance peut être également considérée comme un moyen de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance, soit en prenant des parts dans le capital de la banque ou de la compagnie d'assurance par fusion l'une dans l'autre ou par la création de succursales communes ou uniquement en distribuant des produits d'assurance par les banques au profit des compagnies d'assurance.

2-2-) Historique de bancassurance dans le monde

D'un point de vue purement historique, le concept de bancassurance a été apparu en septembre 1965 en Grande-Bretagne par les Britanniques, considérés comme les véritables pionniers par la création de Barclays Life. En revanche, ce concept de bancassurance a séduit plus d'une banque sur le continent et très rapidement les grands acteurs de marché se sont lancés dans la création de filiales, introduisant ainsi le modèle dans leurs pays respectifs.²⁸

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

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

L'agrément a été accordé aux ACM (Assurances du Crédit Mutuel) Vie et IARD (Incendie, Accident et Risques Divers), ce qui a marqué l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs, et de devenir eux-

²⁷ Op cit, page108.

²⁸ FADLI Karima, GHANEM Nawal, lancement d'un nouveau produit bancaire cas « SAHTI », au niveau de la CNEP banque agence lammali « 207 » TIZI OUZOU, diplôme de master en science financières et comptabilité, 2018, page 30-31.

mêmes assureur de leurs propres clients de banque. C'est ainsi qu'ils sont devenus les précurseurs de ce que l'on appela quinze ans plus tard « l'assurance bancaire ».²⁹

En 1973, la banque a créé une filiale de crédit nommée CARDIF. Celle-ci a choisi d'opérer comme ensemblier, la maison mère n'ayant pas à proprement parler de réseau bancaire. Les Banques populaires se sont lancées en 1978, puis la BNP et la Société générale en 1980. Les grandes banques de dépôts, à statut commercial ou mutualiste, qui entre temps ne s'étaient pas déjà embarquées dans l'aventure, s'y sont alors mises à marches forcées.

En Espagne, de leur côté, ils se lancent dans l'aventure au début des années 1980, quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire d'EUROSEGUROS. Cependant, le contrôle se limite initialement aux aspects financiers, car la législation espagnole interdit aux banques de proposer des assurances-vie. Cette barrière réglementaire disparaît en 1990³⁰.

En Belgique, en 1989, le premier assureur belge a été un bancassureur (compagnie Alpha Life). Né du rapprochement entre l'ex-CGER et les entités d'assurances de l'ex-général de banque. Un an après, la banque néerlandaise VSB et la compagnie d'assurance néerlandaise AMEV et le groupe AG Belge se réunissent et réalisent la première fusion transfrontalière, créant à la fois le groupe BNP Paribas Fortis. En Belgique, l'évolution de l'assurance bancaire a été rapide. Elle n'a pas été freinée par un marché vie caractérisée par la vente par courtier, cependant elle a été soutenue par des investissements de compagnies étrangères, principalement luxembourgeoises. Selon Christian Basecq, la bancassurance présente encore un potentiel considérable sur le marché belge. De nombreuses fusions acquisitions et restructurations ont favorisé le rapprochement entre les banques et les assurances, surtout lorsque l'on sait que Fortis Bank compte plus de trois millions en Belgique.

²⁹ BERBACHE Lynda, BAKIRI Fouzia, La Bancassurance en Algérie. « Enquête par questionnaire auprès des agences bancaires de la wilaya de Bejaia », Diplôme De Master En Sciences Économique, Université Abderrahmane Mira de BEJAIA, 2016, Page 17.

³⁰ BEN ABBOU Smail, HAMMAR Kahina, La bancassurance en Algérie : cas de l'assurance agricole contre les risques liés à la grêle et l'incendie des récoltes au sein de la BADR de TIZI-OUZOU agence 580, Diplôme de Master en Sciences Economiques, UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, Promotion 2018, Page 15.

En Allemagne, les Allemands emploient le terme « toute finance » pour définir la bancassurance. Dans la plupart des cas, la collaboration entre les banques et les assureurs a débuté au début des années 90, mais n'a abouti qu'à de simples accords de distribution. Les jointes venture sont exceptionnels. La part de marché des banques a augmenté entre 1992 et 1999, mais le marché reste toujours dominé par les agents généraux. Le faible succès de la bancassurance semble s'expliquer par le conservatisme de la clientèle en matière de service financier et son attachement aux réseaux de distribution traditionnels.³¹

En Italie, avec l'introduction du décloisonnement réglementaire au début des années 90 (la Loi Amato de 1990) et la demande croissante de la clientèle en produits d'assurance-vie, les guichets des banques ont été favorisés pour distribuer ces produits. Effectivement, la bancassurance italienne se distingue par sa croissance rapide.

Depuis 1995, les autorités italiennes ont mis en place une réglementation fiscale favorable aux produits d'assurance-vie. L'importance du réseau bancaire, la bonne répartition sur tout le territoire et la confiance des Italiens en leurs banquiers ont permis au modèle de bancassurance de s'accroître très rapidement. Plusieurs banques ont joué un rôle prépondérant dans le lancement de la bancassurance italienne³².

En Asie, la crise financière de 1997 a incité la majorité des banques à diversifier leurs produits financiers ainsi qu'à chercher d'autres sources de profit. De ce fait, la bancassurance était donc au centre de bien des discussions.

La déréglementation financière et l'évolution de niveau de vie en Asie ont contribué à la naissance et la pratique de bancassurance, plus particulièrement quand les compagnies d'assurances étrangères ont cherché à trouver des accords formels avec les banques locales.

³¹ HADDOUCHE SOUAD, La pratique de la bancassurance en Algérie : Étude exploratoire de la satisfaction des clients, Master en Sciences Commerciales, université Abderrahmane mira Bejaia, 2017-2018, Page 7.

³² CANNATA Roberto, la banque italienne : les rapports banque-assurance, banque magazine N°149-mai 1998, p22.

Aux États-Unis, les lois antitrust ont longtemps empêché les banques de se rapprocher des institutions financières³³. La vente d'assurance-vie s'est donc développée principalement dans les réseaux de courtiers indépendants³⁴. En 1999, quand la réglementation s'est assouplie grâce au « Gramm.-Leach-Bliley Act », les banques ont fait l'acquisition massive de courtiers.

Les opportunités de croissance de la bancassurance aux États-Unis restent considérables. Mais la croissance des primes d'assurance-vie en mode bancassurance a été très faible aux États-Unis depuis 10 ans.

Si les plus grandes banques américaines sont bien engagées dans la distribution de produits d'assurance, c'est par le biais de leurs réseaux de courtiers et non via leur réseau bancaire.

En Algérie, l'application et la mise en place du concept bancassurance semble être une tâche difficile. En effet, sa mise en évidence n'était possible qu'après la promulgation de la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 relative aux assurances.

³³FIDEL Erik, l'assurance, une opportunité pour les banque américaines, banque stratégie N°129, juillet-août 1996, pp28- 29.

³⁴REGIMBAL Louis, Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance?, focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne 2009, p1.

Conclusion

La bancassurance est perçue en premier lieu comme un moyen unique de distribuer les produits d'assurance par les banques. La commercialisation des contrats d'assurance à domination financière par les banques est relativement récente dans le domaine. Toutefois, l'engagement des banques dans la stratégie de la bancassurance est un processus irréversible et présente diverses opportunités pour les différentes entités économiques.

Dans ce contexte, nous avons tenté de présenter dans ce premier chapitre la bancassurance et ses acteurs. Dans cette optique, le chapitre suivant abordera la stratégie de rapprochement entre la banque et l'assurance.

CHAPITRE II : STRATEGIE DE RAPPROCHEMENT ENTRE LA BANQUE ET L'ASSURANCE

Introduction

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

Les stratégies de rapprochement entre les banques et les assurances ont été motivées par la nécessité d'adapter les modèles économiques traditionnels à un environnement en perpétuelle évolution. Ces alliances stratégiques visent à renforcer la complémentarité des services offerts, à optimiser la gestion des risques, et à améliorer la rentabilité globale des institutions financières.

En outre, ces rapprochements permettent aux acteurs du secteur de mieux répondre aux attentes des consommateurs en proposant des solutions financières plus intégrées et diversifiées.

Dans ce chapitre, nous présenterons dans la première section les différents modèles de la bancassurance, puis dans la deuxième section les enjeux de la bancassurance.

SECTION 01 : LES DIFFERENTS MODELES DE LA BANCASSURANCE

Les stratégies de bancassurance sont assez diverses et dépendent du niveau de coopération souhaité. Nous tenterons d'expliquer ci-après les différentes stratégies de bancassurance adoptées par cette dernière à travers le monde.

1-1-) Les stratégies de la bancassurance

Les formes de stratégies qui sont les plus utilisées sont au nombre de quatre :

1-1-1-) Accord de distribution entre la banque et une société d'assurance

La banque joue le rôle d'intermédiaire pour la société d'assurance. Cela est régi par un contrat qui stipule que les compagnies d'assurances peuvent écouler leurs produits par le billet des guichets bancaires.

Ce partenariat donne l'avantage aux compagnies d'assurance, de jouir des infrastructures de la banque pour écouler leur produit et bénéficier d'un réseau de distribution sans avoir besoin d'investissement lourd. Quant au bénéfice de la banque, il consiste dans le prélèvement des commissions sur l'ensemble des produits vendus.

On peut donc dire que l'objectif est, à la fois, de permettre aux compagnies d'assurance un accès à une clientèle plus rentable, plus solvable et aux banques de bénéficier d'une rentabilisation grâce à son réseau de distribution. Ce nouveau processus permet d'éviter la prise de risque, une rentabilité plus rapide, plus efficace et permet aussi aux bancassurances, de profiter de l'expérience de leurs partenaires, pour apprendre l'un comme l'autre ce métier neuf et acquérir un savoir-faire en la matière.

Cependant, ce type d'accord n'est pas sans faille et cache certaines faiblesses. Premièrement, les contrats sont régis par les compagnies d'assurance. Deuxièmement, les banques ne sont contraintes de distribuer que les produits existants dans la gamme des produits des compagnies d'assurances avec lesquelles elles ont régi le contrat. Enfin, il peut exister des conflits entre les dirigeants des deux entités³⁵.

Appelé également modèle équilibres entre banque et assurance, Ces accords de distribution croisent peuvent correspondre à plusieurs modalités : distribution sur certaines gammes de produits ou sur la totalité de la gamme, et distribution exclusive ou non-exclusive d'autre part³⁶.

³⁵ FACI Lydia, La bancassurance en Algérie cas : de la CNEP- Banque de Tizi-Ouzou, Mémoire de Master en Sciences Economiques Option : Monnaie Finance Banque (MFB), promotion 2015, Page 11.

³⁶BORDERIE Alain et LAFFITTE Michel, la bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe, 2004, page 53.

1-1-2-Le modèle à l'initiative des banques

Les stratégies bancaires correspondent le plus souvent à la création ou à la revitalisation d'une société d'assurance détenue par le groupe bancaire. Il s'agit de la forme de l'assurance bancaire la plus active. À l'inverse de la première stratégie, celle-ci se met en place par la création d'une filiale d'assurance par la banque, exprimant ainsi sa volonté de contrôler totalement et parfaitement cette nouvelle activité.

Cette stratégie permet à la banque d'avoir des rémunérations à la fois, en commissions et en dividendes et ne laisse aucune fuite vers d'autres entités, et lui permet, aussi, de faire son propre choix en matière de produits à proposer à sa clientèle.

Cependant, cette stratégie présente certaines contraintes, car elle nécessite des investissements lourds en capitaux propres et dans la formation du personnel, afin de l'adapter à la maîtrise de cette nouvelle activité.³⁷

La première stratégie de création d'une société spécifique correspond à un schéma très courant, en France, dans l'assurance-vie et, dans une moindre mesure, dans l'assurance-dommages. Ainsi la BNP avec Nation vie, les Banques populaires avec Fructivie puis fructi-MAAF, le crédit agricole avec predica et pacifica, le groupe des caisses d'épargne avec écureuil vie, le crédit mutuel avec les ACM, en sont les exemples les plus significatifs.

Les banques peuvent parfois posséder des filiales d'assurance qu'elles ont redécouvertes et « activées » lors de l'explosion de l'assurance-vie observée dans les années 1980. Il en est ainsi de la médicale de France au sein du groupe Crédit Lyonnais.

1-1-3-) Les modèles à l'initiative des assurances

Une première stratégie consiste pour l'assureur à entrer à une hauteur significative dans le capital d'une banque avec laquelle il cherche à développer une stratégie d'assurance.

Elle correspond à la prise de contrôle par l'assureur d'une entreprise financière préexistante dont le statut juridique est préservé. Une variante de cette stratégie consiste en la création par l'assureur d'une banque qui lui soit directement rattachée et grâce à laquelle elle puisse

³⁷ HAMZAOUI Cylia, LALAOUI Aldjia, La Pratique de la bancassurance en Algérie : cas de la BADR Banque de Tizi-Ouzou agence « 580 » promotion 2021-2022, page 12-13.

gérer plus globalement sa relation client. Les exemples les plus connus sont AXA banque et AGF banque en France.

Une stratégie plus équilibrée consiste en un rapprochement entre une entreprise bancaire et en société d'assurance, généralement à l'initiative de l'assureur, mais avec le consentement de la banque, dans l'objectif de la constitution à long terme d'une firme unique de bancassurance toutefois, la fusion des réseaux de distribution ne constitue que l'étape ultime du processus de rapprochement, qui se traduit dans un premier temps par une recherche de synergies opérationnelles plus limitées.³⁸

L'exemple français le plus significatif est celui du rapprochement du GAN et du CIC. Cette stratégie a toutefois été remise en cause du fait de la prise de contrôle du GAN par Groupama en 1998.

1-1-4-) Les stratégies de croissance externe

Ces stratégies sont adoptées par les banques et les compagnies d'assurance qui veulent pénétrer le marché à partir d'un seuil d'activité très élevé.

Ces stratégies consistent dans la prise de contrôle d'une firme déjà existante, cette dernière peut conserver son statut juridique vu que son absorption et son intégration ne sont pas nécessaires. Mais ces stratégies peuvent aussi prendre la forme d'une fusion-absorption décidée comme un accord entre les deux entités qui donnera alors naissance, à une nouvelle entité et à la construction d'une firme de bancassurance qui fera de la recherche d'une synergie opérationnelle, l'une de ses préoccupations majeures.

1-1-5-) La joint-venture

Ce modèle consiste en la création d'une nouvelle société d'assurance en copropriété, qui est souvent détenue à 50% par un partenaire d'assurance et à 50% par la banque. En règle générale, les compagnies d'assurance sont responsables du contrôle et de la gestion des risques, tandis que la banque est chargée du processus de distribution. Il est couramment répandu en Italie, l'Espagne, le Portugal et la Corée de sud.³⁹

³⁸BORDERIE Alain et LAFFITTE Michel, op cit, page 49-.51.

³⁹ GUEMMAZ Souhil, La structure institutionnelle de la bancassurance en Algérie: Historique et actualité, Université Ferhat Abbas Sétif 1 (Algérie), page 476.

SECTION 02 : LES ENJEUX DE LA BANCASSURANCE

La bancassurance en tant qu'une formule de partenariat entre banque et assurance reflète le partage d'intérêts, mais il est primordial de s'interroger maintenant sur les avantages généralement reconnus et les limites inhérentes aux accords de la bancassurance pour les différents acteurs. Les divers avantages et les limites que la bancassurance apporte pour les banques adhérees à ce nouveau phénomène sont résumés comme suit :

2-1-) Les avantages de la bancassurance pour les banques

Les bénéfices offerts par la bancassurance aux banques sont plusieurs peuvent être résumés comme suit :

2-1-1-) Le renforcement des fonds propres

La plupart des stratégies de bancassurance passent, si ce n'est pas par une création d'une filiale ou une acquisition d'une compagnie d'assurance déjà existante, par des prises de participations croisées entre une banque et une société d'assurance. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très importants qui confèrent aux deux entités une plus grande capacité d'élargir leur activité.⁴⁰

2-1-2-) Les fidélisations de la clientèle

Le premier avantage de la distribution de produits d'assurance par les banques, par rapport à d'autres canaux, est la relation avec la clientèle. La fidélisation de la clientèle est une source de profit économique, qui est un besoin primordial pour toute entreprise et un argument indispensable pour promouvoir les produits d'assurance. Avec l'intégration de la bancassurance, la banque devient une sorte de « supermarché », un fournisseur unique de services financiers, où le client peut trouver les réponses à tous ses besoins, qu'ils soient financiers ou d'assurance. Ainsi, la banque peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction et la fidélisation de ses clients.⁴¹

⁴⁰ BAHMED Karim, la bancassurance en Algérie cas de la CNEP- banque de Tizi- Ouzou, 2012.

⁴¹ BERANGERL.M, CHEVALIER.M et LAUNAY.C, Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Le rapport FOCUS publication de SCOR vie. Paris.2005, page 06.

2-1-3-) La rentabilité

La banque voit dans la pratique de la bancassurance un moyen de diversifier son activité et ainsi améliorer et augmenter sa rentabilité. D'une part, la banque reçoit de son partenaire l'assureur à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime qu'il a touchée ou une part des résultats techniques réalisés. D'autre part, la diversification de la banque vers l'assurance lui permet de tirer profit de l'utilisation de ses ressources humaines et de recruter son personnel, ce qui entraîne une augmentation de leur productivité⁴².

2-2-) Les avantages de bancassurance pour les assureurs

Les avantages de la bancassurance pour l'assureur sont présentés comme suit :

2-2-1-) L'accès à une large clientèle

Grâce à ce nouveau réseau de distribution élargi de façon significative sa clientèle et peut atteindre des clients qui étaient difficiles d'accès, il s'agit de profiter d'un réseau de distribution plus dense, plus proche de la clientèle et mieux informé sur ses besoins et sa situation. Il s'agit évidemment d'un avantage majeur qui peut suffire à convaincre un assureur de développement de conclure des contrats avec une banque.

Les produits d'assurance proposés aux guichets de la banque sont labellisés par la banque et sont renommés, ce qui pourrait rendre leur vente plus facile, car les produits d'assurance sont renommés, car les clientes ont tendance à penser que le produit d'assurance acquis est aussi un produit de sa banque dans la mesure où il a été acquis auprès de son guichetier, à qui il fait totalement confiance Les choix des canaux de distribution peut procurer un avantage concurrentiel durable, car il constitue le seul élément réel de différenciation des enseignes dans un secteur. Il se distingue par la vulgarisation des produits et par une concurrence des prix qui n'est qu'émergente.⁴³

⁴²HADDOUCHE SOUAD, La pratique de la bancassurance en Algérie: Étude exploratoire de la satisfaction des clients, Master en Sciences Commerciales, Université Abderrahmane Mira De BEJAIA, 2018 page 20.

⁴³ Monique Zollinger, Eric Lamarque, Marketing et stratégie de la banque, Edition Dunod, 4^{ème} édition, 2004, page 117.

2-2-2-) Réduction des coûts

La bancassurance est généralement perçue comme plus avantageuse en termes de coûts que les méthodes traditionnelles des agences et du courtage. L'assureur bénéficie également de la diminution des dépenses de distribution par rapport aux frais fixes des agents traditionnels, car le réseau de vente est généralement identique pour les produits bancaires et les produits d'assurance. De nombreux bancassureurs à travers le monde ont pu constater une économie significative de frais, ce qui est visible dans les frais inclus dans les contrats. Ainsi, il est possible de proposer les produits à un prix plus abordable.

2-2-3-) L'amélioration de la rentabilité

L'assureur a l'opportunité de varier ses modes de distribution afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique. La diversification permet de limiter les risques. La compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance verra sa rentabilité s'améliorer grâce à l'augmentation de son volume d'activité et à la baisse des coûts de distribution, comme conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution bancaire⁴⁴.

2-3-) Les avantages de bancassurance pour les clients

Il existe plusieurs avantages de bancassurance pour les clients et on peut citer :

2-3-1-) L'amélioration de la qualité de service prestation

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

⁴⁴ HAICHE Imane, HALZOUNE Rebea le développement de la bancassurance au sein des banques algérienne, cas la convention BNA AGLIC, mémoire de master en sciences de gestion université mouloud mameri de tizi ousou, 2018, page39.

2-3-2-) La commodité de l'accès

Le client a une grande accessibilité à tous les services et les divers produits d'assurance auprès de sa banque, cette dernière lui propose à la fois des produits d'assurance et les produits bancaires.

2-3-3-) L'amélioration de l'offre

La bancassurance a permis d'améliorer la qualité de l'offre tant sur le plan qualitatif que sur le plan quantitatif, le client peut trouver des produits sur mesure qui conviennent parfaitement à sa situation, les produits sont plus simples et plus lisibles.

2-3-4-) L'amélioration du service après-vente

En répondant aux attentes de leurs clients, les bancassureurs mettent en place des plaques-formes pour le règlement des sinistres, comme les plaques-formes téléphoniques (call center) mises en place pour le règlement des sinistres. Le règlement des sinistres automobiles. Le client reçoit un numéro vert qu'il doit contacter en cas de sinistre⁴⁵.

2-3-5-) Une meilleure rentabilité des placements

Les couts de distributions des bancassurances étant réduits par rapport à ceux des compagnies d'assurance, car leur réseau de distribution était déjà rémunéré pour les opérations traditionnelles qu'elles effectuent, le consommateur peut bénéficier des produits d'assurance à des prix intéressants que dans les réseaux traditionnels.

⁴⁵HADDOUCHE SOUAD, La pratique de la bancassurance en Algérie: Étude exploratoire de la satisfaction des clients, Master en Sciences Commerciales, Université Abderrahmane Mira De BEJAIA, 2018, page 23.

2-4-) Les limites de la bancassurance

On distingue les limites suivantes :

2-4-1-) Les limites de la bancassurance pour la banque

Il existe :

2-4-1-1-) Les risques sur l'image de la banque

Les banques bénéficient d'une réputation solide auprès de leurs clients grâce à la proximité entretenue par les chargés de clientèle qui offrent quotidiennement une variété de services. Aux clients à leur charge, allant du simple retrait jusqu'aux crédits immobiliers les plus importants. Les banques sont soucieuses de la nécessité de sauvegarder leur image, sont conscientes des coûts très élevés en matière de dépense marketing nécessaires pour acquérir une nouvelle clientèle déjà bancarisée.

Il est essentiel de mettre en place des stratégies marketing et une force de vente active pour promouvoir la bancassurance. La simple vente de quelques politiques d'assurance-vie ne suffit pas pour faire d'une banque traditionnelle un expert en bancassurance.

Pour obtenir une rentabilité suffisante, l'activité de bancassurance exige des volumes importants. Seulement une certaine quantité de contrats dans son portefeuille permet à la banque de rentabiliser sa nouvelle activité.

2-4-1-2-) La cannibalisation des produits bancaires

Certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de base, il peut avoir un transfert des fonds déposés chez la banque dans les diverses catégories de compte vers l'assureur partenaire pour l'achat principalement des produits d'assurance-vie. La cannibalisation est bien réelle. La bancassurance est tellement entrée dans les mœurs qu'il serait suicidaire pour une banque de délaissier la distribution des produits d'assurance, Par conséquent, une grande partie de la clientèle se tournera vers d'autres assureurs bancaires afin de répondre à leurs exigences.

2-4-1-3-) La divergence de cultures commerciales

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

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

2-4-1-4-) Le coût de la formation du personnel

Le personnel bancaire doit acquérir un niveau de connaissances de plus en plus élevé afin de vendre les produits d'assurance, étant donné la complexité et la sophistication des produits. Les produits d'assurance-vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers était très rapide, mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique de pointe afin de donner des conseils personnalisés sur les produits complexes⁴⁶.

En conséquence, des investissements considérables ont été nécessaires dans la formation, dont l'amortissement peut prendre plusieurs années, ce qui pourrait entraîner une augmentation des dépenses et avoir un impact négatif sur la rentabilité de la banque.

En effet, les produits d'assurance-vie sont vendus lorsque les vendeurs d'assurance-vie recherchent des clients, tandis que les produits bancaires et l'assurance IARD sont achetés par les vendeurs de la banque et de l'IARD restent dans l'agence et attendent que les clients se présentent.

⁴⁶BEN ABBOU Smail, HAMMAR Kahina, La bancassurance en Algérie : cas de l'assurance agricole contre les risques liés à la grêle et l'incendie des récoltes au sein de la BADR de TIZI-OUZOU agence 580, mémoire de Master en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri De TIZI-OUZOU, 2018. Page 26.

2-4-2-) Les limites de la bancassurance pour l'assureur

On cite les limites suivantes:

2-4-2-1-) Le transfert du centre de décision

Chaque société d'assurance qui collabore avec le réseau de distribution bancaire dans le cadre de la bancassurance respecte les règles établies par les banques. Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant⁴⁷. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distribué.

L'activité de la compagnie d'assurance dépend largement de la maison mère, sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution⁴⁸.

2-4-2-2-) Le traitement des sinistres et la sélection des risques

La divergence des méthodes de travail et des cultures commerciales entre la banque et la compagnie d'assurance, met l'assureur devant l'inconvénient d'une mauvaise sélection des risques à assurer, comme exemple : un meilleur client de la banque, étant en possession d'une puissante voiture de sport et étant un adapté de la vitesse présente un mauvais risque en assurance automobile alors que la banque ne pourra pas refuser de l'assurer, de plus elle va même chercher à lui offrir les meilleurs tarifs.

Par ailleurs, lorsqu'il y a des sinistres, le banquier a tendance à protéger son client et cherche constamment à faire payer l'assureur afin d'éviter des litiges avec son client. Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité.

⁴⁷ AIT TALEB Abdelhamid le rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance en Algérie cas d la bancassurance BADR SAA Master en sciences économiques université mouloud mameri 2015, page 37.

⁴⁸HADDOUCHE SOUAD, La pratique de la bancassurance en Algérie: Étude exploratoire de la satisfaction des clients, Master en Sciences Commerciales, Université Abderrahmane Mira De BEJAIA, 2018, page 27.

2-4-2-3-) Le secret bancaire

Dans le domaine de l'assurance bancaire, il n'est pas possible de communiquer les informations sur les clients des banques à la compagnie d'assurance, qu'elle soit une filiale ou un partenaire de la banque, avec les exigences du secret bancaire. En effet, la banque doit obtenir l'approbation et le consentement de son client afin de pouvoir transmettre des informations à des tiers le concernant⁴⁹.

De même, les fichiers informatiques contenant des informations nominatives ne peuvent être cédés à des tiers, quelle que soit leur nature, sans avoir eu, l'accord de l'organisme de contrôle compétent. Le non-respect de ces dispositions est susceptible de sanctions pénales.

Néanmoins, certaines législations, à l'instar de la législation française, autorisent les banques à communiquer, des informations, d'ordre général sur la situation financière de leurs clients. Jusqu'à présent, aucune banque n'a été accusée de violation du secret professionnel concernant les opérations de bancassurance.

2-5-) Les limites du marché de la bancassurance

Le succès des réseaux de distribution bancaire réside dans leur proximité avec leurs clients et leur tendance croissante à privilégier le traitement en une seule agence.

Cependant, il y a des contraintes quant à la difficulté de proposer des produits qui correspondent aux compétences du conseiller du réseau concerné et qui répondent aux besoins exprimés par le client. Cette distribution croisée pourrait se révéler insuffisante au fil du temps, en raison des disparités culturelles entre les métiers et des risques propres générés par la confusion des métiers.

La bancassurance souffre aussi de certaines limites imposées par le marché. En effet, La diffusion des produits par le secteur complémentaire est restreinte, d'abord grâce aux réseaux de vente déjà existants, puis compensée par la capacité du marché qui n'est pas infiniment étendue.

⁴⁹HAICHE Imane, HALZOUNE Rebea le développement de la bancassurance au sein des banques algérienne, cas la convention BNA AGLIC, mémoire de master en sciences de gestion université mouloud mameri de tizi ouzou, 2018, page 43.

Conclusion

La bancassurance, dans sa forme la plus simple, est la distribution des produits d'assurance à travers les canaux de distribution d'une banque. Elle permet, pour les banques, de mobiliser l'épargne et de fidéliser les clients en leur présentant des produits adaptés à leurs besoins, le conseil et la bonne information. Ainsi, ce nouveau réseau de distribution se démarque grâce à l'utilisation des guichets bancaires pour la vente des produits d'assurance.

Plusieurs stratégies de rapprochement sont observées, comme les partenariats commerciaux, les acquisitions ou les fusions entre établissements bancaires et assureurs. Ces synergies permettent de générer des économies d'échelle, de diversifier les risques et d'offrir une expérience client plus fluide. Cependant, ces rapprochements soulèvent également des défis en termes de gouvernance, qu'on va traiter en troisième chapitre.

CHAPITRE III : CADRE LEGISLATIF ET DESCRIPTIF DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE

Introduction

La bancassurance, consiste en l'offre conjointe de services bancaires et d'assurance par une même entité, s'est développée en Algérie dans les années 2000 grâce à un cadre réglementaire favorable. En 2006, la loi sur les activités d'assurance a été modifiée pour permettre aux banques d'exercer des activités d'assurance. Cela a ouvert la voie à la création de filiales d'assurance au sein des grands groupes bancaires algériens, comme la Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT) du Groupe Banque extérieure d'Algérie. La bancassurance a ainsi permis d'élargir l'offre de produits financiers et d'assurance pour les clients, tout en générant des synergies pour les établissements bancaires.

À travers ce chapitre, nous présenterons dans un premier lieu, Historique et cadre législatif de la bancassurance en Algérie, puis dans un second lieu, nous présenterons les formes et modèles de la bancassurance en Algérie et enfin, une étude descriptive des produits de la bancassurance.

SECTION 01 : HISTORIQUE ET CADRE LEGISLATIF DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE

En Algérie, la bancassurance a connu un développement significatif au cours de la dernière décennie, marqué par l'émergence de partenariats entre les secteurs bancaire et assurantiel, visant à offrir des solutions financières intégrées aux clients.

Dans cette section, nous allons présenter l'historique et le cadre législatif de la bancassurance en Algérie qui est essentiel pour comprendre l'évolution et le contexte réglementaire de cette pratique financière.

1-1-) Historique de la bancassurance en Algérie

En Algérie, la bancassurance a été instituée par la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, et le Décret Exécutif N° 07-153 du 22/05/2007 fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurances par les banques et les établissements financiers. La bancassurance comme mode de distribution des produits d'assurance a permis, depuis son lancement en 2008, d'élargir le réseau de distribution des assurances à la faveur des différentes conventions de distribution signées entre les banques et notamment les filiales d'assurances de personnes des compagnies d'assurances publiques. De nombreux accords de partenariat ont été conclus entre les différents acteurs du marché suite à l'adoption de la convention type de distribution. Le premier partenariat a été conclu en avril 2008 entre la BADR et la SAA. Six autres accords signés entre des compagnies d'assurances et des banques.

En 2014, les sociétés d'assurance ont réalisé, par le canal de la bancassurance, un chiffre d'affaires de 1,9 milliard DA contre 1,6 milliard DA en 2013.⁵⁰

Si le niveau d'activité demeure encore très bas, cette approche de distribution a permis au secteur des assurances de commencer à élargir ses canaux de distribution, notamment pour les produits d'assurance destinés aux sociétés d'assurance de personnes. Elles possèdent, en plus de leur réseau traditionnel, un réseau alternatif comprenant le réseau bancaire et le réseau direct des assureurs dommages.

⁵⁰ Rapport d'activité du secteur des assurances 2014 page 19.

De plus, cela a contribué à renforcer encore plus la collaboration entre les banques et les compagnies d'assurances en impliquant les principales banques dans la création de filiales d'assurances de personnes depuis 2011.⁵¹

1-2-) Cadre législatif de la bancassurance en Algérie

Conscient de l'irréversibilité de la progression de la bancassurance dans le monde, le législateur algérien, a promulgué la loi 06-04 du 20 février 2006.

Avec une approche tendant à une prise en charge plus professionnelle des activités d'assurances en y introduisant de nouveaux instruments de régulation, d'organisation et de contrôle, faisant ainsi, de la préservation des intérêts des clients et ainsi une meilleure protection de l'économie nationale. Plusieurs textes législatifs et exécutifs se sont suivis pour encadrer cette nouvelle activité, notamment :

- Le décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 établit les règles et les conditions spécifiques pour la distribution des produits d'assurance par les banques, les établissements financiers et assimilés, ainsi que par d'autres réseaux de distribution.

- L'arrêté du 06 août 2007 portant application des dispositions de l'article 2 du décret exécutif supra fixant la forme et la périodicité des déclarations à transmettre par les sociétés d'assurance à la centrale des risques.

- Le décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002, qui apporte des modifications et des compléments au décret exécutif n° 95-338 du 30 octobre 1995 concernant l'établissement et la codification des marchés d'assurance.

- L'arrête du 20 février 2008 (art.2), concernant le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance est fixé à quinze pour cent (15%) du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.

- Le décret Exécutif N° 07-153, dans ses articles 5 et 6 et 7 portants, respectivement : la convention de distribution-type des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés, ainsi que les modalités pratiques de mise en œuvre du stage et la

⁵¹ Revue de L'ASSURANCE N°14 - Septembre 2016 page 19.

formation adaptée des agents souscripteurs d'assurance employés par les organismes visés plus haut. À ce sujet, les modalités pratiques de mise en œuvre du stage suscité sont prédéfinies par l'annexe N°06 de la convention, à savoir : Organisme formateur, lieu de la formation, durée de formation théorique.⁵²

- L'arrête du 6 août 2007, art.2, 3 et 4 qui déterminent les Produits d'assurance à distribuer et les niveaux maximums de commissionnement.

1-3-) Les accorde de partenariat en Algérie

Depuis la promulgation de la loi 016/040 du 26 février 2006, les banques multiplient les contacts avec les compagnies d'assurances afin de mettre en pratique de la bancassurance.

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

Nous passerons en revue les accords les plus importants conclus entre les compagnies d'assurance et les banques activant sur le marché algérien.⁵³

1-3-1-) Convention de partenariat entre la CNEP BANUQE et CARDIF – Algérie

Dans le cadre de l'ouverture du marché de l'assurance aux entreprises étrangères, la CNEP BANQUE a signé avec CARDIF - Algérie le 25 mars 2008 une convention de partenariat qui s'inscrit dans le cadre de la bancassurance, selon laquelle il est autorisé à vendre des produits d'assurance de CARDIF - Algérie à travers le réseau de la CNEP BANQUE, et dans une première phase, la société CARDIF - Algérie a développé des produits d'assurance spécialement conçus pour les clients de la CNEP BANQUE, qui sont principalement des produits de retraite, d'épargne, d'assurance vie et de nombreux produits couvrant les prêts de la banque

⁵²GUENANE Brahim, La bancassurance en Algérie : Enjeux et perspectives d'avenir, MCB à l'université de BOUMERDES, page 57.

⁵³ GUENANE Brahim, L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances de personnes en Algérie, Professeur à l'université de Boumerdes, 2021, Page 809.

1-3-2-) Accord de partenariat entre la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) et la société nationale d'assurances (SAA)

La SAA a signé le 20 avril avec la BADR un accord permettant la vente de produits d'assurance liés aux risques agricoles tels que l'incendie, la grêle, les jeunes cultures, et les risques liés aux récoltes. Il comprend également des produits d'assurance des personnes et des produits d'assurance liés au logement, par le biais de contrats d'assurance vendus dans les guichets de la BADR répartis à travers tout le pays, en échange de sommes déterminées sous forme de commissions.

1-3-3-) Accord de partenariat entre la société nationale d'assurance (SAA) et la banque locale de développement (BDL)

L'accord a été signé le 19 avril 2008 et consiste à distribuer des produits d'assurance aux personnes via les guichets de la BDL proposés par la SAA. À noter que les polices d'assurance vendues dans les banques sont les mêmes que celles vendues dans les agences de la SAA sans aucune différence dans le coût du contrat pour l'assuré.

1-3-4-) Un accord entre la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et le crédit populaire d'Algérie (CPA)

La signature de l'accord de partenariat remonte à mai 2009. Il consistait à distribuer des produits d'assurance sur le marché au niveau de trois agences pilotes du CPA : Hydra, Didouche Mourad et Bab Ezzouar, et cela à travers le lancement de quatre produits dans un premier temps qui sont : l'assurance contre les risques multiples liés au logement, l'assurance contre les catastrophes naturelles, l'assurance contre le risque de décès temporaire, l'assurance crédits. À élargir dans un second temps par l'ajout d'autres produits à savoir : assurance voyage à l'étranger, assurance collective, assurance accidents individuelle et collective et ce suivant un calendrier convenu par les représentants des deux institutions.

1-3-5-) La compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et la banque nationale d'Algérie (BNA)

L'accord de partenariat a été signé entre la CAAR et la BNA, l'accord permet la distribution des produits d'assurance de cette compagnie à travers les guichets de la BNA, et la première expérience a eu lieu le 04 octobre 2010.

1-3-6-) Accord entre Banque Al Baraka Algérie et SALAM ASSURANCES ALGERIE

Le 4 octobre 2011, Al Baraka Bank a annoncé le début de la commercialisation de certains produits islamiques pour SALAMA ASSURANCES ALGERIE au niveau des guichets de la banque.

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

- CARDIF El Djazair avec BNP Paribas.
- AXA avec AGB, SGA, BNP et BEA.
- SAA et CAAR avec BEA et CPA.
- CAARAMA avec CPA, BNA et ABC.
- TRUST Assurance avec TRUST Bank.
- SALAMA Assurance et EL BARAKA Bank.
- AMANA avec BADR, BDL et BNA).⁵⁴

Le tableau suivant résume toutes les conventions étudiées entre la banque et la compagnie d'assurance en Algérie :

⁵⁴ GENANE Brahim, Op cit, Page 810.

Tableau 1 Principaux partenariats signés entre les acteurs de marché

	Compagnie d'assurance	Banque
Assurance de dommages	SAA	BDL et BADR
	TRUST Assurance	TRUST Bank
	CAAR	CPA
	CAAT	BEA et BNA
	CAAR	BEA et CPA
	AXA	BNP et BEA
	Alliance assurance	SGA
	SALAMA assurance	EL BARAKA Bank
Assurance de personne	AMANA (SAPS)	BADR, BDL et BNA
	AGLIC	BNA
	CARDIF	BNP Paribas et CNEP
	AXA	AGB et SGA
	CAARAMA	CPA, BNA et ABC

Source : la structure institutionnelle de la bancassurance en Algérie histoire et actualité GUEMMAZ Souhil p472-486

1-4-) Modèles et stratégies de développement de la bancassurance en Algérie

Le choix d'une stratégie de bancassurance répond à deux logiques différentes : se limiter à la seule distribution des produits ou aller jusqu'à la prise de contrôle d'un établissement du secteur complémentaire par croissance interne ou externe.

C'est un modèle traditionnel qui se concentre principalement sur la création de synergies au niveau de l'utilisation. Il se fonde sur des coopérations entre une banque et une assurance qui se concrétise soit par des accords de distribution soit par des prises de participation minoritaire.⁵⁵ Cette forme de coopération vise essentiellement à atteindre des objectifs commerciaux par une utilisation plus rationnelle des fonds propres et des réseaux de distribution denses des établissements bancaires.

⁵⁵ GUENANE Brahim, polycopié pédagogique. Ministre de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique Université M'Hamed BOUGARA, page 87.

La quasi-majorité des partenariats se sont concrétisés soit par des signatures de conventions de commercialisation (accords de distribution), soit par la création d'une entreprise commune (joint -venture).⁵⁶

Aujourd'hui, avec l'entrée en vigueur des dispositions de la nouvelle loi de 2006, les bancassureurs sont appelés à évoluer rapidement vers un modèle beaucoup plus sophistiqué. Un modèle qui prendra la forme, à l'instar de ce qui se pratique au sein des systèmes financiers développés, d'un ensemble de prestations destinées à satisfaire tous les besoins financiers du client, tout au long de sa vie. Ces services concerneront aussi bien l'assurance et la retraite que les placements financiers.

Les banques algériennes, optent pour une organisation décentralisée pour l'animation commerciale. La fonction est dédiée soit à la structure marketing ou au réseau d'exploitation ou carrément sur les lieux de vente (dans les agences).

Les bancassureurs algériens axent leur stratégie sur des opérations de marketing direct, des promotions, actions publicitaires, segmentation de la clientèle et une tarification adoptée à l'âge du client.⁵⁷

⁵⁶ Op.cit.

⁵⁷ Op.cit.

SECTION 02 : ÉTUDE DESCRIPTIVE DES PRODUITS DE LA BANCASSURANCE

Les produits d'assurance proposés par les banques, les institutions financières et les entreprises, Assimilés sont relatifs à l'art 2, arrêté du 06 août 2007 fixant les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximums de la commission de distribution, 2007.

2-1-) Les produits distribués en bancassurance sur le marché algérien

Dans la plupart des pays, le législateur subdivise les contrats d'assurance en deux grandes familles distinctes, avec des régimes juridiques tout à fait distincts, qui sont les assurances de personnes et les assurances de bien.

Plusieurs catégories de produits d'assurance sont distribuées par la banque, afin d'en bénéficier d'un résultat optimum ces produits doivent être complètement adaptés au réseau bancaire.

On peut distinguer les catégories suivantes :

- Aux branches d'assurances de personnes : accidents, maladie, assistance, vie, décès, capitalisation.
- À l'assurance crédits.
- À l'assurance des risques simples d'habitation (Multirisques habitation, Assurance obligatoire des risques catastrophiques).
- Aux risques agricoles.

2-1-1-) Assurance de personnes

Il existe plusieurs produits d'assurance de personne distribuée par la banque :

2-1-1-1-) Assurance accident ou Garantie Accident de la Vie (GAV)

Ce contrat vise à protéger l'assuré et sa famille contre les dangers quotidiens qui pourraient causer une incapacité permanente, partielle ou la mort. Les contrats souscrits auprès des banques protègent l'assuré contre :

- ✓ Les accidents domestiques tels que les mauvaises chutes, brûlures, électrocution, accidents de jardinage et accidents du sport (exclusion des sports dits dangereux tels que la navigation ou l'escalade).
- ✓ Accidents médicaux tels que les erreurs de diagnostic, d'anesthésie ou encore accidents opérations.
- ✓ Les agressions et les attentats d'une manière générale.⁵⁸

2-1-1-2-) Les assurances maladie (santé)

Pour compléter les prestations des régimes obligatoires d'assurance maladie (Sécurité sociale), les assureurs proposent des contrats santé. Ces contrats ont pour objet de garantir la maladie, l'accident et la maternité. Les garanties de remboursement des frais de soins et de biens médicaux varient selon les contrats, de la prise en charge du seul ticket modérateur au remboursement total ou un certain nombre de frais restent à la charge de l'assuré.⁵⁹.

2-1-1-3- L'assistance

L'assistance apporte à l'assuré en cas de besoins une aide en nature (dépannage au domicile), la prise en charge médicale à l'étranger dans le cadre du tourisme. Cette formule empêche l'assureur d'être victime d'un sinistre. La plupart du temps, l'aide est incluse dans les contrats d'assurance précédents.

D'autres contrats d'assurance assistance sont vendus isolement, des contrats tels que :

- Assistance à domicile en cas d'hospitalisation en envoyant une aide familiale pour prendre en charge les enfants et les ramener à l'école.

- ✓ Soutien scolaire.
- ✓ Aide à domicile aux personnes âgées.
- ✓ Assistance téléphonique, plate-forme de conseils santé, service d'information.
- ✓ Garde-malade, accompagnateur de vie.
- ✓ Garde d'enfants.
- ✓ Soutien scolaire.

⁵⁸ALEM Khedoudja, ALLILAT Ounissa, La bancassurance et la commercialisation des produits assurantiels Cas de CPA, mémoire de Master en sciences financières et comptabilité Option : Finance et assurance, Université Mouloud Mameri de TZI –ouzou, Page 50.

⁵⁹ GENANE Brahime, page 98.

- ✓ Garde d'animaux.
- ✓ Rapatriement.

L'assurance assistance est prévue par le législateur algérien aux termes de l'article 2 Alinéa.4-5 du décret exécutif N° 95-338 du 30 octobre 1995 concernant la création et la réglementation des opérations d'assurances.⁶⁰

2-1-1-4-) Assurance vie-décès

Il y a deux types de contrats d'assurance-vie : l'assurance en cas de vie prévoit le paiement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est en vie à une date fixée au contrat. C'est donc une opération d'épargne qui ne se termine que si l'assuré-épargnant est en vie à la date à laquelle il doit recevoir son épargne. Et l'assurance en cas de décès prévoit le plus souvent le versement au bénéficiaire désigné d'un capital si l'assuré vient de décéder, parfois une rente peut aussi être servie au bénéficiaire, par exemple à la veuve en attente de pension de réversion ou l'orphelin qui poursuit ses études.⁶¹

2-1-1-5-) Assurance capitalisation

Ce sont des contrats d'épargne pure qui s'apparentent aux produits bancaires. Ils ne comportent pas des garanties spécifiques en cas de décès, mais ils peuvent prévoir au terme du contrat la convention du montant capitalisé sous forme de rentes.

2-1-2-) L'assurance-crédit

Les entreprises qui travaillent beaucoup avec des crédits, il leur convient de souscrire des contrats d'assurance-crédit contre les risques commerciaux (non-paiement des clients), il y a lieu de noter que le non-recouvrement des créances pour des raisons politiques (guerre, révolution, fermeture de frontières, interdiction de transfert monétaire, nationalisation, etc.) est exclu de ce genre de contrat par les sociétés d'assurance. Les gouvernants ont mis en place des sociétés spécialisées dans ce type de couverture des risques.

⁶⁰ GENANE Brahim Op.cit. Page 101.

⁶¹ ALEM Khedoudja, ALLILAT Ounissa, Page 51.

Les sociétés d'assurance peuvent être agréées pour délivrer des cautions (c'est un engagement pris par un tiers de payer à un créancier la dette du débiteur principal si celui-ci ne l'acquitte pas).⁶²

2-1-3-) L'assurance des risques simples d'habitation

L'assurance logement (incendie – risques simples) assure une protection contre les dommages causés à l'habitation et au mobilier qu'elle abrite. De nombreuses circonstances peuvent occasionner des dégâts à l'habitation : un incendie, des dégâts des eaux, une tempête, des catastrophes naturelles, etc. De plus, certains événements peuvent générer d'autres problèmes pour lesquels on peut être déclaré responsable, comme des dégâts des eaux entraînant aussi des dégâts chez le voisin. Dans ce cas, l'assurance habitation intervient également.

Une assurance habitation propose plusieurs couvertures de base légalement obligatoires, mais qui varient en ce qui concerne le reste d'un assureur à un autre. Il est donc crucial de vérifier attentivement les risques qui sont couverts ou non par la police.

Le montant (la prime) de l'assurance dépend de la superficie et de la valeur estimée de l'habitation et du mobilier. Pour pouvoir bénéficier d'une indemnisation correcte et complète en cas de dégâts, il faut que l'habitation et le mobilier soient assurés à leur juste valeur. Les compagnies d'assurance doivent offrir une échelle d'évaluation à leurs clients. En la remplissant correctement, le consommateur a la garantie d'être indemnisé complètement.⁶³

2-1-4-) Multirisques habitations

Le besoin de sécurité est classé parmi la base de pyramide des besoins telle qu'a été présentée par MASLOW, la personne peut réaliser sa sécurité en procurant un logement. Toutefois, ce logement est exposé aux catastrophes tant naturelles qu'artificielles, d'où le besoin de souscrire des contrats d'assurance des habitations. Que ce soit une personne locataire, propriétaire, acheteuse par crédit hypothécaire de longue durée, il est nécessaire de souscrire un contrat d'assurance pour pouvoir reconstruire l'habitation, rembourser le crédit ou indemniser le propriétaire selon le cas.

⁶²GENANE Brahim, page 103.

⁶³ Op.cit. Page 103-104.

L'incendie est le premier risque contre lequel la personne cherche à se prémunir, ce risque est maîtrisable par les assureurs. Les assureurs peuvent proposer des contrats pour chaque risque séparément, mais pour de nombreuses raisons, ils regroupent ces différents contrats dans un contrat unique, ces contrats ont des noms variables selon la société : multirisque du particulier, multirisque habitation, assurance combinée risques divers, assurance multi-garanties, police familiale, etc.

Les garanties proposées sont : assurance des dommages aux biens et assurance de responsabilités.⁶⁴

2-1-5-) Assurance obligatoire des risques catastrophiques

L'ordonnance de 1995 a étendu la possibilité de couvrir les risques de catastrophes naturelles à l'ensemble des contrats d'assurance « dommages ». Jusqu'à présent, il ne s'agissait que de prendre en charge les risques d'entreprise.

Après les conséquences catastrophiques des inondations de Bab El Oued (novembre 2001) et du tremblement de terre de Zemmouri dans la wilaya de Boumerdès (mai 2003), une obligation d'assurance a été édictée. Elle vise d'abord les biens des particuliers, mais également les biens industriels et commerciaux.

Les assureurs algériens sont de la même façon obligée d'accorder la couverture des risques de CAT-NAT et remplacent les pouvoirs publics dans l'organisation de l'indemnisation. Cependant, leur capacité financière pourrait être élargie par la réassurance et la constitution de réserves.

Le système bénéficie du soutien financier de l'État en cas de déséquilibre des résultats (garantie de l'État accordée à la CCR). Par ailleurs, il existe, depuis 1990, un fonds d'indemnisation des victimes des calamités naturelles (FCN).

Les catastrophes naturelles peuvent être définies comme étant des événements naturels d'une intensité anormale.

⁶⁴ Op.cit. page 104-105.

Le législateur algérien a instauré un dispositif réglementaire en adoptant l'ordonnance 03/12 du 26 août 2003, qui a identifié quatre événements majeurs, à savoir :

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

Conformément à l'article 1 de l'ordonnance ci-dessus, l'obligation pèse sur : « tout propriétaire, personne physique ou morale d'un bien immobilier construit et situé en Algérie » et sur « tout individu ou entreprise qui exerce une activité industrielle et/ou commerciale. ».⁶⁵

2-1-6-) Risques agricoles

Les contrats spécifiques destinés aux agriculteurs pour garantir l'assuré contre les risques suivants :

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

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

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

⁶⁵ Op.cit. page 108-109.

- Multirisques : forestiers, etc.⁶⁶

2-2-) La rémunération du produit bancassurance

Quant à la rémunération de distribution des produits est précisée dans l'article 04 de décret exécutif n°07-153 du 22 mai 2007 (J.O n° 35 du 23 mai 2007) qui est sous forme de commission, calculé en pourcentage sur le montant de la prime encaissée nette des droits et taxes.⁶⁷

Dans le tableau suivant, nous allons présenter les produits de distribution et leurs taux de commissions.

Tableau 2 les produits d'assurance à distribuer et le niveau maximum de commissionnement

Produit distribué	Commission
Assurance de personne capitalisation	40% de la première prime et 10% des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat.
Autre branche d'assurance de personne	15%
Assurance-crédit	10%
Multirisque habitation	32%
Assurance obligatoire des risques catastrophiques	5%
Assurance risque agricole	10%

Source : arrêté du 6 août 2007, art. 2, 3 et 4

Conclusion

Pour conclure ce chapitre sur le cadre législatif et descriptif de la bancassurance en Algérie, il est essentiel de souligner l'importance de la réglementation pour encadrer cette pratique financière hybride. En Algérie, la bancassurance est soumise à des lois et réglementations spécifiques qui visent à protéger les intérêts des consommateurs et à assurer la stabilité du secteur financier. Cette réglementation définit les modalités d'exercice de la bancassurance, les obligations des acteurs impliqués, ainsi que les mécanismes de contrôle et de supervision.

⁶⁶ Op.cit. page 110-111.

⁶⁷ CHEURFA Sadika, HADDOUCHE Souad, La place du client bancassuré au sein des banques : étude empirique du contexte algérien, Faculté SECG, Laboratoire RMTQ Université de Bejaia, 2022, Page 500.

La mise en place de l'assurance bancaire en Algérie demeure une tâche extrêmement complexe à accomplir et Cela est dû à plusieurs raisons. Pour certaines raisons reste la bancassurance en Algérie peu développée, elle touche beaucoup plus les assurances de personnes qui ont une grande part de marché de la bancassurance en Algérie.

Conclusion de la partie 01 :

La bancassurance, en tant que système hybride qui combine les services bancaires et assurantiels, présente de nombreux bénéfices pour les banques et les clients. Grâce à notre étude théorique sur l'introduction de la bancassurance en Algérie.

Nous avons étudié les principes conceptuels de la bancassurance, en retraçant son évolution historique et ses diverses formes d'entreprise. Nous avons constaté que la bancassurance peut prendre différentes formes, allant des accords de distribution des produits bancassurances, à l'intégration entre banque et compagnie d'assurance.

Par la suite, nous avons examiné les bénéfices de la bancassurance, tels que la variété des revenus pour les banques, l'expansion de la clientèle pour les compagnies d'assurance et l'amélioration de la satisfaction des clients grâce à une offre de produits financiers plus exhaustive et complète. Toutefois, plusieurs obstacles ont également été repérés, tels que les contraintes réglementaires, les disparités culturelles entre les secteurs bancaire et assurantiel, ainsi que l'importance d'investir dans des systèmes technologiques et des formations spécifiques, principalement dans le domaine du marketing des produits de bancassurance.

PARTIE02 : ETUDE PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE, A TRAVERS UN STAGE PRATIQUE ET UNE ENQUETE DE TERRAINE

INTRODUCTION

Dans le cadre de notre recherche qui consiste à étudier le résultat de la mise en place de la bancassurance comme métier de la banque, principalement, en Algérie, nous avons opté pour une méthodologie qui se base sur deux cas pratique. La première se réalise à travers un stage pratique au niveau d'une banque, qui nous permet d'étudier et d'observer la mise en pratique des produits de la bancassurance, en Algérie, et d'essayer d'évaluer les revenus réalisés par la branche de la bancassurance. Ce travail est effectué sur la consultation des documents internes de la banque, des produits de Bancassurance aux offerts à la clientèle, ainsi que les revenus réalisés. Nous avons choisi d'effectuer le stage pratique au sein de la CNEP banque (agence liberté 802), par le fait qu'il s'agit de la plus grande banque, en Algérie, qui s'est lancée dans le métier de la bancassurance depuis la législation de l'activité, en 2008.

Dans une deuxième approche, nous avons effectué une étude de terrain qui consiste à comparer la réalisation de la bancassurance à travers diverses banques, au sein de la wilaya de Bejaïa. Afin d'approfondir les connaissances quant à la mise en place de ces produits qui sont considérés, jusqu'à aujourd'hui, comme un nouveau secteur.

CHAPITRE IV : STAGE PRATIQUE AU NIVEAU DE LA CNEP BANQUE (AGENCE LIBERTE 802)

Introduction

Ce chapitre sera consacré à la présentation de la CNEP- banque (agence liberté 802) et CARDIF EL DJAZAIR. Dans la deuxième section, nous citons les différents produits d'assurance distribuée par la CNEP-banque. La troisième section portera sur l'étude descriptive des revenus génères de la bancassurance.

SECTION 01 : PRESENTATION DE LA CNEP-BANQUE ET LA CNEP-BANQUE LIBERTE 802 ET CARDIF- EL DJAZAIR

Dans la présente section nous présentons l'agence de la CNEP-banque N°802 ou nous avons effectué notre stage pratique. Nous évoquons sa création, son historique et son organigramme, également nous exposerons une brève présentation de la compagnie d'assurance, la Cardif qui est en stratégie de coopération sous la forme de contrat de distribution des produits bancassurance.

1.1.) La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP)

Crée par la loi n°64-227 du 10/08/1964 sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA), elle avait pour mission la collecte de l'épargne, elle devient CNEP-Banque en 1997. C'est un établissement public doté de la personnalité civile et d'une autonomie financière. Elle conserve sa spécialité qui est la collecte de l'épargne, en outre, elle a pour objet le financement des crédits immobiliers aux particuliers, celui de la promotion immobilière et le financement des entreprises, ou encore les services liés à l'habitat. Son siège social réside à GARIDI, Kouba, Alger.

La CNEP-Banque dispose d'un réseau composé de 223 agences réparties sur le territoire national. La CNEP-Banque est présenté également au niveau du réseau postal pour l'épargne des ménages.⁶⁸

⁶⁸ file:///C:/Users/efib/Desktop/memoire%20bancassurance/memoire/M%C3%A9moire%20de%20Fin%20d%C3%A9tude.pdf

1.2.) Historique de la CNEP banque

Durant la période 1964-1970, l'activité de la CNEP se limitait à la collecte de l'épargne sur livret, avec des frais sociaux hypothécaires. Les deux attributions principales assignées à la caisse d'épargne de l'époque étaient :

- La collecte d'épargne
- L'octroi du crédit pour l'achat de logement (prêts sociaux).

En 1990, il y a l'instauration de la loi sur la monnaie et le crédit, la CNEP reste toujours le plus grand collecteur d'épargne, avec 135 agences et les 2652 bureaux de poste, un total de 82 milliards de DA (dont 34 milliards de DA sur le compte épargne devise). Les prêts aux particuliers accordés à la même date représentaient 12 milliards de DA pour un total de 80 000 prêts.

En 1997, la CNEP est passée du statut de caisse à celui de banque, portant désormais le nom CNEP-Banque. Cette dernière est érigée sous la forme d'une Société Par Action (SPA). Le capital social de la CNEP-Banque est fixé de 14 milliards de DA divisé en 14 000 actions de 1000 DA chacune. Elle a été immatriculée au registre de commerce en date du 24/12/2000 sous le numéro 00138291300.

Le 31/05/2005, la CNEP s'est repositionnée sur le financement de l'immobilier, notamment, pour la réalisation des biens immobiliers, à usage professionnel, industriel et administratif, ainsi que les infrastructures hôtelières, santé, sportive, éducative et culturelle.

Le 17/07/2008, la CNEP banque a signé un accord de bancassurance avec CARDIF El djezair, également le repositionnement stratégique de la banque qui décide d'autoriser les titres des crédits aux particuliers.

En 2011, repositionnement de la CNEP-Banque, dont l'objectif est de définir le champ d'intervention en matière de financement.

L'objectif de la CNEP-Banque est de maintenir sa position de leader sur le marché du financement de l'immobilier, et de devenir le leader de bancassurance en Algérie.

Tableau 3 récapitulatif de l'historique de la CNEP banque

L'année	Evénements
1997	Changement de statut CNEP (caisse d'épargne) devient banque universelle : CNEP –banque
1998	Lancement des Crédits à la Consommation
2005	Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque sur le financement de l'immobilier
2008	Lancement de la Bancassurance
2011	Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque : autorisation du Financement des entreprises
2013	Dématérialisation du livret d'épargne et lancement de la carte d'épargne
2015	Lancement du compte épargne non rémunéré (RASMALI)
2016	-Ouverture de la première agence automatisée KHATABI (Alger centre) -Lancement de leasing immobilier
2018	Le capital social de la CNEP-Banque passe de 14 à 46 milliards DA
2020	Lancement du Financement Islamique et ouverture de la première agence dédiée à la Finance islamique ainsi que plusieurs guichets à travers les différents réseaux de la CNEP-Banque
2022	Lancement de l'application mobile CNEP-Connecte
2023	Lancement des crédits d'exploitation

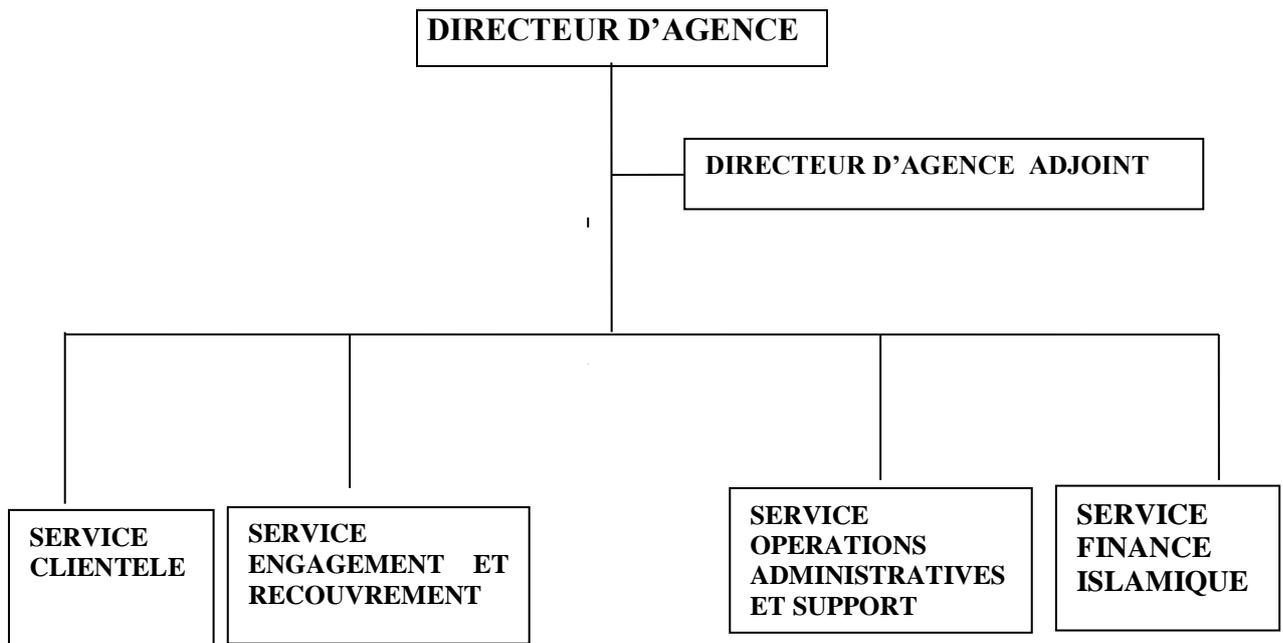
Source : <https://www.cnepbanque.dz/web/presentation-de-la-cnep-banque> consulté le 15/03/2024 à 13.23

1.3.) Présentation de l'organisme d'accueil la CNEP banque (agence Liberté 802)

Créé en 2005, l'agence 802 et située a la wilaya rue de liberté, le réseau de Bejaia compte neuf (10) agences :

L'Agence wilaya 209, Agence tazmalt 210, Agence Sidi Aiche 211, Agence El Kseur 212, Agence Sidi Ahmed 2013, Agence Akbou 801, Agence Liberté 802, Agence Tichy 803, Agence Bordj Mira 804, Agence Amizour 805.

Figure 1 présentation de l'organigramme de l'agence liberté de Bejaia 208



Source : CNEP- banque

1.4.) Cardif

CARDIF est une compagnie d'assurance française, filiale du groupe BNP Paribas, Cardif a démarré son activité en France en 1973 avec la commercialisation des produits d'assurance vie dans le réseau CETELEM.⁶⁹

CARDIF a une très forte présence à l'international, cela s'explique que CARDIF est au moins deuxième au monde sur les produits de prévoyance, est présent dans 42 pays et assure 35 millions de personnes.

En 2012, BNP Paribas Cardif investit pour numériser ses produits et services et faire face à la concurrence des banques en ligne, ce qui entraîne le licenciement de près de 80 personnes.

En 2013, la compagnie signe un accord en Chine avec Bank of Beijing lui permettant de racheter à ING ses 50% détenus dans une co-entreprise d'assurance vie.

Le 7 avril 2014 BNP Paribas Cardif a reçu une amende de 10 millions d'euros de la commission des sanctions de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution pour avoir tardé à retrouver les bénéficiaires de contrats d'assurance-vie dont les souscripteurs étaient décédés, ainsi que pour ne pas avoir revalorisé automatiquement les sommes dues au titre des capitaux décès, en contradiction avec la loi n° 2007-1775 du 17 décembre 2007

En 2016, BNP Paribas s'est vue infliger une amende de plus de 180 000 euros pour « pratique commerciale trompeuse » sur un produit d'épargne, dont la filiale Cardif aurait en partie bénéficié. La condamnation a été annulée en appel pour cause de prescription, les faits remontant à 2001.

En 2016, BNP Paribas Cardif et annoncent la signature d'un partenariat avec la création d'une société commune en assurance-dommages, Cardif IARD, détenue à 66 % par BNP Paribas Cardif et à 34 % par la Matmut, dans le but de pouvoir concurrencer notamment le Crédit Agricole et le Crédit Mutuel qui dominent le marché.

En 2019, BNP Paribas Cardif connaît une baisse de 10 % de son activité d'assurance en France.

⁶⁹ Société spécialisée dans les produits de consommation du groupe bancaire BNP Paribas, actionnaire fondateur de CARDIF.

En mai 2021, BNP Paribas Cardif écope d'une sanction de 2,5 millions d'euros en raison de « carences graves » de son dispositif de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

En 2024, BNP Paribas Cardif ouvre des bureaux sur Nantes. L'immeuble positionné dans le quartier Malakoff au sud de la Gare de Nantes peut accueillir 450 collaborateurs. Cette nouvelle antenne en province répond à la double volonté de diminuer l'impact environnemental de BNP Paribas Cardif en Ile de France et de s'ouvrir à un bassin d'emploi moins tendu.

1.4.1.) Cadif el-djazair

CARDIF-el djazair, présente en Algérie depuis 2006, est une compagnie d'assurances spécialisée dans les couvertures liées aux crédits ainsi que la prévoyance individuelle.

-Assurance des emprunteurs

-Assurance des personnes

- Prévoyance individuelle

-Prévoyance collective

Son objectif en Algérie est de se positionner comme l'assureur partenaire qui a pour mission de rendre l'assurance plus accessible s'adaptant à son environnement. Elle a obtenu son agrément le 11 octobre 2006.⁷⁰

⁷⁰[https://cardif el djazair.dz/](https://cardif-el-djazair.dz/)

SECTION 02 : PRESENTATION DES PRODUITS DISTRIBUES PAR LA CNEP-BANQUE LIBERTE 802

Les produits de bancassurance lancés par la caisse nationale d'épargne et de prévoyance, sont en nombre de trois (03) : le produit Assurance Des Emprunteurs (ADE) depuis 2008, en 2009 avec le lancement du produit CNEP Total Prévoyance (CTP), et en 2013 le produit Assurance Santé (SAHTI). Et un nouveau produit lancé en 2020 Assurance Voyage (RIHLATI).

2.1.) Le produit Assurance Des Emprunteurs (ADE)

L'assurance des emprunteurs (ADE) est un produit de CARDIF qui accorde une garantie de paiement à la CNEP-Banque du montant du capital restant de l'emprunt, conformément au contrat d'assureur et l'assuré à la date des deux événements suivants :

- À la date de la survenance du décès de l'emprunteur assurés.
- Et à la date de constatations de l'Invalidité Absolue et Définitive de l'emprunteur assuré (IAD).

Il existe deux formules : elle couvre le crédit en cas de :

Formule1 classique : il s'agit du décès de l'emprunteur assurés.

Formule 2 enrichie : il s'agit du décès et de l'Invalidité Absolue et Définitive (IAD) de l'emprunteur assuré. (Voir Annexe N° 02)

2.1.1.) Condition et modalité d'adhésion

a. Condition d'adhésion

Pour pouvoir adhérer à l'ADE, le client demandeur devra être âgé de dix-neuf (19) ans au moins et de soixante-dix (70) ans au plus à la date de signature de la convention de prêt. Toutefois, les garanties ne commencent à prendre effet qu'à la date de la mobilisation du crédit. L'adhésion à l'assurance ADE CARDIF AL Djazair n'est pas obligatoire. Si le client refuse d'y souscrire, il doit contracter une assurance équivalente, auprès d'un autre assureur de premier ordre, payée en prime unique assurant une couverture pour toute la durée du crédit avec subrogation au profit de la CNEP-banque.

La procédure d'adhésion à l'ADE doit être enclenchée dès la réception du dossier du crédit, afin de respecter les délais de traitement définis par la réglementation de la banque.

b. Traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF AL Djazair

L'adhésion à l'assurance ADE se fait au niveau de l'agence comme suit :

Le chargé de clientèle remettra au client demandeur (emprunteur, co-emprunteur ou caution) en même temps que la demande de crédit, la demande d'adhésion à l'assurance suivant le modèle type joint (**voir Annexe N° 02**) et une notice d'information précisant les conditions de couverture de l'ADE.

Dans le cas où l'adhésion à l'ADE est soumise à l'accord de l'assureur (CARDIF EL Djazair) ce dernier doit donner son accord ou refus motivé (justifié) dans un délai de soixante-douze (72) heures.

La décision de l'assureur sera transmise par Fax à la direction bancassurance qui la transmettra, le jour même, par Fax à l'agence concernée.

L'adhésion à l'ADE obéit à des conditions qui varient en fonction du montant de crédit sollicité par le client après simulation.

- Montant du crédit inférieur ou égal à dix millions de dinars ($\leq 10.000.000.00$ DA)
Lorsque le montant du crédit sollicité par le client après simulation est inférieur ou égal à dix (10) millions de Dinars, l'adhésion à l'ADE CARDIF EL Djazair se fait comme suit : Le client doit renseigner la déclaration de l'état de santé figurant sur la demande d'adhésion ADE.

- 1- Si le client répond par **non** à toutes les questions figurant sur la déclaration de l'état de santé, et parés avoir signé cette dernière, l'adhésion est accepté par l'agence. Le chargé de clientèle doit demander au client de refaire sa déclaration en lui expliquant que toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraine la nullité de l'adhésion à l'assurance.
- 2- Si le client répond par **oui**, au moins, une des questions figurants dans la déclaration de l'état de santé, le client devra renseigner un questionnaire médical de santé (QMS) (**voir Annexe N° 02**).

Celui-ci (QMS) ainsi que la demande d'adhésion des emprunteurs doivent être transmis à la direction de bancassurance par voie de Fax le jour même ou le lendemain, lesquels seront transmis aussitôt à CARDIF EL Djazair pour lui permettre de statuer sur l'adhésion.

CARDIF EL Djazair sur la base du QMS peut soit accepter l'adhésion du client sans autre formalité, soit demander des examens médicaux complémentaires.

Pour se faire, l'assureur via son prestataire de service IPA prendra attache avec le client pour lui fixer un rendez-vous au niveau d'une clinique conventionnée pour procéder aux examens exigés.

Les résultats des examens seront transmis directement à CARDIF EL Djazair pour statuer sur l'acceptation ou le refus de l'adhésion.

- Montant du crédit supérieur à dix (10) millions de Dinars et inférieur ou égal à quinze (15) millions de Dinars ($> 10.000.000.00$ DA et $\leq 15.000.000.00$ DA).

Lorsque le crédit demandé après simulation est supérieur à dix (10) millions de Dinars et inférieur ou égal à quinze (15) millions de Dinars, le client (emprunteur principal et co-emprunteur ou caution) doit, en sus de la demande d'adhésion ADE, renseigner un questionnaire médical de santé.

L'agence doit obligatoirement transmettre la demande d'adhésion ADE ainsi que le QMS, par Fax le jour même ou le lendemain, à la direction bancassurance qui les transmettra aussitôt à CARDIF EL Djazair.

- Montant du crédit supérieur à quinze (15) millions de Dinars et inférieur ou égal à cinquante (50) millions de Dinars ($> 15.000.000.00$ DA et $\leq 50.000.000.00$ DA)

Tout demandeur de crédit d'un montant supérieur à quinze (15) millions de Dinars et inférieur ou égal à cinquante (50) millions de Dinars après simulation, le client doit renseigner :

- La demande d'adhésion à l'assurance des emprunteurs.
- Le questionnaire médical de santé QMS.

L'agence doit obligatoirement transmettre, la demande d'adhésion ADE ainsi que le QMS, par voie de Fax le jour même ou le lendemain à la direction bancassurance qui les transmettra à CARDIF EL Djazair.

2.2.) Le produit CNEP Totale prévoyance (CTP)

CNEP totale prévoyance est un produit de CNEP banque qui garantit le paiement d'un capital aux bénéficiaires en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive.

Le contrat CTP se propose à la clientèle de la banque sous deux (02) formules d'assurance **(voir annexe N03)**.

Formule 1 : assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident, C'est une assurance couvrant les risques des décès et d'invalidité absolue et définitive quel que soit la cause, le capital garanti sera doublé en cas de décès ou IAD accidentels.

Formule 2 : assurances décès, invalidité absolue et définitive accidentels, c'est une assurance couvrant les risques de décès et invalidité absolue et définitive survenue à la suite d'un accident.

2.2.1.) Processus et condition d'adhésion

CNEP totale prévoyance est une assurance adossée aux produits d'épargne proposée :

- Aux particuliers titulaires d'un compte chèque.
- Toutes personne physique résidente en Algérie, âgée de 19 ans à 60 ans.

Le produit d'assurance est vendu par le chargé clientèle, une notice de l'assurance CTP est remise aux clients afin qu'il prenne connaissance des conditions générales du contrat d'adhésion, le chargé de clientèle explique et répond aux éventuelles questions du client.

L'adhérent doit désigner les bénéficiaires et les quotes-parts des bénéficiaires du capital assuré, en cas de décès sur le contrat d'assurance, en revanche le souscripteur à la possibilité de ne pas désigner bénéficiaire, en cas de décès la FREDHA déterminera les bénéficiaires et les proportions de partage du capital.

2.2.2.) Les capitaux assurés

Formule 1 : assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident

On multiplie le taux de prime par le montant du capital souscrit (pour l'adhérent 0.053%.pour le conjoint 0.045%(15% de réduction)).

Tableau 4 Les capitaux assurés pour la première formule du produit CTP (toutes causes)

Capitale assuré (DA)	3,000, 000	2, 000,000	1, 500,000	1, 000,000	500,000
Prime mensuelle adhérente	1590	1060	795	350	265
Prime mensuelle conjoint	1350	900	675	450	225

Source : Réaliser par nous même à partir des données de la CNEP-banque

Formule2 : assurances décès, invalidité absolue et définitive (IAD) accidentels.

On multiplie le taux de prime par le montant du capital souscrit (adhérent 0.013%)

Tableau 5 Les capitaux assurés pour la deuxième formule du produit CTP (IAD Accidentels)

Capital DA	6, 000,000	4, 000,000	3, 000,000	2, 000,000	1, 000,000
Prime adhérent	780	520	390	260	130

Source : Réaliser par nous même à partir des données de la CNEP-banque

Pour la première formule « assurance décès, invalidité absolue et définitive (IAD), toutes causes avec dédoublement du capital en cas d'accident » deux cas peuvent se présenter :

- 1- Le souscripteur déclare être en bonne santé dans ce cas le client coche la case je déclare être en bonne santé.
- 2- Le souscripteur refuse de déclarer qu'il est en bonne santé et doit dans ce cas remplir un questionnaire médical.

Dans ce cas si le client répond **Non** à toutes les questions du questionnaire médical la CNEP-banque vas accepter.

Si le client répond **Oui** au moins à une des réponses du questionnaire médicale, la cellule bancassurance transmet le formulaire QMS à CARDIF EL Djazair le jour même, la réponse de l'assureur peut être acceptation ou refus motivé.

2.2.3.) Formalisation de l'adhésion

L'adhésion à l'assurance CNEP totale prévoyance devient effective :

Pour la formule1 Décès et IAD toutes causes

- Dès la signature du formulaire lorsque le client signe la déclaration de bonne santé ;
- Dès la réception de la décision favorable de CARDIF EL Djazair lorsqu'un QMS à été renseigné.

Pour la formule2 Décès et IAD accidentels

- Dès la signature du formulaire d'adhésion.

Mais dans tous les cas l'assurance n'est définitive qu'à la condition suspensive de l'encaissement effectif de la première prime. Le formulaire d'adhésion doit être rempli en 3 exemplaires.

- Un exemplaire original doit être envoyé à la cellule bancassurance pour transmission à Cardif EL Djazair.
- Un exemplaire est remis au client.
- Un exemplaire est archivé au niveau de l'agence.

2.3.) Le produit Assurance Santé (SAHTI)

Le 27 janvier 2013, la CNEP-Banque lance sur le marché un troisième produit qui sera commercialisé sous le nom de SAHTI.

Ce produit est destiné à couvrir les adhérents contre les risques suivants :

- maladies graves (cancer),
- hospitalisation (suite à un accident ou une maladie), Hospitalisation chirurgicale (suite à un accident ou une maladie).

Les trois premiers jours d'hospitalisation ne sont pas pris en charge par l'assureur.

Au maximum deux hospitalisations couvertes par année d'adhésion pour chaque assuré dans la limite de quinze jours d'indemnités par événement.

Le produit de bancassurance SAHTI a tout d'abord été lancé sur sept agences pilotes avant sa généralisation à travers l'ensemble des sièges d'exploitation de la banque sur tout le territoire national à partir du 1 er mars 2013.

2.3.1.) Les formules d'assurance

Le produit d'assurance SAHTI sera proposé à la clientèle sous deux formules :

- **Formule 1** : il s'agit d'une formule individuelle. L'adhérent est assuré seul dans le cas où il est âgé de moins de 65 ans au jour de l'entrée en assurance.

-**Formule 2** : C'est une formule familiale. L'adhérent et son conjoint sont assurés dans le cas où ils sont tous les deux âgés de moins de 65 ans au jour de l'entrée en assurance ainsi que les enfants mineurs de l'adhérent (âgés de moins de 19 ans).

Pour les formules 1 et 2, c'est une assurance couvrant les risques de maladie aggravée et d'hospitalisation (suite à un accident ou une maladie), hospitalisation chirurgicale. (**Voir annexe N°01**).

Les tarifs appliqués dans l'assurance SAHTI peuvent être résumés dans le tableau suivant :

Tableau 6 Tarifs appliqué dans l'assurance SAHTI

Age	Formule individuel	Formule familiale
19ans-50ans	245DA	875DA
51ans-65ans	750DA	1375DA

Source : CNEP-banque

Pour le produit SAHTI, le client a le droit de choisir l'une des formules suivantes : formule individuelle ou formule familiale.

Si le client décide de souscrire à la formule individuelle, la prime mensuelle versée est différente selon l'âge :

-s'il est âgé entre 19ans et 50ans, il paiera 245 DA.

-s'il est âgé entre 51ans et 65ans, le client paiera 750 DA.

Si le client décide de souscrire à la formule familiale, la prime mensuelle versée est différente selon l'âge aussi :

-s'il est âgé entre 19ans et 50ans, il paiera 875 DA.

-s'il est âgé entre 51ans et 65ans, le client paiera 1375 DA. En cas de maladies graves, l'assureur procédera à un versement d'un capital unique de 500 000 DA, pour la formule individuelle et 300 000 DA pour la formule familiale.

Dans le cas d'une hospitalisation, l'assureur versera des indemnités journalières de 3000 DA/jour pour les maladies et les accidents, et 5000 DA/jour pour les interventions chirurgicales.

2.4.) Produit Assurance « Voyage » (RIHLATI)

RIHLATI est un produit d'assistance voyage, il permet d'offrir aux souscripteurs des prestations d'assistance durant leurs déplacements a l'étranger, prives ou professionnels, en cas de survenance des évènements suivants :

- Atteinte corporelle consécutive a une maladie ou un accident.
- Désagréments du voyage (transport sanitaire, garantie frais médicaux, frais de secours et sauvetage, perte de bagages).
- Décès (capital décès et rapatriement de corps).
- Poursuite judiciaire a l'étranger.

De plus les adhérents bénéficient également d'un capital décès accidentel survenu à l'étranger versé aux ayants droit. Seuls les assures de plus de dix-huit (18) ans sont éligibles à cette garantie. Ce produit est proposé en deux formule et en deux options :

Formules : selon la zone de voyage choisie :

Formule classique (zone 1) : couverture valable dans le monde entier hors USA, Canada, Japon et Singapour.

Formule confort (zone 2) : couverture valable dans le monde entier.

Options :

Option individuelle : l'adhérent est le seul assuré, en cas de survenance des évènements citées dans l'article 2, lors d'un déplacement a l'étranger.

Option familiale : L'adhérent et les membres de sa famille voyageant avec lui sont assurés en cas de survenance des évènements cites dans l'article 2, lors d'un déplacement a

l'étranger. On entend par famille : ascendants, descendants (y compris les enfants adoptifs) au 1er degré de l'adhérent, le conjoint, les frères et sœurs, à condition qu'ils soient résidents dans le même pays Le client reçoit une demande d'adhésion une fois qu'il a choisi la formule qui l'intéresse. **(Voir annexe N°04)**

2.4.1.) Garanties offertes

Les garanties de ce produit sont disponibles aux :

- Adhèrent (souscripteur) : Toute personne physique, résidente en Algérie, âgée de dix-neuf (19) ans et plus et de moins de quatre-vingt-dix (90) ans, qui planifie un voyage privé ou professionnel à l'extérieur de l'Algérie.

- Personnes assurées

Toute personne physique, résidente en Algérie, âgée de moins de quatre-vingt-dix (90) ans, qui planifie un voyage privé ou professionnel à l'extérieur de l'Algérie. En cas de souscription familiale, les assurées sont l'adhérent et les membres de sa famille voyageant avec lui.

Les garanties sont identiques quelle que soit la formule choisie sauf pour les frais médicaux d'urgence et la garantie décès accidentel telles qu'indiquées dans le tableau. **(Voir annexe04).**

Age limite de couverture : La limite d'âge de couverture maximum est fixée a :

- Quatre-vingt (80) ans pour la garantie Décès accidentel.
- Quatre-vingt-dix (90) ans pour les autres prestations.

SECTION 03 : ETUDE DESCRIPTIVE DES REVENUS GENERES DE LA BANCASSURANCE

A travers cette section descriptive, nous décrivons l'état des lieux des produits de bancassurance, à travers trois étapes.

La première consiste à présenter l'évolution des trois produits de bancassurance au sein de la CNEP- banque (agence liberté 802) à travers le nombre de dossiers réalisées (ou le nombre de clients touchés) relativement au montant des revenus générées par les produits bancaires.

La deuxième consiste à comparer la réalisation du produit de la bancassurance, à travers les différentes agences de la CNEP- banque willaya de Bejaia. Vu la faiblesse des produits réalisés dans certaines agences comparées à d'autres, nous expliquerons cette différence.

La troisième consiste à comparer les revenus réalisées de la bancassurance avec les autres produits bancaires, notamment les crédits bancaires, et le produit de la finance islamique. Afin d'évaluer l'impact du métier de bancassurance par rapport aux autres métiers classiques de la banque.

3.1.) Etude des produits bancassurance au sein de l'agence liberté 802

Nous avons effectué une étude concentrée sur une seule agence, dans laquelle nous avons effectué notre stage. Cette étude porte sur les commissions des produits de bancassurance réalisée par l'agence.

Il est à signaler qu'à travers notre stage, c'est les seules informations en statistiques qui nous ont été délivrées par la banque. Tout autre résultat financier de la banque est considéré comme confidentiel.

Tableau 7 évolution des commissions réalisés par la CNEP banque (agence liberté 802)

LIBELLE Million DA	Réalisation 2022		Réalisation 2023	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant
CNEP Total Prévoyance (CTP)	27	305,242	38	322,288
Produit « SAHTI »	53	127,314	94	158,007
RIHLATI » Assurance Voyage »	14	15,181	51	27,276
TOTAL BANCASSURANCE	94	447,738	183	507,571

Source Réalise par nous même avec les données de la banque

Nous constatons qu'il n'y a pas eu de véritables évolutions, du fait que, l'évolution des produits se compte en nombre de dossier, ou en nombre de client. L'agence CNEP-banque a enregistré tout à la longue année (2022) une offre des produits qui ne dépasse pas 100clients.

En 2023, une légère évolution s'est porté sur une augmentation de 89 dossiers par rapport à 2022.La différence enregistrée entre les différent produits est encore plus faible.

Selon ce tableau nous remarquons que le produit CTP a connu une augmentation de 11 contrats vendus, soit une évolution de 41%.

On remarque que le produit SAHTI a connu une vente de 53 contrats en 2022 et 94 contrats en 2023, on déduite qu'il ya une augmentation de demande de ce produit.

On remarque que le produit RIHLATI a connu une augmentation de 14 contrats vendus en 2022 à 51 contrats de souscription en 2023.

Nous constatons que le produit SAHTI est supérieur en nombre de réalisation qui dépasse de loin le produit RIHLATI et ensuite le CNEP Total Prévoyance (CTP).

3.2.) Etude comparative entre les produits des agences de la CNEP willaya Bejaia

A partir des trois produits bancassurances distribués par l'ensemble des agences de la CNEP- banque de Bejaia, nous pouvons faire plusieurs interprétations, selon les produits distribués à travers l'ensemble des agences :

3.2.1.) Comparaison de produit CTP

Tableau 8 Nombre de produit CTP (2022 /2023)

Code	Agence	Nombre réalisé 2022	Objectif initial 2022	Nombre réalise 2023	Objectif révisé 2023
209	Bejaia	30	40	31	25
210	Tazmalt	6	8	3	83
211	Sidi Aich	42	55	35	30
212	El Kseur	1	1	2	7
213	Sidi Ahmed	52	67	23	35
801	Akbou	10	16	5	7
802	Liberté	3	3	2	8
803	Tichy	3	6	5	8
804	Bordj Mira	8	9	5	14
805	Amizour	19	24	9	20
260	Jijel A	20	26	10	15
261	Taher	3	3	4	8
262	El Milia	6	6	3	13
263	El Aouana	21	27	15	13
264	Texanna	4	5	1	7
265	Jijel B	16	22	23	10
266	Sidi Abdelaziz	8	8	12	13
TOTAL		252	326	188	241

Source : Réalise par nous même à partir des données de la banque.

Selon les données collectées de tableau n^o 08 nous remarquons qu'il n'existe aucune volonté porté par la banque CNEP Bejaia, afin de développer réellement les produits de bancassurance.

Ceci est démontré par l'objectif visé par les agences. Il n'ya aucune concordance entre les objectifs visés et le nombre réalisé. Rien n'explique cette inadéquation, dans certaine agence.

Il ya une faible progression dans d'autres agences avec une régression flagrante, certaine agence localisée dans des communes considérées grandes, en terme d'habitations, ont enregistré des réalisations plus faible que certaine agences sises dans des quartiers reculés.

Il est constaté un nombre très restreint quant à l'objectif visé à l'exemple de l'agence d'ELKSEUR (01 dossier), Alor que la commune d'Elkseur est la troisième plus grand ville de Bejaia.

D'après le tableau précédant nous remarquons des disparités importantes entre la réalisation des agences, qui n'a aucune relation avec le nombre de clients de l'agence ni du nombre démographique de la commune. A l'exemple, entre l'agence sidi Ahmed et des agences de commune, tel que Tichy et Elkseur.

On a enregistré une régression flagrante entre 2022 et 2023 au la croissance de la réalisation de produit CTP et de -25%.

3.2.2).Comparaison des produits SAHTI

Tableau 9 Nombre de produit SAHTI (2022 /2023)

Code	Agence	Nombre réalisé 2022	Objectif initial 2022	Nombre réalisé 2023	Objectif révisé 2023
209	Bejaia	22	56	11	18
210	Tazmalt	0	18	1	3
211	Sidi Aich	11	36	15	12
212	El Kseur	1	36	0	3
213	SidiAhmed	18	40	24	15
801	Akbou	3	40	0	3
802	Liberté	2	36	14	6
803	Tichy	5	18	12	3
804	Bordj Mira	14	18	16	10
805	Amizour	7	18	3	7
260	Jijel A	2	36	4	5
261	Taher	3	18	4	4
262	El Milia	0	36	1	3
263	El Aouana	20	18	13	10
264	Texanna	0	18	0	3
265	Jijel B	16	18	19	12
266	Sidi Abdelaziz	5	18	6	10
TOTAL		149	478	143	127

Source : Réalise par nous même à partir des données de la banque.

Nous déduisons que dans le tableau que le nombre de contrat réalisé pour le produit SAHTI de l'année 2022 est différent d'une agence à une autre.

L'agence Bejaia 209 figure dans la première place avec 22 contrats réalisés, et l'agence El Aounna 263 est en deuxième position avec 20 contrats réalisés.

Les mêmes remarques du produit CTP peuvent être faites sur le produit SAHTI, notamment sur le non concordance entre les objectifs et les réalisations, une inadéquation totale entre les différentes agences de banque CNEP.

La réalisation de produit SAHTI à enregistré une baisse de -04,02% sur les deux années 2022/2023, sur l'ensemble des agences CNEP de la wilaya de Bejaia.

3.2.3.) Comparaison des produits RIHLATI

Tableau 10 Nombre de produit RIHLATI (2022/2023)

Code	Agence	Nombre réalisé 2022	Objectif initial 2022	Nombre réalisé 2023	Objectif révisé 2023
209	Bejaia	5	70	1	10
210	Tazmalt	1	23	1	7
211	Sidi Aich	2	46	0	7
212	El Kseur	1	46	0	7
213	Sidi Ahmed	5	47	0	10
801	Akbou	14	46	2	20
802	Liberté	1	46	1	7
803	Yichy	0	23	0	3
804	Bordj Mira	0	23	0	3
805	Amizour	5	23	8	6
260	Jijel A	1	46	7	6
261	Taher	59	23	70	60
262	El Milia	15	46	0	20
263	El Aouana	0	23	0	3
264	Texanna	0	23	0	3
265	Jijel B	1	23	0	5
266	Sidi Abdelaziz	11	23	0	15
TOTAL		121	600	101	192

Source : Réalise par nous même à partir des données de la banque.

On remarque que dans le tableau que le nombre de contrat réalisé pour le produit RIHLATI pour l'année 2022 est différent d'une agence à une autre.

L'agence Taher 261 figure dans la première place avec 59 contrats réaliser, et l'agence El Milia est en deuxième position avec 15 contra réaliser.

Les mêmes remarques du produit CTP et RIHLATI peuvent être faite sur le produit SAHTI, notamment sur le non concordance entre les objectifs et les réalisations, une inadéquation totale entre les différentes agences de banque CNEP.

Le produit RIHLATI a enregistré une baisse de -16,5% sur les deux années 2022/2023.

Ceci peut être expliqué par la pandémie qui a surgit sur les deux années et a diminué drastiquement des voyages.

L'assurance RIHLATI est la plus faible dans les deux années 2022 et 2023, car cette assurance est effectuée dans le cas où le billet de voyage du transport aérien et maritime ne prend en charge, l'assurance voyage. Ceci dépend de la destination vers quel pays visité.

3.3.) Etude comparative entre les produits de bancassurance et les produits bancaires de l'agence liberté 802

A travers les revenus réalisées des trois produits exposés dans les tableaux suivants nous allons faire les remarques relatives afin d'évaluer l'importance de la banque assurance.

Tableau 11 Des commissions de bancassurance, la finance islamique et le crédit de CNEP- banque réseau Bejaia

	2022	2023	Évolution
Bancassurance	447,738	507,571	13%
La finance islamique	523, 926,448	479, 603,800	-8%
Le crédit	1, 748, 530,207	2, 279, 787,000	-16%

Source : réaliser par nous même à partir des données de la banque

De la comparaison des trois produits bancaires, selon les tableaux 11, Nous remarquons que la bancassurance est un produit très marginal. Alors on peut déduire que le métier de la bancassurance n'est pas développé, il représente une marge très faible dans le revenu de la banque CNEP. En 2023 les revenus de la bancassurance représentent 2 ,2% des revenus générées par les crédits, et 10,5% des revenus générées par la finance islamique.

Cette faiblesse, des revenus générées par les produits de bancassurance composée aux revenus par les produits crédités et la finance islamique, s'observe également, à travers évolution elle-même sur les deux années 2022et 2023, la CNEP-banque (réseau Bejaia) a enregistré une évolution de 13% des revenus générée par la bancassurance, alors qu'elle enregistré une baisse de 16% de produit crédit, et 8% de produit de la finance islamique.

CHAPITRE V : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS DU QUESTIONNAIRE

Ce chapitre consacré à la présentation d'une enquête de terrain au niveau des banques de Bejaia, Dans le cadre de notre travail qui consiste à étudier la mise en place de la bancassurance, en Algérie, par l'étude de la réalisation et de l'évolution de produits de bancassurances, depuis 2008, au sein de la CNEP-banque, nous avons opté pour une étude supplémentaire, afin d'approfondir nos connaissances et afin de répondre aux différentes questions qui n'ont pas trouvées réponses dans le cadre de notre stage pratique.

SECTION 01 : ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE AUPRES DES DIRECTIONS BANCAIRES

Cette étude supplémentaire, est de nature qualitative, sur le terrain sous forme de questionnaire adressé à différents banques sises dans la wilaya de Bejaia. Cette étude a pour but de comparer la réalisation du produit de bancassurance, entre les différentes banques, et d'essayer d'expliquer la faiblesse de leur évolution.

Cette partie du travail est décomposée en deux parties, dans un premier temps, nous présenterons la méthodologie de notre enquête et les raisons de choix d'une méthode qualitative. Dans un second temps, nous procéderons au dépouillement et à l'interprétation des résultats du questionnaire pour rédiger une synthèse générale des résultats obtenus.

1.1.) Caractéristiques générales de l'enquête

Nous allons présenter l'enquête à travers ses différentes caractéristiques méthodologiques. Voir le prototype de l'enquête de l'**Annexe n°05**

1.1.1.) La réalisation de l'enquête

Nous avons réussi à distribuer 10 exemplaires sur les 10 directions bancaires de la wilaya de Bejaia et nous avons pu récupérer 8 questionnaires, ce qui représente un taux de 80% de la totalité des agences figurant dans l'échantillon.

1.1.2.) Les difficultés rencontrées

Parmi ces difficultés, nous citons :

-Certaines directions et agences 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, mais malheureusement ils n'acceptent pas à cause de leur non disponibilité sur l'immédiat sauf une minorité qui nous a expliqué ses réponses et nous a donné d'autres informations supplémentaires.

-La contrainte du temps nous a empêchés de couvrir tous les réseaux de la direction CNEP-banque Bejaia.

1.1.3.) Les méthodes d'analyses statistiques utilisées

Dès que notre enquête sur le terrain est terminée et les questionnaires remplis et vérifiés, le dépouillement de notre enquête a été informatisé par le biais du logiciel « SPHINX » qui est un logiciel d'enquête et d'analyse des données. Il offre les fonctionnalités fondamentales dont nous avons besoin pour exécuter le processus d'analyse et de nous assister dans les étapes de réalisation d'une enquête du début à la fin.

Ainsi, nous avons d'abord procédé à la saisie des données contenues dans les questionnaires remplis, puis à leur traitement afin d'aboutir aux différents résultats sous forme de tableaux et de figures.

1.1.4. Le choix de questionnaire

Différents types de questions qui permettent l'élaboration d'un questionnaire dont lesquels nous distinguons :

1.1.5. Les questions fermées

Une question fermée est une question dont la formulation contient les modalités de réponses attendues entre lesquelles le répondant doit choisir celles qui correspondent le mieux à sa position.

Il existe différentes formes de questions fermées, pour notre questionnaire nous avons fait recours aux :

➤ **Questions fermées à choix multiples**

Elles permettent au répondant de choisir une ou plusieurs modalités de réponses proposées. Exemple : question (3,10, 13, 16, 17).

➤ **Les questions fermées à réponse unique**

Le prospect interrogé est obligé de choisir une seule réponse parmi celles qui sont proposées. Selon le nombre de réponses proposées on retrouve :

Les questions fermées dichotomiques dont lesquelles deux propositions de réponses sont énoncées.

Exemple : question (6, 7, 12,15, 18).

Les questions fermées multi-photoniques qui énoncent plusieurs propositions entre lesquelles le répondant choisit une seule.

Exemple : question (2, 11,14).

1.1.6.) Les questions ouvertes

Elles sont des questions dont la formulation laisse à l'interviewer la liberté de construire sa réponse et de la donner avec ses propres mots.

Exemple : question (4, 8, 9, 19, 20, 21).

1.1.7.) La structure du questionnaire

Le questionnaire que nous avons établi est adressé aux directions et agences bancaires afin de mesurer et de déterminer le niveau de satisfaction face à la stratégie de la bancassurance. Il est composé de vingt et un (21) questions, qui sont structurées en trois parties.

La première partie : elle est composée de (2) questions sur la présentation de l'organisme.

La seconde partie : comporte (5) questions, l'activité de la bancassurance.

La troisième partie : Cette partie est composée de (14) question, sur les produits de bancassurance

1.2.) Analyse et interprétation des résultats de l'enquête

A travers la réalisation de l'enquête nous allons interpréter les réponses aux différents questions, cas par cas, en asseyons d'analyser les différentes réponses afin de pouvoir porter des remarques et de conclusions significatives

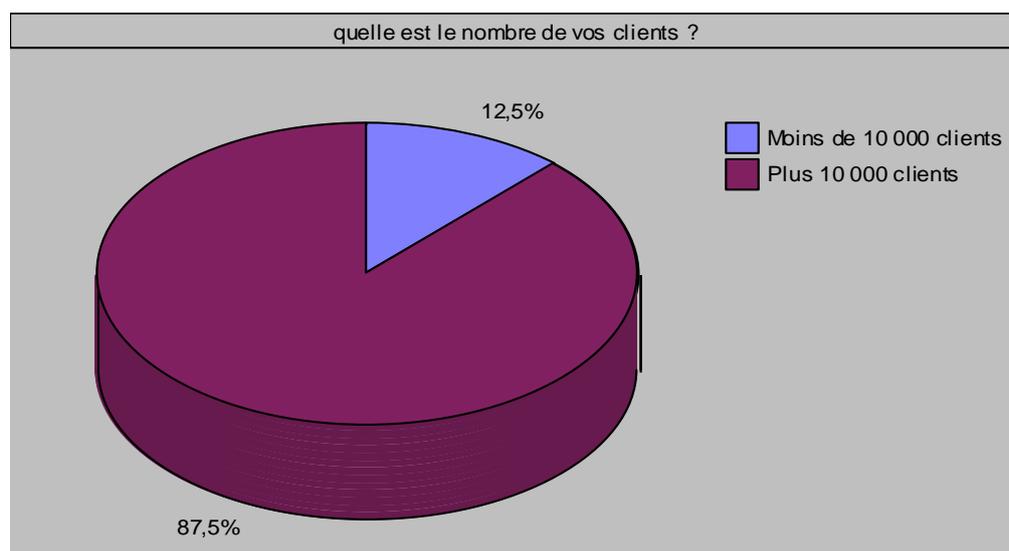
1.2.1.) Résultats relatifs à la présentation de l'organisme

Question1 : Nom de la banque

A travers notre enquête nous avons pu toucher 7 banques et une compagnie d'assurance qui sont : CPA, BADR, CNEP, BDL, CAAR ASSURANCE, ABC BANK, BNA AGB.

Question 2

Figure 2 Le nombre de vos clients



Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ.

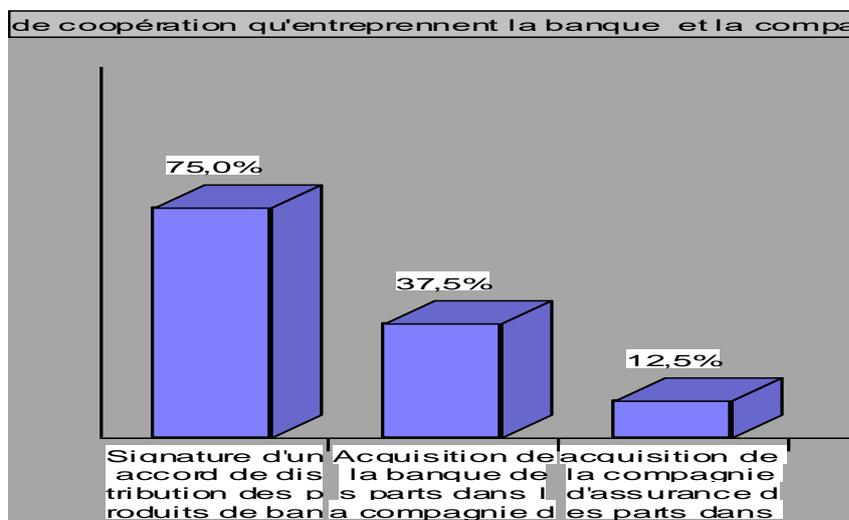
Dans notre analyse nous constatons que la majorité ou 7/8des banques, répondant que le nombre des clients est plus de 10 000 clients.

Notre analyse se base sur une donnée stable en termes de nombre de clients théoriquement, il est supposé que ce soit le nombre de clients bancaire qui définit la demande du produit de bancassurance.

1.2.2.) Résultat relatifs l'activité de la bancassurance

Question3

Figure 3 La forme de coopération qu'entreprennent la banque et la compagnie d'assurance



Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

Les résultats de notre enquête de terrain montrent que 75% des banques ont entrepris une coopération avec les compagnies d'assurance sous la forme d'une signature d'un accord de distribution des produits de bancassurance dont : CAAR assurance, AGB, CNEP, BADR, BNA et BDL.

Et 3/8 soit 37,5 %. Sont : CPA, CNEP, BNA. Sont sous la forme d'acquisition de la banque des parts dans la compagnie d'assurance

Les 12,5%, soit 1/8 est vu sous une forme d'acquisition de la compagnie d'assurance des parts dans la banque dont : ABC BANK.

Question4 : La raison de ce choix de coopération

Il n'Ya aucune réponse à cette question parce que la banque veut pas ne répondre.

Question 5

Tableau 12 Le lancement de la pratique de bancassurance

	Nombre	Pourcentage
Non réponse	1	12,5%
Avant 200	2	25%
Après 2010	5	62,5%
Total	8	100%

Source : Réaliser par nous même

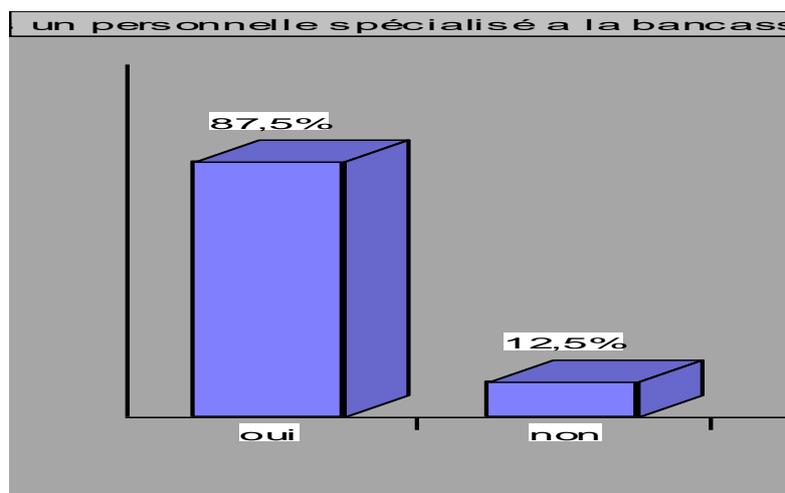
2/8 des banques ont commencé leurs activités avant 2010 dont : BADR et CNEP.

5/8 des banques ont commencé leur activité de bancassurance après 2010 dont : CPA, AGB, CAAR, ABC BANK, BDL.

La bancassurance est une activité nouvelle de la banque du fait qu'elle est récemment lancée, pour la majorité ce n'est pas qu'après 2010 qu'il y a 20 en lancement du produit.

Question 06

Figure 4 Acquisition de personnel spécialisé dans les produits de bancassurance



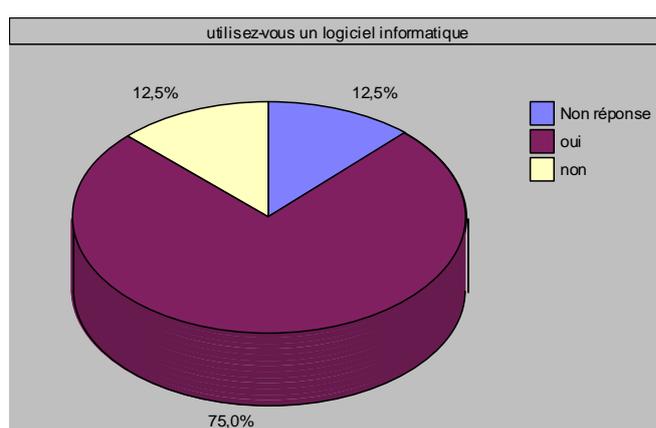
Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

Nous constatons que 87,5% des banques, ont un personnel spécialisé dans les produits de bancassurance dont AGB, CPA, BADR, CNEP, CAAR Assurance, BDL et BNA. Et 1/8 des banques n'ont pas un personnel spécialisé dans les produits de bancassurance dont ABC BANK.

Question 7**Tableau 13 Utilisation d'un logiciel informatique dans la distribution de vos produits d'assurance**

	Nombre	Pourcentage
Non réponse	1	12,5%
Oui	6	75%
Non	1	12,5%
Total	8	100%

Source : Réaliser par nous même

Figure 5 Utilisation d'un logiciel informatique dans la distribution de vos produits d'assurance

Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ.

On remarque que La majorité des banques enquêtés, (6/8) utilisent un logiciel informatique pour la distribution des produits d'assurance.

1.2.3.) Résultats relatifs aux produits de bancassurance**Question 8 : Les produits d'assurance que vous distribuez**

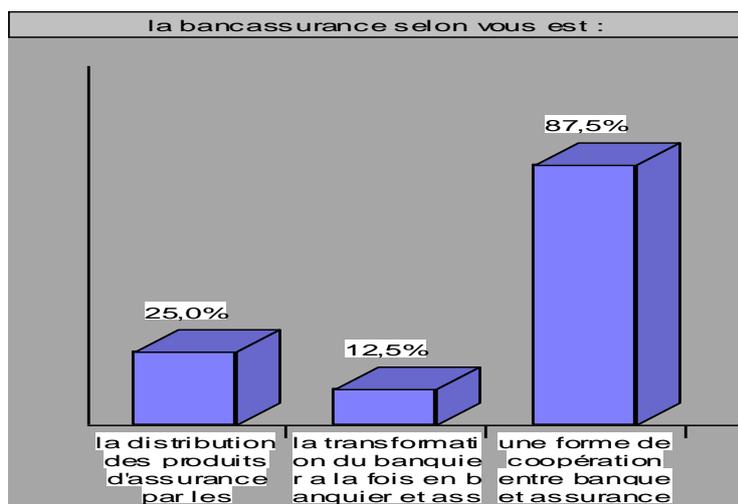
Les banques n'offrent pas tous les types des produits d'assurance. En effet, la plupart d'entre elles se basent sur les produits d'assurance de personne. Cependant, certaines banques offrent les produits d'assurances dommage, dans notre enquête 3 /8 différent dans cette offre.

Question 9**La raison de choix de ces produits**

Il n'y a Aucune réponse à cette question

Question 10

Figure 6 Métier de la banque dans la distribution les produits de bancassurance

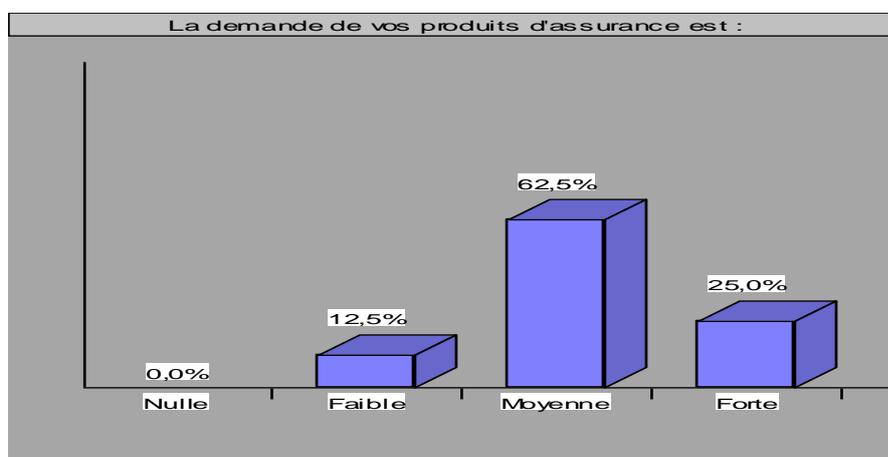


Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ.

On constat que 87,5%, soit 7/8 des banques, sont sous une forme de coopération entre banque et assurance. Tandis que 25% (2/8) des banques pensent que la bancassurance un moyen de distribution des produits d'assurance, et 12,5%, soit un nombre de 01/08 des banques disent que le modèle de la bancassurance est La transformation de banquier à la fois en banquier et assureur.

Question 11

Figure 7 Le niveau de la demande des clients

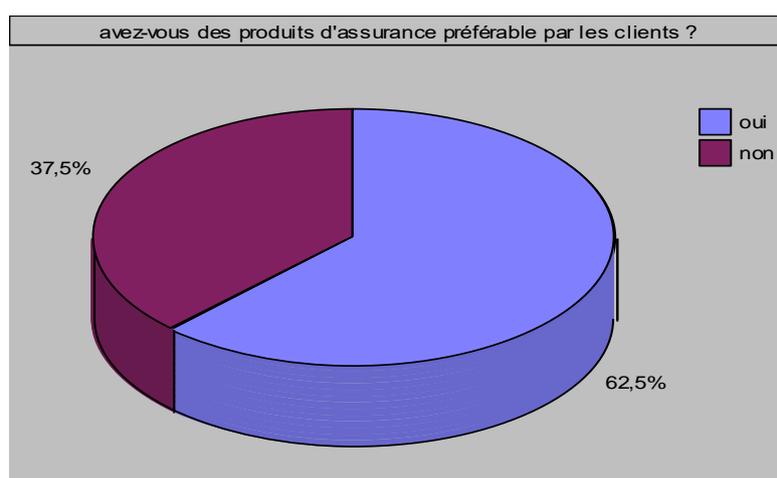


Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

La majorité des banques interrogées, soit 62,5%, déclarent avoir un accès moyen aux produits d'assurance, dont AGB, BADR, CNEP, CAAR Assurance, BDL. 25% des banques ont une demande forte dont BNA, ABC BANK. Et 12,5% des banques ont une demande faible CPA. Cette insuffisance d'accès aux produits proposés par la banque, est expliquée, d'après la majorité des enquêtés par le manque d'information sur leurs produits.

Question 12

Figure 8 Les produits d'assurance préférés par les clients



Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

La plupart des banques, soit 62,5% supposent qu'il existe des produits d'assurances préférables par les clients.

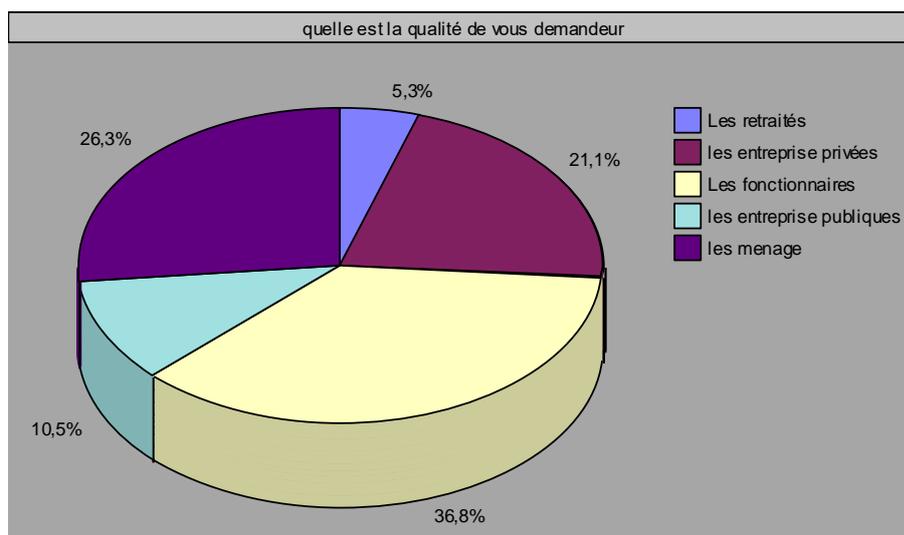
A l'issue de notre enquête, 4/8 soit 50% des banques ont une clientèle qui préfère l'assurance voyage, dont BADR, CNEP, CAAR Assurance, BDL.

Et 2/8 des banques, soit 25%, ont comme produit le plus demandé l'assurance tout risque et assurance insolvabilité, dont ABC BANK, AGB. Et aucune réponse pour les deux banques BNA et CPA, n'est pas répondu aux questions.

Nous constatons que le produit le plus distribuée par les différentes banques est le produit d'assurance voyage.

Question 13 *quelle est la qualité de vos demandeurs ?*

Figure9 : La qualité de vos demandeurs



Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

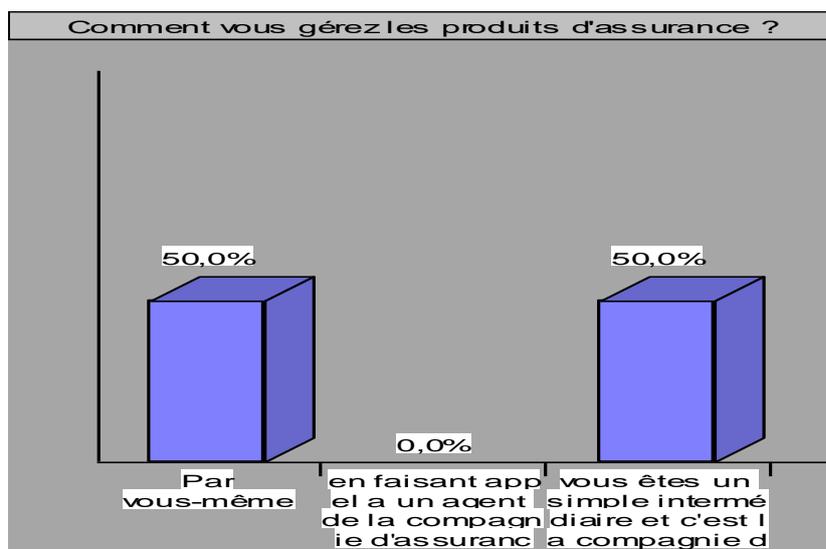
Parmi les particuliers, nous déduisons que les fonctionnaires demandent plus les produits d'assurance par rapport aux autres clients. Dont CNEP, BDL, BADR, BNA, CAAR Assurance-CPA, AGB et ABC BANK.

Parmi les entreprises, nous constatons que les entreprises privées les plus demandée pour le produit de l'assurance. Dont BDL, BNA et AGB.

En général on remarque les particuliers sont plus demandeurs des produits de bancassurance.

Question 14

Figure 9 comment vous gérez les produits d'assurance ?

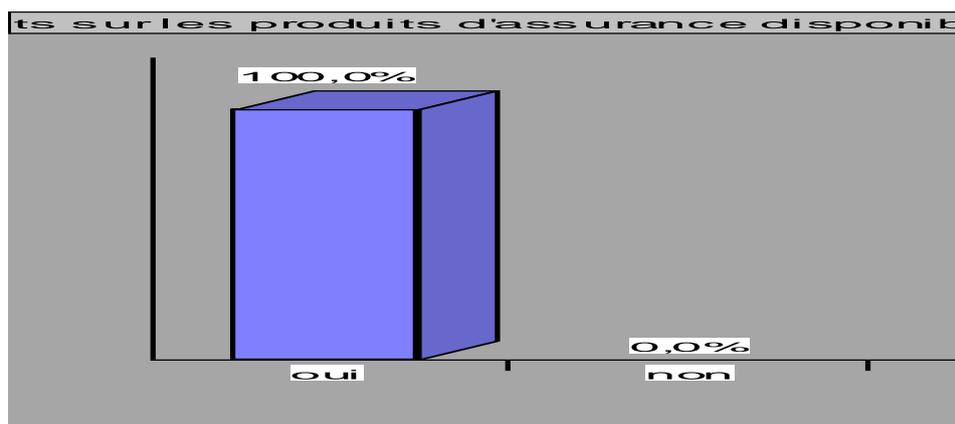


Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

La gestion des produits d'assurance diffère d'une banque à une autre. Selon les réponses des banques enquêtées, nous n'avons constaté que 50% des banques gérant les produits d'assurances par elle-même, soit 4/8 banque. Et 50% sont des simples intermédiaires et c'est la compagnie d'assurance qui se charge de la gestion de ces produits qui représente 4/8 banque. Il n'existe pas des banques qui sous traitent la totalité de la gestion des produits d'assurance par la compagnie d'assurance.

Question 15

Figure 10 Informez-vous vos clients sur les produits d'assurance disponible dans votre agence ?

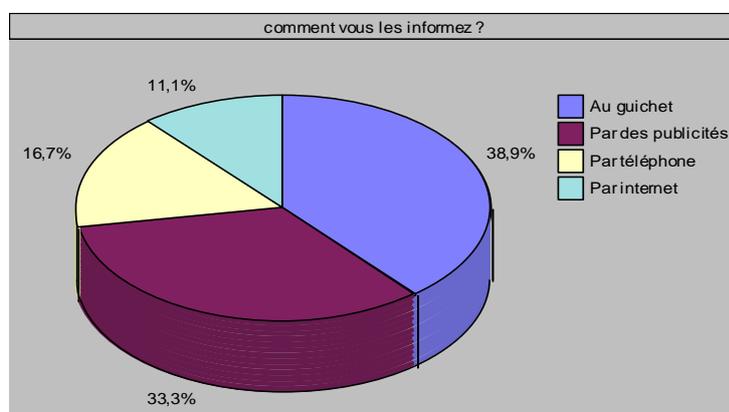


Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

On remarque dans notre enquête réalisée au niveau des banques de wilaya de Bejaia, indique que la totalité informe leurs clients sur les produits d'assurance existants.

Question 16

Figure 11 Le moyen utilisé pour informer la clientèle

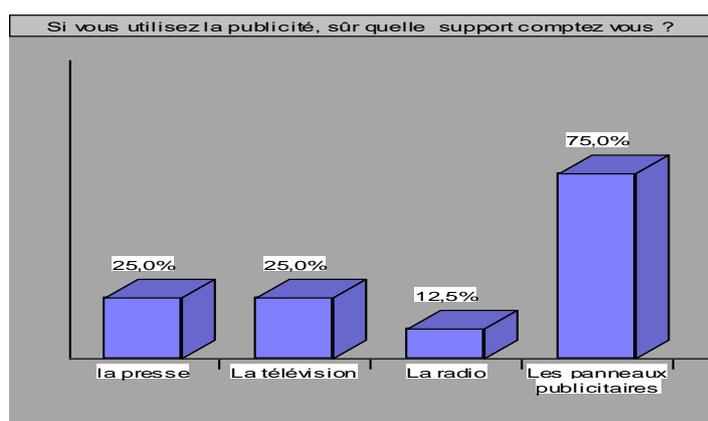


Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

On remarque que la plupart des banques de wilaya de Bejaia préfèrent informer leurs clients sur les produits d'assurance disponible dans leurs agences au guichet, dont CPA, BNA, ABC BANK, BDL, CAAR Assurance, CNEP et BADR. 6/8 agences, soit 75% préfèrent la publicité pour informer les clients sur les produits d'assurances dont CPA, AGB, BDL, CAAR Assurance, CNEP et DADR, seulement (2) et (3) banque (respectivement) utilisent l'internet et le téléphone comme support d'information, dont AGB, BDL, CAAR Assurance.

Question 17

Figure 12 Si vous utilisez la publicité, sur quel support comptez-vous

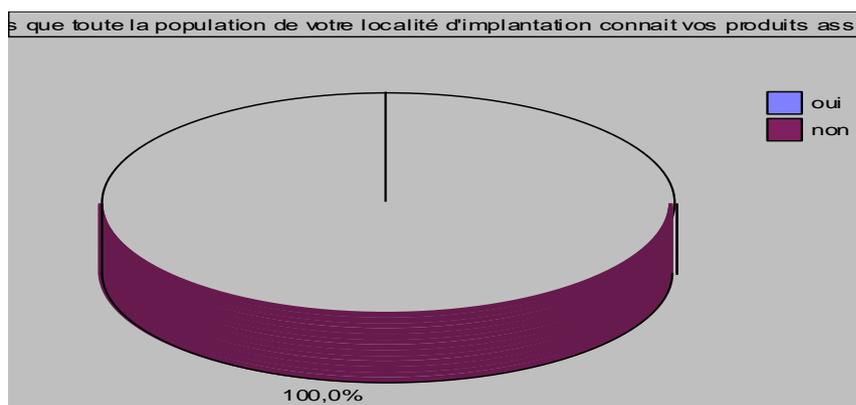


Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

Nous déduisons que 75% des banques enquêtées utilisent des panneaux publicitaires comme un moyen pour informer sur les produits d'assurances, dont BADR, CNEP, AGB, CAAR Assurance, ABC BANK, BNA. Alors que 25% des banques utilisent la presse, dont CPA Sidi Ahmed, BDL, la télévision CAAR Assurance et BDL. 12,5% des banques utilisent la radio comme un moyen pour annoncer les produits, dont BDL.

Question 18

Figure 13 Est-ce que toute la population de votre localité d'implantation connaît vos produits assuranciers



Source : établie à partir du logiciel sphinx IQ

Dans notre analyse nous ne constatons que toutes les banques sont conscientes que la population n'est pas vraiment informée des produits de la bancassurance.

Question 19

Selon vous quels sont les avantages et les inconvénients de souscrire a des produits d'assurances

- C'est une forme de garantie pour le client et la banque.
- Amélioration de la rentabilité avec des commissions plus élevées sur les produits d'assurance.
- la banque permet de constituer un capital sur le long terme.

Question 20

Avez-vous des suggestions pour améliorer l'efficacité de la bancassurance en Algérie ?

D'après cette enquête, nous déduisons que la plupart des banques (5) n'ont aucune réponse à cette question.

Banque BADR a proposé d'offrir des prix compétitifs afin de toucher la classe moyenne, Améliorer les délais de regroupement et le système d'exploitation.

Banque BDL, signé d'avantage de convention de coopération, innommé de nouveau produit d'assurance adapté à la demande du marché.

La CNEP- banque, il faut professionnaliser les différents acteurs et améliorer sa gouvernance.

Conclusion partie 4 et 5

Le quatrième chapitre, consacré à notre étude sur le terrain s'est porté sur deux étude de cas, la première consiste en stage pratique au niveau de la CNEP banque et le deuxième cas porte sur une enquête de terrain.

Pour le stage pratique, nous avons opté pour la plus grande banque en Algérie en termes de capital sociale et d'épargne nationale, il s'agit de la CNEP banque. C'est l'une des premières banques lancées dans le domaine de la bancassurance juste après sa légalisation par la loi n°06/04/1995, il s'agit d'une véritable occasion pour celle-ci qui y voit une véritable stratégie qui permet d'élargir et de varier son offre pour sa clientèle qui est supérieure à toutes les autres banques, afin de générer plus de profit elle s'est fixée comme objectif d'être le leader dans le marché de la bancassurance.

Pour ce faire, elle s'est engagée dans une stratégie de coopération sous la forme « de contrat de distribution des produits de bancassurance » conjointement avec le leader mondial de l'assurance, la multinationale CARDIF-EL DJAZAIR, à travers sa filiale installée en Algérie, la CARDIF-EL-DJAZAIR.

Cette dernière est spécialisée dans les produits « d'assurance-vie » ce qui fait que les produits de bancassurance distribuée pour la CNEP banque sont tous des produits d'assurance-vie.

A travers le constat de distribution engagé par la CNEP-banque quatre produits d'assurance ont été lancés, il s'agit de : CNEP total prévoyance, assurance des Emprunteur, assurance RIHLATI-assurance SAHTI.

A travers ces quatre produits, la banque n'a pas pu communiquer les informations relatives à son produit phare qui est évidemment l'assurance de emprunteur (ADE), la CNEP- banque qui est le leader en matière de financement du crédit immobilier, on déduit qu'elle génère d'énormes revenus à partir de l'assurance de ce crédit. Les seules données que nous avons pu observer sont celles des trois autres produits. D'autant plus que les statistiques qu'on nous a communiquées sont réduites aux revenus générés par les produits de bancassurance. La banque a également refusé de nous communiquer le tableau de résultat de l'entreprise, ce qui nous a empêchés de réaliser une étude sur la rentabilité des produits bancassurance.

L'étude descriptive sur une évolution de deux ans, entre 2022/2023 a démontrés une évolution de 13% des revenu réalisés par les produits de bancassurance.au sein de l'agence CNEP-Banque liberté 802, le produits SAHTI s'avère être le produit phare, préféré par la clientèle,

Cependant, le produit CTP, total prévoyance génère le plus de revenu comparé aux autres produits, les risques couverts par ce produit nécessitent une plus grande prime.

L'étude comparative des revenus réalisés par les différentes agences de la CNEP-banque à Bejaïa a démontré qu'il n'existe aucune cohérence entre les objectifs visées et les résultats enregistrés sur deux années d'étude 2022/2023.Dans certaine agence, des objectifs ont été revu à la baisse, leurs résultats sont inversés par rapports aux objectifs.

Des agences qui couvrent des grandes communes en termes d'habitantes sont plus faibles que d'autres agences situées dans des quartiers reculées par rapport à la circulation au niveau de la ville de Bejaïa.

Une troisième étude a porté sur une comparaison des revenus génères par la bancassurance, les crédits et la finance islamique.la bancassurance représente une marge très faible par rapport aux autre produits bancaire elle représente 2,2% et 10,5% respectivement des produits crédits et finance islamique.

D'autant plus que la CNEP banque Bejaïa a enregistrés une hausse quant aux revenus de la bancassurance avec un taux de 13%.

D'après notre enquête de terrain qui consiste à étudier la mise en place de la bancassurance en Algérie. Particulièrement à Bejaïa, sous forme de questionnaires adressés à différentes banques, nous avons pu approfondir nos connaissances sur la situation de produits de la bancassurance.

La majorité des banques questionnées contiennent plus de 10000 clients, ce qui fait qu'elles sont aptes à faire de la bancassurance.

La majorité des banques se sont engagées dans le domaine de la bancassurance sous forme de coopération « signature d'un accord de distribution des produits de bancassurance » avec une compagnie d'assurance, d'autres sont sous forme d'acquisition. Nous avons remarqué que les produits bancaires distribués par les banques sont liés à la forme de coopération. Dans le cas d'une signature de contrat seul les produits d'assurance vie sont distribués par la banque, dans le cas de fusion avec une compagnie d'assurance, les produits d'assurance dommage sont également distribués, parce que la compagnie serait disponible afin de prendre en charge le risque d'accident matérielle.

L'activité de bancassurance et finalement un nouveau secteur ce n'est qu'après 2010 que les banques se sont lancées dans ce métier. La clientèle reste jusqu'à aujourd'hui dans la désinformation par rapport aux produits de bancassurance, ceci est constaté par la faiblesse de la demande d'assurance au sein des banques, à part le produit ADE (assurance des emprunteurs) qui est obligatoire dans l'octroi du crédit, il est constaté que la clientèle préfère en majorité le produit assurance voyage, ensuite le produit CTP total prévoyance.

Pour améliorer cette situation, les banques communiquent l'information à travers des publicités via la presse, la télévision, la radio et les panneaux publicitaires, cependant, ça reste très faible comme techniques marketing. D'ailleurs, les banques n'ont aucun service dédié à la bancassurance, il n'y a pas de stratégie déployée afin de vendre plus de produits de bancassurance, c'est à travers le guichet de la clientèle des produits bancaires que les produits de bancassurance sont proposés à la clientèle.

Malgré le refus de l'ensemble des banques de nous communiquer les revenus réalisés par le produit de bancassurance, nous pouvons déduire à travers notre étude qualitative que le secteur de la bancassurance et encore n'est pas développé aucune volonté n'est démontrée par l'ensemble des banques afin de booster l'offre.

Le manque de volonté de développer le secteur de la bancassurance est du probablement a la faiblesse des commissions tirées des primes de contrat des produits d'assurance au sein des banques.

CONCLUSION GENERALE

La bancassurance est un métier apparu dans le monde dans les années 1980, qui s'est rapidement développé à travers le monde. La banque s'est rapprochée à la compagnie d'assurance, à travers différentes stratégies de coopération, notamment, dans simple contrat de distribution des produits d'assurance à vue véritable coopération de fusion acquisition.

La bancassurance s'avère être un levier de rentabilité, pour la banque, il serait un moyen de lever des parts, par l'énorme épargne qu'elles pourraient accumuler à travers les primes d'assurance pour la compagnie d'assurance, il serait un moyen de distribuer ses produits à travers l'énorme clientèle de banque.

Ce n'est qu'en 2006 que le métier de bancassurance a été introduit et réglementer, à travers la loi n°06-04-du 20 février 2006, modifiant et complétant l'ordonnance du 25-janvier 1995 relative aux assurances, ainsi qu'il la mise en place des conditions de distribution après la promulgation de la l'article 2 du décret exécutif n°07/153 du 22 mai 2007, fixant les modalités et conditions de distribution des produits d'assurances par les banques, établissements financiers et assimilés et autres réseaux de distribution (n°35 du 23 mai 2007). De ce fait, le premier partenariat s'est concrétisé en 2008 entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair. Plusieurs autres coopérations se sont réalisées après 2010.

Les produits bancassurances distribuées en Algérie, sont en minorité des produits « d'assurance vie », par contre les produits « d'assurance dommage » sont pour offrir un niveau des banques, par manque des moyens relatifs à la gestion des risques dommages matériels. En Algérie la banque n'est qu'un simple intermédiaire entre la compagnie d'assurance et ses clients, le seul profit qu'elle en tire c'est une commission, délimitée par la réglementation, selon l'article 2 du décret exécutif n°07- 153 du 22 mai 2007, des primes qu'elle reçoit en accordant les produits bancassurances. Ces commissions sont limitées par une fourchette de 5% à 10%, pour l'assurance personne, 40% de la première prime est au bénéfice de la banque.

A travers notre stage effectué au niveau de la CNEP-banque, première banque algérienne qui s'est lancée dans le métier de la bancassurance, en 2008 plus grand banque dans l'octroi de crédit immobilier, et la constitution de l'épargne naturel. Cette banque s'avère être la banque idéale en termes de clientèle qui pourrait réussir dans la bancassurance.

Notre étude au niveau de cette banque a révélé que sa coopération avec CARDIF et sous la forme d'une signature de contrat de distribution, à travers quatre produits Assurance des Emprunteurs (ADE), le produit CNEP Totale Prévoyance (CTP), le produit Assurance Santé (SAHTI), produit Assurance Voyage (RIHLATI).

L'étude descriptive des revenus générés par ces produits, a démontré une évolution de 13% sur les deux dernières années 2022 et 2023. Il est à signaler que ces résultats sont en dehors de son principal produit ADE, avec lequel elle génère d'énormes revenus grâce à l'assurance qui couvre les crédits bancassurances, particulièrement, l'immobilier. La banque n'a pas pu nous communiquer ces résultats.

Au niveau de différentes agences CNEP de la wilaya de Bejaia, il a été remarqué des disparités importantes entre les agences, à plusieurs niveaux, aucune cohérence entre les objectifs visés par les banques en matière de l'offre du produit de bancassurance avec les résultats réalisés, une régression est enregistrée au niveau des certaines banques.

S'agissant de l'importance du métier de la bancassurance, composé aux autres métiers, notamment, le crédit et la finance islamique, il a été remarqué une faiblesse importante, qui s'observe par les revenus générés par la bancassurance qui représente 2,2% de revenus générés par les crédits et 10,5% par rapport à la finance islamique.

L'enquête de terrain, à Bejaia, à travers un questionnaire distribué aux banques par rapport au métier de la bancassurance a révélé que les banques algériennes n'investissent pas dans le métier de la bancassurance, aucune volonté n'est déployée afin d'augmenter le nombre de la clientèle demandeuse des produits de bancassurance, une faible stratégie marketing a été déployée afin de connaître les produits, les banques reconnaissent elle-même la désinformation de leurs clients des produits bancassurance.

Après notre étude théorique et pratique nous pouvons confirmer l'hypothèse qui prônant la diversification des produits qu'offre la banque, aujourd'hui elle offre quatre produits bancassurance, cependant, les revenus générés par ces produits sont relativement faibles et enregistre une régression de 2022 à 2023, ceci nous conduit à infirmer la deuxième hypothèse. Où nous avons remarqué à travers notre cas pratique, que la bancassurance représente la marge faible de la banque comparée aux autres métiers bancaires, la bancassurance, en Algérie, reste au niveau embryonnaire, elle n'arrive toujours pas à être un levier de rentabilité.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- 1- BORDERIE Alain et LAFFITTE Michel, la bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe, 2004.
- 2- De COUSSERGUES Sylvie, gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie, 3^{ème} édition, Dunod, paris, 2002.
- 3- De COUSSERGUES Sylvie, gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie, 6^{ème} édition, Dunod, 2011.
- 4- LAMBERT-FAIVRE Yvonne, droit des assurances, 3ème édition, Dalloz, Paris, 1986
- 5- Luc BERNET ROLLAND, principes de technique bancaire, 25ème édition, Dunod, 2008.
- 6- PATAT Jean- Pierre, Monnaie, institution financière et politique monétaire, Economica, Paris, 1993.
- 7- YEATMAN Jérôme, Manuel International de l'assurance, Edition Economica, 2émé édition, Paris, 2005.

Articles et Revues

- 1- BOUDJELLAL Mohammed, Les assurances dans un système islamique, communication au séminaire sur «l'économie Islamique », Université Ferhat Abbas, Sétif, Algérie, le 01 et 03 décembre 2004.
- 2- CHEURFA Sadika, HADDOUCHE Souad, La place du client bancassuré au sein des banques : étude empirique du contexte algérien, Faculté SECG, Laboratoire RMTQ Université de Bejaia, 2022.
- 3- Nebbache Salah Eddine, État des lieux du secteur algérien des assurances à l'ère de la pandémie covid-19, Revue internationale de la performance économique, 2021.
- 4- KADEM Safia, Bancassurance en Algérie : un instrument de promotion du marketing des assurances, 2022.
- 5- CANNATA Roberto, la banque italienne : les rapports banque-assurance, banque magazine N°149-mai 1998.
- 6- FIDEL Erik, l'assurance, une opportunité pour les banque américaines, banque stratégie N°129, juillet-août 1996.

- 7- REGIMBAL Louis, Bancassurance au Canada : Quelles leçons tirer de l'expérience française? Quelles opportunités pour exploiter davantage le modèle de bancassurance?, focus Services Financiers, SECOR Conseil, n°02, automne, Canada, 2009.
- 8- BERANGERL Maingy, CHEVALIER Marjorie, LAUNAY Carole, Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde, Le rapport FOCUS publication de SCOR vie. Paris.2005.
- 9- GUENANE Brahim, L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances de personnes en Algérie, Revue l'Intégration Economique, 2021.
- 10- GUENANE Brahim, la bancassurance en Algérie : enjeux et perspectives d'avenir, MCB, à l'université de BOUMERDAS.
- 11- GUEMMAZ Souhil, La structure institutionnelle de la bancassurance en Algérie: Historique et actualité, Université Ferhat Abbas Sétif 1 (Algérie).
- 12- Revue centre de recherche pour les budgets familiaux, Bien utiliser les assurances, les éditions de l'épargne, 1990.
- 13- Revue de L'ASSURANCE N°14 - Septembre 2016.

Mémoires et thèses

- 1- AFLALAYE Cylia, ACHECHE Lynda, Impact du secteur des assurances sur la croissance économique dans les trois pays du Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc), Master en sciences Economiques, Université Abderrahmane Mira De BEJAIA, 2017.
- 2- ALEM Khedoudja, ALLILAT Ounissa, La bancassurance et la commercialisation des produits assurantiels Cas de CPA, mémoire de Master en sciences financières et comptabilité, Université Mouloud Mameri de TIZI –ouzou.
- 3- BAHMED Karima, la bancassurance en Algérie cas de la CNEP- banque de Tizi-Ouzou, 2012.
- 4- BELKADI Saliha, la bancassurance et ses perspectives de son développement en Algérie, mémoire de magister, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou 2017.
- 5- BEN ABOU Smail, HAMMAR Kahina, La bancassurance en Algérie : cas de l'assurance agricole contre les risques liés à la grêle et l'incendie des récoltes au sein de la BADR de TIZI-OUZOU agence 580, mémoire de Master en Sciences Economiques, Université Mouloud Mameri De TIZI-OUZOU, 2018.

- 6- BERBACHE Lynda, BAKIRI Fouzia, La Bancassurance en Algérie. « Enquête par questionnaire auprès des agences bancaires de la wilaya de Bejaia », Diplôme De Master En Sciences Économique, Université Abderrahmane Mira de BEJAIA, 2016.
- 7- BOUHRIZ Daidj Aicha, innovation technologiques des services bancaires et financiers, mémoire de magistère, Université d'Oran, 2014.
- 8- BOUZAIA Nawel, CHAREF-KHODJA Sabrine, Le rôle des assurances dans le financement de l'économie : Cas société Algérienne d'assurance, Master en finance et comptabilité, Université Mouloud Mammeri de Tizi- Ouzou, 2018.
- 9- FACI Lydia, Master en Sciences Economiques, La bancassurance en Algérie cas : de la CNEP- Banque de Tizi-Ouzou, Master en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi- Ouzou, 2015.
- 10- FADLI Karima, GHANEM Nawal, lancement d'un nouveau produit bancaire cas « SAHTI », au niveau de la CNEP banque agence lammali « 207 » TIZI OUZOU, master en science financières et comptabilité, Université Mouloud Mammeri de Tizi- Ouzou, 2018.
- 11- HADDOUCHE SOUAD, La pratique de la bancassurance en Algérie: Étude exploratoire de la satisfaction des clients, Master en Sciences Commerciales, Université Abderrahmane Mira De BEJAIA, 2018.
- 12- HAICHE Imane, HALZOUN Rabea, Le développement de la bancassurance au sein des banques algériennes. Cas : La convention BNA / AGLIC, mémoire de master en Sciences de Gestion, Université Mouloud Mammeri De TIZI-OUZOU, 2018.
- 13- HAMZAOUI Cylia, LALAOUI Aldjia, La Pratique de la bancassurance en Algérie : cas de la BADR Banque de Tizi-Ouzou agence « 580 », Université Abderrahmane Mira De BEJAIA, 2022.
- 14- MEZDAD Loundja, Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation financier nationale, mémoire du magister, Université Abderrahmane Mira De BEJAIA, 2006.

Les sites web

- 1- <https://fastercapital.com/fr/sujet/types-de-banques.html>.
- 2- https://www.justifit.fr/b/guides/differents-types-dassurance/#Les_differents_types_dassurance.
- 3- <https://cardif-el-djazair.dz>.
- 4- <https://www.cnepbanque.dz/>.

Autres

- 1- Dictionnaire.
- 2- Document interne de la banque.
- 3- Rapport d'activité du secteur des assurances.

ANNEXES

ANNEXE 01 : Le modèle type de demande d'adhésion à l'assurance SAHTI

ANNEXE 02 : Emprunteur (ADE)

ANNEXE 03 : Le contrat CTP

ANNEXE 04 : RIHLATI

ANNEXE 05 : L'enquête

ANNEXE 1



الصدوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك
Cahier National d'Epargne et de Prévoyance-Banque

Demande d'adhésion SAHTI

طلب بالتسجيل صحي

Date d'effet :

Réseau

N° Adhésion :

الشبكة Agence

رقم العقد

الوكالة

تاريخ السريان

الوكالة

Adhérent المسخرط

N° Identifiant client (RIB) :

Nom et prénom :

Nom de jeune fille :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

A renseigner si la formule familiale est choisie : date de naissance du conjoint :

Nombre d'enfants de moins de 19 ans :

رقم الحساب المسخرط

الاسم والتلقب

التب الأصلي للمرأة

تاريخ و مكان الميلاد

العنوان

تسلي إذا تم اختيار الصيغة العائلية - تاريخ الميلاد الزوج

عدد الأطفال الأقل من 19 سنة

Formule de couverture صيغة التضمين

Je souhaite adhérer à Sahti et bénéficier des garanties décrites ci-dessous ⁽¹⁾

RISQUES COUVERTS

Formule individuelle
الصيغة الفردية
Capital (DZD) (ج)

Formule familiale ⁽²⁾
الصيغة العائلية
Capital (DZD) (ج)

أود الانخراط إلى صحي والتمتع بالضمانات الموصوفة انهاء ⁽³⁾

الأخطار المؤمنة

المرض الخطير (السرطان)
الإقامة في المستشفى من نون جراحة (يومياً)
الإقامة في المستشفى مع جراحة (يومياً)

قسط لتسخرط حتى سن 50 عاماً (دج) ⁽⁴⁾
قسط للمرض ابتداء من 51 سن عاماً (دج)

(1) L'adhésion est conclue pour une année et renouvelable par tacite reconduction.
(2) La prime d'assurance est automatiquement ajustée à la date d'anniversaire du contrat qui suit les 51 ans d'âge de l'adhérent.
(3) Capital par personne assurée

(1) الانخراط مبرم لمدة سنة كاملة و يتجدد تلقائياً
(2) يتم ضبط قسط التأمين تلقائياً في الشهر بعد تاريخ الميلاد 55 سنة للمسخرط
(3) رأس مال لكل شخص مؤمن

Déclaration sur l'honneur تصريح شرفي

Pour pouvoir bénéficier des garanties SAHTI :

- Je déclare, qu'à ma connaissance, ni moi ni les membres de ma famille assurés par le présent contrat, ne sont ou n'ont été atteints durant les 5 dernières années d'aucune affection chronique grave nécessitant une surveillance médicale ou un traitement médical régulier (prise en charge à 100% par la CNAS).
- Je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales et particulières du contrat figurant dans la notice d'information mise à ma disposition à mon agence CNEP-Banque.

- Un assuré ne peut bénéficier des garanties que d'un seul contrat.
- Les accidents et maladies dont la première constatation médicale est antérieure à la date de prise d'effet des garanties sont exclus des garanties.
- Toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée.

من أجل إمكانية الحصول على ضمانات صحي :

- أصرح أنني على حد علمي، لا أنا ولا أي فرد من أفراد أسرتي المؤمنون بهذا العقد مصاب أو كان مصاباً خلال 5 سنوات الماضية بمرض خطير أو مزمن يتطلب مراقبة طبية أو علاج طبي منتظم (بمعدل 100% من قبل الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية).
- أصرح أنني على علم بالشروط العامة والخاصة للعقد الواردة في النشرة الإعلامية التي سلمت لي في وكالتي كتاب بنك.

- لا يمكن للمؤمن الاستفادة من ضمانات أكثر من عقد واحد.
- الأمراض والحوادث التي تم إبلاغها طبياً قبل تاريخ سريان الضمانات مخصصة من الضمان.
- كل تصريح كاذب أو كتم متعمد من طرف المسخرط يؤدي إلى إلغاء الانخراط في التأمين حسب مقتضيات الأمر 95-07 المعدل والمتمم.

Je reconnais avoir pris connaissance des conditions figurant dans la notice d'information mise à ma disposition par mon agence CNEP Banque.
Toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle de la part de l'adhérent entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée relative aux assurances. Les informations recueillies par la CNEP Banque sont obligatoires pour réaliser l'opération d'assurance puis l'exécuter et seront utilisées pour la gestion interne de l'Assureur, réassureurs et prestataires de service. Elles pourront être communiquées à des prestataires pour permettre la gestion de votre adhésion pour le compte de l'Assureur.

أعلن بأنني اطلعت على البنود الواردة في كشف المعلومات الخاص بالتأمين المسلمة من طرف وكالة الصدوق الوطني للتوفير والإحتياط. إنني على يقين أن كل تصريح كاذب متعمد ينجز عنه إبطال العقد طبقاً لأحكام الأمر رقم 07- 95 مؤرخ في 25 يناير سنة 1995 بتعلق بالتأمينات. الصدوق الوطني للتوفير والإحتياط. يمتلك أن البنود التي تم جمعها إجبارياً تستخدم لضمان الإدارة السليمة لإنشائك. وسنم استعمالها من قبل المؤمن، وكلاءه وشركات إعادة التأمين ومقدمي الخدمات من أجل تنفيذ الأعمال المنجزة نيابة عنه.

فان في ثلاث نسخ ب :

Signature de l'Adhérent (e)

توقيع المسخرط

Lu et approuvé **قرو و صدق**

Cachet de l'agence

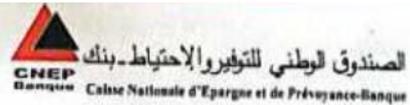
ختم الوكالة

في :

CARDIF EL DJAZAIR – SPA au capital de 1.500.000.000 DZD - Siège social : Quartier D'Affaires D'Alger, Lot 1 N°03, Bab Etzouar, 16024 Alger
Tel: +213 (0) 21 99 58 22 / Fax : +213 (0) 21 99 58 00 – Immatriculée au RC, sous le n° 06 B 0973017 N.L.F. : 000616097301749 / Site web : www.cardifeldjazair.dz
BP 67 H Bureau de poste Dar El Bouda 16033,Alger.

ANNEXE 2

Emprunteur



Veuillez remplir

Nom : / _____ / Nom de jeune fille : / _____ /
 Prénom : / _____ / Sexe : F M Date de naissance : / _____ /
 Poids :Kgs Taille :Cms Montant du crédit sollicité : DA Code agence :

Vous pouvez choisir l'une des deux formules suivantes :

- Formule Classique** : couvre uniquement le décès.
- Formule Enrichie** : vous offre une meilleure protection en couvrant le décès et l'invalidité absolue et définitive ainsi qu'une garantie supplémentaire en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive causé par un accident. Ce capital supplémentaire équivalant à 20% du capital restant dû sera versé sur votre compte bancaire.

DECLARATION D'ETAT DE SANTE

Pour chaque question veuillez cocher Oui ou Non

		OUI	NON
1	Etes-vous actuellement ou avez-vous été au cours des 3 dernières années en arrêt de travail pendant plus de 3 semaines consécutives pour raison de santé (hormis les arrêts de travail liés à la maternité) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Suivez-vous ou avez-vous suivi au cours des 12 derniers mois un traitement médical de plus de 30 jours consécutifs (en dehors de la médecine du travail, du suivi des grossesses, des affections saisonnières) ou de bilan d'une maladie ou de suivi médical ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Avez-vous au cours des 5 dernières années : - Séjourné dans un établissement hospitalier pour un bilan ou traitement médical ? - Subi une intervention chirurgicale (autre qu'une intervention chirurgicale pour les causes suivantes : appendicite, hémorroïdes, amygdalites, végétations, déviation de la cloison nasale, césarienne, vésicule biliaire, varices veineuses, dents de sagesse) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Etes-vous ou avez-vous été atteint(e) d'un handicap ou d'une malformation congénitale ou reconnu(e) en invalidité par votre régime de sécurité sociale obligatoire ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Êtes-vous ou avez-vous été atteint(e) durant les 5 dernières années d'une affection chronique ou récidivante grave nécessitant une surveillance médicale ou un traitement médical régulier (prise en charge à 100% par votre régime de sécurité sociale obligatoire) ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous avez coché au moins un « Oui » sur la déclaration d'état de santé, votre chargé de clientèle vous fournira un questionnaire que vous devrez compléter



- Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.
- Exigez la notice d'information de votre chargé de clientèle. Conformément à l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée, toute fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.
- Nous attirons votre attention sur le fait que tout changement de votre état de santé entre la date de signature de la demande d'adhésion à l'assurance et la date de mobilisation du prêt doit être signalé à CARDIF El Djazair pour éviter un rejet de la garantie au moment du sinistre.

Signature de l'Emprunteur

Lu et approuvé

Fait à le / /

ANNEXE 4



الصلدوق الوطني للتأمين والاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque

Assistance Voyage à l'étranger
RIHLATI رحلتي

Réseau :
Code agence :

ADHERENT
Nom/Prénom
Adresse :
Téléphone :

ASSURÉ(E)
Nom/Prénom
Date de naissance :
N° de passeport :

PRIME UNIQUE

N° de Contrat Groupe: 10.17.18.1.3 CNEP 06

BULLETTIN D'ADHESION
N° d'adhésion:
Durée de l'adhésion (jours):
Date de début :
Date de fin :

ASSISTANCE A L'ETRANGER
Option:
Zone :
Pays de destination :
Offre :

GARANTIES ACCORDEES	LIMITE	FRANCHISE
1. Transport sanitaire	Frais réels ⁽¹⁾	
2. Rapatriement des autres assurés accompagnateurs	Frais réels ⁽²⁾	
3. Prolongation de séjour pour convalescence	80 €/j max. 7 j	
4. Visite d'un proche si hospitalisation de l'assuré > 10j	Frais réels ⁽³⁾ + Hébergement 80 €/j max. 10 j	
5. Frais médicaux d'urgence	Zone 1 ⁽⁴⁾ : 30 000 € Zone 2 : 50 000 €	40 €
6. Soins dentaires d'urgence	160 €	25 €
7. Frais de secours et sauvetage	2 500 €	
8. Rapatriement de corps suite à un décès	Cerueuil minimum jusqu'à 1000 € + transport au lieu d'inhumation	
9. Retour anticipé	Frais réels ⁽⁵⁾	
10. Assistance juridique	4 000 €	
11. Avance de caution pénale	10 000 €	
12. Transmission de messages urgents	Frais réels	
13. Perte de bagage, max=40kg	20 €/kg	
14. Retard de vol de plus de 4 heures	150 €	
15. Retard de livraison de bagages de plus de 12 heures	300 €	
16. Décès accidentel ⁽⁶⁾	Zone 1 : 200 000 DZD Zone 2 : 500 000 DZD	

(1) Avion sanitaire sur vols intracontinentaux uniquement
(2) Billet avion Retour en classe économique
(3) Billet avion Aller / Retour en classe économique
(4) Zone 1 : Monde entier sauf USA, Canada, Japon et Singapour
Zone 2 : Monde entier
(5) Billet avion Retour en classe économique
(6) A partir de 18 ans



RIHLATI ASSISTANCE
24h/24 – 7j/7
TEL: + 213 21 98 09 18

DECLARATION DE L'ADHERENT

- Nous vous informons que les données recueillies permettent d'assurer la bonne gestion de votre adhésion au contrat d'assurance groupe et seront utilisées par l'assureur, réassureurs et prestataires de service pour l'exécution des travaux effectués pour son compte.
- Je déclare autoriser l'Assureur, CARDIF EL DIAZAIR, à utiliser mes informations aux fins indiquées ci-dessus.
- Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP l'annexe sous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.
- Je reconnais avoir pris connaissance de la notice d'information, et être informé(e) que, conformément à l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée relative aux assurances, toute fausse déclaration intentionnelle entraînera la nullité de mon adhésion.

IMPORTANT

Sous réserve des conditions indiquées sur la Notice d'Information remise lors de votre souscription.

- Vous ne pouvez prétendre à aucun remboursement de frais si vous n'avez pas, au préalable, reçu l'accord express de RIHLATI ASSISTANCE
- En cas d'annulation ou de changement de date du contrat d'assurance, vous devez vous adresser à l'agence de souscription au moins 72 heures avant la date de début de votre contrat ; passé ce délai, aucun remboursement/changement ne sera effectué. Consultez la notice d'information pour plus de précisions.

Fait en trois exemplaires A :
Signature de l'Adhérent
Précédée de la mention manuscrite
« Lu et Approuvé »

Le :

Le Directeur d'Agence
Cachet et signature

CARDIF EL DIAZAIR – SPA au capital de 1.500.000.000 DZD - Siège social : Quartier d'Affaires d'Alger, Lot N°1.03, Bab Ezzouar, 16024 Alger
Immatriculée au RC sous le n° 06 B 0973017 - N.I.F : 000616097301749

ANNEXE 5

UNIVERSITE ABDE RAHMANE MIRA DE BEJAIA

Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion

Département des sciences économiques

Enquête/Questionnaire

Dans le cadre de la réalisation de notre mémoire de Master 2, spécialité économie monétaire et bancaire, à l'université de Bejaia, Nous entreprenons une étude sur la bancassurance, en Algérie, sous le thème Etude La mise en place d'une bancassurance en Algérie.

Notre recherche se base sur une enquête du terrain, au niveau des banques qui réalisent les produits de bancassurance.

Nous sollicitons, monsieur le directeur votre haut bienveillance, afin de bien vouloir accepter de répondre a notre enquête.

Ce travail est élaboré par :

M^{elle} : BELAID Lydia.

M^{elle} : ABDICHE Samia.

Année universitaire 2023/2024

I- présentation de l'organisme

1-Nom de la banque ?

.....

2- quelle est le nombre de vos clients ?

-Moins de 10 000 clients.

-Plus 10 000 clients.

II- l'activité de la bancassurance :

3-quelle est la forme de coopération qu'entreprennent la banque et la compagnie d'assurance ?

-Signature d'un accord de distribution des produits de bancassurance.

-Acquisition de la banque des parts dans la compagnie d'assurance.

-Acquisition de la compagnie d'assurance des parts dans la banque.

4- quelle est la raison de ce choix de coopération ?

.....

5- quand est-ce que vous avez commencé la pratique de bancassurance

Avant 2010

Après 2010

6-La banque a-t-elle de personne spécialisé dans les produits de bancassurance ?

.....

7- utilisez-vous un logiciel informatique dans la distribution de vos produits d'assurance ?

Oui Non

III- Le produit de bancassurance :

8-Quels sont les produits d'assurance que vous distribuez ? Citez ?

.....

9-Pourquoi vous avez choisi ces produits ?

.....

10-la bancassurance selon vous est :

- la distribution des produits d'assurance par les banques

-la transformation du banquier a la fois en banquier et assureur

-une forme de coopération entre banque et assurance

11- La demande de vos produits d'assurance est :

-Nulle -Faible

-Moyenne -Forte

12- avez-vous des produits d'assurance préférable par les clients ?

Oui Non

Si oui, quelle sont les plus demandé ?

.....

13-quel est le statut professionnel de vos clients?

Les particuliers	les entreprises
Les retraités <input type="checkbox"/>	les entreprise privées <input type="checkbox"/>
Les fonctionnaires <input type="checkbox"/>	les entreprise publiques <input type="checkbox"/>
Les investisseurs <input type="checkbox"/>	

14- Comment vous gérez les produits d'assurance ?

-Par vous-même

-en faisant appel a un agent de la compagnie d'assurance avec qui vous êtes conventionnés

-vous êtes un simple intermédiaire et c'est la compagnie d'assurance qui se charge de la gestion de ces produits

15- informez-vous vos clients sur les produits d'assurance disponible dans votre agence ?

Oui Non

16- comment vous les informez ?

-Au guichet

-Par des publicités

-Par téléphone

-Par internet

17-Si vous utilisez la publicité, sur quelle support comptez vous ?

-la presse

-La télévision

-La radio

-Les panneaux publicitaires

18- pensez-vous que toute la population de votre localité d'implantation connait vos produits assuranciels ?

Oui Non

19- selon vous quels sont les avantages et les inconvénients de souscrire a des produits d'assurances ?

.....

20- Quelles sont les commissions des produits de bancassurance sur les 2 dernière années 2022/2023

.....

21- avez-vous des suggestions pour améliorer l'efficacité de la bancassurance en Algérie ?

.....

TABLE DES MATIERES

<u>Remerciements</u>	<u>I</u>
<u>DEDICACES</u>	<u>II</u>
<u>Résumé</u>	<u>III</u>
<u>LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX</u>	<u>IV</u>
<u>LISTE DES ABREVIATIONS</u>	<u>VI</u>
<u>SOMMAIRE</u>	<u>VII</u>
<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	<u>1</u>
<u>PARTIE 01 : ETUDE THEORIQUE DE LA BANCASSURANCE A L'INTERNATIONAL ET EN ALGERIE</u>	<u>4</u>
<u>INTRODUCTION DE PARTIE</u>	<u>4</u>
<u>CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA BANCASSURANCE</u>	<u>5</u>
<u>Introduction</u>	<u>5</u>
<u>SECTION 01 : CADRE CONCEPTUEL DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE</u>	<u>5</u>
<u>1-1-) Présentation de la banque</u>	<u>5</u>
<u>1-1-1-) Définition de la banque</u>	<u>6</u>
<u>1-1-2-) Les différents types de banque</u>	<u>6</u>
<u>1-1-3-) Les services et produit bancaire</u>	<u>7</u>
<u>1-1-3-1-) Les effets de commerce</u>	<u>8</u>
<u>1-1-4-) Les différentes catégories de compte</u>	<u>9</u>
<u>1-1-5-) Les métiers de la banque</u>	<u>10</u>
a. <u>Le mode de collecte des ressources</u>	<u>10</u>
b. <u>La zone d'exercices de métier</u>	<u>10</u>
<u>1-2-) Présentation de l'assurance</u>	<u>11</u>
<u>1-2-1-) Définition de la compagnie d'assurance</u>	<u>11</u>
<u>1-2-2-) Les type de l'assurance</u>	<u>12</u>
<u>1-2-2-1-) L'assurance des personnes</u>	<u>12</u>
<u>1-2-2-2-) L'assurance de dommages</u>	<u>13</u>
<u>1-2-3-) Le rôle économique et social de l'assurance</u>	<u>13</u>
<u>1-2-3-1-) Le rôle économique</u>	<u>13</u>
<u>1-2-3-2-) Le rôle social</u>	<u>16</u>
<u>1-2-4-) Les acteurs d'un contrat d'assurance</u>	<u>16</u>
<u>1-2-5-) Les éléments d'un contrat d'assurance</u>	<u>16</u>
<u>SECTION 02 : DEFINITION ET HISTORIQUE DE LA BANCASSURANCE</u>	<u>20</u>
<u>2-1-) Définition de la bancassurance</u>	<u>20</u>
<u>2-2-) Historique de bancassurance dans le monde</u>	<u>21</u>
<u>Conclusion</u>	<u>25</u>
<u>CHAPITRE II : STRATEGIE DE RAPPROCHEMENT ENTRE LA BANQUE ET L'ASSURANCE</u>	<u>23</u>
<u>Introduction</u>	<u>23</u>

<u>SECTION 01 : LES DIFFERENTS MODELES DE LA BANCASSURANCE</u>	23
<u>1-1-) Les stratégies de la bancassurance</u>	23
<u>1-1-1-) Accord de distribution entre la banque et une société d'assurance</u>	24
<u>1-1-2-) Le modèle à l'initiative des banques</u>	25
<u>1-1-3-) Les modèles à l'initiative des assurances</u>	25
<u>1-1-4-) Les stratégies de croissance externe</u>	26
<u>1-1-5-) La joint-venture</u>	26
<u>SECTION 02 : LES ENJEUX DE LA BANCASSURANCE</u>	27
<u>2-1-) Les avantages de la bancassurance pour les banques</u>	27
<u>2-1-1-) Le renforcement des fonds propres</u>	27
<u>2-1-2-) Les fidélisations de la clientèle</u>	27
<u>2-1-3-) La rentabilité</u>	28
<u>2-2-) Les avantages de bancassurance pour les assureurs</u>	28
<u>2-2-1-) L'accès à une large clientèle</u>	28
<u>2-2-2-) Réduction des coûts</u>	29
<u>2-2-3-) L'amélioration de la rentabilité</u>	29
<u>2-3-) Les avantages de bancassurance pour les clients</u>	29
<u>2-3-1-) L'amélioration de la qualité de service prestation</u>	29
<u>2-3-2-) La commodité de l'accès</u>	30
<u>2-3-3-) L'amélioration de l'offre</u>	30
<u>2-3-4-) L'amélioration du service après-vente</u>	30
<u>2-3-5-) Une meilleure rentabilité des placements</u>	30
<u>2-4-) Les limites de la bancassurance</u>	31
<u>2-4-1-) Les limites de la bancassurance pour la banque</u>	31
<u>2-4-1-1-) Les risques sur l'image de la banque</u>	31
<u>2-4-1-2-) La cannibalisation des produits bancaires</u>	31
<u>2-4-1-3-) La divergence de cultures commerciales</u>	32
<u>2-4-1-4-) Le coût de la formation du personnel</u>	32
<u>2-4-2-) Les limites de la bancassurance pour l'assureur</u>	33
<u>2-4-2-1-) Le transfert du centre de décision</u>	33
<u>2-4-2-2-) Le traitement des sinistres et la sélection des risques</u>	33
<u>2-4-2-3-) Le secret bancaire</u>	34
<u>2-5-) Les limites du marché de la bancassurance</u>	34
<u>Conclusion</u>	35
<u>CHAPITRE III : CADRE LEGISLATIF ET DESCRIPTIF DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE</u>	34
<u>Introduction</u>	34
<u>SECTION 01 : HISTORIQUE ET CADRE LEGISLATIF DE LA BANCASSURANCE EN ALGERIE</u>	34
<u>1-1-) Historique de la bancassurance en Algérie</u>	35
<u>1-2-) Cadre législatif de la bancassurance en Algérie</u>	36
<u>1-3-) Les accorde de partenariat en Algérie</u>	37
<u>1-3-1-) Convention de partenariat entre la CNEP BANUQE et CARDIF – Algérie</u>	37

<u>1-3-2-) Accord de partenariat entre la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) et la société nationale d'assurances (SAA)</u>	38
<u>1-3-3-) Accord de partenariat entre la société nationale d'assurance (SAA) et la banque locale de développement (BDL)</u>	38
<u>1-3-4-) Un accord entre la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et le crédit populaire d'Algérie (CPA)</u>	38
<u>1-3-5-) La compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) et la banque nationale d'Algérie (BNA)</u>	38
<u>1-3-6-) Accord entre Banque Al Baraka Algérie et SALAM ASSURANCES ALGERIE</u>	39
<u>1-4-) Modèles et stratégies de développement de la bancassurance en Algérie</u>	40
<u>SECTION 02 : ÉTUDE DESCRIPTIVE DES PRODUITS DE LA BANCASSURANCE</u>	42
<u>2-1-) Les produits distribués en bancassurance sur le marché algérien</u>	42
<u>2-1-1-) Assurance de personnes</u>	42
<u>2-1-1-1-) Assurance accident ou Garantie Accident de la Vie (GAV)</u>	42
<u>2-1-1-2-) Les assurances maladie (santé)</u>	43
<u>2-1-1-3-) L'assistance</u>	43
<u>2-1-1-4-) Assurance vie-décès</u>	44
<u>2-1-1-5-) Assurance capitalisation</u>	44
<u>2-1-2-) L'assurance-crédit</u>	44
<u>2-1-3-) L'assurance des risques simples d'habitation</u>	45
<u>2-1-4-) Multirisques habitations</u>	45
<u>2-1-5-) Assurance obligatoire des risques catastrophiques</u>	46
<u>2-1-6-) Risques agricoles</u>	47
<u>2-2-) La rémunération du produit bancassurance</u>	48
<u>Conclusion</u>	48
<u>Conclusion de la partie 01 :</u>	49
<u>PARTIE 02 : ETUDE PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE, A TRAVERS UN STAGE PRATIQUE ET UNE ENQUETE DE TERRAINE</u>	49
<u>INTRODUCTION</u>	49
<u>CHAPITRE IV : STAGE PRATIQUE AU NIVEAU DE LA CNEP BANQUE (L'AGENCE LIBERTE 802)</u>	50
<u>Introduction</u>	50
<u>SECTION 01 : PRESENTATION DE LA CNEP-BANQUE ET LA CNEP-BANQUE LIBERTE 802 ET CARDIF- EL DJAZAIR</u>	50
<u>1.1.) La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP)</u>	50
<u>1.2.) historique de la CNEP banque</u>	51
<u>1.3.) Présentation de l'organisme d'accueil la CNEP banque (agence Liberté 802)</u>	52
<u>1.4.) Cardif</u>	54
<u>1.4.2.) Cadif el-djazair</u>	55
<u>SECTION 02 : PRESENTATION DES PRODUITS DISTRIBUES PAR LA CNEP-BANQUE LIBERTE 802</u>	55
<u>2.1.) Le produit Assurance Des Emprunteurs (ADE)</u>	56

2.1.1.) Condition et modalité d'adhésion	56
a. Condition d'adhésion	56
b. Traitement et modalités d'adhésion à l'ADE CARDIF AL Djazair	57
2.2.) Le produit CNEP Totale prévoyance (CTP)	59
2.2.1.) Processus et condition d'adhésion	59
2.2.2.) les capitaux assurés	59
2.2.3.) Formalisation de l'adhésion	61
2.3.) Le produit Assurance Santé (SAHTI)	61
2.3.1.) Les formules d'assurance	62
2.4.) Produit Assurance « Voyage » (RIHLATI)	63
2.4.1.) Garanties offertes	64
<i>SECTION 03 : ETUDE DESCRIPTIVE DES REVENUS GENERES DE LA BANCASSURANCE</i>	65
3.1.) Etude des produits bancassurance au sein de l'agence liberté 802	65
3.2.) Etude comparative entre les produits des agences de la CNEP willaya Bejaia	67
3.2.1.) Comparaison de produit CTP	67
3.2.3.) Comparaison des produits RIHLATI	69
3.3.) Etude comparative entre les produits de bancassurance et les produits bancaires de l'agence liberté 802	70
<i>CHAPITRE V : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS DU QUESTIONNAIRE</i>	72
Introduction	72
<i>SECTION 01 : ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE AUPRES DES DIRECTIONS BANCAIRES</i>	72
1.1.) Caractéristiques générales de l'enquête	72
1.1.1.) La réalisation de l'enquête	72
1.1.2.) Les difficultés rencontrées	73
1.1.3.) Les méthodes d'analyses statistiques utilisées	73
1.1.4. Le choix de questionnaire	73
1.1.5. Les questions fermées	73
1.1.6.) Les questions ouvertes	74
1.1.7.) La structure du questionnaire	74
1.2.) Analyse et interprétation des résultats de l'enquête	75
1.2.1.) Résultats relatifs à la présentation de l'organisme	75
1.2.2.) Résultat relatifs l'activité de la bancassurance	76
1.2.3.) Résultats relatifs à Les produits de bancassurance	78
Conclusion	85
<i>CONCLUSION GENERALE</i>	93
<i>BIBLIOGRAPHIE</i>	i
<i>ANNEXES</i>	

Résumé

Le concept bancassurance est né de la fusion des termes banque et assurance, il désigne la distribution des produits d'assurance par le biais des guichets bancaires. La concurrence accrue et la prolifération de la finance directe ont poussé les banques à chercher une solution à fin de rentabiliser leurs denses réseaux et faire face à leurs lourdes charges, et la distribution des produits d'assurance se trouvait être l'opportunité la plus intéressante pour avoir des revenus supplémentaires.

Les pratiques de la bancassurance sont apparues en 1965 chez les britanniques mais le terme en lui-même est apparu en France vers les années 80 pour définir la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire. Elle s'est activement propagée en Europe puis dans d'autres continents dans le monde.

En Algérie, cette pratique a fait son entrée après la promulgation de la Loi 06-04 du 20 février 2006 qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par l'entremise des banques. Ces dernières n'ont commencé qu'à partir de 2008 avec la première convention de distribution signée par la CNEP-Banque avec CARDIF El Djazair et depuis plusieurs banques ont intégré cette activité.

ملخص

يولد مفهوم التأمين المصرفي من اندماج المصرف والتأمين ، ويشير إلى توزيع منتجات التأمين من خلال أجهزة مصرفية. دفعت المنافسة المتزايدة وانتشار التمويل المباشر البنوك إلى البحث عن حل لجعل شبكاتها الكثيفة مربحة ولتحمل أعبائها الثقيلة ، وكان توزيع منتجات التأمين أكثر الفرص إثارة للاهتمام. الحصول على دخل إضافي.

ظهرت ممارسة التأمين البنكي في عام 1965 بين البريطانيين ولكن المصطلح نفسه ظهر في فرنسا في الثمانينات لتحديد بيع منتجات التأمين من خلال شبكة مصرفية. وقد انتشر بنشاط في أوروبا ثم في قارات أخرى في العالم.

في الجزائر ، ظهرت هذه الممارسة بعد صدور القانون رقم 06-04 الصادر في 20 فبراير 2006 ، والذي سمح بتوزيع منتجات التأمين من خلال البنوك. وقد بدأ هذا في عام 2008 فقط مع أول اتفاق توزيع وقع البنك المركزي الأوروبي مع البنك المركزي الجزائري ، ومنذ ذلك الحين قامت العديد من البنوك بدمج هذا النشاط.