

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

# **ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE**

**Mémoire de fin Cycle en Vue de L'obtention du diplôme De Master en  
Sciences Financières et Comptabilité**

**Spécialité : Comptabilité et Finance**

**Thème :**

## **L'analyse de la demande d'assurance en Algérie**

**Elaboré par :**

**BENNOUNE Lamis**

**BOUZIDI Sara**

**Encadré par :**

**Dr. BENILLES Billel**

**Année universitaire : 2021 / 2022**



**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

# **ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE**

**Mémoire de fin Cycle en Vue de L'obtention du diplôme De Master en  
Sciences Financières et Comptabilité**

**Spécialité : Comptabilité et Finance**

**Thème :**

## **L'analyse de la demande d'assurance en Algérie**

**Elaboré par :**

**BENNOUNE Lamis**

**BOUZIDI Sara**

**Encadré par :**

**Dr. BENILLES Billel**

**Année universitaire : 2021 / 2022**

## *Dédicaces*

*Je dédie ce travail,*

*À mon cher Père et ma chère Mère qui ont toujours été à mes côtés durant ce long chemin*

*Aujourd'hui si je suis arrivé là c'est grâce à vous*

*Je vous aime.*

*À mes très chères sœurs Ikram, Ranim pour tout ce qu'on partage ensemble les moments de joie, de bonheur.*

*À la mémoire de mon frère, qui me manque beaucoup.*

*À mes chères sœurs : Manel, Kaouther, Nour El houda, Roufaïda et Chahinez pour tous les moments que nous avons partagés ensemble et pour leurs soutien permanent.*

*À mon binôme Lamis pour son travail et son engagement, pour les moments que nous avons partagés ensemble, elle a toujours été à mes côtés tout au long de mes cinq années d'études.*

**SARA.**

## *Dédicaces*

*Je dédie ce travail à mon père, qui a sacrifié pour ma réussite.*

*Merci beaucoup papa pour ta confiance, ta compréhension et  
ton encouragement permanent, que Dieu te protège*

*A toi ma chère maman, pour ton amour, ton soutien, tes  
énormes sacrifices pour moi, que Dieu te protège*

*A moi-même parce que je fais vraiment des grands efforts  
pour ce travail*

*A ma chère sœur Khawla qui m'a toujours soutenue et  
encouragée*

*A mes chers frères Aziz et Siradj Al Dine.*

*A ma chère binôme Sarah avec qui j'ai partagé des moments  
forts.*

*Mes dédicaces s'adressent également à mes amis : Khawla,  
Khadidja, Malak, Sabrina.*

Lamis.

## ***Remerciements***

*Nous remercions en premier lieu notre encadrant Dr. BENILLES Billel pour l'aide qu'il nous a apporté, pour son suivi tout au long de notre recherche et pour ses précieuses critiques et conseils qui nous ont beaucoup servis.*

*Nous tenons à remercier tout le cadre professionnel de l'Ecole Supérieure de Commerce pour toutes les informations et les connaissances acquises tout au long de notre cursus universitaire.*

*A toutes et à tous : un grand Merci !*

<b>Dédicaces</b>	
<b>Remerciements</b>	
<b>Sommaire.....</b>	<b>I</b>
<b>Liste des tableaux .....</b>	<b>II</b>
<b>Liste des figures .....</b>	<b>IV</b>
<b>Liste des Abréviations .....</b>	<b>VI</b>
<b>Résumé.....</b>	<b>VIII</b>
<b>Introduction générale .....</b>	<b>A-C</b>
<b>Chapitre 01 : Le secteur des assurances en Algérie .....</b>	<b>1</b>
Section 1 : Historique du marché algérien des assurances .....	3
Section 2 : Les intervenants sur le marché algérien des assurances .....	9
Section 3 : L'évolution du marché assurantiel en Algérie – indicateur chiffrés- .....	17
<b>Chapitre 02 : Revue de littérature sur les déterminants de la demande d'assurance.....</b>	<b>35</b>
Section 01 : Facteurs économiques .....	36
Section 02 : Facteurs socio-culturels et démographiques.....	41
Section 03 : Facteurs structurels et politiques .....	49
<b>Chapitre 03 : La demande d'assurance en Algérie – Etude empirique- .....</b>	<b>53</b>
Section 01 : Présentation de la méthodologie de recherche .....	54
Section 02 : Résultats de l'enquête - Etude descriptive - .....	59
Section 03 : Analyse des résultats de l'étude .....	90
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>99</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>103</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>109</b>
<b>Table des matières</b>	

**Chapitre 01 :**

<b>Tableau 1. 1 :</b> les rôles des commissions du conseil national des assurances.....	<b>10</b>
<b>Tableau 1. 2 :</b> Evolution de la production globale du secteur Algérien des assurances (2012-2019).....	<b>17</b>
<b>Tableau 1. 3:</b> Evolution du chiffre d'affaires des assurances de dommages par branche (2012-2019).....	<b>19</b>
<b>Tableau 1. 4:</b> Evolution du chiffre d'affaires des assurances de personnes par branche (2012-2019).....	<b>21</b>
<b>Tableau 1. 5 :</b> Evolution de la production des sociétés d'assurance de dommages (2012-2019).....	<b>22</b>
<b>Tableau 1. 6:</b> Evolution de la production des sociétés d'assurance de personnes (2012-2019).....	<b>25</b>
<b>Tableau 1. 7 :</b> Evolution du taux de pénétration de l'assurance en Algérie (2012-2019).....	<b>26</b>
<b>Tableau 1. 8 :</b> Evolution de la densité d'assurance en Algérie (2012-2019) .....	<b>28</b>
<b>Tableau 1. 9 :</b> Evolution des indemnisations par société d'assurance de dommages (2012-2019).....	<b>29</b>
<b>Tableau 1. 10 :</b> Evolution des indemnisations par société d'assurance de personnes (2012-2019).....	<b>31</b>
<b>Tableau 1. 11 :</b> Evolution des placements des compagnies d'assurance (2012-2019) .....	<b>32</b>

**Chapitre 03 :**

<b>Tableau 3. 1 :</b> Le sexe des répondants.....	<b>59</b>
<b>Tableau 3. 2 :</b> Les tranches d'Age des répondants.....	<b>60</b>
<b>Tableau 3. 3 :</b> Le niveau d'étude des répondants .....	<b>61</b>
<b>Tableau 3. 4 :</b> La région des répondants.....	<b>62</b>
<b>Tableau 3. 5 :</b> La qualité de vie en ville .....	<b>62</b>
<b>Tableau 3. 6 :</b> L'accès aux produits d'assurance dans une zone rurale.....	<b>63</b>
<b>Tableau 3. 7 :</b> La profession.....	<b>64</b>
<b>Tableau 3. 8 :</b> La nature d'emploi des répondants .....	<b>65</b>
<b>Tableau 3. 9 :</b> Le revenu mensuel des répondants.....	<b>66</b>
<b>Tableau 3. 10 :</b> La dépendance des jeunes .....	<b>67</b>
<b>Tableau 3. 11 :</b> L'impact du développement financier.....	<b>68</b>
<b>Tableau 3. 12 :</b> L'impact de l'instabilité politique .....	<b>68</b>
<b>Tableau 3. 13 :</b> Contrat de sécurité sociale.....	<b>69</b>
<b>Tableau 3. 14 :</b> Les cotisations sociale.....	<b>70</b>
<b>Tableau 3. 15 :</b> La couverture sociale .....	<b>71</b>

<b>Tableau 3. 16</b> : Contrat d'assurance commerciale .....	72
<b>Tableau 3. 17</b> : La souscription d'un contrat d'assurance commerciale .....	73
<b>Tableau 3. 18</b> : Le type de contrat d'assurance .....	74
<b>Tableau 3. 19</b> : Le type de contrat d'assurance .....	74
<b>Tableau 3. 20</b> : La prime d'assurance .....	75
<b>Tableau 3. 21</b> : Un sinistre .....	76
<b>Tableau 3. 22</b> : Le montant d'indemnisation .....	77
<b>Tableau 3. 23</b> : La simplicité des démarches d'indemnisation .....	77
<b>Tableau 3. 24</b> : Le délai d'indemnisation.....	78
<b>Tableau 3. 25</b> : L'expertise.....	79
<b>Tableau 3. 26</b> : La raison de la souscription d'un contrat d'assurance de personnes.....	80
<b>Tableau 3. 27</b> : La raison de la non souscription d'un contrat d'assurance .....	81
<b>Tableau 3. 28</b> : La confiance inspirée par l'assureur.....	82
<b>Tableau 3. 29</b> : La simplicité des démarches .....	83
<b>Tableau 3. 30</b> : Le degré de personnalisation de l'offre.....	84
<b>Tableau 3. 31</b> : La rapidité d'indemnisation .....	84
<b>Tableau 3. 32</b> : La qualité de l'accueil .....	85
<b>Tableau 3. 33</b> : L'impact de l'inflation .....	86
<b>Tableau 3. 34</b> : Les raisons qui influencent négativement la décision de la souscription d'un contrat à cause de l'inflation.....	87
<b>Tableau 3. 35</b> : L'impact de la religion .....	88
<b>Tableau 3. 36</b> : Les produits d'assurance islamique.....	89
<b>Tableau 3. 37</b> : La relation entre le niveau de revenu sur la demande d'assurance .....	90
<b>Tableau 3. 38</b> : La relation entre la prime d'assurance et la demande d'assurance .....	91
<b>Tableau 3. 39</b> : La non souscription d'un contrat d'assurance.....	92
<b>Tableau 3. 40</b> : La relation entre le développement financier et la demande d'assurance.....	92
<b>Tableau 3. 41</b> : La relation entre l'inflation et la demande d'assurance.....	93
<b>Tableau 3. 42</b> : La relation entre le niveau d'éducation et la demande d'assurance .....	94
<b>Tableau 3. 43</b> : La relation entre l'urbanisation et la demande d'assurance .....	94
<b>Tableau 3. 44</b> : La relation entre les dépenses de la sécurité sociale et la demande d'assurance .....	95
<b>Tableau 3. 45</b> : La relation entre la dépendance des jeunes et la demande d'assurance .....	96
<b>Tableau 3. 46</b> : La relation entre l'instabilité politique et la demande d'assurance.....	97

**Chapitre 01 :**

<b>Figure 1. 1:</b> Evolution de la production globale du secteur Algérien des assurances (2012-2019).....	<b>18</b>
<b>Figure 1. 2 :</b> Evolution du chiffre d'affaires des assurances de dommages par branche (2012-2019).....	<b>19</b>
<b>Figure 1. 3 :</b> Evolution du chiffre d'affaires des assurances de personnes par branche (2012-2019).....	<b>22</b>
<b>Figure 1. 4 :</b> structure de la production des assurances de dommages par type de sociétés (2012-2019).....	<b>23</b>
<b>Figure 1. 5:</b> Structure de la production des assurances de personnes par type de sociétés (2012-2019).....	<b>25</b>
<b>Figure 1. 6 :</b> L'évolution de la pénétration de l'assurance en Algérie (2012-2019).....	<b>27</b>
<b>Figure 1. 7 :</b> Evolution de la densité d'assurance en Algérie (2012-2019).....	<b>28</b>
<b>Figure 1. 8 :</b> Evolution des indemnisations par sociétés d'assurance de dommages (2012-2019).....	<b>30</b>
<b>Figure 1. 9 :</b> Evolution des indemnisations par sociétés d'assurance de personnes (2012-2019).....	<b>31</b>
<b>Figure 1. 10 :</b> Evolution des placements des sociétés d'assurance (2012-2019).....	<b>33</b>

**Chapitre 03 :**

<b>Figure 3. 1 :</b> Le sexe des répondants .....	<b>59</b>
<b>Figure 3. 2 :</b> Les tranches d'Age des répondants.....	<b>60</b>
<b>Figure 3. 3 :</b> Le niveau d'étude des répondants.....	<b>61</b>
<b>Figure 3. 4 :</b> Statistiques de la région d'habitation.....	<b>62</b>
<b>Figure 3. 5 :</b> La qualité de vie en ville.....	<b>63</b>
<b>Figure 3. 6 :</b> L'accès aux produits d'assurance dans une zone rurale .....	<b>63</b>
<b>Figure 3. 7 :</b> La profession.....	<b>64</b>
<b>Figure 3. 8 :</b> La nature d'emploi des répondants .....	<b>65</b>
<b>Figure 3. 9 :</b> Le revenu mensuel des répondants .....	<b>66</b>
<b>Figure 3. 10 :</b> La responsabilité des répondants envers les autres.....	<b>67</b>
<b>Figure 3. 11 :</b> L'impact de développement financier .....	<b>68</b>
<b>Figure 3. 12 :</b> L'impact de l'instabilité politique.....	<b>69</b>
<b>Figure 3. 13 :</b> Contrat de sécurité sociale .....	<b>69</b>
<b>Figure 3. 14 :</b> Les cotisations sociales .....	<b>70</b>
<b>Figure 3. 15 :</b> La couverture sociale .....	<b>71</b>
<b>Figure 3. 16 :</b> Contrat d'assurance commerciale .....	<b>72</b>

<b>Figure 3. 17</b> : La souscription d'un contrat d'assurance commerciale.....	73
<b>Figure 3. 18</b> : Type de contrat d'assurance.....	74
<b>Figure 3. 19</b> : Le suivi des offres d'assurance .....	75
<b>Figure 3. 20</b> : La prime d'assurance .....	75
<b>Figure 3. 21</b> : Un sinistre .....	76
<b>Figure 3. 22</b> : Le montant d'indemnisation .....	77
<b>Figure 3. 23</b> : La simplicité des démarches d'indemnisation .....	78
<b>Figure 3. 24</b> : Le délai d'indemnisation.....	78
<b>Figure 3. 25</b> : L'expertise .....	79
<b>Figure 3. 26</b> : La raison de la souscription d'un contrat d'assurance de personnes .....	80
<b>Figure 3. 27</b> : la raison de la non souscription d'un contrat d'assurance .....	81
<b>Figure 3. 28</b> : La confiance inspirée par l'assureur .....	82
<b>Figure 3. 29</b> : La simplicité des démarches .....	83
<b>Figure 3. 30</b> : Le degré de personnalisation de l'offre .....	84
<b>Figure 3. 31</b> : La rapidité d'indemnisation .....	85
<b>Figure 3. 32</b> : La qualité de l'accueil.....	85
<b>Figure 3. 33</b> : L'impact de l'inflation .....	86
<b>Figure 3. 34</b> : Les raisons qui influencent négativement la décision de la souscription d'un contrat à cause de l'inflation.....	87
<b>Figure 3. 35</b> : L'impact de la religion.....	88
<b>Figure 3. 36</b> : Les produits d'assurance islamique .....	89

---

<b>2A</b>	L'Algérienne des assurances
-----------	-----------------------------

---

<b>AADCA</b>	L'Association Algérienne de Défense des Consommateurs de l'Assurance
--------------	--

---

<b>AGLIC</b>	Algerian Gulf Life Insurance Company
--------------	--------------------------------------

---

<b>ALFA</b>	Agence pour la Lutte contre la Fraude à l'Assurance
-------------	---

---

<b>BUAA</b>	Bureau Unifié Automobile Algérien
-------------	-----------------------------------

---

<b>CAAR</b>	Compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance
-------------	--

---

<b>CAAT</b>	Compagnie Algérienne des Assurances
-------------	-------------------------------------

---

<b>CAGEX</b>	Compagnie Algérienne d'assurance et de de Garantie des Exportations
--------------	---

---

<b>CASH</b>	Compagnie d'assurance des Hydrocarbures
-------------	---

---

<b>CCR</b>	Compagnie Centrale de Réassurance
------------	-----------------------------------

---

<b>CIAR</b>	Compagnie Internationale d'assurance et de réassurance
-------------	--

---

<b>CNA</b>	Conseil National d'Assurance
------------	------------------------------

---

<b>CNMA</b>	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
-------------	--

---

<b>CR</b>	Centrale du Risques
-----------	---------------------

---

<b>CSA</b>	Commission de Supervision des Assurances
------------	--

---

<b>ECP</b>	EMERGING Capital Partner
------------	--------------------------

---

<b>EXAL</b>	Expertise Algérie
-------------	-------------------

---

<b>GAM</b>	Générale Assurance Méditerranéenne
------------	------------------------------------

---

<b>GIG</b>	Gulf Insurance Group
------------	----------------------

---

<b>IARD</b>	Incendies, Accidents et risques divers
-------------	--

---

<b>MAATEC</b>	Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education et de la Culture
---------------	--

---

<b>PECO</b>	Pays d'Europe Centrale et Orientale
-------------	-------------------------------------

---

<b>RC</b>	Responsabilité Civile
-----------	-----------------------

---

<b>SAA</b>	Société Algérienne d'Assurances
<hr/>	
<b>SAPS</b>	Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé
<hr/>	
<b>SGCI</b>	Société de Garantie du Crédit immobilier
<hr/>	
<b>SPSS</b>	Statistical Package For The Social Sciences
<hr/>	
<b>TALA</b>	TAAMINE Life Algérie
<hr/>	
<b>UACA</b>	Union Algérienne des Courtiers d'Assurance
<hr/>	
<b>UAR</b>	Union Algérienne des Assurances

Ce travail vise à identifier les déterminants de la demande d'assurance en Algérie. Le travail réalisé consiste à déterminer les facteurs explicatifs de la demande d'assurance en Algérie ainsi que leurs impacts. Pour réaliser notre étude, nous avons utilisé un questionnaire en ligne (Google Forms) où nous avons interrogé 357 personnes pour comprendre les choix et les perceptions de la population algérienne en matière d'assurance. Pour l'analyse des résultats nous avons utilisé le logiciel Statistical Package for Social Sciences (SPSS) qui nous permettra de réaliser notre analyse à l'aide des outils suivants : statistiques descriptives, tableaux croisés.

Les résultats de l'analyse ont montré l'existence de relations entre la demande d'assurance et plusieurs variables. En effet, la demande d'assurance est fortement affectée par les facteurs économiques, à savoir : le revenu, le développement financier et l'inflation qui affectent positivement la demande d'assurance en Algérie et la prime d'assurance qui l'affecte négativement. Concernant les facteurs socioculturels et démographiques, nous avons constaté que le niveau d'éducation, l'urbanisation, la dépendance des jeunes et les dépenses de sécurité sociale affectent positivement la demande d'assurance, tandis que la religion affecte négativement la demande d'assurance en Algérie. Les résultats de notre étude indiquent également que la décision d'assurance pourrait être influencée par des facteurs structurels et politiques à savoir : l'instabilité politique qui affecte Positivement la demande d'assurance en Algérie.

**Mots clés :** La demande d'assurance, Les déterminants, Le secteur d'assurance en Algérie, Questionnaire.

This work aims to identify the determinants of the demand for insurance in Algeria. The work carried out consists in determining the explanatory factors of the demand for insurance in Algeria as well as their impacts. To carry out our study, we used an online questionnaire (Google Forms) where we interviewed 357 people to understand the choices and perceptions of the Algerian population regarding insurance. For the analysis of the results we used the Statistical Package for Social Sciences (SPSS) software which will allow us to carry out our analysis using the following tools: descriptive statistics, cross tabulations.

The results of the analysis showed the existence of relationships between the demand for insurance and several variables. Indeed, the demand for insurance is strongly affected by economic factors, namely: income, financial development and inflation which positively affect the demand for insurance in Algeria and the insurance premium which affects it negatively. Regarding socio-cultural and demographic factors, we found that the level of education, urbanization, youth dependency and social security spending positively affect the demand for insurance, while religion negatively affects the demand for insurance in Algeria. The results of our study also indicate that the insurance decision could be influenced by structural and political factors namely: political instability which positively affects the demand for insurance in Algeria.

**Keywords :** Insurance demand, Determinants, Insurance sector in Algeria, Questionnaire.

# **Introduction générale**

## Introduction générale

Dans la vie quotidienne, les individus sont exposés à certains risques et événements imprévus tels que : les accidents, les vols et les maladies. Ces aléas incitent l'individu à chercher un outil de protection, l'assurance peut jouer ce rôle. Aujourd'hui, l'assurance est devenue l'un des principaux piliers de l'économie, et nous ne pouvons même pas même pas imaginer une économie sans assurance étant donné son rôle important dans l'activité économique des nations. Sur le plan social l'assurance remplit une fonction réparatrice, une fonction d'épargne et une fonction de prévention. Elle complète également le rôle de l'Etat en matière de protection sociale.

La demande d'assurance varie d'un pays à l'autre et d'une région à l'autre, c'est dans cette optique que plusieurs travaux ont été faits et de nombreux articles ont été écrits dans le but de déterminer les facteurs économiques, institutionnels et socioculturelles et démographiques qui influencent la demande d'assurance. Parmi lesquelles nous citerons les études de : (Beck & Webb, 2003 ; Park & Lemaire, 2012 ; Browne & Kim, 1993 ; Ghafsi, 2019).

Compte tenu du nombre limité d'études qui ont porté sur la demande d'assurance en Algérie et sur la base de la littérature théorique et empirique existante, il est nécessaire de se concentrer sur les facteurs qui ont un impact positif ou négatif sur la demande d'assurance.

En Algérie, l'activité de l'assurance a été introduite par l'administration coloniale. Après l'indépendance, les pouvoirs publics ont intervenu une série de réformes sur le plan réglementaire et institutionnel pour mieux encadrer et développer d'avantage ce secteur. Malgré les efforts déployés par l'état notamment par la promulgation de la loi 06/04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95/07/ du 25/01/1995 relative aux assurances qui exige la séparation entre l'assurance de personne et l'assurance dommage., le secteur algérien des assurances accuse un retard considérable et sa contribution à l'économie reste insignifiante. En effet ce dernier est marqué par la dominance de l'assurance de dommages notamment « la branche automobile », avec des niveaux faibles en terme du taux de pénétration et la densité d'assurance.

Notre travail a pour objectif d'identifier les déterminants de la demande d'assurance en Algérie. En effet, nous avons essayé de comprendre les variables les plus significatives et explicatives de la demande d'assurance en Algérie. Dans ce cadre, nous formulons la problématique de notre recherche de la manière suivante :

**« Quels sont les facteurs qui peuvent influencer la demande d'assurance en Algérie ? ».**

De cette problématique découle une série de questionnements :

- ❖ Comment le secteur algérien des assurances a-t-il évolué dans le temps ? Et quelles sont ses principales caractéristiques ?
- ❖ Quels facteurs peuvent expliquer les variations de la demande d'assurance ?
- ❖ Quels sont les facteurs qui influencent positivement ou négativement la demande d'assurance en Algérie ?

Pour répondre à notre problématique et à nos sous-questions de recherche, nous formulons les hypothèses suivantes :

- ❖ H1 : La faible demande sur les produits d'assurance en Algérie est due à un ensemble des facteurs économiques.
- ❖ H2 : Les facteurs socio-culturels et démographiques peuvent expliquer l'état de de la demande d'assurance en Algérie.
- ❖ H3 : la décision d'assurance pourrait être influencée par des facteurs structurels et politiques.

Dans ce présent travail, et pour vérifier nos hypothèses, nous avons utilisé l'approche descriptive pour les aspects théoriques (la consultation des articles, des ouvrages, des textes législatifs et les thèses soutenues. Pour la partie empirique nous avons utilisé l'approche quantitative (questionnaire) pour la collecte des données où nous avons interrogé 357 personnes. En effet après la collecte des données, on a effectué une codification, analyse et interprétation des résultats de notre enquête avec le logiciel de statistiques SPSS, concernant l'analyse des données collectées, nous menons d'abord une analyse univariée pour connaître la structure globale de l'échantillon, Ensuite, nous effectuons une analyse bivariée à travers l'utilisation des tableaux croisés, et ce dans le but d'établir des relations entre les variables de l'étude et la demande d'assurance.

Notre travail sera divisé en trois chapitres : Le premier chapitre sera consacré à une présentation générale de l'industrie assurantielle algérienne comprenant les différentes étapes d'évolution, ainsi que l'organisation et les acteurs du marché et enfin une évaluation de la situation du marché Algérien des assurances à travers l'analyse de l'activité technique et financière des compagnies d'assurance.

Dans le deuxième chapitre l'objectif est de mettre en évidence, à travers une revue de la littérature théorique et empirique existante, les différentes catégories de déterminants de la demande d'assurance et leurs impacts.

Enfin le troisième chapitre a pour but de présenter la méthodologie suivie durant notre recherche, le plan de recherche, l'élaboration du questionnaire, ainsi que et les différentes analyses appliquées et enfin le test des hypothèses et les résultats de la recherche.

**Chapitre 01 :**  
**Le secteur des assurances en**  
**Algérie**

## Introduction

Le secteur de l'assurance tel qu'il est connu actuellement, est le résultat des efforts considérables déployés par l'État sous la forme d'une restructuration institutionnelle et juridique pour développer ce secteur compte tenu de son importance dans l'économie du pays. Ce chapitre vise, à travers ses trois sections, à présenter le marché algérien de l'assurance en termes d'histoire, de ses acteurs. Ainsi, pour mieux présenter la contribution de ce secteur dans le financement de l'économie, il convient d'analyser l'évolution de certains indicateurs, notamment le taux de pénétration et la densité d'assurance.

Ce chapitre est structuré comme suit :

- **La première section** porte sur l'évolution historique de l'assurance en Algérie.
- **La deuxième section** est consacrée à l'organisation du marché algérien des assurances, ainsi que ses différents intervenants.
- **La troisième section** est consacrée à l'analyse de l'évolution de quelques indicateurs du marché algérien des assurances.

## Section 1 : Historique du marché algérien des assurances

Le marché algérien de l'assurance est passé par deux étapes essentielles qui sont :

La période coloniale : Au cours de laquelle l'assurance a été introduite en Algérie par les autorités coloniales.

La période après l'indépendance de l'Algérie : ce secteur était caractérisé par la déréglementation et le désordre politique et économique, ces deniers ont poussé l'Etat algérien à apporter une série de réformes sur le secteur telles que : la nationalisation, la spécialisation, la déspecialisation, et l'ouverture progressive du marché avec l'arrivée de l'ordonnance 07 de janvier 1995 qui a permis à ce secteur de connaître un nouveau destin.

### 1.1. La période coloniale

A cette période, la plupart des Algériens étaient en dessous du seuil de pauvreté, ils n'avaient donc rien à assurer, leurs faibles revenus faisaient que leurs besoins en assurance étaient considérés comme négligeables. (Central Reinsurance Company, bulletin N°9, 2012, p1).

Au contraire des colons-agriculteurs qui sont à l'origine de la constitution des mutuelles comme « la mutuelle centrale agricole » en 1933 qui fait partie de la Caisse Centrale De Réassurance des mutuelles Agricoles.

Le marché était soumis au monopole des compagnies d'assurance françaises, ainsi la législation applicable à ce secteur était inspirée de celle de la France.

Le marché est régi par l'adaptation d'un ensemble des textes juridiques dont les principaux sont (Cheikh, 2013, pp 285-286) :

- La loi du 13 juillet 1930 relatives aux contrats d'assurances terrestres.
- Le décret du 14 juin 1938, unifiant le contrôle de l'Etat sur les entreprises d'assurances de toute nature et de capitalisation et tendant à l'organisation de l'industrie de l'assurance.
- La loi du 25 avril 1946, relative à la nationalisation de 32 sociétés d'assurances et à la création d'une Caisse Centrale de Réassurance, d'une Ecole Nationale d'Assurances et d'un conseil National des Assurances.

### 1.2. La période après l'indépendance

La série de réformes apportées sur ce secteur par les autorités algériennes génère un processus d'étapes qui sont principalement :

#### 1.2.1. L'étape de transition (1962 à 1965)

L'assurance est apparue en Algérie durant la période coloniale, le marché a été monopolisé jusqu'à l'indépendance par plus de 270 compagnies françaises.

Après l'accession à l'indépendance, les pouvoirs publics ont, dans une première phase, conservé les règles héritées de la colonisation dans cette activité d'assurance dominée par la branche dommages. Durant cette phase, les opérations d'assurance étaient régies par des textes d'inspiration française. Tout au long de cette période, une grande partie des flux financiers des compagnies d'assurances, correspondant aux primes perçues, était transférée à l'étranger par le biais de la réassurance.

En attendant la mise en place d'une réglementation spécifique, le législateur algérien a reconduit par la loi 62-157 du 21 décembre 1962, l'ensemble des textes afin de sauvegarder les intérêts de la nation. Le 8 juin 1963 deux lois ont été élaborées par le législateur algérien afin de contrôler ce secteur qui sont :

- La loi 63/197 relative à la création de la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR)
- La loi 63/201 portant sur les obligations et garanties des entreprises d'assurance

À partir de cette date, aucune société ne peut effectuer des opérations d'assurance sans avoir obtenu au préalable l'agrément du ministère des finances. Le résultat de l'application de ces lois a été la diminution du nombre de compagnies d'assurance sur le territoire national de 300 à l'indépendance à 17 (Sadi, pp 234-235).

Par la suite, en décembre 1963, la SAA a été créée ; dont la part algérienne est présentée par 51%, la part égyptienne par 39% et la participation restante de 10% de la CAAR. (Central Reinsurance Company, Bulletin N°9, 2012, p1).

### **12.2.L'étape du monopole de l'état (1966 à 1975)**

Le système adapté par les autorités algériennes était le système socialiste où l'Etat exerce un monopole sur le plus grand nombre de secteurs d'activité, comme le secteur des assurances. (Sadi, Achouche, p235).

En 1966, le monopole de l'État sur toutes les opérations d'assurance a été institué et l'activité d'assurance est devenue exclusivement exercée par des compagnies nationales.

En conséquence, les compagnies étrangères ont été liquidées ou ont cessé leurs activités en transférant leurs portefeuilles de contrats à des compagnies algériennes.

Seule la SAA (société mixte algéro-égyptienne) a été nationalisée parmi les 17 compagnies restantes en 1966.

Après la nationalisation du secteur, le marché algérien de l'assurance se présentait comme suit (Cheikh,2013, p287) :

- La CAAR chargée de la cession légale et de toutes les opérations d'assurances ;
- La SAA prend en charge les opérations d'assurances directes ;
- MAATEC prend en charge la couverture des risques des adhérents de cette mutuelle ;

- La CCRMA s'occupe des opérations d'assurances liées aux risques se rattachant à l'exploitation agricole.

### 1.2.3. L'étape de spécialisation (1975-1988)

Cette période est caractérisée par la spécialisation des compagnies d'assurance, chacune dans la couverture d'un certain nombre de risques (Cheikh, 2013, p288) :

- CAAR, spécialisée dans les grands risques et l'assurance transport
- SAA, traite exclusivement des petits risques qui sont pourtant générateurs d'une épargne importante, il s'agit des risques suivants : automobile, vol, bris de glace, dégâts des eaux, multirisque habitation, assurance de personnes, incendie et explosion (risque simple).
- Le 09 août 1980, les autorités algériennes ont promulgué la loi 80-07 qui se propose, en principe, d'améliorer la protection de l'assuré et des autres bénéficiaires de l'assurance ainsi que l'accomplissement de la procédure d'indemnisation.
- La création de la Compagnie algérienne d'assurance transport CAAT, par le décret n°85-82 d'avril 1985, spécialisée exclusivement dans la couverture des risques liés au transport maritime, aérien et terrestre.

### 1.2.4. L'étape de déspecialisation (1988 à 1995)

Cette période a été marquée essentiellement par les réformes apportées au secteur de l'assurance à la fin des années 80, les objectifs de ces réformes sont :

- La transition d'une économie planifiée à une économie de marché.
- Assurer l'autonomie des entreprises publiques et la reprise de la concurrence entre elles qui a été supprimée à cause de la spécialisation.

Ces réformes ont donné lieu à une déspecialisation qui permet aux compagnies de souscrire dans toutes les branches, ce qui génère : une concurrence entre les compagnies ainsi qu'un équilibre entre les portefeuilles de toutes les compagnies existantes sur le marché.

### 1.2.5. L'étape après 1995

C'est la période où le secteur des assurances en Algérie dispose d'un cadre juridique, il s'agit en effet de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995. Celle-ci est promulguée afin d'abandonner le système de planification et de supprimer le monopole de l'Etat sur le marché. (Hou-da, L'évolution du secteur des assurances en Algérie, depuis l'indépendance, p238).

D'après (Kerkar, 1998), l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 vise, principalement, à atteindre les trois objectifs :

1. La promotion et le développement du marché des assurances.
2. L'augmentation de l'épargne et son orientation.
3. L'amélioration de la prestation de services rendus en matière d'assurance.

Cette ordonnance a apporté plusieurs changements dont les principaux sont : elle a permis la création de compagnies d'assurance privées, la réduction du nombre de garanties dont la souscription est obligatoire, elle a également créé le Conseil national des assurances. (Journal officiel n° 13, 1995, p. 26).

L'ordonnance 03-12 du 26 août 2003 a institué l'obligation de souscrire une assurance (CAT-NAT) contre les catastrophes naturelles (journal officiel n°52, 2003, p19).

Afin d'accompagner le développement de l'assurance en général et de l'assurance de personnes en particulier, l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 a été complétée et modifiée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006. Les principaux apports de cette loi sont :

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

Ainsi, une commission de supervision des assurances a été instituée par cette loi.

En 2008, le contentieux algéro-français sur les assurances a été définitivement réglé ce qui remonte à la période de nationalisation du secteur des assurances algérien par les autorités algériennes. Lorsque le monopole d'Etat a été institué en 1966, les sociétés françaises ont quitté le pays, et leurs engagements ont été honorés par les sociétés algériennes, sans pouvoir utiliser les biens immobiliers laissés sur place car ils étaient restés légalement en possession des sociétés françaises. Le règlement du litige a été effectué par l'accord du 7 mars 2008 qui a organisé un transfert de portefeuille entre les sociétés françaises AGF, Aviva, AXA, Groupama et MMA d'une part et les sociétés publiques algériennes SAA et CAAR d'autre part (Compagnie centrale de réassurance, bulletin N°9, 2012, p2).

L'année 2009 a été marquée par l'élaboration du décret exécutif n° 09-375 du 16 novembre 2009. Ce décret a fixé le capital social minimum (ou fonds d'établissement) des entreprises d'assurance et/ou de réassurance. Ainsi, le capital social minimum des entreprises d'assurance et/ou de réassurance est fixé à (Journal Officiel N° 67, 2009, p. 6) :

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

Le décret exécutif n° 10-207 du 9 septembre 2010, modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-409 du 9 décembre 1995, relatif à la cession obligatoire en réassurance, fixe le taux minimum de cession obligatoire des risques à réassurer à 50% au profit de la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR). Cette mesure vise notamment à réduire les transferts de devises à l'étranger et à faire de la CCR une puissante société nationale de réassurance. A noter que pour maintenir son rôle sur le marché national de la réassurance, la CCR a augmenté son capital social de 5 milliards de dinars à 13 milliards de dinars en 2009 (Compagnie centrale de réassurance, bulletin N°9, 2012, p2).

En 2020, le marché algérien des assurances s'enrichit de l'apparition de l'assurance Takaful qui est un produit financier islamique. C'est par la loi de finances 2020 dans son article 103 qui autorise les compagnies d'assurance à exercer cette forme d'assurance.

Après en 2021, les conditions et modalités d'exercice de l'assurance Takaful ont été fixées par le décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021, les apports importants de cette description sont (Journal Officiel N° 14, 2021, pp. 7-9) :

- Les opérations d'assurance Takaful peuvent être exercées soit par une société d'assurance exerçant, exclusivement des opérations d'assurance Takaful ou bien à travers une fenêtre au sein d'une société d'assurance qui pratique les opérations d'assurance traditionnelles ;
- Toute société qui exerce des opérations d'assurance Takaful doit mettre en place un comité de supervision afin de contrôler et surveiller les opérations sous la forme Takaful. Ainsi le comité est chargé d'émettre l'avis sur la conformité de ces opérations aux principes de la charia islamique ;
- Les opérations d'assurance Takaful doivent être exercées en séparation de celles traditionnelles ;
- La gestion du fonds de participants qui représente le compte à partir duquel les sociétés paient les indemnités, ce fait selon l'un des modèles suivants : la Moudharaba, la Wakala ou le modèle mixte entre la Moudharaba et la Wakala ;
- En ce qui concerne la réassurance, la société qui effectue des opérations d'assurance Takaful a recours aux sociétés qui effectuent la réassurance sous forme de Retakaful.

Mais en cas d'impossibilité, elle peut recourir à des compagnies de réassurance traditionnelles après décision du comité de supervision charaïque ;

## **Section 2 : Les intervenants sur le marché algérien des assurances**

Le cadre institutionnel du marché algérien des assurances est composé de plusieurs acteurs à savoir : les institutions en charge des assurances, les compagnies d'assurance et de réassurance publiques et privées, les intermédiaires, etc. Tous ces acteurs sont apparus sur le marché des assurances chacun avec ses missions afin d'organiser le marché et d'améliorer l'activité d'assurance et de réassurance.

### **2.1. Institutions chargées d'assurances**

#### **2.1.1. Le ministère des finances**

Les sociétés d'assurance et/ou de réassurance ne peuvent effectuer des opérations d'assurance sans avoir eu au préalable l'agrément délivré par le ministère des finances. Elle a le rôle de régulateur vu les missions qu'elle accomplit à savoir (Benilles, Colloque international sur les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, p6) :

- Garantir La protection des assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurance ;
- S'assurer de la capacité financière des compagnies à respecter leurs engagements ;
- L'élaboration des textes aux études pour le développement et l'organisation de l'activité d'assurance ;
- Veiller au respect des lois et réglementations relatives au secteur ;
- Contrôler et superviser les opérations d'assurances et de réassurances ;

### **2.2. Les institutions autonomes**

#### **2.2.1. Le conseil national des assurances**

Selon l'article 274 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, le Conseil est présidé par le ministre des finances. Il est chargé de la consultation sur tout ce qui concerne l'activité d'assurance et de réassurance, à savoir : la situation, l'organisation et le développement.

Il est composé de quatre commissions, dont le rôle de chacune est présenté dans le tableau suivant :

Tableau 1. 1 : les rôles des commissions du conseil national des assurances

La commission	Les rôles
La commission juridique	Examiner, donner son avis et proposer des recommandations sur la réglementation applicable au secteur d'assurance, afin d'améliorer ce dernier.
La commission d'agrément	Le traitement des demandes d'agrément et de retrait d'agrément.
La commission de protection des intérêts des assurés et de la tarification	L'émission des avis et la proposition des recommandations sur :la protection des intérêts des assurés et souscripteurs de contrats, les projets liés à la tarification des risques. Elle est aussi l'examineur des dossiers en relation avec son domaine de compétences.
La commission du développement et de l'organisation du marché	C'est la structure chargée d'émettre des avis et proposer des recommandations concernant l'organisation et le fonctionnement du marché d'assurance pour améliorer ce dernier.

*Source : Elaboré sur la base du Journal Officiel N°65, 1995.*

### 2.2.2. La commission de supervision des assurances

La Commission de contrôle des assurances exerce un contrôle étatique sur les activités d'assurance et de réassurance. Ses missions essentielles sont :

- La vérification de l'origine des ressources financières servant à la constitution ou bien l'augmentation du capital social des compagnies d'assurance et/ou de réassurance. (Journal Officiel N° 20, 2008, p. 5).
- Veille sur le respect des dispositions législatifs et réglementaires par les sociétés d'assurance et les autres intervenants sur le marché. (Journal Officiel N° 20, 2008, p.4).
- Garantir la solvabilité des sociétés d'assurance afin de la protéger les assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurance, pour cela la CSA peut : faire recours aux experts d'évaluation concernant les engagements qu'elles ont contractés. (Journal Officiel N° 20, 2008, pp. 4-5).

### 2.2.3. La centrale des risques

La centrale appartient à la structure chargée des assurances au ministère des finances. Elle est chargée de :

- Les informations relatives aux contrats d'assurance-dommages souscrites auprès des compagnies d'assurance et les succursales étrangères agréées sont collectées et centralisées par cette centrale.
- Les contrats émis par les sociétés d'assurances doivent faire l'objet d'une déclaration à la centrale. Alors que cette dernière les informe de toutes pluralités d'assurance de même nature et pour un même risque.

#### **2.2.4. La direction des assurances**

Le service de la direction des assurances est rattaché au ministère des finances et fait partie de la direction générale du Trésor. Elle est l'un des acteurs majeurs du marché des assurances, compte tenu des fonctions qu'elle exerce. Parmi ses fonctions : l'étude des demandes d'agrément, le suivi et le contrôle de toutes les opérations financières et comptables du secteur des assurances et s'assurer de leur régularité, elle est également chargée du développement du secteur des assurances à travers l'élaboration de prévisions, ainsi que de la gestion du contentieux des assurances (Journal Officiel n°75, 2007, pp. 13-14).

#### **2.2.5. Le bureau spécialisé en tarification**

Créée à fin d'élaborer des projets de tarifs, d'étudier et d'actualiser les tarifs en vigueur. L'administration de contrôle des assurances peut intervenir et consulter le bureau en matière de tarification des opérations d'assurance et tout litige relative à l'application ou l'interprétation des tarifs (Journal Officiel N° 47, 2009, p. 9).

#### **2.2.6. Le fonds de garantie des assurés**

Le fonds de garantie des assurés a pour rôle d'indemniser totalement ou partiellement les victimes et leurs ayants droit en cas d'insolvabilité de leurs assureurs, et lorsque les actifs de la compagnie d'assurance sont insuffisants et cela dans la limite des ressources disponibles. Les sociétés d'assurance, réassurance et succursales d'assurance étrangères agréées participe à la constitution des ressources du fonds, par une cotisation annuelle qui ne dépasse pas 1% des primes émises nettes d'annulation à la constitution (Journal Officiel N° 21, 2009, p. 7).

#### **2.2.7. Le fonds de garantie automobile**

Il intervient pour l'indemnisation des victimes d'accidents de circulation ou leurs ayants droit, lorsque (Journal Officiel N° 21, 2004, p. 5) :

- La cause du sinistre sont des véhicules terrestres à moteurs ;
- Le responsable des dommages : n'est pas assuré, non identifié ou bien insolvable ;

### **2.3. Les compagnies d'assurance et de réassurance**

Le marché compte 23 compagnies réparties entre publiques, privées et mixtes. Elles pratiquent dans toutes les branches de l'assurance les différentes opérations d'assurance et de

réassurance. Parmi ces vingt-quatre sociétés, huit sont présentes dans l'assurance vie, treize sociétés sont présentes dans l'assurance non-vie, et enfin deux sociétés sont spécialisées dans l'assurance-crédit.

### **2.3.1. Les sociétés d'assurance directe**

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

#### **2.3.1.1. L'assurance de dommages**

L'assurance non-vie en Algérie est pratiquée par :

##### **2.3.1.1.1. Dans le secteur public**

L'assurance non-vie en Algérie dans le secteur public est pratiquée par quatre compagnies sont :

- 1. La Compagnie Algérienne D'assurance et de Réassurance (CAAR) :** c'est la plus ancienne compagnie d'assurances de dommages opérante sur le marché, elle a été créée le 08 juin 1963 en tant que Caisse d'Assurance et de Réassurance Son capital social est de 20 milliards de dinars, quant à son chiffre d'affaires, il est de 14,86 milliards de dinar en 2020.
- 2. La Compagnie Algérienne des Assurances Transport (CAAT) :** Spécialisée Aussi dans les assurances de dommages, Elle a été créée lors de la restructuration de la CAAR le 30 avril 1985, chargée exclusivement de la couverture des risques liés aux transports maritime, aérien et terrestre, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 24,75 milliards de dinars en 2020.
- 3. La Société Algérienne d'Assurance (SAA) :** Elle a été créée le 12 décembre 1963 Avant l'indépendance était une société d'économie mixte, Algéro-Egyptienne nationalisée par l'ordonnance N°66-129 du 29 Mai 1966.elle est aujourd'hui le leader du marché algérien des assurances avec 21,2% de la part du marché et un chiffre d'affaires de 27 milliards DA en 2020.
- 4. La Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures (CASH) :** C'est la plus jeune compagnie d'assurance dommages (biens et responsabilité) à capitaux publics. Elle a été créée le 4 octobre 1999, à raison de 64% pour SONATRACH, 18% pour NAFTAL, CAAR et 6% pour CCR, Actuellement, la société a un capital de 8 milliards de dinars.

##### **2.3.1.1.2. Dans le secteur privé**

L'assurance non-vie en Algérie dans le secteur privé est pratiquée par huit compagnies sont :

1. **L'Algérienne des assurances (2A)** : Agréée le 05 Août 1998 pour pratiquer les activités d'assurance, en 2021 elle change de nom et d'identité visuelle pour devenir GIG Algeria. Son capital social est de 2 milliards de dinars, quant à son chiffre d'affaires, il est de 3,8 milliards de dinars en 2020.
2. **La Général Assurance Méditerranéenne (GAM)** : Elle a été créée le 10 Septembre 2002, Filiale d'un groupe financier Africain le fonds d'investissement ECP (EMERGING Capital Partner) depuis 2007. Elle est spécialisée dans les assurances de dommages, c'était la première compagnie algérienne qui lance une fenêtre d'assurance Takaful en 2022. Son chiffre d'affaires est de 3,2 milliards de dinars en 2020.
3. **La Trust Algérien Assurance et Réassurance** : Elle a été autorisée par le ministre des Finances le 18 novembre 1997 à exercer toutes les branches d'assurance figurant dans la nomenclature officielle. La Trust Assurance fait partie du Groupe « *Trust International Insurance Group of Companies* », elle a réalisé un chiffre d'affaires de 4,7 milliards de dinars en 2020.
4. **SALAMA Assurance** : est une filiale du groupe International d'assurance et de réassurance « *SALAMA ISLAMIC ARAB INSURANCE COMPAGNY* » Elle a été agréée le 13 avril 1999 et spécialisée dans les produits « TAKAFUL », Son capital social est de deux milliards de dinars. Elle a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 4,5 milliards de dinars en 2020.
5. **Alliance Assurance** : elle a été fondée en 2005 par un groupe d'investisseurs nationaux au capital social initial de 500 millions de dinars qui a été porté à 800 millions de dinars en 2009. C'est la première cotation d'une entreprise privée en Algérie, elle est spécialisée dans les assurances de dommage, son chiffre d'affaires est de 4,7 milliards de dinars en 2020.
6. **La Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance (CIAR)** : elle a obtenu son agrément du Ministère des finances en date du 05 aout 1998 avec un capital social de 1,13 milliard de dinars pour pratiquer l'ensemble des opérations d'assurance et de réassurance, elle appartient au groupe Algérien Soufi. Elle s'est spécialisée par la suite dans les assurances de dommages en cédant la branche des assurances de personnes à sa filiale MACIR Vie en application du principe de séparation entre les assurances de personnes et les assurances de dommages. En 2020 son chiffre d'affaires s'élève à 8,7 milliards de dinars.
7. **La société mixte : AXA Assurance de Dommages** : a débuté ses activités en Algérie en Décembre 2011, elle est spécialisée dans l'assurance de dommage comme son nom l'indique. Elle a réalisé un chiffre d'affaires est de 1,8 milliard de dinars en 2020.

- 8. La société mutuelle : CNMA (La caisse nationale de mutualité agricole) :** fondée le 02 décembre 1972 et offre essentiellement à l'exploitant agricole un éventail de garanties contre les différents événements climatiques, contre certaines maladies animales et contre divers risques encourus par l'exploitant.

### **2.3.1.2. Les sociétés d'assurance de personnes**

L'assurance non-vie en Algérie est pratiquée par :

- 1. CAARAMA ASSURANCE :** est une filiale à 100 % de CAAR. Elle a un capital entièrement libéré de 1 milliard de dinars. Elle a été créée dans le cadre de la loi 06-04 du 20 février 2006 qui établit la séparation de l'assurance de personnes et l'assurance de dommages. Elle bénéficie du transfert du portefeuille de CAAR et de l'expérience acquise par le personnel de CAAR dans le développement de l'entreprise. Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 1,5 milliards de dinars en 2020.
- 2. TALA Assurance (TAAMINE LIFE ALGERIE SPA) :** est une société Publique Economique, elle a été fondée, le 11 octobre 2010, sous la forme juridique de Société par actions avec un capital social d'un Milliard de Dinars constitué par : la CAAT (55%), le Fonds National d'Investissement (30%) et la Banque Extérieure d'Algérie (15%). Elle a lancée officiellement ses activités commerciales, depuis le 01<sup>er</sup> juillet 2011 (Site officiel, Tala Assurance.dz).
- 3. CARDIF AL DJAZAIR :** est une société de droit algérien présente en Algérie depuis 2006. Elle a pour objectif de promouvoir l'activité liée à l'assurance et la prévoyance. Son chiffre d'affaires est de 2,9 milliards de dinars en 2020 (Site officiel, CARDIF EL DJAZAIR).
- 4. SAPS :** résultat d'un partenariat entre : le groupe français Macif, la SAA, la BDL et la Badr, a été créée le 17 avril 2011 et dispose d'un capital social de 1 milliard de dinars qui est détenu à 41% par la Macif, alors que les 59% de la partie algérienne sont répartis entre la SAA (34%), la Banque d'agriculture et de développement rural (Badr) avec 10% et la Banque de développement local (BDL) avec 15%. En 2020 son chiffre d'affaires s'élève à 1,5 milliards de dinars (Site officiel, SAPS)
- 5. MACIR VIE :** La Première compagnie privée spécialisée dans les assurances de personnes, elle a été fondée le 11 aout 2011, pour donner suite à la séparation des assurances de personnes et les assurances de dommages (Site officiel, MACIR VIE)
- 6. AXA ASSURANCES DE PERSONNES :** Elle a été créée le 02 novembre 2011, elle est spécialisée dans les assurances de personnes, son capital social est de 1 milliards de dinars.

**7. LE MUTUALISTE** : Filiale de la CIAR, Elle a été créée le 05 janvier 2012, elle est dotée d'un capital d'un milliard de dinars.

### **2.3.2. Les sociétés de réassurance :**

En Algérie il existe une seule compagnie qui pratique exclusivement les opérations de réassurance c'est la compagnie centrale de réassurance (CCR).

## **2.4. Les intermédiaires**

Les intervenants sur le secteur des assurances comme intermédiaires sont :

### **2.4.1. Les banques**

Le législateur algérien donne l'autorisation aux banques ou autres établissements financiers et assimilés pour intervenir sur le secteur des assurances comme intermédiaires pour la commercialisation et la distribution d'un ensemble limité des produits d'assurance (Journal officiel N° 15, 2006, p. 11). À savoir : crédit ; des risques simples d'habitation ; des risques agricoles ; des risques catastrophique et multirisques d'habitation ainsi que certaines branches d'assurance de personnes telles que la maladie et les accidents (Journal Officiel N° 59, 2007, p. 16).

### **2.4.2. L'agent général d'assurance**

L'article 253 de l'ordonnance N° 95-07 de 25/01/1995 définit l'agent général comme suit :

« L'agent général d'assurance est une personne physique qui représente une ou plusieurs sociétés d'assurance, en vertu d'un contrat de nomination portant son agrément en cette qualité. L'agent général, en sa qualité de mandataire, met d'une part, à la disposition du public sa compétence technique, en vue de la recherche et de la souscription du contrat d'assurance pour le compte de son mandant. D'autre part, à la disposition de la ou des sociétés qu'il représente, ses services personnels et ceux de l'agence générale, pour les contrats dont la gestion lui est confiée » (Journal Officiel N° 13, 1995, p. 26).

### **2.4.3. Le courtier d'assurance**

C'est la personne physique ou morale avec la qualité de commerçant .il a pour rôle l'intermédiation entre les assurés et les compagnies d'assurance pour la souscription d'un contrat d'assurance, il compare les offres et propose la plus adaptée à la situation du souscripteur afin de garantir le meilleur rapport qualité/prix.

## **2.5. Les autres acteurs**

- L'Union Algérienne des sociétés d'Assurance et de Réassurance (UAR) ;
- L'union Algérienne des Courtiers d'Assurance (UACA) ;

- Le Bureau Unifié Automobile Algérien (BUAA) ;
- La Société Algérienne d'Expertise et du Contrôle Technique Automobile (SAEEXACT) ;
- Expertise Algérie (EXAL) ;
- L'association Nationale des Agents Généraux d'Assurance (ANAGA) ;
- L'Association Algérienne de Défense des Consommateurs de l'Assurance (AADCA) ;
- L'Agence pour la Lutte contre la Fraude à l'Assurance (ALFA) ;
- L'association des Experts Algériens Catastrophes Naturelles (EXA Cat-Nat) (Conseil National des Assurances). ;

### Section 3 : L'évolution du marché assurantiel en Algérie – indicateur chiffrés-

Depuis la libéralisation du secteur de l'assurance en Algérie, le marché n'a cessé de croître. Dans cette section, nous mettrons en évidence quelques indicateurs clés qui serviront à évaluer le développement et la contribution du secteur des assurances à l'économie algérienne, pour la période de 2012 à 2019 tels que : le chiffre d'affaires, le taux de pénétration et la densité.

#### 3.1. L'évolution de la production du secteur algérien des assurances

##### 3.1.1. Le chiffre d'affaires global

Dans cette analyse, nous allons voir de quelle manière évolue le chiffre d'affaires des assurances par branches en Algérie durant la période 2012/2019. Le tableau suivant montre l'évolution du chiffre d'affaires du secteur algérien des assurances durant la période allant de 2012 à 2019 :

**Tableau 1. 2 : Evolution de la production globale du secteur Algérien des assurances (2012-2019)**

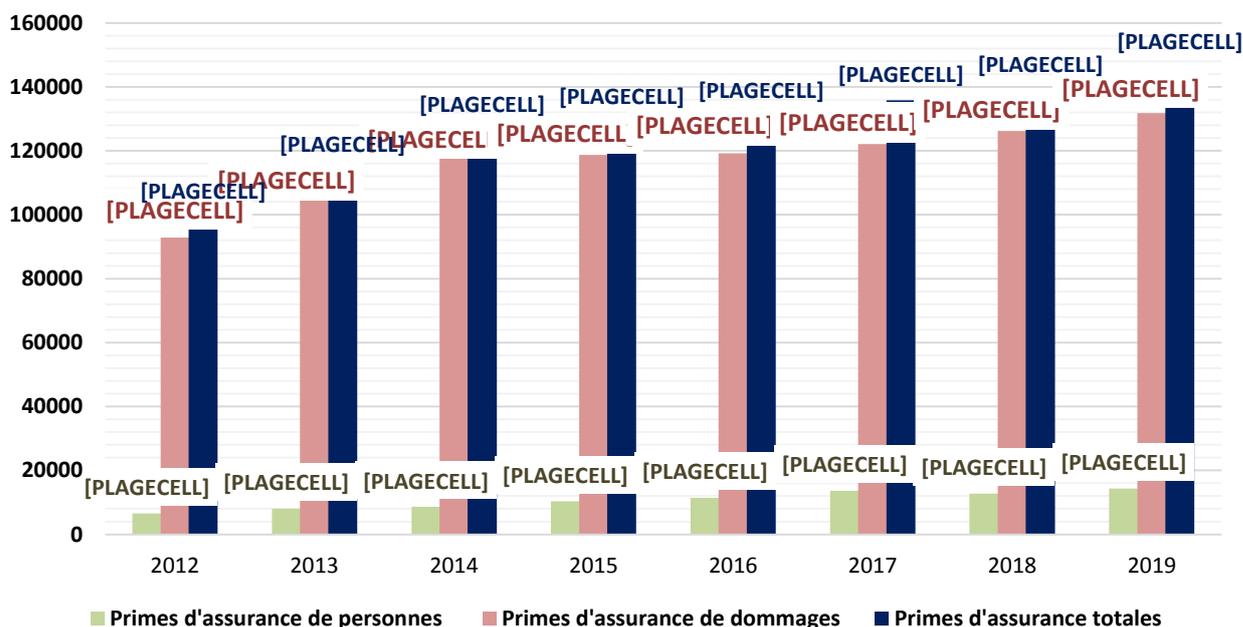
En millions de DA

Année	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Assurance de personnes</b>								
Primes d'assurance de personnes	6587	8034	8601	10320	11461	13649	12789	14330
taux de croissance	-	21,97%	7,05%	19,99%	11,06%	19,09%	-6,30%	12,05%
Part dans la production totale du secteur	6,63%	7,05%	6,80%	8,00%	8,77%	10,05%	9,20%	9,80%
<b>Assurance de dommages</b>								
Primes d'assurance de dommages	92803	105927	117908	118724	119192	122111	126169	131849
taux de croissance	-	14,14%	11,31%	0,69%	0,39%	2,45%	3,32%	4,50%
Part dans la production totale du secteur	93,37%	92,95%	93,20%	92,00%	91,23%	89,95%	90,80%	90,20%
<b>Production totale du secteur</b>								
Primes d'assurance totales	99389	113961	126509	129044	130653	135760	138958	146178
taux de croissance de la production totale du secteur	-	14,66%	11,01%	2,00%	1,25%	3,91%	2,36%	5,20%

Source : Effort personnel en utilisant les notes statistiques de CNA

Pour mieux illustrer l'évolution de la production du secteur nous avons élaboré la figure suivante :

Figure 1. 1: Evolution de la production globale du secteur Algérien des assurances (2012-2019)



Source : Effort personnel en utilisant les notes statistiques de CNA

**Commentaire :** Le tableau et la figure nous montrent que le chiffre d'affaires du marché a été marqué par une croissance continue durant cette période, le volume des primes s'est élevé à 146 178 millions DA en 2019 contre 99 389 millions DA en 2012, avec un taux de croissance annuel moyen de 5,77 %. Le chiffre d'affaires du secteur des assurances est composé essentiellement des assurances dommages qui représentent 91% des primes alors que les assurances de personnes occupent une place négligeable dans le chiffre d'affaires global.

### 3.1.2. L'analyse de la production par branche d'assurance

Nous allons présenter l'analyse de chiffre d'affaires des assurances par branche :

#### 3.1.2.1. Le chiffre d'affaires des assurances de dommages par branche

Dans ce qui suit, l'étude se concentre sur l'évolution de la variation du chiffre d'affaires de l'assurance dommages par branche au cours de la période 2012-2019. Le tableau suivant

illustre l'évolution des revenus de l'assurance dommages par branche d'activité au cours de la période 2012-2019 :

**Tableau 1. 3:** Evolution du chiffre d'affaires des assurances de dommages par branche (2012-2019)

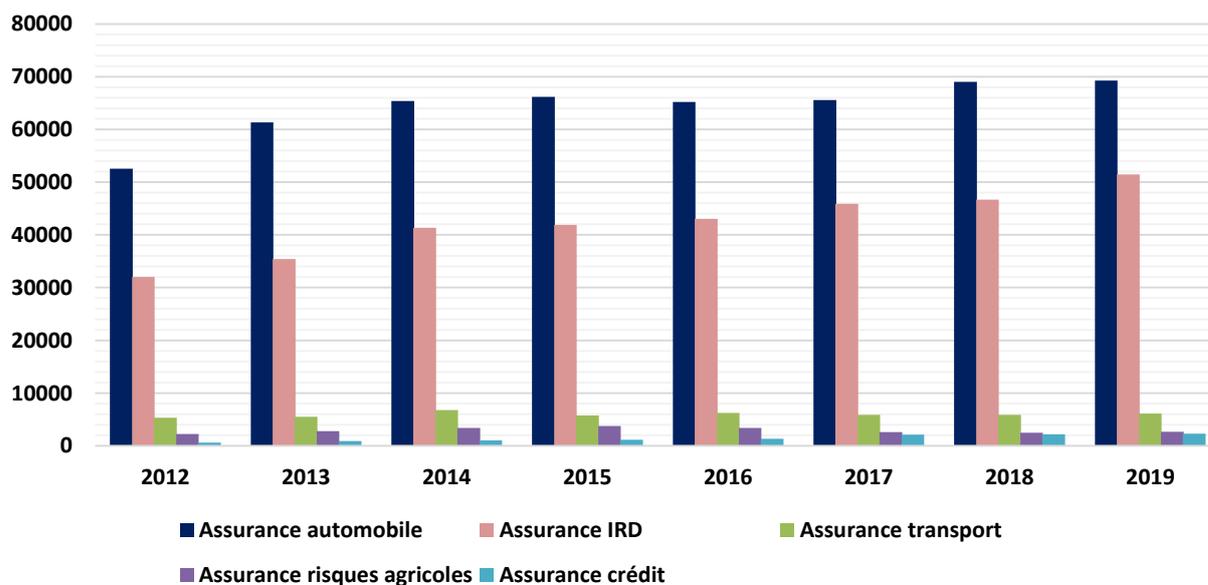
En millions de DA

Branches	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Automobile	52580	61310	65384	66184	65200	65597	69034	69244
Part dans la production totale en %	56,66%	57,88%	55,45%	55,75%	54,70%	53,72%	54,72%	52,52%
IRD	32023	35424	41355	41911	43067	45867	46661	51491
Part dans la production totale en %	34,51%	33,44%	35,07%	35,30%	36,13%	37,56%	36,98%	39,05%
Transport	5334	5476	6780	5724	6238	5887	5847	6138
Part dans la production totale en %	5,75%	5,17%	5,75%	4,82%	5,23%	4,82%	4,63%	4,66%
risques agricoles	2245	2793	3356	3757	3377	2624	2474	2684
Part dans la production totale en %	2,42%	2,64%	2,85%	3,16%	2,83%	2,15%	1,96%	2,04%
assurance crédit	621	924	1032	1149	1311	2136	2153	2292
Part dans la production totale en %	0,67%	0,87%	0,88%	0,97%	1,10%	1,75%	1,71%	1,74%
production totales des assurances de dommages	92802	105927	117908	118724	119192	122111	126169	131849

*Source : Effort personnel en utilisant les notes statistiques de CNA*

La figure suivante a pour but de mieux expliquer la production des assurances de dommages par branche dans la même période (2012-2019) :

**Figure 1. 2 :** Evolution du chiffre d'affaires des assurances de dommages par branche (2012-2019)



*Source : Effort personnel en utilisant les notes statistiques de CNA*

**Commentaire :** De ces données, il ressort que :

La branche « Assurance automobile » alimente le marché algérien de l'assurance par son chiffre d'affaires qui passe de 52 580 millions de DA en 2012 à 69 244 millions de DA en 2019, elle constitue pour le secteur, la principale branche Avec une part de marché avoisinant les 55% pour la période étudiée. La prédominance et le développement de cette branche peut être expliquer essentiellement par l'obligation de la garantie RC (responsabilité civile) et l'augmentation du parc automobile après la libéralisation des importations de véhicules qui dépasse 600 000 unités en 2012.

La branche « IARD » vient en deuxième position, contribue avec un taux annuel moyen de 36,01% à la production globale, le niveau des primes émises de cette branche passe de 32 023 millions de DA en 2012 à 51 491 millions de DA en 2019 elle enregistre une hausse peu significative.

La branche « transport » arrive en troisième position avec une part moyenne de 5,10% entre 2012 et 2019. Les primes d'assurance transport s'élèvent à 6 138 millions de DA en 2019 contre 5 334 millions DA en 2012.elle a connu une évolution maintenue, soit un taux de croissance annuel moyen au tour de 2,50%.

La branche « assurances agricoles » occupe la quatrième place avec une contribution à hauteur de 2,51% dans la production globale des assurances de dommages pour la période allant de 2012 à 2019, les primes de cette branche passant de 2 245 millions de DA en 2012 à 2 684 millions de DA en 2019, soit un taux de croissance annuel moyen de 3,84%.

La branche « assurance-crédit » occupe la dernière place du classement, ne contribue que peu à la production globale sa part moyenne entre 2012 et 2019 ne dépasse pas 1,21%. Elle a enregistré une hausse assez conséquente d'environ 22 % en moyenne, dont le volume des primes est passé de 621 millions de DA en 2012 à 2292 millions de DA en 2019.

### 3.1.2.2. Le chiffre d'affaires des assurances de personnes par branche

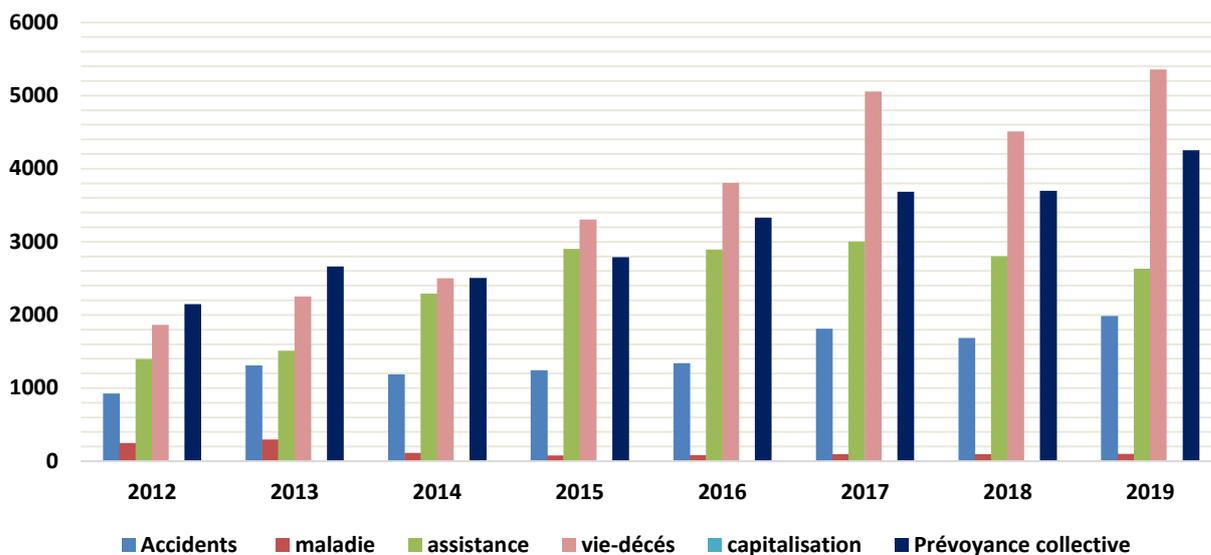
Le tableau ci-dessous illustre l'évolution de primes d'assurances de personnes par branche durant la période 2012-2019 :

**Tableau 1. 4:** Evolution du chiffre d'affaires des assurances de personnes par branche (2012-2019)

En millions de DA								
branches	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Accidents</b>	<b>927</b>	<b>1309</b>	<b>1186</b>	<b>1244</b>	<b>1341</b>	<b>1811</b>	<b>1684</b>	<b>1987</b>
Part dans la production totale	14,08%	16,29%	13,80%	12,06%	11,70%	13,27%	13,17%	13,87%
<b>Maladie</b>	<b>249</b>	<b>297</b>	<b>116</b>	<b>79</b>	<b>85</b>	<b>95</b>	<b>95</b>	<b>100</b>
Part dans la production totale	3,78%	3,69%	1,35%	0,76%	0,74%	0,70%	0,74%	0,70%
<b>assistance</b>	<b>1398</b>	<b>1512</b>	<b>2292</b>	<b>2903</b>	<b>2895</b>	<b>3002</b>	<b>2803</b>	<b>2632</b>
Part dans la production totale	21,22%	18,82%	26,65%	28,13%	25,26%	21,99%	21,92%	18,37%
<b>Vie-décès</b>	<b>1864</b>	<b>2251</b>	<b>2501</b>	<b>3303</b>	<b>3809</b>	<b>5058</b>	<b>4509</b>	<b>5357</b>
Part dans la production totale	28,29%	28,02%	29,08%	32,01%	33,23%	37,04%	35,26%	37,38%
<b>Capitalisation</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
Part dans la production totale	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,04%	0,00%	0,02%
<b>Prévoyance collective</b>	<b>2149</b>	<b>2665</b>	<b>2505</b>	<b>2791</b>	<b>3332</b>	<b>3683</b>	<b>3697</b>	<b>4251</b>
Part dans la production totale	32,63%	33,17%	29,13%	27,05%	29,07%	26,97%	28,91%	29,66%
<b>Production totales des assurances de personnes</b>	<b>6587</b>	<b>8034</b>	<b>8600</b>	<b>10320</b>	<b>11461</b>	<b>13655</b>	<b>12788</b>	<b>14330</b>

*Source : Effort personnel en utilisant les notes statistiques de CNA*

La figure suivante a pour but de mieux expliquer la production des assurances de personnes par branche entre 2012 et 2019 :

**Figure 1. 3 :** Evolution du chiffre d'affaires des assurances de personnes par branche (2012-2019)

*Source : Effort personnel en utilisant les notes statistiques de CNA*

**Commentaire :** D'après les données du tableau et de la représentation graphique, nous remarquons que les branches prévoyance collective et vie-décès occupent une grande part de l'assurance des personnes pour la période 2012-2019 avec des parts moyennes respectivement de 29 % et 32 %. Pour la sous période allant de 2012 à 2014 le marché était dominé par les assurances prévoyance collective, contrairement à la deuxième période entre 2015 et 2019 dans laquelle la branche « vie –décès » représente la branche principale pour les assurances de personnes.

La deuxième place revient toujours à la branche assistance soit une part moyenne de 22,79 %. Pour ce qui est des parts des autres branches (accidents, maladie, capitalisation) sont respectivement 13,53 %, 1,56 % et 0,01 %.

### 3.1.3. L'analyse de la production par type de société

L'objectif de cette analyse est d'identifier la part de marché de chaque société, elle permet aussi de dégager la contribution dans la production du secteur public et privé.

#### 3.1.3.1. La production des sociétés d'assurance de dommages

Le tableau suivant montre l'évolution de la contribution des sociétés d'assurance de dommages dans la production globale durant la période 2012-2019 :

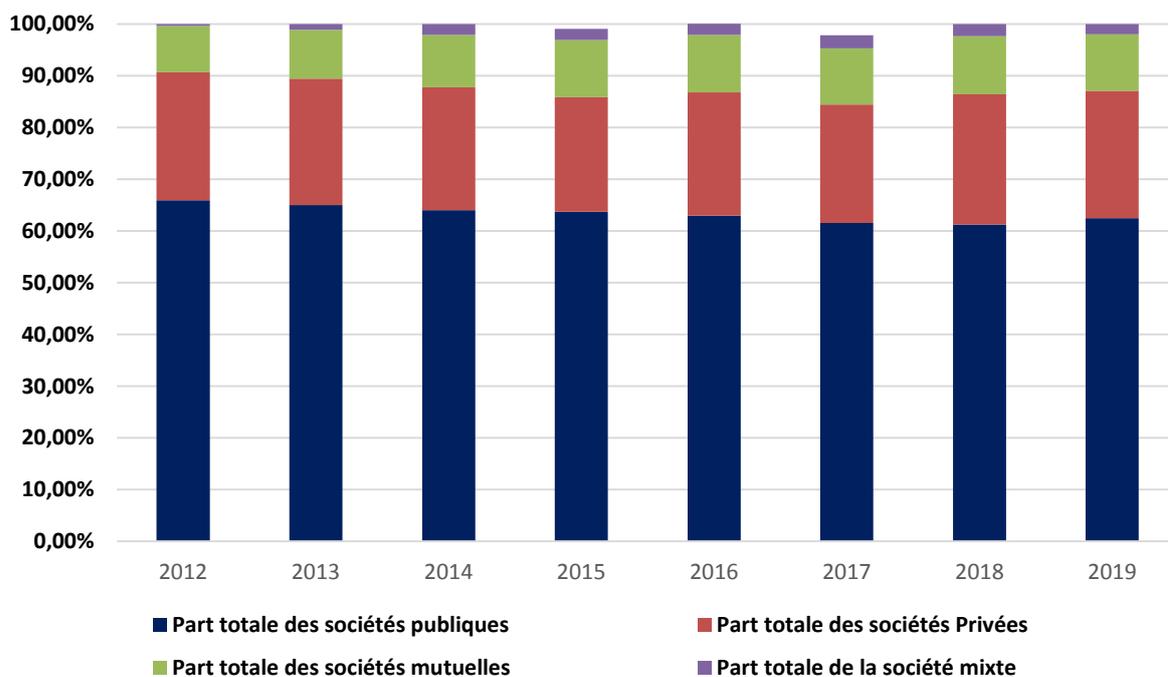
**Tableau 1. 5 :** Evolution de la production des sociétés d'assurance de dommages (2012-2019)

Compagnie	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
SAA	24,98%	24,34%	22,73%	23,27%	22,71%	22,06%	22,14%	22,25%
CAAR	15,20%	14,36%	13,75%	14,12%	12,75%	12,60%	12,16%	11,74%
CAAT	16,72%	17,12%	17,26%	17,96%	19,11%	19,30%	19,30%	18,79%
CASH	9,03%	9,18%	10,26%	8,36%	8,39%	7,60%	7,60%	9,69%
<b>Part totale des sociétés publiques</b>	<b>65,93%</b>	<b>65,00%</b>	<b>64,00%</b>	<b>63,71%</b>	<b>62,96%</b>	<b>61,56%</b>	<b>61,20%</b>	<b>62,47%</b>
Trust algérie	2,50%	2,57%	2,23%	1,83%	2,07%	2,28%	2,84%	3,09%
CIAR	7,20%	7,17%	7,57%	7,71%	7,76%	7,63%	8,08%	7,54%
2A	3,88%	3,83%	3,37%	3,05%	3,07%	3,02%	3,08%	2,96%
Salama ass	3,53%	3,79%	3,84%	3,09%	4,24%	3,98%	4,13%	4,11%
Alliance Ass	4,01%	3,92%	3,78%	3,76%	3,86%	3,09%	4,00%	3,98%
GAM	3,64%	3,12%	3,00%	2,72%	2,81%	2,88%	3,09%	2,91%
<b>Part totale des sociétés Privées</b>	<b>24,76%</b>	<b>24,40%</b>	<b>23,79%</b>	<b>22,16%</b>	<b>23,81%</b>	<b>22,88%</b>	<b>25,22%</b>	<b>24,59%</b>
MAATEC	0,17%	0,38%	0,44%	0,47%	0,40%	0,00%	0,00%	0,00%
CNMA	8,72%	9,06%	9,63%	10,57%	10,69%	10,82%	11,22%	10,94%
<b>Part totale des sociétés mutuelles</b>	<b>8,89%</b>	<b>9,44%</b>	<b>10,07%</b>	<b>11,04%</b>	<b>11,09%</b>	<b>10,82%</b>	<b>11,22%</b>	<b>10,94%</b>
AXA Dommage	0,41%	1,14%	2,13%	2,12%	2,17%	2,55%	2,37%	2,00%
<b>Part totale de la société mixte</b>	<b>0,41%</b>	<b>1,14%</b>	<b>2,13%</b>	<b>2,12%</b>	<b>2,17%</b>	<b>2,55%</b>	<b>2,37%</b>	<b>2,00%</b>
<b>Total de la production des assurances de dommages</b>	<b>92714</b>	<b>105827</b>	<b>116979</b>	<b>117826</b>	<b>118321</b>	<b>120251</b>	<b>125005</b>	<b>130839</b>

*Source : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances (2012-2019)*

La figure suivante représente mieux l'évolution des parts des sociétés d'assurance de dommages dans la production globale durant la période 2012-2019 :

**Figure 1. 4 :** *structure de la production des assurances de dommages par type de sociétés (2012-2019)*



Source : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances (2012-2019)

**Commentaire :** Nous constatons à partir du tableau et de la figure :

La prédominance des sociétés publiques sur le marché des assurances de dommages avec une supériorité presque évidente, et une part de marché qui atteint en moyenne 63,65% entre 2012 et 2019. La SAA situe en première positionne durant toute la période (2012- 2019) soit une part de marché de moyenne annuelle de 23,06 %.

La contribution des compagnies privées dans la production des assurances de dommage vient en deuxième position, avec une part du marché moyenne qui s'établit à 23,95%. La CIAR est le leader sur le marché privé.

Les sociétés mutuelles et la société mixte AXA dommage sont respectivement en troisième et quatrième position, avec une part moyenne de 10,44% pour les mutuelles et 1,86% pour la société mixte.

### 3.1.3.2. La production des sociétés d'assurance de personnes

Le tableau suivant montre l'évolution de la contribution des sociétés d'assurance de personnes dans la production globale durant la période 2012-2019 :

Tableau 1. 6: Evolution de la production des sociétés d'assurance de personnes (2012-2019)

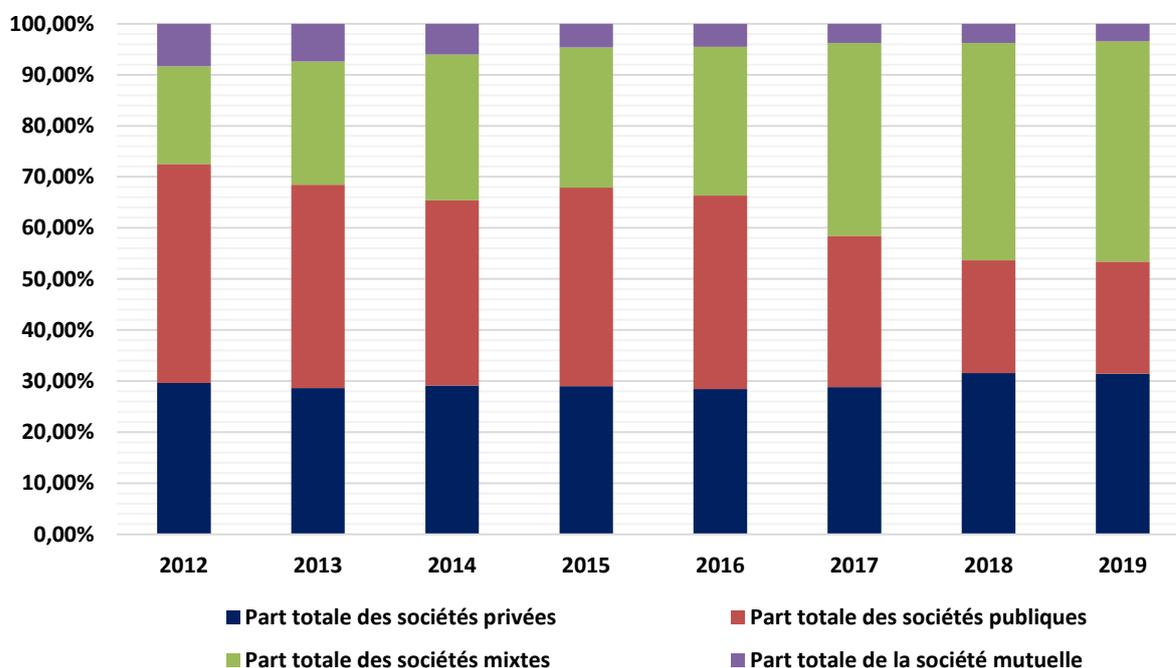
En millions de DA

Compagnie	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
CARDIF AL djazair	15,51%	14,79%	16,11%	15,53%	15,73%	18,17%	20,45%	20,14%
MACIR VIE	14,12%	13,85%	13,01%	13,48%	12,70%	10,67%	11,10%	11,32%
<b>Part totale des sociétés privées</b>	<b>29,63%</b>	<b>28,64%</b>	<b>29,12%</b>	<b>29,01%</b>	<b>28,43%</b>	<b>28,84%</b>	<b>31,55%</b>	<b>31,46%</b>
TALA	16,90%	16,24%	18,25%	21,15%	19,49%	13,77%	8,79%	8,21%
CAARAMA	26,01%	23,61%	18,05%	17,71%	18,41%	15,85%	13,32%	13,73%
<b>Part totale des sociétés publiques</b>	<b>42,91%</b>	<b>39,85%</b>	<b>36,30%</b>	<b>38,86%</b>	<b>37,90%</b>	<b>29,62%</b>	<b>22,11%</b>	<b>21,94%</b>
AXA VIE	3,63%	9,41%	13,66%	12,80%	13,79%	18,38%	16,08%	16,56%
SAPS	15,47%	14,68%	14,92%	14,68%	15,10%	15,45%	16,23%	14,30%
AGLIC	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,27%	3,96%	10,23%	12,31%
<b>Part totale des sociétés mixtes</b>	<b>19,10%</b>	<b>24,09%</b>	<b>28,58%</b>	<b>27,49%</b>	<b>29,16%</b>	<b>37,79%</b>	<b>42,54%</b>	<b>43,17%</b>
LE Mutualiste	8,36%	7,42%	6,00%	4,64%	4,51%	3,75%	3,79%	3,43%
<b>Part totale de la société mutuelle</b>	<b>8,36%</b>	<b>7,42%</b>	<b>6,00%</b>	<b>4,64%</b>	<b>4,51%</b>	<b>3,75%</b>	<b>3,79%</b>	<b>3,43%</b>
<b>Total des assurances de personnes</b>	<b>6917</b>	<b>8169</b>	<b>8527</b>	<b>10075</b>	<b>11240</b>	<b>13434</b>	<b>12726</b>	<b>13612</b>

Source : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances (2012-2019)

La figure suivante représente mieux l'évolution des parts des sociétés d'assurance de personnes dans la production globale durant la période 2012-2019 :

Figure 1. 5: structure de la production des assurances de personnes par type de sociétés (2012-2019)



Source : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances (2012-2019)

**Commentaire :** Il est clair de constater d'après le tableau et la figure que : Le monopole du marché d'assurance vie revient aux sociétés publiques, ont généré la plus grande part de la production totale d'assurance de personnes en 2012-2016, avec une part moyenne d'environ

39 %. Alors que les entreprises privées occupent la deuxième place avec une part moyenne de 28,95% suivi par les sociétés mixtes.

En 2017-2019 : la production du marché des assurances de personnes est générée à hauteur de :

- **41 %** par les sociétés mixtes.
- **30,62 %** par les compagnies privées
- **24,56 %** par les sociétés publiques.
- **5,24 %** par la société mutuelle.

### 3.2. Les indicateurs macros économiques

Pour évaluer la contribution de l'assurance à l'économie nationale, deux indicateurs clés doivent être pris en compte : le rapport entre le chiffre d'affaires et le PIB (taux de pénétration) et le rapport entre les primes d'assurance et la population (densité d'assurance). Toutefois, cette approche est qualifiée de macroéconomique car elle prend en compte les variables les plus importantes qui donnent une appréciation sur l'ensemble de l'économie.

#### 3.2.1. Le taux de pénétration

Il est obtenu par le rapport entre le chiffre d'affaires global et le produit intérieur brut (PIB). Cet indicateur permet de constater le degré de présence du secteur de l'assurance dans le PIB. Le tableau suivant illustre l'évolution du taux de pénétration entre 2012 et 2019 :

**Tableau 1. 7 : Evolution du taux de pénétration de l'assurance en Algérie (2012-2019)**

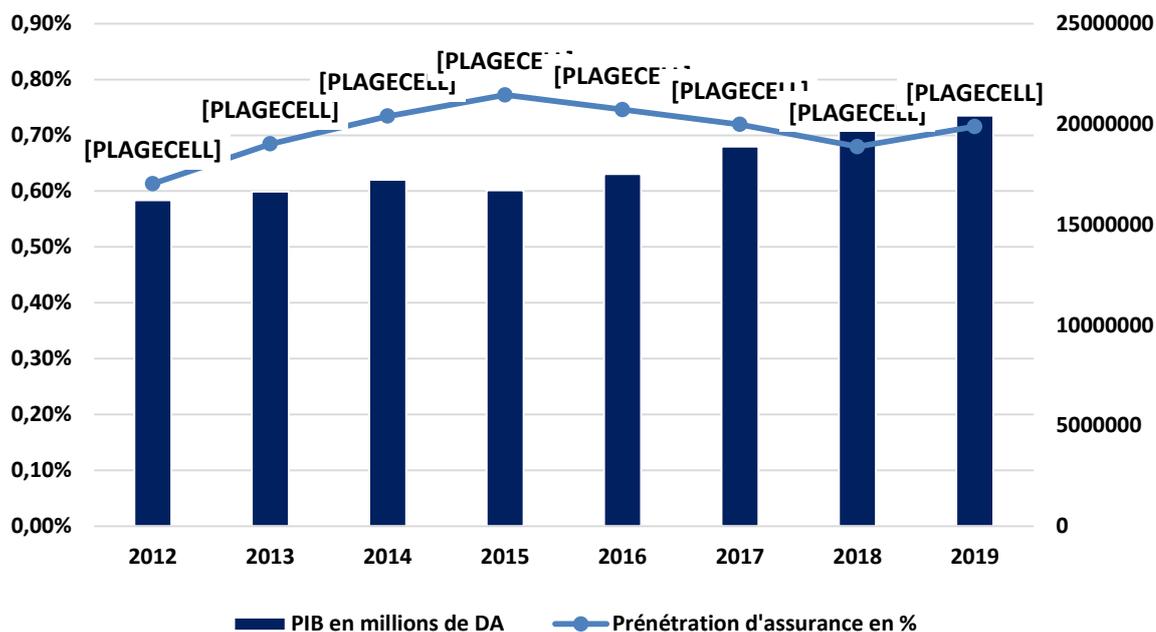
En millions de DA

Année	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Primes d'assurances en millions de DA	99389	113961	126509	129044	130653	135760	138958	146178
PIB en millions de DA	16209598	16647919	17228598	16712675	17514635	18876200	20452300	20428300
Taux de croissance de PIB	-	<b>2,70%</b>	<b>3,49%</b>	<b>-2,99%</b>	<b>4,80%</b>	<b>7,77%</b>	<b>8,35%</b>	<b>-0,12%</b>
Prénétration d'assurance en %	0,61%	0,68%	0,73%	0,77%	0,75%	0,72%	0,68%	0,72%
<b>Taux de croissance de la pénétration d'assurance</b>	-	<b>11,64%</b>	<b>7,27%</b>	<b>5,15%</b>	<b>-3,39%</b>	<b>-3,59%</b>	<b>-5,53%</b>	<b>5,32%</b>

*Source : Effort personnel en utilisant les données du CNA et la banque mondiale.*

Pour mieux illustrer l'évolution du taux de pénétration du secteur nous avons élaboré la figure suivante :

Figure 1. 6 : L'évolution de la pénétration de l'assurance en Algérie (2012-2019)



Source : Effort personnel en utilisant les données du CNA et la banque mondiale.

**Commentaire :** A partir du tableau et de la figure, nous nous rendons compte que Le taux de pénétration observé indique que la contribution du secteur de l'assurance au PIB est marginale en Algérie, un taux de pénétration annuel moyen de 0,71 %. Par rapport au taux de pénétration moyen mondial en 2019 d'environ 7,3 % La pénétration de l'assurance en Algérie est bien en dessous de la moyenne mondiale.

Quant à l'évolution du taux de pénétration de l'assurance en Algérie il a connu plusieurs fluctuations durant la période étudiée, notamment une progression continue entre 2012 et 2015 ce taux est passé de 0,61 % en 2012 à près de 0,77 % en 2015, suivie d'une deuxième période 2016 jusqu'à 2018 marquée par une baisse à 0,68 %. Enfin pour l'année 2019 le taux de pénétration a augmenté à 0,72 %.

### 3.2.2. La densité d'assurance

Cet indicateur fait référence au rapport entre le montant des primes d'assurance et le nombre d'habitants, en d'autres termes La densité représente le montant moyen dépensé en assurance par habitant. Le tableau suivant illustre l'évolution de la densité d'assurance par habitant entre 2012 et 2019 :

Tableau 1. 8 : Evolution de la densité d'assurance en Algérie (2012-2019)

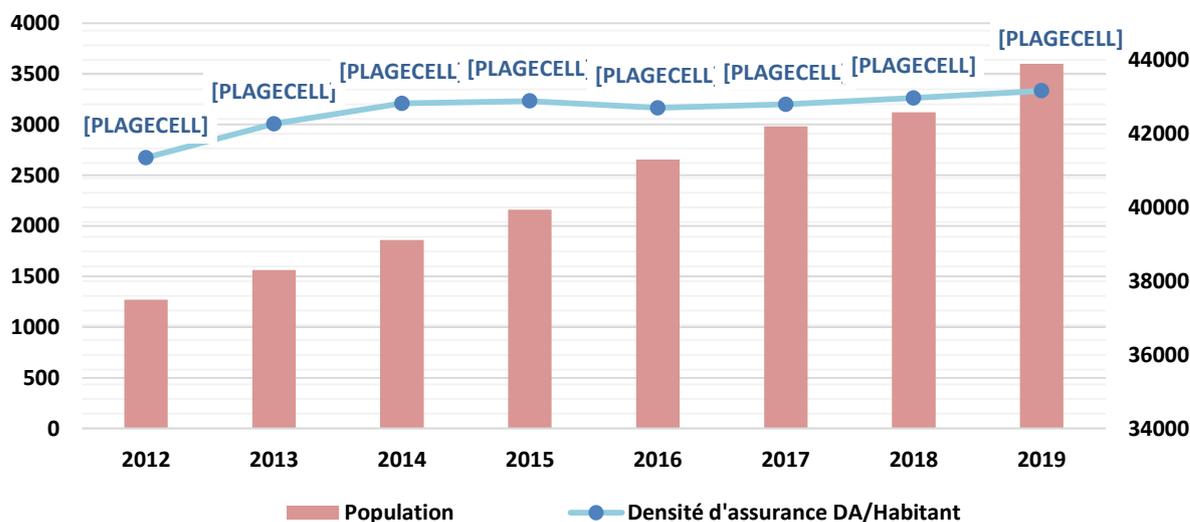
En millions de DA

Année	Primes en millions de DA	Population	Densité d'assurance DA/Habitant	Taux de croissance de la densité d'assurance
2012	99389,5	37495	2672	-
2013	113691,4	38297	3006	12,50%
2014	126509,1	39114	3208	6,72%
2015	129044,1	39936	3231	0,72%
2016	130635,6	41300	3164	-2,07%
2017	135760,6	42200	3198	1,07%
2018	138957,8	42578	3261	1,97%
2019	146178,5	43900	3332	2,18%

Source : Effort personnel en utilisant les données du CNA et la banque mondiale.

La figure suivante démontre mieux l'évolution de la densité du secteur algérien des assurances entre 2012 et 2019 :

Figure 1. 7 : Evolution de la densité d'assurance en Algérie (2012-2019)



Source : Effort personnel en utilisant les données du CNA et la banque mondiale.

**Commentaire :** En termes de densité d'assurance, l'Algérie a une densité très faible, les Algériens ont dépensé en moyenne 3 134 DA par habitant. Cependant, en termes d'évolution, la densité d'assurance se développe d'année en année pour atteindre 3 332 DA par habitant en 2019 contre 2 672 DA en 2012, en premier temps entre 2012 et 2014 la densité montre une progression de 22,25% suivi par une baisse de 0,81% en 2015. Enfin en dehors de

l'augmentation de l'ordre de 3,18% enregistrée en 2019, une deuxième période 2016 -2019 marquée par un développement plutôt lent de la densité.

### 3.3. Les engagements des compagnies d'assurances (les indemnisations)

Les indemnisations du secteur algérien des assurances :

#### 3.3.1. Les indemnisations par société d'assurance de dommages

Le tableau ci-dessous montre l'évolution des indemnisations par société d'assurance de dommages entre 2012 et 2019.

**Tableau 1. 9 : Evolution des indemnisations par société d'assurance de dommages (2012-2019)**

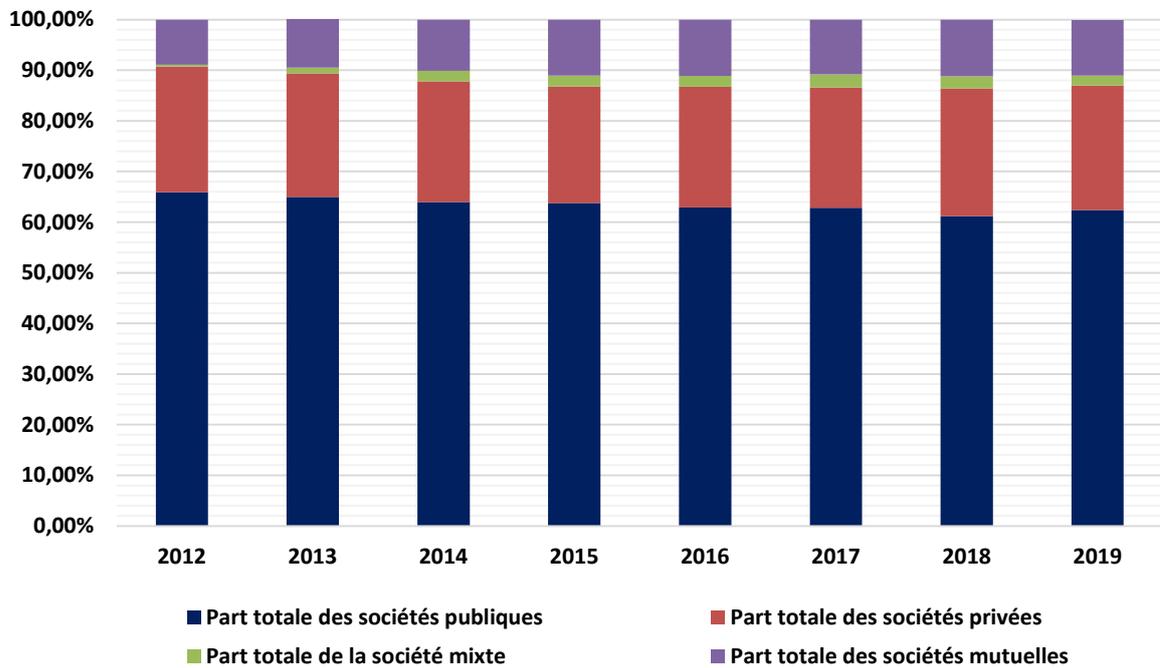
En millions de DA

Compagnies	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
SAA	24,98%	24,34%	22,73%	23,27%	22,71%	22,06%	22,14%	22,25%
CAAR	15,20%	14,36%	13,75%	14,12%	12,75%	12,60%	12,16%	11,74%
CAAT	16,72%	17,12%	17,26%	17,96%	19,11%	19,23%	19,30%	18,70%
CASH	9,03%	9,18%	10,26%	8,44%	8,36%	8,95%	7,60%	9,69%
<b>Part totale des sociétés publiques</b>	<b>65,93%</b>	<b>65,00%</b>	<b>64,00%</b>	<b>63,79%</b>	<b>62,93%</b>	<b>62,84%</b>	<b>61,20%</b>	<b>62,38%</b>
GAM	3,64%	3,12%	3,00%	3,00%	2,81%	2,88%	3,09%	2,91%
SALAMA	3,53%	3,79%	3,84%	2,72%	4,24%	3,98%	4,13%	4,11%
TRUST ALGERIE	2,50%	2,57%	2,23%	3,99%	2,07%	2,28%	2,84%	3,09%
ALLIANCE ASS	4,01%	3,92%	3,78%	1,83%	3,86%	3,99%	4,00%	3,98%
CIAR	7,20%	7,17%	7,57%	3,76%	7,76%	7,63%	8,08%	7,54%
2A	3,88%	3,83%	3,37%	7,71%	3,07%	3,02%	3,08%	2,96%
<b>Part totale des sociétés privées</b>	<b>24,76%</b>	<b>24,40%</b>	<b>23,79%</b>	<b>23,01%</b>	<b>23,81%</b>	<b>23,78%</b>	<b>25,22%</b>	<b>24,59%</b>
AXA Assurances dommages	0,41%	1,14%	2,13%	2,12%	2,17%	2,55%	2,37%	2,00%
Part totale de la société mixte	0,41%	1,14%	2,13%	2,12%	2,17%	2,55%	2,37%	2,00%
<b>MAATEC</b>	<b>0,17%</b>	<b>0,38%</b>	<b>0,44%</b>	<b>0,47%</b>	<b>0,40%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
CNMA	8,72%	9,44%	9,63%	10,57%	10,69%	10,82%	11,22%	10,94%
<b>Part totale des sociétés mutuelles</b>	<b>8,89%</b>	<b>9,82%</b>	<b>10,07%</b>	<b>11,04%</b>	<b>11,09%</b>	<b>10,82%</b>	<b>11,22%</b>	<b>10,94%</b>
<b>Production totale des Assurances de dommage</b>	<b>92714</b>	<b>105827</b>	<b>116979</b>	<b>117826</b>	<b>118321</b>	<b>120251</b>	<b>125005</b>	<b>130839</b>

*Source : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances.*

La figure suivante explicite encore mieux l'évolution des indemnisations par sociétés d'assurance de dommages entre 2012 et 2019 :

Figure 1. 8 : Evolution des indemnisations par sociétés d'assurance de dommages (2012-2019)



Source : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances.

**Commentaire :** A partir du tableau et la figure nous réalisons que Le volume des indemnisations a augmenté de 41,12% entre 2012 et 2019, est passé de 92 714 millions de DA en 2012 à 130 839 millions de DA en 2019. Les compagnies d'assurance publiques ont réglé en moyenne 63,51% de sinistres. Les indemnisations payées par les sociétés privées viennent en deuxième position, avec une part moyenne de 24,17% les mutuelles occupent le troisième rang dont la part moyenne est d'environ 10% et enfin les indemnisations de la société mixte représentent une part moyenne insignifiante, soit 1,86%.

### 3.3.2. Les indemnisations par société d'assurance de personnes

Le tableau ci-dessous montre l'évolution des indemnisations par société d'assurance de personnes durant la période 2012-2019 :

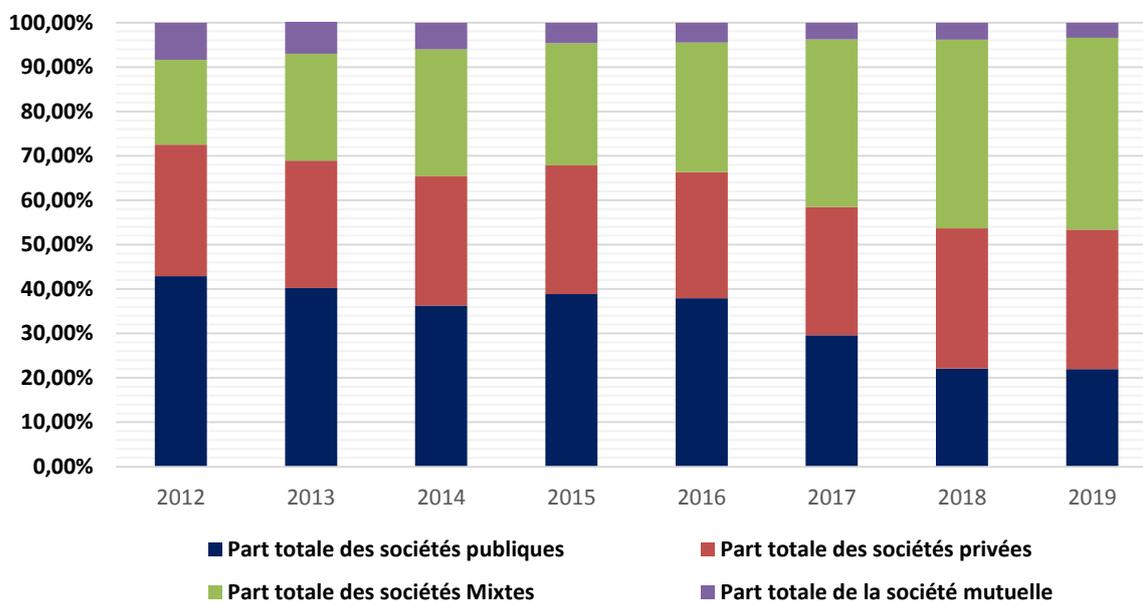
Tableau 1. 10 : Evolution des indemnisations par société d'assurance de personnes (2012-2019)

Compagnies	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
TALA	16,90%	16,64%	18,25%	21,15%	19,49%	13,77%	8,79%	8,21%
CAARAMA ASS	26,01%	23,61%	18,05%	17,71%	18,41%	15,85%	13,32%	13,73%
<b>Part totale des sociétés publiques</b>	<b>42,91%</b>	<b>40,25%</b>	<b>36,30%</b>	<b>38,86%</b>	<b>37,90%</b>	<b>29,62%</b>	<b>22,11%</b>	<b>21,94%</b>
CARDIF EL DJAZAIR	15,51%	14,79%	16,11%	15,53%	15,73%	18,17%	20,45%	20,14%
MACIR VIE	14,12%	13,85%	13,01%	13,48%	12,70%	10,67%	11,10%	11,32%
<b>Part totale des sociétés privées</b>	<b>29,63%</b>	<b>28,64%</b>	<b>29,12%</b>	<b>29,01%</b>	<b>28,43%</b>	<b>28,84%</b>	<b>31,55%</b>	<b>31,46%</b>
AGLIC	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,27%	3,96%	10,23%	12,31%
AXA ASSURANCES	3,63%	9,41%	13,66%	12,80%	13,79%	18,38%	16,08%	16,56%
SAPS	15,47%	14,68%	14,92%	14,68%	15,10%	15,45%	16,23%	14,30%
<b>Part totale des sociétés Mixtes</b>	<b>19,10%</b>	<b>24,09%</b>	<b>28,58%</b>	<b>27,49%</b>	<b>29,16%</b>	<b>37,79%</b>	<b>42,54%</b>	<b>43,17%</b>
LA MUTUALISE	8,36%	7,42%	6,00%	4,64%	4,51%	3,75%	3,79%	3,43%
<b>Part totale de la société mutuelle</b>	<b>8,36%</b>	<b>7,42%</b>	<b>6,00%</b>	<b>4,64%</b>	<b>4,51%</b>	<b>3,75%</b>	<b>3,79%</b>	<b>3,43%</b>
<b>Total assurances de personnes</b>	<b>6917</b>	<b>8169</b>	<b>8527</b>	<b>10075</b>	<b>11240</b>	<b>13434</b>	<b>12726</b>	<b>13612</b>

Source : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances.

La figure suivante a pour but de mieux expliquer l'évolution des indemnisations par société d'assurance de personnes entre 2012 et 2019 :

Figure 1. 9 : Evolution des indemnisations par sociétés d'assurance de personnes (2012-2019)



Source : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances.

**Commentaire :** A la différence de l'évolution légère constatée en assurance non-vie, les indemnisations en assurance -vie ont connu une augmentation remarquable, passant de 6 917 millions de DA en 2012 à 13 612 millions de DA en 2019. Les indemnisations des entreprises publiques représentent la part la plus importante dans les indemnisations payées en assurance

de personnes, avec une part moyenne d'environ 39% pour la période 2012-2019, Les compagnies privées occupent une place après les compagnies publiques avec une part du marché qui s'établit à 28,97%. Pour les indemnisations des sociétés mixtes ont connu une progression continue durant la même période 2012-2019, soit une part de marché de 25,68%. Les indemnisations de la société mutuelle n'ont fait que régresser et occupent le dernier rang avec une part insignifiante qui ne dépasse pas 5,24%.

### 3.4. Les placements sur le marché financier

La réglementation algérienne oblige les compagnies d'assurance d'investir principalement à quatre niveaux : le Trésor public, les banques (publiques et privées), par des titres de participation (dans des entreprises) et des acquisitions immobilières. Ces investissements génèrent des produits consistants pour les assureurs. Par ce mécanisme, l'assureur devient un « investisseur institutionnel » qui participe au financement de l'économie. La particularité de cette loi est qu'elle précise aux assureurs les taux de placements dans chaque catégorie (Conseil national des assurances, Revue de l'assurance N°8,2015, p26).

Le tableau ci-dessous retrace l'activité financière des compagnies d'assurances observée dans la période 2012-2019 :

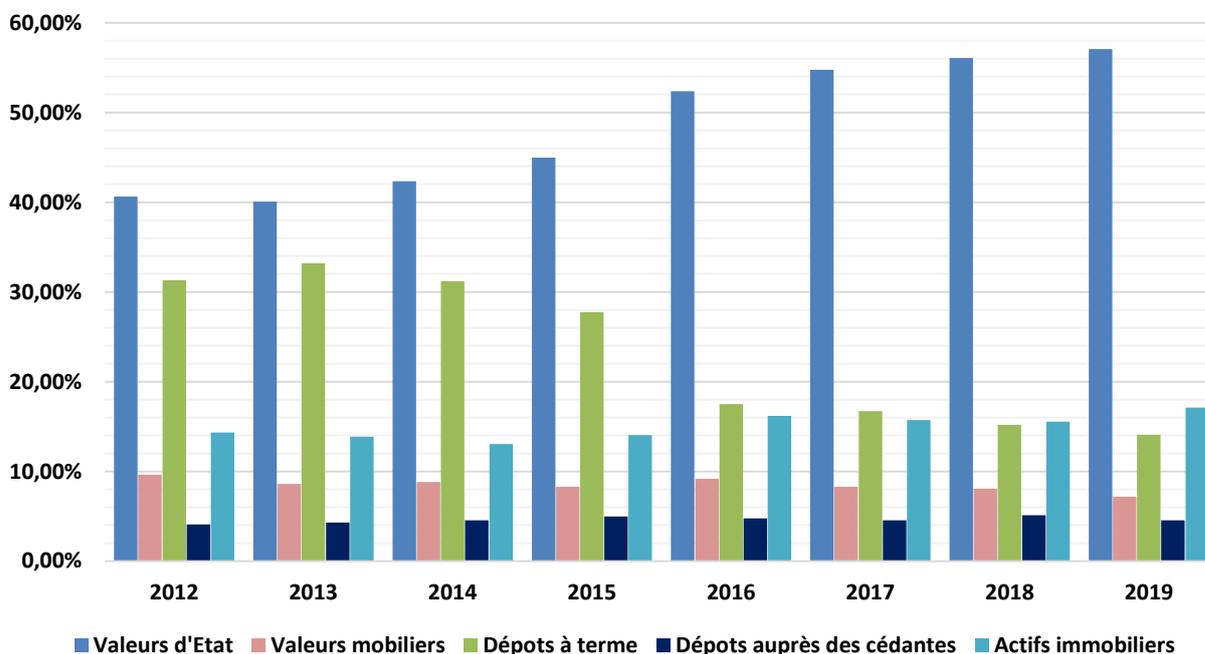
**Tableau 1. 11** : Evolution des placements des compagnies d'assurance (2012-2019)

Catégories/ Année	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Valeurs d'Etat</b>	73336	80426	94800	113431	138959	149981	162166	184555
Part dans le total des placements en %	<b>40,63%</b>	<b>40,06%</b>	<b>42,34%</b>	<b>44,96%</b>	<b>52,37%</b>	<b>54,76%</b>	<b>56,07%</b>	<b>57,07%</b>
<b>Valeurs mobiliers</b>	17413	17293	19760	20915	24356	22647	23311	23267
Part dans le total des placements en %	<b>9,65%</b>	<b>8,61%</b>	<b>8,83%</b>	<b>8,29%</b>	<b>9,18%</b>	<b>8,27%</b>	<b>8,06%</b>	<b>7,19%</b>
<b>Dépôts à terme</b>	56528	66629	69885	69960	46454	45804	43938	45593
Part dans le total des placements en %	<b>31,32%</b>	<b>33,19%</b>	<b>31,21%</b>	<b>27,73%</b>	<b>17,51%</b>	<b>16,72%</b>	<b>15,19%</b>	<b>14,10%</b>
<b>Dépôts auprès des cédantes</b>	7349	8597	10189	12514	12673	12411	14832	14653
Part dans le total des placements en %	<b>4,07%</b>	<b>4,28%</b>	<b>4,55%</b>	<b>4,96%</b>	<b>4,78%</b>	<b>4,53%</b>	<b>5,13%</b>	<b>4,53%</b>
<b>Actifs immobiliers</b>	25880	27824	29255	35447	42918	43032	44992	55325
Part dans le total des placements en %	<b>14,34%</b>	<b>13,86%</b>	<b>13,07%</b>	<b>14,05%</b>	<b>16,17%</b>	<b>15,71%</b>	<b>15,56%</b>	<b>17,11%</b>
<b>Total des placements</b>	180506	200769	223889	252267	265360	273875	289239	323393

*Source* : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances.

La figure suivante représente mieux l'évolution des placements des sociétés d'assurance durant la période 2012-2019 :

Figure 1. 10 : Evolution des placements des sociétés d'assurance (2012-2019)



Source : Effort personnel en utilisant les rapports annuels de la direction des assurances.

**Commentaire :** Nous apercevons d’après le tableau et La figure que les placements du secteur algérien des assurances ont atteint la somme de 323 393 millions de dinars en 2019 contre 180 506 de dinars en 2009, soit + 79,16%. Représentant 142 887 Millions de dinars.

La structure des placements du secteur algérien des assurances demeure caractérisée par la prépondérance des placements en valeurs d’Etat, avec une part moyenne d’environ 49%. Cela peut être expliquer par le fait que la loi exige à l’assureur de mettre pas moins de 50% de l’épargne exclusivement en Bons du Trésor public.

Les placements sous forme de valeurs mobilières et les dépôts auprès des cédants montrent des parts relativement inférieures par rapport aux autres catégories de placements, avec respectivement 8,51%.

## Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous pouvons dire que le secteur des assurances en Algérie est passé par différentes étapes depuis la période coloniale où l'assurance est apparue en Algérie, puis le monopole de l'Etat sur le marché et la spécialisation des compagnies, jusqu'à la dernière étape qui a été la déspecialisation et l'ouverture progressive du marché, notamment à travers la promulgation de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances qui a permis essentiellement : l'ouverture de l'activité d'assurance aux opérateurs privés nationaux et étrangers, la mise en place du conseil national des assurances ainsi que d'autres institutions, visant l'organisation et le développement de ce secteur. Cette loi a été modifiée et complétée par la loi 06/04 du 20 février 2006 dont le principal apport a été la séparation entre l'assurance de dommages et l'assurance de personnes.

Malgré les efforts considérables des autorités algériennes, le secteur des assurances en Algérie reste largement en retrait, il est dominé par les assurances de dommages au contraire des assurances de personnes qui ne contribuent que faiblement à la production du marché.

En termes de taux de pénétration, la contribution du secteur dans la formation du PIB ne dépasse pas 0,7%. Compte tenu de la densité de l'assurance, elle est insignifiante.



## **Chapitre 02**

# **Revue de littérature sur les déterminants de la demande d'assurance**

## Introduction

La disparité de la demande d'assurance entre les pays soulève des questions sur les causes de ces variations et donc sur ce qui détermine cette demande.

À travers une revue de la littérature existante, nous allons faire ressortir les différentes catégories des déterminants de la demande d'assurance.

Ce chapitre est structuré comme suit :

- **La première section** est consacrée à une revue sur les facteurs économiques qui sont : le revenu ; le développement financier ; le taux d'intérêt ; l'inflation et la prime d'assurance.
- **La deuxième section** porte sur les facteurs socio-culturels et démographiques qui sont : l'espérance de vie à la naissance ; l'éducation ; l'urbanisation ; la religion ; les dépenses de sécurité sociale ; la culture (la masculinité et féminité ; distance hiérarchique ; l'individualisme/ collectivisme ; le contrôle de l'incertitude ; l'orientation à long et à court terme) ; la dépendance des jeunes.
- **La troisième section** est consacrée aux facteurs structurels et politique qui sont : la stabilité politique ; l'Etat de droit ; le système politique en vigueur.

## Section 01 : Facteurs économiques

Dans cette section, nous allons aborder les facteurs économiques qui peuvent affecter la demande d'assurance, à savoir : Le revenu, la prime d'assurance, le taux d'intérêt, le développement financier et l'inflation.

### 1.1. Le revenu

Le revenu est un facteur important dans tous les modèles portant sur la demande d'assurance, (Fortune, 1973 ; Lewis, 1989) dans leurs études, ont montré qu'il existe une relation positive et significative entre le revenu et la demande d'assurance. Autrement dit, un revenu plus élevé rend les produits d'assurance plus abordables.

(Feyen, Lester, & Rocha, 2011) ont supposé que le revenu a un impact positif sur la demande d'assurance-vie puisqu'une augmentation sur revenu crée une demande accrue de l'assurance-vie pour maintenir le niveau de vie des assurés ainsi que celui des personnes à charge en cas de décès du salarié. Les résultats de leur étude ont confirmé leur hypothèse, ils ont conclu que la demande d'assurance-vie est positivement liée au revenu dans 90 pays.

En utilisant des données de panel provenant de 68 pays sur la période 1961-2000, (Beck & Webb, 2003) ont supposé que les pays ayant des revenus plus élevés ont une demande d'assurance plus importante, les résultats de leurs études ont montré que l'assurance-vie est un produit de luxe, dans la mesure où l'augmentation des revenus peut expliquer une capacité croissante à canaliser une plus grande part des revenus vers des produits d'assurance-vie liés à la retraite et aux investissements.

Lorsqu'il s'agit à l'assurance non-vie, en travaillant sur un échantillon comprenant des données de panel de 82 pays sur la période 1999-2008 (Park et Lemaire, 2012) ont montré que les riches d'un pays ne peuvent pas prendre de décisions en matière d'assurance non-vie tant qu'un seuil de revenu n'est pas atteint, c'est-à-dire que les besoins en nourriture et en vêtements doivent être satisfaits avant que les décisions en matière d'assurance ne soient envisagées, ce qui est cohérent avec leur première hypothèse selon laquelle un revenu plus élevé rend la prime d'assurance abordable. Ce résultat rejoint celui de (Millo & Carmeci, 2011).

En utilisant une analyse de régression sur la période 1980- 1987 (Browne & Kim, 1993) ont étudié les facteurs qui entraînent des variations sur la demande d'assurance-vie entre les pays. Les résultats de leur étude ont montré qu'une augmentation sur le revenu du chef de famille accroît la probabilité qu'il souscrive un contrat d'assurance-vie pour protéger les personnes à sa charge en cas d'un décès et contre une perte de revenus futurs espérés.

(Hwang & Greenford, 2005), ont examiné les déterminants de la demande d'assurance-vie en Chine, Hong Kong et Taiwan. Ils ont constaté que le revenu a un impact positif sur la demande d'assurance-vie. Ce résultat rejoint celui de (Li & Al, 2007).

(Ward & Zurbrugg, 2002) ont également trouvé une relation positive entre la demande d'assurance-vie et le revenu dans les pays d'Asie et de l'OCDE mais ils ont constaté que la consommation d'assurance-vie dans les pays de l'OCDE est trois fois moins sensible aux variations du revenu par rapport aux pays de l'Asie.

(Treeratattanapun, 2011), a constaté que pour un niveau plus élevé de PIB par habitant, l'assurance non-vie devient plus abordable, ainsi la demande de produits d'assurance non-vie augmente avec l'augmentation du revenu.

(Li, Moshirian, Nguyen, & Wee, 2007) ont supposé également que le revenu devait affecter positivement la demande d'assurance-vie. Les résultats de leur étude ont confirmé leur hypothèse. Ils ont expliqué cet impact positif par le fait qu'un revenu plus élevé entraîne une plus grande perte d'utilité espérée par les personnes à charge en cas de décès du salarié et une plus grande probabilité de la souscription du chef de famille d'un contrat d'assurance-vie.

(Outreville, 1992), a trouvé une relation positive entre la consommation d'assurance dommages et le développement économique d'une nation.

## **1.2. Le taux d'intérêt**

Les chercheurs n'étaient pas d'accord dans leurs définitions de l'impact du taux d'intérêt (réel ou nominal) sur la demande d'assurance.

(Beck & Webb, 2003), ont supposé il existe une relation positive entre le taux d'intérêt réel et la demande d'assurance-vie car un taux plus élevé entraîne une augmentation des rendements des placements des assureurs. Ils ont mesuré le taux d'intérêt réel par le taux des prêts corrigé des effets de l'inflation. Les résultats de leur étude ont confirmé leur hypothèse. Contrairement à (Browne & Kim, 1993) qui ont négligé l'impact de ce facteur sur la demande d'assurance-vie.

Selon (Boubaker.H, & Sghaier.N, 2012), le taux d'intérêt et l'inflation ont un impact différentiel sur les primes d'assurance non-vie en fonction de la valeur du taux d'inflation. En période inflationniste, l'impact des taux d'intérêt et du taux d'inflation sur les primes d'assurance non-vie est confirmé, respectivement positif et négatif. Alors qu'en cas de période déflationniste, l'effet des règles d'intérêt et du taux d'inflation sur l'assurance non-vie sera respectivement négatif et positif.

En mesurant le taux d'intérêt réel par le taux de prêt ajusté à l'inflation dans les pays émergents durant la période 1999-2008, (Elango & Jones, 2011) ont trouvé que la relation entre la demande d'assurance non-vie et le taux d'intérêt réel est positive et significative. Cependant, (Millo & Carmeci, 2011) couvrant un échantillon de 103 provinces italiennes durant la période 1998-2002, a conclu que la relation entre la demande d'assurance non-vie et le taux d'intérêt réel est négative et non significative.

De nombreuses études antérieures ont constaté que le taux d'intérêt n'a aucun impact significatif sur la demande d'assurance-vie telles que (Sen, 2008), (Outreville, 1996).

(Headen & Finley lee, 1974) ont expliqué dans leur étude que l'impact du taux d'intérêt sur la demande d'assurance vie est difficile à prévoir a priori car un taux plus élevé pourrait inciter les ménages à se tourner vers les dépôts à terme.

### **1.3.Le développement financier**

Le développement du secteur financier est à l'origine du système basé sur le crédit, dans lequel les institutions financières fournissent le financement nécessaire aux particuliers et aux entreprises pour acquérir des biens et d'autres biens de consommation. Afin de fournir une certaine forme de garantie aux intermédiaires financiers basés sur le crédit, les clients sont tenus de souscrire un contrat d'assurance pour servir de garantie au cas où il leur serait impossible de payer leurs dettes, soit par incapacité, soit par décès. Conformément à la plupart des études empiriques (Elango & Jones, 2011).

Le développement financier est associé à la titrisation généralisée des flux de trésorerie, qui permet aux ménages de garantir leurs revenus futurs en détenant des actifs financiers. En offrant des avantages similaires, l'assurance vie devrait générer des ventes plus importantes dans les pays à haut niveau de développement financier. En se concentrant sur les pays en développement, (Outreville, 1996) documente une relation positive entre la demande d'assurance vie et la complexité de la structure financière.

Le développement financier est généralement mesuré par la taille réelle du secteur financier en termes absolus (M2) proposée par (Outreville, 1990 & Outreville, 1996) par rapport au PIB (Outreville, 2012). Par conséquent, le ratio (M2/ PIB) a été utilisé pour étudier la relation entre le développement financier et les primes d'assurance de biens et de responsabilité civile. Les résultats ont montré que le développement financier est positivement et significativement lié à la consommation d'assurance (Outreville, 1990).

(Beck & Webb, 2003), ont constaté que le développement financier (mesuré par le développement du secteur bancaire) est positivement et significativement lié à la demande d'assurance-vie car le bon fonctionnement du système bancaire renforce la confiance des

consommateurs dans d'autres institutions financières telles que les compagnies d'assurance et fournit aux assureurs un système de paiement efficace.

En analysant un échantillon de 36 pays développés et 31 pays en développement pendant la période 2000 – 2011 (Trinh, Nguyen & Sgo, 2016), ils ont conclu que la demande d'assurance non-vie est positivement et significativement liée au développement financier dans les pays en développement. Cependant, dans les pays développés, la demande d'assurance non-vie est négativement liée au développement financier.

#### **1.4.L'inflation**

En analysant l'impact de l'inflation sur la demande d'assurance, certaines études ont utilisé l'inflation le taux d'inflation anticipé, et d'autres ont utilisé l'inflation annuel.

L'effet négatif de l'inflation sur la demande d'assurance a été signalé dans de nombreuses études, (Outreville, 1996), (Beck & Webb, 2003) et (Brown & Kim, 1993) ont constaté que le L'inflation anticipée freine la demande d'assurance en faisant augmenter le coût réel des produits.

(Fortune, 1973), explique que l'inflation érode la valeur de l'assurance-vie, ce qui en fait un produit moins attrayant. (Browne & Kim, 1993 ; Outreville, 1996), fournissent des preuves empiriques que l'inflation anticipée a un effet négatif sur la consommation d'assurance-vie.

Malgré les politiques indexées, (Babbel, 1981), a montré que la demande d'assurance au Brésil diminuait encore pendant les périodes d'inflation.

En testant un échantillon de 90 pays développés et en développement (Feyen, Lester & Rocha, 2011) ont constaté que l'inflation annuelle est négativement et non significativement lié à la demande d'assurance-vie car les environnements inflationnistes empêchent une gestion efficace des actifs et rendent la tarification des produits plus difficile.

Parlant de l'inflation anticipé, (Beck & Webb, 2003) ont confirmé qu'il est négativement lié à la demande d'assurance-vie parce que les prévisions d'inflation créent une incertitude monétaire et comme les produits d'assurance-vie offrent des avantages à long terme ; l'incertitude monétaire a un effet négatif considérable sur le rendement attendu de ces produits. La demande d'assurance-vie devrait donc être négativement affectée. Ce résultat est similaire à celui de (Babbel, 1981) qui a montré dans son étude au Brésil que les anticipations d'inflation sont négativement liées à la demande d'assurance-vie.

En travaillant sur les données de 08 pays d'Europe du Sud-Est (1995-2011), (Poposki, Kjosevski, & Stojanovski, 2015) ont montré que l'inflation annuel est négativement liée à la demande d'assurance-vie car l'inflation annuelle entraîne à l'incertitude monétaire.

D'autre part, certaines études ont montré qu'il existe une relation positive et significative entre la demande d'assurance et l'inflation. L'étude de (Meko, Lemie, & Worku, 2019) est un exemple de la signification de l'impact positif de l'inflation sur la demande d'assurance-vie. Ils expliquent ce résultat par le fait que pendant l'inflation, la croissance économique du pays se poursuit.

### **1.5. La prime d'assurance**

(J. Browne, Chung, & W. Frees, 2000), ont étudié la consommation d'assurance vie et non-vie dans les pays de l'OCDE durant la période (1986-1993). Ils ont utilisé la part de marché détenue par les assureurs étrangers sur une période d'un an comme un proxy pour le prix, ce proxy pour le prix du site est basé sur l'hypothèse que la part de marché des assureurs étrangers est corrélée avec le prix du marché.

(J. Browne, Chung, & W. Frees, 2000) ont constaté que la part de marché des compagnies d'assurance étrangères affecte positivement et significativement la densité de l'assurance responsabilité civile générale mais négativement et significativement la densité de l'assurance automobile. Cette relation négative contredit l'hypothèse des auteurs. Ils expliquent ce résultat par le fait qu'un marché national hautement concurrentiel n'est pas attrayant pour les compagnies d'assurance étrangères. Ainsi, une faible part de marché des compagnies étrangères pourrait signifier que le marché national est très compétitif, ce qui entraîne une consommation d'assurance plus élevée.

En étudiant l'impact de la prime d'assurance sur la demande d'assurance-vie, (Ward & Zurbruegg, 2002) ont travaillé sur un échantillon de pays de l'OCDE pendant la période (1987-1998) où ils ont utilisé l'espérance de vie comme mesure de la prime d'assurance. Les résultats de leur étude indiquent que la demande d'assurance-vie est positivement et significativement liée à l'espérance de vie en Asie. Cependant, dans les pays de l'OCDE, l'espérance de vie n'a pas d'impact significatif sur la demande d'assurance-vie. Ils ont interprété ce résultat par le fait que l'espérance de vie s'est stabilisée et que les données diffèrent.

(Ward & Zurbruegg, 2002) ont souligné que pour une augmentation de l'espérance de vie, la prime d'assurance est généralement inélastique, car un changement dans la mortalité n'affecte pas seulement le nombre de décès, mais aussi le nombre de personnes vivant plus longtemps.

(Outreville, 1990) a utilisé l'inverse du « *loss ratio* » comme proxy du prix de l'assurance mais il a trouvé une relation négative et non significative entre le prix et la demande d'assurance de biens et de responsabilité civile.

## Section 02 : Facteurs socio-culturels et démographiques

Dans cette section, nous allons aborder les facteurs socio-culturels et démographiques qui peuvent affecter la demande d'assurance, à savoir : l'espérance de vie à la naissance ; l'éducation ; l'urbanisation ; la religion ; les dépenses de sécurité sociale ; culture (la masculinité et féminité ; distance hiérarchique ; l'individualisme/ collectivisme ; le contrôle de l'incertitude ; l'orientation à long et à court terme) ; la dépendance des jeunes.

### 2.1. L'espérance de vie à la naissance

L'espérance de vie est l'un des indicateurs du développement, l'amélioration de cet indicateur est conditionnée par l'amélioration des services de santé. (Williams, 1986).

Une augmentation probable de l'espérance de vie peut favoriser la demande d'assurance-vie qui peut par conséquent promouvoir la demande d'assurance-vie (Li & al, 2007 ; Sen, 2008).

La plupart des chercheurs d'attendent à ce que l'espérance de vie ait un impact négatif sur la demande d'assurance, au motif qu'une espérance de vie plus longue est associé à une probabilité moindre de décès prématuré et à un besoin moindre d'assurance-vie. Cependant, (Beck & Webb, 2003), montrent que l'effet de l'espérance de vie est ambigu, compte tenu des autres branches d'activités proposées par les assureurs (épargne, retraite, rentes).

Suivant le développement théorique de (Lewis, 1989), dans lequel l'objectif est de maximiser l'utilité attendue des personnes à charge au cours de la vie, il suppose que la consommation d'assurance-vie augmente avec la probabilité de décès du salarié.

### 2.2. L'éducation

Le niveau d'éducation a une incidence positive sur la demande d'assurance-vie de deux façons (Truett & Truett, 1990), affirment dans une série chronologique dans les Etats-Unis et le France sur le période 1960-1982 qu'un niveau d'éducation élevé est associé à un désir plus fort de protéger les personnes à charge et de préserver leur niveau de vie.

(Browne & Kim, 1993), ont constaté d'après une étude transversale portant sur 45 pays qu'un niveau d'éducation plus élevé entraîne une plus grande conscience des incertitudes de la vie et, par conséquent, la nécessité de protéger les personnes à charge.

(Outreville, 1996), dans une étude transversale portant sur 48 pays développés, souligne que les personnes ayant un niveau d'éducation élevé sont plus conscientes du risque et de l'importance de la gestion du risque et soutient également l'opinion exprimée par (Browne & Kim, 1993).

(Dragos S.L, 2014), a établi une étude sur la détermination de la demande d'assurance-vie et non-vie, en utilisant l'économétrie des données de panel sur 17 économies émergentes en Asie et en Europe sur une période de 10ans. Les résultats ont montré qu'il existe une relation significative entre le niveau d'éducation et la demande d'assurance non-vie.

(Li, Moshirian, Nguyen & Wee, 2007) ont expliqué l'impact positif de l'éducation sur la demande d'assurance par le fait que si plus de personnes sont impliquées dans le processus d'éducation, il y aura une plus petite main-d'œuvre, ce qui réduira le PIB global du pays.

Pour l'assurance non-vie, les avis convergent vers l'idée que l'éducation influence positivement la demande de ces produits (Curak, Dzaja & Pepur, 2013. Ils ont suggéré aussi que l'éducation augmente l'aversion au risque et encourage les gens à demande d'assurance-vie.

(Treerattanapun, 2011) a indiqué que l'éducation augmente la conscience des risques et des menaces pour la stabilité financière, ce qui facilite la compréhension des avantages de l'assurance. Park et Lemaire (2011) ont également trouvé une relation positive entre l'éducation et la demande d'assurance non-vie, en considérant 82 pays sur une période de 10 ans.

(Ofoghi & Farsangi, 2013) ont prouvé l'existence d'une relation significative et positive entre l'aversion au risque et la demande d'assurance automobile, dans laquelle les individus ayant des connaissances en matière d'assurance sont plus averses au risque.

### **2.3. L'urbanisation**

L'extension du périmètre urbain, peut favoriser la proximité des compagnies d'assurance sur le territoire d'un pays. En conséquence, les compagnies d'assurance-vie sont fortement concentrées dans les capitales des pays et leurs offres de couverture restent très sélectives, généralement adressées aux entreprises et aux particuliers, évoluant dans les secteurs. (Kamega, 2012 ; Bertomeu Gilles & al, 2012).

Les auteurs suggèrent que l'urbanisation pourrait être un déterminant important de la demande d'assurance, pour diverses raisons.

(Sherden, 1984) s'attend à ce que les habitants des villes perçoivent un risque plus élevé d'accidents de voiture et de vols.

Dans leur étude, (Hwang & Gao, 2003) ont constaté un impact positif de l'urbanisation sur la propension à l'épargne des citadins. Ils affirment que l'assurance-vie peut jouer un rôle essentiel en offrant une protection et une sécurité financière aux petites familles.

Les produits d'assurance vie et l'urbanisation sont positivement liés dans le scénario des pays asiatiques (Sen, 2008 ; Sen & Madheswaran, 2007). Cependant, certaines études ont montré que l'impact de l'urbanisation sur l'assurance vie dans les pays d'Europe centrale et orientale (Beck & Webb, 2003 ; Nesterova, 2008). Pour la demande d'assurance non-vie, (Park & Lemaire, 2011) ont trouvé une relation positive avec l'urbanisation.

(Dragos, 2014) a trouvé un impact positif et significatif sur la demande d'assurance pour les pays d'Asie et d'Europe centrale et orientale (PECO).

Browne, Chung et Frees (2000) ont constaté que le taux d'interaction entre les individus augmente dans les zones urbaines, et Ils ont utilisé l'urbanisation comme un indicateur de la probabilité de perte : si la probabilité de perte augmente, la demande d'assurance augmente également.

(Esho, Kirievsky, Ward & Zurbruegg, 2004) ont estimé que des sources de sécurité supplémentaires sont nécessaires, car les conséquences de l'augmentation de la délinquance sont dues à la plus grande concentration de biens dans les zones urbaines.

(Park & Lemaire, 2011) ont également trouvé une relation positive entre l'urbanisation et la demande d'assurance non-vie tandis que (Treerattanapun, 2011) a découvert l'insignifiance de l'urbanisation pour le secteur non-vie.

L'urbanisation reflète le passage progressif des économies d'une base agricole à des économies industrialisées, l'argument étant que des niveaux d'urbanisation plus élevés améliorent le développement du marché de l'assurance. Cependant, les défis du développement de l'urbanisation rurale en Afrique suggèrent que l'augmentation du nombre de la population urbaine en Afrique ne se traduira pas toujours par une augmentation de la demande d'assurance vie et d'autres services financiers (Hammond et al., 1967 ; Neumann, 1969 ; Outreville, 1996).

#### **2.4.La religion**

Plusieurs chercheurs ont tenté d'étudier l'impact de la religion sur la demande d'assurance-vie et non-vie. Toutes fois ces chercheurs ne la définissent pas de la même façon.

(Park & Lemaire, 2012) ont étudié l'impact de la religion islamique, chrétienne et bouddhiste sur la demande d'assurance non-vie. Les résultats de leur étude ont montré que seule la religion islamique qui a un impact négatif et significatif sur la demande d'assurance non-vie. Ce résultat rejoint celui de (Outreville, 2018).

(Khan, Alam, Ahmad, Iqbal, & Ali, 2011) ont expliqué cet impact négatif par le fait que les compagnies d'assurance investissent les fonds collectés dans des titres porteurs d'intérêts avant de les reverser aux assurés sous forme d'indemnisation, cela entraîne la diminution de la demande d'assurance-vie dans les pays à majorité musulmane puisque la pratique de l'intérêt est prohibée par le droit musulman.

(Zelizer, 1979) l'ont expliqué par le fait que les personnes religieuses pensent que le recours à l'assurance-vie est perçu comme un moyen de contrecarrer la volonté de Dieu.

(Wasow, 1986). Dans son étude, il trouve une différence significative entre les cultures islamiques et non islamiques en utilisant une variable muette. Cependant, sa conclusion n'est pas surprenante étant donné la nature de la culture islamique, où la couverture peut être considérée comme un défi à la volonté d'Allah. Il a analysé sa signification par le biais d'une analyse statistique. Cependant, les résultats de son étude ont des implications limitées, car de nombreuses facettes différentes d'une grande variété de cultures ont été simplifiées et dichotomisées en cultures islamiques et non islamiques.

### **2.5. Les dépenses de la sécurité sociale**

La diffusion des systèmes de sécurité sociale peut se substituer aux produits d'assurance-vie. En outre, les systèmes de sécurité sociale réduisent le besoin d'assurance-vie des agents (Browne & Kim, 1993) et (Beck & Webb, 2002). En effet, on peut conclure que les systèmes de la sécurité sociale peuvent contraindre les produits d'assurance-vie.

(Ward & Zurbruegg, 2002) ont supposé que la demande d'assurance pût être influencée négativement par les dépenses de sécurité sociale parce que les dépenses publiques de protection sociale rassurent les individus et ne les incitent pas à rechercher une couverture supplémentaire contre un décès prématuré. Les résultats de leur étude ont confirmé leur hypothèse. (Zerriaa, Amiri, Noubigh & Naoui, 2017) ont conclu que la demande d'assurance-vie est négativement influencée par les dépenses de la sécurité sociale.

En revanche, (Hwang & Greenford, 2005) ont constaté que la sécurité sociale n'a pas d'impact significatif sur la demande d'assurance-vie, ce résultat s'explique par le fait que le système de sécurité sociale est faible en Chine.

(Browne & Kim, 1993) ont conclu que les dépenses de sécurité sociale ont un impact positif sur la demande d'assurance-vie. Cela s'explique par le fait que ces dépenses élevées reflètent un niveau élevé de richesse dans le pays et devraient être associées à une forte demande d'assurance. D'autre part, (Alhassan & Biekpe, 2015) ont constaté que la demande d'assurance-vie est négativement impactée par les dépenses de sécurité sociale. Ce résultat

s'explique par le fait que l'augmentation des cotisations permet d'augmenter les dépenses du gouvernement en matière de sécurité sociale, ce qui entraîne une réduction du revenu disponible des individus et par conséquent une diminution de la demande d'assurance-vie.

## 2.6. Les facteurs culturels

Il existe trois projets de recherche pionniers qui ont visé directement à identifier les dimensions culturelles. Il s'agit des projets de (Hofstede, 1983) et (Hofstede & Bond, 1984), (Schwartz, 1992 & 1994) et (Trompenaars & Hampden-Turner, 1998).

L'une des études les plus importantes ayant eu un impact profond sur la récente recherche interculturelle est le travail de (Hofstede, 1983).

Les cinq dimensions culturelles de Hofstede sont les suivantes :

- La masculinité/ la féminité
- La distance hiérarchique
- L'individualisme / Collectivisme
- Le contrôle de l'incertitude
- L'orientation à long terme/ l'orientation à court terme.

### 2.6.1. La masculinité et la féminité

Comme l'indique Hofstede (1983), les cultures à orientation masculine se concentrent davantage sur la quantité de vie et mettent l'accent sur l'indépendance et l'accomplissement (pouvoir, richesse et statut), tandis que les cultures à orientation féminine mettent davantage l'accent sur la qualité de la vie et valorisent l'interdépendance, les relations et le bien-être des autres. D'après (Vitell, Nwachukwu & Barnes, 1993) les sociétés caractérisées comme masculines encouragent les individus, en particulier les hommes, à être ambitieux, à être compétitifs et à s'efforcer d'atteindre la réussite matérielle.

(Chui & Kwok, 2008) ont montré que : d'une part, les personnes vivant dans des sociétés à forte masculinité peuvent être incitées à souscrire une assurance afin de prendre en charge leur avenir et d'avoir une meilleure planification ; d'autre part, les personnes vivant dans des sociétés à forte féminité peuvent également être incitées à souscrire une assurance car elles sont émotionnellement plus sensibles aux besoins de leurs personnes à charge.

Selon l'étude de (Chui & Kwok, 2008) la masculinité influence négativement la demande d'assurance vie. Ce résultat est cohérent avec celui de (Park & Lemaire, 2011). Cependant,

(Mitra A, 2016 ; Outreville, 2018) ont trouvé que la masculinité n'a aucun impact significatif sur la demande d'assurance-vie.

Dans un échantillon de 82 pays au cours de la période 1999-2008 (Treerattanapun, 2011) a constaté que la masculinité a un impact positif et légèrement significatif sur la demande d'assurance non-vie. Ce résultat est justifié par le fait que la frontière entre les rôles masculins et féminins a disparu durant cette période.

### **2.6.2. La distance hiérarchique**

Cette dimension exprime le degré auquel les membres les moins puissants d'une société acceptent et s'attendent à ce que le pouvoir soit distribué de manière inégale. La question fondamentale ici est de savoir comment une société gère les inégalités entre les personnes (The dimensions of national culture, Hofstede-insights.com).

D'après (Hofstede & Bond, 1984) les sociétés présentant un degré élevé de distance de pouvoir, les gens acceptent un ordre hiérarchique dans lequel chacun a sa place et qui n'a pas besoin de justification supplémentaire. Dans les sociétés où la distance de pouvoir est faible, les gens s'efforcent d'égaliser la répartition du pouvoir et exigent une justification des inégalités de pouvoir.

(Park & Lemaire, 2012) ont émis l'hypothèse que la distance hiérarchique affecte négativement la demande d'assurance non-vie car ils considèrent que dans les pays où la distance de pouvoir est élevée, les individus cèdent volontiers l'autorité à leurs supérieurs et s'attendent à ce que ces derniers prennent des mesures pour réduire leur risque en retour, ce qui réduit leur besoin d'assurance. Les résultats de leur étude ont confirmé leur hypothèse. Ils l'ont expliqué par le fait que dans de nombreux pays, les employeurs sont tenus de souscrire certains types d'assurance au profit de leurs employés.

En ce qui concerne l'assurance-vie (Chui & Kwok, 2008) ont émis l'hypothèse que la distance hiérarchique a un impact positif et significatif sur la demande d'assurance-vie puisque les individus qui acceptent que le pouvoir soit inégalement distribué s'attendent à ce que leurs supérieurs les protègent, prennent soin d'eux-mêmes et des membres de leur famille en cas de décès prématuré, de sorte que moins de produits d'assurance seront achetés. Les résultats de leur étude indiquent que la distance hiérarchique affecte négativement et significativement la demande d'assurance-vie dans 41 pays au cours de la période 1976-2001.

### **2.6.3. L'individualisme / Collectivisme**

L'individualisme et le collectivisme sont des dimensions analytiques qui reflètent l'importance relative que les gens accordent à leurs intérêts personnels et aux activités communes (Wagner, 1995).

Cette dimension reflète le degré d'indépendance émotionnelle des individus par rapport aux organisations ou aux groupes. Les individualistes s'occupent généralement d'eux-mêmes et ont tendance à ignorer les intérêts du groupe. Ils recherchent l'autonomie et la sécurité financière individuelle (Hofstede, 1983). Ils sont plus susceptibles d'éviter la coopération et de consacrer plutôt leur attention à la poursuite de gains personnels (Wagner, 1995).

Dans une culture orientée vers le collectif, il y a un plus grand engagement et une plus grande dépendance entre les personnes, basés sur la « solidarité organique » (Durkheim, 1933). Les collectivistes sont susceptibles de rechercher et de contribuer aux efforts de coopération qui profitent à leur groupe, quelles que soient les implications personnelles immédiates de ces efforts (Spence, 1985). Mais les membres de cultures individualistes montrent une tendance marquée à éviter la coopération avec d'autres individus, sauf en cas de nécessité absolue (Wagner, 1995).

(Trinh C. T., Nguyen, Sgo, & Pham, 2020) ont analysé l'impact de l'individualisme sur la demande d'assurance non-vie dans mes pays de l'OCDE. Les résultats indiquent que l'individualisme affecte positivement et significativement la demande d'assurance des biens mais n'a aucun impact sur la demande d'assurance des accidents et de santé. Car les dépenses d'assurance de biens résultent de décisions individuelles, tandis que l'assurance maladie est fournie par le gouvernement dans la majorité des pays de l'OCDE. (Treerattanapun, 2011) ont constaté que plus les gens sont individualistes, plus ils achètent des produits d'assurance non-vie pour protéger leur patrimoine. Les résultats de leur étude ont confirmé leur hypothèse.

Sur un échantillon de 41 pays (Chui & Kwok, 2018) ont constaté que l'individualisme a un impact positif fortement significatif sur la demande d'assurance-vie.

#### **2.6.4. Le contrôle de l'incertitude**

L'augmentation des dépenses en assurance de biens est effective dans le cas où le contrôle de l'incertitude est lié aux biens à risque (Trinh C. T., Nguyen, Sgro, & Pham, 2020). Ils ont également constaté que le contrôle de l'incertitude a un effet significatif et positif sur les dépenses d'assurance de biens dans les pays de l'OCDE. Ils ont expliqué ce résultat par le fait que lorsque les taux de violence et de meurtre augmentent, les gens ne se sentent pas en sécurité et sont donc prêts à dépenser plus en assurance.

Selon (Treerattanapun, 2011) l'incertitude influence positivement la demande d'assurance non-vie. Il justifie ce résultat par le fait que les individus ayant un contrôle élevé de l'incertitude achètent des produits d'assurance pour lutter contre l'ambiguïté. En revanche, (Trinh, Nguyen & Sgro, 2021) ont trouvé que le contrôle de l'incertitude influence négativement et significativement la demande d'assurance non-vie. Ils ont expliqué ce résultat par le fait que les personnes vivant dans les pays de l'OCDE ont des ressources limitées et préfèrent alors l'auto-assurance à l'achat d'une assurance. Ce résultat est en accord avec (Outreville, 2018) qui a trouvé que le contrôle de l'incertitude a un impact négatif sur la demande d'assurance vie.

Parlant de l'assurance-vie, (Mitra. A, 2016) a constaté que le contrôle de l'incertitude n'a aucun impact sur la demande d'assurance-vie.

### **2.6.5. L'orientation à long et à court terme**

Selon Hofstede, Les sociétés qui ont un score faible sur la dimension orientation à long terme préfèrent maintenir les traditions et les normes sociales tout en considérant les changements sociétaux avec suspicion. Tandis que celles qui ont un score élevé adoptent une approche plus pragmatique : elles encouragent l'épargne et les efforts en matière d'éducation afin de préparer l'avenir (The dimensions of national culture, Hofstede-insights.com).

Très peu de chercheurs ont analysé l'impact de cette variable sur la demande d'assurance vie et non-vie.

(Mitra A. ,2016) ont constaté que l'orientation à long terme affecte positivement la demande d'assurance-vie. Les résultats de leur étude ont montré que plus une entreprise est orientée vers le long terme, plus elle sera susceptible d'investir dans des produits d'assurance-vie à long terme.

En ce qui concerne l'assurance non-vie, (Trinh C. T., Nguyen, Sgro, & Pham, 2020) a montré que l'orientation à long terme a un impact positif et significatif sur la demande d'assurance de biens, d'accident et de santé. Ce résultat s'explique par le fait que les personnes vivant dans des sociétés à forte orientation à long terme ont une vision optimiste de l'avenir et sont donc prêtes à dépenser de l'argent pour s'assurer.

### **2.7.La dépendance des jeunes**

La dépendance des jeunes est un facteur important dans de nombreuses études antérieures. (Feyen, Lester & Rocha, 2011) ont montré que la demande d'assurance vie est positivement et significativement liée au ratio de dépendance des jeunes. Ce résultat est similaire à celui de (Lewis,1989) qui l'explique par le fait que l'objectif principal de la souscription d'un contrat d'assurance-vie est de protéger les personnes à charge en cas de décès de l'assuré.

Cependant, les chercheurs ne sont pas d'accord sur l'effet de la dépendance des jeunes. (Beck & Webb, 2003) ont montré que la dépendance des jeunes est liée de manière négative et significative à la demande d'assurance. Ils expliquent ce résultat par le fait qu'une grande partie de la population est trop jeune pour commencer à épargner.

### **Section 03 : Facteurs structurels et politiques**

La demande d'assurance, qu'il s'agisse d'assurance-vie ou non-vie, peut être affectée par des facteurs structurels et politiques.

Dans cette section, nous aborderons les facteurs structurels et politique, à savoir : la Stabilité politique ; l'Etat de droit ; le système politique en vigueur.

#### **3.1. La stabilité politique**

(Park, Borde & Choi, 2002) ont supposé que les personnes vivant dans des pays politiquement instables soient celles qui ont le plus besoin d'une assurance pour préserver la valeur de leurs biens. (Park, Borde & Choi, 2002) ont utilisé l'indice de l'instabilité sociopolitique (SPI) développé par (Alesina & Perotti, 1996) sur une échelle qui s'étend de 0 à 100 points répartis sur 12 variables, les résultats de leur étude ont montré que la stabilité politique a un impact négatif et légèrement significatif, ils ont expliqué ce résultat par le fait qu'il y a une forte corrélation entre le niveau de pauvreté et l'instabilité politique. (Park & Lemaire, 2012) ont supposé que les pays avec un risque politique faible sont plus susceptibles d'avoir un marché d'assurance développé. Les résultats de l'étude de (Park & Lemaire, 2012) ont confirmé leur hypothèse : la stabilité politique a effectivement un impact positif et significatif sur la demande d'assurance-non-vie.

Le nombre moyen de révolutions a été utilisé par (Beck & Webb, 2003) pour mesurer l'instabilité politique du pays. (Beck & Webb, 2003) ont supposé que l'instabilité politiques réduit la souscription à l'assurance-vie. Cependant, les résultats de leur étude indiquent que la stabilité politique n'a aucun impact significatif sur la demande d'assurance-vie. Ce résultat rejoint celui de (Kjosevski, 2012).

#### **3.2. L'état de droit**

Très peu de chercheurs ont analysé l'impact de cette variable sur la demande d'assurance vie et non-vie. Selon (Outreville, 2018) l'état de droit est la confiance que les citoyens accordent

à la loi et la qualité du système juridique et de l'exécution des contrats. (Outreville, 2018) a conclu que l'Etat de droit n'a pas d'impact sur la demande d'assurance non-vie. Sur une échelle de 76 pays en développement durant la période 1996-2011, (Sawadogo, 2016) a étudié l'impact de l'état de droit sur la demande d'assurance non-vie. Les résultats de l'étude ont montré que l'état de droit n'a pas d'impact significatif sur la demande d'assurance non-vie.

En revanche, (Ward & Zurbruegg, 2002 ; Kjosevski, 2012) ont conclu que l'Etat de droit impact positivement et négativement la demande d'assurance-vie

### **3.3. Le système juridique en vigueur**

Très peu d'études ont étudié l'impact du système juridique sur la demande d'assurance-vie et non-vie. Bien que chaque pays ait ses propres règles juridiques spécifiques, les chercheurs subdivisent généralement tous les systèmes juridiques du monde en deux familles.

Les systèmes de « *civil Law* » trouvent leur origine dans le droit romain et du Code Napoléon, et ont été répandus dans le monde par la France à travers la conquête, la colonisation, la domination culturelle et l'imitation. Les systèmes de « *Common Law* » sont basés sur le droit britannique, et sont en vigueur dans les pays qui ont été colonisés ou fortement influencés par l'Angleterre (Park & Lemaire, 2012).

Le système juridique d'un pays peut avoir un impact sur le développement de l'assurance, car il précise les responsabilités des responsables des dommages, et définit l'environnement commercial des assureurs (Browne & Al, 2000). (Park & Lemaire, 2011) ont étudié l'impact du système de « *common law* » sur la demande d'assurance vie en utilisant une variable muette qui prend la valeur si le système juridique du pays est le système de « *common law* » et 0 sinon car ce système offre généralement une meilleure application de la loi et une meilleure protection. (Park & Lemaire, 2011) ont conclu que dans les pays où les droits des créanciers sont mieux protégés puisque l'assurance vie est un contrat financier basé sur la promesse d'un éventuel paiement dans le futur.

D'autres parts, (Trinh, Nguyen, & Sgro, 2016) ont constaté que le système « *common Law* » n'a aucun impact significatif sur la demande d'assurance non-vie.

## Conclusion

Ce chapitre a identifié, à travers une revue de la littérature existante et à travers ces trois sections, les principaux facteurs économiques, socio-culturels et démographiques, structurels et réglementaires qui peuvent influencer positivement ou négativement la demande d'assurance.

Les chercheurs n'étaient pas d'accord sur la nature d'impact des facteurs identifiées sur la demande d'assurance. Les facteurs identifiés n'affectent pas toujours de la même manière la demande d'assurance-vie et non-vie.

Parmi ces facteurs économiques, socioculturels, démographiques, structurels et réglementaires, certains sont largement étudiés, d'autres moins. Les déterminants de la demande d'assurance les plus étudiés dans la littérature sont : le revenu, le développement financier, l'éducation, l'inflation, l'urbanisation, la religion, la prime d'assurance, la dépendance des jeunes, les dépenses de la sécurité sociale, la stabilité politique et l'espérance de vie à la naissance.



**Chapitre 03 :**  
**Les déterminants de la**  
**demande d'assurance en**  
**Algérie – Etude empirique -**

## Introduction

La promulgation de l'ordonnance n° 95-07 du Janvier 1995 qui supprime le monopole de l'État sur le marché d'assurance qu'elle a été modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006 qui a pour objectif de soutenir le développement de l'assurance en général et l'assurance de personnes en particulier pour en faire un instrument du développement économique et social du pays.

Malgré les réformes qui sont suivies, le marché de l'Assurance en Algérie est très peu pratiqué, il révèle une faible demande sur ses produits. Il reste dominé par l'assurance des dommages, en particulier, l'Assurance Automobile et les assurances IARD « Incendie, Accidents et Risques Divers ». En revanche, l'Assurance de personnes est connue par une faible demande.

L'objectif de ce chapitre est de tester les hypothèses initiales sur les déterminants de la demande d'assurance en Algérie, nous allons les analyser et mesurer l'importance de certains facteurs aux yeux des assurés et des non-assurés.

- ***Dans la première section*** nous allons présenter la méthodologie suivie durant notre recherche, l'élaboration du questionnaire, la méthode de l'échantillonnage et le développement des hypothèses.
- ***Dans la deuxième section*** nous allons présenter les résultats de l'enquête.
- ***Dans la troisième section*** nous allons présenter les différentes analyses appliquées sur notre étude.

## **Section 01 : Présentation de la méthodologie de recherche**

Dans cette section, nous présenterons les étapes que nous avons suivies pour réaliser notre étude, la méthodologie de recherche adoptée, la méthode de collecte des données et la méthode d'analyse des résultats.

### **1.1. Le développement des hypothèses**

Dans le deuxième chapitre, nous avons présenté une revue de la littérature sur les facteurs qui peuvent influencer positivement ou négativement la demande d'assurance en Algérie. Sur la base de cette revue de littérature, nous présenterons les hypothèses de notre étude.

#### **1.1.1. Les facteurs économiques**

Dans cette partie, nous allons présenter les hypothèses de quatre facteurs économiques, à savoir Le revenu, la prime d'assurance, le développement financier et l'inflation.

##### **1.1.1.1. Le revenu**

La majorité des études ont montré qu'il existe une relation significative et positive entre le niveau de revenu et la demande d'assurance. Autrement dit, un revenu plus élevé rend les produits d'assurance plus abordables. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 1.1 : Il existe une relation positive entre le revenu et la demande d'assurance.*

##### **1.1.1.2. La prime d'assurance**

La majorité des études précédentes ont montré que la prime d'assurance est négativement liée à la demande d'assurance, plus la prime d'assurance est élevée, plus la demande d'assurance est faible. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 1.2 : Il existe une relation négative entre la prime d'assurance et la demande d'assurance.*

##### **1.1.1.3. Le développement financier**

Sur la base de l'étude de (Beck & Webb, 2003), nous nous attendons à ce que le développement financier soit positivement et significativement lié à la demande d'assurance car le bon fonctionnement du système bancaire renforce la confiance des consommateurs dans d'autres institutions financières telles que les compagnies d'assurance et fournit aux assureurs-vie un système de paiement efficace. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 1.3 : le développement financier affecte positivement la demande d'assurance.*

#### **1.1.1.4.L'inflation**

L'effet négatif de l'inflation sur la demande d'assurance a été signalé dans de nombreuses études, car les prévisions d'inflation créent une incertitude monétaire et les produits d'assurance-vie offrent des avantages à long terme, de sorte que la demande d'assurance devrait être affectée négativement. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 1.4 : l'inflation affecte négativement la demande d'assurance.*

#### **1.1.2. Les facteurs socio-culturels et démographiques**

Dans cette partie, nous allons présenter les hypothèses des facteurs socio-culturels et démographique, à savoir : l'éducation, l'urbanisation, la religion, les dépenses de sécurité sociale et la dépendance des jeunes.

##### **1.1.2.1.L'éducation**

La majorité des études antérieures ont montré que l'éducation est positivement et significativement lié à la consommation d'assurance, car un niveau d'éducation plus élevé peut entraîner une plus grande prise de conscience de la nécessité de l'assurance. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 2.1 : Il existe une relation positive entre l'éducation et la demande d'assurance.*

##### **1.1.2.2.L'urbanisation**

Il ressort des études antérieures que la population urbaine perçoit un risque plus important d'accidents et de vols que la population rurale, et ce en raison de la concentration des actifs dans les zones urbaines. Ainsi, nous supposons que l'augmentation du degré d'urbanisation incite les individus à souscrire des contrats d'assurance. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 2.2 : Il existe une relation positive entre le degré d'urbanisation et la demande d'assurance.*

##### **1.1.2.3.La religion**

Les résultats d'études antérieures ont montré que seule la religion islamique a un impact négatif et significatif sur la demande d'assurance. Ils expliquaient cela par le fait que les compagnies d'assurance investissent les fonds collectés dans des titres porteurs d'intérêts avant de les reverser aux assurés sous forme d'indemnisation, cela devrait avoir un impact négatif sur la demande d'assurance-vie dans les pays à majorité musulmane puisque la pratique de l'intérêt est prohibée par le droit musulman. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 2.3 : Il existe une relation négative entre la religion et la demande d'assurance.*

##### **1.1.2.4.Les dépenses de la sécurité sociale**

La majorité des études antérieures ont montré que la demande d'assurance est influencée négativement par les dépenses de sécurité sociale parce que les dépenses publiques de protection sociale rassurent les individus et ne les incitent pas à rechercher une couverture supplémentaire contre un décès prématuré. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 2.4 : Il existe une relation négative entre les dépenses de sécurité sociale et la demande d'assurance.*

#### **1.1.2.5. La dépendance des jeunes**

La majorité des études antérieures ont montré que la dépendance des jeunes a un impact positif et significatif sur la demande d'assurance. Ils expliquaient cela par le fait que l'un des principaux objectifs de l'assurance-vie est de protéger les personnes à charge. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 2.5 : Il existe une relation positive entre la dépendance des jeunes et la demande d'assurance.*

#### **1.1.3. Les facteurs structurels et politique**

Dans cette partie, nous aborderons l'instabilité politique

##### **1.1.3.1. Le facteur structurel et politique : la stabilité politique**

La stabilité politique est un facteur important d'après les chercheurs. Les personnes vivant dans les pays politiquement instables se sentent menacées et peuvent par conséquent ressentir un plus grand besoin de préserver la valeur de leurs biens matériels par une assurance. D'où l'hypothèse suivante :

*Hypothèse 3.1 : Il existe une relation positive entre l'instabilité politique et la demande d'assurance.*

#### **1.2. La méthode et la démarche utilisées**

Nous utilisons une recherche conclusive (descriptive), par un questionnaire auto-administré, c'est l'outil le plus utilisé pour collecter des informations, il constitue un mode d'investigation particulier, simple à construire et facile à exploiter. La nature de notre étude rend l'utilisation du questionnaire indispensable, car il nous permet d'obtenir des informations variables et structurées en peu de temps.

##### **1.2.1. Le questionnaire**

Les informations sont collectées par le biais d'une enquête par questionnaire en ligne. Notre questionnaire est divisé en selon l'information que nous voulons collecter :

- ❖ Les questions qui concernent les caractéristiques de la population.

- ❖ Les questions qui concernent la population sans contrat d'assurance.
- ❖ Les questions qui concernent la population avec contrat d'assurance de dommages.
- ❖ Les questions qui concernent la population avec contrat d'assurance de personnes.

Notre questionnaire comporte les formes de questions suivantes :

- ❖ Des questions à une seule réponse permise.
- ❖ Des questions à échelle.
- ❖ Des questions dichotomiques.
- ❖ Des questions à plusieurs réponses.

#### **1.2.1.1.Le test de questionnaire**

Nous avons testé notre questionnaire sur un échantillon de 20 personnes et nous avons remarqué que le temps nécessaire pour répondre au questionnaire est de 15min. Nous avons opté pour le questionnaire en ligne, car il facilite la collecte des données et il est facile à gérer avec Google Forms.

#### **1.2.1.2.Le questionnaire final**

Nous avons pris en considération les avis des individus qui ont répondu au questionnaire lors de la phase de test, puis nous avons modifié et simplifier les questions afin de les rendre claires et compréhensibles pour toute individu ayant une minimum connaissance dans le domaine. Voir l'annexe N°1

#### **1.2.2. L'échantillonnage**

L'échantillonnage est un processus qui permet de définir un échantillon dans une enquête. L'une des conditions des enquêtes par sondage est de généraliser les résultats de l'étude à l'ensemble ou à une grande partie de la population concernée grâce à un échantillon représentatif. L'échantillon doit être fondé selon les caractéristiques de la population mère à savoir dans notre cas les individus ayant un contrat d'assurance ou sans contrat d'assurance.

Le choix de l'une de ses méthodes dépend de l'objectif de l'enquête et de plusieurs autres critères comme :

Pour la méthode d'échantillonnage choisie, nous avons suivi la méthode de la boucle de neige (non probabiliste) qui consiste à distribuer le questionnaire d'enquête à des personnes présentant les caractéristiques recherchées pour les raisons suivantes :

- ✓ Accessibilité ;
- ✓ Trouver la bonne population pour l'étude ;

Nous avons ensuite demandé aux répondants de transmettre le questionnaire à leurs connaissances qui ont une certaine connaissance du service d'assurance ou qui l'ont déjà essayé.

Après la distribution de notre questionnaire, nous avons recueilli 357 réponses, ce qui représente la population de notre étude, puis nous avons procédé à l'analyse SPSS.

## Section 02 : Résultats de l'enquête - Etude descriptive -

Dans cette section nous allons présenter les résultats relatifs aux réponses collectées.

### 2.1. Les caractéristiques de la population

Pour que nous puissions analyser les caractéristiques de la population, nous avons opté pour une analyse descriptive pour les questions suivantes :

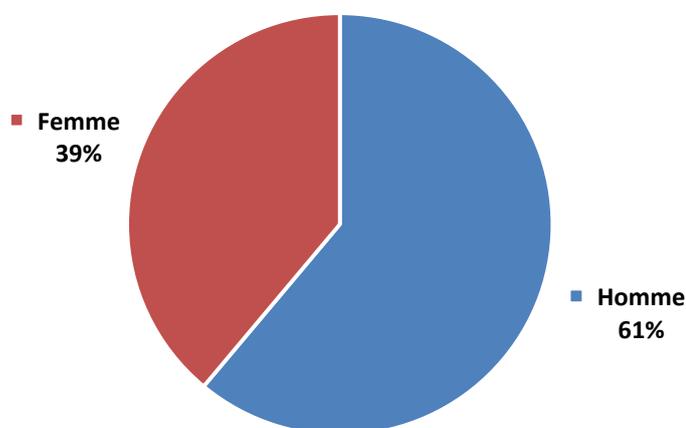
#### 2.1.1. Le sexe des répondants

**Tableau 3. 1 :** *Le sexe des répondants*

		Vous êtes ? (Homme / Femme)			
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Homme	218	61,1	61,1	61,1
	Femme	139	38,9	38,9	100,0
	Total	357	100,0	100,0	

*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Figure 3. 1 :** *Le sexe des répondants*



*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Commentaire :** 61,06 % des répondants sont des Homme et 38,94 % sont des Femmes.

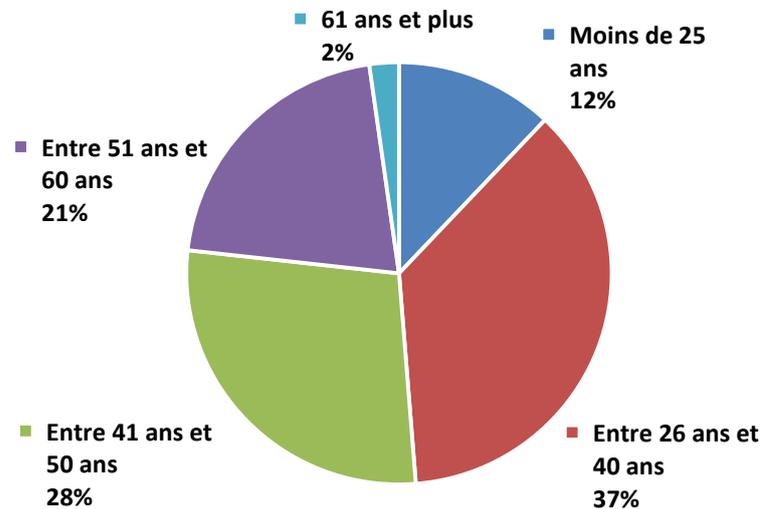
### 2.1.2. Les tranches d'Age des répondants

Tableau 3. 2 : Les tranches d'Age des répondants

Quel âge avez-vous ?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Moins de 25ans	43	12,0	12,0	12,0
Entre 26 ans et 40ans	131	36,7	36,7	48,7
Entre 41ans et 50ans	100	28,0	28,0	76,8
Entre 51 ans et 60ans	75	21,0	21,0	97,8
61 ans et plus	8	2,2	2,2	100,0
Total	357	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 2 : Les tranches d'Age des répondants



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** la majorité des répondants sont âgées entre 26 et 40 ans, soit 36,69 %, tandis que le pourcentage des répondants âgés de 41 à 50 ans était de 28,01 %, pour les personnes âgées entre 51 et 60 ans et les personnes moins de 25 ans ils représentent respectivement 21,01 % et 12,04 % de l'échantillon, enfin le pourcentage le plus faible enregistré concernait les personnes de plus de 60 ans 2,24 %.

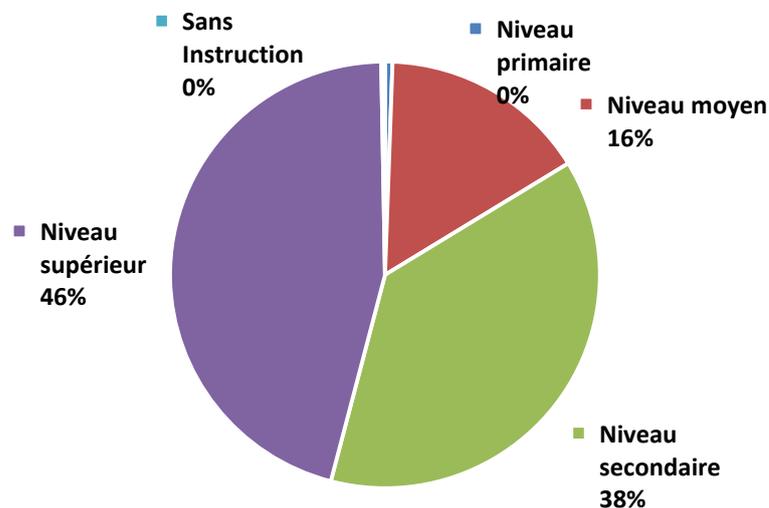
### 2.1.3. Le niveau d'étude des répondants

Tableau 3. 3 : Le niveau d'étude des répondants

Quel est votre niveau d'étude ?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Niveau primaire	2	0,6	0,6	0,6
Niveau moyen	56	15,7	15,7	16,2
Niveau secondaire	135	37,8	37,8	54,1
Niveau supérieur	163	45,7	45,7	99,7
Sans instruction	1	0,3	0,3	100,0
Total	357	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 3 : Le niveau d'étude des répondants



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Le niveau d'éducation des répondants est assez élevé, 45,66 % de l'échantillon a terminé le cycle universitaire, tandis que 37,82 % ont un niveau secondaire, 15,69 % des répondants ont un niveau moyen, et une minorité de près de 0,5 % n'a pas dépassé le cycle primaire.

#### 2.1.4. La région d'habitation

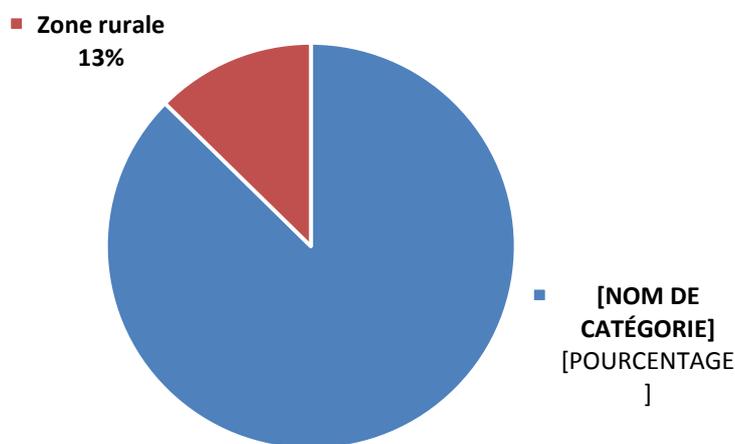
Tableau 3. 4 : La région des répondants

**Où habitez-vous ?**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Une zone urbaine	312	87,4	87,4	87,4
Une zone rurale	45	12,6	12,6	100,0
Total	357	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 4 : Statistiques de la région d'habitation



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Nous constatons que la majorité des répondants vivent dans une zone urbaine, 87,4 %, tandis que le pourcentage de répondants vivant dans une zone rurale est de 12,6 %.

- **La qualité de vie en ville**

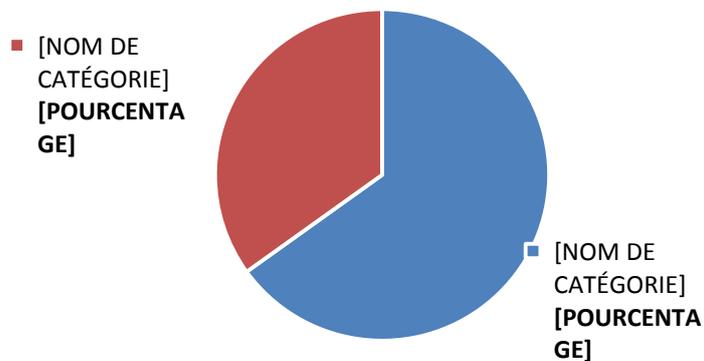
Tableau 3. 5 : La qualité de vie en ville

**Comment qualifieriez-vous la qualité de vie en ville ?**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Je me sens en sécurité en ville	203	65,1	65,1
	Je ne me sens pas en sécurité en ville	109	34,9	100,0
	Total	312	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 5 : La qualité de vie en ville



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Nous avons constaté que 65 % des personnes interrogées qui vivent dans une zone urbaine se sentent en sécurité, mais que les 35 % restants ne se sentent pas en sécurité.

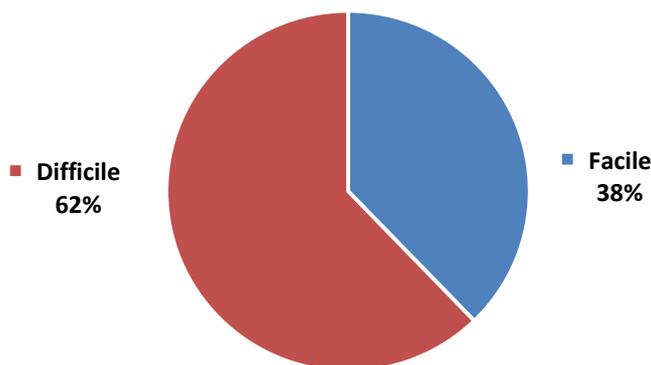
- **L'accès aux produits d'assurance dans une zone rurale**

Tableau 3. 6 : L'accès aux produits d'assurance dans une zone rurale

Comment jugez-vous l'accès aux produits d'assurance ?					
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Facile	17	37,8	37,8	37,8
	Difficile	28	62,2	62,2	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 6 : L'accès aux produits d'assurance dans une zone rurale



*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Commentaire :** Nous avons constaté que 62 % des personnes interrogées qui vivent dans une zone rurale trouvent difficile d'accéder aux produits d'assurance dans cette zone, mais que les 38 % restants trouvent cela facile.

### 2.1.5. La profession des répondants

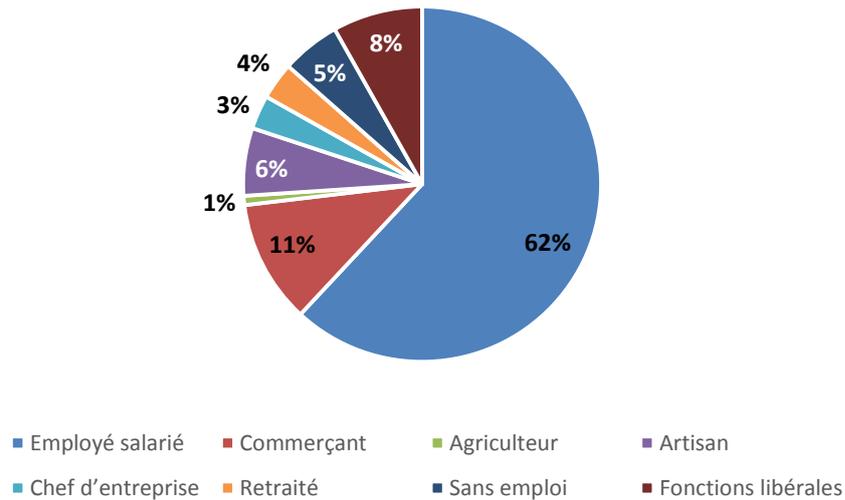
**Tableau 3. 7 :** *La profession*

Quelle est votre profession ?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Employé salarié	221	61,9	61,9	61,9
Commerçant	40	11,2	11,2	73,1
Agriculteur	3	,8	,8	73,9
Artisan	22	6,2	6,2	80,1
Valide Chef d'entreprise	11	3,1	3,1	83,2
Retraité	12	3,4	3,4	86,6
Sans emploi	19	5,3	5,3	91,9
Fonctions libérales	29	8,1	8,1	100,0
Total	357	100,0	100,0	

*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Figure 3. 7 :** *La profession*



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** En termes de qualité socioprofessionnelle, notre population est composée de 61,90% d'employés, 11,20% de commerçants, 8,12% des répondants ont une fonction libérale avec 5,3% sans emploi.

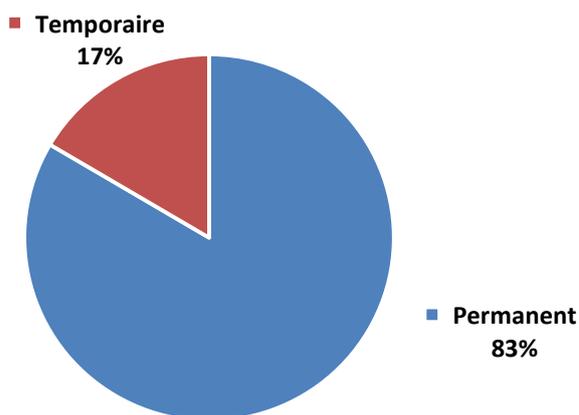
- **La nature d'emploi des répondants**

Tableau 3. 8 : La nature d'emploi des répondants

Quelle est la nature de votre emploi ?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Permanent	298	83,0	83,0	83,0
Valide Temporaire	59	17,0	17,0	100,0
Total	357	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 8 : La nature d'emploi des répondants



*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Commentaire :** En ce qui concerne la nature de l'emploi des répondants, nous avons constaté que 83% de notre population a un emploi permanent, et 17% un emploi temporaire.

### 2.1.6. Le revenu mensuel des répondants

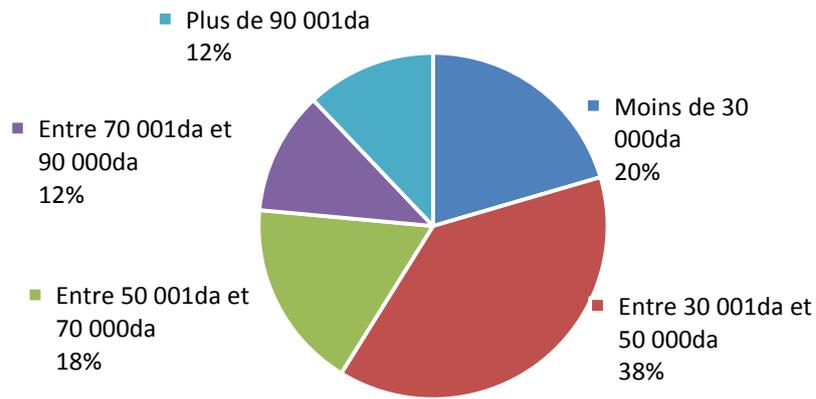
:

**Tableau 3. 9 :** *Le revenu mensuel des répondants*

Quel est votre revenu mensuel ?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Moins de 30 000da	73	20,4	20,4	20,4
Entre 30 001da et 50 000da	137	38,4	38,4	58,8
Entre 50 001da et 70 000da	63	17,6	17,6	76,5
Entre 70 001da et 90 000da	41	11,5	11,5	88,0
Plus de 90 001da	43	12,0	12,0	100,0
Total	357	100,0	100,0	

*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Figure 3. 9 :** *Le revenu mensuel des répondants*



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Plus d'un quart des répondants, soit 38,38 %, ont un revenu qui varie entre 30 001 et 50 000 DA, 20,45 % des répondants leur revenu ne dépasse pas 30 000 DA, Pour ceux qui ont un salaire supérieur à 90 001DA, ils ne représentent que 12,04 %.

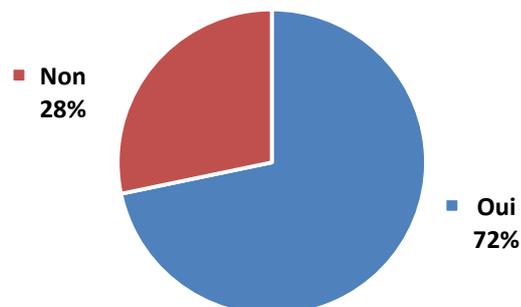
### 2.1.7. La dépendance des jeunes

Tableau 3. 10 : La dépendance des jeunes

Avez-vous des personnes à votre charge ?					
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	101	28,3	28,3	28,3
	Oui	256	71,7	71,7	100,0
	Total	357	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 10 : La responsabilité des répondants envers les autres



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Nous avons constaté que 72 % des répondants ont des personnes à charge, tandis que les 28 % restants n'en ont pas.

### 2.2. L'impact du développement financier

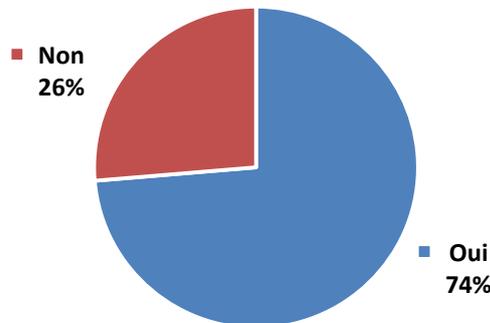
Tableau 3. 11 : L'impact du développement financier

Pensez-vous que le développement financier du pays peut renforcer votre confiance dans les assurances ?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	94	26,3	26,3
	Oui	263	73,7	100,0
	Total	357	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 11 : L'impact de développement financier



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Nous constatons que 74% des personnes interrogées pensent que le développement financier peut augmenter leur confiance dans les services d'assurance, tandis que les 26% restants pensent que le développement financier n'a aucun impact sur leur confiance dans l'assurance.

### 2.3. L'impact de l'instabilité politique

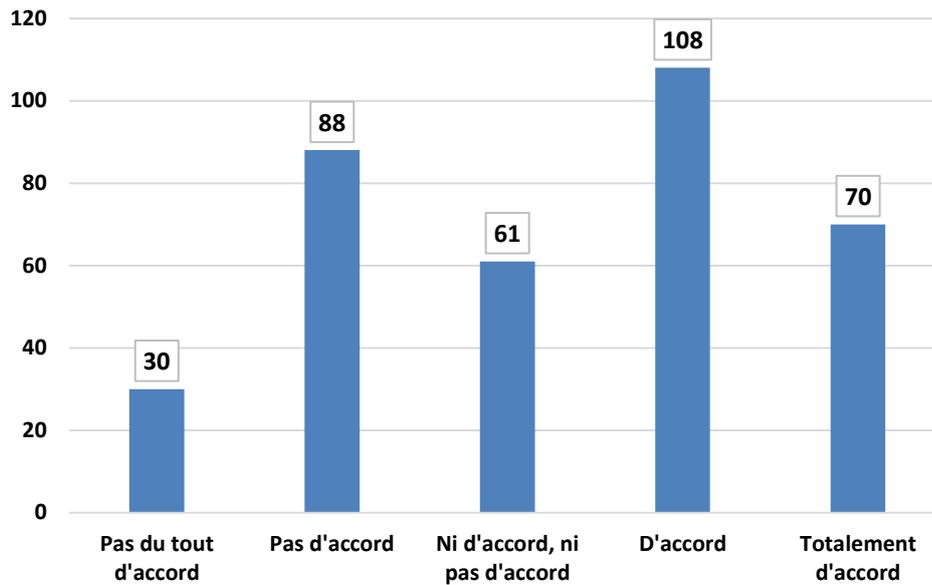
Tableau 3. 12 : L'impact de l'instabilité politique

Pensez-vous que l'instabilité politique vous incite à souscrire un contrat d'assurance ?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Pas du tout d'accord	30	8,4	8,4
	Pas d'accord	88	24,6	33,1
	Ni d'accord, ni pas d'accord	61	17,1	50,1
	D'accord	108	30,3	80,4
	Totalement d'accord	70	19,6	100,0
	Total	357	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 12 : L'impact de l'instabilité politique



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après le tableau et la figure ci-dessus, nous pouvons voir que 10 des répondants sont d'accord pour dire que l'instabilité politique dans le pays peut les inciter à souscrire un contrat d'assurance, cette opinion est partagée par 70 des répondants qui sont tout totalement d'accord, tandis que 88 des répondants ne sont pas d'accord et 30 ne sont pas du tout d'accord. 61 des répondants ne sont ni d'accord ni en désaccord.

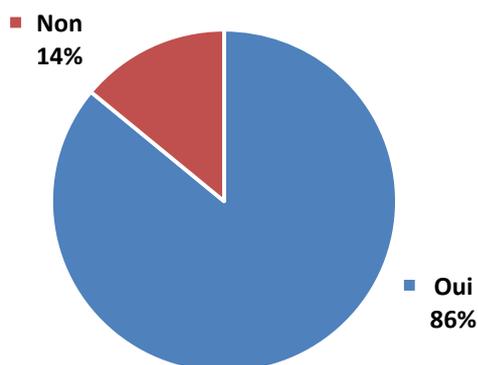
#### 2.4. Contrat de sécurité sociale

Tableau 3. 13 : Contrat de sécurité sociale

		Avez-vous un contrat d'assurance sociale ?			
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	50	14,0	14,0	14,0
	Oui	307	86,0	86,0	100,0
	Total	357	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 13 : Contrat de sécurité sociale



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après le tableau et la figure ci-dessus, nous pouvons voir que 86% des répondants ont un contrat de sécurité sociale, tandis que les 14 qui n'en ont pas en ont un.

#### - Les cotisations sociales

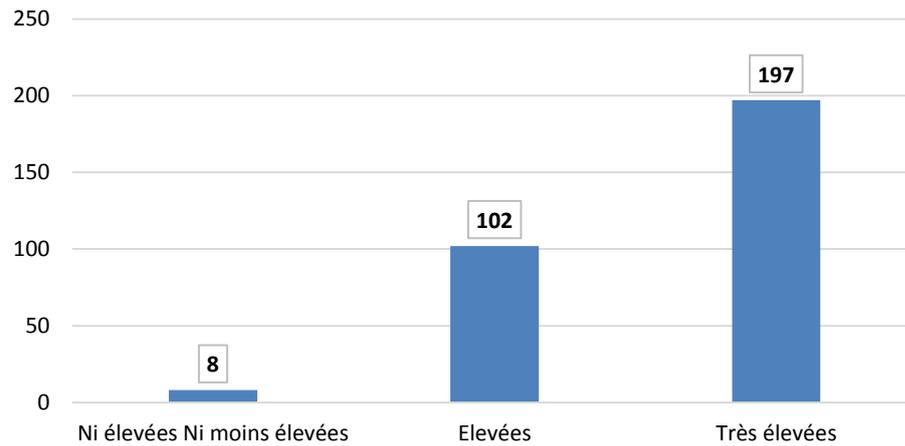
**Tableau 3. 14 :** Les cotisations sociale

##### Evaluez-vous les cotisations sociales

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Ni élevées Ni moins élevées	8	2,6	2,6
	Elevées	102	33,2	35,8
	Très élevées	197	64,2	100,0
	Total	307	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Figure 3. 14 :** Les cotisations sociales



*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Commentaire :** Nous avons constaté que 197 répondants trouvent que les cotisations sociales sont très élevées, alors que 102 trouvent qu'elles sont élevées, d'autres au contraire trouvent que les cotisations sociales ni élevées ni moins élevées.

#### - La couverture sociale par rapport aux besoins des répondants

(Cette question ne s'applique qu'aux personnes ayant un contrat d'assurance de dommages et aux personnes sans contrat d'assurance).

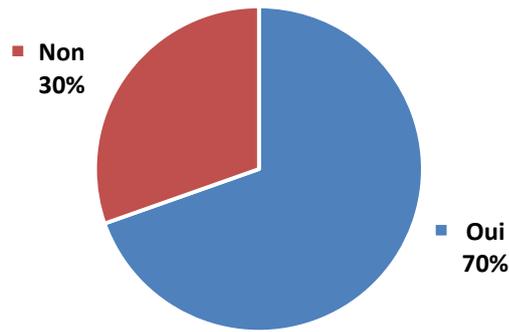
**Tableau 3. 15 :** *La couverture sociale*

**Trouvez-vous que votre couverture sociale répond convenablement à tous vos besoins ?**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui	160	69,6	69,6	69,6
Non	70	30,4	30,4	100,0
Total	230	100,0	100,0	

*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Figure 3. 15 :** *La couverture sociale*



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après le tableau et la figure ci-dessus, nous pouvons voir que la majorité soit 70% des répondants qui ont un contrat d'assurance de dommages et les individus qui n'ont pas de contrat d'assurance pensent que leur couverture sociale répond de manière adéquate à tous leurs besoins, ce qui est le contraire pour les 30% qui restent.

**2.5. Contrat d'assurance commerciale**

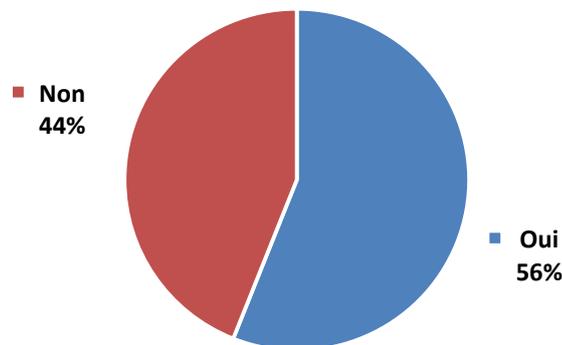
Tableau 3. 16 : Contrat d'assurance commerciale

**Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?**

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	157	44,0	44,0	44,0
	Oui	200	56,0	56,0	100,0
	Total	357	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 16 : Contrat d'assurance commerciale



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** La figure précédente représente la répartition des répondants entre assurés et non-assurés, c'est-à-dire que 56,02 % des répondants ont un contrat d'assurance commerciale, tandis que 43,98 % ne sont pas assurés.

### 2.5.1. Analyse de réponses aux questions qui concernent uniquement les individus avec contrat d'assurance

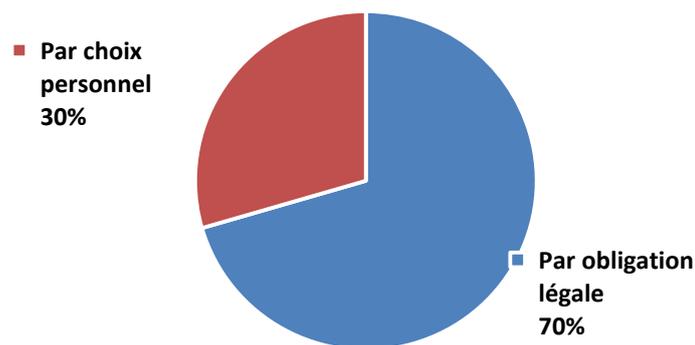
#### 2.5.1.1. La souscription d'un contrat d'assurance commerciale

**Tableau 3. 17 :** La souscription d'un contrat d'assurance commerciale

Comment avez-vous souscrit votre contrat d'assurance ?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Par obligation légale	141	70,5	70,5	70,5
Valide Par choix personnel	59	29,5	29,5	100,0
Total	200	100,0	100,0	

*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Figure 3. 17 :** La souscription d'un contrat d'assurance commerciale



*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Commentaire :** La majorité des personnes sondées ont souscrit leurs contrats d'assurance pour des raisons d'obligations légales, cela peut être expliqué par le fait que l'assurance automobile est obligatoire (c'est une branche de l'assurance des dommages) ; alors que 29,5% le fait par volonté personnelle.

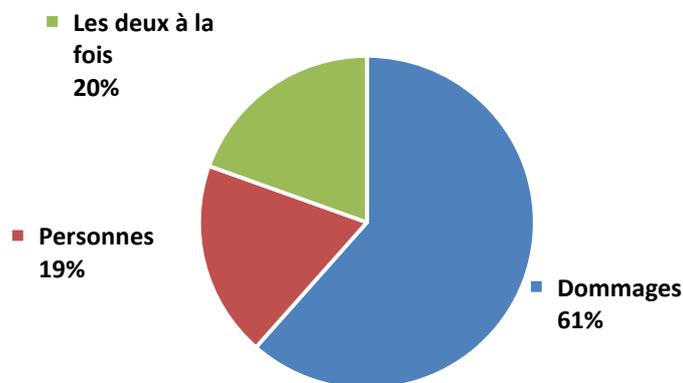
### 2.5.1.2. Le type de contrat d'assurance dont disposent les répondants

Tableau 3. 18 : Le type de contrat d'assurance

Quel type de contrat d'assurance avez-vous ?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Dommages	123	61,5	61,5
	Personnes	38	19,0	19,0
	Les deux à la fois	39	19,5	19,5
	Total	200	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 18 : Type de contrat d'assurance



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** La figure précédente ne représente que les individus assurés, on constate que plus de la moitié des répondants, soit 61,5% ont souscrit un contrat d'assurance dommages (c'est le contrat le plus souscrit en Algérie), alors que seulement 19% des répondants ont des contrats d'assurance de personnes, concernant les personnes ayant les deux types de contrat ils représentent 19,5% des assurés.

### 2.5.1.3. Le suivi des offres d'assurance

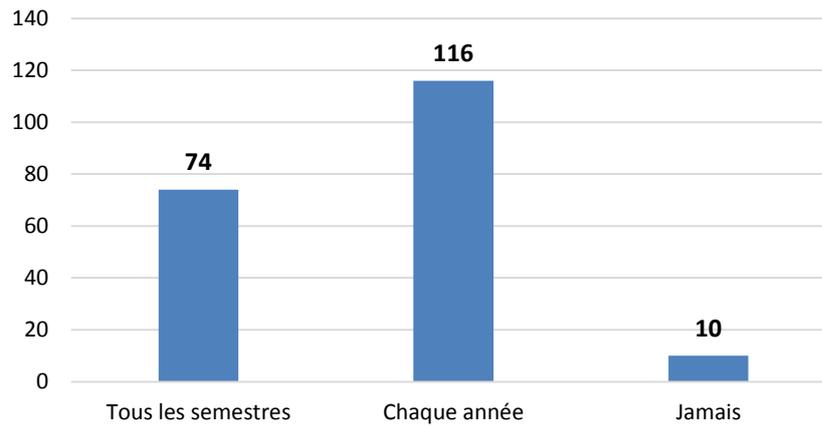
Tableau 3. 19 : Le type de contrat d'assurance

Après la souscription de votre contrat d'assurance, renseignez-vous régulièrement sur les offres d'assurance disponible sur le marché ?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Tous les semestres	74	37,0	37,0
	Chaque année	116	58,0	95,0
	Jamais	10	5,0	100,0
	Total	200	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 19 : Le suivi des offres d'assurance



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Après avoir souscrit un contrat d'assurance, 58% des personnes interrogées se renseignent chaque année sur les offres disponibles sur le marché, tandis que 37% se renseignent tous les semestres et 5% ne se renseignent pas.

2.5.1.4.La prime d'assurance

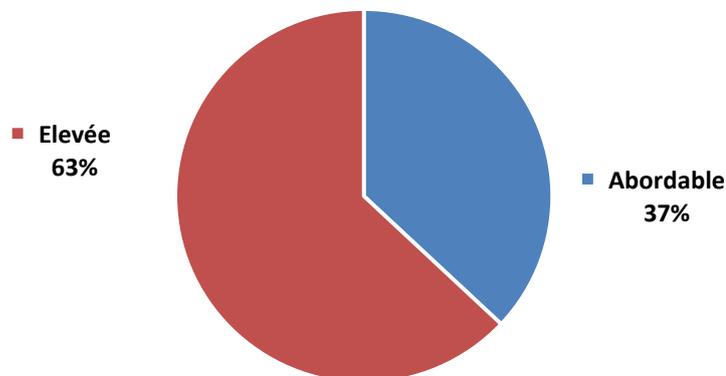
Tableau 3. 20 : La prime d'assurance

Selon vous, la prime d'assurance est :

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Abordable	74	37,0	37,0	37,0
Elevée	126	63,0	63,0	100,0
Total	200	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 20 : La prime d'assurance



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Nous constatons que plus de la moitié des répondants ayant une assurance commerciale, soit 63 %, trouvent la prime d'assurance chère (prime élevée), alors que seulement 37 % la trouvent peu chère (abordable).

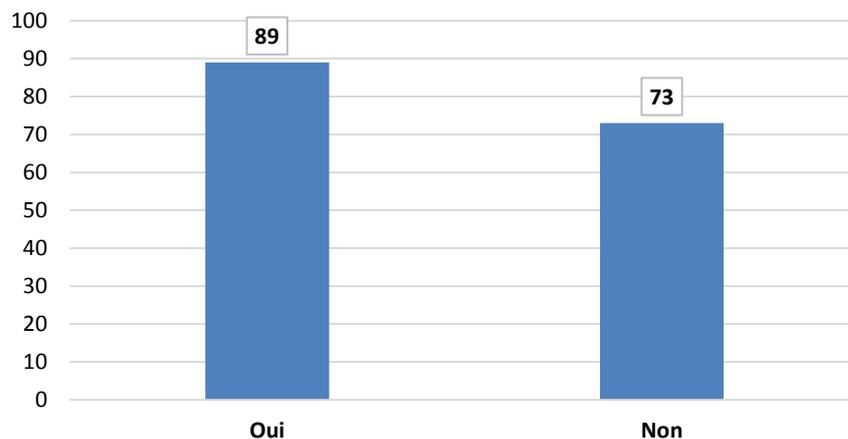
### 2.5.1.5. Un sinistre

**Tableau 3. 21 :** *Un sinistre*

Avez-vous subi un sinistre (accident) ?					
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	73	45,1	45,1	45,1
	Oui	89	54,9	54,9	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Figure 3. 21 :** *Un sinistre*



*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Commentaire :** Les résultats de la figure et le tableau ci-dessus indiquent que 89 des personnes interrogées ont subi un sinistre (la majorité).

#### - L'évaluation de l'expérience des répondants ayant subi un sinistre

Nous avons analysé l'expérience des répondants qui avaient déjà répondu oui à la question précédente (avez-vous subi un sinistre ?), en fonction de quatre critères : le montant de l'indemnisation, la simplicité du processus d'indemnisation, la période d'indemnisation et l'expertise.

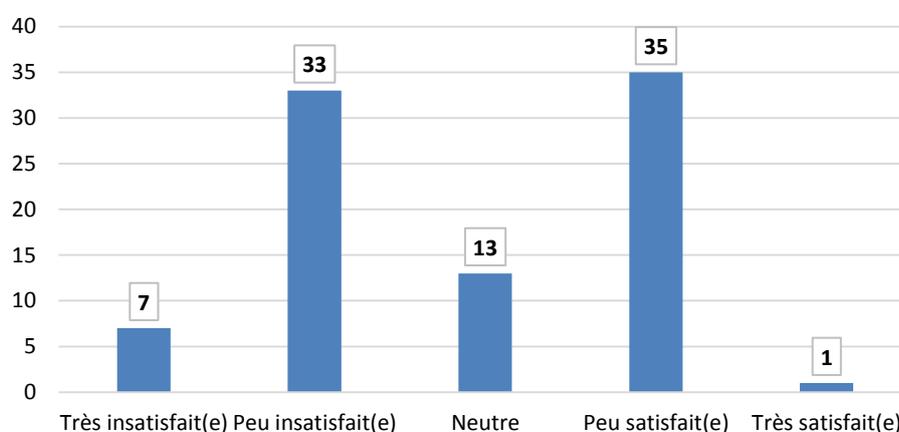
#### ❖ Le montant d'indemnisation

Tableau 3. 22 : Le montant d'indemnisation

Evaluez-vous le montant d'indemnisation				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Très insatisfait	7	7,9	7,9
	Peu insatisfait	33	37,1	44,9
	Neutre	13	14,6	59,6
	Peu satisfait	35	39,3	98,9
	Très satisfait	1	1,1	100,0
	Total	89	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 22 : Le montant d'indemnisation



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après ces résultats, nous constatons que la majorité des répondants ayant subi un sinistre sont peu satisfaits du montant de l'indemnisation, 33 sont peu satisfaits, il n'y a que 7 qui sont très insatisfaits et seulement 1 personne qui est très satisfaite.

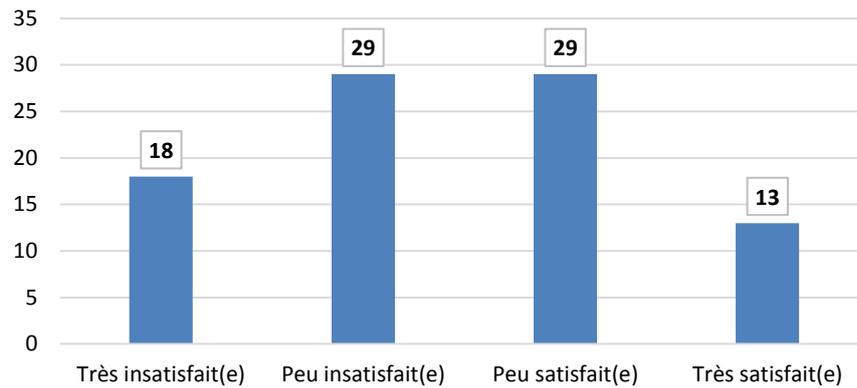
#### ❖ La simplicité des démarches d'indemnisation

Tableau 3. 23 : La simplicité des démarches d'indemnisation

Evaluez-vous la simplicité des démarches de l'indemnisation				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Très insatisfait	18	20,2	20,2
	Peu insatisfait	29	32,6	52,8
	Peu satisfait	29	32,6	85,4
	Très satisfait	13	14,6	100,0
	Total	89	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 23 : La simplicité des démarches d'indemnisation



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après ces résultats, nous constatons que 29 des répondants sont peu satisfaits de la simplicité des démarches d'indemnisation, 29 sont peu insatisfaits et 18 sont très insatisfaits, il n'y a que 13 qui sont très satisfaits.

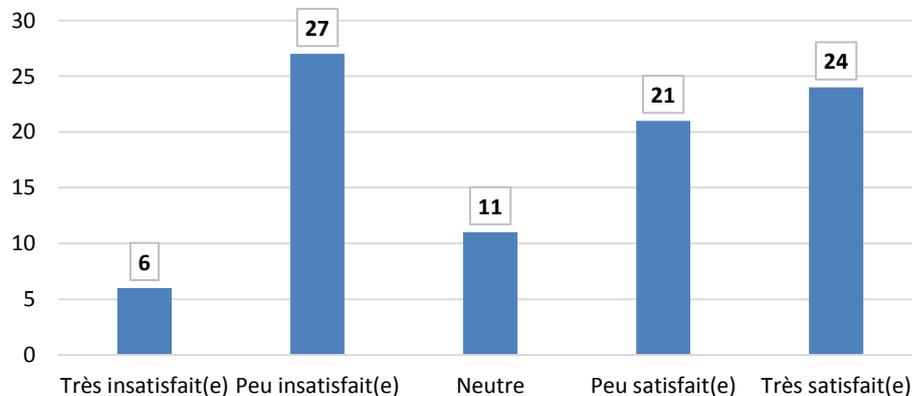
❖ **Le délai d'indemnisation**

Tableau 3. 24 : Le délai d'indemnisation

Evaluez-vous le délai d'indemnisation				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Très insatisfait	6	6,7	6,7
	Peu insatisfait	27	30,3	37,1
	Neutre	11	12,4	49,4
	Peu satisfait	21	23,6	73,0
	Très satisfait	24	27,0	100,0
Total	89	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 24 : Le délai d'indemnisation



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après ces résultats, nous constatons que la majorité des répondants sont peu insatisfaits de délai d'indemnisation, 24 sont très satisfaits, 21 sont peu satisfaits et 6 sont très insatisfaits.

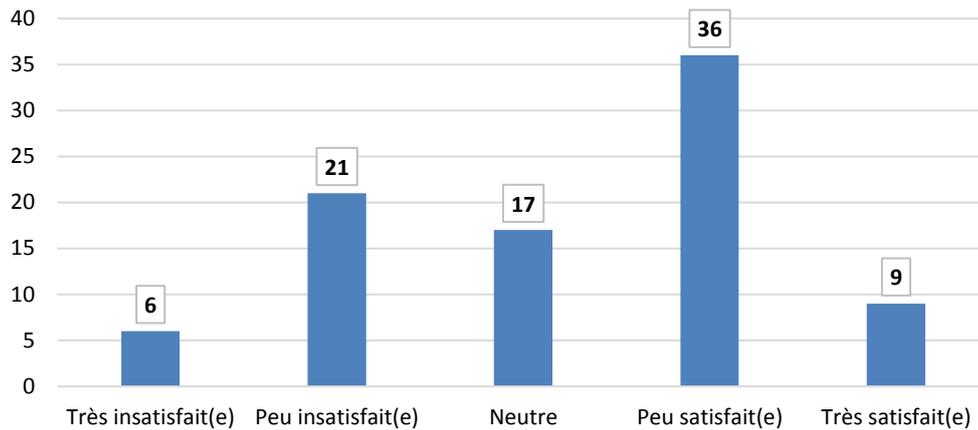
❖ **L'expertise**

**Tableau 3. 25 :** L'expertise

Evaluez-vous l'expertise				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Très insatisfait	6	6,7	6,7
	Peu insatisfait	21	23,6	30,3
	Neutre	17	19,1	49,4
	Peu satisfait	36	40,4	89,9
	Très satisfait	9	10,1	100,0
	Total	89	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Figure 3. 25 :** L'expertise



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après ces résultats, nous constatons que la majorité des répondants sont peu satisfaits de l'expertise, 21 sont peu insatisfaits et 6 sont très insatisfaits.

**2.5.2. Analyse de réponses aux questions qui concernent la population avec contrat d'assurance de personnes uniquement**

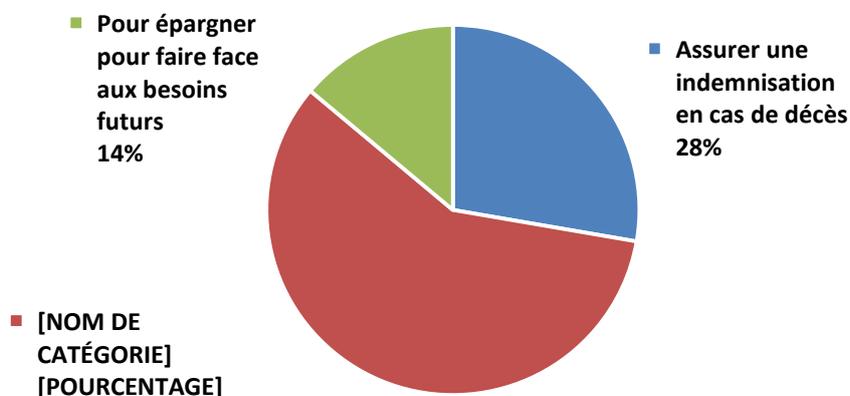
**2.5.2.1. Raisons de la souscription d'un contrat d'assurance de personnes**

Tableau 3. 26 : La raison de la souscription d'un contrat d'assurance de personnes

		Réponses	
		N :	Pourcentage :
Raisons	Assurer une indemnisation en cas de décès	28	27,7%
	Pour assurer un revenu supplémentaire pour la retraite	59	58,4%
	Pour épargner pour faire face aux besoins futurs	14	13,9%
Total		101	100,0%

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 26 : La raison de la souscription d'un contrat d'assurance de personnes



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Les réponses obtenues à cette question montrent que les individus qui ont une assurance "personnes" l'ont souscrite pour s'assurer un revenu supplémentaire pour la retraite, soit 58,4%.

Alors que 27,7% d'entre eux pour assurer une indemnisation en cas de décès, et 13,9% ont choisi ce type de contrat d'assurance comme instrument d'épargne / le considère comme une épargne.

### 2.5.3. Analyse de réponses aux questions qui concernent la population sans contrat d'assurance

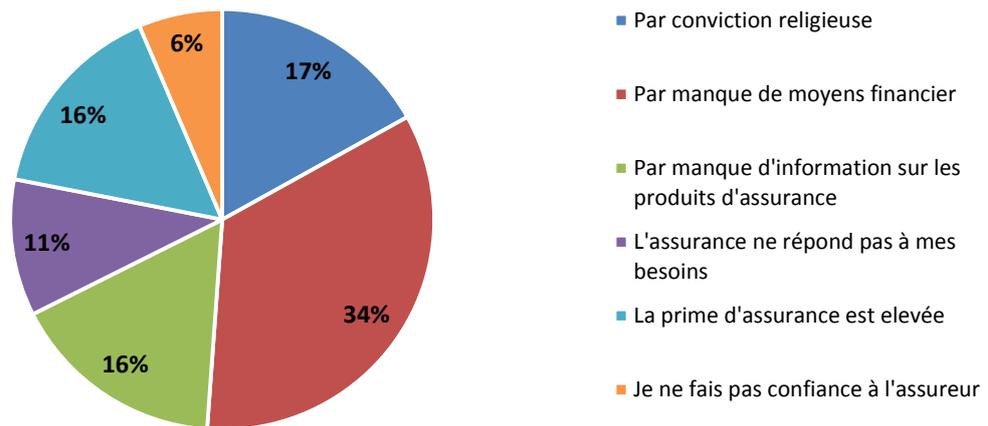
#### 2.5.3.1. Raisons de la non souscription d'un contrat d'assurance

Tableau 3. 27 : La raison de la non souscription d'un contrat d'assurance

		Réponses	
		N :	Pourcentage :
Raisons	Par conviction religieuse	37	16,9%
	Par manque de moyens financier	75	34,2%
	Par manque d'information sur les produits d'assurance	36	16,4%
	L'assurance non répond pas à mes besoins	23	10,5%
	La prime d'assurance est élevée	34	15,5%
	Je ne fais pas confiance à l'assureur	14	6,4%
Total		219	100,0%

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 27 : la raison de la non souscription d'un contrat d'assurance



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Les réponses obtenues à cette question montrent que la majorité des individus n'ont pas souscrit de contrat d'assurance par manque de moyens financiers, soit 34,2%.

Alors que 16,9% en raison du manque d'information sur les produits d'assurance, et 15,5% parce que la prime d'assurance est élevée.

### 2.5.3.2. Analyse des éléments les plus importants lors d'achat d'un service d'assurance

Nous avons analysé l'opinion des répondants qui n'ont pas de contrat d'assurance par rapport aux éléments les plus importants s'ils décident d'acheter un service d'assurance selon cinq

critères : la confiance inspirée par l'assureur, la simplicité des démarches, le degré de personnalisation de l'offre, la rapidité d'indemnisation et la qualité d'accueil.

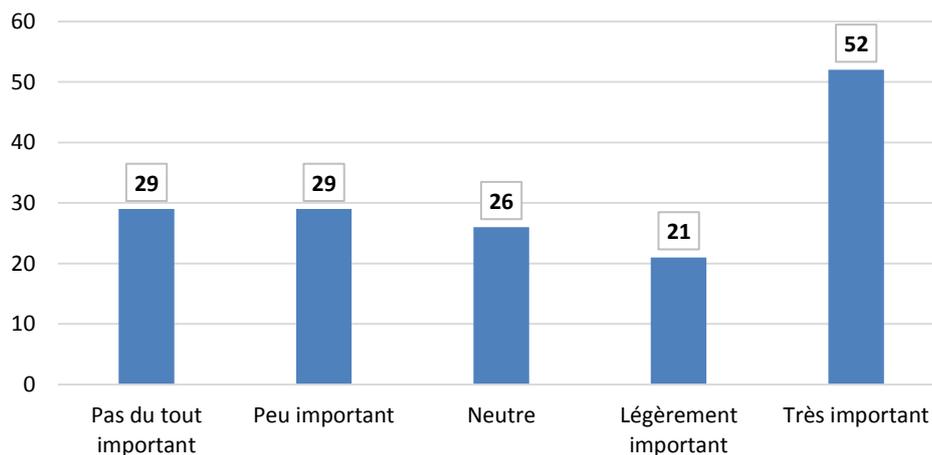
❖ **La confiance inspirée par l'assureur**

**Tableau 3. 28** : La confiance inspirée par l'assureur

La confiance inspirée par l'assureur				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Pas du tout important	29	18,5	18,5
	Peu important	29	18,5	36,9
	Neutre	26	16,6	16,6
	Légèrement important	21	13,4	13,4
	Très important	52	33,1	33,1
	Total	157	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Figure 3. 28** : La confiance inspirée par l'assureur



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après le tableau et la figure, nous pouvons voir que 18,5% et 18,5% considèrent que la confiance inspirée par l'assureur n'est respectivement pas du tout importante et peu importante, 16,6% des répondants ont décidé d'être neutres tandis que la majorité avec 33,1% considère qu'elle est très importante suivie par 13,4% qui disent qu'elle est légèrement importante.

❖ **La simplicité des démarches**

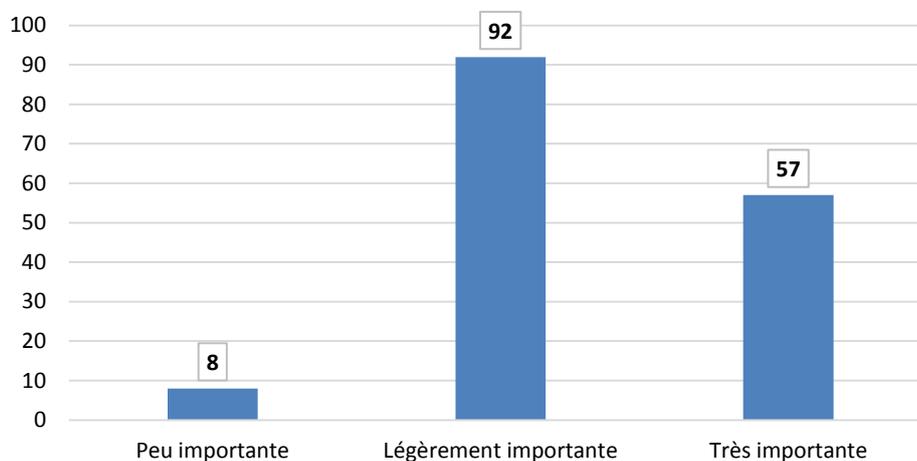
Tableau 3. 29 : La simplicité des démarches

## La simplicité des démarches

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Peu importante	8	5,1	5,1
	Légèrement importante	92	58,6	63,7
	Très importante	57	36,3	100,0
	Total	157	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 29 : La simplicité des démarches



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après le tableau et la figure, nous pouvons voir que la majorité, avec 58,6%, considère la simplicité des procédures comme légèrement importante, 36,3% la considèrent comme très importante, tandis qu'une minorité de 5,1% la considère comme peu importante.

❖ Le degré de la personnalisation de l'offre

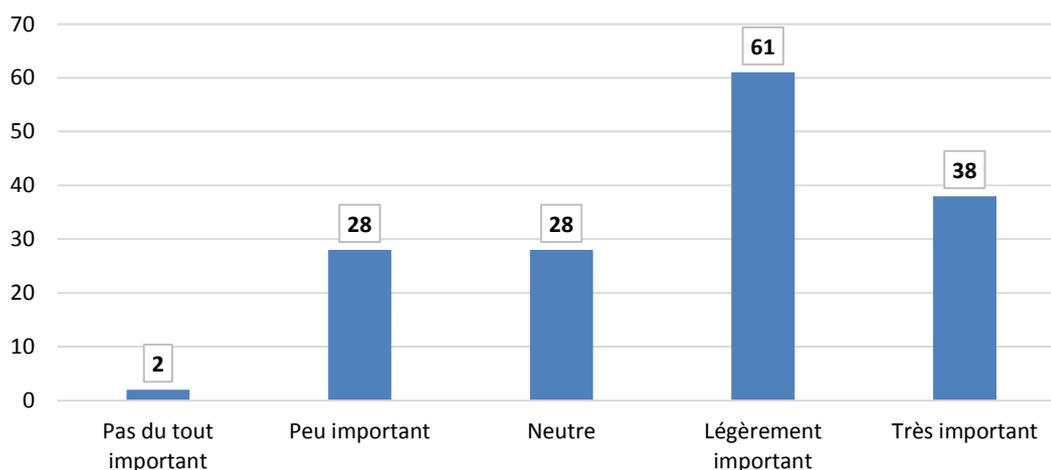
Tableau 3. 30 : Le degré de personnalisation de l'offre

**Le degré de personnalisation de l'offre**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Pas du tout important	2	1,3	1,3
	Peu important	28	17,8	19,1
	Neutre	28	17,8	36,9
	Légèrement important	61	38,9	75,8
	Très important	38	24,2	100,0
	Total	157	100,0	100,0

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 30 : Le degré de personnalisation de l'offre



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Le tableau et la figure montrent que la majorité, avec 38,9%, considère le degré de personnalisation de l'offre comme légèrement important suivi par 24,2% comme très important, 17,8% le considèrent comme peu important, tandis qu'une minorité de 1,3% le considère comme pas du tout important, 17,8% ont décidé d'être neutres.

❖ **La rapidité de l'indemnisation**

Tableau 3. 31 : La rapidité d'indemnisation

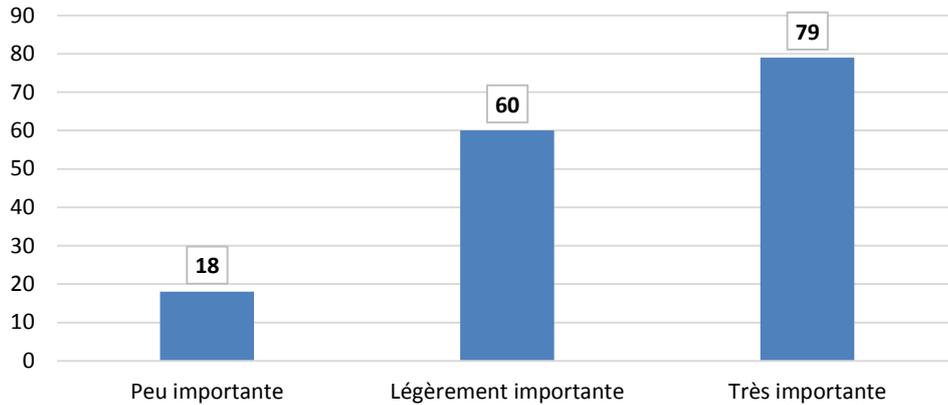
**La rapidité de votre indemnisation**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Peu importante	18	11,5	11,5
	Légèrement importante	60	38,2	49,7

Très importante	79	50,3	50,3	100,0
Total	157	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 31 : La rapidité d'indemnisation



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après le tableau et la figure, nous pouvons voir que la majorité, avec 50,3%, considère la rapidité d'indemnisation comme très importante, 38,2% la considèrent comme légèrement importante, tandis qu'une minorité de 11,5% la considère comme peu importante.

❖ **La qualité de l'accueil**

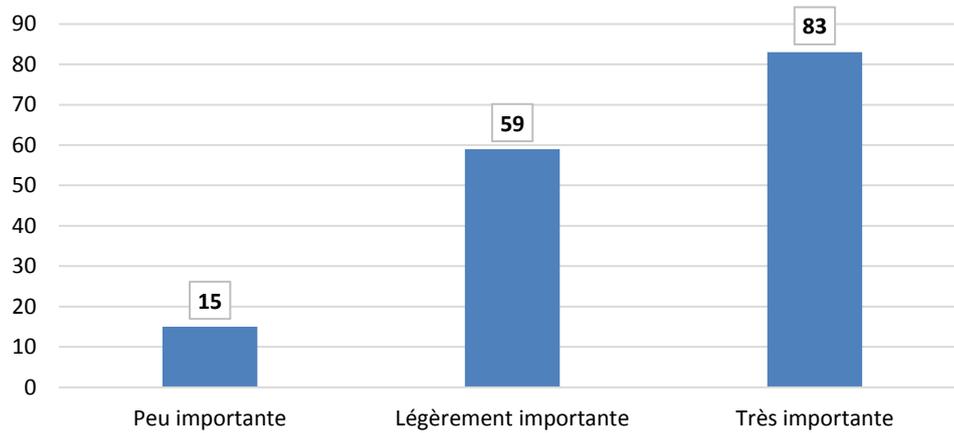
Tableau 3. 32 : La qualité de l'accueil

**La qualité de l'accueil**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Peu importante	15	9,6	9,6
	Légèrement importante	59	37,6	47,1
	Très importante	83	52,9	100,0
Total	157	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 32 : La qualité de l'accueil



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après le tableau et la figure, nous pouvons voir que la majorité, avec 52,9%, considère la qualité d'accueil comme très importante, 37,6% la considèrent comme légèrement importante, tandis qu'une minorité de 9,6% la considère comme peu importante.

**2.5.3.3.L'impact de l'inflation**

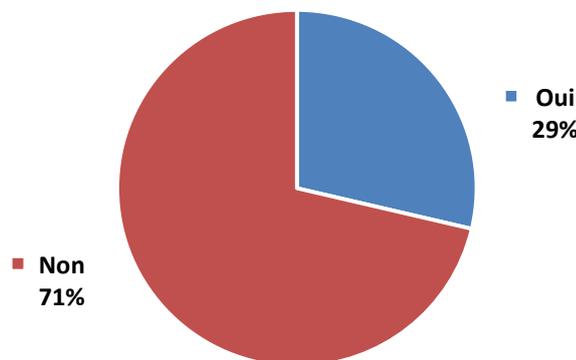
Tableau 3. 33 : L'impact de l'inflation

**Pensez-vous que l'inflation fait partie des facteurs qui vous ont incité à ne pas souscrire une assurance commerciale ?**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	112	71,3	71,3
	Oui	45	28,7	100,0
Total	157	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Figure 3. 33 : L'impact de l'inflation



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après le tableau et la figure, nous pouvons voir que 28,1% des répondants considèrent l'inflation comme l'un des facteurs qui les poussent à ne pas acheter un contrat

d'assurance commerciale, tandis que la majorité, 71,3%, affirme que l'inflation n'est pas l'un de ces facteurs.

- **Les raisons qui influencent négativement la décision de la souscription d'un contrat d'assurance à la cause d'inflation**

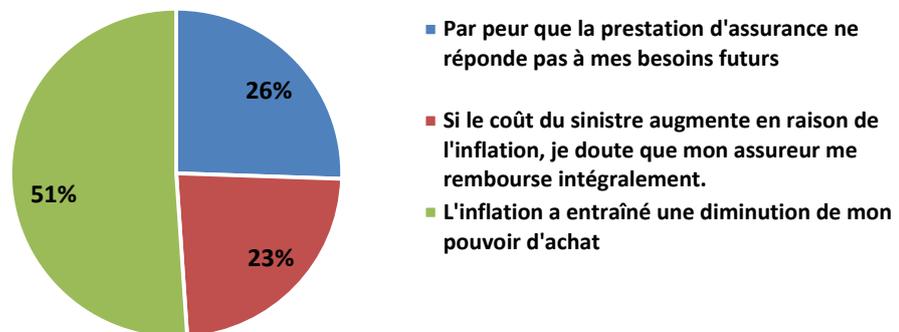
**Tableau 3. 34 :** Les raisons qui influencent négativement la décision de la souscription d'un contrat à cause de l'inflation

**Cochez-la ou les raisons qui influencent négativement votre décision de souscrire un contrat d'assurance**

		Réponses	
		N :	Pourcentage :
Raisons	Par peur que la prestation d'assurance ne réponde pas à mes besoins futurs	12	26,1%
	Si le coût du sinistre augmente en raison de l'inflation, je doute que mon assureur me rembourse intégralement.	11	23,9%
	L'inflation a entraîné une diminution de mon pouvoir d'achat	23	50,0%
Total		46	100,0%

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Figure 3. 34 :** Les raisons qui influencent négativement la décision de la souscription d'un contrat à cause de l'inflation



Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** D'après le tableau et la figure, nous pouvons voir que 50% des répondants considèrent que l'inflation a causé une diminution de leur pouvoir d'achat, 26,1% des répondants n'ont pas souscrit de contrat d'assurance parce qu'ils ont peur que la prestation d'assurance ne réponde pas à leurs besoins futurs, et 23,9% des répondants pensent que si le coût du sinistre augmente en raison de l'inflation, ils doutent que l'assureur les rembourse entièrement.

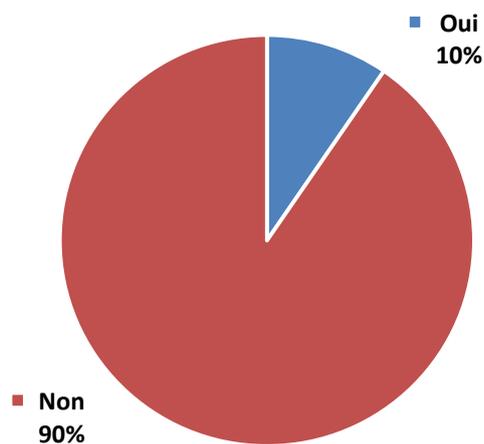
#### 2.5.3.4.L'impact de la religion

**Tableau 3. 35 :** *L'impact de la religion*

Connaissez –vous l'assurance islamique (Takaful) ?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Non	142	90,4	90,4	90,4
Valide Oui	15	9,6	9,6	100,0
Total	157	100,0	100,0	

*Source :* effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Figure 3. 35 :** *L'impact de la religion*



*Source :* effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

**Commentaire :** Le tableau et la figure montrent qu'une majorité de 90,4% des personnes interrogées n'ont aucune idée de l'assurance islamique.

#### - Les produits d'assurance islamique commercialisées en Algérie

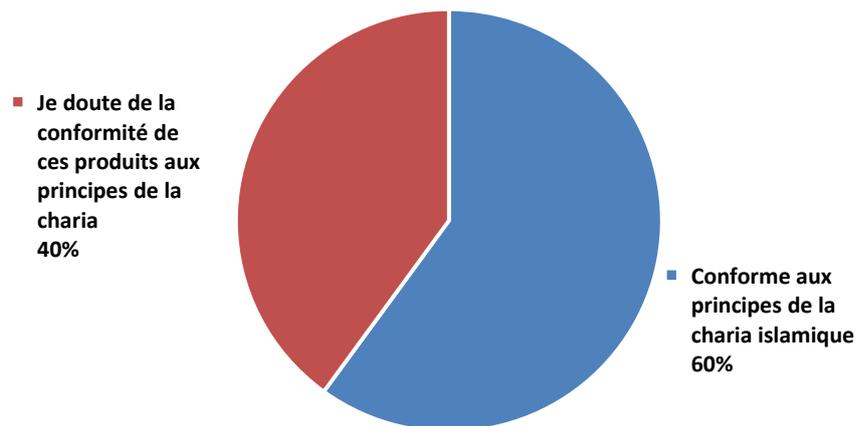
Tableau 3. 36 : Les produits d'assurance islamique

**Comment percevez-vous les produits d'assurance islamique commercialisés en Algérie ?**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Conforme aux principes de la charia islamique	9	60,0	60,0	60,0
Je doute de la conformité de ces produits aux principes de la charia	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

Figure 3. 36 : Les produits d'assurance islamique



*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

**Commentaire :** Le tableau et la figure ci-dessus montrent que 60% des personnes interrogées qui connaissent l'assurance islamique pensent qu'elle est conforme aux principes de la charia, tandis que 40% pensent le contraire.

### Section 03 : Analyse des résultats de l'étude

Dans cette section, nous allons tester les hypothèses de notre étude pour identifier la nature de l'impact de plusieurs facteurs sur la demande d'assurance en Algérie.

#### 3.1. Le revenu (Hypothèse 1.1)

Cette hypothèse indique qu'il existe une relation positive entre le revenu et la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous allons croiser sur SPSS les réponses à la question (avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?) et à la question (quel est votre revenu mensuel). En résumé, nous allons comparer le revenu des enquêtés qui ont un contrat d'assurance avec le revenu des enquêtés qui n'en ont pas. Comme le montre le tableau suivant :

**Tableau 3. 37 :** *La relation entre le niveau de revenu sur la demande d'assurance*

Tableau croisé Quel est votre revenu mensuel ? * Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?					
		Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?		Total	
		Non	Oui		
Quel est votre revenu mensuel ?	Moins de 30 000da	Effectif	67	6	73
		% du total	18,8%	1,7%	20,4%
	Entre 30 001da et 50 000da	Effectif	66	71	137
		% du total	18,5%	19,9%	38,4%
	Entre 50 001da et 70 000da	Effectif	15	48	63
		% du total	4,2%	13,4%	17,6%
	Entre 70 001da et 90 000da	Effectif	6	35	41
		% du total	1,7%	9,8%	11,5%

	Plus de 90 001da	Effectif	3	40	43
		% du total	0,8%	11,2%	12,0%
Total		Effectif	157	200	357
		% du total	44,0%	56,0%	100,0%

*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

D'après le tableau, nous avons constaté qu'une majorité de 18,8% des répondants sans contrat d'assurance ont un revenu inférieur à 30 000 da par mois, ce revenu ne leur permet pas de penser à souscrire un contrat d'assurance, car ce revenu est considéré faible. Une minorité de 1,7% qui ont un contrat d'assurance commerciale ont un revenu mensuel inférieur à 30 000 da.

Pour un revenu mensuel compris entre 30.0001 da et 50.000 da, nous constatons que 19,9% ont un contrat d'assurance et 18,5% n'en ont pas, ce qui est cohérent avec notre hypothèse selon laquelle un revenu plus élevé rend la prime d'assurance abordable.

Pour un revenu mensuel compris entre 50 001 da et 70 000 da, nous constatons qu'une majorité de 13,4% ont un contrat d'assurance et une minorité de 4,2% n'en ont pas. Et pour un revenu compris entre 70 001 da et 90 000 da, nous constatons 9,8% ont un contrat d'assurance et une minorité de 1,7% n'en ont pas, ce qui est conforme à notre hypothèse. Pour un revenu mensuel supérieur à 90 001 da, nous constatons qu'une majorité de 11,2% a un contrat d'assurance et une minorité de 0,8% n'en a pas.

En conclusion, les résultats de notre étude indiquent que le niveau de revenu a un impact positif sur la demande d'assurance. Ce résultat rejoint celui de (Browne & Kim, 1993) qui ont expliqué cet impact par le fait qu'un revenu plus élevé rend la prime d'assurance plus abordable. D'où l'hypothèse 1.1 du revenu est **acceptée**.

### 3.2. La prime d'assurance (Hypothèse 1.2)

Cette hypothèse stipule qu'il existe une relation négative entre la prime d'assurance et la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous allons exploiter les réponses à la question (Selon vous la prime d'assurance est : élevée, abordable) pour les répondants ayant déjà souscrit un contrat d'assurance, et les réponses à la question directe (Pourquoi n'avez-vous pas souscrit un contrat d'assurance ?) pour les répondants qui n'ont pas de contrat d'assurance. Comme le montre les deux tableaux suivants :

**Tableau 3. 38 : La relation entre la prime d'assurance et la demande d'assurance**

Selon vous, la prime d'assurance est :					
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Abordable	74	37,0	37,0	37,0

	Elevée	126	63,0	63,0	100,0
	Total	200	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Le tableau montre qu'une majorité de 63% des répondants jugent la prime d'assurance élevée.

Tableau 3. 39 : La non souscription d'un contrat d'assurance

Pourquoi vous n'avez pas souscrit un contrat d'assurance ?			
		Réponses	
		N :	Pourcentage :
Raisons	<b>Par conviction religieuse</b>	<b>37</b>	<b>16,9%</b>
	Par manque de moyens financier	75	34,2%
	Par manque d'information sur les produits d'assurance	36	16,4%
	L'assurance non répond pas à mes besoins	23	10,5%
	<b>La prime d'assurance est élevée</b>	<b>34</b>	<b>15,5%</b>
	Je ne fais pas confiance à l'assureur	14	6,4%
Total		219	100,0%

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Le tableau montre que des 15,5% des répondants, soit un pourcentage significatif, ont justifié que le fait de ne pas souscrire un contrat d'assurance est à cause de la prime d'assurance qui est élevée. D'où notre hypothèse 1.2 qui stipule que la demande d'assurance est négativement affectée par la prime d'assurance est donc *acceptée*. Ce résultat est cohérent avec celui de (Outreville, 1990).

### 3.3. Le développement financier (Hypothèse 1.3)

Cette hypothèse stipule que le développement financier affecte positivement la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous allons analyser les réponses à la question directe (Pensez-vous que le développement financier du pays peut augmenter votre confiance dans l'assurance ?). Comme le montre le tableau suivant :

Tableau 3. 40 : La relation entre le développement financier et la demande d'assurance

Pensez-vous que le développement financier du pays peut renforcer votre confiance dans les assurances ?					
		Effectif	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	94	26,3	26,3	26,3
	Oui	263	73,7	<b>73,7</b>	100,0
	Total	357	100,0	100,0	

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

En analysant les réponses à la question. Nous constatons que la majorité avec 73,3% des répondants pensent que le développement financier peut augmenter leur confiance dans les services d'assurance. Ce résultat renforce l'idée avancée par (Beck & Webb, 2003) qui stipule que le développement financier est positivement et significativement lié à la demande

d'assurance car le bon fonctionnement du système bancaire renforce la confiance des consommateurs dans d'autres institutions financières telles que les compagnies d'assurance et fournit aux assureurs-vie un système de paiement efficace. L'hypothèse 1.3 du développement financier est donc *acceptée*.

### 3.4. L'inflation (Hypothèse 1.4)

Cette hypothèse indique que l'inflation prévue affecte négativement la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous analyserons les réponses à la question directe (Pensez-vous que l'inflation est l'un des facteurs qui vous ont poussé à ne pas souscrire d'assurance commerciale ?) Comme le montre le tableau suivant :

**Tableau 3. 41** : La relation entre l'inflation et la demande d'assurance

Pensez-vous que l'inflation fait partie des facteurs qui vous ont incité à ne pas souscrire une assurance commerciale ?					
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	112	71,3	<b>71,3</b>	71,3
	Oui	45	28,7	28,7	100,0
	Total	157	100,0	100,0	

*Source* : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

En analysant les réponses à la question. Nous constatons que la majorité avec 71,3% des répondants qui n'ont pas de contrat d'assurance commerciale pensent que l'inflation ne fait pas partie des facteurs qui les ont poussés à ne pas souscrire un contrat d'assurance. Ce résultat ne correspond pas à l'idée de (Poposki, Kjosevski, & Stojanovski, 2015) qui a montré que l'inflation est négativement liée à la demande d'assurance car l'inflation annuelle entraîne une incertitude monétaire. Nous pouvons expliquer notre résultat par le fait que pendant l'inflation, la croissance économique du pays se poursuit. L'hypothèse 1.4 de l'inflation est donc *rejetée*.

### 3.5. L'éducation (Hypothèse 2.1)

Cette hypothèse stipule qu'il existe une relation positive entre l'éducation et la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous allons croiser les réponses à la question (avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?) et à la question (quel est votre niveau d'éducation ?) dans SPSS. Comme le montre le tableau suivant :

Tableau 3. 42 : La relation entre le niveau d'éducation et la demande d'assurance

Tableau croisé Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ? * Quel est votre niveau d'étude ?								
			Quel est votre niveau d'étude ?					Total
			Niveau primaire	Niveau moyen	Niveau secondaire	Niveau supérieur	Sans instruction	
Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?	Non	Effectif	1	34	78	44	0	157
		% du total	0,3%	9,5%	21,8%	12,3%	0,0%	44,0%
	Oui	Effectif	1	22	57	119	1	200
		% du total	0,3%	6,2%	16,0%	33,3%	0,3%	56,0%
Total		Effectif	2	56	135	163	1	357
		% du total	0,6%	15,7%	37,8%	45,7%	0,3%	100,0 %

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

D'après le tableau, nous pouvons voir que pour un niveau d'éducation supérieur, une majorité de 33,3% ont un contrat d'assurance et 12,3% n'en ont pas. Ce n'est pas le cas pour un niveau d'éducation secondaire, où nous avons constaté qu'une majorité de 21,8% des répondants n'ont pas de contrat d'assurance. Pour un niveau d'éducation moyen, nous avons constaté qu'une majorité de 9,5% n'avait pas de contrat d'assurance. Nous pouvons alors constater que l'augmentation du niveau d'éducation entraîne une plus grande aversion au risque et une prise de conscience de la nécessité de l'assurance, d'où une relation positive entre la demande d'assurance et le niveau d'éducation. Ce résultat est similaire à celui de (Hwang & Gao, 2003). L'hypothèse 2.1 du niveau d'éducation est *acceptée*.

### 3.6. L'urbanisation (Hypothèse 2.2)

Cette hypothèse stipule qu'il existe une relation positive entre l'urbanisation et la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous allons croiser sur SPSS les réponses à la question (avez-vous un contrat d'assurance ?) et à la question (où habitez-vous ?). Comme le montre le tableau suivant :

Tableau 3. 43 : La relation entre l'urbanisation et la demande d'assurance

Tableau croisé Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ? * Où habitez-vous ?					
			Où habitez-vous ?		Total
			Une zone urbaine	Une zone rurale	
Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?	Non	Effectif	123	34	157
		% du total	34,5%	9,5%	44,0%
	Oui	Effectif	189	11	200
		% du total	52,9%	3,1%	56,0%
Total		Effectif	312	45	357

	% du total	87,4%	12,6%	100,0%
--	------------	-------	-------	--------

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

D'après le tableau, nous pouvons voir qu'une majorité de 52,9% des répondants qui vivent dans une zone urbaine ont un contrat d'assurance et une majorité de 9,5% qui vivent dans une zone rurale n'ont pas de contrat d'assurance. Nous pouvons constater que l'urbanisation est positivement liée à la demande d'assurance. Ce résultat est similaire à celui de (Sherden, 1984) qui explique cet impact positif par le fait que les résidents urbains perçoivent un risque plus élevé d'accidents de voiture et de vol. L'hypothèse 2.2 de l'urbanisation est *acceptée*.

### 3.7. La religion (Hypothèse 2.3)

Cette hypothèse stipule qu'il existe une relation négative entre la religion et la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous allons vérifier les réponses à la question directe (Pourquoi n'avez-vous pas souscrit un contrat d'assurance ?) pour voir si le facteur religion est l'un des facteurs qui n'incite pas les répondants qui n'ont pas de contrat d'assurance à en avoir un.

D'après le tableau 3.39 (Les raisons de la non souscription d'un contrat d'assurance, P90), nous avons constaté que 16,9% des personnes interrogées, soit un pourcentage significatif, ont justifié le fait de ne pas souscrire un contrat d'assurance par une croyance religieuse. Par conséquent, et comme prévu, les croyances islamiques affectent négativement la demande d'assurance.

Ce résultat est conforme à celui de (Zelizer, 1979) qui l'explique par le fait que les personnes religieuses croient que l'utilisation de l'assurance vie est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté de Dieu. L'hypothèse de la religion 2.3 est *acceptée*.

### 3.8. Les dépenses de la sécurité sociale (Hypothèse 2.4)

Cette hypothèse stipule qu'il existe une relation négative entre les dépenses de sécurité sociale et la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous allons croiser les réponses à la question (avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?) avec la question (avez-vous un contrat d'assurance sociale) dans SPSS. Comme le montre le tableau suivant :

Tableau 3. 44 : La relation entre les dépenses de la sécurité sociale et la demande d'assurance

Tableau croisé Avez-vous un contrat d'assurance sociale * Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?					
			Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?		Total
			Non	Oui	
Avez-vous un contrat	Non	Effectif	27	23	50
		% du total	7,6%	6,4%	14,0%

<b>d'assurance sociale ?</b>	Oui	Effectif	130	177	307
		% du total	36,4%	<b>49,6%</b>	86,0%
Total		Effectif	157	200	357
		% du total	44,0%	56,0%	100,0%

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

Le tableau montre qu'une majorité de 49,6% des répondants ont non seulement un contrat d'assurance sociale mais aussi un contrat d'assurance commerciale. Contrairement à nos attentes, les dépenses de sécurité sociale ont un impact positif sur la demande d'assurance. Ce résultat est cohérent avec celui de (Browne & Kim, 1993) qui ont conclu que les dépenses de sécurité sociale ont un impact positif sur la demande d'assurance vie. En effet, des dépenses élevées reflètent un haut niveau de richesse dans le pays et devraient être associées à une forte demande d'assurance. L'hypothèse 2.4 des dépenses de la sécurité sociale est *rejetée*.

### 3.9.La dépendance des jeunes (Hypothèse 2.5)

Cette hypothèse stipule qu'il existe une relation positive entre la dépendance des jeunes et la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous allons croiser les réponses à la question (avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?) et à la question (avez-vous des personnes à votre charge ?) dans SPSS, comme le montre le tableau suivant :

Tableau 3. 45 : La relation entre la dépendance des jeunes et la demande d'assurance

Tableau croisé Avez-vous des personnes à votre charge ? * Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?					
			Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?		Total
			Non	Oui	
<b>Avez-vous des personnes à votre charge ?</b>	Non	Effectif	58	43	101
		% du total	16,2%	12,0%	28,3%
	Oui	Effectif	99	157	256
		% du total	27,7%	<b>44,0%</b>	71,7%
Total		Effectif	157	200	357
		% du total	44,0%	56,0%	100,0%

Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS

D'après le tableau, nous pouvons voir qu'une majorité de 44% des répondants à la question (Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?) avec oui ont des personnes à charge. Ce résultat est similaire à celui de (Lewis,1989) qui l'explique par le fait que l'objectif principal de la souscription d'un contrat d'assurance-vie est de protéger les personnes à charge en cas de décès de l'assuré. L'hypothèse 2.5 de la dépendance des jeunes est *acceptée*.

### 3.10. L'instabilité politique (Hypothèse 3.1)

Cette hypothèse stipule qu'il existe une relation positive entre le risque politique et la demande d'assurance. Pour tester cette hypothèse, nous allons croiser les réponses à la

question (Pensez-vous que l'instabilité politique vous incite à souscrire un contrat d'assurance ?) et à la question (Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?) dans SPSS. Comme le montre le tableau suivant :

**Tableau 3. 46 :** La relation entre l'instabilité politique et la demande d'assurance

Tableau croisé Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ? * Pensez-vous que l'instabilité politique vous incite à souscrire un contrat d'assurance ?								
			Pensez-vous que l'instabilité politique vous incite à souscrire un contrat d'assurance ?					Total
			Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	D'accord	Totalement d'accord	
Avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?	Non	Effectif	24	68	29	31	5	157
		% du total	6,7%	19,0%	8,1%	8,7%	1,4%	44,0%
	Oui	Effectif	6	20	32	77	65	200
		% du total	1,7%	5,6%	9,0%	<b>21,6%</b>	<b>18,2%</b>	56,0%
Total		Effectif	30	88	61	108	70	357
		% du total	8,4%	24,6%	17,1%	<b>30,3%</b>	<b>19,6%</b>	100,0%

*Source : effort personnel en utilisant statistiques de SPSS*

D'après le tableau, nous pouvons voir qu'une majorité de 21,6% et 18,2% des répondants qui ont répondu à la question (avez-vous un contrat d'assurance commerciale ?) par oui sont successivement d'accord et totalement d'accord avec le fait que l'instabilité politique peut les encourager à s'assurer. Notre hypothèse 3.1 qui stipule que la demande d'assurance est positivement affectée par le risque politique est donc acceptée. Ce résultat est cohérent avec celui de (Park, Borde & Choi, 2002) qui l'explique par le fait que les personnes vivant dans

des pays politiquement instables sont celles qui ont le plus besoin d'assurance pour préserver la valeur de leurs biens. L'hypothèse 3.1 du risque politique est *acceptée*.

## Conclusion

Ce chapitre a pour objectif l'identification de l'impact de plusieurs facteurs sur la demande d'assurance en Algérie. Pour effectuer notre étude nous avons recours à plusieurs analyses qu'ils nous ont permis de mieux définir et réduire nos facteurs afin de confirmer ou de rejeter nos hypothèses de départ.

Les résultats de notre étude indiquent que le revenu, le développement financier, le niveau d'éducation, l'urbanisation, la dépendance des jeunes et l'instabilité politique affectent positivement la demande d'assurance en Algérie.

Toutefois, contrairement à nos attentes, les dépenses de la sécurité sociale et l'inflation affectent positivement la demande d'assurance en Algérie. Et conformément à nos attentes la prime d'assurance et la religion affectent négativement la demande d'assurance en Algérie.



## **Conclusion générale**

## Conclusion générale

En Algérie, le marché d'assurance tarde à se développer et révèle une faible demande sur ses produits malgré les efforts déployés par les pouvoirs publics, notamment par la promulgation de l'ordonnance 95/07/ du 25/01/1995 qui supprime le monopole de l'État sur le marché d'assurance qu'elle a été modifiée et complétée par la loi /06/04 du 20/02/2006 qui a pour objectif de soutenir le développement de l'assurance en général et l'assurance de personnes en particulier pour en faire un instrument du développement économique et social du pays.

L'objectif de notre étude était d'identifier les déterminants de la demande d'assurance en Algérie et de répondre à la problématique suivante :

Quels sont les facteurs qui peuvent influencer la demande d'assurance en Algérie ?

Afin de répondre à notre problématique, nous avons divisé le plan de notre recherche en trois chapitres. Dans le premier chapitre, nous avons présenté le secteur des assurances en Algérie ainsi que son évolution et ses intervenants. Dans le deuxième chapitre, nous avons identifié, à travers une revue de la littérature, les facteurs économiques ; socio-culturels et démographiques ; structurels et politiques qui peuvent influencer la demande d'assurance. Le troisième chapitre est consacré à l'étude empirique qui s'est déroulée en deux étapes. Premièrement, nous avons effectué une analyse descriptive qui nous a permis d'analyser les caractéristiques de la population étudiée. Deuxièmement, nous avons effectué une analyse des réponses recueillies pour identifier les facteurs qui ont un effet, positif ou négatif, sur la demande d'assurance en Algérie.

Les résultats de notre étude ont montré que :

- ❖ Le secteur algérien des assurances est dominé par les sociétés publiques qui détiennent la plus grande part. Il est principalement dominé par l'assurance dommages qui représente 91% du chiffre d'affaires global et l'assurance de personnes représente un pourcentage très faible.
- ❖ Le secteur algérien des assurances se caractérise par un faible taux de pénétration, un taux annuel moyen de 0,71%, comparé au taux moyen mondial qui est de 7,3%, le taux de pénétration algérien est en dessous de la moyenne mondiale. En termes de densité d'assurance, l'Algérie se caractérise par une très faible densité.
- ❖ Les conclusions des études antérieures quant à l'impact des facteurs identifiées sur la demande d'assurance sont parfois partagées et parfois contradictoires, certains facteurs sont largement étudiés, d'autres le sont moins. Les déterminants de la demande d'assurance les plus récurrents dans la littérature sont : le revenu, le développement financier, l'éducation, l'inflation, l'urbanisation, la religion, la prime d'assurance, la

dépendance des jeunes, les dépenses de la sécurité sociale, la stabilité politique et l'espérance de vie à la naissance.

- ❖ Notre première hypothèse qui stipule que la faible demande sur les produits d'assurance en Algérie est due à un ensemble des facteurs économiques est refusée car d'après les résultats de notre étude le revenu, le développement financier et l'inflation affectent positivement la demande d'assurance et seulement la prime d'assurance affecte négativement la demande d'assurance.
- ❖ Notre deuxième hypothèse qui stipule que Les facteurs socio-culturels et démographiques peuvent expliquer l'état de de la demande d'assurance en Algérie et suite à l'étude que nous avons fait est acceptée car le niveau d'éducation, l'urbanisation, la dépendance des jeunes, les dépenses de la sécurité sociale affectent positivement la demande d'assurance et la religion qui affectent négativement la demande d'assurance en Algérie.
- ❖ Notre troisième hypothèse qui stipule que la décision d'assurance pourrait être influencée par des facteurs structurels et politiques est acceptée car l'instabilité politique affecte positivement la demande d'assurance en Algérie.

Les apports de notre recherche sont en trois ordres :

- ❖ Sur le plan théorique, nous avons effectué une revue de littérature approfondie sur les déterminants de la demande d'assurance qui pourrait servir de point de départ à de futures recherches en analysant les résultats de plus de 50 articles scientifiques, et cela nous a permis d'identifier la majorité des facteurs qui peuvent influencer la demande d'assurance.
- ❖ Sur le plan méthodologique, nous avons procédé à une recherche conclusive (descriptive), par un questionnaire car la nature de notre étude rend l'utilisation du questionnaire indispensable, puis nous avons analysé les réponses recueillies par le logiciel de statistique SPSS, pour mieux expliquer l'impact de chaque facteur sur la demande d'assurance en Algérie.
- ❖ Sur le plan pratique, les résultats de notre travail peuvent aider les pouvoirs publics ainsi que les compagnies d'assurance à comprendre et expliquer la situation actuelle et adopter, par la suite, la meilleure stratégie pour améliorer et stimuler la demande d'assurance en Algérie.

Comme tout travail de recherche notre étude contient des limites que nous avons essayé de résumer ci-dessus :

- ❖ Nous n'avons pas pu étudier l'impact de certains facteurs qui sont : l'espérance de vie à la naissance et le taux d'intérêt et le système juridique en vigueur et l'Etat de droit et les facteurs culturels.

- ❖ Nous n'avons pas pu généraliser les résultats de notre étude car le nombre de réponses au questionnaire n'était pas suffisant (357 réponses).
- ❖ Nous n'avons pas été en mesure d'établir un modèle permettant de mesurer économétriquement l'impact des facteurs sur la demande d'assurance en Algérie car les variables de notre étude ne sont pas homogènes.

Nous tenons à proposer quelques perspectives qui sont :

- ❖ Il serait intéressant d'établir un questionnaire pour mesurer l'impact des facteurs que nous n'avons pas pu étudier sur la demande d'assurance en Algérie.
- ❖ Un plus grand nombre de réponses au questionnaire pourrait être suffisant pour généraliser les résultats de l'étude.
- ❖ Il serait préférable de suivre le même mode de collecte des données (toutes les questions en échelles ; toutes les questions avec une réponses oui/non ; toutes les questions ordinales).

*Nous souhaitons toutefois, que ce présent travail ait bien atteint ses objectifs et que nos modestes suggestions seraient prises en considération.*



# **Bibliographie**

## Bibliographie

- ❖ Alhassan, A. L., & Biekpe, N. (2015). Determinants of life insurance consumption in Africa. *Research in International Business and Finance*, 37, 17-27.
- ❖ Babbel, D. F. (1981). Inflation, Indexation, and Life Insurance Sales in Brazil. *The Journal of Risk and Insurance*, 48, 111-135.
- ❖ Beck, T., & Webb, I. (2003). Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries. *World Bank Economic Review*, 17, 51-88.
- ❖ Benilles, B. *Colloque international. Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience pratique*, 6.
- ❖ Browne, M. J., & Kim, K. (1993). An International Analysis of Life Insurance Demand. *The Journal of Risk and Insurance*, 60, 616-634.
- ❖ Browne, M. J., Chung, J., & Frees, E. W. (2000). International Property-Liability Insurance Consumption. *The Journal of Risk and Insurance*, 67, 73-90.
- ❖ Cheikh, B. (2013). L'histoire de l'assurance en Algérie. *Assurances et gestion des risques*, 81, 285-288.
- ❖ Chui, A. C., & Kwok, C. C. (2008). National culture and life insurance consumption. *Journal of International Business Studies*, 39, 88-101.
- ❖ Compagnie Centrale de Réassurance, Bulletin N°9. (2012, 1ER semestre). *Historique du marché Algérien des assurances*. Récupéré sur CCR.dz : <https://www.ccr.dz/images/bulletin/bulletin-1-2012.pdf>
- ❖ Conseil National des Assurances. *Publications du CNA*. Récupéré sur CNA.dz : [https://www.cna.dz/Documentation/Travaux-du-CNA/Publications-du-CNA/\(mode\)/note](https://www.cna.dz/Documentation/Travaux-du-CNA/Publications-du-CNA/(mode)/note)
- ❖ Conseil National des Assurances. *Sociétés d'assurance*. Récupéré sur CNA.dz : <https://www.cna.dz/Acteurs/Societes-d-assurance>
- ❖ Direction des Assurances, Ministère des Finances. (2019). *Activité des Assurances en Algérie*.
- ❖ Dragos, S. L. (2014). Life and non-life insurance demand : the different effects of influence factors in emerging countries from Europe and Asia. *Economic Research*, 27, 169-180.
- ❖ Elango, B., & Jones, J. (2011). Drivers of Insurance Demand in Emerging Markets. *Journal of Service Science Research*, 3, 185-204.

- ❖ Feyen, E., Lester, R., & Rocha, R. (2011). What Drives the Development of the Insurance Sector. *World Bank Working Paper* (5572).
- ❖ Fortune, P. (1972). A theory of optimal life insurance : Development and test. *The Journal of finance*, 28, 317-326.
- ❖ Headen, R. S., & Finley lee, J. (1974). Life Insurance Demand and Household Portfolio Behavior. *The Journal of Risk and Insurance*, 41, 685-698.
- ❖ Hofstede, G., & Bond, M. H. (1984). Hofstede's culture dimensions : An independent validation using Rokeach's value survey. *Journal of cross-cultural psychology*, 15, 417-433.
- ❖ Hwang, T., & Gao, S. (2003). The determinants of the demand for life insurance in an emerging economy—The case of China. *Managerial Finance*, 29, 82–96.
- ❖ Hwang, T., & Greenford, B. (2005). A cross-section analysis of the determinants of life insurance consumption in Mainland China, Hong Kong, and Taiwan. *Risk Management and Insurance Review*, 8, 103–125.
- ❖ Khan, M., Alam, H., Ahmad, N., Iqbal, M., & Ali, S. (2011). Comparative Analysis of Islamic and Prevailing Insurance Practices. *International Journal of Business and Social Science*, 2.
- ❖ Kjosevski, J. (2012). The Determinants of Life Insurance Demand In Central and Southeastern Europe. *International Journal of Economics and Finance*, 4(3), 237-247.
- ❖ Li, D., Moshirian, F., Nguyen, P., & Wee, T. (2007). THE DEMAND FOR LIFE INSURANCE IN OECD. *The Journal of Risk and Insurance*, 74, 637-652.
- ❖ Meko, M., Lemie, K., & Worku, A. (2019). Determinants of life insurance demand in Ethiopia. *Journal of Economics, Business, and Accountancy Ventura*, 21, 293-302.
- ❖ Millo, G., & Carmeci, G. (2011). Non-life insurance consumption in Italy : a sub-regional panel data analysis. *Journal of Geographical Systems*, 13, 273–298.
- ❖ Mitra, A. (2016). Influencers of life insurance investments - an empirical evidence from europe. *Journal of Business and Retail Management Research*, 11, 54-65.
- ❖ Outreville, J. F. (1990). The Economic Significance of Insurance Markets in Developing Countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 57, 487-498.

- ❖ Outreville, J. F. (1992). The Development of Insurance Markets of Developing Countries : UNCTAD's Activities in the Field of Human Resources Development. *The Geneva papers on Risk and Insurance*.
- ❖ Outreville, J. F. (1996). Life Insurance Markets in Developing Countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 63, 263-278.
- ❖ Outreville, J. F. (2012). The relationship between Insurance and Economic Development : 85 empirical papers for a review of the literature. *Risk Management and Insurance Review*, 16, 71-122.
- ❖ Outreville, J. F. (2018). Culture and Life Insurance Ownership : Is It an Issue ? *Journal of Insurance Issues*, 41, 168-192.
- ❖ Park, H., Borde, S., & Choi, Y. (2002). Determinants of insurance pervasiveness : a crossnational analysis. *International Business Review*, 11, 79-96.
- ❖ Park, S. C., & Lemaire, J. (2012). The Impact of Culture on the Demand for Non-Life Insurance. *ASTIN Bulletin*, 42, 501 - 527.
- ❖ Poposki, K., Kjosevski, J., & Stojanovski, Z. (2015). The determinants of non-life insurance penetration in selected countries from South Eastern Europe. *Economics and Business Review*, 15, 20–37.
- ❖ République Algérienne démocratique et politique. (2003, Août 27). *Journal Officiel N°52*. Récupéré sur JORADP.dz :  
<https://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/2003/F2003052.pdf?znjo=52>
- ❖ République Algérienne démocratique et populaire. (1995, Mars 8). *Journal Officiel N° 13*. Récupéré sur JORADP.dz :  
<https://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/1995/F1995013.pdf?znjo=13>
- ❖ République Algérienne démocratique et populaire. (1995, Octobre 31). *Journal Officiel N°65*. Récupéré sur JORADP.dz :  
<https://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/1995/F1995065.pdf?znjo=65>
- ❖ République Algérienne Démocratique et populaire. (2006, Mars 12). *Journal officiel N° 15*. Récupéré sur JORADP.dz :  
<https://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/2006/F2006015.pdf?znjo=15>

- ❖ République Algérienne démocratique et populaire. (2007, Septembre 23). *Journal Officiel* N°59. Récupéré sur JORADP.dz :  
<http://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/2007/F2007059.pdf?znjo=59>
- ❖ République Algérienne démocratique et populaire. (2008, Avril 13). *Journal Officiel* N° 20. Récupéré sur JORADP.dz :  
<https://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/2008/F2008020.pdf?znjo=20>
- ❖ République Algérienne démocratique et populaire. (2009, Août 16). *Journal Officiel* N° 47. Récupéré sur JORADP.dz :  
<https://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/2009/F2009047.pdf?znjo=47>
- ❖ République Algérienne démocratique et populaire. (2009, Avril 8). *Journal Officiel* N° 21. Récupéré sur <https://www.joradp.dz/FTP/JO-FRANCAIS/2009/F2009021.pdf?znjo=21>
- ❖ République Algérienne démocratique et populaire. (2009, Novembre 19). *Journal Officiel* N° 67. Récupéré sur JORADP.dz :  
<http://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/2009/F2009067.pdf?znjo=67>
- ❖ République Algérienne démocratique et populaire. (2021, Février 28). *Journal Officiel* N° 14. Récupéré sur JORADP.dz : <https://www.joradp.dz/FTP/jo-jjkl/F2021014.pdf>
- ❖ République Algérienne démocratique et publique. (2004, Avril 7). *Journal Officiel* N° 21. Récupéré sur JORADP.dz :  
<https://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/2004/F2004021.pdf?znjo=21>
- ❖ République Algérienne politique et démocratique. (2007, Décembre 2). *Journal Officiel* N° 75. Récupéré sur JORADP.dz :  
<https://www.joradp.dz/FTP/JOFRANCAIS/2007/F2007075.pdf?znjo=75>
- ❖ Sadi, N., & Achouche, M. (2015). L'évolution Du Secteur Des Assurances En Algerie, Depuis L'indépendance. *Revue d'économie et de statistique appliquée*, 12, 234-238
- ❖ Sen, S. (2008, September). An Analysis of Life Insurance Demand Determinants for Selected Asian Economies and India. *WORKING PAPER36/2008*. MADRAS SCHOOL OF ECONOMICS, India.
- ❖ Sherden, W. A. (1984). An Analysis of the Determinants of the Demand for Automobile Insurance. *The Journal of Risk and Insurance*, 51, 49-62.

- ❖ Trinh, C. T., Nguyen, X., & Pham, C. S. (2020). Culture, financial crisis and the demand for property, accident and health insurance in the OECD countries. *Economic Modelling*, 93, 480-498.
- ❖ Trinh, T., Nguyen, X., & Sgro, P. (2016). Determinants of non-life insurance expenditure in developed and developing countries : an empirical investigation. *Applied economics*, 48, 5639-5653.
- ❖ Truett, D. B., & Truett, L. J. (1990). The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States : A Comparative Study. *The Journal of Risk and Insurance*, 57, 321-328.
- ❖ Ward, D., & Zurbruegg, R. (2004). Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 256-283.
- ❖ Zelizer, V. R. (1979). *Morals and Markets : The Development of Life Insurance in the United States*. New York : Columbia University Press.
- ❖ Zerriaa, M., Amiri, M. M., Noubbigh, H., & Naoui, K. (2017). Determinants of Life Insurance Demand in Tunisia. *African Development Review*, 29, 69-80.

# **Annexes**

**Annexe n°1: Questionnaire sur les assurances en Algérie**

Dans le cadre de la préparation de notre thèse en Finance et Comptabilité à l'Ecole Supérieure de Commerce, nous réalisons une enquête sur le secteur des assurances en Algérie. Notre questionnaire ne nécessite que quelques minutes de votre temps, vos réponses resteront strictement confidentielles et ne seront utilisées qu'à des fins pédagogiques.

**1. Avez-vous un contrat d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui      *Passer à la question 2*
- Non      *Passer à la question 62*

**Avec contrat d'assurance****2. Quel type de contrat d'assurance avez-vous ?**

*Une seule réponse possible.*

- Personnes      *Passer à la question 3*
- Dommages      *Passer à la question 21*
- Les deux à la fois      *Passer à la question 41*

**Contrat d'assurance de personnes****3. Comment avez-vous souscrit votre contrat d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Par obligation légale
- Par choix personnel

**4. Pourquoi avez-vous souscrit ce type de contrat d'assurance ?**

*Plusieurs réponses possibles.*

- Pour assurer une indemnisation en cas de décès
- Pour assurer un revenu supplémentaire pour la retraite
- Pour épargner pour faire face aux besoins futurs

**5. Après avoir souscrit votre contrat d'assurance, vous renseignez-vous régulièrement sur les offres d'assurances disponibles sur le marché ?**

*Une seule réponse possible.*

- Tous les semestres
- Chaque année
- Jamais

**6. Avez-vous une assurance de sécurité sociale ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**7. Évaluez sur une échelle de 1 (pas du tout élevé) à 5 (très élevé) les cotisations sociales :**

*Une seule réponse possible.*

1      2      3      4      5

---

Pas du tout élevé Très élevé

**8. Selon vous, la prime d'assurance est :**

*Une seule réponse possible.*

- Abordable  
 Élevée

**9. Pensez-vous que l'instabilité politique peut vous inciter à souscrire un contrat d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

1      2      3      4      5

---

Pas du tout d'accord              Totalemment d'accord

---

**10. Ou habitez-vous ?**

*Une seule réponse possible.*

- Dans une zone urbaine  
 Dans une zone rurale

**11. Si votre réponse à la question précédente est dans une zone rurale, comment jugez-vous l'accès aux produits d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Je me sens en sécurité en ville  
 Je ne me sens pas en sécurité en ville

**12. Si votre réponse à la question précédente est dans une zone rurale, comment jugez-vous l'accès aux produits d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Facile
- Difficile

**13. Pensez-vous que le développement financier du pays peut renforcer votre confiance dans les assurances ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui
- Non

**14. Vous êtes ?**

*Une seule réponse possible.*

- Homme
- Femme

**15. Quel Age avez-vous ?**

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 25 ans
- Entre 26 ans et 40 ans
- Entre 41 ans et 50 ans
- Entre 51 ans et 60 ans
- 61 ans et plus

**16. Quel est votre niveau d'étude ?**

*Une seule réponse possible.*

- Niveau primaire
- Niveau moyen
- Niveau secondaire
- Niveau supérieur
- Sans instruction
- Autre : \_\_\_\_\_

**17. Quelle est votre profession ?**

*Une seule réponse possible.*

- Employé salarié
- Commerçant
- Agriculteur
- Artisan
- Chef d'entreprise
- Retraité
- Sans emploi
- Fonctions libérales
- Autre : \_\_\_\_\_

**18. Quel est votre revenu mensuel ?**

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 30 000 DA
- Entre 30 001 DA et 50 000 DA
- Entre 50 001 DA et 70 000 DA
- Entre 70 001 DA et 90 000 DA
- Plus de 90 001 DA

**19. Quelle est la nature de votre emploi ?**

*Une seule réponse possible.*

- Temporaire
- Permanent

**20. Avez-vous des personnes à votre charge ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui
- Non

**Contrat d'assurance de dommages****21. Comment avez-vous souscrit votre contrat d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Par obligation légale
  - Par choix personnel
-

**22. Après avoir souscrit votre contrat d'assurance, vous renseigner-vous régulièrement sur les offres d'assurances disponibles sur le marché ?**

*Une seule réponse possible.*

- Tous les semestres  
 Chaque année  
 Jamais

**23. Avez-vous une assurance de sécurité sociale ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**24. Trouvez-vous que votre couverture sociale répond convenablement à tous vos besoins ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**25. Évaluez sur une échelle de 1 (pas du tout élevé) à 5 (très élevé) les cotisations sociales :**

*Une seule réponse possible.*

1      2      3      4      5

---

Pas du tout élevé Très élevé

**26. Selon vous, la prime d'assurance est :**

*Une seule réponse possible.*

- Abordable  
 Élevée

**27. Avez-vous subi un sinistre (accident) ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**28. Si votre réponse à la question précédente est « oui », sur une échelle de 1 (très insatisfait à 5 (très satisfait), comment évaluez-vous la performance de l'assureur sur les critères suivants ?**

	Très Insatisfait (e)	Peu Insatisfait (e)	Neutre	Peu Satisfait(e)	Très Satisfait
(e)					
La simplicité de la procédure	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le montant d'indemnisation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le délai d'indemnisation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
L'expertise	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**29. Pensez-vous que l'instabilité politique peut vous inciter à souscrire un contrat d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

	1	2	3	4	5	
Pas du tout d'accord	<input type="radio"/>	Totalement d'accord				

**30. Ou habitez-vous ?**

*Une seule réponse possible.*

- Dans une zone urbaine
- Dans une zone rurale

**31. Si votre réponse à la question précédente est dans une zone rurale, comment jugez-vous l'accès aux produits d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Je me sens en sécurité en ville
- Je ne me sens pas en sécurité en ville

**32. Si votre réponse à la question précédente est dans une zone rurale, comment jugez-vous l'accès aux produits d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Facile
- Difficile

**33. Pensez-vous que le développement financier du pays peut renforcer votre confiance dans les assurances ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**34. Vous êtes ?**

*Une seule réponse possible.*

- Homme  
 Femme

**35. Quel Age avez-vous ?**

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 25 ans  
 Entre 26 ans et 40 ans  
 Entre 41 ans et 50 ans  
 Entre 51 ans et 60 ans  
 61 ans et plus

**36. Quel est votre niveau d'étude ?**

*Une seule réponse possible.*

- Niveau primaire  
 Niveau moyen  
 Niveau secondaire  
 Niveau supérieur  
 Sans instruction  
 Autre : \_\_\_\_\_

**37. Quelle est votre profession ?**

*Une seule réponse possible.*

- Employé salarié  
 Commerçant  
 Agriculteur  
 Artisan  
 Chef d'entreprise  
 Retraité  
 Sans emploi  
 Fonctions libérales  
 Autre : \_\_\_\_\_

**38. Quel est votre revenu mensuel ?**

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 30 000 DA
- Entre 30 001 DA et 50 000 DA
- Entre 50 001 DA et 70 000 DA
- Entre 70 001 DA et 90 000 DA
- Plus de 90 001 DA

**39. Quelle est la nature de votre emploi ?**

*Une seule réponse possible.*

- Temporaire
- Permanent

**40. Avez-vous des personnes à votre charge ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui
- Non

**Contrat d'assurance de personnes et de dommages****41. Comment avez-vous souscrit votre contrat d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Par obligation légale
- Par choix personnel

**42. Pourquoi avez-vous souscrit un contrat d'assurance de personnes ?**

*Plusieurs réponses possibles.*

- Pour assurer une indemnisation en cas de décès
- Pour assurer un revenu supplémentaire pour la retraite
- Pour épargner pour faire face aux besoins futurs

**43. Après avoir souscrit votre contrat d'assurance, vous renseignez-vous régulièrement sur les offres d'assurances disponibles sur le marché ?**

*Une seule réponse possible.*

- Tous les semestres
- Chaque année
- Jamais

**44. Avez-vous une assurance de sécurité sociale ?***Une seule réponse possible.*

- Oui
- Non

**45. Trouvez-vous que votre couverture sociale répond convenablement à tous vos besoins ?***Une seule réponse possible.*

- Oui
- Non

**46. Évaluez sur une échelle de 1 (pas du tout élevé) à 5 (très élevé) les cotisations sociales :***Une seule réponse possible.*

	1	2	3	4	5	
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="width: 15%;"></div> <div style="width: 15%; text-align: center;"><input type="radio"/></div> </div>						
Pas du tout élevé						Très élevé

**47. Selon vous, la prime d'assurance est :***Une seule réponse possible.*

- Abordable
- Élevée

**48. Avez-vous subi un sinistre (accident) ?***Une seule réponse possible.*

- Oui
- Non

**49. Si votre réponse à la question précédente est « oui », sur une échelle de 1 (très insatisfait) à 5 (très satisfait), comment évaluez-vous la performance de l'assureur sur les critères suivants ?**

	Très Insatisfait (e)	Peu Insatisfait (e)	Neutre	Peu Satisfait(e)	Très Satisfait
(e)					

La simplicité de la procédure	<input type="radio"/>				
Le montant d'indemnisation	<input type="radio"/>				
Le délai d'indemnisation	<input type="radio"/>				

L'expertise

**50. Pensez-vous que l'instabilité politique peut vous inciter à souscrire un contrat d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

1 2 3 4 5

Pas du tout d'accord      Totalemment d'accord

**51. Ou habitez-vous ?**

*Une seule réponse possible.*

- Dans une zone urbaine  
 Dans une zone rurale

**52. Si votre réponse à la question précédente est dans une zone rurale, comment jugez-vous l'accès aux produits d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Je me sens en sécurité en ville  
 Je ne me sens pas en sécurité en ville

**53. Si votre réponse à la question précédente est dans une zone rurale, comment jugez-vous l'accès aux produits d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Facile  
 Difficile

**54. Pensez-vous que le développement financier du pays peut renforcer votre confiance dans les assurances ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**55. Vous êtes ?**

*Une seule réponse possible.*

- Homme  
 Femme

**56. Quel Age avez-vous ?**

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 25 ans
- Entre 26 ans et 40 ans
- Entre 41 ans et 50 ans
- Entre 51 ans et 60 ans
- 61 ans et plus

**57. Quel est votre niveau d'étude ?**

*Une seule réponse possible.*

- Niveau primaire
- Niveau moyen
- Niveau secondaire
- Niveau supérieur
- Sans instruction
- Autre : \_\_\_\_\_

**58. Quelle est votre profession ?**

*Une seule réponse possible.*

- Employé salarié
- Commerçant
- Agriculteur
- Artisan
- Chef d'entreprise
- Retraité
- Sans emploi
- Fonctions libérales
- Autre : \_\_\_\_\_

**59. Quel est votre revenu mensuel ?**

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 30 000 DA
- Entre 30 001 DA et 50 000 DA
- Entre 50 001 DA et 70 000 DA
- Entre 70 001 DA et 90 000 DA
- Plus de 90 001 DA

**60. Quelle est la nature de votre emploi ?***Une seule réponse possible.* Temporaire Permanent**61. Avez-vous des personnes à votre charge ?***Une seule réponse possible.* Oui Non**Sans contrat d'assurance****62. Pourquoi vous n'avez pas souscrit un contrat d'assurance, cochez-la ou les réponses adéquates :***Plusieurs réponses possibles.*

- Par conviction religieuse
- Par manque de moyen financier
- Par manque d'information sur les produits d'assurance
- Les produits d'assurance ne répondent pas à mes besoins
- Je ne fais pas confiance à l'assureur
- La prime d'assurance est élevée
- Autre : \_\_\_\_\_

**63. Evaluer sur une échelle de 1 (pas du tout important) à 5 (très important)****l'importance des éléments suivants dans un service d'assurance :***Une seule réponse possible par ligne.*

	Pas du tout Important	Peu Important	Neutre	légèrement Important	Très Important
La confiance que vous inspire L'assureur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La simplicité des démarches	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le degré de personnalisation De l'offre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La rapidité d'indemnisation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La qualité de l'accueil	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**64. Pensez-vous que le développement financier du pays peut renforcer votre confiance dans les assurances ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**65. Pensez-vous que l'inflation fait partie des facteurs qui vous ont incité à ne pas souscrire une assurance commerciale ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**66. Si votre réponse à la question précédente est « oui », cochez là ou les raisons qui influencent négativement votre décision de souscrire un contrat d'assurance :**

*Plusieurs réponses possibles.*

- Par peur que la prestation ne réponde pas à mes besoins futurs
- Si le cout du sinistre augmente en raison de l'inflation, je doute que mon assureur me rembourse intégralement.
- L'inflation a entraîné une diminution de mon pouvoir d'achat

**67. Pensez-vous que l'instabilité politique peut vous inciter à souscrire un contrat d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

1      2      3      4      5

Pas du tout d'accord      Totalemment d'accord

**68. Avez-vous une assurance de sécurité sociale ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**69. Trouvez-vous que votre couverture sociale répond convenablement à tous vos besoins ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**70. Connaissez-vous l'assurance islamique (Takaful) ?**

*Une seule réponse possible.*

- Oui  
 Non

**71. Si votre réponse est oui, Comment percevez-vous les produits d'assurance islamique commercialisés en Algérie ?**

*Une seule réponse possible.*

- Conforme aux principes de la charia islamique  
 Je doute de la conformité de ces produits aux principes de la charia

**72. Ou habitez-vous ?**

*Une seule réponse possible.*

- Dans une zone urbaine  
 Dans une zone rurale

**73. Si votre réponse à la question précédente est dans une zone rurale, comment jugez-vous l'accès aux produits d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Je me sens en sécurité en ville  
 Je ne me sens pas en sécurité en ville

**74. Si votre réponse à la question précédente est dans une zone rurale, comment jugez-vous l'accès aux produits d'assurance ?**

*Une seule réponse possible.*

- Facile  
 Difficile

**75. Vous êtes ?**

*Une seule réponse possible.*

- Homme  
 Femme

**76. Quel Age avez-vous ?**

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 25 ans
- Entre 26 ans et 40 ans
- Entre 41 ans et 50 ans
- Entre 51 ans et 60 ans
- 61 ans et plus

**77. Quel est votre niveau d'étude ?**

*Une seule réponse possible.*

- Niveau primaire
- Niveau moyen
- Niveau secondaire
- Niveau supérieur
- Sans instruction
- Autre : \_\_\_\_\_

**78. Quelle est votre profession ?**

*Une seule réponse possible.*

- Employé salarié
- Commerçant
- Agriculteur
- Artisan
- Chef d'entreprise
- Retraité
- Sans emploi
- Fonctions libérales
- Autre : \_\_\_\_\_

**79. Quel est votre revenu mensuel ?**

*Une seule réponse possible.*

- Moins de 30 000 DA
- Entre 30 001 DA et 50 000 DA
- Entre 50 001 DA et 70 000 DA
- Entre 70 001 DA et 90 000 DA
- Plus de 90 001 DA

**80. Quelle est la nature de votre emploi ?**

*Une seule réponse possible.*

Temporaire

Permanent

**81. Avez-vous des personnes à votre charge ?**

*Une seule réponse possible.*

Oui

Non

# TABLE DES MATIERES

---

Dédicaces

Remerciements

Sommaire..... I

Liste des tableaux .....II

Liste des figures ..... IV

Liste des Abréviations ..... VI

Résumé..... VIII

Introduction générale .....A-C

Chapitre 01 : Le secteur des assurances en Algérie ..... 1

Section 1 : Historique du marché algérien des assurances ..... 3

1.1. La période coloniale..... 3

1.2. La période après l'indépendance ..... 3

1.2.1. L'étape de transition (1962 à 1965) ..... 3

1.2.2. L'étape du monopole de l'état (1966 à 1975)..... 4

1.2.3. L'étape de spécialisation (1975-1988) ..... 5

1.2.4. L'étape de déspecialisation (1988 à 1995) ..... 5

1.2.5. L'étape après 1995..... 5

Section 2 : Les intervenants sur le marché algérien des assurances ..... 9

2.1. Institutions chargées d'assurances ..... 9

2.1.1. Le ministère des finances ..... 9

2.2. Les institutions autonomes..... 9

2.2.1. Le conseil national des assurances ..... 9

2.2.2. La commission de supervision des assurances ..... 10

2.2.3. La centrale des risques..... 10

2.2.4. La direction des assurances ..... 11

2.2.5. Le bureau spécialisé en tarification ..... 11

2.2.6. Le fonds de garantie des assurés..... 11

2.2.7. Le fonds de garantie automobile ..... 11

## TABLE DES MATIERES

---

2.3.	Les compagnies d'assurance et de réassurance .....	11
2.3.1.	Les sociétés d'assurance directe .....	12
2.3.1.1.	L'assurance de dommages .....	12
2.3.1.1.1.	Dans le secteur public .....	12
2.3.1.1.2.	Dans le secteur privé .....	12
2.3.1.2.	Les sociétés d'assurance de personnes.....	14
2.3.2.	Les sociétés de réassurance : .....	15
2.4.	Les intermédiaires.....	15
2.4.1.	Les banques .....	15
2.4.2.	L'agent général d'assurance .....	15
2.4.3.	Le courtier d'assurance.....	15
2.5.	Les autres acteurs.....	15
<b>Section 3 : L'évolution du marché assurantiel en Algérie – indicateur chiffrés- .....</b>		<b>17</b>
3.1.	L'évolution de la production du secteur algérien des assurances .....	17
3.1.1.	Le chiffre d'affaires global .....	17
3.1.2.	L'analyse de la production par branche d'assurance.....	18
3.1.2.1.	Le chiffre d'affaires des assurances de dommages par branche .....	18
3.1.2.2.	Le chiffre d'affaires des assurances de personnes par branche.....	21
3.1.3.	L'analyse de la production par type de société.....	22
3.1.3.1.	La production des sociétés d'assurance de dommages .....	22
3.1.3.2.	La production des sociétés d'assurance de personnes.....	24
3.2.	Les indicateurs macros économiques.....	26
3.2.1.	Le taux de pénétration .....	26
3.2.2.	La densité d'assurance.....	27
3.3.	Les engagements des compagnies d'assurances (les indemnisations).....	29
3.3.1.	Les indemnisations par société d'assurance de dommages .....	29
3.3.2.	Les indemnisations par société d'assurance de personnes .....	30
3.4.	Les placements sur le marché financier .....	32

# TABLE DES MATIERES

---

<b>Chapitre 02 : Revue de littérature sur les déterminants de la demande d'assurance.....</b>	<b>35</b>
<b>Section 01 : Facteurs économiques.....</b>	<b>36</b>
1.1. Le revenu .....	36
1.2. Le taux d'intérêt.....	37
1.3. Le développement financier.....	38
1.4. L'inflation .....	39
1.5. La prime d'assurance .....	40
<b>Section 02 : Facteurs socio-culturels et démographiques .....</b>	<b>41</b>
2.1. L'espérance de vie à la naissance .....	41
2.2. L'éducation .....	41
2.3. L'urbanisation .....	42
2.4. La religion.....	43
2.5. Les dépenses de la sécurité sociale .....	44
2.6. Les facteurs culturels .....	45
2.6.1. La masculinité et la féminité .....	45
2.6.2. La distance hiérarchique.....	46
2.6.3. L'individualisme / Collectivisme .....	46
2.6.4. Le contrôle de l'incertitude.....	47
2.6.5. L'orientation à long et à court terme .....	48
2.7. La dépendance des jeunes .....	48
<b>Section 03 : Facteurs structurels et politiques .....</b>	<b>49</b>
3.1. La stabilité politique .....	49
3.2. L'état de droit.....	49
3.3. Le système juridique en vigueur .....	50
<b>Chapitre 03 : La demande d'assurance en Algérie – Etude empirique- .....</b>	<b>53</b>
<b>Section 01 : Présentation de la méthodologie de recherche.....</b>	<b>54</b>
1.1. Le développement des hypothèses.....	54
1.1.1. Les facteurs économiques.....	54

## TABLE DES MATIERES

---

1.1.1.1.	Le revenu.....	54
1.1.1.2.	La prime d'assurance .....	54
1.1.1.3.	Le développement financier .....	54
1.1.1.4.	L'inflation.....	55
1.1.2.	Les facteurs socio-culturels et démographiques.....	55
1.1.2.1.	L'éducation.....	55
1.1.2.2.	L'urbanisation .....	55
1.1.2.3.	La religion .....	55
1.1.2.4.	Les dépenses de la sécurité sociale .....	55
1.1.2.5.	La dépendance des jeunes .....	56
1.1.3.	Les facteurs structurels et politique.....	56
1.1.3.1.	Le facteur structurel et politique : la stabilité politique .....	56
1.2.	La méthode et la démarche utilisées .....	56
1.2.1.	Le questionnaire .....	56
1.2.1.1.	Le test de questionnaire.....	57
1.2.1.2.	Le questionnaire final.....	57
1.2.2.	L'échantillonnage .....	57
<b>Section 02 : Résultats de l'enquête - Etude descriptive - .....</b>		<b>59</b>
2.1.	Les caractéristiques de la population .....	59
2.1.1.	Le sexe des répondants.....	59
2.1.2.	Les tranches d'Age des répondants.....	60
2.1.3.	Le niveau d'étude des répondants .....	60
2.1.4.	La région d'habitation .....	61
2.1.5.	La profession des répondants .....	64
2.1.6.	Le revenu mensuel des répondants.....	66
2.1.7.	La dépendance des jeunes .....	67
2.2.	L'impact du développement financier .....	68
2.3.	L'impact de l'instabilité politique .....	68

## TABLE DES MATIERES

---

2.4. Contrat de sécurité sociale .....	69
2.5. Contrat d'assurance commerciale .....	72
2.5.1. Analyse de réponses aux questions qui concernent uniquement les individus avec contrat d'assurance.....	73
2.5.1.1. La souscription d'un contrat d'assurance commerciale .....	73
2.5.1.2. Le type de contrat d'assurance dont disposent les répondants .....	74
2.5.1.3. Le suivi des offres d'assurance .....	74
2.5.1.4. La prime d'assurance .....	75
2.5.1.5. Un sinistre .....	76
2.5.2. Analyse de réponses aux questions qui concernent la population avec contrat d'assurance de personnes uniquement .....	79
2.5.2.1. Raisons de la souscription d'un contrat d'assurance de personnes.....	79
2.5.3. Analyse de réponses aux questions qui concernent la population sans contrat d'assurance.....	80
2.5.3.1. Raisons de la non souscription d'un contrat d'assurance.....	80
2.5.3.2. Analyse des éléments les plus importants l'ors d'achat d'un service d'assurance .....	81
2.5.3.3. L'impact de l'inflation .....	86
2.5.3.4. L'impact de la religion .....	88
<b>Section 03 : Analyse des résultats de l'étude.....</b>	<b>90</b>
3.1. Le revenu (Hypothèse 1.1).....	90
3.2. La prime d'assurance (Hypothèse 1.2) .....	91
3.3. Le développement financier (Hypothèse 1.3).....	92
3.4. L'inflation (Hypothèse 1.4) .....	93
3.5. L'éducation (Hypothèse 2.1) .....	93
3.6. L'urbanisation (Hypothèse 2.2) .....	94
3.7. La religion (Hypothèse 2.3).....	95
3.8. Les dépenses de la sécurité sociale (Hypothèse 2.4) .....	95
3.9. La dépendance des jeunes (Hypothèse 2.5) .....	96

## TABLE DES MATIERES

---

3.10. L'instabilité politique (Hypothèse 3.1) .....	96
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>99</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>103</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>109</b>
<b>Table des matières</b>	