

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

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE-KOLEA

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
Financières et Comptabilité**

Spécialité : Monnaie, Finance et Banques

THEME :

**Essai d'analyse des obstacles de
développement des assurances de
personnes en Algérie.**

Elaboré par :

TADBIRT Zakaria

Encadré par :

Dr. BENKHEDDA Elias

2019/2020

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

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE-KOLEA

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
Financières et Comptabilité**

Spécialité : Monnaie, Finance et Banques

THEME :

**Essai d'analyse des obstacles de
développement des assurances de
personnes en Algérie.**

Elaboré par :

TADBIRT Zakaria

Encadré par :

Dr. BENKHEDDA Elias

2019/2020

Remerciements

Après avoir rendu grâce à Dieu le Tout Puissant, je tiens à remercier vivement tous ceux qui, de près ou de loin, ont participé à la rédaction de ce mémoire.

Il s'agit plus particulièrement de :

M. Le Docteur **E. BENKHEDDA**, mon encadreur, pour ses orientations et ses conseils. Il a su me transmettre sa rigueur et ses connaissances et son expertise.

Il fut d'une aide précieuse dans les moments les plus délicats.

Je remercie également toute l'équipe de MACIR VIE, plus particulièrement :

M. MOUSLI MOHAMED MAHDI, Directeur finance et comptabilité, pour son accompagnement et sa sollicitude tout au long de mon travail de recherche.

M. BELACEL ABDERRAOUF, **M^{me} TAIBI MEHDIA**, pour leur disponibilité et leur soutien pendant ma période de stage, et je remercie aussi monsieur Abd el Rhani et toute l'équipe de DFC.

Je tiens également à remercier mon frère Naceur et sa femme de m'avoir aidé à terminer ce travail de recherche.

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

Mes très honorables chers parents ; **ma mère**, la lumière de mes jours ; et **mon père**,
mon exemple éternel.

Puisse Dieu leur procurer une bonne santé et une longue vie.

À mes très chers frères : M'hamed, Naceur, Nouh, Abdou.

À ma grand-mère, que son âme repose en paix.

Aux personnes qui m'ont toujours aidé et encouragé.

Sommaire

Liste des tableaux.....	I
Liste des figures	II
Liste des abréviations.....	III
Liste des annexes	IV
Résumé.....	V
INTRODUCTION GENERALE	A-D
Chapitre 01 : Les assurances de personnes, généralités et concepts.	
Section 01 : Principes de base des assurances de personnes.....	3
Section 02 : Présentation du secteur assurantiel en Algérie.....	12
Section 03 : Assurances vie	18
Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement.	
Section 01 : Analyse du marché algérien des assurances	27
Section 02 : Analyse des obstacles et perspectives de développement des assurances de personnes.....	41
Section 03 : Analyse des perspectives de développement des assurances de personnes	46
Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personne.	
Section 01 : Présentation de l'enquête	50
Section 02 : Traitement et analyse des données.....	52
Section 03 : Résultats et tests d'hypothèses	73
CONCLUSION GENERALE	77
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	

Liste des tableaux

Titre	Pg
Tableau n°1 : la densité d'assurance en Algérie.	27
Taux de pénétration d'assurance en Algérie.	28
Tableau n°3 : Production du secteur des assurances.	29
Tableau n°4 : l'évolution et la part de la branche assurance de personnes.	31
Tableau n°5 : Production par branche des AP.	32
Tableau n°6 : Production par branche des AD.	35
Tableau n°7 : Les Sinistres des assurances de personnes.	38
Tableau n°8 : La part de distribution des assurances.	39
Tableau n°9 : Présentation des agences enquêtées selon le statut.	52
Tableau n°10 : Présentation des agences enquêtées selon le type d'assurance.	53
Tableau n°11 : Présentation des agences enquêtées selon le type d'assurance envisagé.	53
Tableau n°12 : Présentation des agences enquêtées selon le facteur religieux comme un frein au développement des assurances de personnes	55
Tableau n°13 : Présentation des agences enquêtées selon la synergie entre les banques et les assurances.	56
Tableau n°14 : Présentation selon les raisons de non développement de la branche AP.	56
Tableau n°15 : Présentation selon la décision de séparation entre les 2 branches d'assurance.	57
Tableau n°16 : Présentation selon l'avis sur le capital de création.	58
Tableau n°17 : Présentation selon le niveau de revenu des ménages.	60
Tableau n°18 : Répartitions des ménages selon l'âge.	62
Tableau n°19 : Répartitions des ménages selon la situation familiale.	63
Tableau n°20 : Répartitions des ménages selon l'activité professionnelle.	64
Tableau n°21 : Répartitions selon le revenu des ménages.	65
Tableau n°22 : Répartitions selon la relation avec les assureurs.	66
Tableau n°23 : Répartition des enquêtés selon leur information sur les AP	67
Tableau n°24 : Répartition des enquêtés selon leurs opinions sur les produits des assurances.	68
Tableau n°25 : Répartition des enquêtés selon l'influence de l'aspect religieux.	69
Tableau n°26 : Répartition des enquêtés selon le degré de connaissance de produit TAKAFUL.	70
Tableau n°27 : Répartition des ménages selon la connaissance de la bancassurance.	70
Tableau n°28 : Répartition des ménages selon les obstacles rencontrés.	71

Liste des figures

Titre	Pg
Figure n°1 : la densité d'assurance en Algérie.	27
Figure n°2 : Evolution de la production des assurances sur 10 ans.	30
Figure n°3 : Structure de la production des AP au 31/12/19.	34
Figure n°4 : Structure de la production des AD au 31/12/19.	37
Figure n°5 : Assurance et éducation.	42
Figure n°6 : Répartition des agences selon le statut.	52
Figure n°7 : Répartition des agences enquêtées selon le type d'assurance envisagé.	54
Figure n°8 : Répartition des agences enquêtées selon la commercialisation des produits AP.	54
Figure n°9 : Répartition selon les raisons de non développement de la branche AP.	57
Figure n°10 : Répartition des agences enquêtées pour que la gamme de produit réponde mieux aux attentes des clients.	59
Figure n°11 : Répartition selon la rentabilité des agences.	60
Figure n°12 : Répartitions des ménages selon le sexe.	61
Figure n°13 : Répartitions des ménages selon les travailleurs et les non-travailleurs.	63
Figure n°14 : Répartitions des ménages qui travaillent selon le secteur d'activité.	64
Figure n°15 : Répartitions des ménages selon leur souscription à l'assurance.	65
Figure n°16 : Répartitions des ménages selon les moyens d'information sur l'assurance de personnes.	67
Figure n°17 : Répartitions des ménages selon le degré de satisfaction des compagnies des assurances de personnes.	69
Figure n°18 : Répartitions des ménages selon les facteurs de non développement des AP.	72

Liste des Abréviations

Abréviation	Signification
AP	Assurance de personne
CNA	Conseil nationale des assurances
DGT	Direction Générale du Trésor
CR	la centrale des risques
CSA	La commission de supervision des assurances
CNMA	Caisse nationale de mutualité Agricole
MAATEC	mutuelle Assurance Algérienne des travailleurs de l'éducation et de la culture
CAGEX	Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations
SGCI	société de garantie de crédit immobilier
CCR	compagnie centrale de réassurance
TALA	Taamine Life Algérie
SAPS	société d'assurance de prévoyance et de santé
SAA	Société nationale d'assurance
CAAT	Compagnie algérienne des assurances transport
CASH	compagnie d'assurance des hydrocarbures
CAAR	compagnie algérienne d'assurance et de Réassurance
2A	l'algérienne des assurances
GAM	générale d'assurance Méditerranéenne
CIAR	compagnie internationale d'assurance et de réassurance
IARD	Incendie et risques divers
PIB	Produit Intérieur Brut
BNA	Banque nationale d'Algérie
UAR	Union algérienne des sociétés d'Assurance et de Réassurance

Liste des annexes

Titre	Pg
Annexe 1 : Questionnaire destiné pour les ménages	84
Annexe 2 : Questionnaire destiné pour les professionnels	87

Résumé

L'assurance de personnes représente un intérêt économique et social assez important dans le développement et la richesse d'un pays. En Algérie, ce type d'assurance malheureusement reste peu développé où il ne représente que 0,06% du PIB en 2018. Ce travail de recherche a pour objectif d'analyser et étudier les obstacles qui freinant le développement des assurances de personnes en Algérie, pour cela nous avons fait une enquête de terrain sur un échantillon composé de 121 ménages (personnes) et 61 professionnels (agences). Nous avons constaté que la faiblesse de ce secteur est liée au faible revenu et au facteur culturel des ménages, ainsi que l'absence d'encouragement de l'État, aussi certains facteurs que nous ne pouvons pas négliger comme le facteur religieux et le niveau d'instruction des ménages. Ce type d'assurance peut devenir un formidable soutien à l'économie nationale, tant que tous les mécanismes incitatifs sont en place et que les multiples contraintes qui entravent son développement sont éliminées.

Mots clés : assurance de personnes ; Algérie ; obstacles.

Abstract

The insurance of persons represents a fairly important economic and social interest in the development and the wealth of a country. In Algeria, this type of insurance unfortunately remains not much developed where it represents only 0.06% of the GDP in 2018. The objective of this research work is to analyze and study the obstacles which slow down the development of personal insurance in Algeria; therefore we carried out a field survey on a sample made up of 121 householders (individuals) and 61 professionals (agencies). We noted that the weakness of this sector is linked to low income and the cultural factor of householders, as well as the absence of encouragement from the government, also some factors that we cannot overlook as the religious factors and householders education level. This type of insurance can become a tremendous support for the national economy, as long as all the incentive mechanisms are in place and the multiple constraints that hinder its development are removed.

Keywords : insurance of persons ; Algeria ; obstacles.

Introduction Générale

Introduction générale

Introduction générale :

Le besoin de sécurité est universel chez l'être humain. De tout temps, l'homme a cherché les moyens qui lui permettent de se prémunir contre les aléas de la vie, de lutter contre les préjudices et dommages auxquels il est exposé. En effet, quel que soit l'action qu'il entreprend, l'homme a toujours à l'esprit la crainte d'une éventuelle catastrophe. Pour se libérer de ses inquiétudes, il cherche à se protéger à l'avance en se remettant à l'assurance qui le sécurise et le reconforte.

L'assurance fait aujourd'hui totalement partie de notre cadre de vie quotidien, est une activité très importante dans l'économie nationale, elle regroupe non seulement de nombreux acteurs, mais aussi de nombreux types de produits et de prestation en créant la sécurité et en permettant à l'assuré de ne pas craindre l'éventualité d'une catastrophe, elle apporte donc un confort moral en libérant l'esprit de préoccupation. Ce rôle libérateur agit directement sur la production base de richesse.

L'activité d'assurance a été introduite en Algérie par l'administration coloniale. Avant 1830, les Algériens vivaient en communautés et le principe de solidarité et d'entraide prévalait. Depuis 1962, de nombreuses réformes ont impliqué sur le secteur des assurances en Algérie. Mais aujourd'hui, ce secteur est très en retard par rapport au reste du monde. Le secteur des assurances de personnes est plus susceptible de prendre du retard lorsqu'il est supposé de jouer un rôle décisif dans le financement du développement. En 2018, l'Algérie se classe à la 73ème place mondiale (69ème en 2017) et à la 6ème place en Afrique.

L'Etat Algérien a procédé à plusieurs réformes notamment la séparation des activités entre assurances de dommage et de personnes par la loi 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95-07 relative aux assurances entrées en vigueur depuis le mois de juin 2011 ce qui a engendré la naissance de huit compagnies spécialisées en assurances de personnes. Malgré cela, les assurances de personnes ne représentent que 8.9% du marché national des assurances en 2018.

Introduction générale

L'objet de ce mémoire est d'essayer d'analyser les obstacles de développement de l'assurance de personnes en Algérie ainsi que les facteurs agissants sur le développement de ces derniers. Ceci nous conduit à poser une question cruciale autour de laquelle s'articule notre travail :

Quels sont donc les obstacles qui freinent le développement des assurances de personnes en Algérie ?

Suite à cette problématique, il est nécessaire de s'interroger sur les questions suivantes :

- ✓ Pourquoi les produits d'assurance de personnes ne sont pas demandés sur le marché Algérien ?
- ✓ La rigidité des perceptions religieuses affecte-t-elle négativement le marché algérien des assurances ?
- ✓ Quels sont les facteurs qui empêchent le développement de la demande des assurances de personnes en Algérie ?
- ✓ Quelles mesures faut-il prendre en Algérie pour relancer les assurances de personnes ?

Afin de résoudre cette problématique, on pose les hypothèses suivantes :

- L'absence de la demande des produits d'assurance de personnes est due à l'absence de la culture assurantielle.
- L'aspect religieux qui peut affecter la souscription des contrats des assurances.
- Le niveau de revenu disponible des ménages ne permet pas de souscrire une assurance de personnes.
- La législation algérienne et l'encouragement de l'Etat sont indispensables dans le développement des AP.

Pour mener bien notre sujet nous avons scindé notre travail au trois (3) chapitres :

Le premier chapitre consiste à donner une idée générale du concept de l'assurance et de clarifier les principes de base des assurances de personnes.

Le deuxième chapitre présente une analyse pour le marché algérien des assurances ainsi qu'un essai d'analyse des obstacles et perspectives de développement de ce secteur.

Introduction générale

Le dernier chapitre essaie de mettre en application les enseignements tirés du cadre conceptuel à travers l'analyse d'une enquête de terrain à savoir les agences des assurances et les ménages.

Chapitre 01 :

Les assurances

de personnes,

généralités et

concepts

Introduction :

Le risque fait partie de la vie et ça depuis toujours. Pour combattre ce risque l'Homme a toujours cherché un moyen de s'en protéger et donc de s'assurer.

Ce que l'on peut dire, c'est que l'assurance ne revient pas à hier. En effet on retrouve la première notion d'assurance dès 1700 avant Jésus sous le règne du roi Hammourabi de Babylone.

Au fil du temps, le secteur d'assurance s'est diversifié, jusqu'à l'émergence des assurances de personnes qui sont par opposition aux assurances de biens, ont pour objet de garantir collectivement ou individuellement la personne humaine. Elles couvrent les risques d'atteinte à l'intégrité physique.

Le présent chapitre s'articule autour de trois sections, La première traitera les principes de base des assurances de personnes. La deuxième section sera consacrée à la présentation du secteur assuranciel en Algérie et la troisième section traitera les concepts des assurances vie.

SECTION 01 : Principes de base des assurances de personnes :

Dans cette section, nous commençons par donner les définitions qui sont nécessaires pour comprendre l'assurance de personnes et l'assurance en général.

1. Définition de l'assurance de personnes :

1.1. Définition juridique :

L'art 60 de l'ordonnance 95-07 modifié par la loi 06-04 a défini l'assurance de personnes comme suit: " L'assurance de personnes est une convention de prévoyance contractée entre le souscripteur et l'assureur et par laquelle l'assureur s'oblige de verser, à l'assuré ou au bénéficiaire désigné, une somme déterminée, sous forme de capital ou de rente, en cas de réalisation d'événement ou au terme prévu au contrat¹.

1.2. Définition générale :

Selon James Landel "Les assurances de personnes sont les assurances qui couvrent les dommages atteignant la personne assurée par opposition aux assurances de bien qui couvrent les dommages causés aux biens de l'assuré, les assurances des responsabilités quant à elles couvrent les dommages causés aux tiers².

2. Les différents produits des assurances de personnes :

2.1. Les assurances contre les accidents corporels :

Les assurances des accidents corporels comprennent un ensemble des services destinés à garantir que l'assuré ou le bénéficiaire paiera une indemnité sous forme de capital ou de rente en cas d'accident tel que défini dans le contrat.

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

¹ Article 60 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995.

² François Couilbault : « Assurances de personnes » édition l'argus, paris, 2011, p.21.

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

Chapitre 01 : Les assurances de personnes, généralités et concepts

- Incapacité temporaire : État d'une personne incapable d'exercer une activité professionnelle ou autre pendant une période de temps en raison d'une maladie ou d'un accident.
- Incapacité permanente : État d'une personne dont les capacités fonctionnelles (physiques, intellectuelles) ou professionnelles sont réduites de façon permanente à la suite d'un accident ou d'une maladie.
- Le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques diminués du remboursement des organismes sociaux ainsi que d'hospitalisation.

L'assurance individuelle contre les accidents peut prendre une forme individuelle, également appelée «accident individuel» ou une forme collective «assurance collective», souscrite par des employeurs, des établissements scolaires, des clubs sportifs⁴.

2.2. Les assurances sur la vie :

« La capitalisation est une opération d'épargne par laquelle l'assureur s'oblige de verser à l'assuré ou au bénéficiaire désigné une somme déterminée, sous forme de capital ou de rente, au terme prévu au contrat en contrepartie du versement d'une prime d'assurance selon les échéances convenues au contrat⁵ ».

La capitalisation consiste à accumuler des actifs monétaires afin de pouvoir répondre, un jour donné, à un besoin d'argent. La capitalisation est une technique de gestion financière dans laquelle l'assureur perçoit les primes, les places pour les faire croître et réinvestir ainsi les revenus financiers ainsi obtenus, qu'après un certain temps. Donc les assurances de capitalisation ou bien les assurances sur la vie sont classées en deux catégories : l'assurance en cas de vie et l'assurance en cas de décès.

3. La gestion par répartition et la gestion par capitalisation :

La gestion par répartition consiste pour l'assureur à utiliser les cotisations perçues au cours de l'année pour indemniser les assurés au cours de la même année. C'est le même principe utilisé dans les assurances de dommage. Les branches d'assurance de personnes qui appartiennent à cette catégorie sont les branches dites Non-vie : La branche accident, maladie, Assistance aux personnes à l'étranger et la prévoyance collective.

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

⁵ Article n° 60 de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances.

la gestion par capitalisation consiste pour l'assureur à placer une partie des primes collectées pour faire face à ses engagements futurs, en vue de payer les capitaux ou les rentes garanties au terme du contrat.

4. Caractéristiques des assurances de personnes :

4.1. Principe forfaitaire et principe indemnitaire :

- **Le Principe forfaitaire :**

Le principe forfaitaire permet à l'assureur et l'assuré de déterminer librement le montant de la prestation sans référence au montant du préjudice réellement subi. Les assurances sur la vie sont basées sur ce principe forfaitaire, les sommes assurées sont fixées sur le contrat. Les prestations sont déterminées à l'avance en fonction du choix de l'assuré qui seul peut estimer les sommes dont lui (assurance en cas de vie) ou ses proches (assurance en cas de décès) peuvent avoir besoin⁶.

- **Le principe Indemnitaire :**

Le principe Indemnitaire est le principe en vertu duquel la prestation de l'assureur ne peut en aucun cas excéder le montant réel du préjudice subi par l'assuré. Les assurances de personnes, autres que l'assurance vie sont basées sur ce principe Indemnitaire avec des différences cependant selon la nature des prestations, certaines prestations peuvent en effet revêtir un caractère forfaitaire, telles que les prestations versées en cas d'invalidité ou d'incapacité. L'appréciation du caractère forfaitaire ou Indemnitaire s'effectue alors en fonction de la rédaction du contrat⁷.

4.2. La subrogation :

L'assureur recourt à la subrogation légale, lorsque l'assuré a subi un dommage causé par un tiers, l'assureur indemnise son assuré et peut intenter des recours contre le tiers responsable pour son propre compte jusqu'à concurrence du montant de l'indemnité qu'il a versé. Il est dit que l'assureur a les droits et les actions de l'assuré contre un tiers responsable. Dans le cas de ces garanties, après réparation des dommages subis par l'assuré, l'assureur a une action contre l'éventuel responsable. L'assureur peut se retourner contre l'auteur du dommage pour récupérer les indemnités versées à la victime.

⁶ François Couilbault « Assurance de Personnes », édition l'argus, 2014-2015, p32.

⁷ François Couilbault « Assurance de Personnes », édition l'argus, 2014-2015, p33.

5. Les acteurs d'une opération d'assurance :

- **L'assuré :**

Constitue la personne qui présente le risque, c'est-à-dire la personne dont les biens, les actes et la vie sont garantis contre les différents risques en payant un certain montant (prime ou contribution)⁸.

- **Le souscripteur :**

Est la personne physique (par exemple le chef de famille au nom de ses enfants, le transporteur au nom de ses clients, le propriétaire au nom des entreprises travaillant sur un site ou un chantier...) ou morale (la banque au nom de son emprunteurs, la société au nom de ses employés, une société au nom de ses filiales ...) qui contracte avec l'assureur en payant la prime.

- **Le bénéficiaire :**

Est une personne physique ou morale qui recevra les services promis par l'assureur en cas de réalisation du risque prévu sur le contrat d'assurance.

- **Le tiers :**

Toute personne étrangère au contrat mais pouvant prétendre à la prestation (tels que les bénéficiaires de l'assurance décès, les victimes de l'assurance responsabilité civile, etc).

- **L'assureur :**

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

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

- avant la souscription du contrat: il doit concevoir des produits correspondant aux besoins, informer et conseiller utilement les clients potentiels.
- Lorsque le contrat est souscrit: il doit assurer la préparation de la police d'assurance dans les meilleurs délais et selon les normes convenues.
- Une fois la garantie acquise: elle doit non seulement régler les sinistres, mais aussi diffuser les questions aux assurés, fournir des certificats, suivre l'évolution des garanties, proposer des modifications⁹.

⁸ L'assuré n'est pas nécessairement le souscripteur, le bénéficiaire ou la personne payant la prime.

⁹ François Couilbault, Constant Eliashberg, Michel Latrasse : « les grands principes de l'assurance », largus, 2002. p57.

6. Les éléments d'une opération d'assurance :

Une opération d'assurance comporte quatre éléments¹⁰ :

➤ **Le risque :**

Le mot risque en assurance recouvre plusieurs concepts :

- Il est utilisé dans le domaine de la tarification: en termes de risque industriel, de risque personnel, de risque automobile, etc.
- Tous les événements ne sont pas assurables, en fait, seuls les événements présentant trois caractéristiques de risque assurable :
 - l'événement doit être futur (le risque ne doit pas être déjà survenu).
 - il doit y avoir de l'incertitude, on parle d'un événement aléatoire, c'est-à-dire de celui qui dépend du hasard.
 - L'arrivée de l'événement ne doit pas dépendre exclusivement de la volonté de l'assuré.
- Il désigne l'objet assuré: un tel immeuble est qualifié de risque assuré.

➤ **La prime :**

La prime est la contribution que l'assuré verse à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée. Elle est payable au début de la transaction d'assurance ou de l'année d'assurance, d'où son nom (que l'on retrouve dans l'expression à première vue ou dans le mot primeur qui signifie en premier) lorsque l'organisme d'assurance est une mutuelle ou sous forme mutuelle dans lequel l'assuré est en même temps membre, la prime s'appelle " Cotisation ".

➤ **La prestation de l'assureur :**

L'engagement pris par l'assureur en cas de survenance du risque consiste à verser une prestation. En pratique, une distinction doit être faite entre deux types de services :

- des indemnités qui sont déterminées en fonction de la survenance d'un sinistre, en fonction de son importance (par exemple, incendie dans un immeuble).
- des prestations forfaitaires qui sont déterminées lors de la souscription du contrat, avant la survenance d'un sinistre (par exemple: assurance-vie).

Il s'agit, d'une manière générale, d'argent destiné :

- soit au souscripteur et assuré, par exemple en assurances incendie.
- soit à un tiers, par exemple en assurances de responsabilité.

¹⁰ François Couilbault, Constant Eliashberg, Michel Latrasse : p. 59.

- soit au bénéficiaire, par exemple en assurances vie (en cas de décès).

➤ **La compensation au sien de la mutualité :**

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

Toutes les personnes assurées contre le même risque et qui contribuent entre elles à faire face à ses conséquences constituent une mutualité.

L'assurance est donc l'organisation de la solidarité entre les personnes assurées contre la survenance d'un même événement.

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

7. La division du risque :

Lorsque le risque à assurer s'avère très élevé, y compris le coût en cas de sinistre, ne pouvant être compensé par les primes perçues, l'assureur procède à sa répartition.

Pour ce faire, les compagnies d'assurance utilisent deux techniques de répartition des risques (ou spread): la coassurance et la réassurance. Ces deux techniques sont essentielles et peuvent être mises en œuvre en même temps.

7.1. La réassurance :

La réassurance est une opération par laquelle une société d'assurance (la cédante) s'assure elle-même auprès d'une autre société (le réassureur ou le cessionnaire) pour tout ou une partie des risques qu'elle a pris en charge. Il s'agit bien dans ce cas de « l'assurance de l'assurance » ou « une assurance au second degré ». En matière de réassurance, l'assureur reste le seul responsable vis-à-vis de l'assuré¹¹.

¹¹ L'article n°4 de l'ordonnance n°95-07du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

7.2. La coassurance :

La coassurance consiste en un partage proportionnel d'un même risque entre plusieurs acteurs. Chacun accepte un certain pourcentage du risque, reçoit en échange ce même pourcentage de la prime, et en cas de sinistre, sera tenu au paiement de la même proportion des prestations dues. La gestion et l'exécution du contrat d'assurance sont confiées à l'un des assureurs appelé apériteur et dûment mandaté par les autres assureurs participants à la couverture du risque¹².

8. Le contrat d'assurance :

8.1. Définition :

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

En matière d'assurance, le contrat d'assurance est un accord passé entre un assureur et un assuré pour la garantie d'un risque : l'assureur accepte de couvrir le risque, le souscripteur s'engage à payer la prime ou cotisation convenue. Le contrat d'assurance est le lien juridique qui oblige l'assureur à garantir le risque, le souscripteur à en payer la prime¹³.

8.2. Les caractères généraux du contrat d'assurance :

Le contrat d'assurance contient les caractères suivants¹⁴ :

➤ **Caractère consensuel :**

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

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

¹² L'article n°3 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

¹³ François COUILBAULT, Constant ELIASHBERG, Les grands principes de l'assurance, 10^{ème} édition, l'Argus de l'assurance, Paris, 2011, p.89.

¹⁴ Idem.

➤ **Caractère synallagmatique :**

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

➤ **Caractère aléatoire :**

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

➤ **Contrat de bonne foi :**

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

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

9. L'inversion du cycle de production :

Dans une entreprise classique, le prix d'achat (le prix des matières premières) est connu et payé avant le prix de vente.

En assurance, l'assureur encaisse les primes avant de payer les sinistres. On peut donc dire que le prix de vente de l'opération d'assurance (le montant de la prime) est connu et payé avant le prix d'achat (le montant du sinistre). C'est cela l'inversion du cycle de production¹⁵.

L'avantage de l'inversion du cycle de production est que la trésorerie de l'assurance est toujours alimentée, car elle reçoit les primes avant l'indemnisation.

L'inconvénient c'est que parfois l'indemnisation est plus coûteuse par rapport aux primes reçues à cause des mauvais calculs dans les prévisions.

¹⁵ TOSETTI.A, BEHAR.T (2002) Assurance : Comptabilité, Réglementation, Acturiat, Economica, Paris, p. 25.

10. Les intermédiaires des assurances :

Un intermédiaire d'assurance est toute personne ayant le statut d'agent général d'assurance ou de courtier d'assurance et ayant pour rôle la présentation des opérations d'assurance¹⁶.

10.1. L'agent général :

Il peut s'agir d'une personne morale ou physique qui travaille pour une compagnie d'assurance mandatée par l'assurance pour travailler pour son compte (cela peut être pour certaines branches d'assurance), son rôle est de conseiller et orienter les clients et les assister en cas de réclamation jusqu'à indemnisation.

C'est une fonction libérale qui est mandatée par les compagnies des assurances pour quelques branches d'assurance.

10.2. Le courtier d'assurance :

C'est une personne physique ou morale qui est considérée comme un commerçant qui va représenter les clients auprès des compagnies d'assurance pour trouver le contrat le plus adapté. Le courtier n'est pas mandaté par les compagnies d'assurance, mais par l'assuré.

10.3. La bancassurance :

L'Algérie s'est ouverte à la bancassurance en vertu de loi 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés. Il faut savoir que la bancassurance est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits par l'intermédiaire des banques¹⁷.

¹⁶ l'article 2 du décret exécutif n°95-340 du 30 octobre 1995.

¹⁷ www.bna.dz.

SECTION 02 : Présentation du secteur assurantiel en Algérie :

Dans cette section, nous allons présenter l'évolution du secteur assurantiel en Algérie, ensuite nous présenterons la composition de ce secteur et enfin on va parler sur les intervenants dans ce marché.

1. L'évolution historique du système assurantiel algérien :

Plus de 160 compagnies d'assurance étaient présentes en Algérie après l'indépendance. Dans l'attente de la mise en place d'une réglementation spécifique, le législateur algérien a renouvelé par la loi 62-157 du 21 décembre 1962. A leur sortie du pays, les sociétés étrangères ont laissé des engagements qui ont finalement été repris par le marché algérien pour régler l'indemnisation de leurs assurés

Le marché des assurances en Algérie est passé par deux étapes. La première a consisté en la nationalisation de l'activité et la spécialisation des compagnies, la seconde, dans la déspecialisation et l'ouverture progressive du marché¹⁸.

1.1. La période 1962-1989 :

Cette période a été caractérisée par une nationalisation et une spécialisation de l'activité d'assurance. Les compagnies d'assurance étrangères ont été informées de l'obligation de céder 10% de leurs portefeuilles au profit de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance. (CAAR), créé en 1963. Les entreprises étrangères ont refusé de respecter cette obligation et ont cessé leurs activités en Algérie. La CAAR a repris les engagements envers les assurés laissés par ces sociétés et était responsable de l'indemnisation.

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

En 1975. La Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) est créée. Les compagnies des assurances étaient dans l'obligation d'effectuer l'intégralité de leurs cessions au profit de la CCR.

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

¹⁸ BELKADI Saliha « les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie » p 87.

1.2. L'ouverture et la libéralisation du marché :

En 1989, la publication des textes relatifs à l'autonomie des entreprises publiques a conduit à une déspecialisation. A partir de cette date, les entreprises ont pu s'inscrire dans toutes les branches. Ainsi, les trois entreprises publiques existantes ont modifié leurs statuts en enregistrant dans leurs exercices toutes les opérations d'assurance et de réassurance, ce qui a conduit à l'émergence d'une réelle concurrence entre ces entreprises.

1.3. L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 :

L'Algérie dispose d'un cadre juridique pour l'assurance. En effet cette ordonnance est le texte de référence de la loi algérienne sur les assurances. Elle met fin au monopole d'État sur les assurances et permet la création des sociétés algériennes privées.

Ce texte réintroduit les intermédiaires d'assurance (agents généraux et courtiers), qui ont disparu avec l'institution du monopole d'État sur l'activité d'assurance.

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

1.4. La loi na 06-04 du 20 février 2006 :

Les principales contributions de cette loi sont¹⁹ :

- ❖ Le renforcement de l'activité des assurances de personnes.
- ❖ L'ouverture du marché aux succursales des sociétés des assurances et ou des réassurances étrangères de tenir les engagements qu'elles ont contractés à l'égard des assurés.
- ❖ Le renforcement de la sécurité financière.
- ❖ La réforme du droit du bénéficiaire.
- ❖ La généralisation de l'assurance de groupe.
- ❖ La création d'un fond de garantie des assurés.
- ❖ L'obligation de libération totale du capital pour agrément.
- ❖ La séparation des activités vie et non-vie des compagnies des assurances.

¹⁹ Données CNA.

• **Le décret exécutif no 09-375 du 16 novembre 2009 :**

Ce décret a fixé le capital social(ou fonds d'établissement) des sociétés d'assurance et/ou de réassurance. Ainsi le capital social des sociétés d'assurance et de réassurance est fixé à²⁰ :

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

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

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

2. La composition du secteur Algérien des assurances :

Les compagnies des assurances et des réassurances sont au nombre de vingt-quatre entre le secteur privé et publique²¹ :

2.1. Secteur privé :

➤ Sept sociétés privées d'assurance de dommages :

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

²⁰ décret exécutif no 09-375 du 16 novembre 2009.

²¹ Revue, CNA 2019.

➤ **Quatre sociétés privées d'assurance de personnes :**

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

2.2. Secteur public :

➤ **Quatre sociétés publiques d'assurance de dommages :**

- SAA (Société nationale d'assurance).
- CAAT (Compagnie algérienne des assurances).
- CASH (compagnie d'assurance des hydrocarbures).
- CAAR (compagnie algérienne d'assurance et de Réassurance).

➤ **Trois sociétés d'assurance de personnes :**

- SAPS (société d'assurance de prévoyance et de santé).
- Caarama Assurances.
- TALA (Taamine Life Algérie).

➤ **Une société publique de réassurance :**

- CCR (compagnie centrale de réassurance).

➤ **Deux sociétés publiques spécialisées :**

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

➤ **Deux Sociétés à forme mutuelle :**

- MAATEC (mutuelle Assurance Algérienne des travailleurs de l'éducation et de la culture), fermé depuis 2017²².
- CNMA (Caisse nationale de mutualité Agricole).

²² www.uar.dz.

3. Les intervenants dans le marché Algérien des Assurances :

Le cadre institutionnel du marché Algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes : Le Conseil National des Assurances (CNA), la Commission de Supervision des Assurances (CSA) et la Centrale des Risques (CR)²³. D'autres acteurs interviennent dans le marché Algérien des assurances, à l'image des : Agents généraux, les courtiers et les banques. Tous ces intervenants sont sous la tutelle du Ministère des finances.

3.1. Le Conseil National des Assurances (CNA) :

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

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

Le conseil est une force de réflexion et de proposition capable de préserver les intérêts des parties impliquées dans la consultation. Présidé par le ministre des finances, il représente l'organe consultatif des pouvoirs publics sur toutes les questions relatives à "la situation, l'organisation et le développement de l'activité d'assurance et de réassurance"²⁴.

Il décide de tout projet de texte législatif ou réglementaire concernant l'activité d'assurance. Son avis est notamment requis pour l'étude des demandes d'agrément des compagnies d'assurance et des courtiers.

A travers les travaux scientifiques qu'il entreprend et les recommandations qu'il présente aux décideurs, le Conseil national des assurances apparaît comme un instrument de première importance pour déterminer la politique générale de l'Etat en matière d'assurance.

²³ BENILLES, Billel. « L'évolution du secteur algérien des assurances », Colloque international. Université FERHAT Abbas, 2011.

²⁴ www.cna.dz.

3.2. La Centrale des Risques (CR) :

La centrale est rattachée à la structure d'assurance du ministère des finances. Sa mission est de collecter et de centraliser les informations relatives aux contrats d'assurance non-vie souscrits auprès des compagnies d'assurance et des agences d'assurance étrangères agréées.

3.3. La Commission de Supervision des Assurances (CSA) :

La commission agit en tant qu'autorité de surveillance par l'intermédiaire de la structure d'assurance du ministère des finances, et ce par le biais des inspecteurs d'assurance. Afin de garantir la solvabilité des compagnies d'assurance, la CSA peut exiger une expertise en évaluation liée aux engagements réglementés.

La commission peut également restreindre l'activité d'une compagnie d'assurance dans une ou plusieurs branches, restreindre ou interdire la libre disposition des éléments de son patrimoine ou même désigner un administrateur provisoire. Le comité est également habilité à demander aux compagnies d'assurance de mettre en place un système de contrôle interne et un programme de détection et de lutte contre le blanchiment d'argent.

3.4. Le ministère des Finances :

D'autres acteurs interviennent sur le marché algérien de l'assurance, comme: les agents généraux, les courtiers et les banques, toutes ces parties prenantes sont placées sous la tutelle du ministère des finances²⁵ :

Les sociétés d'assurance et / ou de réassurance ne peuvent exercer leur activité qu'après avoir obtenu l'approbation du ministère des finances. Le ministère assure la protection des droits des assurés et des bénéficiaires des contrats d'assurance, la solidité de la base financière des sociétés d'assurance et de réassurance ainsi que leur capacité de faire face à leurs engagements.

En conséquence, le ministère des Finances a un rôle de régulation et il est chargé de protéger les droits des assurés et de veiller à ce que les compagnies d'assurance et de réassurance honorent leurs engagements et respectent la réglementation en vigueur. Il intervient dans le contrôle des entreprises et professions d'assurance et de réassurance liées au secteur, dans le suivi de l'activité du secteur et supervise toutes les questions juridiques et techniques relatives aux opérations d'assurance et de réassurance, de la préparation des textes aux études relatives au développement et à l'organisation du secteur.

²⁵ BENILLES Billel « L'évolution du secteur algérien des assurances », Colloque international.

SECTION 03 : Assurances vie :

L'assurance vie est une forme d'assurance de personnes. Dans cette section nous parlerons de ce type d'assurance de personnes en termes de définition, branches et contrats.

1. Définition d'assurance-vie :

Bénéficiant d'un régime fiscal avantageux, l'assurance vie est à la fois un outil d'épargne individuelle et un instrument de transmission de patrimoine. Par sa souplesse d'utilisation, il permet de répondre à de nombreux objectifs tels que, par exemple, constituer un capital, préparer la retraite ou encore protéger des proches en cas de décès. À condition, bien sûr, de savoir comment cela fonctionne et de choisir un bon contrat²⁶.

Selon JA CHABANNES ET EYMARD-GAUCLIN, "l'assurance-vie est une opération contractuelle individuelle ou collective par laquelle l'assureur s'engage en contrepartie du paiement des primes, à régler avec le souscripteur, le membre ou le tiers désigné, un montant forfaitaire ou une rente forfaitaire, en cas de décès de l'assuré par décès naturel ou accidentel, ou en cas de survie de ce dernier, à un moment défini dans le contrat"²⁷.

Donc L'assurance vie est un contrat auquel l'assureur s'engage à verser à l'assuré ou aux bénéficiaires désignés un capital ou une rente en cas du décès ou de la survie de l'assuré.

La cotisation de l'assuré pourrait être sous forme de primes unique " une seule prime payée à la signature du contrat " ou par des primes périodiques" annuelles, semestrielles, etc." dont le paiement est étalé sur une période selon l'échéancier prédéfini à l'avance aux conditions particulières.

Une des caractéristiques d'assurance vie, est la possibilité pour l'assuré de racheter son contrat par anticipation moyennant le reversement de l'épargne constitué.

Les contrats qui œuvrent droit au rachat et les modalités de ce dernier sont expliqué dans l'article 90 modifié par l'article 21 de la Loi 06-04 relative aux assurances.

²⁶ GIRAUD, Eric: « Assurance-vie, Le guide pratique », 7e Edition, Parat, Italie, 2012. P1.

²⁷ JEAN-ANTOINE chabannes, Nathalie Eymard-Gauclin : « le manuel de l'assurance-vie », Edition L'argus de l'assurance, 2004. P37.

L'avance sur police permet au souscripteur de disposer de liquidité en cours de contrat en contrepartie d'un intérêt payé par le souscripteur. Si cette dernière est restituée et les intérêts sont acquittés avant le terme du contrat, les prestations seront versées selon le contrat à défaut elles sont diminuées du montant de l'avance non remboursées et intérêts non réglés²⁸.

2. Les branches d'assurance vie :

Comme en assurance dommage, la demande d'assurance-vie est subdivisée en deux branches d'assurance qui sont l'assurance en cas de décès et en cas de vie. La première stipule qu'en cas de décès, l'assurance verse un capital ou une rente à un bénéficiaire désigné sur le contrat et dans le cas de la deuxième branche, l'assureur verse un capital ou une rente à une date convenue²⁹.

2.1. L'assurance en cas de vie :

L'assurance en cas de vie peut être interprétée comme un moyen de gérer l'épargne, avec les raisons pour lesquelles les ménages souscrivent ce type d'assurance, qui peut comprendre les éléments suivants :

- La constitution d'une retraite.
- La recherche du profit sur l'investissement financier et la remise d'impôt dans certains pays comme l'Algérie avec une exonération sur le paiement de l'IRG pour un titulaire d'une assurance vie depuis plus de 5 ans.
- la constitution de l'épargne et sa transmission aux bénéficiaires.

❖ LES DIFFERENTES FAMILLES DE CONTRATS :

Les principaux contrats d'assurance en cas de vie sont le capital différé et les rentes :

2.1.1. Le capital différé :

L'assureur s'engage à verser un capital à l'assuré si ce dernier soit vivant au terme du contrat. Les primes peuvent être uniques ou périodiques, elles cessent d'être dues au décès de l'assuré lorsque le contrat est souscrit avec une contre assurance dans le cas où l'assuré vient à

²⁸ l'article 90 de l'ordonnance 95-07 du 25/01/1995.

²⁹ OUBAZIZ, Said : « Les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances », mémoire de magister. Université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2012, P.66

Chapitre 01 : Les assurances de personnes, généralités et concepts

décéder avant le terme du contrat, les primes payées sont remboursées aux bénéficiaires au lieu d'un capital.

2.1.2. Les rentes :

Dans ces produits la prestation n'est pas en forme de capital mais en forme de rente. Les services de rente pourraient être viagers ou temporaire, il peut aussi être à terme échu ou immédiat :

- **Rente viagère immédiate** : l'assuré paye une prime unique à la souscription du contrat, l'assureur versera une rente à l'assuré tant que celui-ci est en vie. Cette rente est payée à terme échu et peut-être annuelle, semestrielle, trimestrielle ou mensuelle.
- **Rente viagère différée** : Cette formule permet aux assurés de constituer une rente pendant leur carrière professionnelle moyennant le paiement d'une prime unique ou périodique. Le service des arrérages de rente commenceront à partir de 60 ou 65 ans. Généralement une contre assurance est prévue dans ce type de contrat qui suscite à rembourser les primes payées au bénéficiaire désigné au cas où l'assuré vient de décéder avant l'âge de départ à la retraite.
- **Rente viagère temporaire** : C'est un contrat où l'assureur versera en cas de vie à l'assuré, une rente temporaire limitée dans le temps, la prime peut être unique ou périodique, le contrat est souscrit avec une contre assurance.

2.2. L'assurance en cas de décès :

L'assurance en cas de décès fait partie de la demande de pension destinée à couvrir les personnes en cas de décès accidentel ou non accidentel et l'invalidité qui en résulte, ainsi que dans le cas d'agression, de maladie de longue durée, etc.

Elle peut être aussi un complément des indemnités de la sécurité sociale pour des soins médicaux, des arrêts de travail, des soins dentaires et des traitements optiques... etc.

En effet, l'assurance de prévoyance est similaire à ce qu'on appelle l'épargne de précaution avec un paiement de compensation consistant en une compensation en capital et en rentes, au profit de l'assuré dans les conditions de réalisation du risque prévu au contrat.

Chapitre 01 : Les assurances de personnes, généralités et concepts

Une autre motivation pour l'assurance prévoyante réside dans le rôle qu'elle joue dans la constitution de la richesse, avec une contribution à la démocratisation de l'accès aux prêts bancaires, parce que s'il n'y avait pas une telle assurance, les banques imposeraient des taux d'intérêt plus élevés et iraient même jusqu'à refuser d'accorder des prêts.

❖ LES DIFFERENTES FAMILLES DES CONTRATS :

Les garanties en cas de décès se matérialisent si l'assuré décède pendant la période du contrat. Les principaux contrats dans cette catégorie sont l'assurance temporaire décès et l'assurance vie entière.

2.2.1. Assurance temporaire décès :

L'objet de cette assurance est le versement d'un capital au moment du décès de l'assuré au bénéficiaire désigné, la durée du contrat est limitée.

Le capital garanti peut être constant, ou décroissant dans le cadre d'un crédit bancaire en cas du décès de l'assuré, l'assureur lui substitue et prend en charge le remboursement du capital restant.

2.2.2. Assurance Vie entière :

Dans cette assurance, le bénéficiaire recevra un capital au décès de l'assuré à quelque moment qu'il survient. Les primes sont uniques ou viagères auxquelles elles sont versées jusqu'au décès de l'assuré, elles peuvent être aussi périodiques et limitées dans le temps.

3. L'assurance Mixte :

Le contrat d'assurance mixte combine les deux garanties décès et vie. L'assureur s'engage donc à verser un capital ou une rente soit au moment du décès de cet assuré soit s'il est survivant avant le terme du contrat, comme dans l'assurance vie entière le versement revêt d'un caractère certain. Parmi les assurances mixtes :

3.1. Assurance Mixte d'épargne et prévoyance :

Le contrat mixte combine la prévoyance et l'épargne dans un même contrat, le plus souvent le capital assuré en cas de vie est différent de celui garanti en cas de décès.

Chapitre 01 : Les assurances de personnes, généralités et concepts

Si le capital assuré en cas de décès est supérieur à la capitale vie, c'est une mixte de prévoyance. Si le capital assuré en cas de vie est supérieur au capital décès, c'est une mixte d'épargne.

3.2. Assurance à terme Fixe :

Dans le cadre de ce contrat, l'assureur s'engage à payer le capital garanti au terme du contrat à l'assuré, si ce dernier est vivant au terme du contrat ou au bénéficiaire si l'assuré vient à décéder avant terme du contrat.

Le décès de l'assuré n'épargne pas l'assureur à payer immédiatement les bénéficiaires, ils ne sont payés qu'au terme du contrat.

3.3. Rente de survie :

En cas de décès de l'assuré couvert par le contrat, une rente sera versée au bénéficiaire à condition qu'il soit en vie, ou jusqu'à une date fixée au contrat, on trouve trois types de rentes de survie :

- La rente éducation versée aux enfants de l'assuré décède jusqu'à un certain âge ,20 à 25 s'ils suivent des études supérieures.
- La rente conjoint servie à la veuve de l'assuré jusqu'à son décès.
- La rente survie aux enfants handicapés au décès de leurs parents.

A noter que dans le cas où le bénéficiaire est un enfant mineur ou un enfant handicapé, la prestation sera versée au parent qui est toujours en vie ou à son tuteur légalement nommé par voie judiciaire.

3.4. L'assurance dotale :

L'assurance dotale diffère légèrement de l'assurance à terme fixe, elle est souscrite par les parents ou le tuteur d'un enfant qui garantit le versement à ce dernier un capital dès qu'il atteint l'âge de majorité, que le souscripteur soit vivant ou décédé.

Chapitre 01 : Les assurances de personnes, généralités et concepts

L'inconvénient majeur de ce contrat c'est qu'en cas de décès du bénéficiaire avant celui de l'assuré ou avant terme du contrat, aucune prestation ne sera versée, pour palier à cet inconvénient, la contre assurance prévoit le remboursement des primes payées dans ce cas.

Conclusion :

Pour conclure ce chapitre, on peut dire que l'assurance c'est une opération qui protège l'assuré contre toutes les menaces qui touchent soit sa vie ou les biens appartenant à cet assuré, celui qui s'assure fait un acte de prévoyance et l'assurance accroît sa liberté et son indépendance.

Le fonctionnement d'assurance implique de multiples participants: il s'agit essentiellement d'un contrat basé sur un accord signé entre l'assuré et l'assureur sur l'assurance de dommages et / ou l'assurance de personnes.

Concernant l'assurance et pour s'ouvrir à l'économie du marché, l'Algérie a fait de gros efforts surtout après la publication de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances en mettant fin au monopole de l'Etat établi en 1966.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

Introduction :

Après avoir présenté le côté théorique d'assurance de personnes et d'assurance en général dans le chapitre précédent, il faut y aller au cœur du sujet. Nous savons que le secteur d'assurance en Algérie souffre des lacunes majeures, et pour identifier ces dernières, nous devons analyser ce secteur en termes de chiffre d'affaires, évolution de production, taux de pénétration, analyse par branches...

À cet égard, ce chapitre aura comme but d'analyser le marché algérien des assurances de personnes, pour cela ce chapitre se compose de deux sections : la première sera consacrée à l'analyse du marché algérien des assurances et la deuxième traite une analyse des obstacles et perspectives de développement des assurances de personnes.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

SECTION 01 : Analyse du marché algérien des assurances :

Cette section sera consacrée à l'étude et l'analyse du marché algérien des assurances en termes de chiffre d'affaires, évolution de production, taux de pénétration...

1. Densité d'assurance :

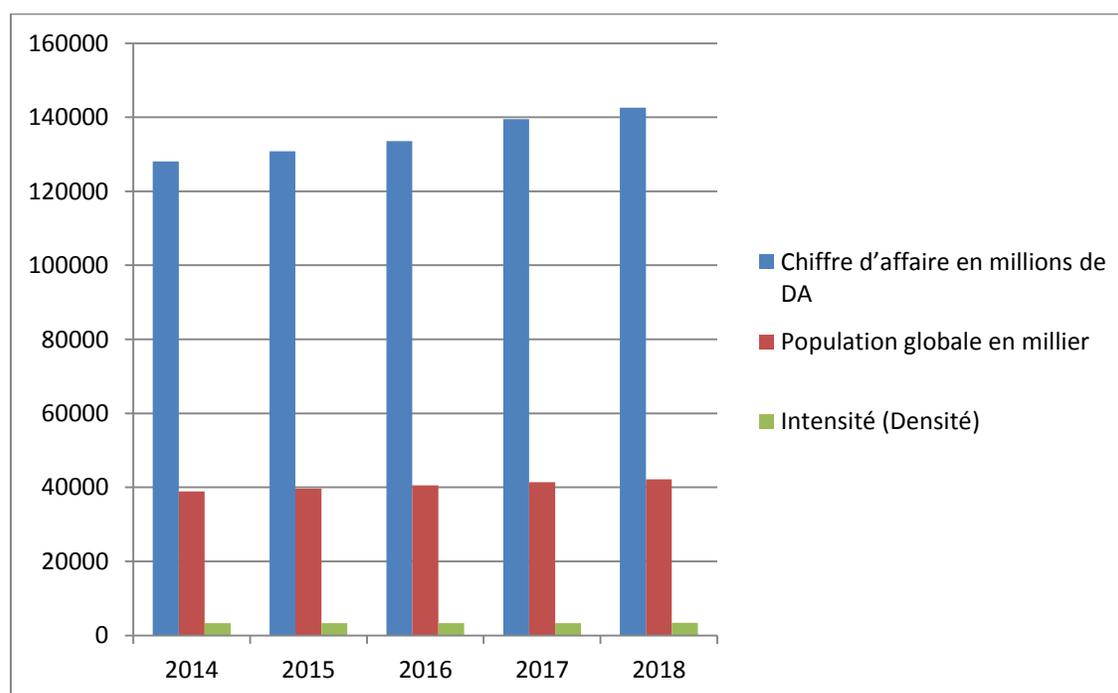
Le tableau n°1 présente la tendance de la densité d'assurance par habitant, c'est-à-dire le taux de cotisation des primes d'assurance par habitant.

Tableau n°1 : la densité d'assurance en Algérie.

	2014	2015	2016	2017	2018
Chiffre d'affaires en DA	128 030 076 103	130 818 085 752	133 537 016 312	139 525 620 042	142 635 020 801
Population globale	38 923 687	39 728 025	40 551 404	41 389 198	42 228 429
Intensité (Densité)	3289	3292	3293	3371	3377

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données de CNA, ONS.

Figure n°1 : la densité d'assurance en Algérie.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données de Tableau n°1.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

En Algérie, la densité d'assurance (primes d'assurance par habitant) est inférieure à 25 dollars. La densité d'assurance (primes d'assurances/habitant) exprimée en Dinar n'a pas évolué. Également, elle passe de 3 209 DA en 2014, à 3 271 DA en 2015 (chiffres publiés par le ministère). Une légère diminution a été enregistrée en raison des fluctuations du taux de change Dinar/Dollar US.

Les raisons généralement admises sont avant tout la mauvaise image de l'assurance et le manque de culture assurantielle dans le pays. Le niveau faible de revenu des ménages ainsi que l'absence de marché financier structuré ne font qu'accentuer cet état de fait³⁰.

2. Le taux de pénétration :

Le tableau ci-dessous représente le taux de pénétration de la branche assurance en Algérie.

Tableau n°2 : Taux de pénétration d'assurance en Algérie.

	2014	2015	2016	2017	2018
Chiffre d'affaires en DA	128 030 076 103	130 818 085 752	133 537 016 312	139 525 620 042	142 635 020 801
PIB (en milliers de DA)	17 224 436 929	16 674 190 064	17 522 002 221	18 573 627 688	20 263 657 960
Taux de pénétration	0.74%	0.78%	0.76%	0.75%	0.70%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données de CNA, ONS.

Le taux de pénétration du secteur des assurances en 2015 n'a pas évolué par rapport à 2014. Il reste 1%. Il passe de 0,73% en 2014 à 0,76%, en 2015³¹.

En 2018, l'Algérie se classe à la 73^{ème} place mondiale (69^{ème} en 2017) et à la 6^{ème} place en Afrique. Le marché de l'assurance africaine continue sa progression. Le volume total des primes réalisées par l'ensemble des pays a progressé de près de 5% en 2018 à 68,383 milliards USD contre 65,165 milliards USD en 2017.

³⁰ KPMG : Guide des assurances en Algérie.

³¹ <https://www.uar.dz/>.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

Selon cette étude, l'Algérie, avec l'équivalent de 1 189 millions dollars de primes encaissées en 2018 (1 223 millions dollars en 2017), participe à la hauteur de 1,74 % au marché de l'assurance du continent africain (68 383 millions dollars) qui lui-même ne pèse que 1,31 % du marché mondial (5 193 milliards dollars)³².

Le taux de pénétration de l'assurance (primes/PIB) en Algérie est encore faible : le chiffre d'affaires 2018, à 142 milliards dinars, représente 0,7% du PIB (0,6% en moyenne au cours de la dernière décennie). Ce pourcentage est beaucoup plus élevé dans les pays industrialisés (9%) et dans les pays émergents pris dans leur ensemble (3%).

3. Analyse du chiffre d'affaires du secteur d'assurance :

Les réalisations du marché national des assurances, toutes activités confondues, s'élèvent, au 31/12/2019, à 152,1 milliards de DA contre 143,3 milliards de DA à la même période de 2018, enregistrant, ainsi, une évolution positive de 6,1%.

Tableau n°3 : Production du secteur des assurances.

En DA	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution	
	Au 31/12/2019	Au 31/12/2018	2019	2018	en %	En valeur
Assurances de Dommages	131 848 804 457	126 168 975 586	86,7%	88,0%	4,5%	5 679 828 872
Assurances de Personnes	14 329 546 811	12 788 893 239	9,4%	8,9%	12,0%	1 540 653 572
Marché direct	146 178 351 269	138 957 868 825	96,1%	96,9%	5,2%	7 220 482 444
Acceptations internationales	5 888 465 865	4 376 908 188	3,9%	3,1%	34,5%	1 511 557 678
Total	152 066 817 134	143 334 777 012	100%	100%	6,1%	8 732 040 122

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données de CNA.

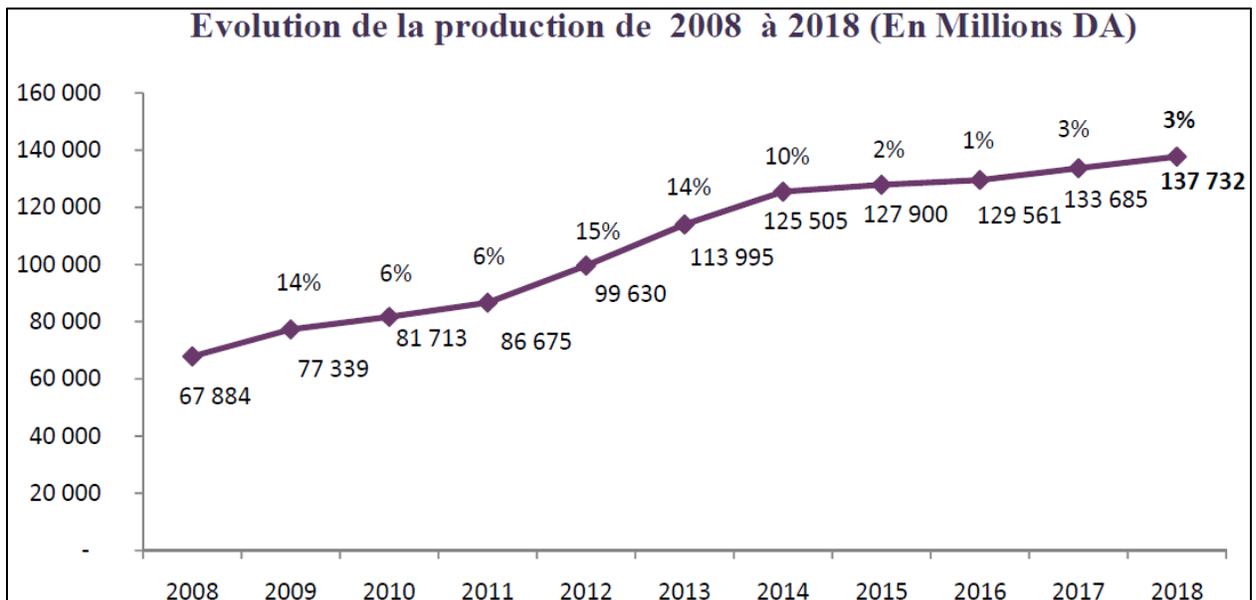
³² l'Organisation Africaine des Assurances.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

Les acceptations internationales enregistrent, également au 31/12/2019, une évolution positive de 34,5% comparativement à l'exercice 2018. Cette évolution se traduit par une production additionnelle de 1,5 milliard de DA.

- **Assurances de Personnes** : le chiffre d'affaires réalisé par les compagnies des assurances de personnes, à l'année 2019 est à hauteur de 14.3 milliards de dinars. Il s'agit d'une augmentation de 12% par rapport aux 12.7 milliards de dinars de la même période en 2018.
- **Assurances de Dommages** : le chiffre d'affaires réalisé par les assurances de dommages, à l'année 2019, est de 131.8 milliards de dinars, contre 126.1 milliards de dinars à la même période en 2018 soit une augmentation de 4.5% et une part de marché de 86.7%.

Figure n°2 : Evolution de la production des assurances sur 10 ans.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données de DGT³³.

³³ Activité des Assurances en Algérie, Direction Générale du Trésor, Direction Des Assurances, 2018 p11.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

4. Evolution de production des assurances de personnes :

Le tableau ci-dessous représente l'évolution et la part de la branche assurance de personnes sur le marché des assurances entre 2015 et 2019.

Tableau n°4 : l'évolution et la part de la branche assurance de personnes.

Année	2015	2016	2017	2018	2019
Total secteur (hors acceptation international)	129 118	130 653	135 760	138 957	146 178
Evolution du secteur des assurances	1,7 %	1,2%	3,3%	1,8%	5,2%
Assurances de personnes	10 582	11 461	13 649	12 788	14 329
Evolution assurances de personnes	23,0 %	11,1%	12,8%	-10,5%	12,0%
Part assurances de personnes	8,2 %	8,6%	9,8%	8,9%	9,4%

*En millions de DA

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données de CNA.

Le marché national des assurances a réalisé un chiffre d'affaires de 142,6 milliards de dinars (mds DA) au 31 décembre 2018, contre 139,5 mds DA durant la même période de 2017, soit une hausse de 2,2%, a indiqué le Conseil national des assurances (CNA).

A partir de l'année 2015 à 2018, Le chiffre d'affaires des assurances augmente à un rythme relativement faible (2% en moyenne), par rapport à l'année 2019 le total du secteur hors les A-I enregistre une augmentation importante (5.2%).

La branche assurance de personnes enregistre une évolution de chiffre d'affaires importante entre les années 2015 et 2017.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

En 2018, Cette branche enregistre une diminution de 10.5% dans le chiffre d'affaires. La baisse des AP est principalement due à la baisse de l'assurance voyage, engendrée par la chute du nombre des visas accordés aux Algériens en 2018.

5. Analyse par branche des assurances de personnes :

Tableau n°5 : Production par branche des AP.

En DA	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution	
	Au 31/12/2019	Au 31/12/2018	2019	2018	en %	En valeur
Accident	1 987 150 507	1 684 380 399	13,9%	13,2%	17,9%	302 770 108
Maladie	100 013 762	95 304 486	0,7%	0,7%	4,9%	4 709 276
Assistance	2 632 020 937	2 803 320 117	18,4%	21,9%	-6,1%	-171 299 180
Vie-décès	5 356 605 789	4 508 776 542	37,4%	35,3%	18,8%	847 829 248
Capitalisation	2 958 865	/	0,0%	0,0%	0,0%	2 958 865
Prévoyance collective	4 250 796 951	3 697 111 695	29,7%	28,9%	14,9%	553 685 256
Total	14 329 546 811	12 788 893 239	100%	100%	12,0%	1 540 653 573

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données de CNA.

La production, au 31/12/2019, de l'ensemble des sociétés des assurances de personnes s'élève à 14,3 milliards de DA, marquant, ainsi, une hausse de 12%, comparativement au 31/12/2018³⁴.

³⁴ CNA – Note de conjoncture T4-2019.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

5.1. Accident :

Le chiffre d'affaires réalisé au titre de la branche « Accident », au T4-2019, s'élève à 1,9 milliard de DA contre 1,6 milliard de DA à la même période de 2018, soit une progression de près de 18%, tirée, principalement, par les branches « individuelle accident- adhésion collective », notamment suite au lancement de nouveaux produits : Individuelle Accident forfaitaire et « assurance scolaire » qui croissent respectivement de 89,4% et 26,3%.

5.2. Maladie :

La production de la branche « Maladie » affiche, à fin 2019, un montant de 100 millions de DA, générée uniquement par la sous-branche « assurance maladie », en évolution de 4,9% comparativement à la même période de 2018.

5.3. Assistance :

La branche « Assistance » recule de 6,1%, passant de 2,8 milliards de DA, fin 2018, à 2,6 milliards de DA, fin 2019. Un recul expliqué par la suspension de la commercialisation de la garantie « Rapatriement de corps » et le repli de la garantie « Assurance voyage et assistance » suite à la baisse du nombre des visas accordés.

5.4. Vie-Décès :

La production cumulée par la branche « Vie - décès » est de l'ordre de 5,3 milliards de DA, en hausse de 18,8%, comparativement à l'exercice précédent qui totalise 4,5 milliards de DA. Cette tendance est engendrée, principalement, par la garantie « Assurance temporaire décès » qui augmente de 17% et détient 32,4% de part du marché et la contribution de la garantie « Assurance groupe des emprunteurs », avec un taux de 89,2% et une part de marché de 2,1% et ce, suite au recouvrement des impayés des années antérieures et le renouvellement des contrats des partenaires bancaires.

5.5. Capitalisation :

La branche « capitalisation » enregistre au titre de l'exercice 2019, et contrairement à 2018 qui n'a connu aucune production, un chiffre d'affaires de près de 3 millions de DA.

5.6. Prévoyance Collective :

Les primes émises collectées par la branche « Prévoyance collective » s'élèvent, au terme T4- 2019, à 4,2 milliards de DA, en évolution de près de 15% comparativement au 31/12/2018,

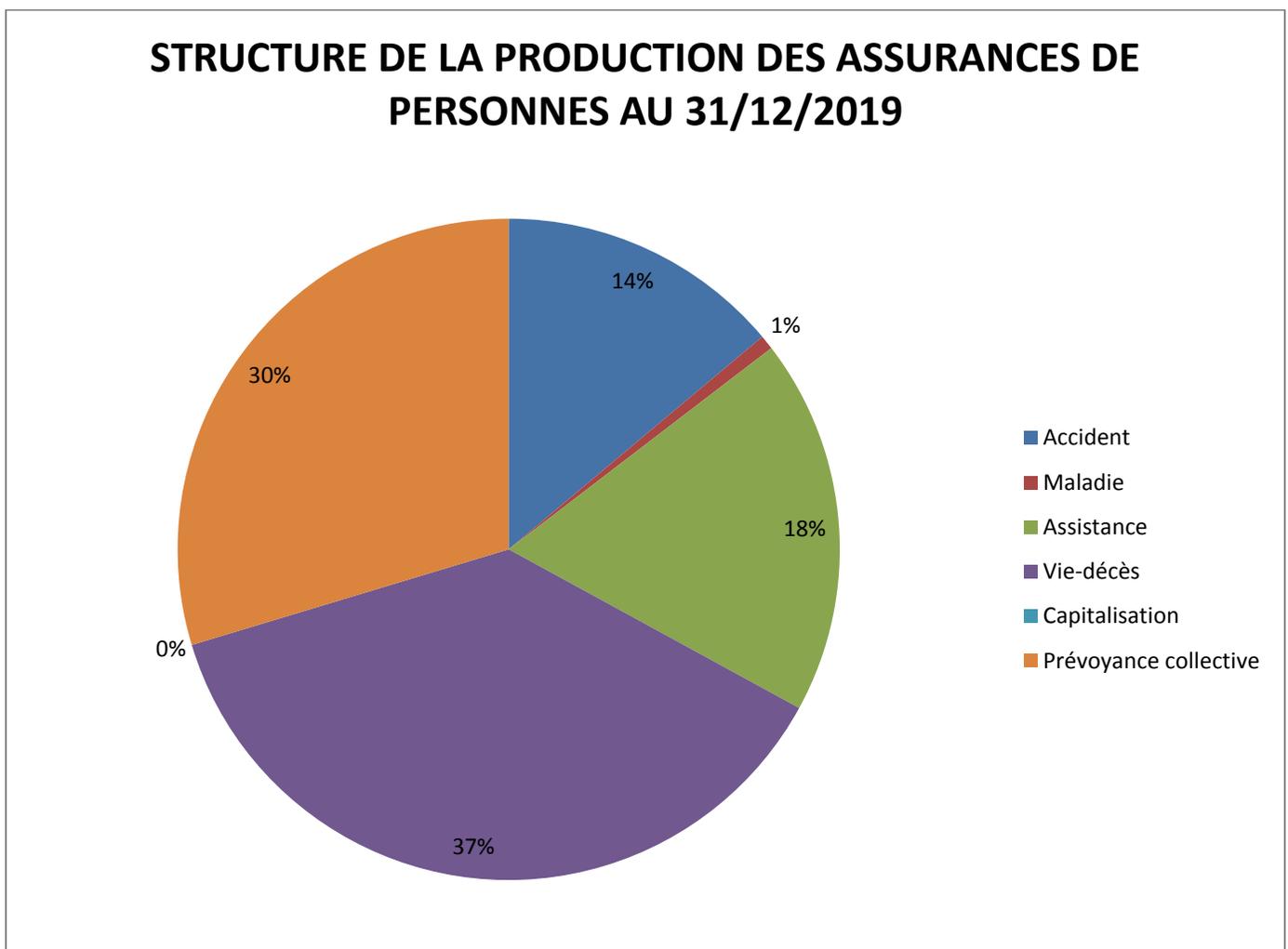
Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

tirées essentiellement par la sous-branche « Assurance groupe » qui détient 96,7% du portefeuille de la branche et réalise, à elle seule, 16,2% d'évolution.

Cette tendance positive est essentiellement due au réajustement de la prime SONATRACH et la signature de deux importants contrats (OOREDOO et AGB).

Le produit « perte de licence » accuse une régression de 12,1%, par rapport à l'année 2018 et cumule une production de 141,3 millions de DA.

Figure n°3 : Structure de la production des AP au 31/12/19.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données de Tableau n°5.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

6. Analyse par branche des assurances de dommages :

Le tableau ci- dessous représente la Production des assurances de dommages au 31/12/2019 par branche.

Tableau n°6 : Production par branche des AD.

En DA	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution	
	Au 31/12/2019	Au 31/12/2018	2019	2018	en %	En valeur
Assurance automobile	69 243 910 208	69 033 588 873	52,5%	54,7%	0,3%	210 321 335
IRD	51 491 072 001	46 660 876 499	39,1%	37,0%	10,4%	4 830 195 502
Assurances agricoles	2 683 527 098	2 473 975 794	2,0%	2,0%	8,5%	209 551 305
Assurance transport	6 137 957 359	5 847 153 545	4,7%	4,6%	5,0%	290 803 814
Assurance Crédit	2 292 337 780	2 153 380 877	1,7%	1,7%	6,5%	138 956 903
Total	131 848 804 457	126 168 975 586	100%	100%	4,5%	5 679 828 872

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données de CNA.

Au 31/12/2019, les assurances de dommages réalisent un chiffre d'affaires de l'ordre de plus de 131,8 milliards de DA, s'accaparant, ainsi, une part de marché de 86,7%. Une tendance haussière est observée, dans toutes les branches des assurances de dommages, notamment en assurances « IRD » et « agricole » avec des taux respectifs de 10,4% et 8,5%³⁵.

³⁵ idem.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

6.1. Automobile :

Avec 52,5% de part de marché, l'assurance « automobile » enregistre un chiffre d'affaires de 69,2 milliards de DA, soit une hausse de 0,3% comparativement à l'année 2018. Cette stagnation persiste malgré la commercialisation de nouveaux produits et l'élargissement du réseau suite à la création de nouvelles agences.

Avec un chiffre d'affaires de 17 milliards de DA, les risques obligatoires marquent une augmentation de 15,4% et ce, suite à la révision, à la hausse, du tarif relatif à la garantie « Responsabilité Civile ». Ces risques détiennent 24,6% du portefeuille de la branche.

Les garanties facultatives, qui dominent le portefeuille « automobile » avec une part de 75,4%, enregistrent une régression de 3,8% par rapport à la même période de 2018. La branche a été marquée par la baisse du nombre des contrats particuliers, entraînant, de ce fait, une perte dans le portefeuille.

6.2. IRD :

La branche Incendie et Risques Divers « IRD » achève l'année 2019 avec un chiffre d'affaires de 51,5 milliards de DA, en hausse de 10,4% comparativement au 31/12/2018., générée par l'entrée en portefeuille de nouvelles affaires. Cette croissance trouve son origine dans la hausse de la production de la sous-branche « incendie, explosions et éléments naturels », de 12,4% par rapport à la même période de 2018. Celle-ci détient 71,6% du portefeuille de la branche « IRD ».

Cette tendance est expliquée, en partie, par l'accroissement du chiffre d'affaires de la garantie « incendie » de 11,3%, mais aussi, l'augmentation de la production des assurances contre les effets des Catastrophes Naturelles (Cat-Nat) de 17,9%, suite à la hausse des primes d'importants contrats, la signature de nouveaux contrats et la commercialisation du produit via les partenaires de bancassurance.

6.3. Transport :

L'assurance « transport » augmente de 5%, en raison de la hausse enregistrée au niveau de la sous-branche « transport aérien ». Cette dernière augmente de 40% et occupe une part de 30% du total des réalisations de la branche, grâce à la souscription de nouvelles affaires en « assurance spatiale ». En revanche, le « transport maritime », dont la part s'élève à 50,6%, marque une régression de 7,2% au vu de la conjoncture économique 2019 dont la baisse du volume des transactions et le nombre des expéditions. La sous branche « transport ferroviaire » recule de 21,2% par rapport à la même période de 2018.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

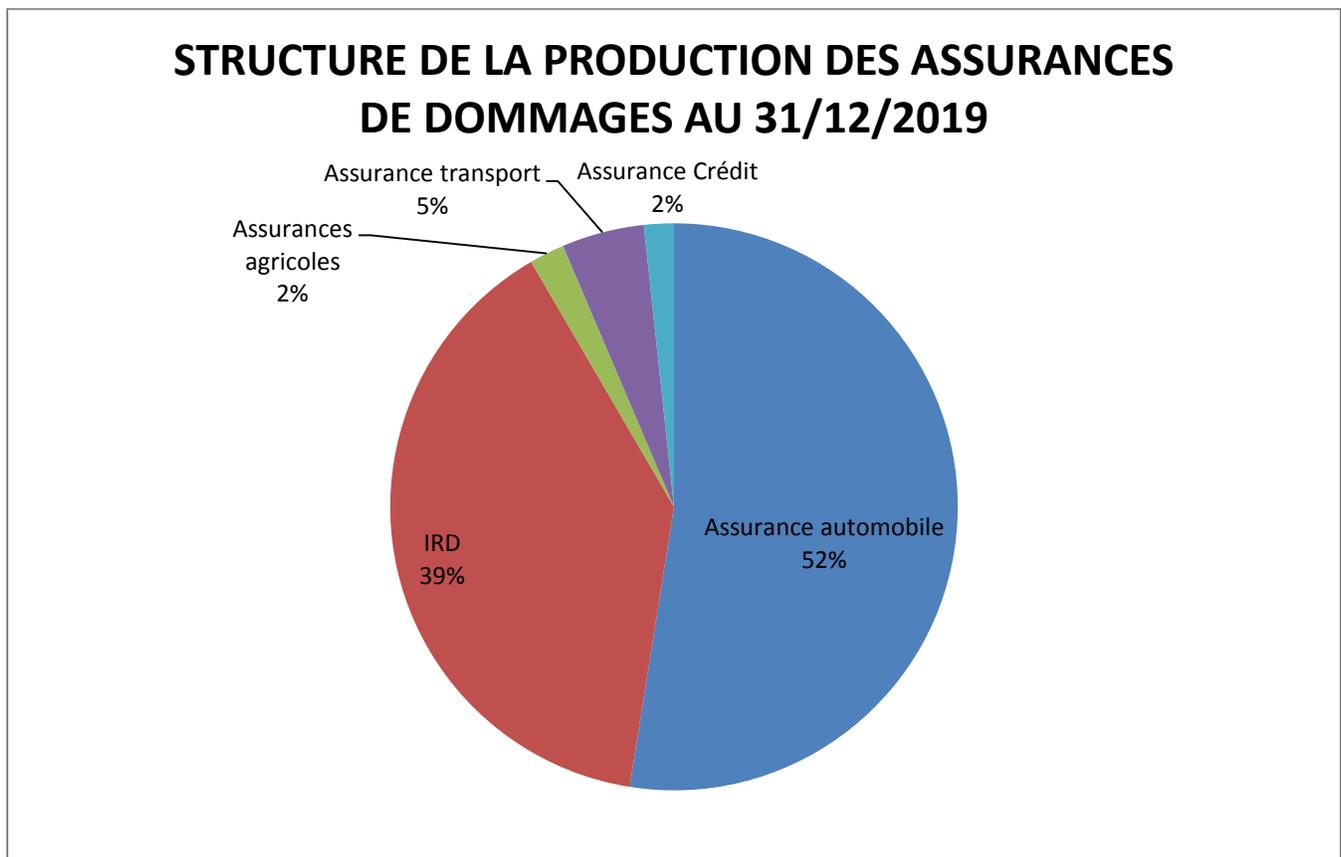
6.4. Agricole :

La branche agricole continue sa progression et enregistre ainsi au 31/12/2019 une hausse de 8,5%, résultant de la hausse du chiffre d'affaires des sous-branches « production animale », « production végétale » et « autres dommages agricoles » avec les taux respectifs de 28,8%, 30,6% et 53,1%. L'origine de cette progression réside dans la signature de plusieurs conventions en « multirisque bovine », « multirisque caprine » et « multirisque serres ».

6.5. Crédit :

Comparativement à la même période de 2018, l'assurance « crédit » marque une hausse de 6,5%, générée par la sous branche « crédit domestique » qui évolue de 36,7% suite à la souscription de nouvelles affaires.

Figure n°4 : Structure de la production des AD au 31/12/19.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données de Tableau n°6.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

7. Les sinistres des assurances de personnes :

Le nombre des sinistres réglés connaît, en 2019, une hausse de 5,3% comparativement à l'exercice précédent. Une hausse consacrée principalement aux branches « accident » et « maladie »

Le tableau ci- dessous représente la situation des différents types de sinistres en assurances de personnes :

Tableau n°7 : Les Sinistres des assurances de personnes.

En DA	Sinistres réglés		Sinistres à payer		Sinistres déclarés	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Accident	27 500 681	15 591 906	149 340 245	147 998 640	36 489 281	23 979 093
Maladie	60 864 970	64 572 551	10 283 555	4 144 576	67 276 146	66 055 154
Assistance	333 607 773	481 139 922	411 299 905	456 711 416	281 778 227	654 574 280
Vie-décès	786 075 509	543 256 467	1 365 886 479	1 166 368 861	1 082 916 646	1 007 793 657
Capitalisation	9 997 240	/	7 262 855	/	7 825 527	/
Prévoyance collective	3 260 032 762	2 192 387 924	1 748 766 870	1 546 031 768	3 022 747 600	1 859 078 499
Total	4 478 078 934	3 296 948 771	3 692 839 910	3 321 255 260	4 499 033 427	3 611 480 682

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données de CNA.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

Le volume des indemnités des sociétés des assurances de personnes enregistré également une hausse de 35,8%, et est estimé à plus de 4,4 milliards de DA. Avec une part de 72,8%, la branche « prévoyance collective » marque près de 3,3 milliards de DA des règlements.

Les sinistres à payer, au 31 décembre 2019, augmentent de 11,2% avec un montant estimé à plus de 3,6 milliards de Dinars. En revanche, leur nombre fléchit de 25% et cela est expliqué par le nombre important des déclarations tardives en « prévoyance collective », à la charge de l'exercice 2018.

Le taux de règlement des sinistres des assurances de personnes, toutes branches confondues, progresse de 11,3% soit 89,8% de règlement pour l'exercice 2019.

8. . Les sinistres des assurances de personnes :

Le tableau ci- dessous représente la structure de la production du marché par type de réseau :

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

Réseau	2017	2018	Variation 2017/2018	
			En valeur	En %
Réseau Direct (agences)	89 148	91 063	1 915	2%
Réseau des intermédiaires (AGA+Courtiers)	39 780	41 835	2 055	5%
Bancassurance	4 756	4 834	78	2%
Total	133 648	137 732	4 048	3%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données de CNA.

En 2018, la production des intermédiaires a enregistré une progression de 5% par rapport à l'année 2017, soit 2 milliards de DA d'écart positif.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

Quant à la bancassurance, son niveau d'activité enregistre une hausse de 2%. Il se situe à 4.8 Milliards de DA en 2018, et traduit le recours toujours modeste à ce type d'intermédiation.

Le réseau de courtage au titre de l'exercice 2018 est composé de 38 courtiers agréés dont 33 en activité. Le chiffre d'affaires réalisé par ce type d'intermédiaire est passé de 8,2 milliards de DA en 2017 à 9,4 milliards de DA en 2018, soit une hausse de 15%. Ce montant représente 7% de la production globale du marché des assurances.

En 2018, la distribution des différents produits d'assurance via la bancassurance a connu une amélioration de 2% par rapport à 2017.

Cette variation positive est enregistrée par la plupart des compagnies ayant eu recours à ce type d'intermédiation qui demeure porteur eu égard au rythme d'évolution enregistré depuis son lancement en 2008.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

SECTION 02 : Analyse des obstacles de développement des assurances de personnes :

Après avoir analysé le marché algérien dans la section précédente, dans cette partie on va analyser les raisons qui freinent la progression de ce domaine.

1. Analyse des obstacles de développements des AP :

1.1. Le niveau de revenu disponible des ménages :

"Le revenu disponible des ménages comprend les revenus d'activité (nets des cotisations sociales), les revenus du patrimoine, les transferts en provenance d'autres ménages et les prestations sociales (y compris les pensions de retraite et les indemnités de chômage) nets des impôts directs."³⁶

Il est important d'analyser la demande d'assurance en fonction de revenu des ménages, le revenu est généralement divisé entre deux catégories : consommation et épargne. L'assurance de personnes se positionne dans les deux, vu qu'elle offre des produits de prévoyance (consommation) et d'autres produits d'épargne.

La première analyse consiste à voir l'élasticité de la demande d'assurance par rapport au revenu. "L'élasticité revenu mesure la façon dont la consommation d'un bien varie en fonction de la variation du revenu des consommateurs. Le calcul de l'élasticité revenu est : variation relative de la demande d'un bien / variation relative des revenus des ménages."³⁷

Une enquête réalisée sur les niveaux de vie des ménages au Maroc (1998/99) a situé l'assurance dans la catégorie des biens de luxe avec une élasticité très haute de l'ordre de 1,45.³⁸

La demande d'assurance en Algérie dont le tissu social est assez similaire à notre voisin, sera donc affectée d'avantage par le revenu des ménages qui ne regardent pas dans l'assurance une nécessité mais un produit de luxe.

³⁶ <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1458>.

³⁷ <https://www.definitions-marketing.com/definition/elasticite-revenu/>.

³⁸ Royaume du Maroc ministère de la prévision économique, Elasticités-revenu de la demande des ménages, ISBN : 9981-20-190-1, 2002, page 37.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

Pour l'assurance vie, beaucoup d'études ont démontré une corrélation positive du revenu avec la demande. Pour le titre d'exemple, on peut citer les études de Lewis (1989), Hakansson (1969), Fischer (1973), Fortune (1973), et Campbell (1980).³⁹

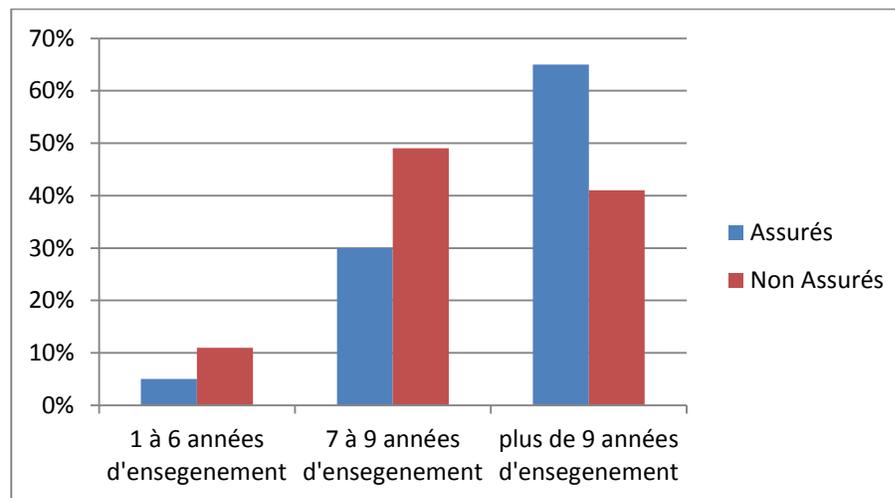
1.2. Le niveau d'instruction :

Beaucoup d'études ont démontré qu'un bon niveau d'éducation à une incidence positive sur la demande d'assurance Truett et Truett (1990); Browne et Kim (1993) Outreville (2013) un meilleur niveau d'éducation fera que les individus comprennent mieux l'utilité de l'assurance.⁴⁰

D'autres études ont démontré aussi la relation entre le niveau d'instruction et l'aversion au risque, Outreville, (2015) les personnes qui ont plusieurs années d'enseignement prennent généralement moins de risque et ont une meilleure capacité à gérer leur vie.

L'étude de Walid Merouani et al (2016) par rapport à la demande d'assurance sociale arrive aux mêmes conclusions, la figure ci-dessous illustre les proportions des individus assurés par rapport aux niveaux d'instruction.⁴¹

Figure n°5 : Assurance et éducation.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données de Walid MEROUANI et al.

³⁹ Mark J. Browne and Kihong Kim, An International Analysis of Life Insurance Demand.

⁴⁰ J. François Outreville, The relationship between relative risk aversion and the level of education: a survey and implications for the demand for life insurance, Journal of Economic Surveys Vol. 29, No. 1, 2015,p97-111.

⁴¹ Walid Merouani et al, op.cit. p45.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

Il faudra donc, penser à faire connaître et promouvoir l'assurance de personnes dans le milieu universitaire et écolier.

1.3. Les obstacles liés à la législation algérienne :

L'Etat Algérien a pris plusieurs initiatives, afin d'inciter le développement du secteur de l'assurance de personnes en Algérie, mais certaines lois restent insuffisantes ou à l'entrave développement, nous allons traiter quelques-unes.

1/- Nous avons vu que la séparation entre les assurances de dommage et les assurances de personnes est entrée en vigueur au mois de juin 2011, cette mesure reste toujours insuffisante vu que le réseau de distribution d'agence n'a pas trop changé. En effet les compagnies d'assurance de personnes reposent sur le réseau de leur compagnie mère de dommage.

Les agents généraux n'ont pas changé de statut vu qu'ils commercialisent pour les deux compagnies. Le réseau favorisera la vente des produits dommage plus facile à commercialiser et plus rentables notamment en terme de commission pour les intermédiaires.

Une séparation totale des activités incitera d'avantage le réseau à vendre les produits d'assurance de personnes, le législateur devra choisir le bon moment notamment après des études sur la rentabilité des agences spécialisées dans l'assurance de personnes sans oublier la rentabilité des compagnies qui doivent amortir aussi leurs charges fixes.

2/- Afin de consolider le réseau de distribution, la bancassurance a été introduite en Algérie avec la loi 06-04, cependant l'article 06 du Décret exécutif n° 07-153 du 22 mai 2007, fixant les modalités et conditions de distribution⁴² exige que les agents souscripteurs d'assurance employés par les banques doivent avoir une carte professionnelle avec la mention des produits d'assurance pour lesquels ils sont habilités à souscrire. Cette carte est délivrée après un stage de 96 heures. Cette mesure présente des problèmes pour les banquiers notamment pour la gestion de leur personnel qui peut changer de poste, un agent qui tombe malade ou quitte son emploi.

⁴² Décret exécutif n° 07-153 du 22 mai 2007, Journal officiel n°35 du 23 Mai 2007, p16

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

3/- Le capital social minimum des sociétés des assurances de personnes a été fixé par l'article n°2 du décret exécutif n° 09-375 du 16 novembre 2009 à un (1) milliard de dinars⁴³ ce qui reste assez élevé pour promouvoir une activité dont la rentabilité sur l'investissement demeure très faible, d'ailleurs certaines compagnies n'ont toujours pas décidé de lancer leur filiale d'assurance de personnes.

4/- Les banques et établissements financiers auraient pu contribuer d'avantage dans la création et le développement des compagnies d'assurance, mais l'article 2 de l'arrêté du 20 février 2008 plafonne le taux de participation à 15%.

1.4. Les obstacles liés à la religion :

La demande en assurance et notamment l'assurance vie peut être affectée par l'aspect religieux, dans le passé en Europe, selon Zelizer (1979) la religion catholique s'est opposée à l'assurance vie, beaucoup de personnes pensent que contracter une assurance vie est synonyme de pas croire dans la bienveillance de Dieu, Zilizer ajoute que ces croyances demeurent toujours existantes dans plusieurs pays musulman⁴⁴ l'étude de Wasaw (1986) a démontré que la demande d'assurance vie dans les pays musulmans est moins importante par rapport aux pays non musulmans.

L'une des causes qui peut justifier ces résultats est la méconnaissance de la population des produits d'assurance, l'autre facteur est l'intérêt compris dans le calcul de l'assurance vie ce qui rend ces produits illicites aux regards de la religion.

Pour pallier à ce problème, nous avons vu les dernières décennies le développement de la finance islamique notamment dans le secteur bancaire et assurantiel (Takaful) qui propose des produits conformes aux droits musulmans.

Selon la banque mondiale la croissance annuelle de la finance islamique est de l'ordre 10-12%, et en terme d'Actif financier elle représente environ de 2 trillion de dollars américain.⁴⁵

⁴³ Décret exécutif n° 09-375 du 16 novembre 2009 Journal officiel n° 67 du 19 Novembre 2009, p6

⁴⁴ Mark J. Browne et al, op.cit. p621

⁴⁵ <https://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/islamic-finance>

1.5. La mentalité algérienne et l'absence de la culture assurantielle auprès du public :

Les obstacles rencontrés sur le marché d'assurance vie en Algérie sont principalement dues à la mentalité et l'absence de la culture assurantielle auprès des algériens.

Les Algériens ont une mauvaise compréhension de l'assurance, ils y voient comme une lourde taxe qu'ils sont obligés de supporter et non une sorte de couverture. Aussi, depuis de nombreuses années, les compagnies des assurances n'ont pas été en mesure d'établir une relation de confiance avec les assurés, car cela dépend de la capacité de la compagnie des assurances à tenir ses promesses (ses engagements).

Par ailleurs, le manque, voire l'absence de communication et de vulgarisation des produits d'assurance offerts par les compagnies d'assurance envers les assurés potentiels, l'assurance de personnes est restée presque inconnue de la part des algériens malgré les diverses formules offertes sur le marché, puisque cette consommation reste inutile à leur regard et n'est pas considérée comme étant un produit de consommation.⁴⁶

⁴⁶ Rachida B, Chenini A, « Les sociétés d'assurances traditionnelles et les sociétés d'assurance TAKAFUL entre la théorie et l'expérience pratique », colloque international, université de Sétif, 25-26 avril 2011, p.19

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

SECTION 03 : Analyse des perspectives de développement des assurances de personnes

Dans cette section on va on va identifier les signes des développement des assurances de personnes en Algérie.

- **Faire connaître la branche assurance de personnes :**

En assurance-vie, la demande n'est pas aussi spécifique que les produits de consommation, elle n'est pas aussi obligatoire que l'assurance automobile et elle ne peut pas répondre aux besoins de protection immédiate comme l'assurance dommage. Il faut le causer, le faire apparaître, pour le rendre plus discernable. Il faudra, par conséquent, que les actions en faveur de ce produit soient faites d'abord, dans le but de faire connaître l'assurance de personnes, de la faire admettre et ensuite de faire connaître les produits. A cet effet, des campagnes d'information et de sensibilisation nationale devront être initiées par les responsables afin de faire connaître la branche pour son utilité sociale et morale. Dès lors, les compagnies pourront proposer des produits en adéquation avec les convictions de chacun : des produits classiques de type européen, ou des produits spécifiques de type islamique.⁴⁷

- **Investir dans la formation du personnel des AP :**

Les compagnies doivent aussi investir dans la formation de leur personnel et de leur réseau direct et indirect, la maîtrise du personnel du secteur demeure impérative pour le développement du secteur. Il existe certains établissements qui proposent des formations supérieures dans le domaine des assurances, mais leur nombre reste limité et leurs coûts très élevé. Il s'agit notamment de l'Institut Supérieur d'Assurance et de Gestion (INSAG), de l'Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe (IFID), de l'Ecole supérieure de commerce (ESC) (gratuite) et dernièrement l'Ecole des Hautes Etudes en Assurance (EHEA). Cette dernière, créée en 2010 par 14 compagnies membres de l'Union algériennes des sociétés d'Assurance et de Réassurance.

⁴⁷ MEZDAD.L, « Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation Financière nationale ». Mémoire de magister, université Abderrahmane Mira, Bejaia, 2006.P. 124.

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

- **Développer les opportunités de placement pour les compagnies d'assurance :**

Il est illusoire de parler de développement de l'assurance de personnes lorsque le marché financier est inexistant. En effet, comment peut-on développer cette branche en Algérie lorsque les compagnies d'assurance sont obligées de placer les 50% de leurs provisions techniques auprès du Trésor public sous forme d'un placement rémunéré à un taux d'intérêt inférieur à 1%⁴⁸. Donc le développement des assurances, notamment de personnes, est intimement lié au développement de la législation algérienne. Il est donc nécessaire de la revitaliser et d'offrir aux compagnies d'assurance des opportunités d'investissement meilleures et plus diversifiées afin qu'elles puissent profiter des produits d'épargne collectés.

- **Instiller et enrichir la culture assurantielle :**

En Algérie, 80% du chiffre d'affaires du secteur est constitué des assurances obligatoires (Automobile et IARD), l'Algérien n'aime pas beaucoup les assurances. Pour développer ce secteur il faut enrichir la culture assurantielle chez les citoyens à travers la communication.

Les produits d'assurance de personnes restent méconnus du grand public, les compagnies d'assurance ont longtemps promis de faire de la communication sur leur produit ensemble par le biais de l'UAR afin d'amortir les frais de la publicité, cette mesure n'a toujours pas vu le jour du fait des réticences de certaines d'entre elles.

⁴⁸ MELLAL Amer, « le marché algérien de l'assurance : une nouvelle dynamique en marche », Mémoire de Master II, Ecole Nationale des Assurances (ENASS), Paris, p.75s

Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement

Conclusion :

Après avoir analysé le marché algérien des assurances, on peut dire qu'il se développe de manière faible par rapport aux besoins économiques du pays, aussi il est dominé par la branche assurance dommage plus précisément par l'assurance automobile obligatoire qui occupe la moitié du marché.

La contribution des assurances de personnes dans la production de secteur des assurances est insignifiante, car elle ne représente que 0,06% de PIB en 2018, et ses rares demandes existantes sont à titre obligatoire bien qu'il soit essentiel à la vie humaine.

Selon nombreux spécialistes et experts du secteur des assurances, les perspectives de développement de ces derniers sont réelles, mais tout le monde, en particulier l'État, doit faire d'énormes efforts et des changements stratégiques pour faire avancer et développer ce domaine.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Introduction :

« (...) En effet, la connaissance des attentes, des habitudes, des besoins, du niveau de satisfaction, des motivations, ou encore du profil sociodémographique des visiteurs par exemple, assure une meilleure cohérence de nos actions et, ce faisant, permet de bonifier la qualité des produits et des services offerts ». Manon Lapointe. De ce fait, ce chapitre fera l'objet d'une observation de la réalité sur le terrain pour établir une base théorique, qui nous conduit à l'appréciation de notre problématique générale qui consiste à essayer d'analyser les obstacles et les perspectives du développement des assurances de personnes en Algérie.

Afin de mieux résoudre notre problématique, nous avons mené deux enquêtes par questionnaire, l'une pour les professionnels des assurances de personnes (les agences) et l'autre est destinée pour les ménages.

Dans ce chapitre, nous allons aborder la présentation et la méthodologie de l'enquête, ainsi, la présentation du questionnaire, puis le traitement et l'analyse des données.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

SECTION 01 : Présentation de l'enquête

Afin de pouvoir répondre aux questions de notre problématique, nous avons jugé utile de procéder à une étude quantitative. Nous avons le sondage par questionnaire comme outil de collecte des données et le logiciel utilisé comme outil de traitement des données est le SPSS.

1. L'objectif de l'enquête :

L'enquête menée au niveau des professionnels des assurances de personnes (les AGA) vise à collecter le plus d'informations possibles sur les obstacles qui freinent le développement des assurances de personnes en Algérie.

L'enquête menée au niveau des ménages conçue pour évaluer leur niveau d'information sur les assurances de personnes et les assurances en général.

2. L'échantillon de l'enquête :

La méthode d'échantillonnage choisie, est l'échantillonnage non probabiliste de convenance et d'experts. Nous avons opté pour cette méthode en raison de la contrainte du temps et d'insuffisance des moyens financiers.

La taille de notre échantillon s'élève à cent vingt (120) individus dans le questionnaire destiné pour les ménages, et à soixante et un (61) agences dans le questionnaire destiné pour les professionnels des assurances de personnes.

3. Présentation du questionnaire :

Le questionnaire est structuré en une seule catégorie principale des questions à savoir les questions fermées.

Le premier questionnaire destiné aux agences des assurances est composé de 13 questions pour collecter les informations sur la branche assurance de personnes.

Le deuxième questionnaire destiné aux ménages est composé de 18 questions pour comprendre le comportement et le degré d'information des enquêtés vis-à-vis l'assurance de personnes et l'assurance en général.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

4. Le test du questionnaire :

Nous avons testé notre questionnaire auprès de 10 personnes de notre population à interroger et dans les circonstances exactes de notre enquête.

L'essai du questionnaire nous a permis d'améliorer la formulation de quelques questions, ainsi de déceler les questions mal comprises et vérifier que nous n'avons pas utilisé des termes incompréhensibles afin de s'assurer de la cohérence du cheminement.

5. Les difficultés rencontrées :

Il est difficile de mener des enquêtes sur les assurances de personnes. Parmi ces difficultés, nous énumérons:

- ✓ Certains répondants n'ont pas pris connaissance des produits d'assurance de personnes pour répondre à toutes les questions.
- ✓ La contrainte du temps.
- ✓ La situation actuelle du pays avec le virus COVID19.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

SECTION 02 : Traitement et analyse des données

Après la discussion et l'introduction du premier point de ce chapitre, nous dédierons cette partie à l'interprétation des résultats. Tout d'abord nous mènerons une première analyse descriptive pour représenter au mieux les variables mesurées.

Enfin, afin de vérifier les hypothèses (confirmer ou infirmer) de cette recherche, l'analyse et l'interprétation inspirées des réponses aux questions posées doivent être vérifiées par les hypothèses de base de ce travail.

1. Analyse et interprétation des résultats pour les professionnels :

Dans cette partie, nous analyserons les résultats obtenus dans le questionnaire destiné aux professionnels (les agences des assurances).

1.1. Répartition selon le statut :

Tableau n°9 : Présentation des agences enquêtées selon le statut.

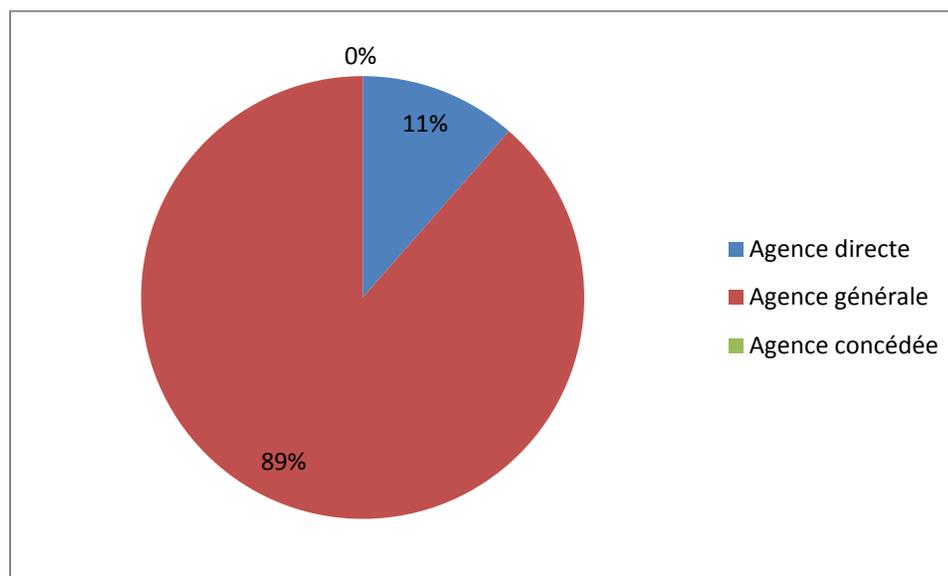
	Nombre	%
Agence directe	7	11.50%
AGA	54	88.50%
Agence concédée	0	0%
Total	61	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Après une analyse des résultats de l'enquête, nous avons constaté une dominance par les AGA avec une part de 88,50%, en suite les agences directes avec 11,50%, enfin 0% pour les agences concédées.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Figure n°6 : Répartition des agences selon le statut.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données de Tableau n°9.

1.2. Répartition selon le type d'assurance qui occupe la place importante :

Tableau n°10 : Présentation des agences enquêtées selon le type d'assurance.

	Nombre	%
Assurance obligatoire	60	98.40%
Assurance facultative	1	1.60%
Total	61	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

L'assurance obligatoire occupe une place importante dans les agences enquêtées avec une part de 98,40% ça veut dire que les assurés souscrivent l'assurance pour son caractère obligatoire.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

1.3.Répartition selon le type d'assurance envisagé :

Tableau n°11 : Présentation des agences enquêtées selon le type d'assurance envisagé.

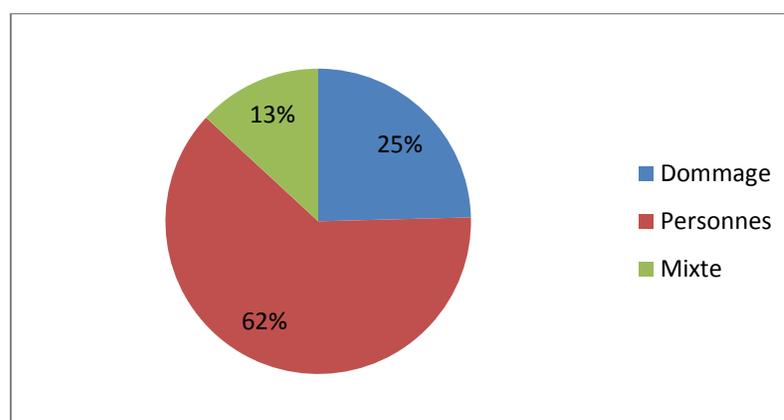
	Nombre	%
Domage	15	24.60%
Personnes	38	62.30%
Mixte	8	13%
Total	61	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Après une analyse des résultats de l'enquête, les agences des assurances qui prennent en charge l'assurance de personnes est de 62,30% car presque toutes les agences enquêtées sont des agences qui commercialisent les produits d'assurance de personnes, ainsi 13,1% pour les agences qui commercialisent les deux types des assurances personnes et dommage (mixte), et avec 24,60% des agences qui prennent en charge l'assurance dommage.

Malgré ça, l'offre des produits d'assurance dommage est plus importante par rapport aux produits d'assurance de personnes dans le terrain.

Figure n°7 : Répartition des agences enquêtées selon le type d'assurance envisagé.

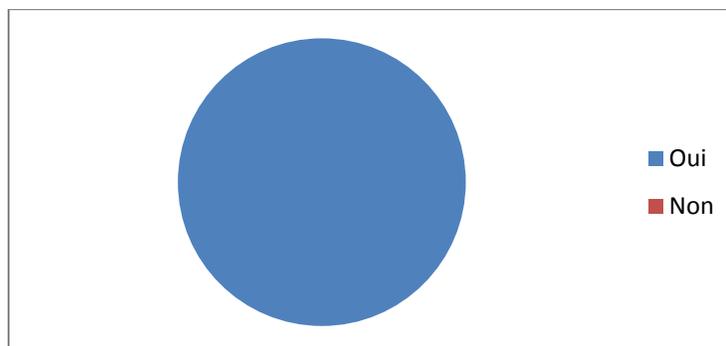


Source : Figure produite par nos soins sur la base des données de Tableau n°11.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

1.4. Répartition selon la commercialisation des produits AP :

Figure n°8 : Répartition des agences enquêtées selon la commercialisation des produits AP.



Source : Figure produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Toutes les agences enquêtées commercialisent les produits d'assurance de personnes comme il montre le graphique précédent, cela signifie que les agents sont de plus en plus dépendants des produits d'assurance de personnes qu'auparavant.

1.5. Répartition selon le facteur religieux :

Tableau n°12 : Présentation des agences enquêtées selon le facteur religieux comme un frein au développement des assurances de personnes.

	Nombre	%
Oui	46	75.40%
Non	15	24.60%
Total	61	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Après une analyse des résultats de l'enquête, un taux de 75,40% des agences enquêtées considèrent le facteur religieux comme un obstacle au développement du marché des assurances de personnes parce qu'à leurs avis, l'assurance est illicite et non conforme à la charia.

Par contre, 24.60% des agences enquêtées montrent que le facteur religieux n'a aucun impact sur le développement des assurances de personnes en Algérie.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

1.6. Répartition selon la synergie entre les banques et les assurances :

Après une analyse des résultats de l'enquête, un taux de 100% des agences enquêtées pensent que l'Algérie peut réaliser une meilleure synergie entre les banques et les assurances et ça représente un point positif pour le développement de ce secteur.

Le tableau ci-dessous montre les résultats obtenus :

Tableau n°13 : Présentation des agences enquêtées selon la synergie entre les banques et les assurances.

	Nombre	%
Oui	61	100%
Non	0	0%
Total	61	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

1.7. Répartition selon les raisons de non développement :

Tableau n°14 : Présentation selon les raisons de non développement de la branche AP.

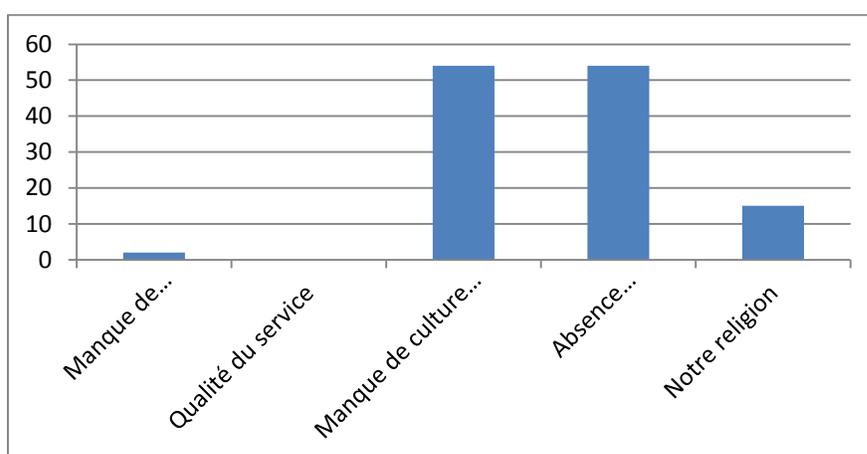
	Nombre	%
Manque de communication des compagnies des assurances	2	3.30%
Qualité du service	0	0%
Manque de culture d'assurance	54	88.50%
Absence d'encouragement de l'Etat	54	88.50%
Notre religion	15	24.60%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Après l'analyse des résultats de l'enquête, on remarque que le sous-développement des assurances de personnes en Algérie selon les agences enquêtées est lié aux deux facteurs majeurs sont le manque de culture d'assurance et l'absence d'encouragement de l'Etat, ainsi il y'a d'autres facteurs comme le facteur religieux comme indiqué dans le tableau ci-dessus.

Figure n°9 : Répartition selon les raisons de non développement de la branche AP.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données de Tableau n°14.

1.8. Répartition selon la décision de séparation entre l'assurance personnes et dommages :

Comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents, les autorités algériennes ont adopté une décision prévoyant une séparation entre l'assurance dommages et personnes en 2011.

Tableau n°15 : Présentation selon la décision de séparation entre les 2 branches des assurances.

	Nombre	%
Bonne	9	14.75%
Acceptable	24	39.34%
Mauvaise	28	45.90%
Total	61	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Après l'analyse des résultats de l'enquête, 39,34% des agences enquêtées considèrent que la décision de séparer les deux branches d'assurance Dommage et Personnes est acceptable, et un taux de 14,75% trouve que cette décision est bonne, par contre 45,90% des agences enquêtées déclarent que cette décision est mauvaise et représente un obstacle pour eux.

1.9.Répartition selon l'avis sur le capital de création :

Nous avons fait notre enquête auprès des agences et on a posé cette question « La création d'une compagnie spécialisée dans les assurances de personnes nécessite un capital d'un milliard de DA, comment trouvez-vous ce montant ? », nous avons obtenu les résultats présentés dans le tableau suivant :

Tableau n°16 : Présentation selon l'avis sur le capital de création.

	Nombre	%
Normal	53	86.90%
élevé	8	13.10%
Très élevé	0	0%
Total	61	100%

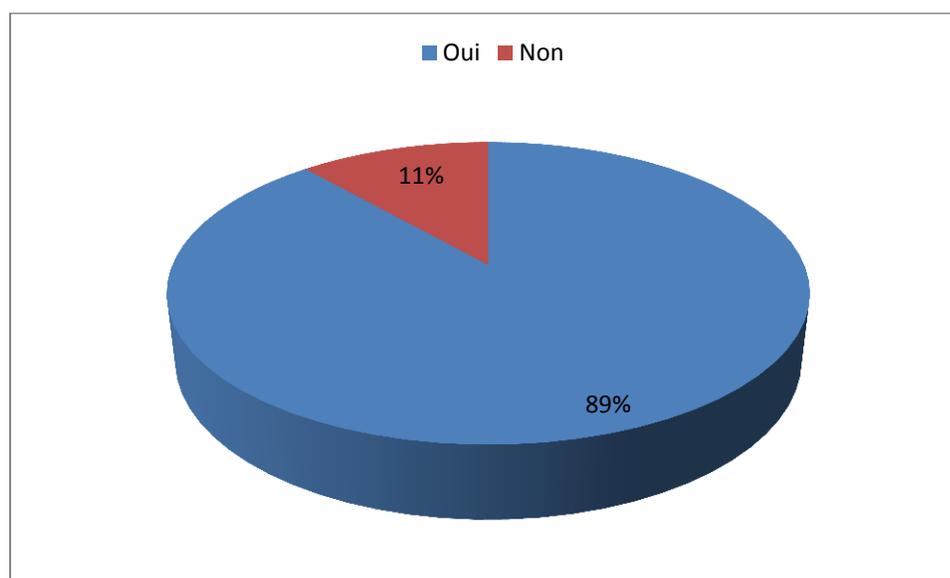
Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Après l'analyse des résultats de l'enquête, 86,90% des agences enquêtées trouvent que le montant d'un milliard de DA nécessaire pour la création d'une compagnie spécialisée dans les assurances de personnes est normal et moins élevé, ce montant est élevé pour 13,10% des agences enquêtées.

Donc l'obligation d'un capital d'un milliard de dinars pour la création des compagnies spécialisées en assurance de personnes ne représente pas vraiment un obstacle pour le développement de ce secteur.

1.10. Répartition selon la gamme des produits :

Figure n°10 : Répartition des agences enquêtées pour que la gamme de produit réponde mieux aux attentes des clients.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Après une analyse des résultats de l'enquête, 89% des agences enquêtées pensent que la gamme de produit commercialisé répond mieux aux attentes des clients en raison de satisfaction des clients et l'utilité remarquable des produits offerts.

Par contre, 11% des agences enquêtées trouvent que la gamme de produit ne répond pas aux attentes des clients donc il est nécessaire d'étudier le degré de satisfaction des produits commercialisés pour répondre aux attentes des clients.

1.11. Répartition selon le niveau de revenu des ménages :

Nous avons fait notre enquête auprès des agences et on a posé cette question « Pensez-vous que le niveau de revenu des ménages ne permet pas de souscrire une assurance de personnes (représente un obstacle) ? », nous avons obtenu les résultats présentés dans le tableau suivant :

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Tableau n°17 : Présentation selon le niveau de revenu des ménages.

	Nombre	%
Oui	52	85.20%
Non	9	14.80%
Total	61	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

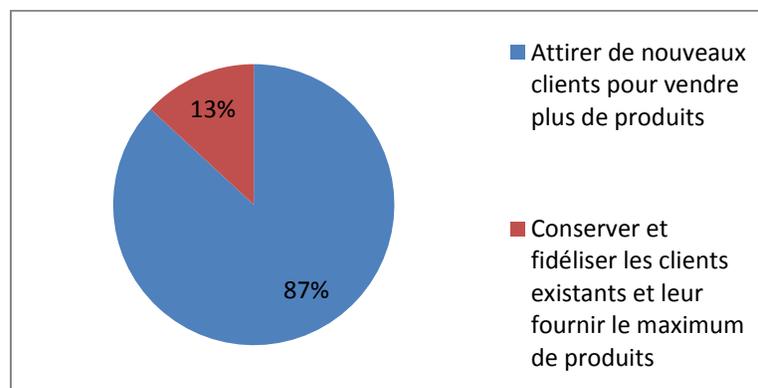
Après l'analyse des résultats de l'enquête, 52 agences enquêtées avec un taux de 85,20% trouvent que le niveau de revenu des ménages ne permet pas de souscrire un contrat d'assurance de personnes, par contre 14,80% des agences enquêtées ne pensent pas que le revenu des ménages représente un problème.

Donc selon cette enquête, le niveau de revenu disponible des ménages représente vraiment un obstacle qui freine le développement de ce secteur.

1.12. Répartition selon la rentabilité des agences :

Nous avons fait notre enquête auprès des agences et on a posé cette question « Selon vous, qu'est-ce qui est rentable ? », nous avons obtenu les résultats présentés dans la Figure suivante :

Figure n°11 : Répartition selon la rentabilité des agences.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Après l'analyse des résultats de l'enquête, une part importante des agences enquêtées soit 87% confirme qu'il est rentable pour elles d'attirer de nouveaux clients pour vendre plus de produits, par contre 13% des agences enquêtées suivent la stratégie de conservation des clients existants.

2. Analyse et interprétation des résultats pour les ménages :

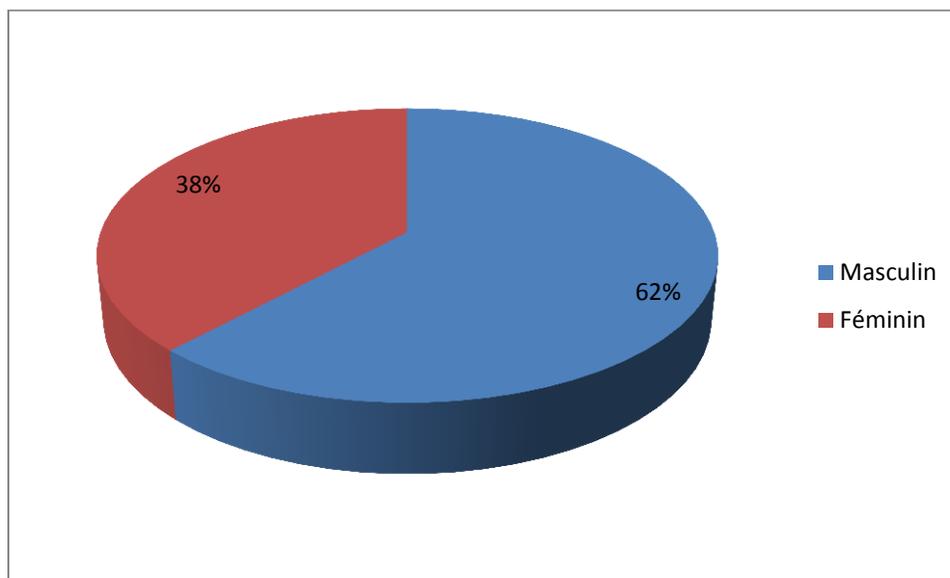
Dans cette partie, nous analyserons les résultats obtenus dans le questionnaire destiné aux ménages.

2.1. Répartition selon le sexe :

Notre questionnaire est destiné pour les deux sexes, masculin avec un taux de 62% et féminin avec un taux de 38%.

Les résultats obtenus sont présentés dans le graphique suivant :

Figure n°12 : Répartitions des ménages selon le sexe.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

2.2.Répartition selon l'âge :

Tableau n°18 : Répartitions des ménages selon l'âge.

	Nombre	%
18 à 30	82	67.80%
30 à 40	21	17.40%
40 à 60	17	14%
60 et plus	1	0.8%
Total	121	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

A partir des résultats des questionnaires, Nous avons constaté que la majorité des enquêtés ont l'âge entre 18 et 30 avec un pourcentage de 67,80% et 17,40% pour ceux qui ont l'âge entre 30 et 40, 14% pour ceux qui sont entre 40 et 60 et finalement 0.8% pour ceux qui dépassent les 60 ans.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

2.3. Répartition selon la situation familiale :

Tableau n°19 : Répartitions des ménages selon la situation familiale.

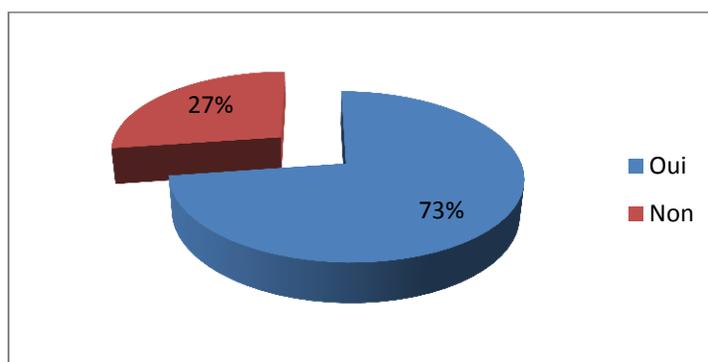
	Nombre	%
Marié	53	43.90%
Célibataire	66	54.50%
Divorcé	1	0.8%
Veuf, veuve	1	0.8%
Total	121	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

A partir des résultats des questionnaires, Nous avons constaté que la majorité des enquêtés sont des célibataires avec un taux de 54,50% et pour ce qui concerne la population mariées nous remarquons un taux de 43,90%, avec 0.8% pour les deux autres cas, veuf et divorcé.

2.4. Répartition selon la population active :

Figure n°13 : Répartitions des ménages selon les travailleurs et les non-travailleurs.

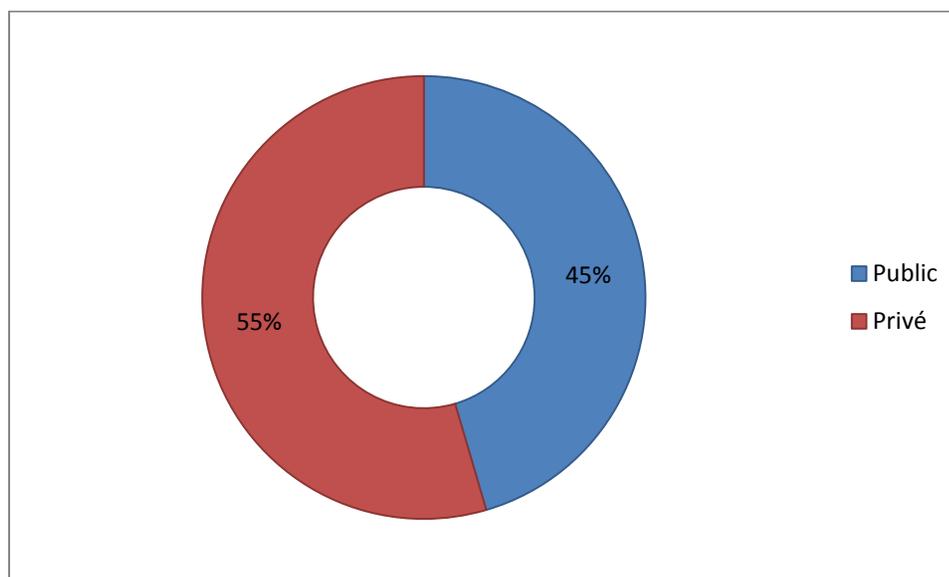


Source : Figure produite par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête par questionnaire, nous avons une part de 73% pour la population qui occupe un poste de travail, et 27% pour la population qui n'a pas de travail.

2.5. Répartition selon le secteur d'activité :

Figure n°14 : Répartitions des ménages qui travaillent selon le secteur d'activité.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

A partir des résultats des questionnaires, Nous avons constaté qu'il y a 55% de la population active soit 48 enquêtés travaillent dans le secteur privé, par contre le reste 45% soit 40 enquêtés travaillent dans le secteur public.

2.6. Répartition selon l'activité professionnelle :

Tableau n°20 : Répartitions des ménages selon l'activité professionnelle.

	Etudiant	Retraité	Fonctionnaire	Commerçant	Total
Nombre	32	4	71	14	121
%	26.40%	3.30%	58.7%	11.6%	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête, nous constatons que la plupart de nos enquêtés sont des fonctionnaires avec un taux de 58,7% et 26,40% sont des étudiants, les commerçants avec un taux de 11,6% et en dernier lieu les retraités avec un taux de 3,30%.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

2.7. Répartition selon le revenu des ménages :

Tableau n°21 : Répartitions selon le revenu des ménages.

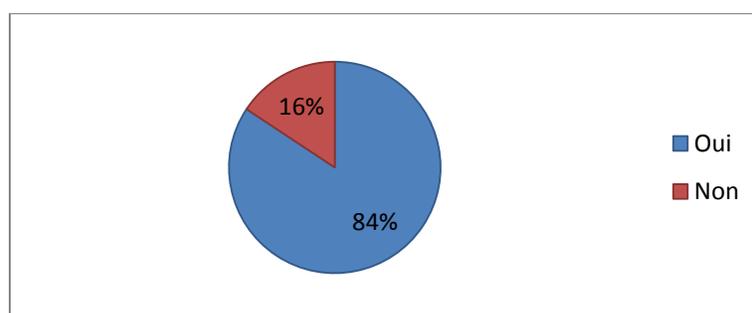
	Nombre	%
10 000 - 20 000 DA	23	22.30%
20 000 - 30 000 DA	19	18.40%
30 000 - 40 000 DA	20	19.4%
Plus de 40 000 DA	41	39.8%
Total	103	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête, nous constatons que la plupart de nos enquêtés ont un revenu plus de 40 000 DA avec un taux de 39,80%, en deuxième place les ménages qui ont un revenu entre 10 000 et 20 000 DA avec un taux de 22,30% et pour les enquêtés ayant un revenu de 20 000 à 30 000 DA ainsi entre 30 000 et 40 000 DA représentent respectivement 18,40% et 19,40%.

2.8. Répartition selon la souscription à l'assurance :

Figure n°15 : Répartitions des ménages selon leur souscription à l'assurance.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête et selon la lecture du graphique, nous trouvons que 84% des enquêtés ont contracté une assurance, et 16% (20 enquêtés) n'ont pas contracté une assurance. Le type d'assurance souscrit par les enquêtés concerne l'assurance dommage, de

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

manière plus importante (l'assurance automobile). Alors que les assurances de personnes sont demandées par une minorité concernant les produits d'assurance décès et voyage.

2.9. Répartition selon la relation avec les assureurs :

Tableau n°22 : Répartitions selon la relation avec les assureurs.

		Nombre	%
Relation avec l'assureur	Mauvaise	9	8.82%
	Bonne	84	82.35%
	Excellente	9	8.82%
Total		102	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête et sur la base de cette analyse, nous avons remarqué que les répondants ont des bonnes relations avec leurs assureurs avec un taux de 82,35%, et nous avons constaté un taux de mauvaises relations soit de 8,82%. Enfin, des excellentes relations avec 8,82% aussi.

Par conséquent, la plupart des personnes interrogées ont bien choisi leurs assureurs, ce qui peut s'expliquer par ces bonnes relations.

2.10. Répartition des enquêtés selon leur information sur les assurances de personnes :

Le tableau ci-dessous illustre le niveau de connaissance de l'assurance de personnes chez les enquêtés :

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

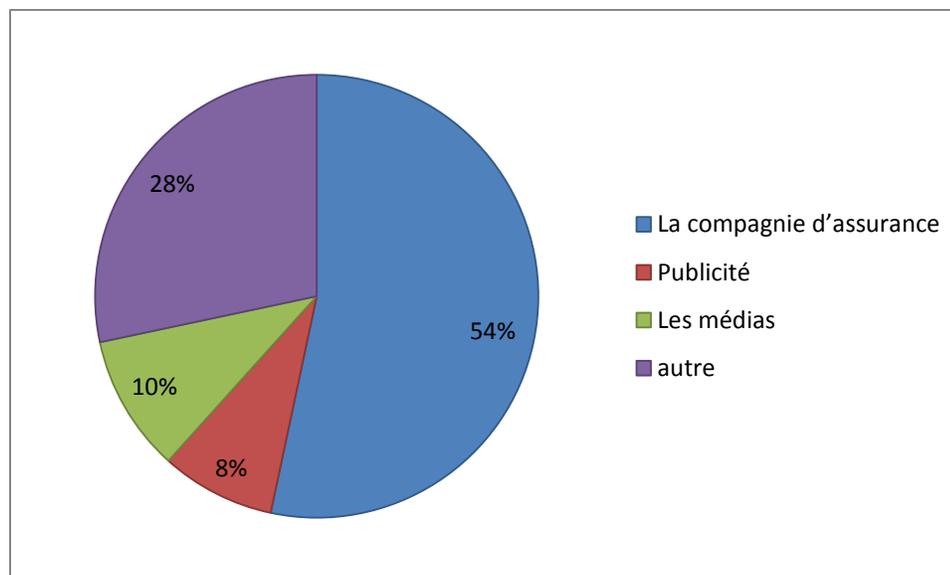
Tableau n°23 : Répartition des enquêtés selon leur information sur les assurances de personnes.

		Nombre	%
Saviez-vous que les assurances de personnes existent en Algérie?	Oui	60	49.59%
	Non	61	50.41%
Total		121	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête, 49,59% des enquêtés connaissent l'assurance de personnes, par contre 50,41% ne connaissent pas cette branche. Donc le manque d'information représente un frein au développement de cette branche.

Figure n°16 : Répartitions des ménages selon les moyens d'information sur l'assurance de personnes.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête, la plupart des enquêtés qui connaissent l'assurance de personnes sont informés par les compagnies des assurances avec un taux de 54%, un taux de 28% sont informés par d'autres méthodes comme les études et les livres et le domaine de travail, suivi de 10% et 8% par les médias et les publicités, nous voyons que les compagnies n'utilisent

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

pas ce support (publicité) pour mieux identifier leurs produits, elles doivent donc améliorer leurs plans marketing.

2.11. Répartition des enquêtés selon leurs opinions sur les produits des assurances :

Tableau n°24 : Répartition des enquêtés selon leurs opinions sur les produits des assurances.

		Nombre	%
Que représentent pour vous les produits d'assurance	Une couverture	53	43.80%
	Une contrainte	12	9.92%
	Une obligation	56	46.3%
	Total	121	100.0%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête, on trouve que 46,3% des enquêtés considèrent l'assurance comme une obligation, et 43,8% comme une couverture, le reste des enquêtés considèrent l'assurance comme une contrainte.

Par conséquent, les enquêtés souscrivent des contrats des assurances pour deux raisons majeurs : pour se protéger contre les risques, et pour son caractère obligatoire comme l'assurance automobile...

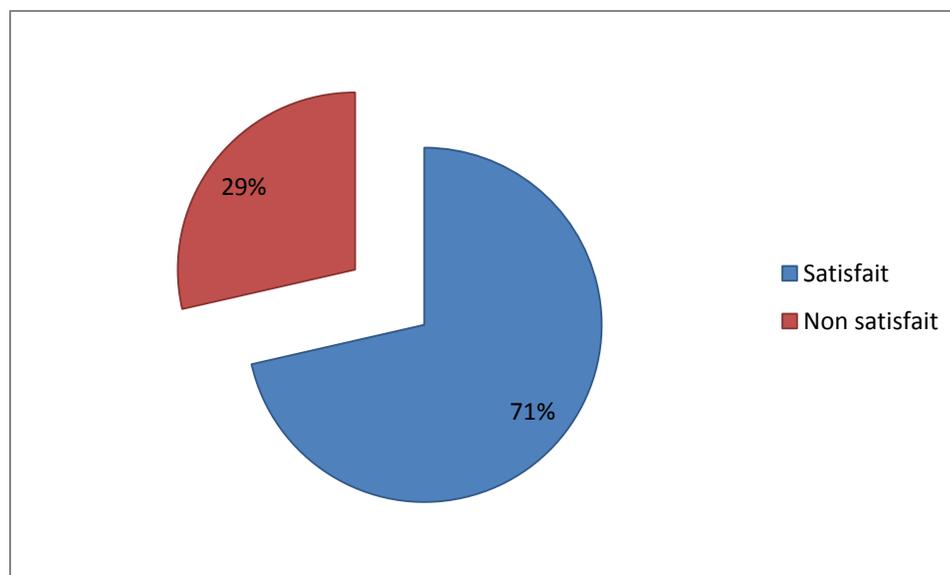
2.12. Répartition des enquêtés selon le degré de satisfaction des compagnies des assurances de personnes :

Selon les résultats de notre enquête, les enquêtés sont satisfaits des produits fournis par les compagnies d'assurance avec un taux de 71%, le reste des enquêtés soit 29% ne sont pas satisfaits.

Le graphique ci-dessous montre les résultats obtenus :

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Figure n°17 : Répartitions des ménages selon le degré de satisfaction des compagnies des assurances de personnes.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Le non satisfaction est lié à la garantie offerte à travers ces produits qui ne répondent pas aux besoins des clients. Donc pour attirer des nouveaux clients, il faut que les compagnies d'assurance s'intéressent beaucoup sur le plan marketing.

2.13. Répartition des enquêtés selon l'influence de l'aspect religieux :

Tableau n°25 : Répartition des enquêtés selon l'influence de l'aspect religieux.

		Nombre	%
Selon vous, l'aspect religieux influe sur la souscription d'un contrat d'assurance ?	Oui	100	82.64%
	Non	21	17.36%
Total		121	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Selon les résultats de notre enquête, une part énorme des enquêtés soit 82,64% trouvent que l'aspect religieux influe sur la souscription d'un contrat d'assurance car l'assurance en général est illicite et harem .Par contre 17,36% trouvent que le facteur religieux n'a aucun impact sur la souscription d'un contrat d'assurance.

Tableau n°26 : Répartition des enquêtés selon le degré de connaissance de produit TAKAFUL.

		Nombre	%
Est-ce que vous avez entendu parler de la formule TAKAFUL ?	Oui	40	33.06%
	Non	81	66.94%
Total		121	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Après l'analyse des résultats de l'enquête, et selon le tableau ci-dessus, on trouve que la majorité des enquêtés ne connaissent pas la formule TAKAFUL avec un taux de 66,94%, par contre une part minimal connaît cette formule soit un taux de 33,06% des enquêtés.

En général, on peut dire que le facteur religieux a un impact sur la demande des produits d'assurance, aussi il représente un obstacle pour le développement du secteur assurantiel en Algérie.

Mais il faut dire que le marché de TAKAFUL en Algérie est totalement différent de celui dans le monde, dans ce dernier, toutes les lois réglementaires pour ce type d'assurance existent, ainsi que l'infrastructure et le soutien de l'État.

Par conséquent, on peut dire que le problème de TAKAFUL est un problème d'organisation de la part des autorités plutôt qu'un problème idéologique.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

2.14. Répartition des enquêtés selon la connaissance de la bancassurance :

Tableau n°27 : Répartition des ménages selon la connaissance de la bancassurance.

		Nombre	%
Est-ce que vous savez que les banques commercialisent les produits AP?	Oui	68	56.19%
	Non	53	43.81%
Total		121	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête, une grande part des enquêtés ne savait pas que les banques commercialisent les produits d'assurance de personnes avec un taux de 43,81%, cela prouve toujours que le manque d'information et de culture assurantielle chez les enquêtés représente un obstacle pour le développement des assurances de personnes.

2.15. Répartition des enquêtés selon les obstacles rencontrés :

Tableau n°28 : Répartition des ménages selon les obstacles rencontrés.

		Nombre	%
Lors de la souscription de contrat avez-vous rencontré des obstacles ?	Oui	23	22.77%
	Non	78	77.23%
Total		101	100%

Source : Tableau produit par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Selon les résultats de notre enquête, le nombre des répondants ayant rencontré des problèmes lors de la signature d'un contrat d'assurance est 23 avec un taux de 22,77%, par contre les 77,23% restants n'ont pas rencontrés des problèmes.

Parmi les problèmes mentionnés dans les réponses, le manque d'information sur les produits fournis par les compagnies d'assurance.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

2.16. Répartition des enquêtés selon les facteurs de non développement :

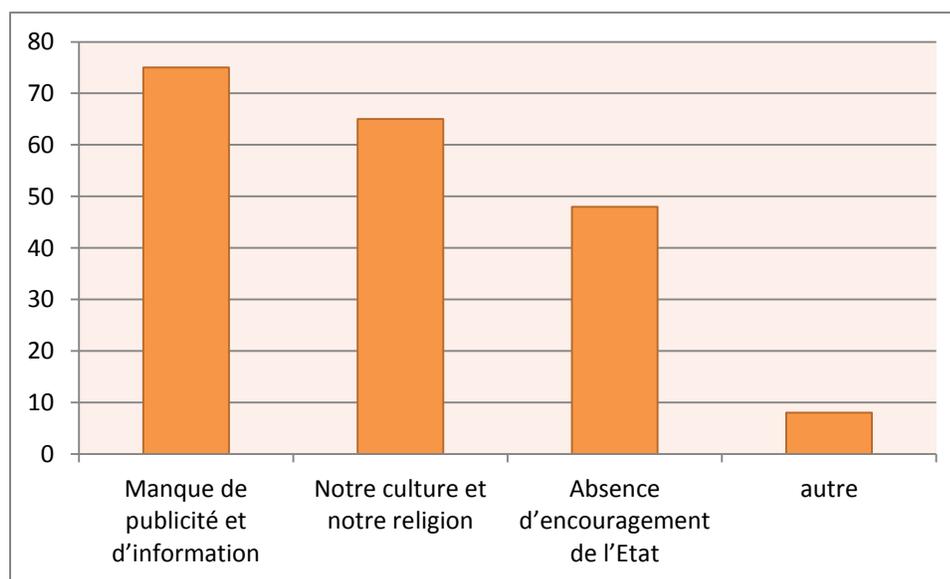
Selon les résultats de notre enquête, et après analyser les réponses, on trouve que les résultats sont étroitement liés entre eux, le sous-développement de la branche assurance de personnes aux yeux des répondants est confiné entre le manque de publicité et d'information, notre culture et notre religion et l'absence d'encouragement de l'Etat.

Il y a des enquêtés qui pensent que le retard dans ce secteur est dû à l'absence du professionnalisme et le manque de l'intégration de la technologie et surtout le manque de confiance.

Donc les facteurs antérieurs sont considérés comme des facteurs majeurs qui freinent le développement des assurances de personnes.

Le graphique ci-dessous montre les résultats obtenus précédemment :

Figure n°18 : Répartitions des ménages selon les facteurs de non développement des AP.



Source : Figure produite par nos soins sur la base des données d'un questionnaire.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

SECTION 03 : Résultats et tests d'hypothèses

Après avoir présenté la méthodologie de l'enquête, et après l'analyse des résultats obtenus, nous tenterons dans cette partie à la validation des hypothèses de notre recherche.

Les principales hypothèses de notre recherche sont les suivantes :

- ✓ H1 : l'absence de la culture assurantielle.
- ✓ H2 : L'aspect religieux qui peut affecter la souscription des contrats des assurances.
- ✓ H3 : Le niveau de revenu des ménages ne permet pas de souscrire un contrat d'assurance.
- ✓ H4 : La législation algérienne et l'absence d'encouragement de l'Etat.

Nous rappelons certains des résultats obtenus :

- 75,40% des agences enquêtées considèrent le facteur religieux comme un frein au développement des AP.
- 88,50% des agences enquêtées pensent que le non développement de la branche AP est lié aux deux facteurs majeurs sont le manque de culture d'assurance et l'absence d'encouragement de l'Etat.
- 45,90% des agences enquêtées trouvent que la décision de séparer les deux branches d'assurance dommage et personnes est mauvaise et représente un obstacle pour eux.
- 85,20% des agences enquêtées trouvent que le niveau de revenu des ménages ne permet pas de souscrire un contrat d'assurance de personnes.
- 50,41% des ménages ne connaissent pas la branche AP.
- 46,3% des enquêtés considèrent l'assurance comme une obligation.
- Une part énorme des enquêtés soit 82,64% trouvent que l'aspect religieux influe sur la souscription d'un contrat d'assurance.
- On trouve que la majorité des enquêtés ne connaissent pas la formule TAKAFUL avec un taux de 66,94%.
- Une grande part des enquêtés ne savait pas que les banques commercialisent les produits d'assurance de personnes avec un taux de 43,81%.

Les résultats de notre enquête montrent que :

La culture assurantielle chez les algériens n'est pas encore ancrée, où ils ne savent pas quels sont les avantages de l'assurance et les biens fondés qu'elle peut apporter.

L'assurance est considérée par les ménages comme une obligation, donc elle est demandée seulement pour son caractère obligatoire. Cela revient à dire que malgré le haut niveau

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

d'éducation de la population enquêtée, notre société n'est pas encore cultivée en matière d'assurance.

Selon les professionnels du domaine, l'insuffisance de budget et le faible niveau de revenu des ménages représentent un grand obstacle pour la demande des produits d'assurance de personnes surtout pour les enquêtés qui ont un salaire mensuel inférieur à 30 000 DA.

L'absence d'encouragement de l'Etat qui reste toujours le premier obstacle au développement du secteur d'assurance en Algérie, la majorité des enquêtés quel que soit des ménages ou bien des professionnels confirment que sans l'aide de l'État, il n'y aura pas de développement.

Le facteur religieux, les enquêtés trouvent que l'aspect religieux influe sur la souscription d'un contrat d'assurance car l'assurance dans notre religion est illicite et harem, malgré ça la majorité des enquêtés ne connaissent pas la formule TAKAFUL l'alternative halal de l'assurance classique, donc on peut dire que le facteur religieux représente un obstacle pour le développement du secteur assurantiel en Algérie.

Le manque de publicité et d'information peut affecter le développement des assurances de personnes, la majorité des enquêtés ne connaissent pas les produits d'assurances cela est dû à la défaillance du système marketing des compagnies d'assurance.

Les décisions prises par l'État à cet égard comme la décision de séparation entre les assurances de dommage et les assurances de personnes et le capital social minimum des sociétés des assurances de personnes exigé ont eu un impact négatif plus que positif sur le développement de ce secteur selon les professionnels du domaine.

Sur la base de cette observation, nos hypothèses sont considérées comme pleinement confirmées.

Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes

Conclusion :

Globalement, notre enquête a été réalisée dans le but d'évaluer et d'analyser les obstacles et les perspectives de développement des assurances de personnes en Algérie. Cette enquête a couvert environ 121 ménages et 61 professionnels ce qui nous a permis de déterminer l'ensemble des facteurs qui empêchent le développement des assurances de personnes.

Lors de notre étude, nous avons constaté un pourcentage important des enquêtés qui connaissent l'assurance de personnes mais n'y ont jamais souscrit un contrat, cela est dû à l'absence de la culture assurantielle et le facteur de religion ainsi que l'insuffisance de budget des ménages, et surtout l'absence de soutien de l'État qui reste toujours le premier facteur de développement du secteur d'assurance en Algérie.

À cet égard, nous pouvons résumer certaines recommandations dans les points suivants :

- ✓ Les compagnies d'assurance doivent d'abord être en contact avec les ménages en développant les initiatives de marketing par la publicité.
- ✓ Sensibiliser les ménages aux avantages de l'assurance et leur inculquer cette culture afin de se débarrasser des obstacles intellectuels et religieux.

Les assurances de personnes sont encore dans la phase de développement en Algérie, c'est pourquoi l'Etat doit soutenir ce domaine et fournir toutes les facilités aux agents et compagnies d'assurance afin de le faire progresser.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Conclusion générale :

Le principal objectif de ce mémoire est d'évaluer et d'analyser les obstacles de développement des assurances de personnes en Algérie à l'aide d'une enquête de terrain destinée pour les professionnels et une autre destinée pour les ménages. Ainsi, la problématique de notre recherche était comme suit : « quels sont les obstacles qui freinent le développement des assurances de personnes en Algérie ? ».

L'assurance est aujourd'hui un service incontournable qui occupe une place très importante dans notre quotidien. L'assurance a pour but la protection des patrimoines et des personnes, mais joue également un rôle important dans l'économie en favorisant l'investissement, elle joue également un rôle social car c'est un facteur de sécurité, elle garantit la réparation et favorise la création.

L'assurance de personnes en Algérie reste un marché en plein développement, la décision de séparation de l'activité en vigueur depuis juin 2011 a donné naissance à huit compagnies qui ont l'exclusivité de commercialiser à la fois les assurances vie et d'autres assurances de personnes non vie comme l'assurance santé, l'assurance qui couvre les accidents ou même l'assurance de groupe.

Le monopole de l'Etat sur les assurances de personnes en Algérie a freiné la compétitivité entre les compagnies des assurances, mais grâce à la loi 06/04 du 20 février 2006, qui modifie et complète l'ordonnance 95/07 du 25-01-1995 les obstacles qui empêchent les gens d'investir dans ce domaine ont été éliminés et les opportunités d'investissements sont devenues plus grandes dans le secteur des assurances de personnes.

Le chiffre d'affaires réalisé par les compagnies des assurances de personnes, à l'année 2019 est à hauteur de 14.3 milliards de dinars. Il s'agit d'une augmentation de 12% par rapport aux 12.7 milliards de dinars de la même période en 2018. Malgré cette augmentation la contribution des assurances de personnes dans la production de secteur des assurances représente que 0,06% de PIB en 2018, ce pourcentage est considéré comme très faible par rapport aux pays voisins

Les indicateurs économiques de l'assurance de personnes en Algérie démontrent la faiblesse de ce secteur, notamment par rapport aux pays voisins, cette faiblesse est liée à plusieurs facteurs : l'absence d'une culture assurantielle chez les ménages ainsi que la faiblesse du revenu ont un effet négatif, notamment sur la demande de l'assurance de personnes et surtout l'absence d'encouragement de l'Etat. Cela nous amène à dire qu'il faut continuer avec les réformes économiques déjà entamées pour sortir de cette situation actuelle ou les hydrocarbures constituent notre principale ressource.

Certains facteurs que nous ne pouvons pas négliger, sont : le facteur de la religion ou les études ont démontré que les assurances de personnes sont mal comprises dans leur contexte

Conclusion générale

religieux, il faudra donc penser à promouvoir les produits Takaful. Des études ont démontré aussi que la demande en assurance vie et sociale a une corrélation positive avec le niveau d'instruction des individus, il faudra donc tirer d'avantage et promouvoir l'assurance de personnes dans les milieux universitaires et écoliers.

Afin de compléter ce travail de recherche, nous proposons quelques suggestions pour améliorer et relancer l'activité d'assurance de personnes :

L'État Algérien a pris beaucoup de mesure, afin de promouvoir l'activité, mais certains restes toujours insuffisants et d'autres restes carrément à l'entrave du développement de l'activité. C'est pourquoi l'Etat doit poursuivre ses efforts pour faire avancer et développer ce domaine.

Les Assureurs doivent aussi redoubler les efforts en termes d'innovation par rapport aux produits commercialisés et essayer de trouver des alternatives de placement pour pouvoir vendre les produits d'assurance de personnes, et ne pas négliger la formation de leur personnel.

Les compagnies d'assurance doivent aussi mieux coopérer entre elles, il faut aussi éviter les pratiques nuisibles au marché comme le dumping ,et essayer de communiquer ensemble sur les produits d'assurance de personnes sans oublier qu'une meilleure communication repose avant tout sur la confiance de l'assuré envers les compagnies des assurances, réduire les délais d'indemnisation notamment en assurance automobile donnera confiance aux assurés.

Sur la base de tout ce qui a été mentionné ci-dessus, nous proposons de mener d'autres études, dont les plus intéressantes sont:

- Mener une étude similaire, mais cette fois ci, élargir le champ de l'étude, afin d'avoir un échantillon suffisamment important.
- Analyser le secteur algérien des assurances de personnes en termes de règles de solvabilités par exemple.
- Faire une étude comparative entre les deux branches d'assurance en Algérie pour mieux connaître les raisons de sous-développement des assurances de personnes.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages :

- J. François Outreville, The relationship between relative risk aversion and the level of education: a survey and implications for the demand for life insurance ,Journal of Economic Surveys Vol. 29, No. 1, 2015.
- Mark J. Browne and Kihong Kim, an International Analysis of Life Insurance Demand. The journal of risk and insurance, Vol60, n°04, Décembre 1993.
- JEAN-ANTOINE chabannes, Nathalie Eymard-Gauclin : « le manuel de l'assurance-vie », Edition L'argus de l'assurance, 2004.
- GIRAUD, Eric: « Assurance-vie, Le guide pratique », 7e Edition, Parat, Italie, 2012.
- François Couilbault : « Assurances de personnes » édition l'argus, paris, 2011.
- TOSETTI.A, BEHAR.T (2002) Assurance : Comptabilité, Réglementation, Acturiat, Economica, Paris.
- François Couilbault, Constant Eliashberg, Michel Latrasse : « les grands principes de l'assurance », largus, 2002.
- François COUILBAULT, Constant ELIASHBERG, Les grands principes de l'assurance, 10ème édition, l'Argus de l'assurance, Paris, 2011.
- François Couilbault « Assurance de Personnes », édition l'argus, 2014-2015.

Articles, Journaux et Colloques internationaux :

- Rachida B, Chenini A, « Les sociétés d'assurances traditionnelles et les sociétés d'assurance TAKAFUL entre la théorie et l'expérience pratique » colloque international.
- BENILLES, Billel. « L'évolution du secteur algérien des assurances », Colloque international. Université FERHAT Abbas, 2011.
- MEROUANI Walid, HAMMOUDA Nacer Eddine, EL MOUDDEN Claire, Institutions and Economies Vol. 8, Issue 1, January 2016.
- Browne Mark J. Kim Kihong, An International Analysis of Life Insurance Demand An International Analysis of Life Insurance Demand The Journal of Risk and Insurance, Vol. 60, No. 4, December 1993.

Revue périodique et rapport annuel :

- KPMG : Guide des assurances en Algérie.

Bibliographie

- Activité des Assurances en Algérie, Direction Générale du Trésor, Direction Des Assurances, 2018.
- Royaume du Maroc ministère de la prévision économique, Elasticités-revenu de la demande des ménages, ISBN : 9981-20-190-1, 2002.
- Revue, CNA 2019.
- CNA – Note de conjoncture T4-2019, T4-2018, T4-2017, T4-2016, T4-2015, T4-2014.

Textes réglementaires :

- l'article 2 du décret exécutif n°95-340 du 30 octobre 1995.
- L'article n°3 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- L'article n°4 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- Article 60 de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995.
- Article n°63 de l'ordonnance 95-07 relative aux assurances.
- décret exécutif no 09-375 du 16 novembre 2009.
- L'article 90 de l'ordonnance 95-07 du 25/01/1995.
- Décret exécutif n° 07-153 du 22 mai 2007, Journal officiel n°35 du 23 Mai 2007.
- Décret exécutif n° 09-375 du 16 novembre 2009 Journal officiel n° 67 du 19 Novembre 2009.

Mémoires :

- MELLAL Amer, « le marché algérien de l'assurance : une nouvelle dynamique en marche », Mémoire de Master II, Ecole Nationale des Assurances (ENASS), Paris.
- MEZDAD.L, « Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation Financière nationale ». Mémoire de magister.
- OUBAZIZ, Said : « Les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances », mémoire de magister.

Sites Web :

- www.cna.dz/
- www.uar.dz/

Bibliographie

- <https://www.insee.fr/>
- <https://www.definitions-marketing.com/>
- <https://www.worldbank.org/>
- www.bna.dz/
- www.algerie-focus.com/
- <https://www.african-insurance.org/>

ANNEXES

ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire destiné pour les ménages

Dans le cadre de la préparation d'une thèse de master, nous avons élaboré ce présent questionnaire qui vise à expliquer et analyser le développement des assurances de personnes en Algérie. Pour cela nous vous demandons de bien vouloir répondre aux questions suivantes et nous tenons à vous assurer que les informations recueillies resteront strictement confidentielles.

1- Quel est votre sexe ?

Masculin

Féminin

2- Votre âge est compris entre ?

18-30 30-40 40-60 60 et plus

3- Quelle est votre situation familiale ?

Marié(e) Célibataire divorcé(e) veuf, veuve

4- Travaillez-vous ?

Oui

Non

5- Si Oui, quel est votre secteur d'activité ?

Public

Privé

6- Quelle est votre activité professionnelle ?

Etudiant Retraité Fonctionnaire Commerçant

7- Votre revenu est entre ?

10 000 - 20 000 DA 20 000 - 30 000 DA 30 000 - 40 000 DA Plus de 40 000 DA

8- Est-ce que vous avez déjà contracté une assurance ?

Oui Non

ANNEXES

9- Décrire votre relation avec votre assureur ?

- Mauvaise Bonne Excellente

10- Saviez-vous que les assurances de personnes existent en Algérie ?

- Oui
 Non

11- Si oui, Par quel moyen vous étiez informé de ce type d'assurance ?

- Publicité
 Les médias
 La compagnie d'assurance
 Autre :

12- Que représentent pour vous les produits d'assurance ?

- Une couverture Une contrainte Une obligation

13- Est ce que vous êtes satisfait des prestations des compagnies d'assurance personnes ?

- Satisfait Non satisfait

14- Selon vous, l'aspect religieux influe sur la souscription d'un contrat d'assurance ?

- Oui
 Non

15- Est ce que vous avez entendu parler de la formule TAKAFUL ?

- Oui
 Non

16- Est ce que vous savez que les banques commercialisent les produits d'assurance de personnes ?

- Oui
 Non

ANNEXES

17- Lors de la souscription de contrat, avez-vous rencontré des obstacles ?

Oui

Non

18- Le non développement du secteur des assurances en Algérie est lié à ?

Manque de publicité et d'information

Notre culture et notre religion

Absence d'encouragement de l'Etat

Autre :

Merci Pour Votre Réponse.

ANNEXES

Annexe 2 : Questionnaire destiné pour les professionnels

Dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin De cycle en Finance, monnaie et banques à l'Ecole Supérieure de Commerce, nous conduisons une enquête sur le développement des assurances de personnes en Algérie. Notre questionnaire vous demande juste deux minutes et nous tenons à vous assurer que les informations recueillies resteront strictement confidentielles et seront utilisées qu'à des fins pédagogiques. Je vous remercie d'avance pour votre implication.

1- Quel est votre statut ?

- Agence générale Agence concédée Agence directe

2- Quel est le type d'assurance qui occupe la place la plus importante dans votre agence ?

- Assurance obligatoire
 Assurance facultative

3- Quel type d'assurance envisagez-vous au sein de votre agence ?

- Dommages Personnes Mixte

4- Commercialisez-vous les produits d'assurance de personnes ?

- Oui
 Non

5- Si NON, pourquoi ?

.....

6- Le facteur religieux, certains admettent que c'est un obstacle au développement du marché des assurances de personnes, êtes-vous d'accord ?

- Oui
 Non

7- L'Algérie peut-elle réaliser une meilleure synergie entre les banques et les assurances ?

- Oui
 Non

ANNEXES

8- Pourquoi les assurances de personnes sont sous développées en Algérie ?

- Manque de communication des compagnies d'assurances
- Qualité du service
- Manque de culture d'assurance et la mentalité algérienne
- Absence d'encouragement de l'Etat
- Notre religion

9- Comment avez-vous trouvé la décision de séparer les deux branches d'assurance Dommage et Personnes ?

- Bonne
- Acceptable
- Mauvaise

10- La création d'une compagnie spécialisée dans les assurances de personnes nécessite un capital d'un milliard de DA, comment trouvez-vous ce montant ?

- Normal
- élevé
- Très élevé

11- Pensez-vous que la gamme de produits répond mieux aux attentes des clients ?

- Oui
- Non

12- Pensez-vous que le niveau de revenu des ménages ne permet pas de souscrire une assurance de personnes (représente un obstacle) ?

- Oui
- Non

13- Selon vous, qu'est-ce qui est rentable ?

- Attirer de nouveaux clients pour vendre plus de produits
- Conserver et fidéliser les clients existants et leur fournir le maximum de produits

Merci Pour Votre Réponse.

Table des matières

Table des matières

Introduction générale	1
Chapitre 01 : Les assurances de personnes, généralités et concepts	2
Introduction.....	2
SECTION 01 : Principes de base des assurances de personnes.....	3
1. Définition de l'assurance de personnes	3
1.1. Définition juridique	3
1.2. Définition générale.....	3
2. Les différents produits des assurances de personnes.....	3
2.1. Les assurances contre les accidents corporels	3
2.2. Les assurances sur la vie.....	4
3. La gestion par répartition et la gestion par capitalisation	4
4. Caractéristiques des assurances de personnes	5
4.1. Principe forfaitaire et principe indemnitaire	5
4.2. La subrogation	5
5. Les acteurs d'une opération d'assurance.....	6
6. Les éléments d'une opération d'assurance	7
7. La division du risque	8
7.1. La réassurance	8
7.2. La coassurance	9
8. Le contrat d'assurance	9
8.1. Définition	9
8.2. Les caractères généraux du contrat d'assurance	9
9. L'inversion du cycle de production	10
10. Les intermédiaires des assurances.....	11
10.1. L'agent général.....	11
10.2. Le courtier d'assurance.....	11

Table des matières

10.3.	La bancassurance.....	11
SECTION 02 : Présentation du secteur assurantiel en Algérie.....		12
1.	L'évolution historique du système assurantiel algérien.....	12
1.1.	La période 1962-1989.....	12
1.2.	L'ouverture et la libéralisation du marché.....	13
1.3.	L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995.....	13
1.4.	La loi na 06-04 du 20 février 2006.....	13
2.	La composition du secteur Algérien des assurances.....	14
2.1.	Secteur privé.....	14
2.2.	Secteur public.....	15
3.	Les intervenants dans le marché Algérien des Assurances.....	16
3.1.	Le Conseil National des Assurances (CNA).....	16
3.2.	La Centrale des Risques (CR).....	17
3.3.	La Commission de Supervision des Assurances (CSA).....	17
3.4.	Le ministère des Finances.....	17
SECTION 03 : Assurances vie.....		18
1.	Définition d'assurance-vie.....	18
2.	Les branches d'assurance vie.....	19
2.1.	L'assurance en cas de vie.....	19
2.1.1.	Le capital différé.....	19
2.1.2.	Les rentes.....	20
2.2.	L'assurance en cas de décès.....	20
2.2.1.	Assurance temporaire décès.....	21
2.2.2.	Assurance Vie entière.....	21
3.	L'assurance Mixte.....	21
3.1.	Assurance Mixte d'épargne et prévoyance.....	21
3.2.	Assurance à terme Fixe.....	22
3.3.	Rente de survie.....	22
3.4.	L'assurance dotale.....	22
Conclusion.....		24
Chapitre 02 : Analyse du marché algérien des assurances, obstacles et perspectives de développement.....		25

Table des matières

Introduction.....	26
SECTION 01 : Analyse du marché algérien des assurances.....	27
1. Intensité d'assurance	27
2. Le taux de pénétration.....	28
3. Analyse du chiffre d'affaires du secteur d'assurance	29
4. Evolution de production des assurances de personnes	31
5. Analyse par branche des assurances de personnes	32
5.1. Accident	33
5.2. Maladie.....	33
5.3. Assistance.....	33
5.4. Vie-Décès.....	33
5.5. Capitalisation.....	33
5.6. Prévoyance Collective.....	33
6. Analyse par branche des assurances de dommages	35
6.1. Automobile.....	36
6.2. IRD	36
6.3. Transport	36
6.4. Agricole	37
6.5. Crédit	37
7. Les sinistres des assurances de personnes.....	38
SECTION 02 : Analyse des obstacles de développement des assurances de personnes	41
1. Analyse des obstacles de développements des AP	41
1.1. Le niveau de revenu disponible des ménages	41
1.2. Le niveau d'instruction.....	42
1.3. Les obstacles liés à la législation algérienne.....	43
1.4. Les obstacles liés à la religion.....	44
1.5. La mentalité algérienne et l'absence de la culture assurantielle auprès du public	45
SECTION 03 : Analyse des perspectives de développement des assurances de personnes.....	46
• Faire connaître la branche assurance de personnes	46
• Investir dans la formation du personnel des AP	46
• Développer les opportunités de placement pour les compagnies d'assurance	47

Table des matières

• Instiller et enrichir la culture assurantielle	47
Conclusion	48
Chapitre 03 : Enquête sur le marché algérien des assurances de personnes	49
Introduction	49
SECTION 01 : Présentation de l'enquête	50
1. L'objectif de l'enquête	50
2. L'échantillon de l'enquête	50
3. Présentation du questionnaire	50
4. Le test du questionnaire	51
5. Les difficultés rencontrées	51
SECTION 02 : Traitement et analyse des données	52
1. Analyse et interprétation des résultats pour les professionnels	52
1.1. Répartition selon le statut	52
1.2. Répartition selon le type d'assurance qui occupe la place importante	53
1.3. Répartition selon le type d'assurance envisagé	54
1.4. Répartition selon la commercialisation des produits AP	55
1.5. Répartition selon le facteur religieux	55
1.6. Répartition selon la synergie entre les banques et les assurances	56
1.7. Répartition selon les raisons de non développement	56
1.8. Répartition selon la décision de séparation entre l'assurance personnes et dommages	57
1.9. Répartition selon l'avis sur le capital de création	58
1.10. Répartition selon la gamme des produits	59
1.11. Répartition selon le niveau de revenu des ménages	59
1.12. Répartition selon la rentabilité des agences	60
2. Analyse et interprétation des résultats pour les ménages	61
2.1. Répartition selon le sexe	61
2.2. Répartition selon l'âge	62
2.3. Répartition selon la situation familiale	63
2.4. Répartition selon la population active	63
2.5. Répartition selon le secteur d'activité	64
2.6. Répartition selon l'activité professionnelle	64

Table des matières

2.7.	Répartition selon le revenu des ménages	65
2.8.	Répartition selon la souscription à l'assurance	65
2.9.	Répartition selon la relation avec les assureurs	66
2.10.	Répartition des enquêtés selon leur information sur les assurances de personnes	66
2.11.	Répartition des enquêtés selon leurs opinions sur les produits des assurances	68
2.12.	Répartition des enquêtés selon le degré de satisfaction des compagnies des assurances de personnes	68
2.13.	Répartition des enquêtés selon l'influence de l'aspect religieux	69
2.14.	Répartition des enquêtés selon la connaissance de la bancassurance	71
2.15.	Répartition des enquêtés selon les obstacles rencontrés	71
2.16.	Répartition des enquêtés selon les facteurs de non développement.....	72
SECTION 03 : Résultats et tests d'hypothèses.....		73
Conclusion		75
Conclusion générale.....		77
Bibliographie
ANNEXES