
Les alliances dans le secteur bancaire algérien, illustration par l'activité de la bancassurance

Alliances in the Algerian banking sector, illustration by the activity of bank insurance

SAIDANI ZAHIR*

Université MOULOUD MAMMERY de Tizi-Ouzou-Algérie

zahir.saidani@ummt0.dz

Date de publication: 25/04/2024

GHEDDACHE LYES

Université MOULOUD MAMMERY de Tizi-Ouzou-Algérie

lyes.gheddache@ummt0.dz

Date de publication: 15/05/2024

Date de publication: 27/06/2024

Résumé:

Les réformes adoptées par les autorités monétaires et financières en Algérie ont modifié la structure du secteur financier dans sa globalité, et c'est ainsi que les établissements bancaires se sont impliqués dans des alliances avec les acteurs du secteur des assurances. À travers cet article, les alliances réalisées par les banques algériennes sont mises en lumière afin d'en établir un état des lieux. Les alliances réalisées dans ce nouveau contexte sont, en premier lieu, des accords et des conventions par lesquels les banques peuvent proposer à leurs clients, des produits commercialisés traditionnellement, par des sociétés d'assurance, moyennant une commission. En second lieu, le lancement d'une activité commune. Elle se matérialise par la création d'une filiale spécialisée dans ce segment et notamment l'assurance de personnes.

Mots clés: Alliances bancaires; Secteur bancaire algérien; Bancassurance; Modèles de bancassurance; Déterminants institutionnels.

Codes de classification Jel: G21, G22.

Abstract:

The reforms adopted by the monetary and financial authorities in Algeria have changed the structure of the financial sector as a whole, and this is how banking institutions have become involved in alliances with actors in the insurance sector. Through this article, the alliances made by Algerian banks are highlighted in order to provide an overview of the current situation. The alliances made in this new context are, first, agreements and conventions by which banks can offer to their customers, products traditionally marketed by insurance companies, for a commission. Secondly, the initiation of a joint activity. It is materialized by the creation of a subsidiary specialized in this segment and in particular the insurance of persons.

Keywords: Banking alliances; Algerian banking sector; Bank insurance; Bank insurance models; Institutional determinants.

Jel Classification Codes: G21, G22.

* Corresponding Author.

1. Introduction:

L'activité des banques algériennes, à l'instar de celles des autres pays, n'a pas été épargnée par le phénomène de libéralisation enclenché depuis plusieurs décennies et qui a débouché sur la mise en place d'un ensemble de réformes de ce secteur, mais aussi celui des assurances. En effet, d'une part, ces réformes ont permis l'ouverture du marché bancaire algérien aux banques étrangères avec la loi n° 90-10 de 1990, ainsi que l'accroissement de la concurrence entre les banques grâce à l'ordonnance N° 03-11 de 2003. D'autre part, le secteur des assurances a été affecté, notamment, avec l'ordonnance N° 95-07 de 1995.

A travers cette ordonnance, il était question de procéder à la libéralisation du secteur de l'assurance en Algérie et, depuis, les sociétés d'assurance privées et étrangères peuvent exercer leurs activités sur le territoire nationale. A partir de 2006, avec l'adoption de la loi 06-04, les banques algériennes et les acteurs du secteur des assurances ont commencé développer de nouvelles relations s'engageant ainsi dans l'activité de bancassurance ; une forme d'alliance largement adoptée dans le secteur financier algérien et qui s'est matérialisée au départ en accords de commercialisation des produits des assureurs via les agences bancaire. Après toutes ces réformes, quel bilan pouvons-nous dresser des alliances dans le secteur bancaire algérien, notamment à travers l'activité de bancassurance ?

Pour répondre à ce questionnement, nous avons adopté une démarche descriptive (à travers une revue de littérature de la notion d'alliance) et analytique (par l'analyse des différents textes réglementaire en lien avec notre objet d'étude ainsi que divers rapports d'activité des sociétés d'assurance).

2. Revue de littérature

L'intérêt porté à la notion d'alliance depuis les années 1980 a provoqué une prolifération de travaux sur le sujet, donnant, ainsi, naissance à une profusion de définition. A juste titre, (JOLLY, 2001, p. 14) signale qu'il existe une difficulté dans l'adoption d'une définition unanime, mais aussi une absence de consensus sur les stratégies à incorporer dans le cadre des alliances, attribuant, en partie, cette situation à l'évolution constante de la notion d'alliance. Par ailleurs, pour (DUSSAUGE & GARETTE, 1995, p. 25), une alliance est une modalité spécifique de rapprochement entre les entreprises, puisqu'elle est marquée par l'indépendance des partenaires et la poursuite d'objectifs communs, tout en préservant leurs intérêts individuels.

2.1. La notion d'alliance

Pour (DUSSAUGE & GARETTE, 1995, p. 27), C'est l'« association entre plusieurs entreprises indépendantes qui choisissent de mener à bien un projet ou une activité spécifique ». Les entreprises impliquées peuvent se lancer dans des activités stratégiques avec leurs partenaires, avec une prise de risque moins importante. Le fait est qu'une alliance permet, entre autres, un partage de risque (entre les alliés) mais aussi une combinaison de ressources pour faire face, ainsi, à la concurrence conjointement.

Une alliance se concrétise par la collaboration entre au moins deux entreprises qui combinent une partie de leurs ressources pour atteindre des objectifs communs dans un domaine spécifique, et en tirer des bénéfices. Et dans ce sens, (JOLLY, 2001, p. 17) définit l'alliance en se concentrant sur le caractère volontaire de la relation ainsi que le maintien de l'indépendance des centres de décision en dehors de ce lien. Effectivement, cette collaboration peut créer des interdépendances dans l'activité concernée, les alliés demeurent indépendants dans d'autres domaines d'activité (JOLLY, 2001, p. 17).

Dans le même ordre d'idées, (BELLON, BEN YUCEF, & PLUNKET, 2001, p. 02), qualifient d'alliances, toutes les relations impliquant des entités indépendantes, juridiquement, tout en insistant, eux aussi, sur la notion de projet en commun et le partage de ressources et du savoir-faire, pour réaliser, conjointement, une activité stratégique.

Telles que présentées précédemment, toutes ces définitions se basent sur des considérations différentes (déterminées par plusieurs facteurs tels la nature de l'activité, le contexte...). Cependant, elles se concordent sur des caractéristiques communes, il s'agit :

- **D'arrangement ou d'accords volontaires établis entre les partenaires.** Ces accords qualifiés d'«associations», de «liens», d' «arrangements», etc., supposent que les alliances stratégiques se mettent en place à travers des accords volontaires affichés par les entreprises intéressées par l'alliance.
- **D'indépendance des partenaires en dehors du périmètre de l'alliance :** Les partenaires engagés dans une alliance sont des entités distinctes sur le plan juridique et qui le demeurent en dehors de cette collaboration.
- **D'activité commune ou conjointe:** la concrétisation de l'alliance débouche sur la mise en place d'un projet ou d'une activité commune qui unit les partenaires tout en concevant des centres de décisions autonomes pour chacun des partenaires dans d'autres domaines.
- **De partager les ressources ou de les échanger :** en ce sens, les alliances sont qualifiées d'alliances de type endogamiques dans le cas d'une addition de ressources et d'alliances de type exogamiques lorsque les ressources sont différentes (JOLLY, 2001, p. 20). L'accès aux ressources du partenaire permet à l'entreprise d'avoir un avantage coopératif à moindre coût. (BOUAYAD & LEGRIS, 1996, p. 45).
- **De la réalisation d'objectifs communs :** les alliés dans ce type de relation sont incités par des avantages collectifs (qui devraient être les mêmes pour tous les alliés) et des avantages individuels (et donc propres à chaque allié). En effet, ces avantages, notamment individuels, peuvent être des objectifs clairement définis et donc annoncés, ou, au contraire, des objectifs dissimulés. (CHERIET, 2009, p. 30). A ce propos, (JOLLY, 2001, p. 15) met en avant l'un des avantages de l'alliance, notamment celui de permettre aux entreprises impliquées d'accéder à des avantages difficiles à atteindre individuellement ; qualifié d'avantages coopératifs. Quant aux objectifs attendus des alliances, les alliés peuvent opter pour des objectifs similaires (les mêmes objectifs), ou

encore des objectifs différents et évolutifs déterminés par plusieurs facteurs. (BOUAYAD & LEGRIS, 1996, p. 25).

2.2 Les alliances bancaires

Les alliances bancaires, selon (MINDA, PAGUET, MERIEUX, & MARCHAND, 1995, p. 187) désignent des accords et relations entre établissements indépendants, qui s'engagent à réaliser une activité commune en mettant en œuvre des ressources matérielles et immatérielles, pour servir le projet à long terme. A travers cette définition, l'accent mis sur le projet commun est crucial puisqu'il permet de réaliser à la fois des objectifs individuels que collectifs et pour tenir compte des spécificités du secteur bancaire, les auteurs définissent les alliances bancaires à partir de plusieurs critères notamment :

- La finalité ne réside pas nécessairement dans la productivité directe, mais dans la réalisation du projet commun;
- Les partenaires sont des concurrents directs ou encore potentiellement concurrents;
- L'objectif principal étant de réaliser des interdépendances dans un champ d'action donné.

Dans ce secteur, les alliances illustrées par l'activité de la bancassurance, sont établies sous formes de conventions par lesquelles les banques peuvent commercialiser les produits du/des partenaires via leurs agences dans la forme la plus courante. Dans une autre perspective, elles créent une entité nouvelle spécialisée dans ce domaine d'activité. Selon (LAMARQUE, 2014, p. 215), la spécificité des alliances dans le secteur des services financiers réside dans leurs déterminants illustrés à travers deux critères : Le contenu de l'alliance et la nature du partenaire. Le premier concerne les aspects commerciaux, essentiellement. Le second concerne le secteur d'activité des partenaires. Sur cette base, les formes d'alliances à retenir sont :

Tableau N°01: La catégorisation des alliances bancaires

Critères	Alliances entre acteurs du secteur financier	Alliances entre acteurs de secteurs différents
Alliances de distribution	HSBC/ALLIANZ, HSBC/AXA, HSBC/AIG	FIELDAD/Bouygues Telecom, GAN Assurance/MARMARA (voyage)
Alliances techniques ou de Back Office	120 Partenaires de SAXO Bank, Arkéa/ALLIANZ BANK et Banque Postale, Banque Postale/Société Générale	Bankia (Esp)/IBM, Unirédit (Italie)/IBM

Source : LAMARQUE (2014), stratégie de la banque et de l'assurance, Dunod, p. 215

A ce titre, les alliances bancaires peuvent émerger de deux sources principales : soit par le biais de partenariat entre les banques et les compagnies d'assurance où les produits du partenaires sont vendus via les agences bancaires, soit par le biais d'alliances dans les activités de Back Office et des systèmes d'information (ou d'autres activités qui sont considérées non stratégiques).

Par ailleurs, (MINDA, PAGUET, MERIEUX, & MARCHAND, 1995, p. 192) dressent une typologie des alliances en se basant sur trois critères essentiels et ont abouti à la classification suivante:

Tableau N°02: Les alliances bancaires classées selon l'activité

Configuration \ Activité	Activité Connexes	Diversification géographique	Banque-assurance
Alliance Verticale	Accords de sous-traitance	Accords de sous-traitance	Accords de sous-traitance
Alliance horizontale conjointe	BNP et Kleinworth-Benson	Natwest, Commerzbank et Société Générale	Winterthur et BBL Commerzbank et DVB
Alliances horizontale additive	BNP et Dresdner (UOB)	Safigal (Crédit Lyonnais et CCF), BNP et Dresdner	
Alliance Horizontale Complémentaire	BNP et Dresdner, CIC et UFB, Crédit Agricole et Sofinco	ING et Slaski Bank AGF et Banesto	UAP et BNP

Source : MINDA, PAGUET, MERIEUX, & MARCHAND (1995), Vers une économie industrielle des alliances bancaires?, Revue d'économie financière, p. 192

D'après le tableau ci-dessus, et selon le type d'activité, les alliances peuvent avoir deux formes principales et qui sont:

- **Les alliances verticales:** elles se forment entre deux entités qui exercent dans le même secteur d'activité et se matérialisent sous formes d'accords de sous-traitance.
- **Les alliances horizontales:** qui sont des alliances qui se forment entre des entités directement concurrentes. Ces alliances peuvent être des alliances:

- **D'intégration conjointe:** dans ce type d'alliance, les firmes conservent des produits distincts, mais avec des composants ou des caractéristiques communes; faire l'objet d'un développement commun, ou commercialisent ces produits à travers un réseau commun. (GARETTE, 1991, p. 212).
- **D'intégration additive:** la nature des ressources apportées est le déterminant majeur de ces alliances, puisqu'elles sont de même nature et les alliés s'engagent dans un projet commun. Elles prennent, très souvent, la forme d'une joint-venture. Grace à ces alliances, des économies d'échelle peuvent être constatées et les risques sont supportés et partagés par l'ensemble des alliés.
- **Des alliances d'intégration complémentaire:** qui tiennent compte de la disparité des ressources (actifs et compétences) apportées par les partenaires. Cette disparité de ressources permet, effectivement, à chaque partenaires d'avoir un accès moins coûteux aux ressources mobilisées par les autres.

Dans une autre perspective, en se basant sur les motivations des alliances bancaires, il en ressort que (04) quatre motivations principales peuvent être avancées pour en justifier leur formation. En pratique, elles peuvent être réalisées pour atteindre : une complémentarité des réseaux, spécifiquement, lorsque l'un des alliés dispose d'un réseau étendu. Cela se limite aux accords de commercialisation des produits ; une

complémentarité et partage des savoir-faire lorsque l'un ou les deux alliés disposent d'un savoir-faire ou d'une compétence particulière, mais qui auraient été mieux exploités en les combinant avec ceux de l'autre allié ; le partage des risques, essentiellement, pour les activités à risque élevé et, enfin, la recherche d'économie d'échelle. (LAMARQUE, 2014, p. 193)

Quant à (BENSACI, 2006, pp. 347-357), il scinde les alliances dans le secteur bancaire en:

- **Alliances capitalistiques:** notamment lorsque une banque réalise un investissement dans le capital d'une autre banque étrangère sous forme de prise de participation telle que celle réalisée par la banque d'investissement néerlandaise ABN Amro et qui a acquis des participations dans le capital de la banque italienne Banca di Roma, ou encore le cas de la banque espagnole BBVA et la banque italienne BNL.
- **Accords commerciaux et joint-ventures:** lorsque l'accord porte sur la commercialisation des produits du ou des partenaires dans la perspective d'élargir sa gamme de produit à moindre coût, ou encore d'accroître la zone de couverture d'un marché. Ces alliances sont établies aussi bien entre banques, ou encore avec des partenaires spécialisés. Elles concernent, essentiellement, les produits d'épargne; l'assurance; les crédits, etc. Elles se concrétisent soit sous forme d'accords de commercialisation, soit de joint-venture (co-entreprises) à l'instar des alliances Dresdner (Allemagne) BNP-Paribas (France) par la création d'une co-entreprise dans le domaine de gestion d'actifs, ou encore l'alliance entre le Crédit Agricole (Sofinco) et la banque italienne Intesa BCI dans le domaine des crédits à la consommation, etc ;
- **Alliances techniques:** qui concernent, essentiellement, les aspects techniques d'une activité à l'instar d'une sous-traitance gérée conjointement. Le meilleur exemple étant celui de la plate-forme informatique conjointe, pour le traitement et la conservation des titres, mise en place par les deux banques françaises BNP Paribas et le Crédit Agricole (BENSACI, 2006, p. 335) .
- **Et alliances métiers-zones:** à travers ces alliances, une banque vise un nouveau métier via son introduction dans une nouvelle zone géographique, avec un autre partenaire et cela par la création d'une joint-venture. A titre d'exemple, la banque néerlandaise est davantage présente sur le marché français par les filiales d'ING/Cofinoga et, en parallèle, sa gamme de produits étant étendue. (BENSACI, 2006, p. 357)

Il est évident que les alliances bancaires prennent diverses formes, déterminées par plusieurs facteurs tel que présenté précédemment. Toutefois, cet article met en valeur, uniquement, les formes d'alliances réalisées dans le cadre de la bancassurance. C'est une pratique permettant aux banques de vendre les produits d'un partenaire, exerçant dans le secteur des assurances, à travers leurs propres réseaux. Une pratique assez courante entre les établissements bancaires et les compagnies d'assurance et prend diverses formes. Selon (WALLERICH & autres, 2005, p. 5), les modèles de bancassurance existants se présentent, souvent, sous forme :

- D'accords ou de conventions par lesquels une banque se charge, pour le compte d'une société d'assurance, de proposer, via son réseau d'agence et à sa clientèle, les produits de cette dernière, et perçoit, en contre partie, une commission pour cette activité. La banque qui n'est, dans cette relation, qu'un simple mandataire de l'assureur;
- De filiales communes ou de co-entreprises lorsqu'une banque forme une alliance avec une ou plusieurs sociétés d'assurance et donnent lieu à la création d'une nouvelle entité;
- De filiales spécialisées : lorsqu'une banque décide de créer sa propre filiale spécialisée en bancassurance.

3. Focus sur les alliances en Algérie, cas de la bancassurance

Les banques algériennes se sont mises à former des alliances, essentiellement avec les sociétés d'assurance à partir de 2008, juste après les réformes ayant modifiés le cadre d'exercice de l'activité d'assureurs en Algérie.

3.1 La configuration du secteur bancaire algérien

Avant les réformes entamées depuis 1990, la Banque d'Algérie et sept (07) établissements bancaires étaient les seules banques en exercice dans le paysage bancaire algérien. Chacune d'entre elles spécialisées dans un domaine d'activité bien spécifique afin de répondre, ainsi, aux orientations des pouvoirs publics. Suite à l'entrée en vigueur de la loi n° 90-10, des modifications majeures sont introduites marquant, ainsi, une nouvelle ère pour l'activité bancaire. Il est, désormais, possible, pour les banques privées nationales et étrangères, de s'installer sur le territoire national, et c'est l'une des principales conséquences de ces réformes, et donc, le début de la concurrence entre les banques en activité.

En outre, en 2003, l'Ordonnance n°03/11 a été promulguée dans le but principal de maintenir la libéralisation, entamée depuis 1990, et par la même occasion, d'endurcir les conditions de contrôle et d'accès des établissements financiers sur le territoire national avec l'effondrement des banques EL KHALIFA BANK et B.C.I.A.

Le système bancaire algérien est constitué de :

- (20) Vingt banques commerciales de diverses natures juridiques (publiques et étrangères)
- (08) huit établissements financiers à vocation générale (sociétés de leasing, de refinancement hypothécaires...);
- (01) Un établissement financier à vocation spécifique qui est le fonds national d'investissement;
- et (06) six bureaux de représentation de grandes banques internationales.

En dépit des réformes engagées, ainsi que les évolutions de la réglementation (2007, 2010...), les pouvoirs publics, n'ont, en aucun cas, affiché une volonté de mettre en place une réglementation spécifique aux opérations de fusions et acquisitions, ce qui constitue certainement l'une des raisons pour lesquelles les banques algériennes ne sont pas intéressées à ces opérations.

En outre, le financement de l'économie, est largement dominé par les banques publiques avec un niveau de concurrence et de développement technologique relativement faible. Par ailleurs, pour ce qui est des accords mis en place par les institutions bancaires et les assureurs, un cadre réglementaire spécifique encadre ce type d'activité. C'est justement la loi 06-04 de 2006 relatives aux assurances.

3.2 Déterminants institutionnels

Outre les réformes introduites par les autorités monétaires et financière en vue de la libéralisation du secteur bancaire Algérien, ayant données accès aux banques privées et étrangères au marché Algérien, la loi 06-04 de 2006 scinde les activités des assureurs algériens en deux catégories d'activités. La première, concerne l'assurance de personnes et la seconde concerne l'assurance de dommage. Cette loi a permis, elle aussi, de modifier le cadre d'exercice des sociétés d'assurance algériennes, marquant, ainsi, la rupture avec les pratiques et le cadre établis auparavant sous l'ordonnance n° 95-07 de 1995.

La nouveauté de cette loi, c'est que, désormais, les assureurs algériens peuvent commercialiser leurs produits en ayant recours aux guichets des banques et d'autres institutions financières pour apporter une nouvelle dynamique à la coopération entre les acteurs du secteur financier algérien. Cette nouvelle réglementation a, en outre, ouvert la voie à l'arrivée des compagnies d'assurance privées nationales et étrangères sur le territoire national, et encourage, davantage, les organismes financiers à diversifier leurs activités. En pratique, les institutions bancaires sont habilitées à nouer des alliances avec les acteurs du secteur des assurances, avec l'accord de la tutelle, par lesquelles la commercialisation d'un certain nombre de produits est possible.

Il est, évidemment, indispensable de préciser que les distributeurs de ces produits ne sont que des intermédiaires entre leurs clients et les compagnies d'assurance, et percevront une rémunération sous forme de commissions.

Le décret exécutif n° 07-15327 a été promulgué en mai 2007 pour réguler l'activité de la bancassurance en délimitant un cadre réglementaire qui en définit les conditions et les modalités selon lesquelles cette activité doit s'exercer. (JORADP. (2007 M. 2., p. N° 35). Ensuite, un autre arrêté a été promulgué l'en août 2007 identifiant les catégories de produits autorisés à être proposés aux clients tels que l'assurance de personne, accidents, assistance-vie-décès etc. (JORADP. (2007 S. 2., p. N° 59).

3.3 La bancassurance en Algérie entre 2008 et 2021

Dès que les pouvoirs publics ont établi un cadre réglementaire pour cette activité, en adoptant une convention type à laquelle les intervenants doivent se référer, pratiquement toutes les banques ont manifesté un intérêt à ce créneau. Initialement, le modèle adopté, est celui de l'association entre les assureurs et les banques, par lequel ces dernières peuvent commercialiser un certain nombre de produits de leurs associés, une fois la convention signée. C'est d'ailleurs, la forme la plus courante qui caractérise le système financier algérien.

Les premiers signes de ces alliances apparaissent avec la signature du premier accord entre la CNEP-Banque et CardifEl-Djazair. Ce sont, d'ailleurs, les premiers à se lancer dans cette activité.

Cependant, les autorités monétaires ont instauré un plafonnement de la rémunération de cette activité, ce qui en fait une des activités très réglementée et constitue, certainement, une sérieuse entrave à la concurrence entre les acteurs de ce secteur. A jute titres, les banques exerçant cette activité perçoivent une rémunération sous forme de commissions qui atteignent 05% pour les assurances contre les catastrophes, notamment naturelles, et 40% en ce qui concerne les assurances de personnes. (Arrêté du 22 Rajab 1428 correspondant au 6 Août 2007).

Concrètement, les accords sont des conventions :

- **Entre la CNEP-Banque et CardifEl-Djazair** : en Mars 2008 (HAMIDACHE, 2008) censé permettre à l'assureur de s'introduire sur le marché algérien et, en parallèle, la CNEP-Banque gagnera en savoir-faire et expérience de son partenaire dans le domaine d'assurance;
- **Entre la BNA et la CAAT; la CAAR; et la SAA** : avec ces convention, la banque nationale d'Algérie commercialise les produits des trois sociétés d'assurance (Brahim, 2021, p. 810) ;
- **Entre la BDL et la SAA** : Durant la même année (2008) entre la BDL et la SAA (Brahim, 2021, p. 810) et selon les termes de l'accord, les produits de l'assureur seront commercialisés par le réseau d'agence de son partenaire;
- **Entre la BEA et la CAAR et avec la CAAT** : par ces accords, la banque commercialise les produits liés à l'assurance catastrophes naturelles, risque habitation et agricole, et assurance-crédit et s'étendrons, par la suite, à l'IARD (Incendie, accidents, risques divers) ;
- **Entre le CPA et la CAAR** : pour la commercialisation de ses produits par son partenaire tels que l'assurance multirisque habitation, catastrophe naturelle, temporaire décès, etc;
- **Entre la BADR et la SAA** : il s'agit d'un partenariat par lequel la BADR peut commercialiser les produits d'assurance de la SAA à travers ses guichets. Ces produits sont, plutôt ceux, liés aux personnes tels que le décès, voyage, ainsi que ceux liés aux multirisques habitations.

L'année 2010 marque l'avènement d'un nouveau modèle. Effectivement, les établissements se sont mis à créer des co-entreprises spécialisées dans la commercialisation des produits d'assurance. D'ailleurs, plusieurs sociétés ont vu le jour, en l'occurrence :

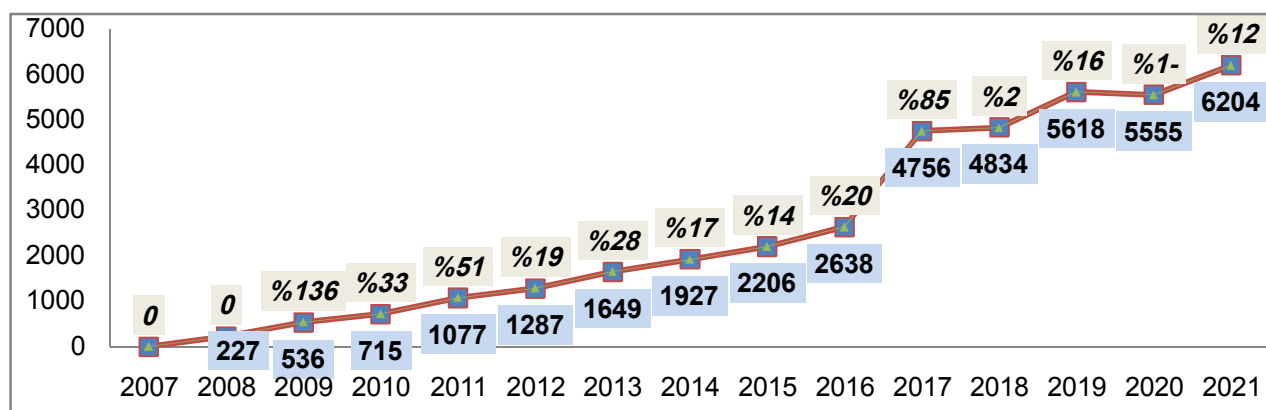
- **La compagnie d'assurance-vie TALA-Assurance** : fondée en 2010 et est issue d'un partenariat entre la CAAT (Compagnie algérienne des assurance.) à hauteur de 55%, et la BEA à hauteur de 15%, composé de 17 agences, 30 agents généraux et 106 agence CAAT. La compagnie propose tout un ensemble de produits d'assurance de personnes (www.tala.dz);
- **La société algérienne d'assurance AMANA-SAPS** : Créée en 2011, issu d'une collaboration entre plusieurs établissements à l'instar d'une part la BDL, BADR et d'autre par la SAA et MACIF (www.uar.dz);

Les alliances dans le secteur bancaire algérien, illustration par l'activité de la bancassurance

- **La société CAARAMA** : créée en 2011 (www.uar.dz), initialement filiale à 100% de la CCAR. Le CPA détient actuellement 15% de son capital et son activité couvre toutes les branches d'assurance de personnes;
- **L'algérienne vie** : créée en 2015, et spécialisée dans la branche d'assurance de personnes de personnes et issue d'un partenariat entre KOWEITIAN Gulf Insurance Group (GIG) (42.5%), CASH assurance (42.5%) et la banque nationale d'Algérie (www.lalgeriennevie.dz)

Ce créneau est très attractif, malgré la contrainte réglementaire (notamment le plafonnement des rémunérations liées à l'arrêté du 06 Aout 2007), ce que démontre, notamment, l'évolution constatée dans l'activité et la production de ce secteur tel que présentée dans ce qui suit :

Figure N° 01 : La production de la bancassurance en Algérie entre 2008 et 2021



Source : Préparé par le chercheur sur la base de Rapports du Ministère des finances Activité des assurances en Algérie Rapport annuel -2008-2021

L'activité de la bancassurance a débuté en Algérie en 2008, et c'était sans doute l'année où la production dans ce secteur a évolué de façon importante puisqu'elle a atteint entre 2007 et 2009 un taux de croissance de 136%. Le fait est que, durant cette année, la plupart des banques se sont lancées dans ce créneau, notamment à travers l'ensemble de conventions signées entre elles et les sociétés d'assurance.

A partir de 2010, la croissance de la production peut s'expliquer par l'établissement de filiales spécialisées dans les produits d'assurance à l'instar de TALA ASS, AMANA/SAPS etc.

Entre 2011 à 2012, cinq (05) autres conventions ont été signées par les banques algériennes et les sociétés d'assurance, et quatre (04) ans, vingt et une (21) conventions sont à comptabiliser au total.

En 2013, vingt-huit (28) accords et conventions étaient conclus entre les établissements bancaires et les acteurs du secteur des assurances avec 1400 agences qui proposent les produits des sociétés d'assurance, ainsi que deux (02) autres conventions en 2014.

Ainsi, la production dans le secteur de la bancassurance a connu une évolution jusqu'en 2020 où elle affiche une baisse légère, la production est passée à 5 milliards DA, soit - 1% que l'année 2019.

En effet, en 2020, la production globale du secteur est passée de presque 7,5 milliards DA en 2019 à plus 6,6 milliards DA en 2020, une baisse de 877 millions DA soit une baisse totale de 11,7% par rapport à l'année

2019. Cette baisse est largement liée aux conséquences de la pandémie Covid 19 et qui était à l'origine d'une baisse de toutes les activités d'assurance et de l'économie toute entière.

En 2021, la relance de l'activité de bancassurance peut être constatée puisque la production de ce secteur a augmenté de 12% par rapport à l'année 2020, pour un total de 6.2 milliards DA. (Conseil National Des Assurances, 2020)

4. Conclusion

Les alliances bancaires désignent des partenariats stratégiques entre les banques et d'autres institutions financières dans le but d'élargir leur gamme de produits, s'introduire dans de nouveaux marchés ou zones géographiques nouvelles pour renforcer leurs activités traditionnelles ou encore partager les risques qui en découlent.

Etablir une typologie de ces relations dans le secteur financier n'est pas une tâche facile, puisque cela implique une prise en compte de plusieurs critères tels que les motivations des alliances, le type d'activité etc. Par ailleurs, les banques algériennes, grâce aux réformes ayant touchées le secteur bancaire algérien, mais aussi les réformes du secteur des assurances, se sont impliquées dans ce type de relation (alliance) notamment avec les sociétés d'assurance, d'autant plus que c'était l'objectif principal visé par la loi 06/04 de 2006.

Quant aux objectifs attendus de ces alliances, ils se résument, pour les assureurs, d'avoir accès à un large réseau de distribution déjà en place et pour les banques d'acquérir un savoir-faire à moindre coût dans ce domaine ainsi que les rémunérations liées à ces activités.

A travers cet article, il est aisé de constater que le modèle type d'alliances retenues par les banques algériennes est celui de la bancassurance et plus précisément les accords de commercialisation, vu le nombre d'accords établis depuis 2008. Par la suite, le deuxième modèle, celui de joint-ventures (filiales communes), dans lequel une banque s'associe à une ou plusieurs sociétés d'assurance, est aussi un modèle auquel les banques et les compagnies d'assurance ont recours, à l'instar de l'accord entre la CCAT et le CPA.

Enfin, les banques peuvent créer des filiales spécialisées dans ce type d'activité, qui n'est, d'ailleurs, pas considéré comme étant une alliance puisque la banque crée sa propre entité spécialisée dans l'assurance. Le meilleur exemple est sans doute celui de la filiale de BNP Paribas qui exerce dans l'assurance et la prévoyance.

Bibliographie

1. Arrêté du 22 Rajab 1428 correspondant au 6 Août 2007. (n.d.). Arrêté du 22 Rajab 1428 correspondant au 6 Août 2007 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximum de la commission de distribution. P16 .
2. BELLON, B., BEN YOUSEF, A., & PLUNKET, A. (2001). les déterminants des alliances industrielles stratégiques nord-sud, quelques enseignements tirés des alliances euro-méditerranéennes. (I. d. Méditerranée, Ed.) Marseille.
3. BENSACI, N. (2006). Théorie financière des fusions-acquisitions dans la sphère bancaire, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Panthéon-ASSAS, Paris 2,.
4. BOUAYAD, A., & LEGRIS, P.-Y. (1996). Les alliances stratégiques: maîtriser les facteurs clés de succès. Paris: 1996.
5. Brahim, G. (2021, 12 13). L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des. e l'Intégration Economique , pp. 805-816.
6. CHERIET, F. (2009). Instabilité des alliances stratégiques asymétriques: Cas des relations entre les firmes multinationales et les entreprises locales agroalimentaires en Méditerranée. France. Thèse de doctorat en Sciences de Gestion . Montpellier SupAgro. Centre Internatioanl Des Etudes Supérieures en Sciences Agronomiques .
7. Conseil National Des Assurances. (2020). Note de Conjoncture.
8. DUSSAUGE, P., & GARETTE, B. (1995). Les stratégies d'alliance. Paris: Les Editions d'Organisation.
9. GARETTE, B. (1991). Les alliances entre firmes concurrentes : configurations et déterminants du management stratégiques, Thèse de doctorat. HEC PARIS.
10. HAMIDACHE, N. (2008, Mars 26). <https://www.l'expressiondz.com/nationale/la-cnep-banque-vendra-les-produits-de-cardif-el-djazair-53214>. Retrieved Avril 02, 2022, from <https://www.l'expressiondz.com/nationale/la-cnep-banque-vendra-les-produits-de-cardif-el-djazair-53214>
11. JOLLY, D. (2001). Alliances interentreprises: entre concurrence et coopération. Paris: Vuibert.
12. JORADP. (2007, M. 2. (n.d.). DÈcret exÈcutif n° 07-153 du 5 Joumada El Oula 1428 correspondant au 22 mai 2007 fixant les modalitÈs et conditions de distribution des produits díassurance par les banques, Ètablissements financiers et assimilÈs et autres rÈseaux de distribution.
13. JORADP. (2007, S. 2. (n.d.). Art 3, ArrêtÈ du 06 Août 2007 ArrrtÈ du 22 Rajab 1428 correspondant au 6 ao°t 2007les produits d'assurances pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximums de la commission de distribution.
14. LAMARQUE, E. (2014). Stratégie de la banque et de l'assurance. PARIS: Dunod.
15. MINDA, A., PAGUET, J.-M., MERIEUX, A., & MARCHAND, C. (1995). Vers une économie industrielle des alliances bancaires? Revue d'économie financière , pp. 181-206.
16. WALLERICH, D., & autres, e. (2005, Octobre). bancassurance. la revue FOCUS , pp. 9-14.
17. www.lalgeriennevie.dz. (n.d.). Retrieved Avril 12, 2022, from <https://lalgeriennevie.dz/presentation/qui-sommes-nous/>
18. www.tala.dz. (n.d.). Retrieved 05 11, 2022, from <https://www.tala.dz/index.php/a-propos/#p-comp>
19. www.uar.dz. (n.d.). <https://www.uar.dz/>. Retrieved Avril 05, 2022, from <https://www.uar.dz/legislation-et-reglementation/>