

L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances de personnes en Algérie
The impact of the emergence of bancassurance on the development of personals insurances in Algeria

GUENANE Brahim

Professeur à l'université de Boumerdes (Algérie), b.guenane@univ-boumerdes.dz

Date de réception : 05/07/2021

Date d'acceptation: 30/11/2021

Date de publication : 31/12/2021

Résumé:

Cet article vise à mesurer l'impact de la distribution des assurances par l'entremise des banques et établissements financiers et assimilés (autorisée par la loi 06/04 du 26 février 2006) sur le développement des assurances de personnes en Algérie.

L'émergence de la bancassurance est rendue possible grâce à une panoplie de conventions signées conjointement par la plupart des banques et compagnies d'assurance exerçant en Algérie.

Afin de mesurer l'impact de la pratique de la bancassurance en Algérie, nous avons calculé les coefficients de corrélation et de détermination entre ces deux variables qui se sont avérés positifs, démontrant ainsi l'existence d'une forte corrélation entre la bancassurance et les assurances de personnes.

Mots-clés: Banques, Assurances, Bancassurance, Assurance de personnes, Corrélation.

Codes JEL: M31, C00

Abstract:

This article aims to measure the impact of the distribution of insurance through banks and financial and similar establishments (authorized by law 06/04 of February 26, 2006) on the development of personals insurances in Algeria.

The emergence of bancassurance is made possible thanks to panoply of agreements signed jointly by most of the banks and insurance companies operating in Algeria.

In order to measure the impact of the practice of bancassurance in Algeria, we calculated the correlation and determination coefficients between these two variables which turned out to be positive, thus demonstrating the existence of a strong correlation between bancassurance and insurances for persons in Algeria.

Keywords: Banks, Insurance, Bancassurance, Insurance of persons, Correlation

JEL Classification Cods : M31, C00

Auteur correspondant(e): GUENANE Brahim , **E-mail:** b.guenane@univ-boumerdes.dz

Introduction :

Depuis plusieurs années, l'Algérie ne cesse d'introduire des réformes dans son système des assurances, afin de relever ce secteur économique vital à ses considérables potentialités.

En effet, il est regrettable que dans un pays aux riches potentialités comme l'Algérie, le secteur des assurances représente en 2019 à peine 1% du PIB. Ce taux demeure, bien évidemment, faible comparativement à des pays voisins. Mais il indique qu'il existe une forte marge de croissance de l'activité de l'assurance, en dehors des assurances des dommages dont la grande part revient à l'assurance automobile et à l'assurance des grands risques industriels qui dominent à hauteur de 87% en Algérie. (Conseil national des assurances, 2019)

En dépit de tous les efforts de redressement économiques consentis, la couverture de l'économie nationale en termes d'assurance demeure la plus faible à l'échelle régionale.

C'est justement dans la perspective de contribuer d'une manière plus efficace au développement de l'assurance que les pouvoirs publics ont entamé une série de réformes tant sur le plan législatif en permettant aux banques de distribuer des produits d'assurance que sur le plan structurel en ordonnant aux compagnies d'assurance de séparer l'activité d'assurances dommages de celle de personnes qui sera obligatoire à partir de juin 2011 (Loi du 26 février 2006 relative aux assurances).

Nous tenterons à travers cette étude de cerner les contours de la bancassurance, ses facteurs clés de succès, ainsi que son apport à booster les assurances de personnes.

En clair, nous essaierons de répondre à la question suivante :

L'émergence de la bancassurance influence-t-elle l'évolution des assurances de personnes en Algérie ?

Pour ce faire, nous allons étudier la corrélation entre les deux variables en prenant la bancassurance comme variable indépendante.

1- Définition de la bancassurance :

La bancassurance peut être définie comme étant le chevauchement entre les activités financières, car les banques ont réalisé que l'épargne de leurs clients était destinée à d'autres réseaux financiers, elles ont donc proposé de nouveaux produits financiers pour assurer la préservation de ces dépôts, dont le plus important est les services d'assurance. (Daniel, 1992, p. 13)

La bancassurance peut être également considérée comme un moyen de rapprochement entre les banques et les compagnies d'assurance, soit en prenant des parts dans le capital de la banque ou de la compagnie d'assurance par fusion l'une dans l'autre ou par la création de succursales communes ou uniquement en distribuant des produits d'assurance par les banques au profit des compagnies d'assurance. (Molyneux Ph, 1998, p. 9)

La bancassurance est une orientation stratégique qui cible le client, en effet, cette stratégie nécessite de fournir aux clients une variété de produits bancaires et de produits d'assurance en même temps, afin de les fidéliser. (Borderie Al, 2004, p. 917)

Dans les années 1970, quelques banques (crédit mutuel français à leur tête) ont opéré des choix économiques et stratégiques qui consistaient à se passer des intermédiaires pour faire souscrire une assurance crédits pour leurs propres clients d'engagements. Ainsi est née l'idée de distribuer des produits d'assurance parallèlement à l'activité banque. (Gossou, 2005, p. 12)

L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances de personnes en Algérie

Cette innovation conférera à la banque un avantage concurrentiel lié à la stratégie de différenciation implicite mais valorisée par le marché.

Les facteurs clés de succès de la bancassurance :

Le succès de la bancassurance est déterminé par deux facteurs principaux, le premier étant lié à l'environnement interne du pays et le second lié au modèle de bancassurance retenu.

2-1- Facteurs liés à l'environnement interne du pays :

- Le cadre juridique du pays joue un rôle important dans le développement de la bancassurance.
- Les avantages fiscaux encouragent l'existence de produits de bancassurance.
- La bonne image de la banque, la nature des relations qu'elle entretient avec ses clients, la densité de son réseau.
- Un faible taux de pénétration de l'assurance vie, favorisant l'implantation d'assureurs étrangers, peut également avoir un impact important. En effet, ces assureurs choisissent souvent des alliances avec des banques locales.
- Facteurs culturels et comportementaux.

(Fenelon Sara, 2005)

2-2- Facteurs liés au modèle de bancassurance retenu :

- Déterminer les produits et leur mode de distribution, le produit doit être déterminé par la banque, facile à distribuer et adapté aux exigences de la clientèle bancaire.
- Que la banque accorde plus d'attention à la formation et à la stimulation de réseaux dédiés à la vente de produits d'assurance pour assurer le succès commercial.
- Assistance technique : La banque devrait intégrer des équipes de personnes spécialisées dans les produits d'assurance pour assister les employés de la banque dans différentes étapes.
- Le besoin de savoir que c'est le distributeur de produits d'assurance qui contrôle la chose, car c'est lui qui connaît les clients, et il y a une confiance préalable entre eux et la banque.
- De nombreuses activités doivent être menées au point de vente des produits d'assurance, mais la décision de souscrire et d'indemnisation doit être centrale.
- Le recours à des produits simples est l'un des points sur lesquels le réseau de distribution, qui est le premier client de la compagnie d'assurance, doit s'appuyer.

3- Les arguments militants pour la bancassurance en Algérie :

Plusieurs arguments peuvent militer en faveur de la bancassurance en Algérie, tant sur le plan micro que macro-économique.

3-1- Sur le plan micro :

La situation actuelle des marchés de la banque et de l'assurance en Algérie révèle l'existence de nombreuses caractéristiques qui contribuent au développement de la bancassurance.

En effet, au niveau micro c'est-à-dire l'environnement restreint dont lequel évoluent les banques et les compagnies d'assurance, la bancassurance est plus que nécessaire afin d'améliorer la rentabilité par la réalisation des économies d'échelle et de gamme, tirer des

avantages concurrentiels en offrant au client une gamme complète de produits bancaires et d'assurance et de toucher le plus grand nombre en terme, à la fois, de bancarisation et de pénétration d'assurance. (Abbas, 2008).

Nous pouvons citer, entre autres les caractéristiques suivantes :

3-1-1- Caractéristiques du secteur bancaire: Les caractéristiques du secteur bancaire algérien sont les suivantes:

- **L'entrée des banques étrangères:** La présence des banques étrangères a contribué à encourager la concurrence et a permis l'émergence de la bancassurance, l'expérience de la CARDIF en partenariat avec la CNEP BANQUE en est un exemple.
- **Développement de réseau de distribution bancaire:** Certaines banques publiques disposent d'un réseau d'agences large et bien réparti sur le territoire national, ce qui leur confère un avantage concurrentiel pour pénétrer la nouvelle activité de bancassurance qui dépend de la densité du réseau de distribution.
- **L'émergence de nouveaux produits bancaires:** Les banques algériennes ont récemment développé une variété de produits bancaires destinés aux particuliers, tels que: les crédits aux logements, les crédits automobiles, des crédits à la consommation. Afin que les banques assurent le recouvrement de ces crédits en cas de décès de l'emprunteur, elles proposent à ses clients de souscrire des assurances attachées aux prêts qui leurs sont accordés. Ce qui influe positivement sur le développement de la bancassurance.

3-1-2- Caractéristiques du secteur des assurances : Les caractéristiques du secteur des assurances en Algérie sont les suivantes:

- **Le cadre juridique de l'assurance:** Avec l'avènement des réformes économiques entamées par l'Algérie, il a fallu réorganiser le secteur des assurances, ce qui a conduit à donner de nouveaux horizons au processus de la concurrence et à l'émergence de la bancassurance.
- **Un marché faiblement et un fort potentiel de croissance:** bien que le marché algérien de l'assurance a enregistré une réelle amélioration, tant en termes de performance que d'organisation, mais il reste beaucoup à faire pour rehausser ce secteur vital à ses propres potentialités.
- **La domination des compagnies d'assurance publiques sur le secteur:** le secteur des assurances est en situation de concurrence oligopolistique ; c'est-à-dire il existe quelques compagnies à dominance publiques qui se connaissent entre elles. Les prix pratiqués ne sont pas considérés comme compétitifs et la concurrence se limite au volume des primes collectées. De ce fait, la création de nouvelles sociétés et la prestation de nouveaux produits permettront de développer le marché de la bancassurance en Algérie.
- **La nature du marché algérien de l'assurance:** Le secteur de l'assurance en Algérie se distingue par l'existence de deux marchés, le marché de l'assurance de dommages et l'étroitesse du marché des assurances de personnes.
- **Distribution des produits d'assurance:** Le réseau de distribution directe contrôle une bonne partie de la production. L'arrivée de la bancassurance vient renforcer ce réseau de distribution et qui va réduire les coûts par rapport aux commissions coûteuses versées aux agents.

3-2- Sur le plan macro-économique :

La bancassurance est un atout pour la vulgarisation des produits financiers et par voie de conséquences élever les taux de bancarisations et de la pénétration de l'assurance, ce taux est le plus faible par rapport aux pays voisins (Maroc et Tunisie). En claire, la bancassurance contribuera à :

- **Enrichir l'offre et développer les assurances vie :** La distribution des produits d'assurance par les agences de banques facilitera la vulgarisation et la prolifération de ces derniers et augmentera par conséquent le taux très faible de pénétration (moins de 1% du produit intérieur brut). (Conseil national des assurances, 2019)
- **Maintenir un service de proximité :** Par souci de rentabilité, Les compagnies d'assurance et les banques seront tentées de fermer leurs guichets situés dans les milieux reculés. Néanmoins, le regroupement de l'activité banque et assurance aura un effet positif sur l'agence bancaire et réduira, sans doute, ce mouvement de fermeture. Ainsi le service financier de proximité sera maintenu dans les milieux ruraux et limitera donc l'exode rural. (Abbas, 2008, pp. 17-18)
- **Satisfaire au mieux la clientèle :** La bancassurance rend le produit plus accessible au client et met à sa disposition un produit différent qui répond le mieux à ses attentes et à ses besoins.
- **Remédier aux insuffisances du système de retraite :** Vu la hausse du niveau des départs à la retraite, les cotisations de la population active ne peuvent plus permettre le paiement de la totalité des retraites par répartition. Par voie de conséquences, la bancassurance peut apporter une solution à ce problème en offrant des produits de retraite complémentaire (retraite par capitalisation).
- **Maintenir l'emploi :** Avec l'informatisation et l'automatisation des procédures, le besoin en personnel peut devenir moins en moins important. La bancassurance peut permettre de limiter le licenciement du personnel en les faisant vendre des produits d'assurance.
- **Une meilleure efficacité :** L'implication des banques dans le marché de l'assurance permettra d'encourager la concurrence, ce qui a amené les différents intervenants à chercher une meilleure maîtrise des coûts et une exploitation des avantages comparatifs de chacun.
- **Accroître le taux des assurances dans le PIB :** Un des objectifs attendus de la généralisation de la bancassurance en Algérie serait d'accroître le taux de pénétration de l'assurance dans le produit intérieur brut(PIB).

4- Les précurseurs de la bancassurance en Algérie :

Depuis la promulgation de la loi 06/040 du 26 février 2006, les banques multiplient les contacts avec les compagnies d'assurances afin de mettre en pratique de la bancassurance.

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

Nous passerons en revue les accords les plus importants conclus entre les compagnies d'assurance et les banques activant sur le marché algérien. (GUENANE, 2018, pp. 112-114)

- **Convention de partenariat entre la CNEP BANQUE et CARDIF - Algérie:** Dans le cadre de l'ouverture du marché de l'assurance aux entreprises étrangères, la CNEP BANQUE a signé avec CARDIF - Algérie le 25 mars 2008 une convention de partenariat qui s'inscrit dans le cadre de la bancassurance, selon laquelle il est autorisé à vendre des produits d'assurance de CARDIF - Algérie à travers le réseau de la CNEP BANQUE, et dans une première phase, la société CARDIF - Algérie a développé des produits d'assurance spécialement conçus pour les clients de la CNEP BANQUE, qui sont principalement des produits de retraite, d'épargne, d'assurance vie et de nombreux produits couvrant les prêts de la banque.
- **Accord de partenariat entre la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) et la société nationale d'assurances(SAA):** La SAA a signé le 20 avril avec la BADR un accord permettant la vente de produits d'assurance liés aux risques agricoles tels que l' incendie, la grêle, les jeunes cultures, et les risques liés aux récoltes. Il comprend également des produits d'assurance des personnes et des produits d'assurance liés au logement, par le biais de contrats d'assurance vendus dans les guichets de la BADR répartis sur tout le territoire national, en échange de montants calculés sous forme de commissions.
- **Accord de partenariat entre la société nationale d'assurance(SAA) et la banque locale de développement (BDL):** L'accord a été signé le 19 avril 2008 et consiste à distribuer des produits d'assurance aux personnes via les guichets de la BDL proposés par la SAA. À noter que les polices d'assurance vendues dans les banques sont les mêmes que celles vendues dans les agences de la SAA sans aucune différence dans le coût du contrat pour l'assuré.
- **Un accord entre la compagnie algérienne d'assurance et de réassurance(CAAR) et le crédit populaire d'Algérie (CPA):** L'accord de partenariat a été signé en mai 2009. Il consistait à distribuer des produits d'assurance sur le marché au niveau de trois agences pilotes du CPA : Hydra, Didouche Mourad et Bab Ezzouar, et cela à travers le lancement de quatre produits dans un premier temps qui sont : l'assurance contre les risques multiples liés au logement, l'assurance contre les catastrophes naturelles, l'assurance contre le risque de décès temporaire, l'assurance crédits. À élargir dans un second temps par l'ajout d'autres produits à savoir : assurance voyage à l'étranger, assurance collective, assurance accidents individuelle et collective et ce suivant un calendrier convenu par les représentants des deux institutions.
- **La compagnie algérienne d'assurance et de réassurance(CAAR) et la banque nationale d'Algérie(BNA):** L'accord de partenariat a été signé entre la CAAR et la BNA, l'accord permet la distribution des produits d'assurance de cette compagnie à travers les guichets de la BNA, et la première expérience a eu lieu le 04 octobre 2010.
- **Accord entre Banque Al Baraka Algérie et SALAM ASSURANCES ALGERIE:** Le 4 octobre 2011, le directeur marketing au niveau d'Al Baraka Bank a annoncé le début de la commercialisation de certains produits islamiques pour SALAM ASSURANCES ALGERIE au niveau des guichets de la banque.

D'autres conventions ont été signées entre des banques et sociétés d'assurance, entre autre : (BRAHIMI, 2016, p. 11)

- CARDIF El Djazair avec BNP Paribas,
- AXA avec AGB, SGA, BNP et BEA,
- SAA et CAAR avec BEA et CPA,
- CAARAMA avec CPA, BNA et ABC,

L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances de personnes en Algérie

- TRUST Assurance avec TRUST Bank,
- SALAMA Assurance et EL BARAKA Bank,
- AMANA avec BADR, BDL et BNA).

5- Evolution des assurances de personnes en Algérie :

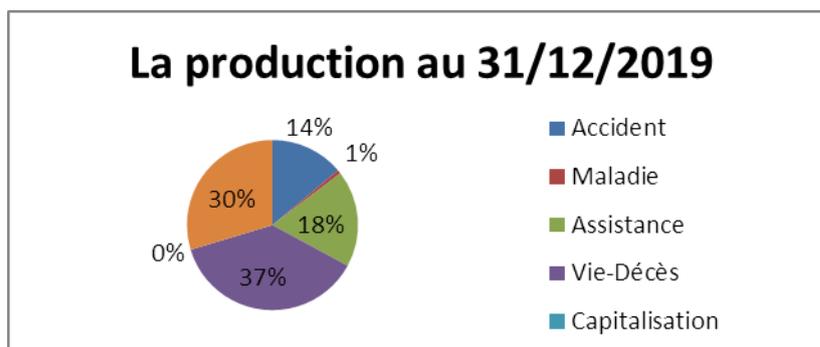
5-1- La production du marché par branches d'assurances de personnes en 2019 :

Tableau N°01 : Evolution de la production du marché par branches d'assurances de personnes 2018-2019

Branche	En DA		
	La production au 31/12/2019	La production au 31/12/2018	Evolution en %
Accident	1 987 150 507	1 684 380 399	17,97%
Maladie	100 013 762	95 304 486	4,9%
Assistance	2 632 020 937	2 803 320 117	-6,1%
Vie-Décès	5 356 605 789	4 508 776 542	18,8%
Capitalisation	2 958 865	0	-
Prévoyance collective	4 250 796 951	3 697 111 695	14,9%
Total	14 329 546 811	12 788 893 239	12,0%

Source : Note de conjoncture au 31/12/2019_CNA.

Figure N° 01 : La production du marché par branches d'assurances de personnes en 2019



Source : Réalisé par le chercheur à partir de la note de conjoncture au 31/12/2019

Depuis leur séparation des assurances de dommages, les assurances de personnes avec 9,4% de part de marché, restent sur une tendance évolutive, notamment au titre de l'assurance Vie/Décès.

En effet, en matière d'assurance de personnes, la production globale a atteint 14,3 milliards de dinars en 2019, enregistrant une augmentation de 12% par rapport à 2018.

Le chiffre d'affaire enregistré par la branche accidents a augmenté de 1,9 milliard de dinars, contre 1,6 milliard de dinar en 2018, soit une augmentation de 17,97%, principalement tirée par les produits dits «accidents individuels, scolaire et assurance de groupe».

L'augmentation de la branche maladie fin 2019 a enregistré un montant de 100 millions de dinars algériens représenté par la sous-branche « assurance maladie », soit une augmentation de 4,9% par rapport à la même période en 2018.

La branche assistance a reculé de 6,1%, passant de 2,8 milliards de dinars fin 2018 à 2,6 milliards de dinars fin 2019, une baisse que les compagnies d'assurance expliquent en

suspendant la commercialisation de la garantie pour le rapatriement du corps et la contraction de la garantie d'assurance voyage et assistance après la baisse du nombre de visas accordés.

De son côté, la production totale collectée dans de la branche «vie-décès» s'est élevée à environ 5,3 milliards de dinars, soit une augmentation de 18,8% par rapport à l'exercice précédent, qui s'élevait à 4,5 milliards de dinars. Cette courbe est principalement due à la « garantie temporaire d'assurance décès », qui a augmenté de 17% et détient une part de marché de 32,4%, ainsi qu'à la contribution de la « garantie assurance collective des emprunteurs » à un taux de 89,2% et une part de marché de 2,1%, après recouvrement des impayés des années précédentes, et renouvellement des contrats avec les partenaires bancaires.

La branche capitalisation a enregistré au cours de l'exercice 2019 et contrairement à 2018, qui n'a connu aucune production, un chiffre d'affaires d'environ 3 millions de dinars algériens.

Les primes émises encaissées par la branche épargne groupe se sont élevées à 4,2 milliards de dinars, soit une augmentation d'environ 15% par rapport à 2018, principalement portée par la branche assurance groupe, qui comprend 96,7% du portefeuille des agences, qui a réalisé à elle seule une croissance de 16,2%.

5-2- Structure de la production en assurances par type de réseau en 2017 :

Par faute de la disponibilité des donnée, nous allons exploiter le dernier rapport d'activité publié à ce jour à savoir celui de 2017.

Tableau N ° 02 : La production en assurances par type de réseau en 2017

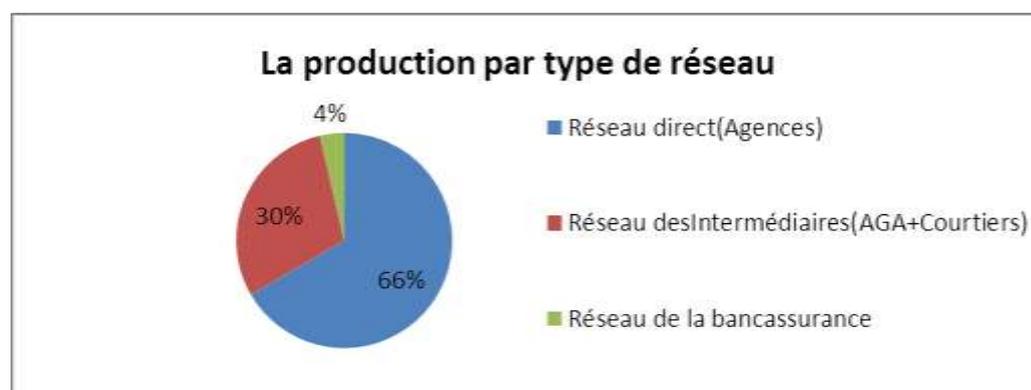
Réseau	Production En millions DA
Réseau direct(Agences)	89 035
Réseau des intermédiaires (AGA + Courtiers)	39 780
Réseau de la bancassurance	4 869
Total	133 684

Source : Réalisé par le chercheur à partir du rapport annuel des assurances de 2017

En 2017, la production des intermédiaires représente 34% de la production globale des assurances, comme le montre le graphe ci-dessous.

Avec 4% de part de distribution, nous remarquons bien, l'entrée de la bancassurance dans la distribution des assurances, notamment les assurances de personnes.

Figure N° 02 : La production du marché des assurances par type de réseau en 2017



Source : Réalisé par le chercheur à partir du rapport annuel des assurances de 2017

5-3- La corrélation entre la bancassurance et les assurances de personnes en Algérie

L'une des méthodes d'analyse statistique des données est la corrélation qui est un concept statistique qui explique la relation entre deux ou plusieurs variables, et en raison de la multiplicité des types de données ou des variables et même des unités de mesure, les types de coefficient de corrélation et les méthodes de calcul varient.

Le but de l'utilisation du coefficient de corrélation est de trouver la relation entre deux variables et d'examiner si la relation est positive ou négative, forte ou faible.

L'importance d'étudier la corrélation vient aussi de son rôle dans la prédiction comme méthode de prévision. Si la corrélation est forte entre deux variables, cela signifie que la valeur de l'une des deux variables peut être estimée en connaissant la valeur correspondante de l'autre variable avec une plus grande précision que si la corrélation était faible.

Les procédures d'analyse de corrélation sont résumées en révélant la force et la direction de la relation de corrélation en dessinant la forme d'étalement et en calculant le coefficient de corrélation.

Le coefficient de corrélation est un indicateur quantitatif de la force et de la direction de la relation entre deux variables, car il peut prendre toute valeur comprise entre -1 et 1 où la valeur calculée indique la force de la relation et le signe indique sa direction.

Nous présentons ci-dessous les données qui vont nous permettre de mesurer la corrélation entre l'évolution de la bancassurance et des assurances de personne entre 2011 et 2017.

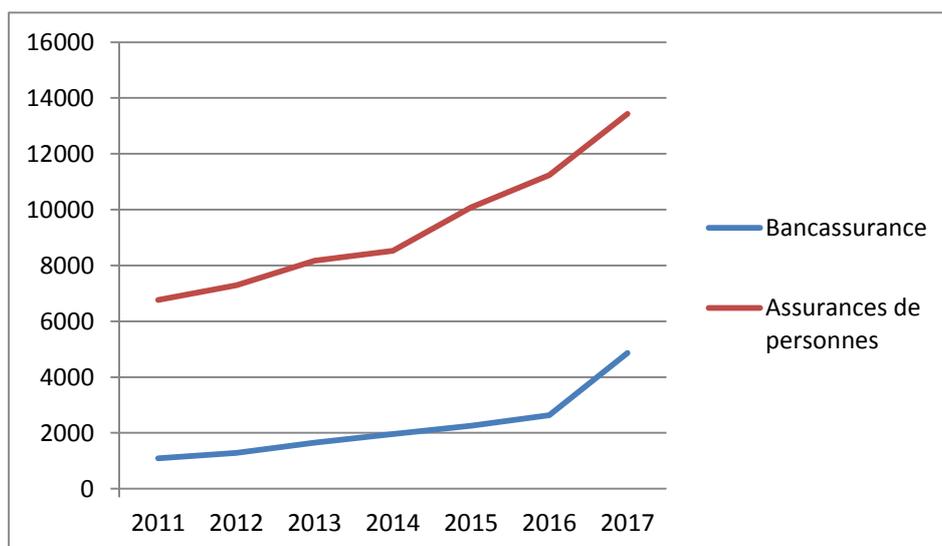
Tableau N ° 03 : L'évolution de La production entre la bancassurance et les assurances de personnes

En millions DA

Année	Bancassurance	Assurances de personnes
2011	1090	6761
2012	1287	7290
2013	1649	8168
2014	1963	8527
2015	2261	10075
2016	2638	11240
2017	4869	13434

Source : Réalisé par le chercheur à partir des rapports d'activité des assurances 2011-2017

Figure N° 03 : Tendance de l'évolution de la bancassurance et des assurances de personnes 2011-2017



Source : Réalisé par le chercheur à partir de rapports d'activité des assurances 2011-2017

Nous pouvons observer sur les deux courbes que l'évolution de la bancassurance et des assurances de personnes suivent la même tendance haussière entre 2011 et 2017.

6- Résultats et discussion :

Le calcul sur Excel nous permet de trouver les résultats suivants (voir annexe) :

6-1- Coefficient de corrélation : $R = 95,81\%$

Le coefficient de corrélation (95,81%) démontre qu'il existe une relation positive et forte entre la bancassurance et les assurances de personnes en Algérie.

Par voie de conséquences, il est évident que la bancassurance contribue d'une manière très significative au développement des assurances de personnes.

6-2- Coefficient de détermination : $R^2 = 91,79\%$

Le coefficient de détermination prouve que 91,79% des variations en chiffres d'affaires des assurances de personnes en Algérie sont expliquées par le développement de la bancassurance, le reste (8,21%) est expliqué par d'autres facteurs.

7- Conclusion :

La jonction de deux métiers de la banque et de l'assurance fait apparaître la bancassurance. Ce dernier donc n'est venu que pour renforcer la collaboration et la complémentarité des deux secteurs mais aussi, fait naître une concurrence et augmentera par conséquent l'efficacité.

Elle permettra de densifier les réseaux de distribution des assurances, en l'élargissant le nombre de point de ventes des assurances. Ce qui contribuera à améliorer le taux de couverture de marché.

Ainsi, une société d'assurance peut mandater une banque à distribuer ses produits d'assurance à l'intérieure de ses agences bancaires, la création de filiales spécialisées est aussi possible soit en collaboration entre la banque et la compagnie d'assurance ou chacun pour soi.

L'impact de l'émergence de la bancassurance sur le développement des assurances de personnes en Algérie

Cependant pour réussir, la bancassurance doit être prise d'une manière pédagogique et sereine.

En Algérie, plusieurs conventions ont été signées entre les banques et les compagnies d'assurance afin de distribuer les produits d'assurance en respectant la réglementation en vigueur en la matière.

L'analyse par les chiffres que nous avons réalisée pour étudier la relation entre la bancassurance et les assurances de personnes a montré que la corrélation entre ces deux variables est positive et forte. En clair, nous estimons que pour mieux développer les assurances de personnes il est impératif d'encourager davantage la bancassurance.

Il n'est peut-être pas le moment de juger la réussite ou non de l'expérience algérienne en matière de bancassurance. Mais il est d'ores et déjà temps d'évaluer ce qui est fait et de rectifier les lacunes qui peuvent contraindre le développement de cette pratique notamment sur le plan législatif.

Liste Bibliographique

1. Abbas, R. A. (2008, Juin2008). Les apports de la bancassurance : son histoire, ses formes, ses apports. *CNEP News*, p. 16.
2. Borderie Al, L. M. (2004). *La bancassurance stratégie et perspectives en France et en Europe*. France: Les éditions d'organisation.
3. BRAHIMI, M. (2016, Septembre). Dix années après son introduction dans le marché national : La bancassurance intimement liée au développement des AP. *Revue de L'ASSURANCE N°14*, p. 11.
4. Conseil national des assurances. (2018). *Note de conjoncture*. Alger: CNA.
5. Conseil national des assurances. (2019). *Note de conjoncture*. Alger: CNA.
6. Daniel, J. (1992). *La bancassurance : fin de la première étape ou dernière étape avant la fin ?* France: Edition de Verneuil.
7. Fenelon Sara, a. (2005, Septembre). La bancassurance dans le monde Quels facteurs de succès pour la bancassurance ? . *La revue focus*, pp. 9-11.
8. Gossou, S. (2005). La distribution de l'assurance par les banques : contribution à l'étude des assurances collectives. *thèse de doctorat en droit privé, FDSS, Université de Potiers*. Potiers, Potiers, France.
9. GUENANE, B. (2018). *GUENANE%20Brahim.pdf*. Consulté le Janvier 14, 2021, sur chrome-extension://ohfgljdgelakfkefopgklcohadegdpjf/http://dlibrary.univ-boumerdes.dz:8080/bitstream/123456789/5158/1/GUENANE%20Brahim.pdf
10. Molyneux Ph, N. G. (1998). *Bancassurance*. Great Britain: Wiltshire.

8- Annexe : Feuille du calcul de corrélation sur Excel En millions DA

Années	Bancassurance	personnes Assurances de
2011	1090	6761
2012	1287	7290
2013	1649	8168
2014	1963	8527
2015	2261	10075
1016	2638	11240
1017	4869	13434
	COEFFICIENT.CORRELATION(B5:B11;C5:C11)	95,81%
	COEFFICIENT.DETERMINATION(B5:B11;C5:C11)	91,79%