

INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'assurance est née à la fin du XVIIème, alors que les connaissances en mathématiques étaient maîtrisées (notamment les probabilités). Elle s'est développée au XIXème siècle autour des risques maritimes et de l'incendie, liés à l'activité humaine de l'époque. Elle a connu un essor fulgurant au XXème et notamment l'assurance de personnes afin de se prémunir des risques sociaux : baisse des revenus, maladie, invalidité. La seconde moitié du XXème siècle a connu un développement de l'assurance de responsabilité tant le risque majeur de notre société était de voir sa responsabilité engagée pour les dommages causés à autrui.

Plus récemment, s'est déployée l'assurance d'assistance : assurance de protection juridique, pendant d'une société toujours plus judiciairisée, l'assurance crédit afin de faire face aux risques liés à la société de consommation et au surendettement.

La crise financière qui sévit en ce début de XXIème siècle et qui génère des craintes auprès des différents acteurs de la société et notamment des groupes bancaires, pourrait inviter ces derniers à persévérer dans une activité assez récente, la « bancassurance ».

Les banques offrent de plus en plus de produits d'assurance à leurs clients : par exemple, la souscription d'une assurance des moyens de paiement (perte de carte bancaire, de chéquier ...) ou l'assurance de perte de revenus (chômage, invalidité ...) associée à la tenue d'un compte courant. Elles distribuent des produits d'épargne, de prévoyance et d'assurance-dommages.

De leur côté, les compagnies d'assurance se livrent à une concurrence effrénée pour développer des produits bancaires dans le cadre d'une activité appelée « assurbanque ». C'est ainsi que certaines compagnies d'assurance propose le crédit, le livret et s'apprête à lancer le compte bancaire.

Ces nouveaux services « tout en un » que sont la « bancassurance » et l' « assurbanque » présentent l'avantage de permettre au client, particulier ou entreprise, de n'avoir plus qu'un seul interlocuteur qui maîtrise la situation financière de ce dernier.

Juridiquement, ces nouvelles activités combinant les deux secteurs réglementés de la banque et de l'assurance, supposent la souscription à des contrats d'adhésion plus complexes et éventuellement dangereux pour les non initiés qui sont en droit d'attendre la sécurité juridique.

Elles requièrent donc une double compétence en droit bancaire et en droit des assurances.

Une grande partie des règles de l'assurance est contenue dans le Code des assurances consacré aux différentes formes d'assurance ainsi qu'à l'organisation et au contrôle des compagnies d'assurance.

Le droit bancaire réunit outre le droit du code civil, d'innombrables textes réglementaires non codifiés qui requièrent des compétences juridiques appropriées.

Ces produits de « bancassurance » ou d' « assurbanque » sont les prototypes du contrat d'adhésion dans lesquels se confrontent les intérêts du profane pouvant être aussi bien le consommateur lambda (commun) qu'une entreprise non avertie et ceux du professionnel « bancassureur » ou « assurbanquier ».

Certes, le secteur bancaire et celui de l'assurance sont fortement réglementés puisque l'Etat a opéré un contrôle sur les entreprises de banque et d'assurance en encadrant le contenu des contrats, en leur imposant des obligations afin d'informer le souscripteur sur le contenu de ses obligations, en veillant à garantir l'équilibre du contrat au moyen de règles relatives aux modalités d'indemnisation des sinistres ou à assurer la proportionnalité de la prime au risque qui sanctionne les inexactitudes dans la déclaration de l'assuré.

Force est d'admettre que dans ce contexte où les réglementations applicables toujours plus complexes s'entrelacent, le contenu des contrats indirectement contrôlés par l'autorité étatique, leur interprétation vérifiée par la jurisprudence, il est concevable que des différends puissent naître entre les entreprises qui déploient des activités génératrices de risques à tous les stades de la fabrication et de la production (construction, industrie, ingénierie, expertise, fabrication ...) dont la spécialité n'est ni celle de la banque ni celle de l'assurance et qui n'ont d'autre possibilité que de s'arroger les services d'un professionnel rôdé aux méthodes contractuelles dans les domaines les plus réglementés et qui leur prodiguera les meilleurs conseils.

La bancassurance assimilée à la distribution des produits d'assurance par les guichets bancaires est définie comme l'assurance classique avec un réseau plus puissant possédant une forte affinité avec ses clients particuliers et professionnels.

D'un point de vue purement historique, la bancassurance a été apparue en septembre 1965 par les Britanniques, considérés comme les véritables pionniers, par la création de Barclays Life, ce concept a séduit plus d'une banque sur le continent et très

rapidement les grands acheteurs des marchés se sont lancés dans la création de filiales ou de joint-ventures, introduisant ainsi le modèle de la bancassurance dans leurs pays.

Le terme de la « Bancassurance » est apparu en France après 1980 pour définir la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire.

Mais ce terme ne recouvre pas uniquement une spécificité de distribution. D'autres caractéristiques, d'ordre légal, fiscal, culturel et/ou comportemental doivent être intégrées au concept de Bancassurance. C'est en effet l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences marquées de la Bancassurance d'un pays à un autre. Alors qu'elle domine très nettement sur certains marchés, représentant plus de deux tiers du chiffre d'affaires en Assurance de personne, tel que le cas en Espagne et en France, d'autres marchés semblent ne pas l'avoir retenu comme modèle.

Ainsi le mot d'ordre de la bancassurance, est une voie de création de richesse dans laquelle les professionnels de la banque et de l'assurance devraient résolument s'engager pour financer le développement économique et social.

Un important défi est ainsi donc lancé aux professionnels de la banque et de l'assurance. Relever ce défi nécessitera, sans doute, une véritable volonté politique de la part des dirigeants des secteurs banque, finance, assurance.

En Tunisie, le secteur d'assurance vie est très réduit du fait qu'il n'a réussi ni à s'imposer sur le marché de l'assurance nationale ni à jouer le rôle économique escompté, de ce fait, le concept de Bancassurance a été introduit en 2002, dans un but de dynamiser ce marché, en diversifiant le réseau de distribution surtout que les banques bénéficient d'une meilleure image de marque, d'une fréquence de contact des clients plus élevée et d'une meilleure connaissance de la situation patrimoniale de leurs clients.

CHAPITRE I : APERÇU SUR LA BANQUE ET L'ASSURANCE

SECTION I : LA BANQUE

1.1 - Présentation du système bancaire Tunisien:

1.1.1 - Historique

La création du système bancaire Tunisien remonte à 1958 quand la Banque Centrale a été créée en plus de deux institutions publiques.

Après l'indépendance (en 1956), la priorité immédiate était de décoloniser l'économie du contrôle français et en 1958, le gouvernement a pris en main la direction du secteur bancaire. Depuis cette date le secteur bancaire a toujours été dominé par l'Etat. En 1967, une loi réglemente la profession bancaire

Le secteur bancaire a fait l'objet depuis 1996 d'un vaste programme de restructuration, de renforcement de ses assises financières et de modernisation.

1.1.2 - Définition de la banque :

Pour définir une banque et son mode de fonctionnement, un certain nombre d'auteurs transposent différentes approches des firmes industrielles au champ de la banque. En effet, elle est un transformateur de dépôts (Inputs) en crédits (Outputs) (Sealey et Lindley 1977) sur la base d'une modification d'échéance. La nouvelle théorie de l'intermédiation financière a permis d'expliquer les raisons d'être d'une banque par référence aux trois critères suivants :

A. La banque économiseur de coûts de transactions

L'intermédiation financière assurée par les banques permet de réduire les imperfections de marchés (négociation, recherche de l'information pertinente, incertitude de marché ...) car elle exploite les économies d'échelle dans l'écriture d'un contrat de dette. De même, les banques peuvent internaliser plusieurs transactions au lieu de les sous-traiter sur le marché, ce qui leur permet une duplication des coûts car elles sont en position de collecter une grande quantité d'informations.

B. La délégation de surveillance

La surveillance engendre des coûts liés à la bonne exécution des contrats de prêt emprunt induits par l'aléa de moralité post contractuelle qu'encourt le prêteur en raison de son incapacité d'observer les comportements des emprunteurs. L'intermédiation financière permet au prêteur de minimiser les coûts de surveillance « monitoring costs ». Le prêteur délègue alors cette tâche à une banque car elle exerce un monopole naturel en matière de production de l'information (Diamond 1984) et offre des signaux à moindres coûts sur la firme. Pour d'autres auteurs comme Hanazaki et Horuichi (2003), la monopolisation de l'information pour les banques réduit l'efficacité de l'intermédiation financière.

C. La banque productrice et assureur de liquidité

La banque doit constamment gérer et structurer son portefeuille pour faire face à ses engagements. En effet, elle souffre d'un problème d'asymétrie d'informations et un risque de panique bancaire, car, elle ignore les comportements de ses clients. Ces derniers peuvent pousser la banque à investir dans des activités à court terme et à rentabilité faible ou investir dans des activités à long terme et assumer le risque de non remboursement. Pour y remédier Demirgüç-Kunt et Detragiache (2000) proposent l'instauration d'une assurance sur les dépôts.

1.2 – Cadres juridique et institutionnel de la banque :

1.2.1 – Cadre juridique :

1.2.2 – Cadre institutionnel :

1.3 – La composition du système bancaire Tunisien :

SECTION II : L'ASSURANCE

2.1- Vue panoramique du marché de l'assurance :

2.1.1 – Définition:

En se référant à la définition qu'en donne le « lexique des termes juridiques » publié par Dalloz (édition 1972, page 31) l'assurance, serait « le contrat synallagmatique par lequel l'une des parties, l'assuré, stipule à l'assureur, moyennant le paiement d'une prime, le versement à son profil ou à celui d'un tiers, d'une prestation en cas de survenance d'un dommage ou de la circonstance prévue au contrat ».

Cette définition est incomplète étant donné qu'elle ne fait ressortir que les liens juridiques que dégage la souscription d'un contrat d'assurance entre l'assureur, l'assuré et le tiers bénéficiaire.

Pour se rendre compte de l'aspect technique de l'assurance il conviendrait de se rapprocher de la définition qu'en a donné le professeur Joseph Hemard⁽¹⁾ pour qui « l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre moyennant une rémunération, la prime, pour lui ou pour un tiers en cas de réalisation

(1) Picard et Besson. «Les assurances terrestres en droit français ». Edition L.G.D.J. 1974⁽¹⁾

d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques les compense conformément à la loi de la statistique » .

2.1.2 – Quelques précisions de vocabulaire :

- Assuré : personne physique ou morale sur laquelle ou sur les intérêts de laquelle repose l'assurance
- Assureur : entreprise agréée pour effectuer des opérations d'assurances
- Assurances de personnes: Assurances garantissant les risques dont la survenance dépend de la survie ou du décès de l'assuré ainsi que la maternité et les assurances contre la maladie, l'incapacité et l'invalidité
- Avenant : accord additionnel entre l'assureur et l'assuré modifiant ou complétant une police d'assurance dont il fait partie intégrante.
- Bénéficiaire : personne physique ou morale désignée par le souscripteur et qui reçoit le capital ou la rente dû par l'assureur
- Commission : rémunération attribuée à l'intermédiaire d'assurances, apporteur d'affaires ou gestionnaire
- Contrat d'assurance sur la vie : contrat par lequel, en contrepartie de versements uniques ou périodiques, l'assureur garantit des prestations dont l'exécution dépend de la survie ou du décès de l'assuré.
- Echéance du contrat : Date à laquelle est prévue l'expiration du contrat d'assurance.
- Echéance de prime : Date à laquelle est exigible le paiement d'une prime.
- Événement : toute circonstance susceptible de provoquer ou ayant provoqué un sinistre.
- Indemnité d'assurance : somme versée par l'assureur conformément aux dispositions du contrat en réparation du préjudice subi par l'assuré ou la victime.
- Prime : somme due par le souscripteur d'un contrat d'assurance en contrepartie des garanties accordées par l'assureur.
- Sinistre: survenance de l'événement prévu par le contrat d'assurance
- Souscripteur ou contractant : personne morale ou physique qui contracte une assurance pour son propre compte ou pour le compte d'autrui et qui de ce fait, s'engage envers l'assureur pour le paiement de la prime.

- Taux de prime : proportion de la prime d'assurance par rapport au capital assuré.

2.2- Cadre juridique et institutionnel des assurances :

2.2.1 - Cadre juridique :

2.2.2 - Les institutions de régulation du secteur

2.2.3 - Les acteurs de la scène de l'assurance :

2.2.3.1 - L'État

Dans un but de protection des assurés, l'État contrôle les activités d'assurances et de réassurance. L'organisme chargé de cette fonction au Maroc est la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale (Ministère des Finances). L'État intervient également pour imposer obligatoirement certaines assurances dont la plus connue est la Responsabilité Civile, Auto.

2.2.3.2 - Les sociétés d'assurances

Ce sont les preneurs de risque qui encaissent les primes et paient les sinistres. Au Maroc, on distingue 4 formes de sociétés d'assurances :

- Les sociétés commerciales,
- Les mutuelles,
- Les organismes de prévoyance sociale,
- Les organismes d'assistance.

2.2.3.2.1 - Les sociétés commerciales

Ce sont des sociétés à but lucratif. Elles doivent avoir un capital minimum légalement exigé. Elles sont dirigées par un Conseil d'Administration. Elles peuvent pratiquer toutes les branches d'assurance, n'ont pas de limitation territoriale au Maroc et travaillent avec des intermédiaires (agents généraux et courtiers).

2.2.3.2.2 - Les mutuelles d'assurances

Ce sont des associations. Les cotisations sont toujours variables. Elles ne peuvent donc jamais pratiquer d'opérations impliquant une gestion en capitalisation. Elles ne travaillent jamais avec des intermédiaires.

2.2.3.2.3 - Les organismes de prévoyance sociale

Les mutuelles de prévoyance sociale

Caisse Mutuelle Interprofessionnelle Marocaine (CMIM)

Caisse Nationale des Organismes de Prévoyance Sociale (CNOPS)

Mutuelle de Prévoyance des Banques Populaires

Caisse Médicale de l'Office National des Transports, et d'autres....

Les autres organismes à caractère social

La CNSS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale

La particularité de la CNSS réside dans le fait que cet organisme prévoit à la fois des prestations à court terme et des prestations à long terme. Cette caisse sert en outre des allocations familiales au profit des affiliés mariés avec des enfants.

La RCAR : Régime Collectif d'Assurance et de Retraite

Il a pour but d'assurer, au titre des risques vieillesse, d'invalidité et de décès, le versement de prestations au profit du personnel contractuel, de droit commun employé par des organismes publics tels que offices, collectivités locales, etc. (les fonctionnaires ne sont pas compris dans cette catégorie).

La CIMR : La Caisse Interprofessionnelle Marocaine de Retraite

Le régime de la CIMR est un régime mixte capitalisation / répartition. Il est alimenté par les contributions patronales, qu'il gère par répartition. Les parts salariales sont quant à elles, versées à une compagnie d'assurances afin de constituer le volet capitalisation.

La combinaison de ces deux ressources, permet le service d'une rente viagère à l'âge de la retraite du salarié.

2.2.3.2.4 - Les organismes d'assistance

ISAAF Mondial Assistance

Maroc Assistance Internationale

Ce sont des sociétés spécialisées, ayant pour seule vocation l'assistance des personnes en cas de blessures, maladies graves, décès et des véhicules en cas de panne, de vol ou d'accident.

2.2.3.3 - La Société Centrale de Réassurance

C'est un établissement public bénéficiant de la garantie de l'Etat. Son statut de réassureur national lui confère les rôles de régulation du marché et d'économie de devises.

2.2.3.4 - Les Intermédiaires en assurances

2.2.3.4.1 - Les agents généraux d'assurances

L'Agent Général d'Assurances est une personne physique mandataire d'une seule société d'assurances qu'il représente dans une région déterminée en vertu d'un traité de nomination.

L'agent général n'est pas un commerçant. Il exerce une profession libérale et est rémunéré par des commissions. Le portefeuille de l'agent général appartient à sa société mandante à qui il doit l'exclusivité de sa production sauf pour les risques qu'elle ne pratique pas ou qu'elle refuse.

2.2.3.4.2 - Les courtiers

Le courtier est le mandataire de l'assuré. Il n'est lié à aucune société d'assurances. Il place les contrats de ses clients auprès des sociétés de son choix. Il est rémunéré par des commissions de courtage qui varient selon les branches. La profession de courtier est réglementée (idem pour les agents généraux) par des conditions de capacité professionnelle prescrites par la réglementation en vigueur.

Dans le public, il y a parfois confusion entre courtier et agent général. Voici les principales différences entre ces 2 catégories d'intermédiaires.

Courtiers	Agent Général d'Assurance
Mandataire de l'assuré	Mandataire de l'assureur
Personne physique ou morale	Personne physique
Commerçant	Profession libérale
Commission de courtage	Commission d'agent général
Indépendance vis-à-vis de l'assureur (libre choix)	Dépendance vis-à-vis de l'assureur (avec quelques exceptions)
Portefeuille en propriété	Portefeuille propriété de la Compagnie

2.2.3.5 - Les experts

Ce sont des personnes choisies en fonction de leur compétence pour déterminer la nature, la cause et l'importance des dommages en cas de sinistre. Ainsi, il y a des

experts Auto (les plus nombreux), Incendie, Transport, Objets d'art, médecins-experts pour les dommages corporels,

L'assuré fait également appel à des experts, par exemple, pour l'expertise préalable en assurances Incendie ou, encore, s'il y a contestation avec l'assureur (contre expertise).

Quand un expert est nommé par un juge, on dit qu'il y a expertise judiciaire.

2.2.3.6 - Les Actuaires

Ce sont des personnes de niveau universitaire (Sciences Mathématiques et Actuarielles) qui, chez les assureurs, effectuent des calculs de probabilité notamment en Assurance-vie et Capitalisation (espérance de vie, valeurs de rachat, valeurs de réduction, etc.).

Les actuaires s'occupent aussi des statistiques dont ils tirent des conclusions pour l'élaboration des tarifs toutes branches.

2.2.3.7 - Les Consultants

Ce sont des personnes indépendantes qui conseillent les assurés (essentiellement entreprises) pour l'élaboration de leur programme d'assurances en fonction d'une analyse de risque. Les consultants sont rémunérés sur base d'honoraires. Au contraire des courtiers, ils n'interviennent pas dans le placement des polices d'assurances.

2.2.3.8 - Les Ris Managers

Ce sont des personnes qui, dans les grandes entreprises, sont chargées de la "gestion des risques", fonction qui englobe évidemment la gestion du dossier Assurances. Au niveau des entreprises, on trouvera toutefois le plus souvent un "chargé d'assurances".

2.2.3.9 - Les bureaux directs

La présentation directe des opérations d'assurances est permise dans les circonscriptions dépourvues de représentation par voie d'agence. Elle nécessite une autorisation expresse du Ministre des Finances. Le coût élevé de la mise en place d'un bureau direct en fait un mode de distribution marginal au Maroc, avec 3 à 5% des primes émises sur le marché de l'assurance.

2.2.3.10 - La bancassurance

La bancassurance, c'est à dire la distribution de produits bancaires et d'assurances par un même réseau est l'un des signes les plus tangibles d'un processus de rapprochement progressif entre les activités bancaires classiques et celles de l'assurance.

Ainsi, à côté des distributeurs traditionnels, de nouveaux opérateurs ont investi le marché de la distribution de l'assurance vie et capitalisation : les banques. Contrôlant actuellement, hors CIMR, environ plus de 70%⁹ de ce marché, les banques marocaines occupent une position incontournable. Ce succès repose tant sur la nature des produits distribués que sur la forte capacité de distribution de produits financiers dont jouissent les grands réseaux bancaires.

Les banques ont réussi à se tailler la part du lion en mobilisant des avantages comparatifs indéniables par rapport aux dispositifs de distribution qui prévalaient jusqu'alors: une bonne image de marque (parfois meilleure que celle des réseaux classiques d'assurance), des forces de vente déjà formées à la vente de produits de placement et une clientèle de proximité plutôt fidèle et connue, déjà acquise.

2.2.4 - Schématisation

2.3 - le marché d'assurance au Maroc

2.3.1-Chiffre d'affaire globale du marché des assurances

2.3.2-Structure du chiffre d'affaires

2.3.3- Prime émises par entreprise d'assurances

SECTION III : LA BANCASSURANCE : LE RAPPROCHEMENT DES DEUX ACTIVITÉS

Le développement des dernières années indique un changement de direction. Des banques ont acquis des sociétés d'assurance, et vice-versa, et des coopérations ont été nouées. Les produits d'assurance-vie (liées à des participations, par exemple) doivent tout particulièrement se mesurer aux produits bancaires en ce qui concerne leur transparence et leur attrait. D'un point de vue de droit, le domaine de la bancassurance est exigeant et requiert des connaissances dans des domaines juridiques les plus divers (droit de surveillance, droit du contrat d'assurance, droit bancaire, droit fiscal).

3.1 – Définition de La bancassurance : une nouvelle formule

La bancassurance est une notion pouvant être interprétée de diverses façons. On n'en trouve pas de définition claire ni dans la pratique, ni dans la théorie.

Le premier s'entend comme des services financiers intégrant des produits de la banque et de l'assurance

Le second concerne la manière dont est organisée la collaboration entre la banque et l'assurance ou d'autres organismes non bancaire. Cela se traduit de plus en plus par la création ou l'achat de sociétés d'assurances par des groupes bancaires, et en sens inverse de la diversification de groupes d'assurance dans la banque.

Pour le consommateur, la bancassurance signifie avant tout un bouquet de services fournis par différents prestataires et allant au-delà de la simple vente croisée entre branches. Mais la bancassurance relève aussi de la législation ainsi que des autorités de surveillance des banques et des assurances.

On peut en principe définir la bancassurance soit d'un point de vue fonctionnel soit d'un point de vue institutionnel. Le terme « bancassurance » a pour vocation principale d'exprimer les phénomènes de rapprochement, de collaboration et d'union existant entre la banque et l'assurance.

De façons plus générales, la bancassurance recouvre la stratégie des banques et des assurances visant à une exploitation plus ou moins intégrée du marché des prestations financières. Il faut ce pendant préciser que ce terme de bancassurance ne fait pas l'unanimité auprès des professionnels.

La bancassurance est généralement assimilée à la distribution de produit d'assurance dans les guichets bancaires. C'est en partant de cette définition du terme « bancassurance » qu'on peut lui opposer l'alternative d'assurfinance. Cette dernière stratégie consiste non plus à vendre des produits d'assurance par le biais des guichets bancaires. Mais à diffuser les produits et services bancaires via les réseaux des compagnies d'assurance.

On constate au vu de ces définitions que la bancassurance est principalement définie par les objectifs qu'elle cherche à atteindre. Les banques lient le plus souvent ce concept à l'objectif d'extension de leur champ d'action.

En tout état de cause, la bancassurance traduit une idée de la collaboration entre la banque et l'assurance, chacune cherchant à travers cette stratégie à proposer une offre financière la plus possible. L'idée fondamentale est donc de proposer aux clients une offre globale patrimoniale en épargne à long et court terme, en crédit et en services. Cette offre valorise les services et leur donne des outils supplémentaires.

3.2- Historique de la bancassurance

La bancassurance est devenue un phénomène international. Connaître son origine et son statut dans d'autres pays où elle atteint un niveau de développement plus élevé que celui du Maroc donc paraît-il important pour une meilleure approche de sa situation au Maroc.

3.2.1 - A l'international

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

Au début des années 70, les ACM (Assurances du Crédit Mutuel) Vie et IARD obtiennent leur agrément, marquant ainsi l'histoire de l'assurance. L'idée leur est venue de se passer d'intermédiaire pour l'assurance des crédits emprunteurs, et de devenir eux-mêmes assureur de leurs propres clients de banque. Ils sont ainsi devenus les précurseurs de ce que l'on nommera quinze ans plus tard "la bancassurance".

De leur côté, les Espagnols se lancent dans l'aventure au début des années 80, quand le groupe BANCO DE BILBAO acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA (dont la dénomination originelle est LA VASCA ASEGURADORA SA, constituée en 1968). Mais le contrôle n'est dans un premier temps que financier, puisque la législation espagnole interdit aux banques de vendre de l'assurance vie. Cette barrière réglementaire disparaît en 1991. Aujourd'hui les cinq premiers bancassureurs espagnols détiennent un tiers du marché (Vida Caixa, BBVA, SHC Seguros, Aseval, Mapfre Vida).

Cependant, d'un point de vue purement historique, les véritables pionniers furent les Britanniques avec la création de Barclays Life en septembre 1965. Cette filiale n'eut pas un franc succès outre-Manche, tout comme le concept de bancassurance d'ailleurs.

En revanche, ce concept de bancassurance a séduit plus d'une banque sur le continent et très rapidement les grands acteurs du marché se sont lancés dans la création de filiales ou de joint-ventures, introduisant ainsi le modèle dans leurs pays respectifs :

France : en 1971, le Crédit Lyonnais acquiert le groupe Médicale de France et signe en 1993 une convention qui réserve au groupe Union des Assurances Fédérales l'exclusivité de la distribution de l'assurance vie par le réseau du Crédit Lyonnais;

Espagne : en 1981, le groupe Banco de Bilbao acquiert une part majoritaire de EUROSEGUROS SA, une compagnie d'Assurance et de Réassurance ;

Belgique : en 1989, AG, le 1^{er} assureur belge, et Générale de Banque créent la compagnie Alpha Life. Un an après, AMEV N.V., une importante compagnie d'assurances néerlandaise, et VSB, une banque néerlandaise, réunissent leurs activités. Cette même année, le Groupe AG se joint à eux réalisant ainsi la première fusion transfrontalière, créant le groupe Fortis.

En Europe, l'Allemagne et l'Italie s'y intéresseront beaucoup plus tard, comme en Asie d'ailleurs où la bancassurance commence à attirer réellement les banques coréennes déjà en place sur le marché, du fait de l'autorisation donnée en 2003 par le gouvernement.

En 2004, en Thaïlande, Fortis a signé un contrat avec Muang Thai Group pour des affaires vie et non vie et par là-même a pris une participation de 25 % dans Muang Thai Life Insurance. Fortis, qui cherchait à développer le modèle de bancassurance en Asie, avait déjà des partenariats en Malaisie et en Chine.

Sur les marchés où la bancassurance est suffisamment développée, comme en France ou encore en Belgique, on constate que les entreprises passent à une autre étape de l'évolution :

L'implantation dans les pays où la bancassurance commence seulement à voir le jour: l'exemple de Fortis ci-dessus est probant, autant que celui de Cardif qui est aujourd'hui présent dans 28 pays (dont 6 en Asie) ;

Le regroupement de grandes sociétés comme le Crédit Agricole et le Crédit Lyonnais en France qui place le nouveau bancassureurs, au premier rang avec plus de 13 milliards d'Euros de chiffre d'affaires (classement Hors Série Argus de l'Assurance 2004 et source Predica).

On peut résumer l'historique de la bancassurance à l'échelle internationale dans le tableau suivant :

Commencement	Maturité	Diversification	Concentration
1975 - 1985	1985 - 2000	2000 - 2005	Aujourd'hui
Coopérations externes/ création de filiales (interne)	Offres publiques d'achat/ croissance externe	Alliances Partenariats	Rachats
Simple distribution	Intégration de services	Approche personnalisée	

3.2.2 - La bancassurance dans le monde

La production et la fourniture des services financiers issus de deux branches (banques et sociétés d'assurance), empruntent des voies diverses. Plusieurs facteurs sont à l'origine de la collaboration entre les deux institutions, il peut s'agir pour les banques et pour les assurances du degré de saturation de leurs marchés traditionnels, et de la similarité entre les clients. De même, L'exploitation rationnelle des infrastructures déjà existantes peut être autant d'éléments qui ont favorisé l'émergence de la bancassurance. Cependant, la bancassurance ne s'intègre pas de la même façon dans tous les pays. Nous allons dans une première section étudier les différents circuits de distribution des produits d'assurance , ensuite, nous allons analyser les différentes stratégies de bancassurance et enfin nous allons voir comment cette discipline se pratique dans le monde entier.

3.3 - Les stratégies de bancassurance

En pratique, il existe plusieurs stratégies de bancassurance : on peut citer la signature d'un accord de distribution entre la banque et la compagnie d'assurance, la signature d'un partenariat avec prise de participation stratégique et la création de filiales communes.

P1 La signature d'un accord de distribution entre la banque et une société d'assurance

Aujourd'hui, il est assez rare que le fabricant vende directement ses produits à l'utilisateur final. En général, une multitude d'intermédiaires aux noms variés s'interposent entre le producteur et le consommateur final.

Le circuit de distribution est un mode d'organisation permettant d'accomplir des activités qui ont toutes pour but d'amener au bon endroit et au bon moment les produits appropriés¹⁰(*). Le recours aux intermédiaires se justifie lorsqu'ils remplissent les fonctions de commercialisation plus efficacement que les producteurs. Par exemple, les produits d'assurance peuvent être vendus par les réseaux bancaires à des coûts inférieurs à ceux des services de l'assurance.

L'accord de distribution des produits d'assurance par la banque est la forme la plus simple de la bancassurance. L'objectif est la rentabilisation du réseau de distribution de la banque d'une part, et l'accès, pour l'assureur, à une clientèle plus rentable et plus solvable d'autre part. Tout en demeurant indépendant chacune des deux sociétés sur le plan juridique, ces accords peuvent être assortis d'une participation croisée ou non mais très minoritaire dans le capital de la banque ou de l'assurance : la banque est un simple intermédiaire en assurance et fait concurrence plutôt aux courtiers et aux agents généraux.

Cette solution présente l'avantage de limiter l'investissement initial, la prise de risque et procure une rentabilité plus rapide, tout ceci, bien sûr au prix d'un partage des bénéfices. Cependant, cette formule impose une cohabitation des cultures d'entreprises différentes, entraîne une perte de contrôle de la qualité de la clientèle et peut être à l'origine des conflits. Huit banques camerounaises ont adopté cette forme de partenariat avec les compagnies d'assurance.

P2- la création d'une filiale.

C'est la forme de bancassurance la plus engagée. Elle se met en place, soit par la création d'une filiale d'assurance par la banque, soit par la création d'une filiale bancaire par une société d'assurance. Avant de présenter les différentes formes de filiale de bancassurance, il importe de définir la « filiale ».

A- Définition de la filiale

La filiale est une société au sein de laquelle les participations d'une autre société ou d'un autre groupe est supérieure à 50% dans le capital. D'une manière générale, la filiale a une autonomie de gestion, elle est différente d'une succursale qui est une simple représentation de la maison mère sans personnalité morale. Il existe trois types de filiales :

- La filiale commune : on parle de filiale commune lorsque le capital est détenu également par les sociétés.

- La filiale relais : elle produit les mêmes biens que la société mère et la filiale constitue une extension ou un prolongement des activités de la société mère à l'étranger.

- La filiale atelier : c'est une filiale spécialisée dans un élément particulier du processus de production, en raison des avantages suivants: prise de décision autonome, conception des produits adaptés à la clientèle, maîtrise de la rentabilité.

Cependant, cette stratégie nécessite des investissements importants dans le développement des compétences et des infrastructures adaptées. Cette formule est coûteuse et peut être risquée, mais en cas de succès, les retombées financières reviennent intégralement à l'établissement initiateur.

B- Les formes de filiales de bancassurance

I-la création d'une filiale d'assurance par la banque

Généralement, en Europe, le rapprochement entre la banque et l'assurance se fait par la création d'une société d'assurance par la banque. Daniel, JP (1992) pense que chaque établissement de crédit doit avoir au moins une filiale d'assurance dans son actif. Le Crédit Mutuel est la première institution financière à avoir instauré la bancassurance en France. C'est une coopérative qui a monté ses propres sociétés d'assurance, afin de couvrir les encours de crédits qu'elle accordait aux entreprises. De même, le Crédit Agricole, une autre coopérative française, vend avec succès, par le biais de son réseau de filiales à la campagne, les produits de deux sociétés qu'il a créées notamment PREDICA (société d'assurance vie) et PACIFICA (société d'assurance dommages).

II-La création d'une filiale bancaire par une société d'assurance

Cette forme de partenariat s'appelle assurfinance. C'est une réaction des compagnies d'assurance à la concurrence bancaire. Les compagnies d'assurance ont créé des établissements de crédit pour renforcer la vente des contrats d'assurance.

En France par exemple¹¹(*), des assurances AXA, A.G.F, GROUPAMA ont créé chacune une filiale bancaire AXA Banque, AGF Banque et GROUPAMA Banque, respectivement. AXA Banque comptait 430 000 clients en 2004, et a octroyé le crédit à 45 000 clients. Par ailleurs, selon YANN MENETRER, directeur de la distribution du GROUPAMA ASSURANCE « une partie de nos nouveaux clients est conquise par l'offre bancaire, qui complète l'offre d'assurance »¹²(*)

Cette offensive des assureurs qui lancent leur propre gamme de produits bancaires reste encore marginale.

3.4 -La pratique de la bancassurance dans le monde

La bancassurance désigne généralement la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaires. Mais ce terme ne recouvre pas une spécificité de la distribution. D'autres caractéristiques d'ordre fiscal, légal et/ou comportemental, doivent être intégrées dans ce concept. C'est en effet l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences de la bancassurance, d'un pays à l'autre. Alors qu'elle domine très nettement certains marchés, d'autres marchés ne l'ont pas acceptées comme modèle.

P1 - la bancassurance en Europe

A- le modèle français

Historiquement, les métiers de banque et d'assurance ont toujours été séparés et exercés par des institutions distinctes. Or, les évolutions économiques et juridiques ont conduit à un extraordinaire développement de ces deux activités auprès d'une clientèle élargie.

En France, ce sont les Assurances du Crédit Mutuel (ACM), qui sont les précurseurs, en obtenant l'agrément de la bancassurance, le 26 janvier 1971. Le Crédit Mutuel a commencé à se développer vers la fin du XIXe siècle en Alsace, en Lorraine et en Franche Comté. En effet, le coût engendré par l'assurance, portant sur les prêts que le crédit mutuel consentait à ses clients, était relativement important. Dès lors, est apparu une volonté de gérer directement les assurances crédit pour en recevoir les bénéfices.

La réussite de la bancassurance en France se mesure par l'augmentation de la part de marché des réseaux bancaires, et par la croissance du secteur de l'assurance vie. Ce modèle est dominant dans le système financier français. Les 18 premières banques françaises en total de bilan ont au moins une filiale d'assurance¹³(*).

En terme de commercialisation, les réseaux bancaires et assimilés dominent les autres circuits de distribution depuis 1993. Des sources concordantes démontrent qu'en France, les bancassureurs sont arrivés à 62% de la collecte et à 60% des encours.

TABLEAU III : Part de marché des bancassureurs dans l'assurance-vie et les bons de capitalisation

Réseaux d'assurance et autres modes	49%	41%	40%	39%	38%
-------------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

Encours Réseaux bancaires et assimilés	44%	53%	57%	59%	60%
Réseaux d'assurance et autres modes	56%	47%	43%	41%	40%

Source : Rapport Prédica 2002.

Dans le domaine de l'assurance dommage, les banques détiennent d'ores et déjà 8% du marché (source: rapport PREDICA 2002) et y impulsent un fort courant d'innovations.

La réussite de la bancassurance en France a été favorisée par la combinaison de plusieurs facteurs : la fiscalité attractive, le scepticisme croissant des français à l'égard de leur système de prévoyance et l'étendue du réseau bancaire français qui facilite les relations avec les clients.

Le Crédit Mutuel est une banque qui a monté ses propres sociétés d'assurance, afin de couvrir les encours des crédits qu'elle accorde aux entreprises. De 1971 à 1974, ces sociétés ne travaillaient qu'avec les clients de la banque uniquement. C'est dès 1975 que les assurances du Crédit Mutuel ont étendu leurs contrats au non client. Le succès de ces filiales d'assurance du Crédit Mutuel a été rapide, puisqu'elles ont su aborder les problèmes d'assurance dans une perspective de services à rendre à la clientèle.

Pour réussir, trois ingrédients ont été mélangés : des assurances adaptées au mode de vie moderne, des contacts plus simples avec la clientèle, la mobilisation des réseaux grâce à un effort de formation.

Par ailleurs, Le Crédit Agricole vend avec succès les produits d'assurance de ses deux filiales Predica (en ce qui concerne les assurances vie) et Pacifica (en ce qui concerne les assurances non vie). De même, la Société Générale a créé sa propre filiale d'assurance (SOGESSUR), en assurance-dommages. Les produits sont commercialisés sous l'appellation « les assurances essentielles ». L'objectif de la Société Générale était la fidélisation de la clientèle existante et la rentabilité.

Le Crédit Lyonnais a réalisé d'importants investissements dans le domaine des assurances, en devenant propriétaire dès les années 1970, de la MEDICALE de France, une société d'assurance. Ce n'est qu'à partir de 1985 que le groupe MEDICAL deviendra le producteur des contrats vie qui seront vendus par le Crédit Lyonnais.

B- le modèle Suisse

La convergence des banques et les sociétés d'assurance Suisse s'est faite par étapes depuis une vingtaine d'années. Les deux entreprises se sont livrées à une compétition d'élimination. A la suite de la saturation qui se dessinait dans les affaires d'assurance dommage, les sociétés d'assurance se sont mises à la recherche de nouveaux marchés. Elles les ont trouvés dans les assurances vie combinées avec la protection du risque et la formation des capitaux. La prévoyance professionnelle obligatoire est née le 1er janvier 1985, suivie le 13 novembre de la même année, de la déduction fiscale des versements à des institutions de prévoyance reconnues. Ces deux nouveautés ont aiguisé la concurrence entre les banques et les sociétés d'assurance. Dans le premier cas en matière d'affaires collectives, dans le second cas en ce qui concerne les affaires individuelles. Grâce aux expériences dont elles jouissaient déjà, les banques ont su tirer un plus grand profit de ces nouveautés au détriment des sociétés d'assurance.

Depuis 1986, les primes encaissées par les sociétés d'assurance vie ont triplé¹⁴(*) , concurrençant, la constitution de fortunes auprès des banques. Pour contrer le reflux de fonds du public qui représentent une source avantageuse de refinancement pour les affaires de prêts, les banques ont commencé à offrir des produits proches de l'assurance, surtout dans le domaine de la prévoyance. CS Holding a créé, en 1989, CS Life, une société spécialisée dans les assurances vie individuelles.

Ces dernières années, la concurrence d'éviction qui régnait entre les deux institutions a cédé la place à diverses stratégies de coopération. Les grandes banques et les sociétés d'assurance ont décidé de coopérer : la SBS Banque avec Zurich Assurance, l'UBS Banque avec Rentenanstalt, le Crédit Suisse Group a fusionné avec la Winterthur.

La poste a aussi ouvert progressivement de nouveaux marchés de services financiers. Aujourd'hui, elle autorise de légers dépassements de limites sur les comptes chèques postaux, verse des intérêts sur des comptes actifs et distribue des assurances vie de la Winterthur.

On note qu'en Suisse, la bancassurance se développe aussi bien dans les différents segments de clients individuels et de clients d'entreprises que dans les affaires de placement avec les grandes entreprises toutes catégories confondues, ainsi que les assurances, y participent à des degrés divers.

C- La bancassurance dans les autres pays européens

Très développée en France et en Suisse, la bancassurance l'est aussi dans les autres pays européens.

La bancassurance occupe, aujourd'hui plus de 65% du chiffre d'affaire de l'assurance vie, environ 17 milliards d'euros en 2001 en Espagne. La spécificité propre du marché espagnol provient du fait que les caisses d'épargne régionales détiennent 50% 15(*) du marché de l'épargne.

La bancassurance au Portugal enregistre la plus forte pénétration, avec 82% de part de marché d'assurance.16(*)

La bancassurance italienne s'est caractérisée par la rapidité de son développement. C'est la loi Amato de 1990, qui autorise aux banques de détenir des participations dans les compagnies d'assurance. A cela s'est ajouté, entre 1995 et 1998, un contexte fiscal favorable aux produits d'assurance vie. Enfin, un important réseau bancaire bien réparti sur le territoire, ajouté à la confiance des Italiens en leurs banquiers, ont permis au modèle de poursuivre sa croissance. La part de marché des bancassureurs est ainsi passée de 8% en 1992 à 50% en 2002, et représente plus de 60% de la production vie.

En Belgique, la bancassurance a connu une croissance rapide ces dernières années. Elle a été soutenue par des investissements de compagnies étrangères, principalement luxembourgeoises. Elle a également profité d'un marché vie en forte croissance. Avec 56% de part de marché en vie, la bancassurance est désormais le premier réseau de distribution. Elle est caractérisée par une forte proportion de produits individuels et un équilibre entre les produits d'épargne et les produits de prévoyance.

Le marché britannique de l'assurance vie est dominé par des courtiers. Leur part de marché est passée de 40% en 1999 à 54% en 2002. Les réseaux salariés jouent également un rôle important, sur un marché entièrement réglementé par le «Financial Service & Markets Acts» (F.S.M.A.), qui impose des conditions très strictes de commercialisation. Ainsi, les banques n'ont pas réussi à pénétrer le marché. Leur part de marché sur la commercialisation des produits d'assurance vie, plafonnée à 15% au début des années 1990, est de 9% aujourd'hui. Même si des partenariats entre banques et assureurs sont conclus, et des réformes de la distribution des produits d'assurance vie prévues, la croissance de la bancassurance reste difficile à envisager.

En Allemagne, le marché reste dominé par les réseaux d'agents généraux, même si leur part de marché a diminué de 85% en 1992, à 54% en 1999. Cette baisse a profité aux courtiers et aux assureurs, passant respectivement de 2% à 20%, et de 1% à 18%, entre 1992 et 1999. Le faible succès de la bancassurance peut être expliqué par des contraintes réglementaires liées aux produits d'assurance vie.

P2-la bancassurance dans les autres continents

En Afrique, la bancassurance est très peu développée. Cette situation s'explique par la faible culture d'assurance, la méfiance des populations vis-à-vis des produits d'assurance et un manque de motivation des banquiers à proposer des produits d'assurance dans leurs guichets. La bancassurance est malgré tout bien reconnue et réglementée.

Aux Etats-Unis, la bancassurance est peu, voire pas développée. Il existe très peu de partenariats entre banquiers et assureurs, à l'exception de l'assurance des emprunteurs. Aujourd'hui, les seuls produits distribués par les banquiers sont des produits d'épargne. La commercialisation de quelques produits de prévoyance, comme la dépendance ou les temporaires décès, ne fait qu'émerger.

En Asie, les marchés ont souvent fait ou vont faire l'objet d'une réglementation autorisant une diversification des modes de distribution.

En Thaïlande, encore récemment, les compagnies d'assurance n'étaient pas autorisées à payer des commissions aux banques. Aujourd'hui, tout produit d'assurance peut être distribué par le canal bancaire. De plus, de nombreux liens d'actionariat entre banques et compagnies d'assurance favorisent la croissance de ce canal de distribution.

Au Japon, depuis 1990, les autorités dérèglent progressivement le secteur financier. La bancassurance était jusque là interdite. La distribution des contrats d'assurance par les banques est aujourd'hui autorisée dans ce pays.

Tout au long de la première partie, il a été question pour nous d'analyser l'approche théorique de la bancassurance, également, nous avons étudié la commercialisation à travers les réseaux bancaires des produits d'assurance vie et non vie dans le monde.

La seconde partie de notre travail sera consacrée à l'étude de la bancassurance au Cameroun. En d'autres termes, nous allons analyser le cadre réglementaire régissant cette activité au Cameroun, puis nous allons présenter quelques exemples concrets de la bancassurance.

3.2.1 – En Tunisie

3.3 – Conséquences sur le marché

3.3.1 – Les avantages :

Chaque acteur de bancassurance (banque, compagnie d'assurance, consommateur et législateur) doit, en effet, trouver son profit à voir se développer avec succès le modèle bancassurance. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible.

3.3.1.1 – Les avantages pour l'assureur :

- ▶ Grâce à ce nouveau réseau de distribution, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et atteint des clients jusqu'ici difficiles d'accès. Ceci est bien entendu un avantage primordial qui suffit, à lui seul, à convaincre un assureur de développer des accords avec une banque ;
- ▶ L'assureur a l'opportunité de varier ses modes de distribution, afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique. La diversification permet de limiter les risques ;
- ▶ L'assureur bénéficie souvent de la bonne image et de la confiance que l'on témoigne plus spontanément aux banques ;
- ▶ L'assureur a l'avantage également de la réduction des coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels, puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaires et les produits d'assurance. Cette économie de frais a pu être enregistrée de façon notable par bon nombre de bancassureurs à travers le monde et est ainsi répercutée dans les frais inclus dans les contrats. Les produits peuvent donc être proposés à un meilleur coût ;
- ▶ Un assureur peut s'implanter rapidement sur un nouveau marché, en utilisant le réseau existant d'une banque locale.

3.3.1.2 – Les avantages pour la banque :

- ▶ En premier lieu, la banque voit dans la bancassurance un moyen de créer un nouveau flux de revenus et de diversifier son activité. Avantage d'autant plus réel que le début des années 90 a révélé une augmentation de la concurrence

entre les institutions financières et une diminution de la marge financière des banques et donc la nécessité de trouver une nouvelle activité ;

► La banque devient une sorte de "supermarché", un fournisseur unique, le "one-stop-shop" de services financiers, où le client peut trouver réponse à tous ses besoins, qu'ils soient financiers ou d'assurance. Ainsi la banque peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients ;

► Les coûts de distribution peuvent être considérés comme marginaux puisque, dans la plupart des cas, ce sont les employés de la banque eux-mêmes qui proposent à la vente les produits d'assurance. Le modèle "one-stop-shop" cité ci-dessus permet, entre autres, de mieux exploiter le réseau et d'augmenter la rentabilité du réseau bancaire existant.

3.3.1.3 – Les avantages pour le consommateur :

► Comme évoqué dans les avantages pour la banque, le consommateur a une accessibilité plus grande à tous les services financiers, du fait d'une banque qui propose à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance;

► Les coûts de distribution étant réduits par rapport à un réseau de distribution traditionnel, le consommateur peut, la plupart du temps,

► Bénéficier de produits d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels. Les modes de règlement des primes sont en outre simplifiés puisque celles-ci sont directement prélevées sur le compte bancaire ;

► La relation privilégiée qui peut exister entre un client et son banquier permet d'obtenir une meilleure adéquation entre les besoins du client et les réponses qui lui sont apportées.

Pour résumer , nous dirons que le client profite de l'opportunité de se procurer des produits d'assurance simples, souvent peu onéreux, avec un paiement des primes adapté à ses besoins (la plupart du temps, par mensualités) et avec une accessibilité aisée puisque le réseau bancaire est généralement plus dense que celui des agences d'assurance.

3.3.1.4 – Les avantages pour le législateur :

Les autorités de contrôle ou le gouvernement lui-même ont pour rôle de légiférer pour que les risques pris par les établissements financiers de leur pays soient maîtrisés

et gérés activement, et ce de façon à préserver la bonne santé du système financier d'un Etat. Il peut cependant exister des chocs hors du contrôle des gestionnaires individuels et collectifs et qui peuvent affecter le système financier dans son ensemble. Ces risques sont ce que l'on nomme le "risque systémique".

La bancassurance peut être un moyen, pour les établissements financiers, de limiter ce risque systémique car la banque diversifie ses sources de revenus et rend ainsi son activité plus stable et donc plus sûre aussi pour les clients.

Certaines autorités estiment au contraire qu'un excès de libéralisation des systèmes financiers d'un pays peut engendrer une augmentation du risque systémique. C'est pourquoi, dans de nombreux pays encore, les banques ne peuvent pas exercer d'activités étrangères à leur métier de base, afin d'éviter de nouvelles occasions de prendre des risques.

Certains gouvernements ont décidé aussi de libéraliser le système financier, mais de façon graduelle, permettant une meilleure maîtrise de cette ouverture.

La bancassurance peut donc être considérée par les autorités de tutelle comme un atout ou au contraire, comme un danger potentiel à la stabilité financière d'un pays.

3.3.1 - Les limites :

Bien que disposant d'avantages compétitifs par rapport aux intermédiaires, la distribution via les banques présentes certaines limites. Ces limites sont d'une part d'ordre commercial et d'autre part imposées par le marché.

3.3.1.1 - les limites d'ordre commercial :

- ▶ Les méthodes de travail sont différentes en ce sens que l'assurance vie se vend alors que les produits bancaires et l'assurance IARD⁽¹⁾ s'achètent. Cette différence limite l'activité de la bancassurance à celle de l'assurance IARD qui n'est pas techniquement aussi simple que l'assurance vie ;
- ▶ Les commerciaux de l'assurance vie vont à la recherche des clients alors que ceux des produits bancaires restent à l'agence en attendant que les clients viennent ;
- ▶ Les nouvelles technologies bancaires, GAB⁽²⁾, banque à domicile.....Tendent à diminuer le contact avec le client, ce qui semble être nécessaire en assurance ;

(1) Incendie, Accident et Risque Divers ⁽¹⁾

(2)Guichet Automatique Bancaire ⁽²⁾

- ▶ Le suivi des relations s'avère moins rigoureux au niveau de la bancassurance ;
- ▶ L'approche au risque est opposée : lorsqu'une affaire comporte trop de difficultés, le banquier a tendance à la refuser, or la gestion et la maîtrise du risque constituent la raison d'être de l'assureur ;
- ▶ Il en ressort que les produits bancaires et assurance, requiert des stratégies différentes, Aussi l'implication d'une personne dans la vente de ces deux produits peut s'avérer complexe,

3.3.1.2 – les limites imposées par le marché :

Le développement de la bancassurance peut être ralenti par l'existence du réseau classique sur la marché, en effet les agents généraux bénéficient d'une exclusivité territoriale ont su tisser des liens étroits avec leurs clients dont ils sont mandataires. Or il se trouve que les agences bancaires se trouvent souvent sur le même territoire, d'où la probable naissance d'un conflit ;

En plus de ces limites qui peuvent constituer un frein au développement de la bancassurance, il y a d'autres menaces :

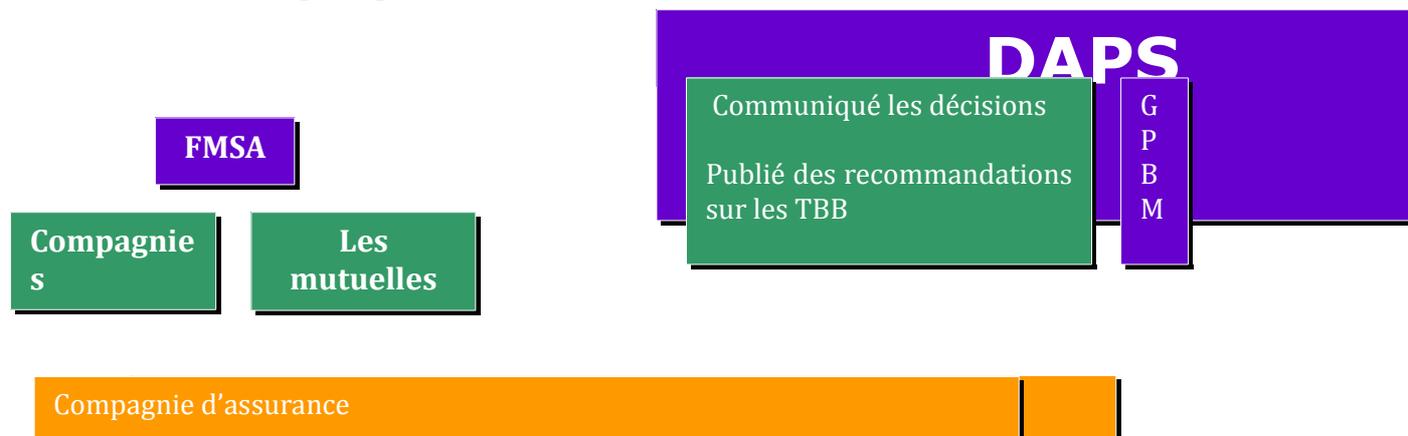
A nombre de ces menaces, nous avons l'assurfinance, qui est la réplique des assureurs, l'assurfinance désigne la vente des produits d'épargne bancaire par les assureurs. Une autre menace est constituée par les oligopoles qui comprennent les banques les plus diverses ; tout la gamme des assureurs ; toute la diversité des entités satellites c'est-à-dire : la maison de bourse, société à la consommation.....

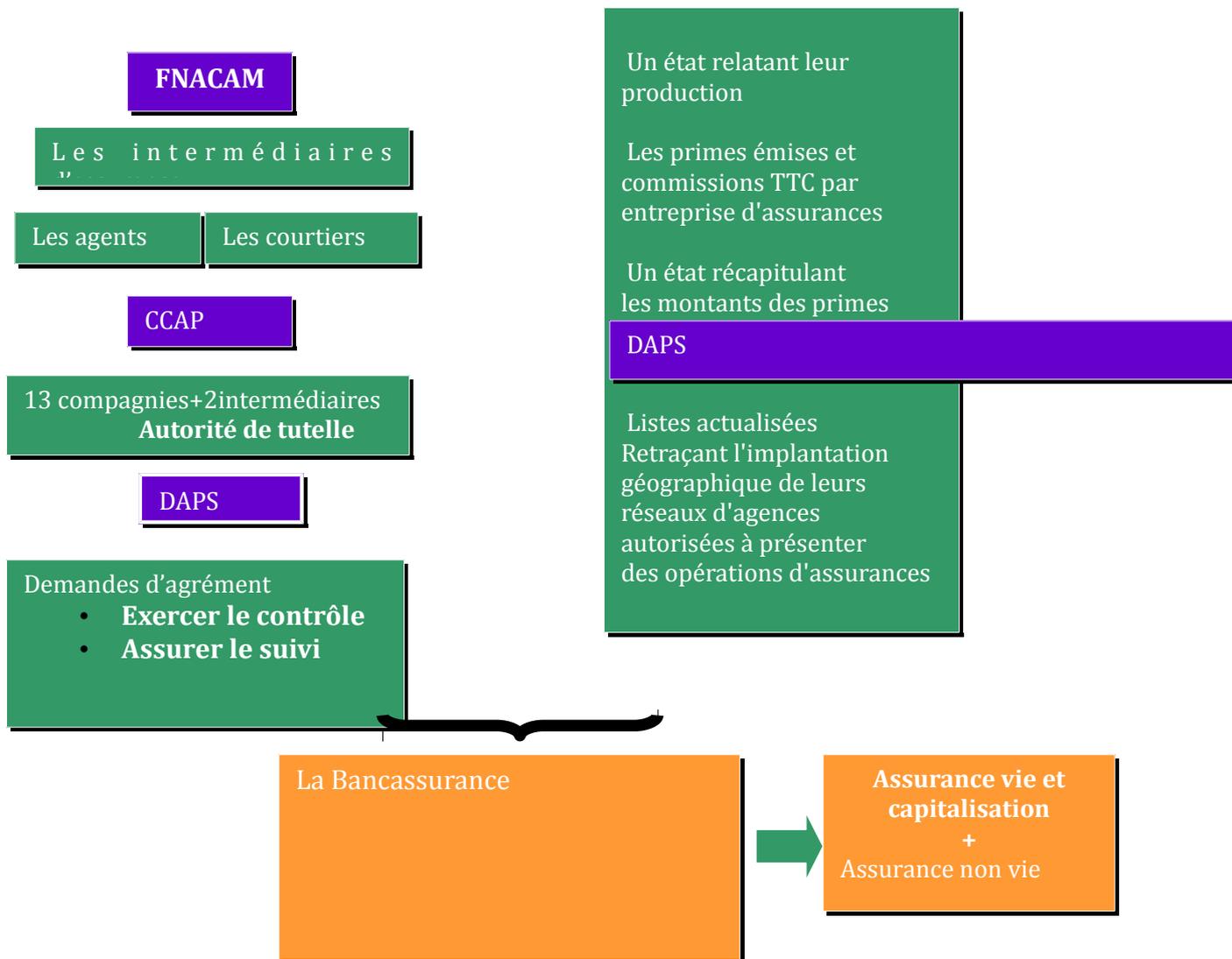
Au niveau des marchés locaux, dimension essentielle pour les consommateurs, le risque de disparition d'un choix possible entre plusieurs offres de services financiers est encore bien plus inquiétant en cas de fusion des grandes banques et sociétés d'assurance.



3.4 – Monographie de la bancassurance

La bancassurance traduit une idée de la collaboration entre la banque et l'assurance, qu'on peut schématiser comme suit :





Chapitre II : Les différents aspects de la bancassurance :

Chapitre I : Aspect juridique et fiscal

1.1 – Volet juridique

1.2 – Volet fiscal

Chapitre II : Aspect comptable et financier

1.1 – Volet comptable

1.1.1 – présentation de la comptabilité bancaire :

1.1.2 – La comptabilisation :

1.2 – Volet financier

Chapitre III : Aspect stratégique

Depuis longtemps les produits d'assurance-vie étaient proposés à la fois par les banquiers et les assureurs, mais ce sont les groupes bancaires qui ont cherché les premiers à se diversifier en proposant des produits d'assurance classiques (IARD,...). Certains ont même utilisé le néologisme bancassurance comme marque commerciale.

Plus récemment, ce sont cette fois les groupes d'assurance qui se diversifient à leur tour en proposant des services bancaires et on a pu voir apparaître alors les néologismes assurbanque et assurfinance.

Le processus s'est accéléré par des prises de contrôle de sociétés d'assurances par des banques et des banques par des sociétés d'assurance, ou encore par la création de filiales associant les différents métiers. Combiné avec d'autres activités financières (opérations de marché, ingénierie financière ...) cela a abouti à la création de groupes financiers à la fois très importants et diversifiés, parfois qualifiés de supermarchés financiers.

Cependant, il faut noter qu'à ce stade d'évolution, il subsiste un retard considérable dans les pays en développement par rapport aux pays développés. Dans la plupart des pays du tiers monde, les deux secteurs (assurance et banque) sont encore en voie de (re)structuration, ce qui laisse présager un énorme potentiel de développement.

Donc puisque le modèle marocain de la bancassurance il se base sur le modèle occidental on donnera un petit aperçus sur le modèle occidental afin de comprendre ses origines au Maroc

3.1 – Les stratégies de coopération à l'échelle mondiale

Une réorientation stratégique est en cours depuis plusieurs années. Elle consiste à générer d'autres sources de revenus grâce à de nouvelles activités, dont l'assurance. La banque gère un service principal et propose des prestations complémentaires. En France, cinq bancassureurs figurent parmi les dix premières sociétés d'assurance-vie en termes de chiffre d'affaires : Predica (Crédit agricole), Ecureuil Vie (Caisses d'épargne), Sogécap (Société générale), Natio Vie (BNP Paribas), Assurances fédérales-vie (Crédit lyonnais). Il n'empêche que la bancassurance ne s'est pas répandue avec le même succès dans tous les pays, loin s'en faut. Si elle domine en France, en Espagne et au Portugal et aussi, dans une certaine mesure, en Italie et en Belgique, où elle capte en moyenne 60 % du chiffre d'affaires de l'assurance-vie, elle reste peu développée dans le reste du monde. A chaque pays sa spécificité. Le marché britannique de l'assurance-vie est détenu par les courtiers. En Allemagne, le marché est

dominé par les réseaux d'agents généraux. Enfin, aux Etats-Unis, la bancassurance est presque inexistante. De fait, le Glass-Steagall Act de 1933 est loin d'avoir favorisé l'imbrication des métiers de la finance.

Au total, seulement deux modèles de bancassurance coexistent. Ils témoignent l'un et l'autre de cultures peu miscibles. Le premier, celui de l'outsourcing, demeure coûteux et repose sur la filialisation. Il domine en France. Les compagnies d'assurances distribuent leurs produits via la banque de détail et la banque privée. Il s'agit de marques séparées propres aux compagnies d'assurances ; leurs équipes commerciales et d'après-vente demeurent distinctes de celles de la banque. Les autres fonctions peuvent être communes : informatique, comptabilité, planification et contrôle, audit, ressources humaines, communication.

L'autre modèle, que l'on rencontre au Royaume-Uni et en Allemagne, est celui de l'intermédiation. Il résulte d'une stratégie de partenariat et d'accords de commercialisation entre des banques et des compagnies d'assurances sous forme de joint-ventures. Il est bien moins coûteux pour la banque, laquelle n'intervient qu'à titre de simple intermédiaire distributeur pour les compagnies d'assurances et autres courtiers.

Pas d'« assurbanque » sans les banquiers

Synthèse

Pays
Stratégie

Au moins, deux types de stratégies de bancassurance. La première est offensive et se matérialise par l'acquisition par une banque d'une compagnie d'assurances. La banque devient alors maître du métier et développe des moyens importants pour déployer cette activité à travers son réseau. L'autre se traduit par un partenariat commercial entre une banque et une compagnie d'assurances. Celle-ci lui offre des produits que la banque se limite à distribuer. Au Maroc, les deux stratégies coexistent même si, de plus en plus, les grandes banques ont des filiales d'assurance, comme le Groupe Attijariwafa bank et le Groupe BMCE Bank.

Réciproquement, des compagnies d'assurances distribuent leurs produits à travers des partenariats commerciaux avec les banques, tels AXA avec la BMCI et le Crédit Du Maroc,

la CNIA, Atlanta et la SANAD avec la BCP, le CIH ou le Crédit agricole, tandis que les compagnies d'assurances mutualistes se contentent de servir leurs propres clients.

Faut-il rappeler que l'accord de distribution existe sous forme de deux stratégies :

La signature d'un accord de distribution entre la banque et la compagnie d'assurance: Dans cette formule, la banque est un intermédiaire d'assurance.

La signature d'un partenariat avec prise de participation stratégique entre les deux établissements. Les deux partenaires associent leurs stratégies pour une synergie plus importante, englobant aussi bien l'activité banque que celle d'assurance.

Donc en conclusion, Au Maroc, et en se basant sur les stratégies de croissance de ce secteur en Occident, la bancassurance s'est développée selon 3 modèles distincts : la filialisation (Attijariwafa bank – Wafa Assurance et Société générale-La Marocaine Vie), les accords de distribution entre banques et assureurs (Banque populaire – CNIA/Atlanta/RMA, BMCI-Axa/Wafa Assurance/RMA et Crédit du Maroc-Axa/Wafa Assurance/RMA) et enfin La signature d'un partenariat avec prise de participation stratégique appelée aussi la stratégie de groupe liant une banque et une compagnie d'assurance appartenant à un même groupe (BMCE bank – RMA Wataniya).

3.2 – La filialisation

3.3– La signature d'un accord de distribution sans prise de participation

Ce type de partenariat présente l'avantage de s'appuyer sur l'infrastructure produite (système de gestion et d'information) de l'assureur, ce dernier peut mettre rapidement ses moyens et son savoir faire à la disposition de la banque, sans générer de trop lourds investissements. Les adaptations spécifiques aux besoins de la banque ne représentent ainsi qu'un investissement marginal

La difficulté de cette alliance réside dans la maîtrise pour l'assureur de ses relations avec son réseau traditionnel, tout particulièrement s'il est constitué

d'agents généraux d'assurance. L'assureur peut alors être confronté à deux situations :

Soit l'avantage compétitif du réseau bancaire se reflète sur la tarification des produits d'assurance : dans ce cas, le réseau d'intermédiaires vit cette situation comme une concurrence déloyale de la part de sa propre compagnie ;

Soit la banque ne bénéficie pas commercialement de son potentiel de compétitivité, et son développement sera plus lent. Cette solution ne met par ailleurs pas la compagnie à l'abri de difficultés avec son réseau de distribution propre

3.4- La signature d'un accord de distribution avec prise de participation

Appelée aussi stratégie de groupe ou encore partenariat organique qui lie un établissement bancaire et une société d'assurance appartenant à un même groupe soit par une prise de participation ou de contrôle et il est nécessaire d'anticiper deux évolutions possibles :

Soit l'établissement bancaire envisage l'acquisition de son indépendance dans l'avenir et de se dégage ainsi de ses liens avec son partenaire assureur

Soit le partenariat est assis sur une base de long terme, les acteurs partagent des valeurs communes et associent leurs compétences complémentaires avec le souhait, à terme, de créer un grand groupe services financiers

Une autre difficulté, pour l'assureur, reste la naissance possible de conflit avec son réseau d'agents en propre, inquiets de voir leur compagnie développer des réseaux de distribution alternatifs.

La voie stratégie de groupe procure à l'assureur le moyen d'accéder à un segment important du marché. Elle lui permet de bénéficier d'une réputation établie, d'une marque solide et connue. Pour réussir un partenariat organique, il est nécessaire :

D'être capable de communiquer réciproquement et de rechercher un partenaire avec qui vous serez personnellement compatible et avec qui vous avez des objectifs communs de débiter avec une compréhension identique des objectifs et une vision commune de la société mise en joint-venture.

