



## LA PLUME ETUDIANTE



*Deuxième Conférence-Débat sur le thème :*

*«Les Métiers de l'Assurance : Opportunités Professionnelles et Perspectives d'Avenir»*

*ayant eu lieu le 02/03/2020*

*Intervenant : Le Directeur Régional de l'Algérienne des Assurances M. Walid CHOUITER*

*Plume : Les étudiantes Ikhlās GUERRAICHE & Meriem SAHLI*

### SYNTHESE

*Dans le cadre d'une série de Conférences-Débats dédiée exclusivement aux étudiants du Second Cycle, l'École Supérieure de Comptabilité et de Finances de Constantine (ESCF) enchaîne avec une deuxième conférence. Cette initiative, inscrite dans le cadre d' « Une Ecole au Service de l'Economie du Savoir », offre pour les futurs diplômés de l'ESCF l'opportunité de sortir de leur isolement et de s'informer en profitant du savoir-faire et de l'expertise des professionnels invités. Ce lundi 02 Mars 2020, dans la salle de conférences, nous avons eu l'honneur d'accueillir Monsieur CHOUITER Walid, Directeur Régional de l'Algérienne des Assurances (2A) et Enseignant-Associé à l'ESCF. À l'occasion de sa venue, de nombreux acteurs qui relèvent du domaine des assurances ont été conviés et ont fait le déplacement afin d'assister à cette conférence, à savoir Monsieur LAYACHI Abdeldjelil et Monsieur GUERDOUH Houssam représentants la société CAAT, sans oublier Monsieur BENKHEBCHHE Fethi (Directeur Régional de la CAAT) et Monsieur LAGUER Djamel Eddine (Directeur Régional de la CASH Assurances) qui se sont excusés de ne pas pouvoir être parmi nous.*

*Monsieur BENNAMOUN Hamadou, Directeur de l'école, accompagné de Madame BENABDELHAFID Maya, Maître de Conférences et responsable des relations extérieures, ont introduit cette conférence qui porte sur « Les Métiers de l'Assurance : Opportunités Professionnelles et Perspectives d'Avenir » avant de laisser la parole à Monsieur CHOUITER dont l'intervention a duré 02 heures et 30 minutes, de 09h30 à 12h00. Monsieur CHOUITER a débuté la conférence par une brève présentation du domaine des assurances pour entrer ensuite au vif du sujet en présentant deux métiers importants, à savoir : l'AGA (Agent Général d'Assurance) et le courtier. Dûment appréciée, la conférence s'est terminée par un échange de questions entre les invités, les étudiants et Monsieur CHOUITER.*

Avant de commencer, notre invité d'honneur tenait avant tout à expliquer l'intérêt du sujet. Dans ce sens, il souligne le manque de compétence que connaît le secteur des assurances. Malgré sa rentabilité prometteuse, ce domaine reste à l'heure actuelle un secteur non stratégique pour l'économie nationale. À cette occasion, il invite les étudiants présents spécialisés en « Finance d'entreprise » à considérer l'intégration du domaine des assurances dans leurs plans professionnels de post graduation.

### Aperçu général sur les assurances :

Dans cette section, Monsieur CHOUITER a d'abord rappelé que l'assurance est une opération financière bilatérale/synallagmatique par laquelle une partie appelée assureur (compagnie d'assurance) s'engage à indemniser une autre partie appelée assuré (client) en cas de réalisation d'un événement prévu, et ce, moyennant le paiement d'une cotisation appelée prime d'assurance. Ceci, se matérialise par un document contractuel appelé contrat d'assurance ou police d'assurance qui est géré par les dispositions du code civil ainsi que l'ordonnance 95/07 du 25/01/95 modifiée et complétée par la loi 06/04 relative aux assurances. Ensuite, il a expliqué les deux principes de base sur lesquels repose le métier, à savoir : l'inversion du cycle de production et le principe indemnitaire. Selon le premier, et contrairement aux autres types de prestation, l'assureur fixe d'abord le prix de vente du contrat (prime d'assurance) avant de connaître son prix de revient (coût du sinistre). De ce fait, les primes perçues par un assureur précèdent toujours les éventuelles indemnisations qu'il devra verser aux assurés. Tandis que le deuxième principe consiste à remettre toujours l'assuré dans sa situation avant sinistre à travers l'application de la règle proportionnelle. En d'autres termes, le montant de l'indemnisation due à l'assuré ne peut en aucun cas excéder le montant du bien assuré avant sinistre. Faute de quoi, il y'aura un enrichissement sans cause.

Dans le même enchaînement des idées, il a présenté les quatre (04) parties qui interviennent lors de la souscription d'un contrat d'assurance : l'assureur (compagnie d'assurance), l'assuré (client), le souscripteur (celui qui contacte avec l'assureur) et le bénéficiaire (de la prestation de l'assureur en cas de survenance du sinistre). Toutefois, pour mieux saisir les rôles de chacun, il souligne qu'il faut les situer par rapport aux types d'assurance : les assurances de dommages (assurance non vie) qui couvrent les assurances de biens et la responsabilité civile ainsi que les assurances de personnes (assurance vie) qui ont pour objet de protéger la personne même de l'assuré.

L'intervenant termine cette section en jetant un regard sur l'évolution du secteur des assurances en Algérie. En effet, avant 1995, le secteur était monopolisé par l'état (CAAR/CAAT/SAA), ce qui a considérablement freiné son

développement. En 1995, le marché a enfin été libéralisé par l'ordonnance 95/07 du 25/01/95 et donc le champ assurantiel a été ouvert à tous les investisseurs privés, étrangers et nationaux dans le but de promouvoir l'activité à travers la concurrence. Ayant le droit d'exercer simultanément les deux types d'assurance, la majorité des compagnies d'assurances se sont orientées vers les assurances de dommages, ainsi, les assurances de personnes se trouvent marginalisées (principalement par principe religieux). Afin de développer ces dernières, le législateur a promulgué la loi 06/04 du 20/02/2006 qui vise essentiellement à séparer les assurances de dommages et les assurances de personnes. Par suite, toutes les compagnies d'assurances privées ont entièrement consacré leurs portefeuilles à la commercialisation des produits des assurances de dommages, alors que les produits des assurances de personnes jusqu'à maintenant ne sont que vendus par les filiales des compagnies publiques.

### Les métiers de l'assurance :

Cette section a été abordée en deux parties. Dans un premier temps, Monsieur CHOUÏTÈR a cité de manière générale quelques métiers en assurances :

- **Les actuaires :** Il s'agit de spécialistes en mathématiques financières et chargés de l'appréciation des risques à travers leurs tarifications ;
- **Les souscripteurs de contrats :** Ce sont des vendeurs de polices au sein des quatre (04) branches d'assurances (Automobile / Incendie, Accidents et Risques Divers / Transport / Agricole) ;
- **Les gestionnaires de sinistres :** Ils sont chargés de l'enregistrement, l'analyse ainsi que le règlement des indemnités en cas de réalisation des risques prévus dans le contrat ;
- **Les risk managers :** Il s'agit de gestionnaires de risques qui sont recrutés par une société (assuré) pour mieux apprécier le risque ;
- **Les auditeurs internes ou externes en assurances :** Ils vérifient l'ensemble des comptes, des rapports et des processus d'une entreprise ;
- **Les contrôleurs internes :** Ils contrôlent, analysent et améliorent en continu les activités de la compagnie.

Dans un deuxième temps, il a insisté sur l'importance des intermédiaires d'assurance (l'AGA et le courtier d'assurances). Partant du postulat indiquant que l'assurance est un produit qui se vend, pas qui s'achète, l'AGA et le courtier sont directement responsables du rapprochement des assureurs auprès des assurés. Ainsi, il estime que ces deux métiers représentent pour les étudiants une réelle opportunité de travail, d'autant plus que les conditions

d'exercice de ces derniers ont été allégées par l'apparition du décret 17/192 du 11/06/17. L'AGA est un professionnel de l'assurance exerçant l'activité d'intermédiaire pour le compte d'une compagnie d'assurances dont il a reçu un mandat alors que le courtier est un commerçant inscrit au registre de commerce. Le courtier reçoit un mandat de son client (assuré) qu'il représente. Il travaille avec toutes les compagnies d'assurances de la place, c'est-à-dire, il s'entremet entre les preneurs d'assurance (assurés) et les sociétés d'assurance (assureurs), en vue de souscrire un contrat d'assurance. À titre comparatif, le tableau présenté ci-dessous montre les différentes caractéristiques, les conditions d'exercice et les avantages financiers qu'offrent les deux professions :

AGA	Courtier
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Personne morale</i></li> <li>• <i>Mandataire d'une ou plusieurs compagnies d'assurances (assureurs)</i></li> <li>• <i>Agrément délivré par la société d'assurances : contrat de nomination</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Personne physique/ morale</i></li> <li>• <i>Mandataire de l'assuré et responsable envers lui</i></li> <li>• <i>Agrément délivré par le Ministre chargé des Finances</i></li> </ul>
<p><b>Conditions générales</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Avoir une bonne moralité</i></li> <li>• <i>Être âgé de 25 ans au moins</i></li> <li>• <i>Être de nationalité algérienne</i></li> </ul>	
<p><b>Conditions académiques et professionnelles : satisfaire une des conditions</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Être Titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur (niveau baccalauréat + 2 ans, au moins) et justifier d'une expérience professionnelle dans le domaine technique des assurances économiques, ou dans d'autres domaines assimilés d'une durée de 3 ans minimum</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Être titulaire d'un diplôme de fin d'études secondaires ou d'un titre reconnu équivalent et justifier d'une expérience professionnelle dans le domaine technique des assurances d'une durée de 10 ans au minimum</i></li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Être titulaire du niveau 3<sup>ème</sup> année secondaire ou un Brevet Professionnel et justifier d'une expérience professionnelle dans le domaine technique des assurances économiques, ou dans d'autres domaines assimilés d'une durée de 7 ans, au minimum;</li> <li>• Être titulaire du brevet de Technicien Supérieur et justifier d'une expérience professionnelle dans le domaine technique des assurances économiques, ou dans d'autres domaines assimilés d'une durée de 5 ans, au minimum.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Être titulaire d'un diplôme de premier cycle de l'enseignement supérieur dans une discipline juridique, économique financière ou commerciale et justifier d'une expérience professionnelle dans le domaine technique des assurances d'une durée de 5 ans, au minimum;</li> <li>• Être titulaire d'un diplôme d'études supérieures approfondies ou de troisième cycle dans une discipline juridique, économique, financière ou commerciale et justifier d'une expérience professionnelle dans le domaine technique des assurances d'une durée de 3 ans, au minimum.</li> </ul>
<p><b>Conditions financières</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépôt : 500.000 DA</li> <li>• Disposer d'un local à usage commercial en qualité de propriétaire ou locataire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépôt : 1.500.000 DA</li> </ul>
<p><b>Rémunération</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commission d'apport (d'affaire) versée par l'assureur</li> <li>• Commission de gestion (du portefeuille d'assurance) versée par l'assureur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commission d'apport (d'affaire) versée par l'assureur</li> </ul>

*Après avoir expliqué de façon exhaustive les fonctions et les exigences des deux métiers, l'invité a terminé son intervention en incitant les étudiants à exploiter le potentiel caché de ces deux professions qui en effet ne se restreint pas seulement au démarchage des clients et à l'accumulation des richesses. De plus, cette rentabilité doit être une source de motivation pour le développement du secteur et par suite un réel apport dans l'économie nationale.*

### Questions / Débat :

*Cette conférence a été clôturée par un riche débat entre les invités, les étudiants et Monsieur CHOUITER, ouvrant d'autres pistes d'analyse et fournissant de pertinentes réflexions. De ce fait, plusieurs conclusions ont été tirées. Nous citons entre autres :*

- *La domination des compagnies d'assurance publiques sur les compagnies d'assurances privées freine indéniablement le développement du secteur qui ne peut en aucun cas s'opérer dans un environnement économique non concurrentiel;*
- *Le poids du secteur des assurances dans le Produit Intérieur brut (PIB) est sous la barre de 2% (1.88%). Affaibli par la baisse du taux des assurances de personnes et affecté davantage par la réduction des importations automobiles au titre des politiques de restrictions budgétaires de l'état, le chiffre d'affaires du secteur ne reflète pas son réel potentiel;*
- *Assurant la distribution des produits d'assurance par les réseaux bancaires, la bancassurance n'est pas exploitée à sa véritable valeur en Algérie car la majorité des polices d'assurance vendues au niveau des banques sont directement liées aux services bancaires. En outre, elle est beaucoup plus destinée vers le secteur public (BADR/SAA, CPA/CAAR);*
- *Le secteur des assurances en Algérie demeure basé essentiellement sur les assurances obligatoires, ce qui démontre l'absence de la culture assurantielle dans le pays. De plus, l'absence presque totale d'adhésion des citoyens au dispositif obligatoire d'assurance contre les risques de calamités naturelles (CAT-NAT) exige désormais la nécessité de prévoir des mesures punitives;*
- *La moralité comme étant un critère déterminant dans la relation assureur/assuré reste non mesurable. En d'autres termes, la distinction entre la mauvaise et la bonne foi des intervenants en assurances est extrêmement difficile, ce qui cause plusieurs préjudices;*
- *L'implantation des ERP au niveau des compagnies d'assurance permet aux assureurs de s'investir plus dans le démarchage commercial. De même, la transition numérique (digitalisation) dans le secteur des assurances en Algérie s'avère nécessaire comme jamais, notamment avec la pénétration d'un nouveau type de concurrents dans le marché des assurances mondiale : les GAFAs (Google, Apple, Facebook, Amazon), capable de vendre des contrats d'assurance ultra personnalisés grâce à l'analyse des données de leurs utilisateurs. Ces concurrents représentent aujourd'hui une réelle menace pour les assureurs.*