

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques ; option : Monnaie, Finance et Banque.

Sujet

*L'assurance islamique, une
opportunité pour le développement
du secteur de l'assurance en
Algérie :
Cas de SALAMA Insurance*

Devant le jury composé de :

Rapporteur : M^{elle} OUENDI Lynda, maître assistante B, UMMTO

Président : M^f DOUAR Brahim, Maître assistant A, UMMTO

Examineur : M^{elle} MESSAOUI Fatiha, Maître assistante B, UMMTO

Réalisé par :

M^{elle} DAHOUMEN Kahina

M^{elle} BELGAID Lydia

Promotion 2014/2015

« La religion sans science est boiteuse, la science sans religion est aveugle »

Albert Einstein

Remerciement

*« Au nom d'ALLAH, le tout miséricordieux, le très
miséricordieux »*

*Nous exprimons notre profonde gratitude à M^{lle} OUENDI
Lynda, pour avoir accepté de nous encadrer, pour sa
disponibilité, ses orientations et conseils si précieux. Nous
vous témoignons par ces quelques mots notre respect.*

*Que les membres du jury acceptent l'expression de notre
sincère gratitude pour nous avoir honoré en acceptant
d'évaluer notre travail*

*Nous remercions toutes les personnes qui ont contribué de
près ou de loin à la réalisation de ce travail, notamment le
directeur de l'agence SALAMA Assurance de Tizi-Ouzou, Mr
HadjouNouredine, ainsi que le personnel.*

Dédicace

Je dédie ce travail à mes parents bien aimés «Mouhand et Ferroudja», qui ont su me soutenir et m'orienter dans ma vie

A mes frères Hocine et Meziane, ainsi qu'à ma sœur Lynda, à ma belle-sœur Fazia, à mon fiancé Yacine et à toute ma belle-famille.

A mes amis

A la mémoire de mes grands-parents

A mon binôme Kahina

Lydia

Dédicace

Je dédie ce travail à mes parents bien aimés «DahmaneetOuiza» qui ont su me soutenir et m'orienter dans ma vie

A mes frères Hocine et Tahar ainsi qu'à ma sœur Fatima, à ma grand-mère keltouma et tous ceux qui partagent avec moi la même maison oncles Rachid, Mohamed et sa fille Aya, Saadi et ma tante Ghania.

A toute ma famille

A mes amis

A mon binôme Lydia

Kahina

Liste des abréviations

AAOIFI:	accounting and auditing organization for Islamic financial institutions.
ADSL:	asymmetrical digital subscriber line
ARD :	assurance risques divers.
CAAR :	Caisse algérienne d'assurance et de réassurance.
CAAT :	Compagnie Algérienne d'Assurance Transport.
CAGEX :	compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.
CASH :	Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures.
CAT-NAT :	catastrophes naturelles.
CCRMA :	Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricole.
CCR :	Compagnie Centrale de Réassurance.
CIAR :	Compagnie internationale d'assurance et de réassurance.
CIFIE :	comité indépendant pour la finance islamique en Europe.
CNA :	Conseil National des Assurances.
CNEP :	caisse national d'épargne et de prévoyance.
CNMA :	Caisse Nationale des Mutuelles Agricole.
CR :	Centrale des risques.
CRMA :	Caisses régionales agricole.
CSA :	Commission de supervision des assurances.
CSSF :	commission de surveillance du secteur financier.
DFM :	dubaifinancialmarket
GAM :	Générale Assurance Méditerranée.
IAIC :	IslamicArabinsurancecompany.
IFI :	institutions financières islamique.
IRD :	incendie et risque divers.
KFHB :	koweïtfinance house bahreïn.
OBG :	oxford business group.
OCDE :	organisation pour le commerce et le développement économique.
OCI :	organisation de la conférence islamique.

PME :	petites et moyennes entreprises.
PMI :	petites et moyennes industries.
MAATEC :	Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education et de la Culture.
MAPFRE :	mutua de la agrupación de propietarios de fincas rústicas de España
MRA :	multirisques automobile.
MRH :	multirisques habitation.
RC :	responsabilité civile.
SAA :	Société Algérienne d'Assurance.
SGCI :	société de Garantie du Crédit Immobilier.
SHDSL:	single-pair high-speed digital subscriber line
SPA :	société par action.
STAR :	Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance.
VSAT :	Very Small Aperture Terminal
2A :	Algérienne des assurances.

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre 1 : Les fondements théorique de l'assurance, et son émergence en Algérie.....	05
Introduction.....	06
Section 1 : Vue globale sur l'assurance	07
Section 2 : Le secteur des assurances en Algérie.....	23
Conclusion	46
Chapitre 2 : Le Takaful, un composant de la finance islamique	47
Introduction	48
Section 1 : Compréhension de la finance islamique	49
Section 2 : L'assurance islamique (Takaful).....	63
Conclusion.....	80
Chapitre3 : Analyse des potentialités de développement du secteur assurantiel algérien par l'assurance islamique : cas de SALAMA assurance.....	81
Introduction.....	82
Section 1 : Présentation générale de la SALAMA Insurance.....	83
Section2 : Analyse de la perception et de la demande de l'assurance islamique par la population de Tizi-Ouzou.....	98
Conclusion.....	108
Conclusion générale	111
Références bibliographiques	113
Annexes	118
Listes des figures, tableaux et annexes.....	134
Table des matières.....	137
Résumé	

Introduction

générale

Introduction générale

L'évolution de la finance islamique et l'une de ses composante majeure, l'assurance islamique(takaful), ont généré un grand intérêt de la part des acteurs mondiaux de la finance conventionnelle dans les économies développées, qui ont essayé d'augmenter leurs participations dans les marchés financiers islamiques, avec la libéralisation accrue, et de permettre au système financier islamique d'être plus diversifié et de gagner de plus en plus de profondeur.

La finance islamique est, avant tout, une finance éthique, qui privilégie un système de valeurs bâti sur la nécessité d'éviter ce qui est interdit, sur un équilibre entre l'intérêt personnel et l'intérêt public, mais aussi sur les valeurs de l'équité, la transparence et la sincérité. Ces valeurs sont d'une importance capitale et doivent se refléter obligatoirement dans les actes et les transactions commerciales, financières et assurantielles.

L'assurance islamique dite « takaful », est un concept qui mérite que l'on y consacre un peu de temps pour comprendre son histoire, sa philosophie et expliquer son développement. C'est un modèle d'assurance basé sur les principes d'assistance mutuelle et de contribution volontaire. Il implique la séparation des fonds des actionnaires et des assurés, la distribution des bénéfices techniques aux assurés, la conformité des actifs à la Chari'a ainsi qu'une certification par un conseil de la Chari'a.

Essentiellement développée dans les pays musulmans au Moyen-Orient et en Asie du Sud Est, l'industrie Takaful est encore une industrie émergente et peu règlementée. De grandes enseignes internationales commencent cependant à prendre position sur ces marchés, à l'instar de l'AIG « American International Group », qui a été un des leaders mondiaux de l'assurance, en créant la « AIG TakafulEnaya » en 2006, basée au Bahreïn.

- **L'objectif et intérêt du mémoire**

L'objectif assigné à ce présent mémoire est d'essayer de vérifier la place de l'assurance islamique dans le secteur des assurances algérien. Par ailleurs, il est fascinant et source d'un profond intérêt de pouvoir étudier une alternative à une finance conventionnelle qui a tant ravagé le monde par des crises récurrentes et des scandales, tels que les grandes faillites et même des escroqueries à large spectre. Il est d'autant plus intéressant d'étudier une finance éthique, basée sur des valeurs telles que l'équité, la transparence et la sincérité.

- **La problématique de recherche**

Depuis la libéralisation du secteur des assurances en Algérie, le marché n'a cessé d'évoluer, et par effet systémique l'économie du pays le suit, car l'assurance lui fournit une épargne importante favorable à son développement, mais comparé à la vitesse par laquelle les assurances évoluent dans les pays développés et aux chiffres d'affaires que leurs compagnies réalisent le marché assurantiel algérien est pratiquement en hibernation.

Il existe dans notre société une perception négative de l'assurance, laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard, notamment en assurance vie, elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté divine, ce facteur religieux est donc un des freins au développement de l'assurance en Algérie. C'est dans ce contexte que nous tenterons, dans ce présent travail, d'analyser la problématique suivante :

L'assurance islamique constitue-elle une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien ?

L'analyse de cette question nécessite de traiter d'autres, notamment :

- **Quel est l'état actuel du secteur assurantiel algérien ?**
- **Le produit islamique est-il présent dans le secteur de l'assurance Algérien?**
- **Qu'elles sont les opportunités qu'offre l'assurance islamique par rapport à l'assurance conventionnelle en Algérie?**

- **Les hypothèses de la recherche**

Les hypothèses que nous présentons afin d'analyser notre problématique sont :

- L'assurance islamique peut constituer une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien quant tenu de son caractère éthique et de son adéquation avec l'aspect religieux et culturelle du pays ;
- L'assurance islamique ne peut constituer une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien, la demande est inexistante, notamment du fait de sa méconnaissance du grand public.

- **Espace temporel et géographique**

Le monde est, de nos jours, plus intégré que jamais, et l'un des facteurs ayant contribué à cet état de fait est, la libéralisation financière. La finance est ainsi la dimension dominante de la globalisation des économies et elle recèle d'innombrables bienfaits, mais également des imperfections telles qu'on cherche sans relâche une alternative qui s'insère plus dans l'éthique et la déontologie, ce qui a amené les académiciens, mais également les praticiens, à se pencher de plus en plus sur la finance islamique.

L'Algérie ne fait pas exception et comme toutes les économies du monde, elle recèle un système financier et un secteur assurantiel où existent des institutions islamiques (banques, compagnies d'assurance...). Nous avons effectué notre stage auprès de l'une d'entre elle, la compagnie SALAMA assurance et avons réalisé une enquête auprès de la population de la wilaya deTizi-ouzou.

- **Démarche méthodologique et bibliographique**

Afin de mener à bien notre travail, nous avons eu recours à une documentation théorique et empirique abondante tant en matière de finance islamique que de l'assurance conventionnelle etislamique. Celle-ci est diversifiée etest composée d'ouvrages, rapports, articles, documents, thèseset sites Internet.

Nous avons également effectué un stage auprès d'une agence de takaful. Il s'agit de l'agence N°11680 de Salama Assurance, une compagnie d'assurance de droit algérien, créée en 2000,et qui appartient augroupe international d'assurance et de réassurance, SALAMA IslamicArabInsuranceCompany (IAIC) originaire de Dubai. Durant notre stage, nous avons, d'une part, recueilli des informations grâce à des documents internesetprésenté au premier responsable (le directeur) un questionnaire sur les activités de l'agence et avons analysé le contenu de ses réponses, et d'autre part enquêté sur la demande du produit assurantiel islamique à Tizi-Ouzou au prés de l'agence SALAMA en distribuant des questionnaire a un échantillon de la population de la Willaya.

- **Structure du mémoire**

Notre mémoire est, par ailleurs, structuré en trois chapitres :

- Le premier chapitre intitulé « Les fondements théorique de l'assurance, et son émergence en Algérie », est subdivisé en deux sections : la première traite l'assurance en termes générale, quant à la seconde elle porte sur l'analyse du secteur de l'assurance en Algérie.
- Le deuxième chapitre, « le Takaful, uncomposant de la finance islamique », est également composé de deux sections : la première consacrée à l'étude de la finance islamique, quant à la deuxième, elle s'articule autour de l'assurance islamique.
- Le troisième etdernier chapitre, intitulé « Analyse des potentialités de développement du secteur assurantiel Algérien par l'assurance islamique : cas de SALAMA Insurance », présentera à travers ses deux sections le groupe internationale **SALAMA IslamicArabInsuranceCompany**, sa filiale en Algérie, ainsi que l'agence N°11680 de Tizi-Ouzou. La seconde section, de ce dernier chapitre, aura pour objet l'étude de la demande du produit assurantiel islamique par la population de Tizi-Ouzou au prés de l'agence SALAMA N°11680 de Tizi-Ouzou.

Chapitre 1.

Les fondements théoriques de l'assurance et son émergence en Algérie

Introduction

Souscrire un contrat d'assurance est devenu un acte naturel chez la plupart des personnes désirant se prémunir contre des pertes financière entrainées par la réalisation casuelle d'un évènement fâcheux. Cependant, bien que l'assurance soit désormais un concept familier pour un très grand nombre d'individus, bien d'autre s'en méfient, dans la mesure où ils ignorent les mécanismes qui entrent dans la réalisation d'une opération d'assurance, tel est le cas de la population algérienne pour qui une culture de s'assurer est inexistante.

Dans ce premier chapitre divisé en deux sections, nous tacherons d'éclairer le champ de notre étude en mettant en évidence les éléments essentiels qui constituent l'assurance. Une première section sera consacrée à une vue d'ensemble sur l'assurance. Nous poursuivrons par une seconde section dans laquelle nous analyserons l'état du secteur de l'assurance en Algérie, son évolution ainsi que sa structure.

Section 1 : Vue globale sur l'assurance

La première section traitera des fondements de l'assurance en générale à savoir, son apparition, ses différentes formes, les intervenants dans une opération d'assurance, la constitution d'un contrat d'assurance, les différentes sociétés existante et enfin, son apport à la société, ainsi qu'à l'économie d'un pays

1. Définition et typologie de l'assurance

L'assurance est une opération organisée, comportant des éléments et des règles techniques, elle est très diversifiée, elle évolue en permanence suivant les progrès industrielles, informatiques, économiques, etc.

1.1. Définition de l'assurance

D'une manière générale l'assurance peut être définie comme « une réunion de personnes qui, craignant l'arrivée d'un événement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés par cet événement, de faire face à ses conséquences »¹.

Quant à l'opération de l'assurance « c'est une opération par laquelle un assuré se fait promettre, moyennant le paiement d'une prime ou d'une cotisation à une société d'assurance, une prestation, pour lui ou un tiers, en cas de réalisation d'un risque, les risques sont répartie au sein de la mutualité ».²

Pour qu'une opération d'assurance se réalise il faut d'abord qu'il y'est un demandeur et un offreur de ce service, les partie intervenantes dans une opération d'assurance sont ³ :

- **Le souscripteur**, est une personne physique ou morale disposant de la capacité juridique, c'est lui qui signe la police d'assurance, il a pour obligation de payer les primes.

¹ COUILBAUT François, ELISHBERG constant et LATRASSE Michel, « Les grands principes de l'assurance », édition LARGUE de L'ASSURANCE, France, octobre 2003, p 49.

² PAULIN Murielle, « Economie et organisation de l'assurance », édition SEFI, France, février 2007, p4

³ COUILBAULT François et Al, op.cit, p 329

- **L'assuré**, est la Personne qui est soumise au risque mais garantie par un contrat d'assurance établi par un assureur, c'est son décès ou sa survie à un moment déterminé qui conditionne la prestation de l'assureur.
- **L'assureur**, est une Personne qui s'engage, moyennant le paiement d'une prime ou d'une cotisation, à payer à l'assuré ou au bénéficiaire désigné un capital ou une rente en cas de survenance d'un risque déterminé.
- **Le bénéficiaire de l'assurance**, c'est la personne physique ou morale, désignée à l'avance, qui reçoit la prestation, c'est généralement le souscripteur du contrat (l'assuré) sauf en cas de l'assurance de responsabilité car l'assurance indemniser la personne à qui l'assuré a causé un dommage, et en cas du décès de l'assuré l'assurance payera une rente aux personnes désignées par l'assuré avant sa mort (sa famille généralement).

1.2. Les types d'assurance

L'assurance, depuis son apparition dans le bassin méditerranéen (assurance maritime) s'est beaucoup développée, plusieurs nouvelles branches en apparues suite aux progrès réalisés par l'être humain dans tous les domaines (notamment industriel), ainsi les risques en évolués aussi, et l'assurance s'est diversifier afin de couvrir tout nouveau risque.

1.2.1. Les Assurances de dommage

Elles ont pour but d'indemniser l'assuré contre les conséquences d'un événement accidentel affectant son patrimoine. L'assureur de dommage garantit, sous les conditions du contrat, qu'après survenance d'un sinistre, le patrimoine de l'assuré sera reconstitué en valeur comme si ce sinistre n'avait pas eu lieu, Les assurances de dommage sont classées en deux catégories⁴ :

- **Les assurances de choses (direct)** : qui garantissent les biens appartenant directement à l'assuré (son patrimoine). Par exemple : sa voiture, sa maison... etc.

⁴ KACI Nabila, « Etude des activités des assurances en Algérie », mémoire de licence, Université Mouloud Mammeri dz Tizi-Ouzou, Algérie, 2012, p9

- **Les assurances de responsabilité (indirect)** : qui garantissent les dommages que l'assuré pourrait causer à d'autres personnes, par exemple être le fautif dans un accident de voiture.

1.2.2. Les assurances de personne

La santé et la vie de l'individu et celles de sa famille est plus importante que son patrimoine, c'est pour cela que les assurances de personne prennent la place la plus importante dans le marché des assurances, elles sont subdivisées comme suit :

- **Assurance santé**

Elle répond à un besoin fondamentale chez l'être humain qui est celui d'accéder aux soins, elle permet à l'individu qui ne dispose pas de moyens financiers nécessaires d'acquiescer le médicament dont il a besoin gratuitement ou bien il sera remboursé plus tard par son montant total ou partiel, comme ça peut être un rapatriement pour une personne malade à l'étranger dans ce cas l'assurance prendra en charge la totalité des frais médicaux et dans certains cas même ceux du voyage, en effet, la maladie est considérée comme un risque social par excellence et les inégalités devant l'accès aux soins du fait du pouvoir d'achat des malades apparaissent comme particulièrement choquante⁵.

- **Assurance accident**

En cas de décès accidentel de l'assuré (qui devient dans ce cas une assurance vie) l'assureur paiera un capital aux bénéficiaires désignées par l'assuré dans le contrat d'assurance avant sans décès. En cas d'infirmité totale ou partielle suite à un accident l'assureur versera à l'assuré victime de l'accident un capital fixé à l'avance dans le contrat d'assurance. Dans le cas où l'accident cause un dommage ou patrimoine de l'assuré (pas à sa personne physique) par exemple accident de voiture, ce type d'accident sera classé dans l'assurance de responsabilité qui est une assurance de responsabilité⁶.

⁵ YEATMAN Jérôme, « Manuel international de l'assurance », édition Economica, Paris, France, 2005, p 150.

⁶ OUBAAZIZ Said, « Les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances : cas de l'industrie assurantielle algérienne », mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2012, p39-40

- **Assurance vie**

C'est la branche qui a donné lieu à la constitution de la plus grande part des provisions techniques des assureurs, elle constitue un engagement généralement de longue durée, donc les provisions qu'elle génère peuvent être placés dans des investissements à long terme, L'assurance vie peut prendre les formes suivantes ⁷:

- **L'assurance vie et prévoyance** : Cette assurance permet à l'assuré de garantir l'avenir de toute personne à sa charge, c'est une assurance en cas de décès de l'assuré, l'assureur s'engage à payer après sa mort une rente à des personnes désignées par l'assuré avant son décès.

- **L'assurance vie et épargne** : plutôt que de gérer son argent, l'assuré le confie à un assureur, ce dernier fait fructifier les sommes investies par l'assuré et les lui verse sous forme de capitale à une date prédéterminée, si l'assureur est en vie, si non, après son décès il sera versé aux bénéficiaires désignés.

- **L'assurance vie et crédit** : les organismes bancaires et sociétés de crédits acceptent plus rapidement d'accorder des prêts quand l'emprunteur possède une garantie en cas de décès ou d'invalidité, ainsi, si l'emprunteur vient à mourir ou devient invalide l'assureur se substitue à lui pour rembourser l'organisme de crédit (la banque ou la société de crédit).

- **Assurance vie et retraite** : les futurs retraités peuvent souscrire des contrats de retraite complémentaire et adhérer aux contrats collectifs mis en place par les employeurs ou par les associations de travailleurs non-salariés.

⁷ COUILBAULT François et Al, Op.Cit.pp 327-328.

Tableau N°1 : Classification des produits de l'assurance

Assurance non-vie			Assurance vie
Assurance de choses (le patrimoine de l'assuré)	Assurance de responsabilité (de l'assuré envers les tiers)	Assurance santé : maladie, invalidité, frais médicaux	Vie, décès, épargne de retraite, crédit...etc.
Assurance dommages		Assurance de personne	
L'assurance accident, selon la nature du sinistre se types d'assurance peut prendre la forme d'une assurance vie ou bien une assurance non-vie			

Source. Inspiré de MULUMBA KENGA TSHIELEKEJA Marcel, « L'Assurance : Catalyseur du Développement », Louvain School of Management Doctoral Thesis Series, Octobre 2011, p 10-28 et OUBAAZIZ Said, « Les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances : cas de l'industrie assurantielle algérienne », mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2012, pp 39-40.

2. Evolution historique de l'assurance dans le monde

Le besoin d'entraide entre les humains s'est manifesté au fil des temps et a pris diverses formes qui peuvent être considérées à juste titre comme les prémices de l'actuelle industrie des assurances. Depuis l'antiquité, vers l'an 2700 av J.C, les tailleurs de pierres de l'Egypte et même les constructeurs du temple de Salomon à Jérusalem vers l'an 1000 av. J.C , avaient mis en place une caisse d'entraide pour les dépenses funéraires. Il s'agit là d'une démarche volontaire et systématique de la recherche de solidarité et de soulagement dans les différents risques que ces hommes prenaient, l'assurance a suivi depuis son émergence un développement constant durant lequel elle a pris plusieurs formes, allant de l'assurance maritime jusqu'aux branches les plus complexes des temps moderne et les plus diversifiées⁸.

⁸ MULUMBA KENGA TSHIELEKEJA Marcel, « L'Assurance : Catalyseur du Développement », Louvain School of Management Doctoral Thesis Series, Octobre 2011, p 28.

2.1. L'assurance maritime

L'assurance est née du commerce maritime, dans le bassin méditerranéen, Les échanges commerciaux qui se développent grâce à la navigation maritime constituent un facteur favorable à la création d'une certaine forme d'assurance, dès l'antiquité. En effet, pour couvrir et garantir les cargaisons contre les risques maritimes, des commerçants, dans un but spéculatif, accordent des prêts aux armateurs, c'est ce qu'ont appelé « le prêt à la grosse » aventure de mer⁹ :

- En Italie l'assurance maritime est apparue au 14^{ème} siècle, la première police d'assurance remonte au 23 octobre 1347, c'est aussi à Gênes en 1424 qu'a été perçu la première forme d'assurance maritime.
- L'Espagne était également pionnière dans ce domaine, en 1435 Jaques 1^{er} d'Aragon édicte l'ordonnance de Barcelone, qui est le 1^{er} monument législatif de l'assurance.
- En France, la première police d'assurance remonte au 15 octobre 1584, et il a été souscrit pour le Saint-Hilaire à l'occasion d'un transport de marchandises de Marseille à Tripoli.
- En Angleterre, le premier contrat remonte à 1617, il assurait la cargaison du bateau « the threeBrothers ».

2.2. Les assurances Terrestres

Contrairement à l'assurance maritime qui a pris naissance dès le moyen-âge, les assurances terrestres ne remontent qu'au XVII^e siècle, sous la forme d'assurance contre l'incendie¹⁰.

2.2.1. L'assurance contre l'incendie

Si l'assurance maritime a pris naissance sous forme de spéculation, l'assurance incendie a été créée dans un but d'assistance¹¹ :

⁹ TAFIANI Messaoud Boualem « LES ASSURANCES EN ALGERIE », édition OPU et ENAP, Alger, Algérie, (la date n'a pas été mentionnée), p11-12.

¹⁰ MULUMBA KENGA TSHIELEKEJA Marcel, 2011, Op.cit, p30.

¹¹ TAFIANI Messaoud Boualem, Op.cit, p13.

- En 1666, le feu qui a pris naissance dans une boulangerie londonienne s'étend avec une telle rapidité qu'il a fallu quatre jours pour le maîtriser : 13000 maisons étendues sur 175 hectares et 400 rues furent détruites.

- En 1667, les autorités anglaises ont créé le « Fire office », point de départ d'une organisation de l'assurance en Angleterre contre l'incendie.

- En France, le bureau des incendies a été créé en 1717 et d'autres compagnies françaises d'assurance contre l'incendie sont apparues plus tard.

C'est aussi en Angleterre, qu'un groupe d'hommes d'affaires qui se réunissaient dans un café appartenant à « Edward LLOYD » qui eut l'idée de créer un office d'assurance couvrant les risques les plus variés, et qui deviendra avec le temps la plus grande organisation mondiale d'assurance : la Lloyd's de Londres¹².

2.2.2. L'assurance vie

La naissance de l'assurance vie est liée à l'assurance maritime. En effet, les premières garanties « vie » accordées, venaient en complément de l'assurance maritime. L'assurance sur la vie des personnes réapparaît sous le nom de Tontine pour devenir aujourd'hui l'assurance vie, Pour des raisons sociologiques, cette catégorie a été progressivement interdite dans tous les pays, sauf en Angleterre, la Première apparition officielle de cette forme d'assurance sous le nom de Tontine créée par Lorenzo TONTI qui consistait à verser des cotisations des associés Tontiniers, et la constitution de réserves versées aux survivants sous formes de rente¹³.

2.2.3. L'assurance contre les accidents

A l'origine, cette assurance concernait surtout la branche accidents de travail, les développements économiques et technologiques, l'expansion démographique ont contribué grandement au développement des autres branches d'assurance accident¹⁴, tel que¹⁵ :

- l'assurance grêle en 1826.
- l'assurance moralité du bétail en 1855.

¹² OUBAAZIZ Said, Op.cit, 2012, p33.

¹³ OUBAAZIZ Said, Op.cit, 2012, p33.

¹⁴ MULUMBA KENGA TSHIELEKEJA Marcel, 2011, Op.cit, p31.

¹⁵ TAFIANI Messaoud Boualem, Op.cit, p14.

- et l'assurance sociale sur la répartition des accidents du travail en 1898.

3. Le contrat d'assurance

La réglementation du secteur de l'assurance exige la transcription des engagements pris par les deux parties sur un document nommé « contrat d'assurance », qui reprendra toutes les conditions convenues et acceptées d'un commun accord entre les deux parties.

3.1. Définition du contrat d'assurance

C'est un accord par lequel une personne appelée, assuré, s'engage à payer une prime à une autre personne appelée, assureur, le contrat dont la matérialisation est une police d'assurance qui comprend les conditions générales et particulières.¹⁶

A partir de cette définition, on conclut que le terme « contrat » désigne l'ensemble d'obligation que l'assureur accepte de respecter, ainsi que les conditions approuvées par l'assuré et dans lesquels l'opération aura lieu (prime, durée, nature de la prestation...etc), quant à « la police d'assurance », c'est le document ou bien le papier signé par les deux parties, preuve de leur engagement et de leur acceptation pour les conditions.

3.2. Les éléments du contrat d'assurance

Dans le contrat d'assurance est mentionné l'accord passé entre l'assuré et l'assureur, il établit les conditions dans lesquelles le service sera rendu : le montant de la prime, le risque assuré ainsi que les droits et obligations de chaque parties.

3.2.1. Le risque

Le risque peut être défini comme suit¹⁷ : « Évènement dommageable dont la survenance est incertaine (aléatoire), quant à sa réalisation ou à la date de cette réalisation, il se dit aussi bien de l'éventualité d'un tel évènement en général, que de l'évènement spécifique dont la survenance est envisagée ».

¹⁶ AKLIL Karima, AMROUNI Fatima et BELALIA Rabia « Développement des assurances en Algérie », mémoire de licence, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2005, p 8

¹⁷ MULUMBA KENGA TSHIELEKEJA Marcel, 2011, Op.cit, p34.

Le risque est donc à la fois¹⁸ :

- Le danger dont on peut jusqu'à un certain point envisager l'éventualité, que l'on peut plus ou moins prévoir.
- L'évènement dommageable contre l'arrivée duquel on cherche à se prémunir.
- La perte, préjudice éventuel garanti par une compagnie d'assurance moyennant le paiement d'une prime.

Selon Marcel Mulumba-Kenga et T, Pierre Devoder, les risques sont classés comme suit¹⁹ :

- *Les risques natifs*, parmi ces risques on rencontre les risques liés à la natalité, à l'insécurité alimentaire, à l'insécurité politique, à la pollution de l'eau et de l'air, aux pandémies, au défaut d'eau potable, à l'analphabétisme, etc. La gestion de ces risques relève de l'Etat et des Institutions de la sécurité sociale.

- *Les risques initiaux*, sont ceux qui interviennent tout au début du processus de la productivité et de la création des richesses, Il s'agit notamment des maladies, des handicaps, des accidents, des destructions de l'outil de travail ou de la récolte, ces risques ont été à la base de la modernisation, de la nouvelle civilisation, mais aussi de la menace qui pèse sur l'humanité au cours de ce dernier siècle.

- *Les risques acquis*, sont liés aux acquis (le patrimoine) de l'Homme et/ou de l'Entreprise.

Les risques initiaux et les risques acquis constituent le domaine de l'assurance et de la réassurance actuelle. Il s'agit des assurances de la responsabilité.

3.2.2. La prime ou cotisation

« La prime est le montant que verse l'assuré à la société d'assurance en contre partie de la prestation promise, elle est payable d'avance et se nomme cotisation lorsqu'elle est versé à une société à forme mutuelle »²⁰.

¹⁸www.wikipédia.com, (consulté le 04 mars 2015).

¹⁹ BOUTALEB Kouider, « Le développement du secteur de l'assurance et de la réassurance en Algérie, réalité et perspectives », Colloque international sur « L'industrie de l'assurance: réalité et perspectives de développement », université Hasiba Ben Bouali, Chlef, Algérie, décembre 2012, p5.

Pour calculer la prime qu'il doit demander à l'assuré, l'assureur se base sur des statistiques passées qui permettront de donner des informations sur la fréquence et le cout moyen des sinistres, La prime est calculée comme suit ²¹:

- **La prime pure**, est calculée par les actuaires en fonction de la probabilité de survenance des sinistres pour un risque donné.

Prime pure= Fréquence × cout moyen d'un sinistre

- **La prime nette**, à la prime pure on ajoute les changements constitués des frais d'acquisitions et de gestion des contrats. Elle est aussi appelée prime commerciale.
- **La prime totale**, à la prime nette s'ajoute les frais accessoires et les taxes, la prime totale est la somme effectivement payée par le souscripteur

3.2.3. La prestation de l'assureur

L'engagement de l'assureur en cas de réalisation d'un risque est de verser une prestation sous forme d'argent destiné à l'assuré ou à un bénéficiaire. Les prestations financières de l'assureur peuvent être sous formes, soit d'indemnités qui sont déterminées après la survenance du sinistre en fonction de son importance, ou de prestations forfaitaires déterminées à la souscription du contrat, avant la survenance du sinistre, Il peut s'agir alors du versement d'un capital, d'une rente ou encore d'une somme d'un certain montant par jour²².

3.3. La constitution d'un contrat d'assurance

Un individu souhaitant se couvrir contre un risque financier, doit s'informer et étudier le marché pour s'assurer que, venu le moment du sinistre l'assureur qu'il choisira l'indemniser contre celui-ci, après l'avoir choisi, ils devront tous les deux poursuivre une procédure qui y'va de la négociation jusqu'à la fin de l'échéance du contrat ²³:

²⁰PAULIN Murielle, 2007, Op.cit, p 44.

²¹ COUILBAULT François, 2003, Op.cit, p 55-56.

²² COUILBAULT François et Al, 2003, Op.cit, p 52.

²³ CAZAUX Christiane, « L'approche globale de l'assurance de groupe », édition l'ARGUS, Paris, France, 1993, p 90-98.

- **La négociation**, Elle se fait par l'intermédiaire (entre l'assuré et l'assureur) de différents réseaux :

- *L'agent général*, est le représentant ou mandataire d'une compagnie d'assurances qui place ses contrats auprès de la clientèle.

- *Le Courtier*, possède le statut de commerçant et représente le client vis-à-vis des compagnies avec lesquelles il travaille, il est chargé par des assurés de leur trouver les contrats les mieux adaptés et au meilleur coût auprès des compagnies d'assurances il est indépendant des compagnies d'assurance.

- *L'actuaire*, étudie les risques statistiques pour établir les tarifications générales, il s'agit de la prime totale.

- **La souscription**, Avant la souscription, le demandeur d'assurance, futur assuré, remplit un questionnaire visant à informer la compagnie d'assurances sur son risque, à partir de ce document, l'actuaire peut effectuer le calcul de la prime, la souscription du contrat d'assurance se fait par la signature de la police d'assurance qui est l'acte ou le document contractuel par les deux parties, la souscription comprend l'ensemble des règles pratiques concernant l'établissement du contrat.

- **La protection de l'assuré**, Lors de la réalisation de l'événement assuré, l'assureur assiste l'assuré, cette assistance est le plus souvent financière en lui versant un capital déjà fixé dans le contrat et prend alors la forme d'une indemnisation, mais elle peut prendre d'autres formes, par exemple une protection juridique et il s'agira dans ce cas d'une prestation.

- **La fin de l'échéance du contrat d'assurance**, En principe, la durée de validité d'un contrat d'assurance est fixé par les parties d'un commun accord, et selon la nature de la garantie la fin du contrat varie il peut être :

- *Un contrat temporaires*, c'est la situation la plus simple et la plus rependue, l'accord arrive à sa fin lorsque l'assureur offre à l'assuré la prestation convenue dans le contrat, elle est de longue durée quand il s'agit de l'assurance vie par exemple jusqu'à ce que l'assuré atteigne l'âge de la retraite, et elle peut être de courte durée en assurance « voyage » par exemple jusqu'à ce que la marchandise arrive à destination.

- *Le renouvellement du contrat*, c'est souvent le cas pour ce qui concerne l'assurance « dommage », le contrat est souscrit pour la durée d'un an et à la date anniversaire si aucune des parties n'a manifesté à l'autre son intention d'arrêter le contrat il sera automatiquement renouvelé.

- *L'anticipation de la fin du contrat*, la garantie peut être résilié avant la fin de l'échéance par l'assuré, par exemple au cas où le risque devient moins grave et l'assureur refuse de réduire le montant de la cotisation, le contrat sera résilié par l'assureur, par exemple en cas d'aggravation du risque ou de non-paiement des cotisations par l'assuré.

4. Les acteurs du marché des assurances

L'acteur qui fait la raison de l'existence du secteur de l'assurance est « l'assuré », c'est lui qui est exposé aux risques, « les sociétés d'assurances » en pour tâche de l'indemniser contre ces risques, mais la rencontre entre ces deux parties devient plus facile et efficace avec l'intervention du troisième acteur qui est « l'intermédiaire ».

4.1. Les sociétés d'assurance

La société, dans le secteur de l'assurance représentent « l'assureur », elles ne peuvent exercer leurs activités qu'après avoir obtenu l'agrément du ministère des Finances quel soit publique ou privé, Les différentes opérations d'assurance ne peuvent être réalisées que par des sociétés d'assurances, la classification des sociétés d'assurance selon leurs typologie se diffère d'un pays à un autre, mais en générale on en distingue deux grandes catégories. :

4.1.1. Les sociétés anonymes

Une société anonyme d'assurance est une société commerciale qui a pour but de réaliser des bénéfices et de les distribuer à ses actionnaires, le code des assurances (au niveau international) ne prévoit que quelques différences, il fixe un capital social minimum plus élevé pour les sociétés anonymes d'assurance, par ailleurs, les actionnaires sont tenus de verser la moitié au moins des actions souscrites avant la constitution définitive de la société, les sociétés anonymes d'assurances proposent une très large gamme de produits d'assurance, visant à couvrir presque tous les types de risques : assurance de biens, de personnes (notamment assurance vie), contrairement aux mutuelles, les sociétés anonymes d'assurances prennent en compte un ensemble de paramètres personnels (questionnaire) pour fixer leur

tarifs et évaluer les montants des primes, les dirigeants des sociétés d'assurances sont désignés par les actionnaires et rémunérés pour leurs fonctions.²⁴

4.1.2. Les sociétés d'assurances mutuelles

Leurs cotisations sont fixe ou variable selon les statuts, elles peuvent pratiquer les assurances vie seulement lorsque les cotisations sont fixes, elles n'ont pas de restriction territoriale, elles peuvent travailler avec des intermédiaires rémunérés à la commission.²⁵

Il s'agit de sociétés civiles, leur objet est donc non commercial, elles sont constituées pour assurer les risques apportés par leurs sociétaires, en échange ces derniers paient une cotisation fixe ou variable, ces sociétés fonctionnent sans capital social, tout comme les sociétés anonymes, elles disposent d'organes délibérants, de gestion, de direction et de contrôle, à l'inverse des sociétés anonymes d'assurances, elles ne disposent pas de capital social, elles sont à but non lucratif et leurs actionnaires ne sont donc pas rémunérés, ce sont les assurés qui sont les actionnaires, ils ont donc à la fois la qualité d'assureur et d'assuré, en leur qualité d'assureurs, ils peuvent donc assister aux Assemblées générales, participé aux décisions de gestion de l'entreprise etc. ces sociétés sont gérées par des administrateurs non rémunérés²⁶.

4.2. Les intermédiaires

Les intermédiaires en assurance sont des personnes physiques ou morales, engagées par l'assuré ou/et l'assureur afin de faciliter l'opération d'assurance et la rendre plus efficace, ils sont en nombre de quatre ²⁷:

- **L'agent général**, c'est le représentant ou mandataire d'une compagnie d'assurance qui place ses contrats auprès de la clientèle, il analyse les risques de ses clients, les conseille sur les opportunités et place les risques auprès de leurs compagnies d'assurance.

- **Le courtier**, il possède le statut de commerçant et représente le client vis à vis des compagnies d'assurance, il est chargé par des individus pour leur trouver les contrats les

²⁴ www.droit24.fr (consulté le 13 avril 2015).

²⁵ COUILBAULT François, 2003, Op.cit, p 136.

²⁶ KPMG SPA, « Guide des assurances en Algérie », édité par, 2009, p 29.

²⁷ BELKADI Saliha, « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, p 20.

mieux adapté et au meilleurs cout auprès des compagnies d'assurances, contrairement à l'agent générale le courtier ne travaille pas pour une compagnie et peut être une personne morale.

- **L'expert en assurance**, est une personne choisie en fonction de sa compétence pour déterminé la nature, la cause et l'importance des dommages en cas de sinistre, il y'a des experts d'automobile, d'incendie, de transport... etc, l'assuré comme l'assureur peuvent faire appel à des experts.

- **Les actuaires**, ce sont des personnes de niveau universitaire (Sciences Mathématique 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 (les primes).

5. Le rôle social et économique de l'assurance

L'assurance et la prévention sont étroitement liées, car ce sont deux formes de solidarité pour aider ceux qui sont frappés par le sort, solidarité pour prévenir les accidents et faire baisser le nombre de victimes²⁸, la prévention est donc au même temps, le principe de l'assurance et son rôle essentiel à partir duquel les économistes en abouties aux rôles social et économique de l'assurance.

5.1. Le rôle social

L'assurance joue un rôle purement social, offrir à un sinistré les fonds nécessaires pour reconstruire ou racheter une maison après avoir perdu la sienne à cause d'un tremblement de terre, garantir des revenus à la veuve et aux orphelins après la mort soudaine du père de famille, versé des sommes substitutives au salaire pour un employé qui a perdu son poste de travail à cause d'un accident qui l'a rendu incapable d'exercer sa profession, aider les malades financièrement pour s'offrir des méthodes de soins plus efficaces afin de récupérer rapidement leurs capacités physiques, tels sont des exemples du rôle social de l'assurance qui consiste à

²⁸ COUILBAULT François, et Al, 2003, Op.cit, p 46.

sécuriser les individus et leurs patrimoines ainsi que leurs revenus, et ce pour sauvegarder la stabilité sociale et le bonheur des individus²⁹.

L'assurance joue aussi un rôle déterminant dans la survie des entreprises car elle leur fournit les fonds nécessaires pour surmonter des situations difficiles peuvent porter atteinte à la stabilité de l'entreprise tels que (incendie, inondation, faillite d'un client débiteur...), et en aidant les entreprises à survivre, l'assurance sauve des emplois et donc des individus et des familles, il faut signaler que le rôle social de l'assurance a des limites. L'intervention de l'assureur lors de la survenance d'un sinistre consiste à offrir une indemnité en argent aux victimes, alors que l'argent n'est qu'une réparation financière des dégâts causés par le sinistre, si une indemnité en argent suffit à un chef de l'entreprise de récupérer son matériel et ses matières premières détruites par un incendie³⁰.

5.2. Le rôle économique

L'entreprise, quel que soit sa taille et son secteur d'activité, constitue de par son rôle d'investisseur, l'un des éléments les plus dynamiques de l'économie, en effet, à l'occasion de ses activités, elle contribue activement à la création d'emplois, de richesses et à la stimulation de la croissance.³¹

Un marché d'assurance et de réassurance fondé sur une base rationnelle est un élément essentiel à la croissance économique, en effet, l'assurance est un moteur essentiel du développement économique, il se manifeste par les aspects fondamentaux suivants³² :

- Elle indemnise les victimes d'accidents et de maladies, elle libère ainsi la collectivité de la charge de ces dommages et permet de préserver le pouvoir d'achat et de consommation des individus.
- Elle permet aux entreprises de poursuivre leurs fonctionnements après le sinistre, par conséquent, elle consolide l'emploi, la production et préserve le tissu économique.

²⁹COUILBAULT François, et Al, 2003, Op.cit, p 46.

³⁰www.mémoireOnligne.com, (consulté le 10 mars 2015).

³¹ Documentation internes à l'agence N°11680 SALAMA assurance Algérie de Tizi-Ouzou.

³² BELKADI Saliha, Op.cit, p 18.

Par ailleurs, l'assurance :

- *Garantie les investissements*³³, aucun investisseur n'accepterait d'y investir son argent en risquant de voir les capitaux investis disparaître, sans avoir sous la main non pas une promesse mais une garantie de récupérer son argent lors de survenance des sinistres, et depuis longtemps jusqu'à nos jours, seules les assurances ont pu offrir cette garantie aux investisseurs, tout projet moderne d'investissement, et donc de développement, exige la participation de l'assureur sous la garantie duquel l'entrepreneur et surtout son banquier ne risqueraient pas les capitaux impliqués par le projet.

- *Place les capitaux (les cotisations)*, la faculté des sociétés d'assurances d'enranger une trésorerie excédentaire, grâce à l'encaissement des primes avant la concrétisation du service, lui procure une assez large possibilité de placement, tout en prenant l'obligation pour l'assureur de garantir les risques acceptées, sachant qu'il peuvent survenir à court, moyen ou long terme³⁴.

La part des cotisations qui doit être provisionnée et placée par les assureurs représente le plus souvent une fraction de leur chiffre d'affaires annuel, surtout pour les assureurs qui pratiquent les branches d'assurance dites à liquidation lente parce que leurs sinistres, ou une part d'entre eux, exigent des délais de règlement importants, telles que la responsabilité civile, y compris la responsabilité civile automobile et le transport, on constate que chez les assureurs dont une grande part du chiffre d'affaires est réalisée dans la branche automobile, les provisions pour sinistres à régler peuvent représenter plus de deux fois leur chiffre d'affaires annuel, certaines branches telles que la construction et surtout la vie, font prendre à l'assureur des engagements à long terme qui exige la construction de provisions très importantes.

Une prime unique pour une garantie vie entière doit être épargnée pour toute la durée de la vie des assurés, les assurances de capitalisation et de retraite donnent lieu à des accumulations de provisions tout au long de la durée des contrats, or ce sont ces assurances

³³ COUILBAULT François et Al, 2003, op.cit. p 45.

³⁴ OUBAAZIZ Said, 2012, Op.cit, p 15.

qui tendent à se développer le plus rapidement dans les pays à économie moderne et donc l'accroissement des placements des cotisations.³⁵

Section 2 : Le secteur des assurances en Algérie

Nous analyserons dans cette seconde section le secteur des assurances en Algérie à travers son évolution depuis l'indépendance jusqu'en 2014. Ainsi que son niveau de production, fin 2014, selon des travaux et rapports recueillis sur le site du Conseil Nationale de l'Assurance. Nous privilégierons par la suite, son apport à l'économie du pays, ainsi que les difficultés qu'il traverse. Enfin, nous tenterons de déduire des solutions potentielles afin de dynamiser ce secteur.

1. Evolution historique de l'assurance en Algérie

L'assurance au sens strict du terme n'existait pas en Algérie à la période où les colons sont arrivés sur le territoire Algérien, ce qui existait réellement s'était l'entraide sans contre parties entre les personnes constituant cette société. À cette époque, la vie était communautaire et familiale et les hommes vivaient en collectivité. Ce n'est qu'après 1830 que l'assurance a prit sa forme moderne et le marché de l'assurance était caractérisé par la domination des compagnies française et suivait, ainsi un cadre législatif colonial³⁶.

Entre 1961 et 1962, près de 900 000 européens quittèrent l'Algérie, le flux migratoire suit la fuite des capitaux jusqu'en 1964, ce qui a causé la désorganisation de tout l'appareil productif et administratif algérien, de ce fait, un ensemble de plans nationaux de développement en été mis en place par les autorités algériennes de cette époque, afin de reconstruire le pays, notamment dans les domaines industriels et économiques³⁷.

³⁵ www.mémoireOnligne.com, (consulté le 10 mars 2015).

³⁶ Revue éditée par CAAR (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance), « Aperçu sur l'histoire de l'assurance en Algérie », N° spéciale du cinquantième anniversaire de la CAAR, Algérie, 2013, p 7.

³⁷ TAFIANI M.B, op.cit, p 15.

1.1. De l'indépendance à l'ouverture du marché (1962-1995)

La réalisation des programmes de développement s'est traduite en effet par une forte poussée de la demande d'assurance en relation avec l'importance des investissements productifs consacrés aux secteurs de l'industrie, de l'agriculture, de l'habitat, des infrastructures routières, de la santé, de l'éducation, des transports ... etc. Toutes ces évolutions à caractère politique, économique et social ont remis en cause les concepts traditionnels de l'organisation du marché dès lors qu'ils ne correspondent plus aux plans nationaux de développement. Par ailleurs, le départ massif après 1962 des assureurs étrangers impliquait nécessairement une nouvelle stratégie d'organisation du marché en créant de nouvelles entreprises d'assurance de statut national pour pallier le désengagement d'opérateurs étrangers, ainsi³⁸ :

- en 1963, création de la CAAR (Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance),
- le 28 avril 1964, agrément de la CCRMA (Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricole),
- le 29 décembre 1964 création de la MAATEC (Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs, de l'Education et de la Culture),
- le 21 janvier 1966, transfert des assurances accidents du travail à la CNAS et création de la CCR (Compagnie Centrale de Réassurance),

Au lendemain de l'indépendance, le marché Algérien de l'assurance a connu quatre étapes, à savoir : (i) la nationalisation et le monopole de l'Etat, (ii) la spécialisation des compagnies, et (iii) la levée de la spécialisation (déspecialisation)

1.1.1. La nationalisation et le monopole de l'Etat (1962-1966)

Les compagnies d'assurances étrangères étaient dans l'obligation de céder 10% de leurs portefeuilles au profit de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR), créée en 1963. Les compagnies étrangères refusant de céder à cette obligation, ont cessé toute activité d'assurance en Algérie, La CAAR a pris en charge les engagements envers les assurés abandonnés par ces compagnies et s'est chargée des indemnités.³⁹

³⁸ www.ElDjazairCom.dz (consulter le 4/03/2015).

³⁹ BENILLES Billel, « L'évolution du secteur algérien des assurances », Colloque international sur : « Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique », Université Ferhat Abbas, Algérie, p 3.

En 1964, seule la Société Algérienne d'Assurance (SAA), qui était à cette époque une société Algéro-Egyptienne, a continué d'exercer ses activités avec la Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance (STAR), aux côtés de deux Mutuelles d'assurances, la CCRMA pour les risques agricoles et la MATEEC pour les travailleurs de l'enseignement. L'ordonnance n°66-127 du 27 mai 1966 a institué le monopole de l'Etat sur toutes les opérations d'assurances. Les entreprises publiques nationalisées étaient : la CAAR, spécialisée dans les risques de transports et industriels, et la SAA (après rachat des parts égyptiennes) pour les risques automobiles, assurances de personnes et risques simples⁴⁰.

1.1.2. La spécialisation des entreprises d'assurances (1973-1987)

La nationalisation des entreprises a procuré à l'Etat Algérien le monopole des compagnies d'assurances, et une autre décision stratégique devait intervenir à partir de 1973 pour normaliser et discipliner le marché algérien par une perspective de spécialisation de l'activité des entreprises⁴¹.

La spécialisation avait commencé par la promulgation de l'ordonnance n° 73-54 portant création de la CCR (Compagnie Centrale de Réassurance) à laquelle on a attribué l'exclusivité d'exploitation des activités de réassurance et dont la création répondait également au souci de compenser, par le jeu des acceptations de réassurance à l'étranger, le transfert de devises engendré par nos propres besoins de placement sur le marché international de la réassurance et de consolider ainsi que notre balance de paiements.⁴²

En 1976, l'Etat algérien édicte à chaque compagnie les branches d'assurance dont elle doit se spécialiser⁴³ :

- la SAA (Société Algérienne d'Assurance) détenant désormais le monopole des souscriptions en automobile, incendie et risques simples, risques divers ainsi que les opérations d'assurances vie.

- la CAAR (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance), étant chargée exclusivement de l'exploitation des opérations portant sur les risques lourds : incendie, risques industriels, transport maritime et aérien, tous risques chantiers ...etc.

⁴⁰ KPMG SPA « Guide des assurance en Algérie », Aout 2014, p 11

⁴¹ TAFIANI M.B. op.cit. p 85-86.

⁴² OUBAZIZ Said, 2012, Op.cit. P 34.

⁴³ Revue éditer par CAAR, « Aperçu sur l'histoire de l'assurance en Algérie », op.cit. p 7

- la CAAT (la Compagnie Algérienne d'Assurance Transport) s'est vue confier les assurances transports à partir de 1986.

- CNMA (Caisse Nationale des Mutuelles Agricole) continuait à souscrire exclusivement les opérations d'assurances agricoles ;

- la MAATEC (Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education et de la Culture), poursuivait également son activité d'assurance au seul profit du personnel relevant du secteur de l'éducation et de la culture.

La phase de spécialisation étant ainsi réalisée, le contrôle de l'Etat devient par conséquent plus efficient dans tous les domaines où son intervention paraîtra utile : contrôle technique, contrôle juridique, législation et réglementation générale des opérations d'assurance, codification et contrôle d'application des lois et règlements auxquels sont assujetties les entreprises d'assurance en matière d'organisation, de fonctionnement et de gestion ainsi que le contrôle financier, contrôle de conformité des écritures comptables, délais et procédure de transmission des bilans⁴⁴.

1.1.3. La levée de la spécialisation (la déspecialisation) (1988-1995)

La décision d'une opération de déspecialisation du secteur des assurances en Algérie a été prise par l'Etat en 1988, dans le but de créer une concurrence entre les compagnies existantes. C'est à partir de janvier 1990 que les trois entreprises nationales SAA, CAAR et CAAT ont évoluées sous le régime de l'autonomie des entreprises en même temps que fut levée la spécialisation⁴⁵.

Les plus grand progrès réalisé dans le secteur Algérien de l'assurance fut entre 1964 et 1995, les chiffres présentés dans le tableau N°2 témoignent de l'intensité de l'effort collectif soutenu par le secteur public durant la période de l'après-guerre.

⁴⁴www.El DjazairCom.dz (consulter le 4/03/2015).

⁴⁵ MECHHAT Lamia et OUALLI Rabia, « Le rôle et le développement des assurances en Algérie », mémoire de licence, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2011-2012, p 21.

Tableau N° 2 : L'évolution de l'assurance en Algérie de 1964-1995

	1964	1995
<i>Chiffre d'affaire réalisé par les mutualités</i>	71 million de DA	10 milliard de DA
<i>Les réserves pour risques</i>	18 million de DA	1816 million de DA
<i>Provision pour sinistre à payer</i>	44 million de DA	10 625 million de DA
<i>Les réserves mathématiques</i>	1 million de DA	338 million de DA
<i>Les fonds propres</i>	23 million de DA	6 milliard de DA
<i>Bureaux de souscription directe</i>	16 bureaux	602 bureaux

Source. Adapté de : TAFIANI Messaoud Boualem « LES ASSURANCES EN ALGERIE », édition OPU et ENAP, Alger p 68-70 et www.El DjazairCom.dz, (consulter 15/07/2015).

Les plus grand progrès réalisés dans le secteur Algérien de l'assurance fut entre 1964 et 1995, Ces quelques chiffres dans le tableau ci-dessus témoignent de l'intensité de l'effort collectif soutenu par le secteur public durant la période de l'après-guerre, notamment à travers le chiffre d'affaire qui est passé de 71 million de DA, en 1964, à 10 milliard de DA, en 1995.

1.2. Après l'ouverture du marché (à partir de 1995)

A partir de 1995, l'Algérie s'est ouverte progressivement vers l'économie de marché, grâce à la déspecialisation des compagnies d'assurance, les sociétés nationales d'assurance ont pu souscrire dans toutes les branches et modifier leurs statuts. Pour ce qui est des compagnies étrangères peuvent désormais s'implanter et se constituer en sociétés d'assurance du droit local en succursales ou en mutuelles d'assurances⁴⁶.

⁴⁶ KPMG SPA, « Guide de l'assurances en Algérie », 2009, p 25.

C'est avec l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995, que l'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette ordonnance est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'Etat en matière d'assurances et permet la création de sociétés privées algériennes. Ce texte réintroduit les intermédiaires d'assurances (agents généraux et courtiers), disparus avec l'institution du monopole de l'Etat sur l'activité d'assurance, cette loi a été complétée et modifiée par la loi n 06-04 de 20 février 2006, qui porte notamment sur la libéralisation totale du capital des sociétés et l'ouverture du marché aux succursales des sociétés d'assurance et de réassurance étrangères, et c'est aussi par cette loi que fut créée une commission de supervision des assurances(CSA)⁴⁷

Comme nous l'avant déjà mentionné, après la nationalisation des compagnies les assureurs français ont été contraints de cesser toute activité d'assurance, une fois les sociétés françaises partis, leurs engagements ont été honorés par les sociétés algériennes. Cependant, les biens immobiliers acquis en contrepartie de ces engagements étaient restés juridiquement en possession des sociétés françaises, les sociétés algériennes ont dû régler les sinistres sans pouvoir utiliser les actifs correspondants, de ce fait, le contentieux Algéro-Français sur les Assurances n'a pu être réglé définitivement qu'en 2008.⁴⁸

En 2011, les autorités ont appliqué une filialisation qui consiste à séparer les assurances de personnes des assurances de dommage (assurance vie de l'assurance non-vie)⁴⁹. Le chiffre d'affaires est passé de 10 milliards de dinars, en 1994, à 86 milliards de dinars en 2011.⁵⁰ Un tel résultat ne doit pas pour autant occulter la disponibilité sur le marché d'un riche potentiel économique non encore assuré.

Tableau N°3 : Evolution du chiffre d'affaire réalisé par les sociétés d'assurance algériennes de 1995 à 2014 (en milliards de DA)

Année	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2014
Chiffre d'affaire	13.57	15.55	16.01	16.35	17.47	19.51	29.40

Source. Adapté des statistiques du Conseil National des Assurances (CNA). In www.cna.dz

⁴⁷ KPMG SPA, « Guide des assurance en Algérie », 2014, p 12

⁴⁸ BENILLES Billel, op.cit. p 3.

⁴⁹ BOUTALEB Kouider, 2012, Op.cit, p 10.

⁵⁰ www.ElDjazairCom.dz (consulté le 04/03/2015).

L'assurance en Algérie a traversé plusieurs étapes, notamment depuis l'indépendance, et plusieurs réformes en été réalisées afin de dynamiser ce secteur, cela étant que si l'on juge de par la vitesse par laquelle évolue le chiffre d'affaire du 4^{ème} trimestre de chaque année réalisé par l'ensemble des sociétés d'assurance depuis la libéralisation de ce secteur (1995) jusqu'à 2014 (tableau N°2), nous concluons qu'il demeure faible et il évolue lentement.

2. Organisation du secteur des assurances en Algérie

Le secteur des assurances est constitué de plusieurs personnes exerçant cette activité, qu'ils soient assureurs ou intermédiaires. Naturellement, ces catégories de personnes ne peuvent exercer que si elles remplissent certaines conditions et disposent de certaines spécificités, dont la plus importante est la forme juridique, c'est-à-dire la qualité que revêtiront ces personnes, morales ou physiques, dans le marché des assurances.

Le marché algérien des assurances est composé de sociétés et de mutuelles d'assurances privées (algériennes et étrangères) et étatiques organisé comme suit⁵¹ :

- Dix compagnies d'assurances qui sont composé de : quatre entreprises publiques (SAA, CAAT, CAAR et CASH) et six entreprises privées (Trust Algérie, CIAR, 2A, Salama Assurances, GAM et Alliance Assurances).
- Deux mutuelles : CNMA et MAATEC.
- La réassurance pratiquée par la CCR.
- Les assurances spécialisées exercées par : La CAGEX, pour l'assurance-crédit à l'exportation, et la SGCI, pour l'assurance-crédit immobilier.

Le législateur a prévu un cadre institutionnel organisé autour de trois institutions autonomes à titre principal : le Conseil National des Assurances (CNA), la Commission de Supervision des Assurances (CSA) et enfin un organe de centralisation des risques dite Centrale des Risques. D'autres acteurs interviennent sur le marché Algérien des assurances et sont : les agents généraux, les courtiers et les banques.⁵²

⁵¹ BELKADI Saliha, 2012, Op.cit, p 91.

⁵² BENILLES Billel, Op.cit , p5.

2.1. Les sociétés d'assurances en Algérie

La configuration du secteur des assurances en Algérie présente 16 compagnies d'assurances publiques et privées opérant sur le marché sous deux formes juridiques qui sont les sociétés anonymes, sous forme de société par action, et les sociétés mutualistes à but non lucratif.

2.1.1. Les assurances directes

Les compagnies qui exercent dans toutes les branches d'assurance sont en nombre de dix, quatre sociétés publiques, qui détiennent 80% de part du marché, et six sociétés privées qui détiennent 20% de part du marché.

Les quatre compagnies publiques d'assurance sont ⁵³:

- ***La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR)*** : est la plus ancienne compagnie du marché, spécialisée à l'origine dans les risques commerciaux et industriels. Elle est aujourd'hui la troisième société du marché avec un réseau composé de bureaux directs et d'agents généraux. Son capital social est de 12 milliards de dinars.
- ***La Société National d'Assurance (SAA)*** : est la première société du marché en termes de production globale et compte un réseau d'agence et d'intermédiaire de 460 agences et agents généraux. Elle représente un chiffre d'affaire de 23,2 milliards de dinars.
- ***La Compagnie Algérienne d'Assurance de transport (CAAT)*** : est la deuxième société du marché avec un chiffre d'affaire de 15,5 milliards de dinars et un capital de 7,49 milliards de dinars. L'origine de la création de cette société est venue sur le marché par scission des activités de la CAAR, a été spécialisé sur les risques transport.
- ***La Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures(CASH)*** : est détenue par Sonatrach(64%), Naftal(18%), CAAR(12%) et CCR(6%). La compagnie est spécialisé dans la couverture de risque hydrocarbure et des grands risques industriels, son capital social est de 7,8 milliards de dinars.

⁵³ BELKADI Saliha, op.cit, p94.

Les six compagnies privées d'assurance sont⁵⁴ :

- ***L'Algérienne des assurances 2A*** : est une filiale du groupe Algérien Rahim. son capital social est de 2 milliard de dinars.
- ***La Générale Assurance Méditerranée GAM*** : a été rachetée en 2007 par un fonds d'investissement avec un capital de 2,4 milliard de dinars.
- ***Alliance Assurance*** : elle appartient au groupe Algérien Khelfati avec un capital social de 2,2 milliards de dinars. Alliance Assurance a effectué un appel public à l'épargne en émettant des actions sur la bourse d'Algérie.
- ***Trust Algeria Assurance et Réassurance TRUST*** : dont les actionnaires sont Trust Real Bahrein (95%) et Qatar General Insurance (5%). Son capital social est de 2,05 milliards de dinars.
- ***La compagnie internationale d'assurance et de réassurance CIAR*** : elle appartient au groupe algérien Soufi. La CIAR est la première société privée du marché par son chiffre d'affaire avec une part de marché de 7%. Son capital social est de 4,2 milliards de dinars.
- ***Salama Assurance Algérie*** : est une filiale du groupe SalamaIslamic Arabe Insurance Compagnie de Dubai et est spécialisé dans les produits « Takaful ». Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 2,65 milliards de dinars en 2010.

2.1.2. Les mutuelles d'assurance

Les mutuelles d'assurance sont au nombre de deux⁵⁵ :

- ***La caisse Nationale de la Mutualité Agricole(CNMA)*** : est une institution financière spécialisée dans la couverture agricole avec un capital social de 6 milliards de dinars. Elle est composée d'un réseau de 65 caisses régionales agricole (CRMA) et 302

⁵⁴ BENILLES Billel, op.cit, p8-9.

⁵⁵Idem.

bureaux locaux. La CNMA réassure les CRMA et garantit leurs engagements et aussi assure ses sociétaires et ses assurés contre les risques d'aléas climatiques.

- ***La Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education Nationale et de la culture (MAATEC)*** : est une mutuelle d'assurance dont les souscripteurs sont généralement des employés du secteur de l'enseignement et de la culture. Elle est spécialisée dans l'assurance de l'automobile et d'habitation. Son capital est de 01 milliards de dinars.

2.1.3. Les compagnies de Réassurances

Il n'existe qu'une seule compagnie dédiée exclusivement à la réassurance : *La Compagnie Centrale de Réassurance (CCR)*⁵⁶, qui propose la réassurance dans les branches marine, non marine et transport. La CCR assure également pour le compte de l'Etat, la gestion de programme national des catastrophes naturelles (CAT-NAT) ; son capital social est de 16 milliards de dinars.

2.1.4. Les compagnies d'assurances spécialisées

Il s'agit de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des exportations et La société de Garantie du Crédit Immobilier ainsi que *Cardif El djazair* spécialisé dans les assurances de personnes :⁵⁷

- ***La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des exportations CAGEX*** : est spécialisée dans l'assurance des crédits à l'exportation avec un capital social de deux milliards réparties entre 10 institutions publiques, 5 banques et 5 compagnies d'assurances.

- ***La société de Garantie du Crédit Immobilier SGCI*** : est spécialisé dans l'assurance du crédit immobilier avec un capital social de deux milliards de dinars détenu par le trésor public à 40,35%, le reste est réparti entre différentes banques et compagnies d'assurances.

- ***Cardif El djazair*** : est une filiale de BNP Paribas El Djazair. Elle commercialise une partie de ses produits par le biais de la banque du même groupe et, récemment, par le biais de la CNEP-Banque.

⁵⁶ BELKADI Saliha, op.cit, p97.

⁵⁷ OUBAAZIZ Said, op.cit, p48.

2.2. Les institutions autonomes

L'organisation du contrôle sur le marché des assurances se réfère au cadre institutionnel mis en place par le législateur à travers la loi 95-07 du 25 janvier 1995, qui s'articule autour de trois institutions autonomes dont le conseil national des assurances(CNA), de la commission de supervision des assurances (CSA) et de la centrale des risques(CR), chapotées par le ministère des finances à qui est confère le rôle d'organisateur du marché assurantiel, ces derniers se présentent comme suit⁵⁸ :

- **Le Conseil National des Assurances (CNA)**, est le cadre de concertation entre les diverses parties impliquées dans l'activité d'assurance, les assureurs et intermédiaires d'assurance, les assurés, les pouvoirs publics et enfin le personnel exerçant dans le secteur. Mais aussi comme force de réflexion et de proposition, organe consultatif des pouvoirs publics et centre de conception et de réalisation des études techniques.

- **La Commission de Supervision des Assurances (CSA)**, Le contrôle de l'Etat sur l'activité d'assurance et de réassurance est exercé par la Commission de supervision des assurances(CSA). Elle a pour objet de :

- Protéger les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance, en veillant à la régularité des opérations d'assurances, ainsi qu'à la solvabilité des sociétés d'assurance.
- Promouvoir et développer le marché national des assurances en vue de son intégration dans l'activité économique et sociale.

La CSA peut également restreindre l'activité d'une société d'assurance dans une ou plusieurs branches, restreindre des éléments de son actif ou encore désigner un administrateur provisoire. La commission est aussi habilitée à demander aux sociétés d'assurances la mise en place d'un dispositif de contrôle interne et d'un programme de détection et de lutte contre le blanchissement d'argent.

- **La Centrale des Risque**, est créée par le ministère des Finances. Elle est rattachée à la structure chargée des assurances. Les sociétés d'assurances et les succursales de société d'assurance étrangère doivent fournir à la centrale des risques les informations nécessaires à l'accomplissement de ses missions. La centrale des risques a pour mission la collecte et la

⁵⁸ BENILLES Billel, op.cit. p7.

centralisation des informations relatives aux contrats d'assurance souscrit auprès des sociétés d'assurance et de réassurance et les succursales d'assurance étrangères.⁵⁹

2.3. Les autres acteurs

Les formes de distribution de l'assurance en Algérie reposent principalement sur des réseaux de commerciaux salariés des entreprises et des bureaux et succursales des sociétés d'assurances. L'évolution dans le domaine se présente comme étant l'autorisation d'autres formes de distribution par la promulgation de la loi 95-07 relative aux assurances, et qui sont les agents généraux, les courtiers et les banques en assurance⁶⁰.

2.3.1. Les agents généraux

Les agents généraux sont mandatés par les sociétés d'assurances pour la distribution des produits d'assurances pour leur compte. Cette opération repose sur la vente de police d'assurance contre le paiement de commission proportionnelle aux cotisations payées par les assurés. Les agents généraux représentent un nombre de 797 agents agréés, répartis sur le territoire national avec un taux de production de 28% par rapport à la production des compagnies.⁶¹

2.3.2. Les courtiers

Les courtiers sont mandatés par les assurés qui les chargent de trouver les meilleures couvertures, ainsi que les meilleurs taux appliqués dans la tarification des risques auprès des compagnies d'assurances activant sur le marché⁶². Les courtiers sont au nombre de 28 avec un chiffre d'affaire de 4,7 milliards de DA représentant 5 % de la production des compagnies⁶³.

⁵⁹ BELKADI Saliha, op.cit, p93.

⁶⁰ KPMG SPA, « Guide des assurances en Algérie », 2014, p29.

⁶¹ Idem, p25.

⁶² OUBAAZIZ Said, op.cit, p 51.

⁶³ KPMG SPA, « Guide des assurances en Algérie », 2014, p26.

2.3.3. Les banques

L'Algérie s'est ouverte à la bancassurance en vertu de loi 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés. Il faut savoir que la bancassurance est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits par l'intermédiaire des banques. Les produits d'assurance concernés sont limités aux⁶⁴ :

- Assurances crédits.
- Assurances de personnes.
- Assurances des risques simples d'habitation.
- Assurances agricoles.

3. Evolution de la production par branches d'assurance

Une des caractéristiques du marché des assurances est la prépondérance de l'assurance automobile qui représente plus de 50% du total de la production, suivi des assurances « dommage aux biens ». La production automobile représente le premier segment de marché soit 54% de la production totale ; les dommages aux biens viennent ensuite avec 31% de la production totale. L'assurance des personnes ne représente pour l'heure qu'environ 7% du marché.⁶⁵

3.1. La branche « Automobile »

Ce sont les assurances dommages, avec à leur tête la branche automobile, qui continuent à produire l'essentiel des primes avec une part de marché de 93% correspondant à un chiffre d'affaire de 110,5 milliards de DA, en hausse annuelle de 7%. En dépit de la baisse des importations de véhicules en 2014, le chiffre d'affaire de la branche automobile a augmenté de 3% en totalisant un montant de police d'assurance de 61,4 milliards de DA qui représentent 55,5% de la production des assurances dommages⁶⁶.

⁶⁴BENILLES Billel, op.cit, p10.

⁶⁵Conseil National Des Assurance, « Note de conjoncture du marché des assurances », 4eme trimestre 2014, Alger, p6.

⁶⁶Idem p6.

3.2. La branche « Incendie et Risque Divers »

La branche « Incendie et Risques Divers » a engrangé un chiffre d'affaires de 38,9 milliards de dinars au 31 décembre 2014, en évolution de 14,1% par rapport à la même période de l'année précédente. Les risques incendie et construction occupent 80% du portefeuille de la branche. Par ailleurs, les assurances contre les effets des catastrophes naturelles (Cat-Nat) enregistrent une hausse de 40,2% par rapport à la même période de 2013 et représentent ainsi 6% du chiffre d'affaires de la branche⁶⁷.

3.3. La branche transport

Cette branche enregistre une hausse de 6,8%. L'assurance « transport maritime » dont la part est estimé à 60,8%, au 31 décembre 2014, connaît une hausse de 14,1%. De même, l'assurance « transport aérien » marque une évolution de 66,8% avec une part de 25,1% dans la branche⁶⁸.

3.4. La branche risque agricole

A connu en 2014 une hausse de 4,9%. Les branches « production végétale et animale » et « autres risques agricoles » accusent des baisses respectives de 1,1% et 40,2% (2014). Par contre, l'assurance « engins et matériel agricole » affiche une croissance de 45,1% (2014)⁶⁹.

3.5. La branche assurance-crédit

A enregistré une hausse de 11,5% par rapport à la période de 2013, tirée par la production des assurances « Crédit à la consommation » qui marquent une importante progression de 190,3% (2014)⁷⁰.

⁶⁷Conseil National Des Assurance, « Note de conjoncture du marché des assurances », 4eme trimestre 2014, Alger, p6.

⁶⁸ Idem.

⁶⁹ Idem., p7.

⁷⁰ Idem

Tableau N°4 : Le chiffre d'affaire par branche (31-12-2013/ 31-12-2014) en milliers de dinars.

Branches	Chiffre d'affaire	
	31/12/2014	31/12/2013
<i>Assurance automobile</i>	61 354 031	59 544 027
<i>Risque obligatoire</i>	8 753 348	9 477 648
<i>Risque non obligatoire</i>	52 600 683	50 066 378
<i>Assurance IRD</i>	38 862 918	34 065 505
<i>Incendie</i>	20 642 970	19 234 554
<i>construction</i>	10 451 053	8 665 922
<i>Risque divers</i>	7 768 823	6 165 029
<i>Assurance transport</i>	6 356 539	5 953 670
<i>Transport terrestre</i>	901 657	1 614 968
<i>Transport aérien</i>	1 592 409	954 583
<i>Transport maritime</i>	3 862 473	3 384 118
<i>Assurance agricoles</i>	2 929 593	2 792 676
<i>Production végétale et animale</i>	1 493 740	1 510 129
<i>Engins et matériel agricole</i>	1 137 766	784 197
<i>autres</i>	298 088	498 350
<i>Assurance-crédit</i>	1 030 428	924 160
Total	110 533 509	103 280 037

Source : Adapté de : Note de conjoncture du marché des assurances du 4^{ème} trimestre 2014, fait par le Conseil National des Assurances, p7.

3.6. La branche assurance de personne

Le chiffre d'affaires réalisé par les sociétés d'assurances de personnes, au 31/12/2014 a connu une croissance 11,9% milliards de DA contre 7,5 milliards de DA en 2013. La performance est réalisée par la garantie « accidents » avec un chiffre d'affaire de plus d'un 1 milliard de DA et un taux d'évolution de 44,2%. Les garanties « assistance » et « vie-décès » ont enregistré chacune une croissance de 24%, contrairement aux garanties « maladie » et « prévoyance collective » qui connaissent des baisse respectives de 64,3% et 5,1%.⁷¹

Tableau N°5 : Le chiffre d'affaire des assurances de personne (31-12-2013 /31-12-2014) En milliers de dinars.

Branche	Chiffre d'affaire	
	31/12/2014	31/12/2013
<i>Accidents (Dommages corporels)</i>	1 033 646	7 168 854
<i>Maladie</i>	105 860	296 822
<i>Assistance</i>	2 217 719	1 790 028
<i>Vie et Décès</i>	2 453 547	1 979 226
<i>Prévoyance collective (groupe)</i>	2 550 777	2 687 993
Total	8 361 548	7 470 923

Source : Adapté de : Note de conjoncture du marché des assurances du 4^{ème} trimestre 2014, fait par le Conseil National des Assurance, p11.

4. Les indemnisations

Le premier service que rend un assureur à son client se matérialise à travers l'indemnisation. La qualité, la rapidité et la valeur de l'indemnisation sont autant de paramètres qui reflètent l'image et la crédibilité du secteur des assurances envers les assurés. Si l'assureur ne respecte pas ses engagements, il compromet de ce fait la confiance qui doit

⁷¹Conseil National Des Assurance, op.cit, p11.

obligatoirement exister entre l'assuré et l'assureur. Les indemnisations sont composées de deux parties : les indemnisations réglées(ou liquidées) et les indemnisations restant à payer⁷² .

4.1. Les sinistres réglés

Le montant des sinistres réglés par les sociétés d'assurances dommages (hors les données des sociétés suivantes : SAA, GAM, SALAMA, MAATEC et TRUST) est estimé à 26,9 milliards de DA (2014), 61,8% de ces règlements sont consacrés à la branche «automobile » avec un montant de 16,6 milliards de dinars suivie de l' « IRD » avec un montant de 6,8 milliards de dinars (25,3%).⁷³

Tableau N°6 : Les sinistres réglés par les sociétés d'assurances dommages au 31/12/2014(en milliers de DA)

Branches	Règlements
<i>Assurance automobile</i>	16 620 763
<i>Assurance IRD</i>	6 815 579
<i>Assurance transport</i>	1 545 593
<i>Assurance agricole</i>	961 926
<i>Assurance-crédit</i>	946 359
Total	26 890 219

Source :Adapté de :Note de conjoncture du marché des assurances du 4^{ème} trimestre 2014, fait par le Conseil National des Assurance, p10.

Le montant des sinistres réglés par les sociétés d'assurances de personnes, au titre de l'exercice 2014 estimé à 1,4 milliards de dinars en décroissance de 10,1% par rapport à la période de l'exercice précédent ; 76,1% de ces indemnisations consacrés à la «Prévoyance collective » avec un montant de 1,1 milliard de dinars⁷⁴ .

⁷²MAHOUCHE Yamina, « Les Alliances stratégiques dans le secteur des assurances », mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2012, p 96.

⁷³Conseil National Des Assurance, op.cit, p12.

⁷⁴ Idem

Tableau N°7 : Les sinistres réglés par les sociétés d'assurance de personne au 31/12/2014 (en milliers de DA)

Branches	Règlements
<i>Accident</i>	47 011
<i>Maladie</i>	16 734
<i>Assistance</i>	79 662
<i>Vie et Décès</i>	198 112
<i>Prévoyance collective</i>	1 103 984
<i>Réglé par les sociétés dommages</i>	4 431
Total	1 449 933

Source : Adapté de : Note de conjoncture du marché des assurances du 4^{ème} trimestre 2014, fait par le Conseil National des Assurance, p12.

4.2. Les sinistres à payer

Au 31/12/2014, les sinistres à payer relatifs aux assurances de personnes ont atteint un montant de 2,2 milliards de DA. Ce dernier est prédominé à 81,3% par la garantie «prévoyance collective »⁷⁵.

⁷⁵ Conseil National Des Assurance, op.cit, p12.

Tableau N°8 : Les sinistres à payer par les sociétés d'assurance de personne (en milliers de DA)

Branches	Sinistres à payer
<i>Accident</i>	49 381
<i>Maladie</i>	39
<i>Assistance</i>	117 870
<i>Vie et Décès</i>	249 172
<i>Prévoyance collective</i>	1 806 101
Total	2 222 563

Source : Adapté de : Note de conjoncture du marché des assurances du 4^{ème} trimestre 2014, fait par le Conseil National des Assurances, p12

5. L'importance du secteur de l'assurance dans l'économie Algérienne

Après le secteur des banques, celui des assurances joue un rôle important dans la vie financière d'un pays. Il contribue théoriquement au développement de l'économie nationale. En Algérie Si, globalement, ce secteur, comme l'ont montré les récentes statistiques du Conseil National des Assurances est en perpétuelle croissance, toutefois il est loin de jouer le rôle qui devrait être le sien dans l'économie algérienne. En effet, il continue de représenter un faible taux dans le PIB national⁷⁶ ; soit un PIB de 18 191 milliards de DA en 2014⁷⁷.

Le chiffre d'affaire de l'année 2014 réalisé par les compagnies d'assurances serait de 122 174 156 000 DA (hors acceptations de la Compagnie centrale de réassurance CCR), en hausse de 7% par rapport à la production de l'exercice 2013(113 961 184 000 DA). Les assurances de dommages réalise 114 064 945 000 DA alors que les assurances de personnes complètent le chiffre d'affaires avec une part qui s'élève à 8 109 212 000 DA⁷⁸.

⁷⁶ M.K (initiale du nom et du prénom de l'auteur) éditorial, « L'actuel », Les assurance en Algérie, N°144, mars 2013, p2.

⁷⁷ www.LEXPRESSIONdz.com (consulter le 12/07/2015).

⁷⁸ www.AssurAl.dz (consulter le 06/06/2015).

Selon le Conseil National des Assurances, le chiffre d'affaires réalisé par le secteur durant le 4ème trimestre 2014 est estimé à 29,4 milliards de dinars (hors acceptations internationales) contre 25,8 milliards de dinars à la même période en 2013, soit une progression de 13,9 %.⁷⁹

Afin d'apprécier la contribution de l'assurance dans l'économie, deux approches sont pertinentes, le ratio de cotisations d'assurance par rapport au PIB qui est appelé « *taux de pénétration de l'assurance* » ainsi que « *la densité d'assurance* », le taux de pénétration représente le pourcentage de l'activité d'assurance dans l'économie, c'est-à-dire par rapport au PIB⁸⁰, il est de l'ordre de 0,81% en 2012 en Algérie, Le cabinet britannique Oxford Business Group (OBG) souligne que⁸¹, le taux de pénétration de l'assurance en Algérie demeure faible comparé à ceux enregistrés dans les pays de l'OCDE et dans la région du Maghreb, dans une analyse sur le secteur des assurances en Algérie. Les primes, exprimées en pourcentage du produit intérieur brut, s'élèvent à 0,81% en Algérie, relève le cabinet en citant les chiffres de l'étude sigma de SwissRe.

Cela dit, le secteur de l'assurance en Algérie a réalisé un début d'année 2014 encourageant, enregistrant une forte croissance du volume des primes au premier trimestre 2014, précise OBG. Ces performances ont été réalisées grâce au rebond du segment de l'assurance vie et ce, après l'introduction d'importantes réformes et de projets du gouvernement portant sur l'introduction en Bourse d'une partie d'une compagnie publique d'assurance, explique le cabinet britannique. Quant à la densité par habitant, elle mesure le niveau des dépenses en assurances des personnes par habitant, c'est le volume des primes divisé par le nombre d'habitants, En Algérie, c'est seulement 2 à 3 dollars par an, alors que dans certains pays comme les Etats Unis ce volume est entre 3000 et 4000 dollars par personne⁸².

Le potentiel du marché algérien des assurances est très important et est appelé à connaître encore une forte croissance durant plusieurs années. Cette croissance sera la conséquence de la croissance de l'activité économique et non pas le fruit des grands projets d'infrastructure lancés par l'état, comme c'était le cas durant la dernière décennie. Une plus

⁷⁹ Conseil National des Assurances, Op.cit, p1.

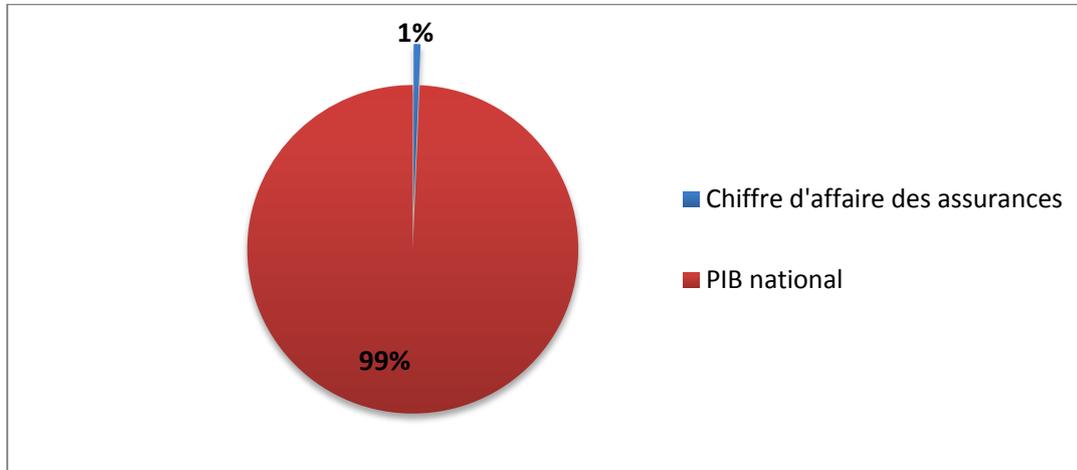
⁸⁰ BOUTALEB Kouider, 2012. Op. cit. p 9.

⁸¹ www.airalgérie.net, (consulté mai 2015).

⁸² BOUTALEB Kouider, 2012. Op. cit. p14.

grande agressivité commerciale des assureurs est attendue, particulièrement celle du secteur privé, ce qui renforcera les indicateurs du secteur⁸³.

Figure N°1 : Part du CA du secteur des assurances dans le PIB algérien, 2014.



Source. Adapté de : www.AssurAl.dz (05/07/2015) et www.LEXPRESSIONdz.com, article du journal l'EXPRESSION du Mardi 27 Mai 2014.

6. Les freins et perspectives du développement du secteur des assurances

La faible croissance de l'activité d'assurance observée sur le marché algérien est à mettre en rapport avec un ensemble de facteurs d'origine interne et externe à la profession⁸⁴ :

- **Facteurs d'origine externe**

La baisse du pouvoir d'achat induite par un taux d'inflation relativement élevé est considérée comme un frein effectif à l'encontre du développement des assurances basées sur les revenus individuels, à l'instar des assurances de personnes. Les habitudes culturelles, ce sont l'ensemble des comportements et des réflexes collectifs développés dans les structures sociales traditionnelles pour faire face aux aléas. Le système de fonctionnement de la solidarité sociale en Algérie repose encore en grande partie sur la famille et dans une certaine mesure sur la tribu. La perception religieuse de l'assurance : il s'agit de savoir dans quelle mesure il existe une contradiction entre les préceptes de la religion musulmane et le contrat

⁸³BENARBIA Mohamed , « Les société d'assurance traditionnel et les société d'assurance Takaful : entre la théorie et l'expérience pratique », colloque international, « les perspectives de développement de l'industrie des assurances en Algérie et les réformes nécessaires pour promouvoir ses capacités concurrentielles », Université de Sétif, Algérie, 25-16/04/2011, p 20.

⁸⁴LEZOUL Mohamed, « La situation actuelle du secteur des assurances en Algérie, quelles sont les alternatives », colloque international : « les sociétés d'assurance traditionnelles et les sociétés d'assurance takaful entre la théorie et l'expérience pratique », Université Oran, Algérie, avril 2011, p14-15.

d'assurance. En d'autre terme et pour répondre à cette question qui influe sur la demande de l'assurance en général et des branches de capitalisation en particulier, il importe d'examiner brièvement la position du droit musulman à l'égard de l'assurance dont les griefs qui sont retenus par certains théologiens pour augmenter leur position sont les suivants :

- Le caractère aléatoire de toute opération d'assurance, caractère qui relèverait des jeux du hasard, ces derniers sont prohibés comme tous les autres jeux du hasard tels que la loterie, le tiercé...etc.

- L'assurance est un contrat qui favoriserait l'usure notamment en assurance-vie qui est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté divine.

- **Facteurs d'origine interne**

- ***L'image de marque de la profession*** : l'émergence de l'assurance de masse (l'assurance automobile) en Algérie sous le double aspect obligatoire et indirect a contribué à forger chez l'assuré une image du produit de l'assurance qui l'assimile à l'impôt et l'éloigne de sa véritable nature de moyen de satisfaction d'un besoin de sécurité économique ou d'un moyen d'épargne.

- ***Le dynamisme commercial*** : l'agressivité commerciale des sociétés d'assurance n'a pas été imprimée par une stratégie de conquête de nouveaux segments de marché et de l'élargissement de l'éventail des clientèles ainsi que de la gamme de produits commercialisés. L'examen des polices proposées aux assurés montre la prépondérance des produits standards dans les différentes branches et ne fait pas ressortir l'originalité et l'innovation qui devraient caractériser toute dynamique commerciale réussie.

- ***La politique des baisses tarifaires*** : la rigidité du marché des assurances envers l'expansion est accentuée par un usage quasi-systématique des baisses tarifaires comme levier de concurrence. Ces baisses tarifaires ont d'autant plus conduit une baisse en termes réels, du niveau d'activité d'assurance que la demande s'est révélée parfaitement inélastique.

- ***Les délais de règlement des sinistres*** : la convention automobile de type I.D.A «indemnisation directe des assurés » serait le moyen approprié pour la mise en œuvre de l'ensemble de ces actions. Cette convention permettra à chaque assureur d'indemniser les

dommages subis par son propre assuré dans la mesure de la responsabilité déterminée et au vu d'un barème de responsabilité préétabli. Ainsi, et lors de la survenance d'un sinistre, l'assureur pourra indemniser d'abord la victime, puis exercer le recours auprès de l'intervenant responsable.

Les perspectives de développement du secteur des assurances en Algérie sont conditionnées par l'approfondissement des réformes qui doivent être systémiques et non conjoncturelles qui interpelle autant les pouvoirs publics que les professionnels du secteur :⁸⁵

- **Le rôle des pouvoirs publics**

Pour les pouvoirs publics, il s'agit, certes, de répondre au souci de la levée des contraintes objectives qui freinent au plan réglementaire le développement des activités du secteur. Il s'agit en l'occurrence pour les pouvoirs publics, d'assurer un cadre réglementaire souple, non rigide qui facilite l'activité des opérateurs.

Par ailleurs, comme le souligne une étude réalisée par Standard & Poor's le 29 mars 2011, sur le secteur des assurances au Maghreb les pouvoirs publics qui doivent veiller à un renforcement permanent de la supervision et de la réglementation en vue d'améliorer les conditions du marché.

- **Le rôle des sociétés d'assurance**

Deux grands défis collectifs doivent être levés par les sociétés privées et publiques qui activent sur le marché algérien de l'assurance. Le premier est d'ordre interne, à savoir la maîtrise du métier sur toute la chaîne de valeur, la construction d'offres adaptées au marché et une organisation qui garantit l'amélioration de la qualité du service. Le second défi est d'une dimension externe, à savoir la conquête de la confiance du grand public. Cela suppose évidemment de larges campagnes de communication, d'information et des efforts internes pour être au diapason des messages communiqués au public. Les assurés doivent pouvoir trouver des espaces d'écoute au sein des compagnies qui répondront à leurs doléances. Les sociétés de l'assurance devraient aussi trouver des moyens plus appropriés pour régler rapidement les sinistres, le tout dans une démarche de qualité totale et d'écoute client.

⁸⁵ BOUTALEB Kouider, Op.cit, 2012, p24.

Conclusion

Le marché des assurances en Algérie connaît de profondes mutations compte tenu de son rôle économique et social. D'une manière générale, l'Etat a déployé des efforts considérables afin de lever les restrictions et obstacles qui se dressent devant les investisseurs dans le domaine des assurances, notamment à travers la loi 06/04 du 20 février 2006, qui modifie et complète l'ordonnance 95/07 du 25-01-1995. Les opportunités d'investissements sont encore plus grandes dans le secteur des assurances de personnes, compte tenu du faible taux de pénétration et des nouveaux besoins de sécurité et de prévoyance, Malgré la réforme du cadre réglementaire du secteur, il demeure largement en retard par rapport aux besoins de l'économie Algérienne,

En effet, L'importance de l'activité d'assurance dans l'économie est indéniable compte tenu des avantages qu'elle procure aux personnes physiques et morales en matière de protection contre les différents risques qu'elles encourent. En Algérie, malgré sa libéralisation depuis plus d'une décennie, le secteur des assurances demeure un secteur sous-développé, dans la mesure où la part du chiffre d'affaire réalisé par ce secteur dans le PIB a toujours été très faible.

Cette faiblesse est due à des contraintes économiques, réglementaires, socioculturelles et notamment religieuse. En effet, l'assurance est perçue de manière négative dans les sociétés musulmanes y compris en Algérie, du fait de son assimilation à l'usure et aux jeux de hasards, prohibés par la loi islamique.

De plus denses et plus pointus efforts demeurent encore à fournir par l'ensemble des acteurs du secteur, à commencer par l'Etat qui devra mettre un ensemble de moyens à disposition des assureurs notamment les nationaux privés et installer un cadre réglementaire adéquat au types de produits réclamé par les assurés. Les assureurs, eux aussi, ont leurs part d'efforts à fournir, en vue, notamment, d'améliorer l'aspect prospectif de leurs politiques respectives de marketing et commercialisation.

Chapitre 2 :

Le Takaful, uncomposant de la

finance islamique

Introduction

Il n'existe pas de définition unique de la finance islamique, mais ce concept est aujourd'hui largement utilisé pour désigner les activités financières et commerciales qui respectent les principes du droit et de la jurisprudence islamiques, plus communément désignés sous le vocable Chari'a. Le respect de tels principes permet ainsi d'investir et de réaliser des profits en conformité avec les règles du droit musulman. De manière générale, les produits et instruments financiers compatibles avec la Chari'a visent à offrir une alternative éthique viable aux outils de financement traditionnels.

La finance islamique peut être définie comme étant « des services financiers et opérations de financement principalement mis en œuvre pour se conformer aux principes de la Chari'a »⁸⁶. Cette définition va au-delà de l'assimilation de la finance islamique aux financements « sans intérêt », car on entend par la conformité aux principes de la Chari'a, le fait d'éviter tout acte et activité illicite, pas seulement « l'intérêt », et vise une distribution égale et équitable des ressources, ainsi qu'une équité dans la répartition des risques,

Les compagnies d'assurance étant des institutions financières, la Chari'a intervient afin de rendre conforme les activités de ces dernières à ses principes, en donnant naissance au *takaful* (Assurance islamique). Le takaful qui est une forme d'assurance mutuelle, mais qui respecte les normes et les règles de la Shari'a, est basé sur la coopération, la responsabilité, la protection et l'assistance au sein d'un groupe de sociétaires.

L'assurance islamique dans un contexte de finance islamique et de crise financière constitue de plus en plus, dans beaucoup de pays musulmans une alternative à l'assurance classique au point de vue de protection et de prévoyance. L'Algérie n'a pas échappé au contexte mondial de mutation du secteur des assurances, le takaful a été intégrée le 26 Mars 2000 par le Ministère des Finances, en donnant l'agrément à la seule compagnie qui offre ce produit sur le territoire nationale la « SALAMA ASSURANCE ».

Ce deuxième chapitre portera essentiellement sur la conception de l'islam vis avis de la finance et de l'assurance. Dans la première section nous tenterons d'éclairer les fondements de la finance islamique, quant à la seconde, elle porte sur la description et l'analyse de l'assurance islamique dite « Takaful ».

⁸⁶ Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, Op.Cit, p 5.

Section 1 : Compréhension de la finance islamique

Cette section sera consacrée à l'étude de la finance islamique, à travers son histoire, ses différentes sources, les types de risque spécifique à cette finance, les produits offerts par les institutions islamiques ainsi que les piliers sur lesquels elle s'appuie, mais encore son développement au niveau mondial.

1. Evolution historique de la finance islamique

Les racines et principes de la Finance Islamique sont aussi anciens que la religion elle-même, car la majorité des techniques de financement islamique sont inspirées de la vie du prophète Mohammed (SAWS), de ses dires et de ses actes.⁸⁷ Les khoulapha (Califs) ont pu contribuer à leur tour à l'innovation dans le domaine de la finance islamique, l'élargissement territorial de l'islam exigeant une gestion rigoureuse des comptes de l'Etat et l'instauration des premiers systèmes comptables, notamment la collecte de la ZAKAT, cheminé vers le « bait-el-mal el-mousslimine » ou bien trésor public. Omar Ibn Al-khatab et Othman Ibn Affan ont également contribué au développement de la finance islamique en exerçant la frappe de monnaie, ainsi Omar Ibn Al-khatab a fait une innovation en heurtant un Dirham islamique de 6 dang, sachant qu'à cette époque les pièces qui étaient en circulation dans les territoires conquis : Baghli de 8 dang, Tabari de 4 dang et Maghrébi de 3 dang.⁸⁸

Bien que la finance islamique existe depuis plusieurs siècles, l'essor du système financier islamique est apparu depuis une cinquantaine d'années avec l'indépendance d'une grande partie des pays musulmans face à la tutelle coloniale. La première tentative d'intégration des préceptes islamiques de financement aurait commencé en Malaisie, en 1960 avec le « Pilgrim's Management Fund ». En créant ce fond, le gouvernement malais voulait permettre à ses citoyens le pèlerinage à la Mecque. A la même époque, fut créée des caisses rurales Mit Gammar en Egypte, par Ahmad Elnagar, une entreprise active dans tous les domaines économiques nommée « Allah Albakara » fut fondée par le chikh « Saleh Kamel » à Riyad en Arabie Saoudite en 1969.⁸⁹

⁸⁷ CHERIF Karim, « La finance islamique : Analyse des produits financiers islamiques », Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES, Haute Ecole de Gestion de Genève, 2 octobre 2008, P 12.

⁸⁸ OUENDI Lynda, « La finance islamique face aux défis de la globalisation financière », mémoire de Magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2014, p 107.

⁸⁹ CHERIF Karim, 2008, Op.Cit. P12.

Plus tard, en 1970, l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI) lança l'idée de la banque islamique. Pendant la même année la première banque islamique « Nasser Social Bank » fut apparue, quant à la première universelle et non gouvernementale est née en 1975 sous le nom de la « Dubaï Islamic Bank », deux ans après trois institutions financières fut créés, la « Kuwait Finance House » et « la Banque Fayçal » en Egypte, ainsi que « la Société d' Investissement du Golfe » basée à Sharjah, puis la banque islamique de Jordanie en 1978.⁹⁰ Quant à l'institution pratiquant l'assurance islamique elle n'est apparue qu'en 1979 sous le nom de « Islamic Insurance Company of Soudan ». En 1980 deux institutions financière ont vues le jour la « Banque Islamique du Bahreïn » et la « Sharia Investment Services » basée à Genève. Une année plus tard « Dar Al Maal Al Islami » fut fondée par « Mohamed Al Faisal Al Saoud », à Genève⁹¹.

2. Les sources de la finance islamique

L'islam repose sur un large corpus de règles et de principes que l'on retrouve dans « la Chari'a » (loi islamique), destinées à encadrer tous les aspects de la vie des hommes, y compris ceux liés à l'économie et à la finance. Le Coran et la Sunnah constituent les bases essentielles du droit musulman qui reste ouvert aux interprétations à travers du Fiqh.

2.1. Les principales sources

Fondamentalement, les principes de la finance islamique reposent d'abord sur le Coran puis la Sunnah.

- **Coran** : est le livre saint de l'Islam et représente la parole de dieu (Allah) telle que révélée au prophète Mohammed (SAWS) et constitue la première source en termes de loi.⁹²
- **La Sunnah** : est un recueil des traditions établies à partir du comportement et des paroles du prophète Mohammed (SAWS) et rapportées par ses compagnons, elle vient

⁹⁰CHERIF Karim, 2008, Op.Cit. P12

⁹¹ OUENDI Lynda, 2014, Op.Cit, p 110.

⁹²Idem,100.

immédiatement après le Coran en rang dans les sources de la législation⁹³. La distinction entre la Sunnah et le hadith est que, ce dernier est narratif, rapportant ce que le prophète(SAWS) a dit, fait, approuvé ou désapprouvé. Alors que la Sunnah est la pratique du prophète (SAWS), c'est les normes comportementales⁹⁴.

2.2. Les sources secondaires (Fiqh : Ijma et Qiyas)

À côté du Coran et de la Sunnah, le « Fiqh » joue un rôle centrale dans l'élaboration du droit musulman, il s'agit de l'effort de réflexion personnelle des juristes musulmans, le Fiqh est exercé essentiellement à travers⁹⁵ :

- **L'Ijma** : Il traduit le consensus général des théologiens musulmans, parmi les spécialistes, sur un sujet donné. Dans la pratique il fait office de preuve si aucun élément du Coran ou de la Sunnah ne permet de tranché sur un cas. Nécessairement, toute règle établie selon ce procédé ne peut contredire les sources principales.

- **Le Qiyas** : c'est le raisonnement par analogie utilisé par les juristes musulmans et permettant d'appliquer à un fait présent la règle juridique extraite des trois premières sources et rattaché un événement passé présentant une analogie avec le fait étudié. Cette technique n'est utilisé que dans le cas où il n'existe pas de texte dans les deux principales sources concernant une situation donnée, par exemple : Allah -Exalté soit-Il- a interdit la consommation de l'alcool car elle nuit à la santé de l'homme, en utilisant Al Qiyas les juristes musulmans en conclut que l'utilisation du Tabac ayant les même caractéristique que l'alcool est un péché.

⁹³ ABDELMALEK Fatima Zahra, « la place de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magister, Université Abou-Bakr BELKAID, Tlemcen, Algérie, 2011-2012, p79.

⁹⁴ BENNAMARA Sofia, Op.Cit, p8

⁹⁵ JOUABER-SNOUSSI Kaouther, « La finance islamique », édition La découverte, Paris, 2012, p 6.

3. Les piliers de la finance islamique

La Chari'a est un système d'obligation qui contient des interdictions formelles et des recommandations explicites, Pour les musulmans, la loi islamique ou *Charia* est une loi divine révélée qui dicte à l'humanité sa conduite de vie. Elle englobe tout et couvre non seulement la pratique religieuse mais également la façon dont les musulmans doivent mener leur vie et, par extension, conduire leurs affaires⁹⁶.

3.1. Les interdits

L'activité financière islamique s'est développée en faisant revivre les produits anciens et en développant de nouveaux produits. Lors de ces innovations, la contrainte était d'éviter les interdictions découlant de la théorie économique et sociale islamique, il existe cinq principales interdictions qui sont les suivantes :

- ***L'interdiction du prêt à intérêt (le riba)*** : La loi concernant les pratiques islamiques interdisent toute sorte d'intérêt payé ou reçu quelle que soit la nature ou la grandeur de la transaction. Cette interdiction ne se limite pas à un taux usurier mais inclut toute sorte d'intérêt, tout revenu fixe et prédéterminé, connu ex-ante, indépendant de la rentabilité de l'actif financé n'est pas admis. notons que cette règle s'applique également aux intérêts variables et connus seulement ex-post, selon les principes de la Chari'a, l'argent n'a aucune valeur intrinsèque car il constitue simplement un moyen d'échange et ne pourrait donc pas être un moyen de réaliser un profit.⁹⁷

- ***Interdiction de la thésaurisation*** : L'Islam condamne, sans équivoque, tous ceux qui thésaurisent leurs richesses, car la thésaurisation est aussi nuisible que le gaspillage, elle freine la circulation des capitaux dans la communauté, cette circulation est vitale pour les activités économiques.⁹⁸ Contrairement à l'épargne qui est la mise en réserve d'une somme d'argent ou fraction du revenu qui n'est pas affectée à la consommation immédiate, en vue de réaliser un projet à l'avenir ou d'acquérir un bien.⁹⁹

⁹⁶ RIFAAT Ahmed Abdel Karim et Al, « questions sur la réglementation et le contrôle du takaful », Synthèse de questions, par le Conseil des services financiers islamiques et l'Association Internationale des Contrôleurs d'Assurance, 2006, p4.

⁹⁷ Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, op.cit., p10

⁹⁸ El MOHANDIS Abdeslam, « Le système bancaire islamique », Université Catholique de Louvain, Belgique, 1999, p19.

⁹⁹ Dictionnaire Encyclopédique « LE PETIT LAROUSSE », édition LAROUSSE, Paris, 1996. p396.

- **L'interdiction du risque et de l'incertitude excessive (gharar) :** Les opérations et les transactions doivent revêtir la transparence et la clarté nécessaires, de manière à ce que les parties soient en parfaite connaissance des valeurs de leurs échanges, c'est à ce titre que les opérations dont la contre-valeur n'est pas connue avec exactitude, celles engendrant un risque excessif sont interdites¹⁰⁰ La prise de risque n'est pas interdite en islam, au contraire, elle est même encouragée car, en l'absence de taux d'intérêt, c'est la seule source reconnue de rentabilité, cependant, l'asymétrie dans les termes d'un contrat (gharar) l'est, ce dernier pouvant aboutir à l'incertitude sur l'objet du contrat, il est ainsi interdit d'acheter ou de vendre un bien dont le prix et les caractéristiques seraient définis ultérieurement¹⁰¹.
- **L'interdiction des Jeux de hasard (Maysir),** le maysir se définit¹⁰² comme toute forme de contrat dans lequel le droit des parties contractantes dépend d'un événement aléatoire.
- **L'interdiction des activités illicites :** un financement islamique ne peut avoir pour objet un investissement dans une activité interdite par la Chari'a. Aucun investissement ne peut ainsi être réalisé dès lors qu'il porte sur des produits interdits ou des activités illicites telles que l'alcool, l'armement, la viande porcine, ou les jeux de hasard¹⁰³.

3.2. L'application

Toute transaction financière doit être obligatoirement adossée à un actif tangible « AssetBacking », La monnaie n'ayant pas de valeur en soi, elle ne sert qu'à favoriser l'activité économique. Ainsi, en économie islamique, un contrat doit porter sur quelque chose de réel, qualité que doit donc revêtir le sous-jacent de toute opération financière, ce qui ne signifie pas qu'il s'agisse obligatoirement d'un actif matériel car il peut s'agir d'un service.¹⁰⁴

¹⁰⁰MZID Wadi, « La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », Economic Agendas of Islamic Actors, Tunisie, p3.

¹⁰¹ JOUABER SNOUSSI Kaouther, 2012, op.cit. p 8.

¹⁰²OUENDI Lynda, 2012, op. cit, p 107.

¹⁰³ HERBERT Smith, « Guide de la finance islamique », édition Gleiss Lutz et Stibbe, France, 2009, p3.

¹⁰⁴ABDELMALEK Fatima Zahra, 2011-2012, Op.cit. p78.

3.3. Les principes

La finance islamique repose sur trois principes fondamentaux qui la distinguent de la finance conventionnelle :

- **Principe des 3P : partage des pertes et des profits** : cette notion est un des éléments clés dans la finance islamique, c'est un procédé qui permet le partage du résultat, soit entre entrepreneur et investisseur. En effet, l'investisseur doit confier ses fonds à un entrepreneur avec qui il partagera les profits en fonction de la performance de l'actif sous-jacent ; naturellement, toutes les pertes doivent également être partagées si elles ne sont pas dues à une négligence ou faute de l'entrepreneur, le partage est déterminé contractuellement et peut ne pas être égalitaire mais doit être tout le temps équitable.¹⁰⁵

- **Principe de prise de risque** : ce principe est étroitement lié au principe de partage des pertes et des profits, car en finance, le risque est relatif au montant que l'on est prêt à donner l'ors d'une transaction, Ibn Taimiyyah dit : « il existe aucune preuve de la Chari'a interdisant catégoriquement toutes les formes de risque. En effet Allah et son Messenger n'interdisent pas tous les types de risques dans toutes les activités douteuses en termes d'information de rentabilité ou de perte, seul le risque de consommation de biens d'autrui d'une manière injuste et injustifiable qui soit interdit ». ¹⁰⁶

Le rôle d'intermédiation financière islamique repose sur le principe de partage de risque d'investissement avec leur clientèle. Ainsi, pourvoyeurs et utilisateurs de fonds se trouvent impliqués, conjointement, dans une relation de solidarité dans le financement de l'économie réelle. Leur rémunération ne peut provenir, alors, que des résultats obtenus de leurs contrats, qu'ils soient bénéfiques ou pertes. C'est là le principal fondement de ce système financier islamique, dit aussi participatif, qui se démarque du système de crédit à base d'intérêt.¹⁰⁷ Le degré de partage de risque varie en fonction de la nature du contrat. En ce sens, la finance islamique est plus proche de l'activité du capital risque.¹⁰⁸

¹⁰⁵ Conseil déontologique des valeurs mobilières, Op.cit., p10.

¹⁰⁶ OUENDI Lynda, « La finance islamique face aux défis de la globalisation financière », mémoire de Magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2012, p102-103.

¹⁰⁷ Appel à communication, colloque sur « Les banques islamiques : Fondements, expériences et perspectives », université sidi Mohamed Ben Abdallah-Fès.

¹⁰⁸ Conseil déontologique des valeurs mobilières, Op.cit. 2011, p 5.

- **Principe de propriété** : la propriété constitue la principale justification du profit généré soit par sa détention soit par sa vente, cette justification n'est que la traduction du fait que la détention d'un actif fait supporter à son propriétaire des risques justifiant son profit le cas échéant, de ce fait, on ne peut pas vendre un bien qu'on ne possède pas, ni vendre des actifs avant de les détenir. C'est ainsi que les activités d'intermédiation sont fortement réglementées, les processus des financements adossés à des montages d'achat et de revente de biens sont méticuleusement étudiés pour respecter cette règle.¹⁰⁹

4. Les instruments et les produits de la finance islamique

Les produits financiers islamiques se diversifient suivant des innovations financières conformes à la Chari'a. Le système bancaire et financier islamique offre un large éventail d'instruments à leurs clientèles, qui sont répartie en instruments participatif, de financement, ainsi que les Sukuks.

4.1. Les instruments de type participatif

Ces opérations consistent en la mise en place de partenariats. Il s'agit de transactions où les parties impliquées partagent les pertes et les profits des activités dans lesquelles elles s'engagent.

4.1.1. Moudharaba

Il s'agit d'un contrat de partenariat entre un investisseur (RabElmel), apporteur de fonds, et un entrepreneur (Moudhareb) disposant d'un savoir-faire et d'une certaine expertise dans un domaine précis. Les deux parties mettent en place une association capitale/travail pour la réalisation d'un projet donné, les profits ou les pertes dégagées de cet investissement seront partagés selon une clé de répartition prédéterminée¹¹⁰.

¹⁰⁹MZID Wadi, Tunisie, Op.cit, p 4.

¹¹⁰CHAIB Abdelhakim, « La finance islamique : entre opportunité et pragmatisme », Mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2013, p44.

Le contrat de moudharaba se présente, dans la pratique, sous deux formes¹¹¹ :

- **Le contrat de moudharaba limitée**, appelé également *Dépôt Participatif Affecté (DPA)*, c'est un contrat qui porte sur une opération de financement précise (projet bien déterminé).

- **Le contrat de moudharaba illimitée**, appelé également *Dépôt Participatif non Affecté (DPNA)*, dans ce cas le Moudhareb est libre dans le choix des investissements qu'il entreprend et qu'il juge rentables, et il n'est pas tenu d'informer les investisseurs de ses choix d'investissements.

4.1.2. Moucharaka

Il s'agit également un financement participatif, dans la mesure où deux parties se souscrivent au capital d'une société(ou projet) et participent aux pertes et profits de celle-ci, proportionnellement à leurs apports respectifs. La moucharaka pourrait faire penser à la moudharaba. Elle se distingue de cette dernière en ce que les deux parties participent au financement de l'opération, il n'est pas exigé pour autant que l'apport de l'une des parties soit égal à celle de l'autre.¹¹²

Toutefois, bien qu'elle soit particulièrement respectueuse des préceptes fondamentaux de l'islam, cette technique de financement demeure, en pratique, fort peu utilisée, en effet, la plupart des institutions financière islamiques sont principalement orientées vers les opérations commerciales (mourabaha, en particulier), cette orientation est due aux difficultés rencontrées par les partenaires¹¹³ :

- Les faibles potentialités des partenaires. Plus particulièrement, dans l'insuffisance des infrastructures économiques et sociales qui représente un important élément au développement des activités économiques rentables.

¹¹¹ ELMELKI Anas, « Le principe de partage des profits ou des pertes dans le cadre des banques islamiques : illustration modélisée des contrats de financement participatifs moudharaba et moucharaka », Global Journal of Management and Business Research, volume 11, USA, novembre 2011, P4.

¹¹² LASSERRE Jérôme, « La finance islamique : une finance douteuse ? », in : revue « Les Cahiers de la finance islamique », N°2, Ecole de Management de Strasbourg, 2010, p16.

¹¹³ BENDJILALI Boualem, « La moucharaka ou mode de financement de la participation », Actes du séminaire N°37, « introduction aux techniques islamiques de financement », Institut Islamique de Recherche et de Formation et la Banque Islamique de Développement, Djedda, Arabie Saoudite 1992, p49.

- Les institutions financières islamiques rencontrent des difficultés dans l'insuffisance de l'ingénierie financière du partenaire qui minimise l'estimation des coûts par le manque d'appel aux instruments financiers appropriés ou par la négligence du suivi de la gestion financière.

- L'insuffisance du cadre juridique ainsi que de moyens bancaire appropriés.

4.2. Les instruments de financement

Le deuxième type de produit de la finance islamique a pour vocation la pratique d'échange et de financement conformément à la Chari'a.

4.2.1. Mourabaha

Elle consiste à ce que le créancier achète un actif donné à un prix connu des deux parties pour le compte de son client, ensuite, le créancier revend cet actif au client moyennant des paiements échelonnés ou non sur une période donnée, à un prix convenu d'avance entre les deux parties, supérieur au prix d'achat.

Ce produit financier, quoi que singulièrement très proche d'un contrat de dette classique, il s'en distingue, néanmoins, sur quelques points essentiels. En effet, la banque est devenue propriétaire effectif de l'actif sous-jacent, l'opération est réellement adossée à un actif réel, il ne s'agit donc pas d'un prêt, mais d'une opération de vente à crédit (achat au comptant et vente à terme), par ailleurs, dans cette opération, c'est l'institution financière qui supporte les risques liés à la détention de l'actif et ceci constitue la principale justification de sa marge, d'un autre côté, il n'y a pas de référence explicite à un taux d'intérêt, le créancier se rémunère par le biais d'une majoration du prix d'achat du bien, le montant de la marge bénéficiaire ne varie pas dans le temps et il est fixé au préalable.¹¹⁴

4.2.2. Ijara

une opération qui consiste pour le créancier à acheter des biens qu'il loue à un client pouvant bénéficier de la possibilité de rachat au terme du contrat. L'Ijara est très proche, dans la forme et dans l'esprit, d'un contrat de crédit-bail. Toutefois, il existe des différences importantes. Par exemple, en cas de retard dans les paiements, il n'est pas possible de prévoir le paiement d'intérêts de retard, d'abord, parce que la pénalité fixe est assimilable à un taux

¹¹⁴ WADI Mzid, Tunisie, Op.cit., P 5.

d'intérêt, mais également, parce que la philosophie musulmane réproouve toute provision dans un contrat financier qui pénalise un débiteur de bonne foi déjà en difficulté. Aussi, dans un contrat d'Ijara, les paiements ne peuvent pas commencer avant que le preneur n'ait pris possession du bien en question, alors que dans un contrat de crédit-bail classique, les paiements peuvent commencer à partir du moment où le bailleur achète l'actif sous-jacent. De plus, dans un crédit-bail conventionnel, le risque de destruction ou de perte de l'actif peut être porté par le bailleur ou par le preneur (généralement c'est le preneur), dans un contrat d'Ijara, c'est le bailleur qui continue à avoir la responsabilité du bien, sauf en cas de malveillance ou négligence du preneur. Enfin, dans un contrat d'Ijara, il est possible de déterminer le montant de chaque paiement, non pas préalablement, mais à la date prévue de la livraison de l'actif sous-jacent.¹¹⁵

4.2.3. *Salam*

Il s'agit d'une vente à terme qui consiste à payer en avance des biens qui seront livrés à terme. Le bien vendu à terme doit être conforme à la Chari'a, mais il peut ne pas exister au moment de la signature du contrat. Cependant, ce contrat ne pourrait en aucun cas s'appliquer sur un bien qui a une durée de vie inférieure à l'échéance du contrat.

Cet instrument est très utile dans le financement des activités agricoles, mais également dans certaines activités commerciales et industrielles lors des phases antérieures à la production ou à l'exportation. Un paiement intégral anticipé permet souvent au financier de faire l'acquisition de l'actif à un prix réduit qui est calculé sur la base d'un indice de référence (tel que le LIBOR) auquel s'ajoute une marge, au moment de la livraison, le financier peut ainsi vendre l'actif à son client pour un prix plus élevé ou conclure en parallèle un contrat salam avec un tiers (aux termes d'un contrat distinct) afin de revendre l'actif à un prix supérieur.¹¹⁶

4.2.4. *Istisnaa*

Istisnaa est littéralement la commande d'une fabrication. C'est un contrat par lequel el-Moustasni (investisseur) demande au Sani (entrepreneur-fabricant) de lui fabriquer ou construire un ouvrage moyennant une rémunération payable d'avance, ou graduellement tout au long de la fabrication du bien qui lui sera livré à terme. C'est une technique de

¹¹⁵WADI Mzid, Tunisie, Op.cit. p59.

¹¹⁶ Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, Op.cit. p17.

financement qui s'apparente selon les spécialistes au contrat salam, sauf que l'objet du contrat porte non pas sur de la marchandise, mais sur des produits finis qui ont subis un processus de transformation. Le contrat Istisnaa est utilisé dans le financement de projet à long terme, dans des domaines tels que : les industries alimentaires, le secteur de l'immobilier, les industries technologiques, l'industrie lourde etc.¹¹⁷

L'istisnaa devient un moyen de financement lorsque le prix est avancé avant la livraison du produit à fabriquer. Dans ce cas, il présente des similitudes avec la vente Salam, mais avec cette différence que la date de livraison peut ne pas être fixée¹¹⁸.

4.2.5. Wakalah

Terme arabe désignant le « mandat » prenant dans ce cas le sens de « commission » qui est la résultante du mandat. Il s'agit donc du mandat que les sociétaires donnent à l'opérateur pour la gestion de leur fonds, plus simplement, il s'agit d'une gestion pour compte moyennant honoraires. En contrepartie de ses services, l'opérateur reçoit une commission, exprimée en pourcentage des primes collectées. Ces commissions sont fixées d'avance et payées directement à l'opérateur en guise de frais de gestion¹¹⁹.

4.3. Sukuk

La norme 17 de « l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions » (AAOIFI) définit les Sukuk comme étant « des titres de copropriété représentatifs d'un actif tangible », plus simplement, les Sukuk (Saak au singulier) sont des titres de créances ou de capital dont le rendement est lié à la performance d'un actif sous-jacent, ils sont appelés « obligations islamiques » dans le langage courant, bien qu'il ne s'agisse pas d'une obligation classique dont le coupon est détaché de la dette¹²⁰.

¹¹⁷ DHAFER Saidane, « La Finance Islamique à l'heure de la Mondialisation », édition revue banque, France, 2009, p.81.

¹¹⁸ SAADALLAH Ridha, « Le financement islamique : Concept et principes généraux », actes du séminaire N°37, « introduction aux techniques islamiques de financement », Institut Islamique de Recherche et de Formation et la Banque Islamique de Développement, Arabie Saoudite, Djedda, 1992, p24.

¹¹⁹ CHAIB Abdelhakim, Op.cit, p48.

¹²⁰ NCIRI Hamza, « La finance islamique à la française », In LIBRO VERITAS, France, 2011, p33

En effet, dans les Sukuk, le coupon est lié à la performance de l'actif sous-jacent. Ainsi, en théorie, la rémunération du porteur peut varier au fil du temps et peut être nulle si le sous-jacent ne génère aucun produit¹²¹.

Les sukuks étant par nature adossés à des actifs, ils sont en mesure de financer le développement des infrastructures, et de nombreux pays émergents envisagent de financer leurs projets par l'émission des sukuks.¹²²

5. Le développement mondial de la finance islamique

Les pays du golf étant les pionniers de la finance islamique (voir Tableau N°), La « Koweït Finance House Bahreïn » (KFHB) a reçu le trophée d'institution de l'excellence au cours du 20ème anniversaire du « World Islamic Banking Conference » qui s'est tenu en décembre 2013 à Bahreïn. En 2020, Dubai abritera l'exposition universelle, le gouvernement devrait financer cet évènement à travers un mix d'émission de sukuk, d'emprunts bancaires et de sommes levées de la vente d'actifs et de profits générés par des sociétés¹²³.

Dans la zone euro, en France « Vitis life » a lancé un contrat d'assurance-vie haut de gamme (Amane Exclusive life) qui propose aux résidents français un contrat islamique multi-supports conforme aux principes de la finance islamique. Le contrat a été certifié par l'organe d'audit et de certification du CIFIE (comité indépendant pour la finance islamique en Europe) en octobre 2013, toujours dans la zone euro, la première banque islamique « Eurisbank », est sur le point de s'installer au Luxembourg, le capital de la banque proviendrait de trois actionnaires dont une banque islamique saoudienne, ce projet ambitieux a pour objectif de créer une banque islamique de détail, l'autorisation de la commission de surveillance du secteur financier (CSSF) est attendue pour la fin de l'année 2014, au Royaume-Uni aussi la finance islamique commence à se développer, Londres a abrité en octobre 2013 le 9ème forum sur l'économie islamique mondial (WIEF) et le gouvernement britannique prévoit l'émission d'un emprunt souverain sous la forme de sukuks à hauteur de 200 millions de livres, ajoutant à cela, un indice du marché financier mondial islamique, à la bourse de

¹²¹NCIRI Hamza, Op.cit, p33

¹²²WADI Mzid, Tunisie, Op.cit. p61.

¹²³MERBOUH Kader, « l'actualité de la finance islamique », revue « principes et pratiques de la finance islamique », édité par DAPHINE Université Paris et CHAAB Bank, édition N°2, Novembre 2014, p 3.

Londres, recensera les entreprises proposant des services d'investissements conformes au droit musulman¹²⁴.

La finance islamique est en croissance dans de nouveaux marchés tels que la Syrie, le Liban, le Royaume-Uni, la Turquie et le Canada, à titre d'exemple, au Royaume-Uni, plusieurs banques islamiques ont vu le jour, tels que la « Islamic Bank Of Britain » et « la Europe an Islamic Investment Bank ». Par conséquent, la finance islamique semble être actuellement un des segments les plus dynamiques de l'industrie internationale des services financiers. D'autres pays majoritairement musulmans, commencent aussi à s'intéresser à ce secteur, en particulier ceux de l'Afrique du Nord¹²⁵. Dont les pays du Maghreb, où la finance islamique n'est pas développée, les produits islamiques commencent à être adaptés par les institutions financières, au Maroc par exemple, en janvier 2014, le projet de loi relatif aux établissements de crédit qui consacre une part importante aux banques islamiques dites "banques participatives" a été adopté. Ce projet définit le statut des banques participatives, des produits, des organes de contrôle et instaure un fonds de garantie pour la protection des clients. Pour ce qui est de la Tunisie, La banque « Zitouna » a obtenu le prix de la bonne administration au sommet mondial de l'économie islamique en novembre 2013 à Dubaï. Le prix couronne les efforts consentis par la banque en matière de développement de l'économie et de la promotion de la finance islamique¹²⁶.

En Algérie, la finance islamique s'exerce depuis 1991 à travers la banque AI Baraka d'Algérie (banque à capitaux mixtes, détenue à 50% par des fonds publics plus précisément ceux de l'ex-banque publique de l'Agriculture et du développement rural et à 50 % par des fonds privés du groupe saoudien Dallah Al Baraka d'Arabie Saoudite). Depuis 2002, la banque s'est redéployée sur de nouveaux segments de marchés (les particuliers et les professionnels)¹²⁷.

Selon Ben Terdey, fondateur du premier cabinet de finance islamique en France, ce créneau reste peu développé en Algérie et c'est un terrain à exploiter, il estime qu'il doit y avoir de nouveaux acteurs et que les banques publiques et privées puissent développer des produits pour satisfaire la demande existante. Il considère que l'Algérie avec ses excédents de liquidités pourrait devenir le hub de la finance islamique et que cette dernière pourrait

¹²⁴MERBOUH Kader, Op.cit, p 3.

¹²⁵ Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, 2011, op.cit. p 9.

¹²⁶MERBOUH Kader, 2014, Op.cit. p 6.

¹²⁷www.BANKAI-MAGHRIB.COM (consulter le 18/09/15).

dynamiser le marché financier Algérien, Mais pour cela il va falloir développer plus d'agences et d'acteurs sur le terrain, une élaboration d'un programme de formation dans les universités et les écoles algériennes, et la mise en place d'un cadre juridique adéquat¹²⁸

Tableau N° 9 : La classification des pays selon la conformité islamique de leurs actifs en 2010

Rank	Country	Shari'ah compliant assets \$US billion	Total assets \$US billion	% of bank assets shari'ah compliant
1	Iran	315	315	100.0
2	Saudi Arabia	138	225	61.3
3	Malaysia	103	358	28.8
4	UAE	86	201	42.7
8	Turkey	22	520	4.3
12	Egypt	7	144	4.9
20	Algeria	1	90	1.1
23	Tunisia	0.8	36	2.2

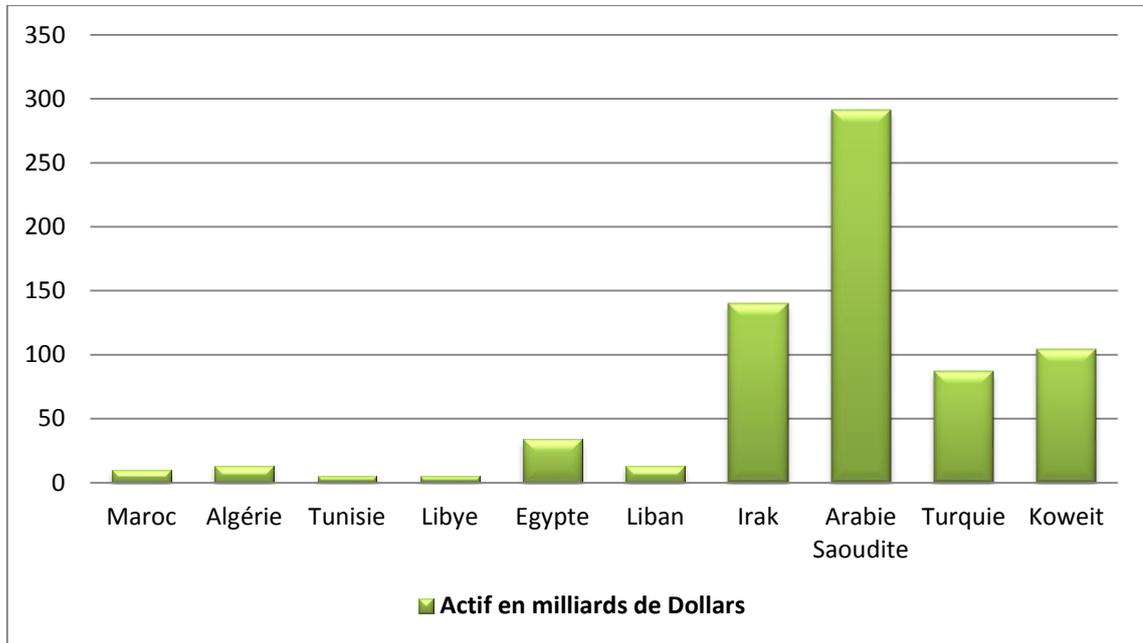
Sources: The Banker, Top 500 Islamic Financial Institutions, FT Business, London, November 2010. Data on total bank assets is from the central banks of each country cited.

Source. CHAABOUNI Majdi et GHANOUDI Naim, « La finance islamique en Tunisie : Etat des lieux et Perspectives d'évolution », in. Les cahiers de la finance islamique, N° spécial, Université de Strasbourg, France, 2013, p 84.

L'Iran, occupe la première place dans le Tableau N°9, en détenant le montant le plus important en actifs conforme à la Chari'a, soit 315 Mds de dollars, dont la totalité (100%) sont conforme à la Chari'a, selon les statistique de 2010. L'Algérie occupant l'avant dernière place, avant la Tunisie (dans le tableau) le montant global de ses actifs ne représente que 1 Mds de dollars, et seulement de 1.1 % de ce montant est en adéquation avec les principes de la Chari'a.

¹²⁸www.econostrum.info(consulter le 20/06/2015).

Figure N°2 : Projection de l'encours des actifs bancaire islamiques fin 2015 dans les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du nord.



Source. Etabli à partir de WWW.lafinancepourtous.com (consulter le 18/09/2015).

D'après la figure N°2 l'Arabie Saoudite devrait atteindre 300 Mds de dollars d'actifs islamique, fin 2015, en revanche pour ce qui est du Maroc, Algérie et Tunisie, ils n'atteindraient que respectivement 10Mds de Dollars, 13 Mds de Dollars et 5 Mds de Dollars.

Section 2 : L'assurance islamique (takaful)

L'Assurance islamique, en tant que produit financier islamique, s'est avérée comme investissement et produit de prévoyance très fiable. Ceci s'explique par deux facteurs essentiels, économiques et religieux. D'une part, l'assurance en tant qu'activité économique ne s'est développée que tardivement. Les pays musulmans ne se sont engagés sur la voie du développement économique moderne qu'au cours de la deuxième moitié du 20ème siècle. Le développement de l'assurance est lié à l'existence d'institutions commerciales modernes et à des investissements importants. D'autres parts, il existe dans les sociétés musulmanes actuelles une perception négative de l'assurance laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard. L'assurance islamique, en arabe est appelée takaful ou kafalah qui signifie se garantir

mutuellement ou entraide. takaful est un concept d'assurance basé sur la coopération, la protection et l'aide réciproques entre les groupes qui participeraient à un investissement.¹²⁹

1. aperçu globale dutakaful

L'assurance est une activité importante dans l'économie nationale de par ses vertus de protection financière octroyée aux personnes physiques et morales, contre les risques ou aléas qu'elles encourent.¹³⁰

1.1. Présentation conceptuelle et historique dutakaful

L'assurance takaful est un concept issu des préceptes de la Charia, basée sur le don, «Tabarrû», l'entraide «Ta'awun» et la sympathie «Almuwasset», entre un groupe de personnes physiques ou morales appelées «participants», qui contribuent mutuellement à un fonds commun nommé «Fonds takaful», dans le but de se couvrir contre les risques prévus au contrat d'assurance takaful.¹³¹

Les techniques de financements islamiques utilisées de nos jours, appelés Moucharaka, Salam, Murabaha ne datent pas d'aujourd'hui. Effectivement, toutes les techniques de financement sont inspirées de la vie du prophète Mohammed, de ses dires et de ses actes, et datent donc du 7ème siècle après J-C.¹³²

Bien que la finance islamique existe depuis plusieurs siècles, l'essor du système financier islamique est apparu depuis une cinquantaine d'année avec l'indépendance d'une grande partie des pays musulmans face à la tutelle coloniale. En 1962 la première tentative d'intégration des préceptes islamiques de financement aurait commencé en Malaisie.¹³³

Le takafulest née des besoins d'une banque islamique (SudaneseIslamicInsuranceCompany) soudanaise désireuse d'assurer ses opérations, conformément aux principes de la Chari'a. Les deux premières compagnies d'assurance

¹²⁹LEZOUL Mohamed, « takaful, assurance islamique comme alternative à l'assurance traditionnelle », colloque international sur « crise financière et économique international », Université Ferhat Abbas, sétif, 2009, p8.

¹³⁰ GUERANGER François, « Finance islamique », Edition Dunod, Paris, 2009, p189.

¹³¹www.elamanatakaful.com, (consulté le 15/07/2015).

¹³² LAGUERE Djameleddine, « Le Takaful comme alternative à l'assurance traditionnelle », colloque international sur « les sociétés d'assurances traditionnelles et les sociétés d'assurance takaful : entre la théorie et l'expérience pratique », Université Setif, Algérie, Avril 2011, p3.

¹³³ CHERIF Karim, « analyse des produits financiers islamique », Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention Bachelor HES, Haute Ecole de Gestion de Genève, 2008, p12.

takaful ont alors vu le jour en 1979. Il s'agit de la SudaneseIslamicInsuranceCompany, au Soudan, et l'ArabicIslamicInsuranceCompany, à Dubai. en 1984, les Malais prennent le relai et lance le takaful sur leur territoire où il (a connu) immédiatement un certain succès. Enfin, en 1985, l'académique du Fiqh officialise la naissance du takaful en l'approuvant d'assurance conventionnelle respectant les exigences de la chari'a.¹³⁴

A partir de, 2004, le takaful a connu un véritable essor en Extrême et Moye Orient et ce, suite a l'augmentation des prix du pétrole et du boom de la finance islamique. Ainsi, de nouvelles compagnies takaful ont vu le jour dans différents pays: Royaume-Uni, Afrique du Sud, Arabie Saoudite, Koweït, Émirats Arabes Unis et Malaisie.¹³⁵

Les sociétés d'assurance takaful sont au nombre de deux cent cinquante (250) et réalisent 2 Md\$ de chiffre d'affaires. Leur croissance est souvent de 15 à 20 % par an¹³⁶.

Tableau N° 10: Répartition des opérateurs takaful dans le monde

PAYS	OPERATEURS TAKAFUL	PAYS	OPERATEURS TAKAFUL
Algérie	1	Mauritanie	2
Australie	1	Pakistan	6
Bahamas	1	Palestine	2
Bahreïn	9	Qatar	3
Bangladesh	6	Arabie Saoudite	39
Brunei	4	Sénégal	2
Egypte	4	Singapour	1
Gambie	1	Sri Lanka	2
Ghana	1	Soudan	15
Indonésie	6	Syrie	5
Iran	15	Thaïlande	4
Jordanie	3	Trinité & Tobago	1
Koweït	13	Turquie	2
Liban	1	Emirats Arabes Unis	10
Lybie	1	Royaume Uni	1
Luxembourg	2	Yemen	1
Malaisie	8		

Source : DOUCERET Marie-Hélène, « Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? », MBA, Ecole nationale d'assurances, Paris, 2010, p34.

¹³⁴ DOUCERET Marie-Hélène, « Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? », thèse de MBA, Ecole nationale d'assurances, Paris, 2010, p4, 5.

¹³⁵ CHEDDADI Toufik, « L'assurance Islamique ou Takaful a-t-elle un avenir en Algérie », colloque international, « les sociétés d'assurances traditionnelles et les sociétés d'assurance takaful : entre la théorie et l'expérience pratique », Université Setif-Algérie, Avril 2011, p3.

¹³⁶ DOUCERET Marie-Hélène. Op. Cit .p34.

1.2. Comparaison entre le takaful et l'Assurance Conventiennelle

Comme expliqué dans cette section, le takaful présente de nettes divergences avec le système d'assurance conventionnelle. En outre, bien que basée sur un principe d'assistance mutuelle volontaire.

Le takaful signifie un ensemble de personnes qui s'assurent mutuellement. Le fonctionnement des compagnies d'assurance islamiques est donc proche de celui d'une mutuelle d'assurance, à quelques différences près. Le tableau N°02 résume les points de divergence entre l'assurance islamique et l'assurance conventionnelle.

Tableau N°11: Comparaison entre le takaful et l'assurance conventionnelle

Domaines	Assurance conventionnelle	takaful
Contrat	<ul style="list-style-type: none"> - les actionnaires acceptent d'indemniser les assurés en cas de pertes futures découlant d'un accident ou d'autres calamités. - Il y a transfert du risque de l'assuré aux actionnaires pour l'objet assuré. - Toutes les dépenses sont supportées par la prime payée par les assurés. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contrat de gestion d'une affaire takaful au nom des assurés. - Il s'agit d'un contrat de gestion, toutes les dépenses de gestion sont imputées aux actionnaires et non aux assurés. - Il n'y a pas de transfert du risque de l'assuré aux actionnaires.
Obligations de la compagnie	<p>Paiement sur les fonds collectés ; en cas d'insuffisance sur les fonds propres, peut emprunter à un taux avec intérêt.</p>	<p>Paiement sur les fonds collectés ; en cas d'insuffisance dans le fonds takaful , l'opérateur takaful doit proposer un prêt sans interets au fonds takaful .</p>
Obligations des assurés	<p>Paiement des primes à l'assureur</p>	<p>Paiement de cotisations. Tout excédent/déficit appartient aux assurés</p>

Tableau N°11: Comparaison entre le takaful et l'assurance conventionnelle (suite)

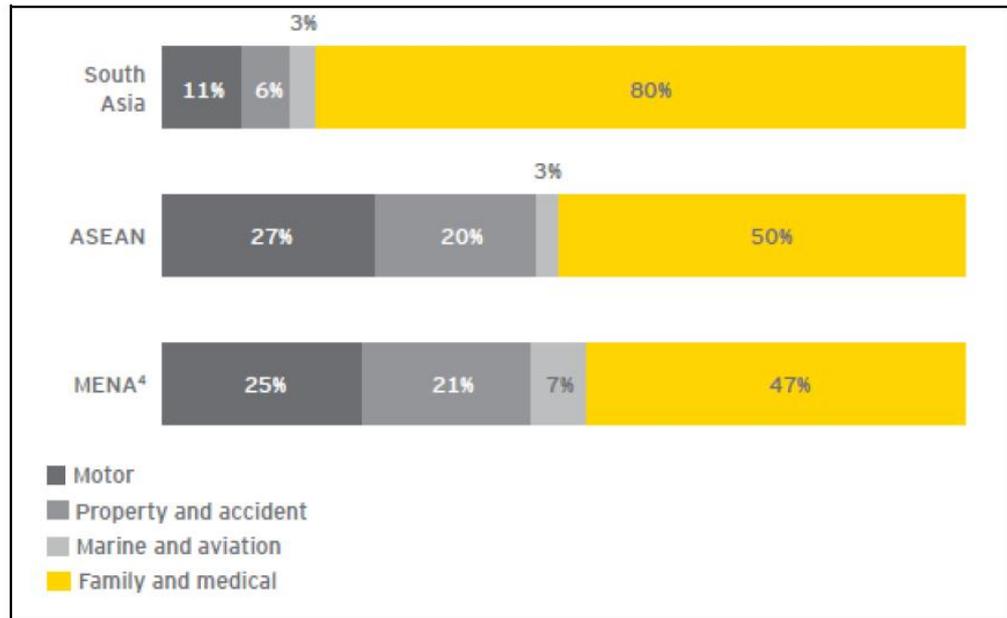
Domaines	Assurance conventionnelle	takaful
Principe d'organisation et proposition de valeur	Valeur pour les actionnaires/ transfert de risque	Mutuelle pour les souscripteurs, risque reste aux mains des souscripteurs.
Excédents	Compte des actionnaires	Compte des souscripteurs. Peut servir à payer des primes de performances pour le gestionnaire du fonds.
Cadre légal	Séculaire / Réglementations	Loi islamique/ Réglementations
Possession de la compagnie	Actionnaires	Souscripteurs, mais le gestionnaire du fond possède son fond de gestion
Placements de fonds	Pas de restrictions sauf celles imposées pour motifs prudentiels.	Les actifs du fonds takaful sont investis en instrument conformes à la chari'a.
Gestion	Direction d'entreprise	Opérateur du fonds takaful

Source:LAGUERE Djameleddine, « Le Takaful comme alternative à l'assurance traditionnelle », colloque international sur : « les sociétés d'assurance traditionnelles et les sociétés d'assurance takaful : entre la théorie et l'expérience pratique », Université Setif, Algérie, Avril 2011, pp 12-13.

1.3. Typologie de takaful

Le takaful peut être divisé en deux (02), à savoir: le generaltakaful (l'assurance non-vie) et le familytakaful (l'assurance vie).

Figure N°3 : Répartition de certaines variantes de takaful dans quelques régions du monde, en 2013.



Source. Ouendi Lynda, « Le takaful islamique : Est-il une simple frontière de l'assurance mondiale? », 22nd International Annual Conference Legal Aspects of Insurance & its contemporary Trends, College of Law at the UAEU, Dubai, 13-14/5/2014, p95.

1.3.1. Le général takaful

Le general takaful est basé sur des contrats de garantie conjointe, principalement à court terme, offrant une compensation mutuelle en cas d'un type spécifié de perte. Ce type de takaful est conçu pour répondre aux besoins de protection des personnes physiques et morales quant aux pertes matérielles ou dommages résultant d'une catastrophe ou désastre infligé à l'immobilier, des actifs ou des biens des participants. Les versements effectués par les participants sont créditées au fond des risques qui est inhérent aux activités de souscription et est basé sur un engagement tabarru (donation)¹³⁷.

1.3.2. Le family takaful

¹³⁷ Ouendi Lynda, « Le takaful islamique : Est-il une simple frontière de l'assurance mondiale? », 22nd International Annual Conference Legal Aspects of Insurance & its contemporary Trends, Collège of Law at the UAEU, Dubai, 13-14/5/2014, p 95-96.

Le familytakaful traite de l'indemnisation financière des participants et/ ou de leur famille en cas du décès ou de l'invalidité du participant. Dans ce type de takaful, l'engagement de l'opérateur est très souvent à très long terme et les participants sont tenus de verser des acomptes provisionnels réguliers en contrepartie de sa participation au régime takaful. Les versements effectués par les participants font généralement objet de deux fonds distincts : un fonds d'investissement des participants et fonds des risques qui est inhérent aux activités de souscription et est basé sur un engagement tabarru¹³⁸.

2. Les principes de l'assurance takaful

Le système d'assurance classique, qui inclut les trois interdits cités dans la première section (Al Gharar, Al Maisir et Al Riba) n'est pas conforme à la Chari'a. Le takaful se propose donc de bâtir un système d'assurance qui ne déroge pas à la loi islamique, en se reposant sur cinq éléments fondamentaux. Ces cinq principes sont¹³⁹ :

- **Garantie mutuelle** : création d'un fonds de solidarité ou d'une garantie mutuelle s'appuyant sur le principe d'aide mutuelle et de partage des risques entre les participants.
- **Propriété des fonds gérés** : les assurés takaful apportent les fonds nécessaires à la couverture des risques futurs, participent aux bénéfices engrangés par la société, mais sont également tenus à la recapitaliser en cas de pertes. Ils sont donc, les propriétaires des fonds collectés ; la compagnie takaful jouant le rôle de gestionnaire et se rémunérant par le biais de commissions.
- **Rejet de l'incertitude** : afin d'éviter les problèmes de gharar associés aux contrats d'assurance conventionnelle, les contrats takafulne spécifient pas un bénéficiaire prédéterminé.
- **Modèle de gestion du fonds** : la gestion du fonds takaful n'est pas libre, mais doit respecter un des deux modèles suivants : Moudaraba ou Wakala. Par ailleurs, la surveillance du fonds est effectuée par un conseil de surveillance de la Chari'a.

¹³⁸Ouendi Lynda, 13-14/5/2014, Op.cit, p 95-96.

¹³⁹ DOUCERET Marie-Hélène, op. cit, p4-5.

- **Conditions d'investissement** : les conditions d'investissement se doivent d'être conformes à la Chari'a. Le fonds doit être investi exclusivement dans des actifs Halal.

3. Les modèles de contrat dans l'assurance islamique

Il existe un grand nombre de contrats d'assurance de type takaful pour couvrir divers risques. On distingue quatre types de contrat :

3.1. Un contrat de donation

L'Islam a défini des principes clairs régissant tous les types de contrat, commerciaux et non commerciaux, en l'absence desquels le contrat est nul et non avenue. Ainsi, les contrats commerciaux qui se fondent sur des résultats indéterminés ou incertains, ne sont pas acceptables par l'Islam (al-gharar).

Cette règle s'applique aux contrats d'assurances qui sont des arrangements commerciaux. Toutefois, les donations sont jugées acceptables par la plupart des écoles islamiques, même si leurs résultats sont incertains ou indéterminés. Pour être acceptable, le contrat d'assurance doit être converti en contrat de donation. Pour cela, l'assuré déclare clairement son intention de faire don de tout ou partie de la prime qu'il a souscrite à l'ensemble des assurés.

Les charges techniques et les frais de gestion doivent être payés à partir des fonds cumulés, et le solde, dénommé surplus et non pas profit, doit être distribué aux assurés et non aux actionnaires. Le principe de la donation représente une démarche nouvelle par rapport à l'assurance traditionnelle. Il est plutôt assimilable à l'assurance mutuelle. Dans les deux cas, le contrôle revient aux assurés et non pas aux actionnaires¹⁴⁰.

3.2. Un contrat à but non lucratif

Dans ce modèle, les promoteurs du takaful, pas plus que les assurés évidemment, ne perçoivent de revenu. La contribution versée à l'origine par les promoteurs est un prêt gratuit (qardhasan). Les participants font, quant à eux, un don (tabarru) au fonds de garantie

¹⁴⁰ CHARASCH Norbert « Takaful », Mémoire du master 2, Faculté d'Administration et d'échanges internationaux, Paris, 2010, p6.

mutuelle. Les pertes temporaires sont couvertes, également, par des prêts gratuits faits par les promoteurs. Les assurés sont en même temps les gestionnaires du fond.¹⁴¹

3.3. L'exploitation des capitaux

Les placements se font auprès d'institutions financières islamiques, à travers des investissements dans des projets de développement ou des modes de financements islamiques tels : « Musharaka » et « Moudaraba » en prohibant les investissements dans des sociétés dont l'activité principale concerne les secteurs du tabac, de l'alcool, des produits à base de porc, des services de la finance conventionnelle (banque, assurance,...), de l'armement du jeu (casino, jeu de hasard, pornographie...)¹⁴².

3.4. La redistribution des bénéfiques (répartition)

Les assurés au sein de la compagnie bénéficient en fin d'exercice comptable de dividendes sur les opérations exclusives d'assurance (taux à distribuer déterminé par un conseil d'administration). Toutefois, en cas de résultats négatifs, la compagnie se réserve le droit de demander à ces derniers d'effectuer un paiement additionnel afin d'équilibrer les comptes.¹⁴³

4. Modèle économique et organisation d'une société d'assurance takaful

Pour donner une existence à l'assurance takaful, il ne suffit pas de définir un contrat d'assurance dont les termes sont conformes à la Chari'a. Ainsi, faut-il encore que des sociétés puissent honorer ces contrats au sein d'un modèle économique viable qui leur permette de se rémunérer. Par ailleurs, un organe de contrôle appelé Shari'a-Board s'assure que les activités et la stratégie de l'entreprise sont en accord avec les principes de la loi islamique. Enfin, comme dans les sociétés d'assurances classiques, les opérateurs takaful doivent faire appel à des réassureurs, mais ceux-ci doivent eux-mêmes respecter les engagements du takaful¹⁴⁴.

¹⁴¹ GUERANGER François, op.cit. p190.

¹⁴² DOUCERET Marie-Hélène. Op. Cit. p19.

¹⁴³ LEZOUL Mohammed, 2009, op.cit, p11.

¹⁴⁴ CHARASCH Norbert, op.cit. p7.

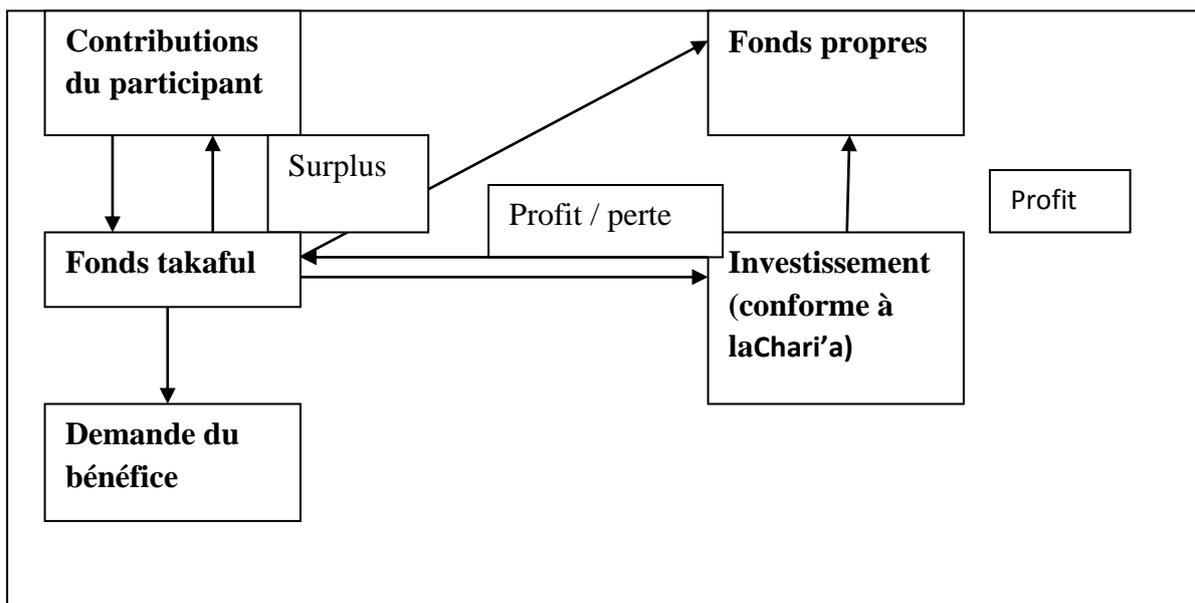
4.1. Modèles de gestion

Il existe plusieurs formes de contrat qui gouvernent la relation entre les participants (assurés) et l'opérateur takaful. Cependant, les modèles les plus utilisés sont de nombre de quatre, à savoir : le modèle moudaraba, le modèle wakala, le modèle hybride et le modèle waqf.

4.1.1. Le modèle Moudaraba

Dans un modèle moudaraba, l'opérateur takaful agit en tant que moudarib(entrepreneur) et les participants comme rab ul-mal(apporteurs de capitaux). Le contrat précise comment les gains générés par le placement et/ou les excédents de l'opération takafulseront répartis entre l'opérateur takaful et les participants. Les pertes sont à la charge des seuls participants en tant qu'apporteurs de capitaux, sous réserve que l'opérateur n'ait pas commis de faute professionnelle ou de négligence, et dans ce cas le moudarib n'est pas rémunéré de ses efforts. La rémunération de l'opérateur peut aussi inclure une commission de performance, déduite de l'excédent éventuel, comme incitation à une gestion efficace du fonds takaful. Le placement du fonds takaful s'appuie également sur un contrat wakala où l'opérateur facture aux participants une commission pour services rendus.¹⁴⁵

Figure N° 4 : Modèle Moudaraba de l'assurance takaful



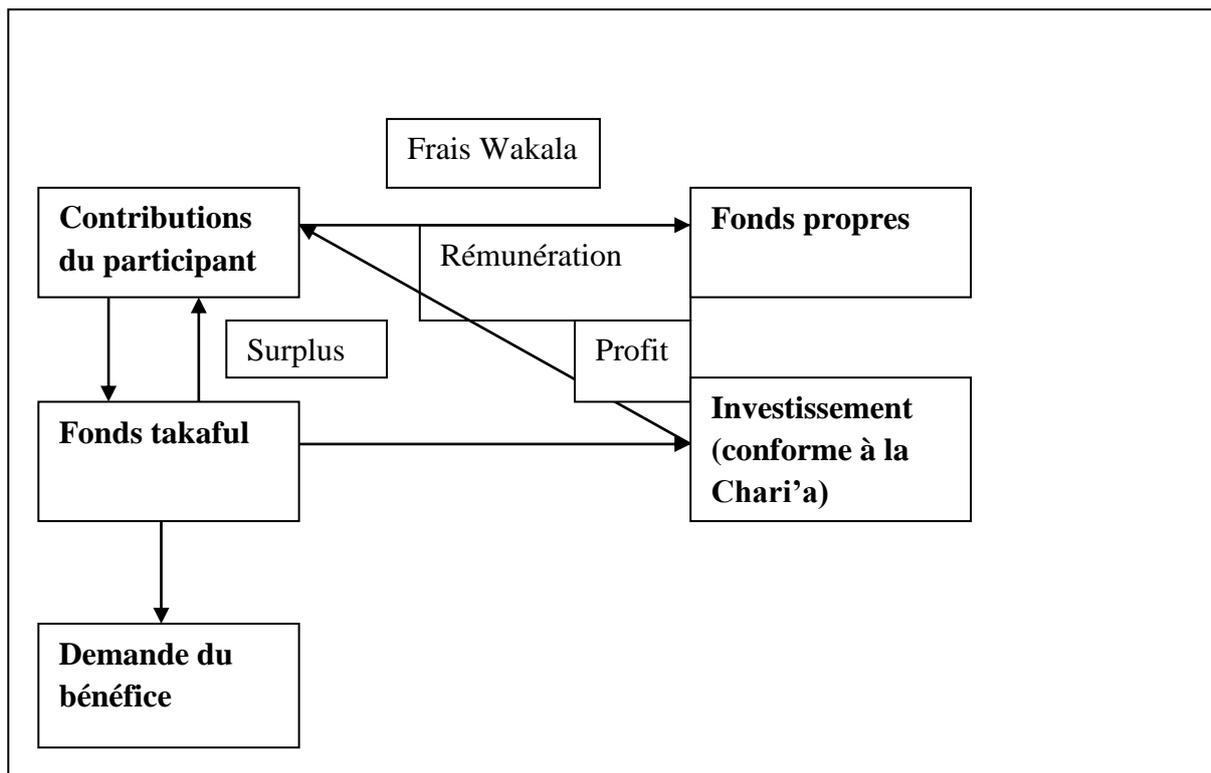
¹⁴⁵ OUBAAZIZ Saïd, « Les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances : cas de l'industrie assurantielle algérienne », mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2012, p140.

Source : www.dummies.com/how.to/content/takaful-funds-in-islamic-finance.html (consulté le 11/09/2015)

4.1.2. Modèle Wakala

Dans ce modèle, la relation mandant mandataire est utilisée pour la souscription et pour le placement. Dans la souscription, l'opérateur takaful agit comme mandataire des participants pour gérer le fonds takaful. Tous les risques sont supportés par le fonds et tout excédent d'exploitation appartient aux participants. L'opérateur takaful ne participe pas directement au risque supporté par le fonds ni à aucun excédent / déficit du fonds. En revanche, l'opérateur reçoit une commission fixe dite wakala, qui rémunère sa gestion de l'opération pour le compte des participants, et représente généralement un pourcentage des cotisations payées¹⁴⁶.

Figure N° 5: Modèle Wakala de l'assurance takaful



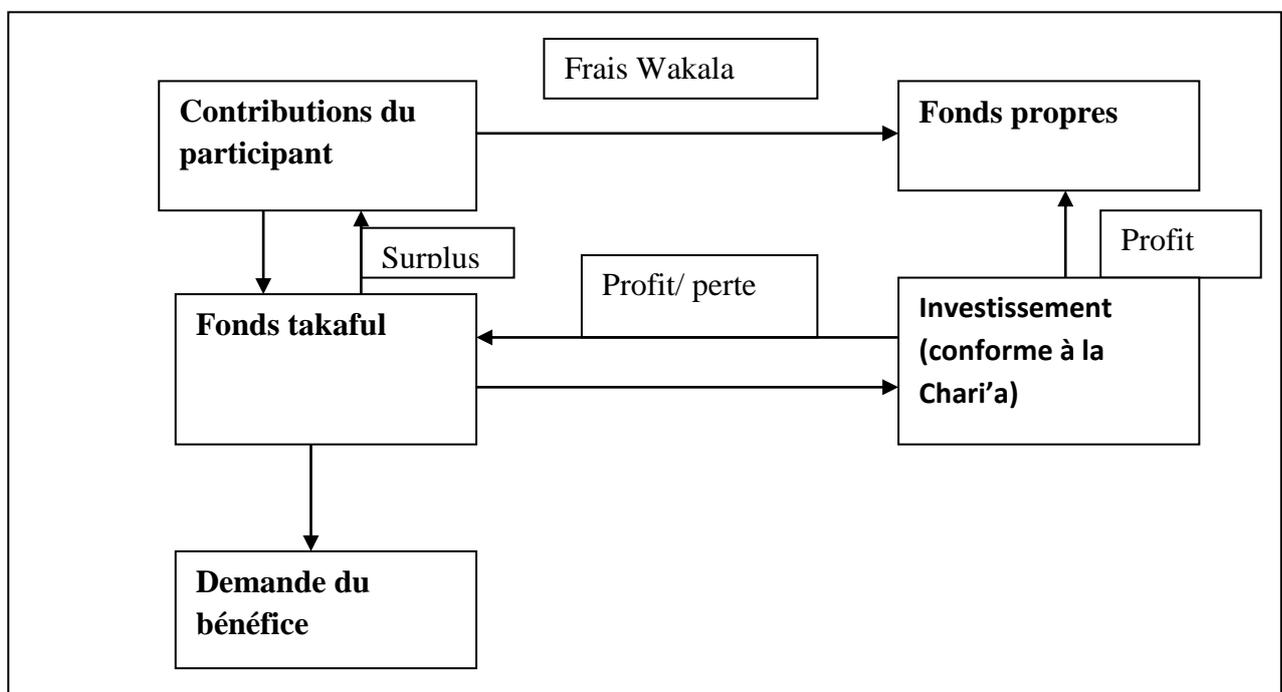
Source : www.dummies.com/how.to/content/takaful-funds-in-islamic-finance.html (consulté le 11/09/2015)

¹⁴⁶ CHARASCH Norbert, Op. Cit, p9.

4.1.3. Modèle hybride

Le modèle hybride est une combinaison des modèles de la wakala et de la moudaraba. L'opérateur reçoit une part proportionnelle fixée à l'avance des contributions versées par les assurés, puis une part des plus values générées par les activités de placement. Certaines autorités de réglementation financière et des organisations internationales recommandent le modèle hybride, car il permet de tirer parti des points forts des deux modèles. C'est d'ailleurs la pratique la plus courante au Moyen-Orient : wakala pour la gestion technique et Moudaraba pour l'investissement¹⁴⁷.

FigureN° 06 : Modèle Hybride de l'assurance takaful



Source : www.dummies.com/how.to/content/takaful-funds-in-islamic-finance.html (consulté le 11/09/2015)

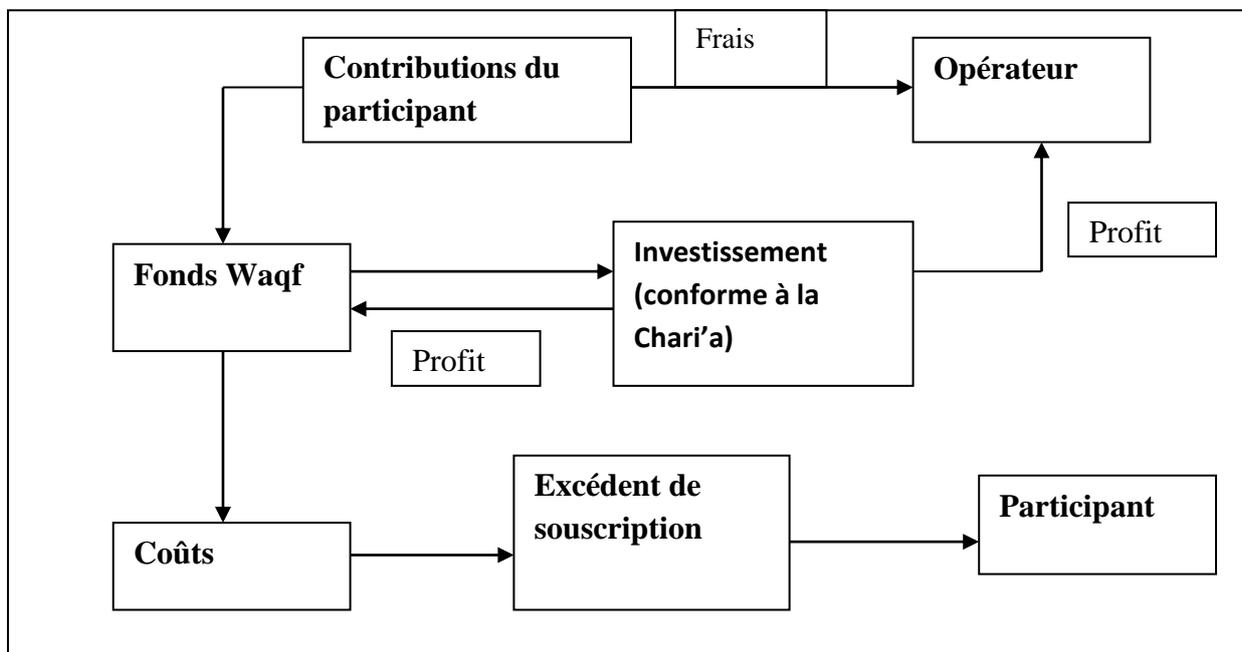
4.1.4. Modèle Waqf

Il désigne le contrat Takaful qui souligne l'accord ou le consentement du participant que la contribution versée en contrepartie de la participation dans le produit Takaful à créditer par l'opérateur dans le fonds Takaful est en conformité avec le principe de « Waqf » ou de « dotation », pour commencer, un compte Waqf doit être établi par l'exploitant dans le fonds

¹⁴⁷ DOUCERET Marie-Hélène. Op. Cit .p26.

Takaful. A cet effet, l'exploitant est tenu de renoncer à une sorte de « semence » d'argent en tant que Waqf (don) pour générer le dit « compte Waqf », toutes les dépenses liées aux coûts de souscription et opérationnelles de Takaful sont à la charge du fonds Waqf, en tant que gestionnaire, l'opérateur Takaful va exécuter toutes les fonctions nécessaires pour les opérations du Waqf contre une taxe Wakalah à déduire de la contribution versée par les participants. Les retours sur investissement seront répartis selon un ratio convenu similaire à la structure de participation en vertu du contrat Mudaraba¹⁴⁸.

Figure N° 07 : Modèle Waqf de l'assurance takaful



Source : www.dawoodtakaful.com/takaful/wakalawaqf.php (consulté le 11/09/2015)

4.2. Le Shari'a Board

Toute institution financière islamique est dotée d'une structure de gouvernement bicéphale. D'un côté, il y a les structures de direction classiques qui veillent à la gestion quotidienne de la société. De l'autre, il y a une entité spécifique aux institutions financières islamiques, à savoir le Sharia-Board.¹⁴⁹

¹⁴⁸ OUENDI Lynda, 13-14/05/2014, Op.Cit.pp 100-101.

¹⁴⁹ DOUCERET Marie-Hélène, op. cit, p20.

Le conseil religieux d'une société takaful peut se définir comme un groupe indépendant de juristes spécialisés en droit religieux et en fiqh almuamalat (jurisprudence commerciale islamique). Généralement composé de 3 à 6 personnes, dont le rôle consiste essentiellement à orienter et à surveiller les activités de l'institution en vue de s'assurer de la conformité de sa gestion aux règles et aux principes de la Loi. Par ailleurs, le conseil doit rédiger et présenter chaque année un rapport d'activité dans lequel est souligné le fait que les opérations réalisées respectent les principes découlant de la loi islamique. Ce rapport est annexé au rapport général annuel présenté à l'assemblée générale des sociétaires¹⁵⁰.

4.3. La réassurance islamique « Re-takaful »

Née en 1984, le retakaful ne s'est vraiment développée qu'en 2005, grâce à l'essor de l'assurance islamique, car les mêmes critères régissent le takaful et le retakaful. La réassurance islamique répond à la combinaison de deux impératifs, le premier, technique, qui est la nécessité de répartir et transférer les risques. Le second, religieux, qui oblige les compagnies takaful à recourir au retakaful, pour s'assurer que toute l'opération d'assurance est conforme à la Chari'a. La société de retakaful fonctionne comme une mutuelle pure. Elle procède à des prêts sans intérêt pour couvrir le déficit du fonds solidaire, remboursable sur les profits techniques futurs. En cas d'excédent, il y a soit partage entre la retakaful et le takaful, soit redistribution aux clients en totalité¹⁵¹.

La différence entre la réassurance et le Retakaful est que la réassurance est un moyen d'atténuer la sinistralité des actionnaires tandis que le Retakaful constitue un partage efficace du risque entre les participants au fonds Takaful dans la mesure où les actionnaires, par essence, ne souscrivent pas, mais gèrent les risques dans le fonds takaful au nom des participants¹⁵².

5. Le développement du secteur des assurances dans le monde

Les premières entreprises islamiques d'assurance mutuelle, accompagnant l'expansion de l'activité des commerçants arabes vers l'Inde et l'Asie du Sud-est, datent du 2^{ème} siècle de l'ère musulmane (8^{ème} siècle AC). Cependant le développement moderne de l'industrie de

¹⁵⁰CHARBONNIER Jacques, « L'assurance islamique », articles professionnels, docteurs en droit, est professeur honoraire à l'institut des assurances de Lyon, Université Jean Moulin, France, 2011, p358, 359.

¹⁵¹ DOUCERET Marie-Hélène, Op. Cit. p27.

¹⁵²LEZOUL Mohammed, 2009, Op. Cit. p13.

l'assurance dans les sociétés musulmanes a été fortement retardé. En effet, la mise en place dans certains pays musulmans (à commencer par l'Arabie Saoudite) d'un encadrement réglementaire de cette activité est très récente. Le poids des activités d'assurance dans les pays où la population est majoritairement musulmane est très inférieur à celui que l'on peut observer dans les pays industriels et, même, dans certaines régions émergentes¹⁵³.

Pour comprendre les raisons du sous-développement de cette industrie dans les économies musulmanes, il faut prendre en considération des facteurs tant culturels, que réglementaires et démographiques. Mais l'explication des carences en matière d'assurance a également une dimension religieuse. En effet, il existe encore d'importantes divergences d'opinion parmi les spécialistes de la loi islamique sur la permissivité du principe même d'assurance¹⁵⁴.

L'organisation de l'assurance moderne comporte, en réalité, des éléments qui contredisent les principes fondamentaux de l'éthique musulmane. Un contrat d'assurance classique implique le paiement régulier (et certain) de primes à la compagnie d'assurance, alors même que le remboursement de l'assuré est conditionnel à la survenance d'un événement futur incertain (un sinistre) et indépendant du contrôle des parties prenantes. Dans ce contrat, par construction, une des deux parties a plus de chances de s'enrichir que l'autre : si un sinistre ne survient pas, la compagnie d'assurance conserve l'ensemble des primes versées sans aucune contrepartie. Il comporte donc des éléments de gharar (incertitude, ignorance, tromperie) et de maysir (jeu de hasard), contraires à l'éthique de l'Islam. Par ailleurs, les assureurs conventionnels investissent une grande partie de leurs ressources dans des produits rapportant des intérêts, contraires donc aux principes de l'Islam¹⁵⁵.

Ainsi, la définition du concept d'assurance islamique et l'apparition des premières compagnies takafulont été considérées comme un début de réponse à ce problème. Les premières compagnies d'assurance takafulont vu le jour en 1979 (la SudaneseIslamicInsuranceCompany, au Soudan, et l'ArabicIslamicInsuranceCompany, à Dubaï). Aujourd'hui, on dénombre plus de 250 sociétés d'assurance islamique dans le monde, dont le chiffre d'affaires s'élève à 2,5 milliards de dollars en 2006. Les observateurs prévoient

¹⁵³ CHARASCH Norbert, Op. Cit, p26.

¹⁵⁴ PASTRE Olivier et JOUINI Elies, « Enjeux et opportunités du développement de la Finance islamique pour la place de Paris », Rapport Jouini et Elies, EUROPLACE, Paris, Octobre 2008, p63.

¹⁵⁵ IDEM

un taux de croissance annuel moyen de près de 13% pour ce secteur. Ce qui permettra à l'industrie à atteindre un chiffre d'affaires de 7,5 milliards en 2015 (d'après Moody's)¹⁵⁶.

Malgré le développement très dynamique de ce secteur de la finance islamique, la croissance de l'industrie takafulest plus inégale et plus faible que celle des autres institutions financières islamiques. Ce marché est ainsi caractérisé par des déséquilibres importants. Des déséquilibres géographiques tout d'abord, les produits d'assurance islamique ayant tardé à se développer dans les pays du Proche et Moyen Orient, comparativement à la Malaisie. Si aujourd'hui ce retard est progressivement rattrapé, le déséquilibre entre les deux principaux centres de la finance islamique n'est pas complètement résorbé : alors qu'environ 60% des actifs takafulsont détenus par des acteurs du Golfe Persique, la Malaisie héberge encore près de 90% des clients des compagnies takaful. Le marché de l'assurance islamique doit aujourd'hui faire face à un déficit d'offre croissant. La demande pour les produits takafulconnaît une croissance soutenue, alimentée par le dynamisme économique, par la réduction de la pauvreté et par une évolution démographique favorable dans les pays concernés. Or, du côté de l'offre, d'importants obstacles empêchent encore l'industrie takafulde répondre de manière adéquate à cette évolution de la demande. La majorité des établissements takafulsont de petite taille et encore insuffisamment capitalisés. Leur capacité de couverture reste faible, et ils rencontrent encore d'importantes difficultés dans la gestion de leurs actifs (notamment en raison du faible nombre d'actifs financiers éligibles, adaptés aux besoins de l'industrie takaful)¹⁵⁷.

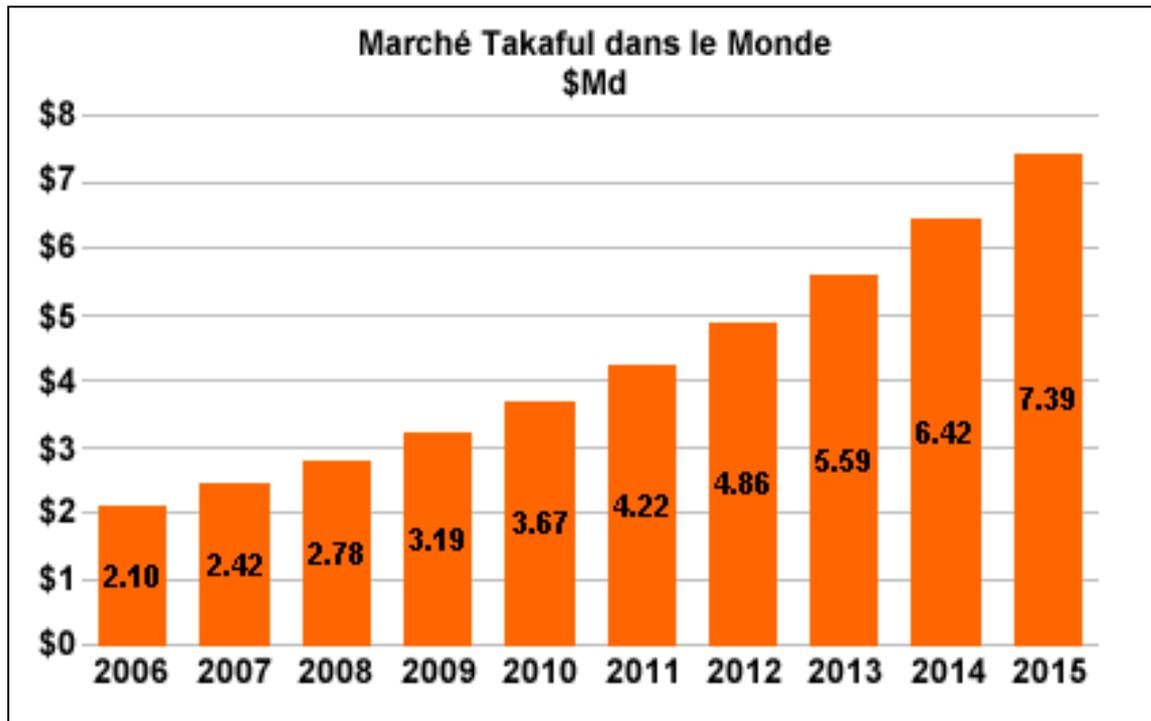
Enfin, mais pas en dernier lieu, vient le problème de la réassurance. Il n'existe que très peu de réassureurs islamiques (le premier, Asean Retakaful Limited, n'a vu le jour qu'en 1997) et afin de répondre à un besoin de plus en plus important, les compagnies takafulont recours aux services de réassureurs conventionnels. En 2006, une partie de l'activité des réassureurs mondiaux comme Munich Re et HannoverRe, a été reconnu halal.¹⁵⁸

¹⁵⁶LAGUERE Djameleddine, Op. Cit. p3.

¹⁵⁷ PASTRE Olivier et JOUINI Elies, p65.

¹⁵⁸Idem.

Figure N°8 : Projection de 2015 du marché mondial du takaful(en Milliards de dollars)



Source : DOUCERET Marie-Hélène, « Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? », thèse de MBA, Ecole nationale d'assurances, Paris, 2010, p32.

Selon la Figure N°8, selon les statistiques le marché mondiale de takaful est en perpétuel croissance, est devra atteindre plus de sept milliard de dollar fin 2015.

Conclusion

La finance islamique offre beaucoup d'opportunité aux musulmans qui veulent agir en conformité avec leur religion, aux entrepreneurs qui ont des projets mais ne peuvent les réaliser faute de financement, mais aussi à ceux qui ont soif d'éthique et se trouvent face à un système financier qui ne les satisfait plus.

L'assurance islamique dans un contexte de finance islamique constitue de plus en plus, dans beaucoup de pays musulmans émergents, une alternative à l'assurance classique de point de vue de protection et de prévoyance. En théorie, le Takaful est perçu comme une assurance coopérative, où ses membres versent une somme dans un fond commun. Le but de ce système n'est pas le bénéfice mais la garantie du principe de se porter assistance l'un à l'autre et de générer ainsi une protection mutuelle (mutualité).

En Algérie, la finance islamique n'est pas développée, il n'existe d'ailleurs pas de textes législatifs qui portent sur les activités des institutions financières islamiques (IFI), ni de formation d'experts et de spécialistes dans ce domaine. Toutefois, certaines banques et une compagnie d'assurance étrangères « SALAMA Assurance » ont ouvert des filiales en Algérie et essaient de faire connaître le produit islamique.

Chapitre 3 :

**Analyse des potentialités de
développement du secteur
assuranciel algérien par l'assurance
islamique : cas de SALAMA assurance**

Introduction

Malgré l'absence d'une réglementation spécifique, SALAMA Assurance Algérie est la première, et pour l'instant la seule compagnie, à avoir lancé des produits TAKAFUL sur le marché Algérien. Depuis sa création, la société SALAMA Assurance Algérie a réussi à mettre en place six (06) centres de services dédiés à la prestation de services aux assurés : Alger (02), Blida (01), Oran (01), Sétif (01) et Annaba (01). Ce réseau commercial qui est encadré par quatre (04) Directions régionales (Région centre Est, Région Centre Ouest, Région Est et Région Ouest) est encore en pleine expansion. Les effectifs de la société sont composés de 180 collaborateurs et agents salariés. La société collabore également avec plusieurs courtiers d'assurances à travers le territoire national.

Ce dernier chapitre est scindé en deux sections. La première porte sur la présentation du groupe international SALAMA IslamicArabInsuranceCompany et de sa filiale SALAMA Assurance Algérie, avec un intérêt particulier à la présentation de l'agence de Tizi-Ouzou N°11680. Quant à la deuxième section, elle sera consacrée au cas empirique portant sur l'étude du niveau de la demande du produit takaful au près de l'agence SALAMA Assurance N°11680 de Tizi-Ouzou cette étude est réalisée à travers une enquête (distribution de questionnaire Annexe N°10) effectué auprès d'un échantillon de personnes.

Section 1 : Présentation générale de la SALAMA Insurance

Nous présenterons dans cette section la SALAMA IslamicArabInsuranceCompany, ainsi que ses objectifs, et par la suite la filiale créé par cette compagnie en Algérie « SALAMA Assurance », à travers sa politique de développement et de prestation, ses avantage concurrentiel, sescapacité technique, ainsi que les produits qu'elle offre à travers le territoire national. Enfin nous présenterons l'agence N°11680 de Tizi-Ouzou en s'inspirons d'une interview que le directeur de l'agence nous a accordé.

1. SALAMA IslamicArabInsuranceCompany

SALAMA IslamicArabInsurance est une compagnie d'assurance islamique, qui ce situ à Dubaï, elle dispose desix entreprises takaful directs, parmi elles la SALAMA Assurance Algérie.

1.1. Présentation de SALAMA IslamicArabInsuranceCompany

IslamicArabInsuranceCompany, connu sous le nom de SALAMA, est une société publique, cotée sur Dubai Financial Market (DFM) depuis Septembre 2005. SALAMA opère dans le secteur de l'assurance, en se concentrant sur les assurances IRD (Incendie et Risque Divers). Elle dispose de filiales opérationnelles à travers l'Afrique du Nord, Afrique de l'Ouest et au Moyen-Orient. SALAMA est basée à Dubaï, et a été créé le 1^{er} Avril 1979¹⁵⁹.

SalamaIslamicArabInsurance est une société de participation publique dans les Imirates Arabe Unies qui fournit, avec ses filiales, toutes les classes de l'assurance générale et de l'assurance de famille, ainsi que des services de réassurance conformément aux principes de la Chari'a. Depuis 1979, SALAMA est un leader dans le domaine des solutions Chari'a, ainsi que dans le domaine de Takaful et Re-Takaful à travers le monde avec un capital versé de 1,21 milliards de dirhams (330 millions USD). Elle est référencé dans le Dubai Financial Market (DFM) sous le symbole "SALAMA" et œuvre dans plus de 60 pays avec

¹⁵⁹www.english.mubasher.info (consulter le 15/09/2015)

six entreprises Takaful directs dans les Émirats arabes unis, l'Arabie Saoudite, l'Égypte, le Sénégal, l'Algérie et la Jordanie.¹⁶⁰

Tableau N°12 : Les membres d'administrations et les propriétaires de SALAMA IslamicArabInsurancecompany.

	Les noms
Le Président de la compagnie	Khaled Al Nehayan
le Vice-président	SalihMala'eka
Les Membres du Conseil	<ul style="list-style-type: none">- Suhail Al Dhaheri- MarawanAlghurair- Hussain Biyari
Les propriétaires de la compagnie	<ul style="list-style-type: none">- Noor Al Ain Management Services Co- Ajyad Management Services- Al Wajna Holding Co- Awafi Holding- El Fardous Management Services- Jebel installations Alqala Service Management- Hoor Al Ain Commercial Brokers- Sara Trade Holding Co- Marawan Al Ghurair

Source. Adapté de www.english.mubasher.info (consulter le 15/09/2015).

1.2. Les objectifs de SALAMA IslamicArabInsurancecompany

SALAMA IslamicArabInsurancecompany est le premier fournisseur de produits Takaful soutenus par de solides ressources financières et humaines. Pour atteindre le statut

¹⁶⁰Www. ISLAMIC ARAB INSURANCE CO.com (consulté le 16/09/2015).

d'un leadership mondial dans l'industrie Takaful et Re-Takaful, en termes de part de marché et de capitaux propres des actionnaires, SALAMA se base sur¹⁶¹ :

- L'engagement à respecter les principes de la Chari'a.
- Faire du client sa priorité, visant à fournir une qualité de service remarquable.
- L'engagement à appliquer les plus hauts standards d'éthiques dans le traitement entre toutes les parties prenantes par les principes de l'honnêteté, l'intégrité, l'équité et la fiabilité.
- Atteindre l'excellence opérationnelle afin de maximiser la valeur des parties prenantes.
- Créer un environnement professionnel et ouvert où les cotisations des salariés sont reconnues, valorisées et récompensées.
- Encourager l'établissement d'objectifs ambitieux et soutenir leur réalisation par tous les moyens nécessaires, avec des responsabilités claires.

Tableau N°13 : Comparaison entre les profits de SALAMA IAIC, généré du « 1^{er} janvier au 30 juin 2015 » et ceux du « 1^{er} janvier au 30 juin 2014 », en AED'000.

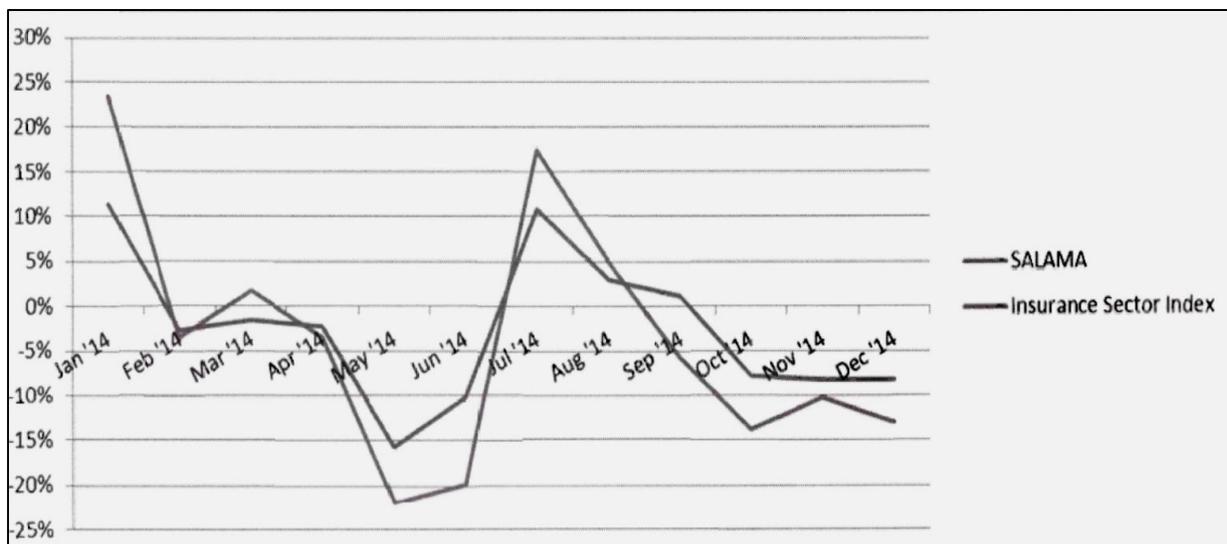
<i>(for the six-month period ended 30 June 2015)</i>			
	General takaful	Family takaful	Total
	AED'000	AED'000	AED'000
Gross written contributions	331,206	119,103	450,309
Net contributions earned	222,838	113,102	335,940
Commissions received on ceded reinsurance and retakaful	15,966	1,798	17,764
	238,804	114,900	353,704
Net claims incurred	(189,677)	(23,188)	(212,865)
Commissions paid and other costs	(58,348)	(56,270)	(114,618)
Net underwriting (loss) / income	(9,221)	35,442	26,221
Investment and other income			45,715
Unallocated expenses and tax			(103,253)
Net loss after tax			(31,317)
<i>(for the six-month period ended 30 June 2014)</i>			
	General takaful	Family takaful	Total
	AED'000	AED'000	AED'000
Gross written contributions	298,810	109,405	408,215
Net contributions earned	243,811	92,276	336,087
Commissions received on ceded reinsurance and retakaful	10,990	7	10,997
	254,801	92,283	347,084
Net claims incurred	(180,369)	(35,140)	(215,509)
Commissions paid and other costs	(47,272)	(45,748)	(93,020)
Net underwriting income	27,160	11,395	38,555
Investment and other income			50,947
Unallocated expenses and tax			(100,159)
Net loss after tax			(10,657)

Source: Islamic Arab Insurance Co (Salama) and its subsidiaries, Condensed consolidated interim financial information, for the six-month period ended 30 June 2015, édité par KPMG, p 17.

¹⁶¹Www. ISLAMIC ARAB INSURANCE CO.com (consulté le 16/09/2015).

D'après le Tableau N°13, durant la période allant du 01/01/2015 au 30/06/2015 la compagnie SALAMA IAIC a généré dans le takaful générale et de famille un profit important, soit 31.317 AED'000 par rapport à celui généré durant la période allant du 01/01/2014 au 30/06/2014 qui représente 10.657 AED'000, soit une différence de 20.66 AED'000.

Figure N°9 : Comparaison entre les actions de la compagnie et l'indice du secteur à qui elle appartient durant l'année 2014.



Source. تقرير الحوكمة للشركة الاسلامية العربية للتأمين سلامة لعام 2014, صفحة 15.

2. Présentation de SALAMA Assurance Algérie

Selon M. Abdelhakim HADJOU, DG de la compagnie, « SALAMA Assurance est une compagnie d'assurance de droit algérien, créée en 2000, appartenant à un groupe international d'assurance et de réassurance, SALAMA IslamicArabInsuranceCompany (IAIC), la filière algérienne dispose de plus de 200 points de vente et 06 directions régionales. »¹⁶²

La société **SALAMA Assurances Algérie**, ex El Baraka OuAl-amane, a été agréée le 26 Mars 2000, par le Ministère des Finances, pour pratiquer les opérations d'assurance. Sa

¹⁶² Document interne à l'agence SALAMA Assurance de Tizi-Ouzou.

forme juridique est de type (SPA) société par actions. Son capital social est de deux milliards de dinars algériens (2.000.000.000,00 DA)¹⁶³.

2.1.La politique de développement de SALAMA Assurance Algérie

SALAMA Assurance Algérie compte poursuivre sa stratégie de développement à travers¹⁶⁴ :

- Un positionnement durable dans les marchés des risques des particuliers, des PME/PMI et en assurances de personnes, dont les potentialités sont importantes.
- L'acquisition d'une position de leadership dans le marché.
- La mise en place d'un réseau diversifié, dense et performant.
- La formation intensive de ses ressources humaines.
- La réalisation de rendements croissants.

Le développement stratégique de la société est basé sur la création des centres de profits, déclinés en fonction des divers marchés cibles¹⁶⁵ :

- SALAMA Assurances générales.
- SALAMA Assurances de personnes et FAMILY TAKAFUL.
- SALAMA Assurances de santé.

Cette stratégie repose sur l'utilisation d'un système d'information efficace et des outils modernes de gestion. Dans ce domaine, la société SALAMA Assurances Algérie, grâce à des investissements appréciables, a pris les dispositions suivantes¹⁶⁶ :

- s'engager en pionnier, depuis 2004, à connecter tout son réseau directement au siège, par le biais d'un système de communication VSAT, qui est progressivement remplacé par un système de connexion ADSL et SHDSL.
- rester leader dans la mise en place d'un système d'informations centralisées et la souscription des contrats d'assurance en ligne.

¹⁶³www.salama-assurances.dz (consulté le 28/08/2015)

¹⁶⁴Idem

¹⁶⁵Idem

¹⁶⁶Idem

2.2. Politique de prestation

En adéquation avec sa vision stratégique de développement au sein du marché et partant du principe essentiel que « l'assurance, c'est d'abord le règlement rapide des sinistres », la société a abordé ses activités en mettant l'accent sur les perspectives ci-après ¹⁶⁷:

- La consolidation continue de la prestation et de la qualité de service avec une vision centrée en direction du client et le souci d'indemniser les sinistres dans les plus brefs délais, à travers la création des centres de services qui auront pour vocation essentielle l'indemnisation directe au titre des garanties « dommages », après expertise des véhicules assurés.
- La concrétisation effective de sa politique de développement en termes de nouveaux produits et services.

2.3. Les avantages concurrentiel de SALAMA Assurance Algérie

La compagnie SALAMA Assurances Algérie peut se différencier dans le marché à travers les caractéristiques suivantes¹⁶⁸ :

- Seule compagnie d'assurance « TAKAFUL » sur le marché algérien et qui fait partie d'un groupe international coté à la bourse de DUBAI (SALAMA-IAIC).
- Son positionnement se veut durable dans l'assurance des risques des particuliers, des ménages, des PME et des assurances de personnes « FAMILY TAKAFUL », dont les potentialités sont importantes.
- La mise en place des centres de services pour l'indemnisation directe des assurés automobile (expertise et indemnisation au même moment et au même endroit) lui conférera à terme une grande notoriété et une crédibilité dans le marché.
- C'est la première société du marché qui a investi dans la création, sur des bases organisées, d'un nouveau réseau de proximité composé de conseillers (ères) spécialisés dans la vente des produits TAKAFUL et Assurances Vie, cela est confirmé par le directeur de l'agence N°11680, (annexe N°9)

¹⁶⁷www.salama-assurances.dz (consulté le 28/08/2015)

¹⁶⁸Idem.

- La société offre un nouveau produit d'assurance Assistance Automobile grâce à un partenariat avec la société Algérie Assistance, dont SALAMA Assurances Algérie est actionnaire, et qui fait partie du grand groupe d'assistance MAPFRE.

2.4. Capacité technique

Durant ses neuf premières années d'activité, la société a réussi à acquérir un portefeuille d'assurés équilibré dans sa composante, qui comporte autant d'entreprises clientes du secteur public que du secteur privé. Afin d'offrir à sa clientèle des garanties d'assurance solides et diversifiées, elle a également noué des relations et négocié des couvertures adéquates avec le réassureur national CCR Algérie, les compagnies de réassurance mondiales les plus importantes financièrement et certains grands courtiers Européens. Ces atouts lui permettent de proposer aux grandes entreprises nationales et étrangères, des niveaux de couverture performants en termes de garantie de leurs investissements, tant pendant la phase de l'investissement que durant celle de l'exploitation. La proximité de ses réassureurs et de ses courtiers internationaux lui confère une grande souplesse dans la délivrance des couvertures d'assurance.¹⁶⁹

2.5. Les produits commercialisés par SALAMA Assurance Algérie

La société SALAMA Assurance Algérie pratique l'assurance sur la base des techniques universelles auxquelles elle allie les principes de la « Chari'a », fondés sur la solidarité des assurés et la participation aux résultats. Son objet social porte sur la pratique des opérations d'assurance et de réassurance. De ce fait, elle est habilitée à exercer l'ensemble des branches d'assurances codifiées par les textes réglementaires.¹⁷⁰

Selon M.AbdelhakimHadjou¹⁷¹, la « SALAMA offre à sa clientèle toute une gamme de produits. Il s'agit notamment de couverture des risques inhérents à l'automobile, à l'habitat, aux activités des professions libérales, aux transports, à l'engineering et aux risques techniques, aux responsabilités civiles et autre destinées, aux particuliers, aux PME/PMI, et aux professions libérales, d'une parts, et d'autre parts, SALAMA dispose d'un éventail de produits destiné aux ménages devant répondre parfaitement aux besoins de couverture des familles sous forme de solutions pour constituer une épargne pour la retraite, la protection en

¹⁶⁹ www.salama-assurances.dz (consulter le 28/08/2015)

¹⁷⁰ Idem

¹⁷¹ Synthèse d'une interview réalisée par SAAFI, fournit par l'agence SALAMA ASSURANCE de Tizi-Ouzou.

cas de décès ou d'accident, de maladies ou d'invalidité, par l'attribution aux ayants droit d'un capital ou de prestations. Ces formules permettent aussi d'ouvrir droit à un capital en cas de maladie grave, ce qui est souvent exclu de la garantie par les produits classiques ».

Ces opérations portent sur la couverture de risques précisés dans l'objet social de la société et classé par SALAMA ASSRANCE ALGERIE, selon le besoin de la société.

2.5.1. Produits destinés aux entreprises

Afin de permettre à l'entreprise de mener à bien ses activités avec un maximum de sécurité, **SALAMA Assurance Algérie** a étudié toutes les formules d'assurances adaptées à la spécificité et au secteur de chaque entreprise, et propose les contrats suivants ¹⁷²:

- **Assurance du patrimoine**, qui permet à l'entreprise de protéger l'ensemble des biens quelle possède et cela contre les risques liée aux incendies et annexes, aux catastrophes naturelles, aux pertes de produits en entrepôts frigorifiques, aux véhicules et engins de chantiers et aux risques liée aux immeubles de l'entreprise.
- **Assurance de responsabilités civiles**, qui est composé de l'assurance de responsabilité civiles professionnelle et l'assurance de responsabilités civiles d'exploitation.
- **Assurance construction et montage**, les risques que SALAMA Assurance Algérie couvre dans ce types d'assurance sont : tous risques chantiers, tous risques montages, tous risques engins du chantier et enfin décennale (dix ans après la clôture du chantier).
- **Assurance transport**, elle est la forme la plus ancienne de l'assurance, les marchandises peuvent être assurées selon les moyens de transport utilisés à savoir :
 - **Assurance transport maritime de marchandise**, cette assurance couvre les facultés faisant l'objet d'un transport maritime et éventuellement d'un transport terrestre, fluvial, aérien préliminaire et/ou complémentaire à un transport maritime. C'est une assurance qui prend en charge l'ensemble des risques portant atteinte aux marchandises transportées : disparitions, vols, avaries divers,ets.
 - **Assurance transport terrestre de marchandises**, ce contrat est régi tant par l'ordonnance N° : 95-07 du 25/01/1995, relative aux assurances, et l'ordonnance

¹⁷²Document interne à SALAMA Assurance agence N°11680

N° : 75-58 du 26/09/1975 portant code civil, ce type d'assurance couvre les marchandises transportés contre toutes les pertes matérielles totales ou partielles, les pertes de poids, les vols ou disparitions, ..., survenant durant le chargement, le transport et le déchargement des marchandises.

- *Assurance de transport aérien de marchandises*, l'entreprise peut également avoir besoin de transporter des biens par voie aérienne, ce besoin peut s'opérer sur des lignes extérieures (importation et exportation) comme il peut s'effectuer sur des lignes intérieures.
- *Assurance des ressources humaines*, qui est composé de l'assurance voyage à l'étranger, pour assurer une meilleure protection des cadres d'une entreprise à l'occasion de leurs déplacements à l'étranger. La société propose une nouvelle garantie assistance voyage SAFAR, cette assurance offre une garantie accident qui assure le paiement d'un capital en cas de décès ou d'infirmité, et prévoyance collective TAKAFUL, cela consiste à couvrir les ressources humaines de l'entreprise et leur fidélisation par des garanties appropriées, permettant à cette dernière d'instaurer une meilleure motivation des agents.

2.5.2. Les produits destinés aux particuliers

SALAMA Assurance Algérie traite aussi avec les particuliers et leur offre trois types de contrats¹⁷³ :

- *Multirisques automobile*, a pour objet d'indemniser en cas d'accident les dommages corporels et matériels causés à autrui, en plus de l'assurance responsabilité civile, des formules supplémentaires sont proposées tels que : le bris de glaces (Pare-brise), le vol et incendie, diverses options en dommage et collision, la tous risques (garantissant les dommages causés à votre véhicule dans n'importe quelle condition) et enfin, assistance automobile.
- *Multirisques habitation* (MRH), est un contrat multi-garanties qui permet de protéger un particulier et/ou protéger son patrimoine familial (Habitation et Mobilier) lorsqu'il est **responsable** ou **victime** d'un sinistre (incendie et explosion, vol, dégât des eaux, brise de glace et responsabilité civile).
- *Multirisques professionnelle*, proposé à des particuliers exerçant une activité privée et souhaitant garantir la pérennité de leur patrimoine et leur responsabilité civile.

¹⁷³Document interne à SALAMA Assurance agence N°11680

2.5.3. Les produits TAKAFUL

TAKAFUL est une nouvelle formule de protection, alternative à l'assurance conventionnelle conforme à la Chari'a et fondée sur le principe de solidarité entre les membres de la mutualité, formée par l'ensemble des participants. Les produits TAKAFUL offerts par SALAMA Assurance Algérie sont :

- **Contrat TAKAFUL crédit**, il est fondé sur les dispositions statutaires régissant le fonctionnement de la société qui sont fournies au client sur sa demande. C'est un contrat d'assurance vie dédié aux employés du secteur public et privé, ainsi qu'aux professionnels de libre pratique, avec ses trois options : Minima, Medium, Optima. Il permet le remboursement du reliquat du crédit restant dû à l'organisme financier en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat. Grâce à cette formule de TAKAFUL, l'assuré évite à ses ayants droits l'obligation de payer cette somme¹⁷⁴.
- **Assistance voyage à l'étranger**, pour assurer une meilleure protection à l'occasion de déplacements à l'étranger, SALAMA propose une nouvelle garantie dite « *Assistance Voyage à l'étranger SAFAR* ». Cette assurance offre une garantie accident qui assure le paiement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité permanente totale accidentelle de l'assuré et une garantie Assistance à l'étranger qui met à la disposition de l'assuré une aide matérielle immédiate sous forme de prestations économiques et des services fournis par le partenaire international de SALAMA.

Cette prise en charge comporte l'assistance médicale, l'envoi de médicaments à l'étranger, l'interruption de voyage suite au décès d'un membre immédiat de la famille, le rapatriement médical ou évacuation sanitaire en cas d'accident, le rapatriement de corps en cas de décès, le retour immédiat de tout membre de la famille en cas de décès de l'assuré à l'étranger et mise à disposition d'un accompagnateur pour les enfants de quinze ans et moins, les voyages et séjours d'un proche parent en cas d'hospitalisation de l'assuré à l'étranger, les soins dentaires d'urgences, le service information générale en cas de perte de papiers,

¹⁷⁴Document interne à SALAMA Assurance agence N°11680

l'assistance juridique, l'avance sur caution pénale, le secours en mer et en montagne et enfin les frais de retard et de perte de bagages¹⁷⁵.

- **Contrat TAKAFUL prévoyance**, est un nouveau contrat d'assurance vie dédié aux chefs de famille. avec ses trois options : Minima, Medium et Optima. Il donne aux membres de famille les moyens financiers afin d'éviter une diminution brusque de leur niveau de vie suite à la disparition ou à l'atteinte d'une maladie grave du chef de la famille. ce contrat est disponible sous forme individuelle, familiale ou groupe d'entreprise¹⁷⁶.
- **Prévoyance collective TAKAFUL**, la couverture des ressources humaines de l'entreprise et leur fidélisation par des garanties appropriées, permettra certainement à cette dernière d'instaurer une meilleure motivation des agents. Le personnel des entreprises (cadres, agents de maîtrise, employés, ...), ainsi que ses actionnaires peuvent bénéficier de l'assurance prévoyance collective TAKAFUL, ce contrat garantie : le versement d'un capital forfaitaire ou multiple du salaire annuel en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'assuré, le remboursement des frais complémentaires (pharmaceutiques, d'hospitalisation et de chirurgie, de soins dentaires, de maternité et de circoncision), il comporte également la garantie invalidité permanente partielle, la garantie d'une rente éducation et le doublement ou triplement du capital assuré, en cas de décès par accident¹⁷⁷.

3. SALAMA Assurance agence de Tizi-Ouzou agence N°11680

La société SALAMA Assurance est composé actuellement d'un réseau de distribution comptant 210 points de vente répartis à travers le territoire national, parmi eux l'agence de Tizi-Ouzou.

3.1. Présentation de l'agence N°11680 de Tizi-Ouzou

SALAMA Assurance de Tizi-ouzu, est une agence directe, elle a été créé le 1^{er} Mars 2009, dans la wilaya de Tizi-Ouzou, son siège est situé à : 13, rue des frères Oudahmane axe nouveau lycée Tizi-ouzu, le code de l'agence est identifié sous le N°11680, l'agence est

¹⁷⁵ www.salama-assurance.dz (02/09/2015).

¹⁷⁶ Document interne à SALAMA Assurance agence N°11680

¹⁷⁷ www.salama-assurance.dz (02/09/2015).

chargée de pratiquer toutes les opérations d'assurance pour lesquelles la société est agréée et est placée sous l'autorité et la supervision de la Direction Régionale Centre¹⁷⁸. L'agence fut dirigée depuis sa création jusqu'au 31/12/2014 par Monsieur ISSELNME Abderrahim, puis à partir du 01/01/2015 à ce jour sont directeur est Monsieur HADJOU Nourdine, le personnel de l'agence est composé de cinq (6) y compris le directeur, qui est formé dans le domaine de l'assurance islamique par le billet de formation interne, de documentations ainsi que des séminaires (annexe N°9)¹⁷⁹.

3.2. Les produits offerts par l'agence N° 11680

Selon l'article N°3 de « la décision de création de l'agence » N° 50/09 (annexe N°2), l'agence est habilitée à effectuer toutes les opérations d'assurance pour lesquelles la société SALAMA ASSURANCE ALGERIE est agréée (voire section précédente), mais les plus fréquents, selon Monsieur HADJOU Nourdine, sont cités dans le tableau N°14.

Tableau N°14 : Typologie de contrats vendus par l'agence SALAMA Assurance de Tizi-Ouzou

Assurance dommages	Assurance de personnes
<ul style="list-style-type: none"> • Assurance automobile <ul style="list-style-type: none"> - Automobile particulier - Automobile lourds - Automobile de frontières • Assurance Risques divers (RD) <ul style="list-style-type: none"> - Multirisque habitation - Multirisque professionnel - Assurance Catastrophes Naturels - Tous risques chantiers - Tous risques engins de chantiers • Assurance Risques civile (RC) <ul style="list-style-type: none"> - RC professionnel - Matériaux de construction industrielle et commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> • Assurance voyage • Assurance RC sport • Assurance RC crèche • Assurance islamique (Takaful) <ul style="list-style-type: none"> - TakafulImtiaz - Takaful crédit - Takaful prévoyance

Source. Interview avec le directeur de SALAMA Assurance agence N°11680.

¹⁷⁸ Document interne à SALAMA Assurance agence N°11680

¹⁷⁹ Interview avec le directeur de SALAMA Assurance agence N°11680

Tableau N°14 : Typologie de contrats vendus par l'agence SALAMA Assurance de Tizi-Ouzou (suite)

Assurance dommages	Assurance de personnes
<ul style="list-style-type: none">- RC de construction- RC voiturier- RC décénal (à durée de 10 ans à partir de la clôture du chantier)• Faculté Maritime, Aérien et Terrestre Assurance bateau de plaisance	

Source.Interview avec le directeur de SALAMA Assurance agence N°11680.

Les contrats de l'assurance automobile sont les plus demandée par la clientèle de Tizi-Ouzou et donc les plus vendus par l'agence, puis l'assurance risques divers prend la deuxième place, selon les propos du directeur de l'agence. Quant aux produits Takaful, proposant deux catégories de couvertures : « General Takaful » et « FamilyTakaful », Pour la première catégorie, SALAMA Assurances Algérie a lancé ces produits depuis sa création en 2000. Toute une panoplie de couvertures est proposée à la clientèle : couverture des risques inhérents à l'automobile, l'habitat, activités des professions libérales, transports, et autres destinées aux particuliers, aux PME/ PMI. Pour ce qui est de la deuxième catégorie, SALAMA a conçu des produits qui répondent parfaitement aux besoins de couvertures des familles sous forme de solutions offrant aux clients la possibilité de constituer une épargne pour la retraite, la protection de leur famille, en cas de décès ou d'accident, de maladie ou d'invalidité, par l'attribution aux bénéficiaires d'un capital d'avance ou de prestations.

Ces formules permettent aussi d'ouvrir droit à un capital en cas de maladie grave, ce qui est souvent exclu de la Garantie par les assurances classiques¹⁸⁰. Depuis 2011, Ces produit Takaful non plus été vendus par SALAMA avec la promulgation de La loi de juin 2006 entrée en vigueur au mois de juin 2011 portant la séparation entre assurance vie et non-vie¹⁸¹.

¹⁸⁰www.salama-assurance.dz (consulter le 05/09/2015)

¹⁸¹Interview avec le directeur de SALAMA Assurance agence N°11680

3.3. Les missions de l'agence N° 11680

L'agence N°11680 de Tizi-Ouzou, est l'un des points de vente de SALAMA Assurance, elle n'a donc pour rôle que d'attirer la clientèle afin de leurs souscrire des contrats, puis de les indemniser en cas de sinistre. Pour faire connaître ses produits SALAMA Assurance fait recourir aux médias, à la presse écrite, internet, aux affichages et prospectus, au bouche à oreille, à des conventions avec d'autres entreprises ainsi qu'à la prospection avec conseils à la clientèle (voir annexe N° 9)¹⁸².

3.4. Les investissements de SALAMA Assurance

Les dépôts des clients sont orientés vers le secteur industriel et de services. SALAMA Assurance estime que ce type d'investissement permet à la compagnie d'être plus rentable tout en minimisant les risques (annexe N°9). SALAMA Assurance étant une Institution financière Islamique (IFI), bien qu'elle n'offre plus les produits Takaful depuis 2011, ne finance, ni investit dans des projets considérés par la loi islamique comme illicites telle que l'alcool et le Tabac, de ce fait elle répond aux attentes de ses clients, souhaitant que leurs dépôts soient exploités conformément à la Chari'a¹⁸³.

3.5. La production de l'agence N° 11680 en 2015

Selon le directeur, depuis sa création en 2009, le chiffre d'affaire de l'agence (qu'il considère confidentiel) est en perpétuelle augmentation. En 2011, ce dernier a connu une baisse suite à la promulgation de la loi de 2006 entrée en vigueur en 2011 qui porte sur la séparation entre l'assurance vie et l'assurance non-vie. En effet, la compagnie en générale, et l'agence en particulier, était contrainte de renoncer à une part importante de ses produits, notamment ceux de Takaful. Une autre période où l'agence a connu une régression en termes de chiffre d'affaire fut l'année 2014, suite à un problème interne à l'agence, en revanche l'année 2015, est une réussite pour l'agence d'après son directeur¹⁸⁴.

¹⁸² Interview avec le directeur de SALAMA Assurance agence N°11680

¹⁸³ Idem

¹⁸⁴ Idem

Tableau N°15 : Nombre de personnel, de clients, de contrats signés, est d'indemnisations de l'agence durant l'année 2015.

	La moyenne mensuelle
Nombre de personnel	5 et le directeur
Nombre de clients	200
Nombre de contrats signés	180 toutes branches confondues
Nombre d'indemnisations	40 toutes branches confondues

Source. Interview avec le directeur de SALAMA Assurance agence N°11680

Tizi-Ouzou étant l'une des wilaya de l'Algérie, la plus part de ses habitants sont de confession musulmane, selon le directeur de l'agence c'est la principale raison de l'implantation de SALAMA Assurance à Tizi-Ouzou, car il existe une importante demande des produits Takaful de la part de la population local (voir annexe N°9), selon le directeur l'agence atteint 200 clients par mois, pendant l'année 2015, et près de 180 contrats sont signés chaque mois au profit de ces clients, et environs 40 sinistre sont indemnisés¹⁸⁵.

3.6. Les éléments contenus dans un contrat établi par l'agence N° 11680

Comme toute police d'assurance, celle établie par l'agence N° 11680 comporte¹⁸⁶ :

- **Les caractéristiques du contrat**, la durée du contrat qui est généralement d'une année (12 mois), la date de l'échéance du contrat, le type de contrat, les options, ainsi que les coûts.
- **Les informations concernant le souscripteur (l'assureur)**, son nom, son prénom, sa profession, son adresse, numéro de téléphone et de fax, E-mail.
- **Les informations concernant le participant (l'assuré)**, les mêmes informations que celle du souscripteur.
- **Le(s) bénéficiaire(s)**, représente le participant sauf en cas de son décès, ce sont des personnes qu'il a désigné avant son décès.

¹⁸⁵ Interview avec le directeur de SALAMA Assurance agence N°11680.

¹⁸⁶ Voir annexe N°7 contrat Takaful Crédit, et annexe N°4 Assurance Automobile particulier(tous risque).

- *Les garanties*, la principale garantie, les garantie supplémentaire, en assurance automobile particulier par exemple, la principale garantie est Dommage collision et l'une des garanties supplémentaires est la brise de glace (voir annexe N°5). En plus des garanties la TVA (Taxe sur Valeur Ajouté), le timbre, réductions et majorations.

La forme est le contenu du contrat d'assurance classique et celui de Takaful sont pratiquement les même, la différence résident en premier lieu dans l'appellation de quelques éléments, l'assuré, l'assureur et la prime sont appelé respectivement le participant, le souscripteur et la cotisation dans un contrat Takaful, ainsi que dans ce dernier le taux d'intérêt est absent contrairement au contrat classique¹⁸⁷.

Section 2. Analyse de la perception et de la demande de l'assurance islamique par la population de Tizi-Ouzou

Il s'agit dans cette section d'étaler les résultats de notre enquête menée auprès de la population de Tizi-Ouzou. Le but de cette étude est d'analyser la perception de l'assurance islamique par cette population, le degré de la sensibilisation de cette dernière à ce genre de produits et de vérifier si une demande éventuelle existe et si l'assurance islamique peut constituer une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien.

Nous avons toutefois été confrontées à quelques problèmes au cours du déroulement de notre enquête, notamment l'absence d'une culture de sondage auprès de la population, ce qui fait que la plupart des personnes n'ont pas répondu aux questions ouvertes, notamment suggestions et recommandations, ainsi que l'existence de réponses quelques fois contradictoires.

¹⁸⁷ Voir annexe N°7 contrat Takaful Crédit, et annexe N°4 Assurance Automobile particulier.

1. L'enquête, la population mère et l'échantillon

Il est nécessaire pour toute enquête de définir la population étudiée, il s'agit de l'ensemble de la population de Tizi-Ouzou où sont implantées les agences SALAMA. Ainsi, dans le but d'apprécier les potentialités de développement du secteur de l'assurance islamique dans la région de Tizi-Ouzou, nous avons effectué une enquête auprès d'un échantillon constitué de 100 personnes appartenant à des secteurs institutionnels et à des activités différentes (ménages, entreprises, fonctionnaires de l'administration publique et enseignants-chercheurs).

2. Description du questionnaire

Nous avons, au cours de notre enquête, distribué un questionnaire (voir annexe N°10) constitué de 12 questions. Les premières se rapportent au degré de la sensibilisation de la population à l'existence et à la compréhension du produit assurantiel islamique, ainsi qu'à la perception du produit takaful par rapport aux produits de l'assurance conventionnel et sur ce qui motive les personnes à souscrire une assurance de type takaful.

La deuxième partie du questionnaire est dédiée à l'efficacité de la politique de communication de l'agence SALAMA de Tizi-Ouzou ainsi que sur la confiance qu'accorde la population à cette agence et les produits qui les intéressent, et enfin sur la qualité des services offerts par cette agence.

Nous avons également laissé libre champs à l'échantillon considéré de nous faire part de leurs suggestions et recommandations quant au produit takaful proprement dit, ainsi qu'aux services de la compagnie.

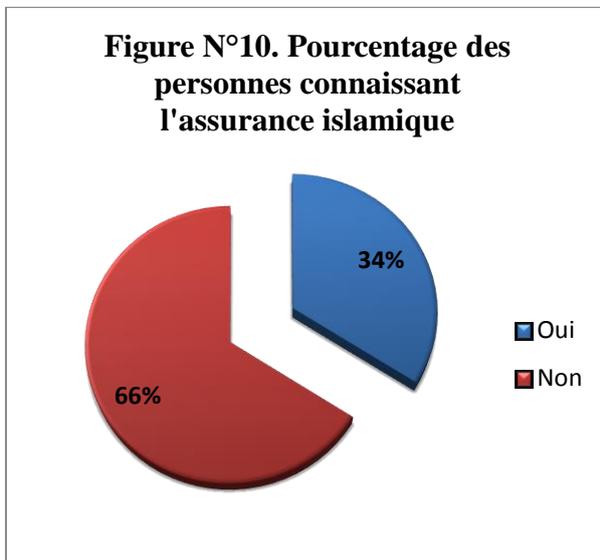
3. Présentation et discussion des résultats du questionnaire

Après recueil des questionnaires distribués, nous avons interprété les résultats sous forme de graphiques statistiques (histogrammes et secteurs) afin de faciliter leur interprétation et leur analyse. C'est ainsi que nous avons élaboré le présent point et qui comporte l'interprétation graphique des résultats de l'enquête ainsi que leur discussion, ce qui nous permettra, d'une part grâce à ces résultats et de l'autre grâce aux commentaires et suggestions de l'échantillon, de proposer des recommandations.

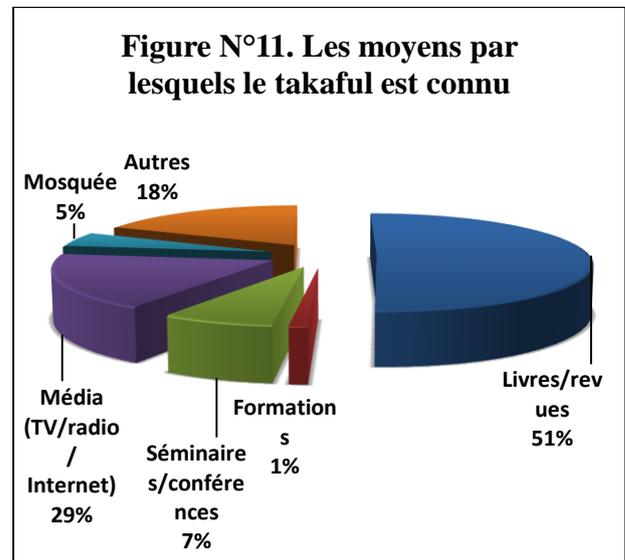
3.1. La sensibilisation de la population de Tizi-Ouzou au takaful

La première partie des questions adressées à la population de Tizi-Ouzou, où sont implantées des agences de la SALAMA assurance, portent sur leurs connaissances en termes d'assurance islamique. Leurs réponses ont été comme suit :

Question 1. Connaissez-vous l'assurance islamique (takaful) ?

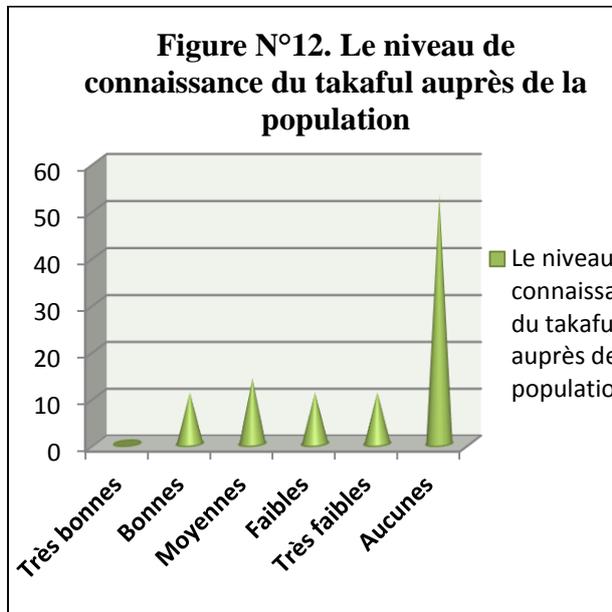


Question 2. Comment avez-vous connu le takaful ?

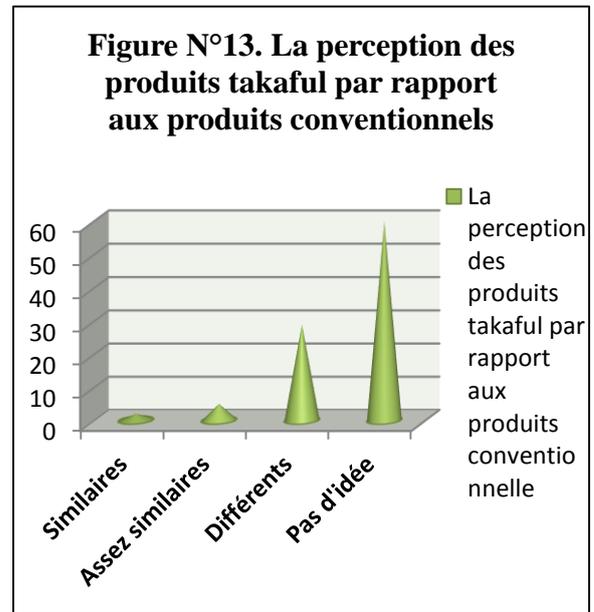


La population de Tizi-Ouzou n'est pas sensibilisée au produit assurantiel islamique. (66%) ont répondu n'être pas au courant de l'existence d'un tel produit comme le montre la figure N°10. Pour les 34% qui sont au courant de son existence l'ont été principalement grâce aux livres et revues (51%) et également par les médias (29%) et les séminaires et conférences (7%) (Figure N°11).

Question 3. Comment évaluez-vous vos connaissances en takaful ?



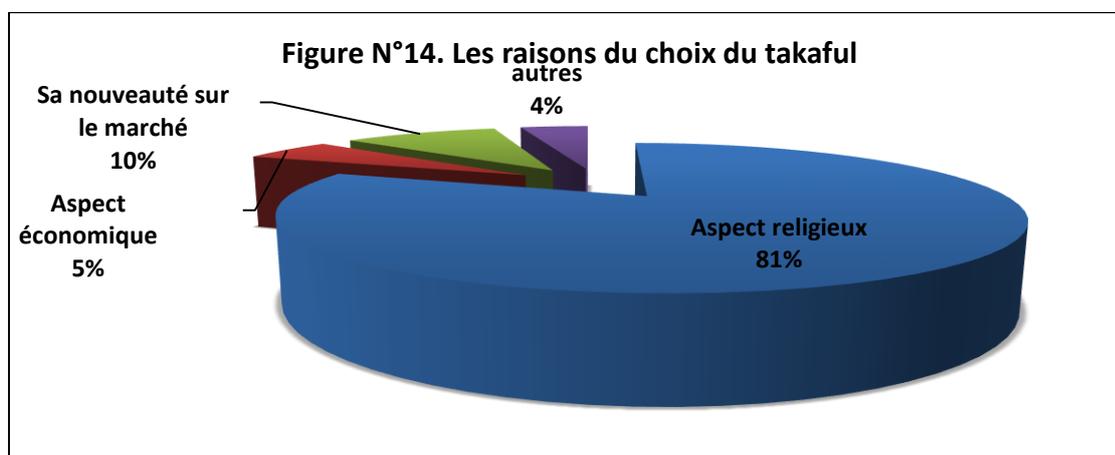
Question 4. Comment percevez-vous les produits takaful par rapport aux produits de l'assurance conventionnelle ?



Par ailleurs, les connaissances de la population, en terme de takaful, sont plus que limitées. En effet, 53% estiment n'avoir aucune connaissance et 22% considèrent leurs connaissances faibles voir très faibles.

Les personnes interrogées ne connaissent pas le produit assurantiel islamique à tel point qu'elles n'y font pas la distinction entre ces derniers et les produits assurantiers conventionnels. On trouve que plus de 60% ont répondu n'ayant pas d'idée quant à la différence entre ces deux types de produits et seulement 28% savent qu'ils sont différents.

Question 5. Selon vous, quelle est la principale raison pour laquelle des personnes choisissent-elles le takaful ?



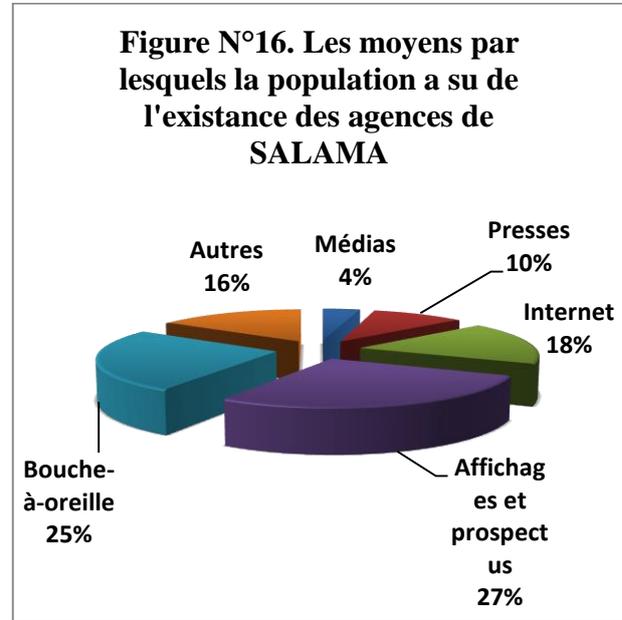
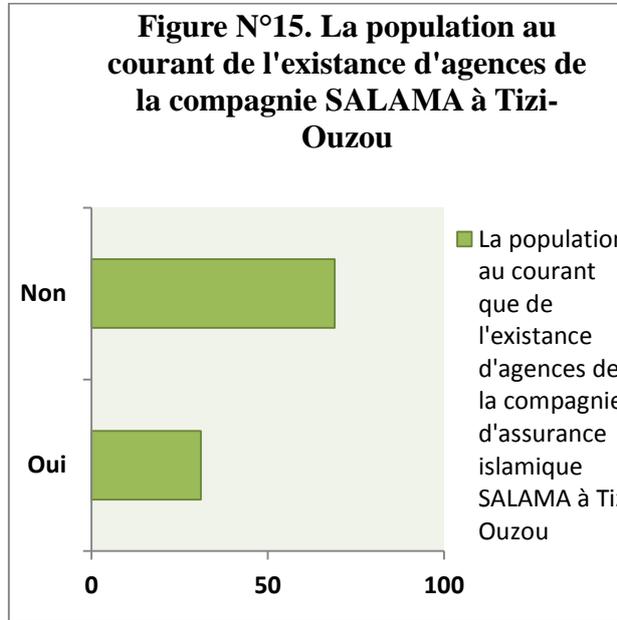
Enfin, la raison qui pousse les personnes à choisir l'assurance islamique est principalement son aspect religieux avec 81% des répondants, mais aussi de moindre importance, pour des raisons économiques et de nouveauté avec respectivement 5% et 10%.

3.2. Efficacité de la politique de communication de SALAMA

La deuxième partie de nos questions portent sur l'agence SALAMA de Tizi-Ouzou où nous avons effectué notre stage. Les résultats ont été comme suit :

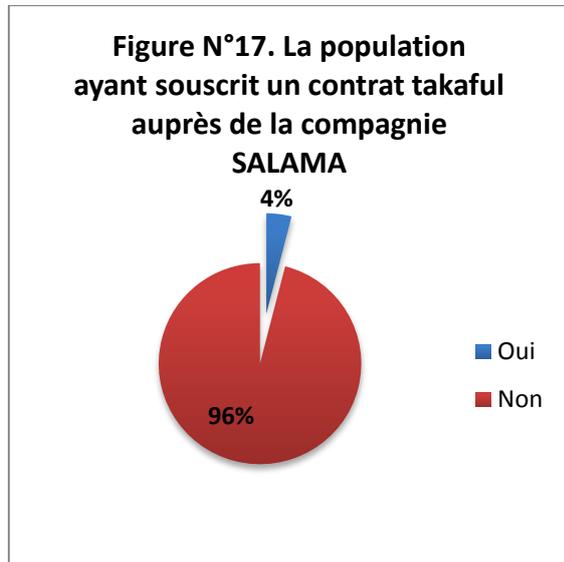
Question 6. Savez-vous que la compagnie d'assurance islamique SALAMA (la seule en Algérie) ait ouverte des agences à Tizi-Ouzou ?

Si oui, veuillez préciser comment ?

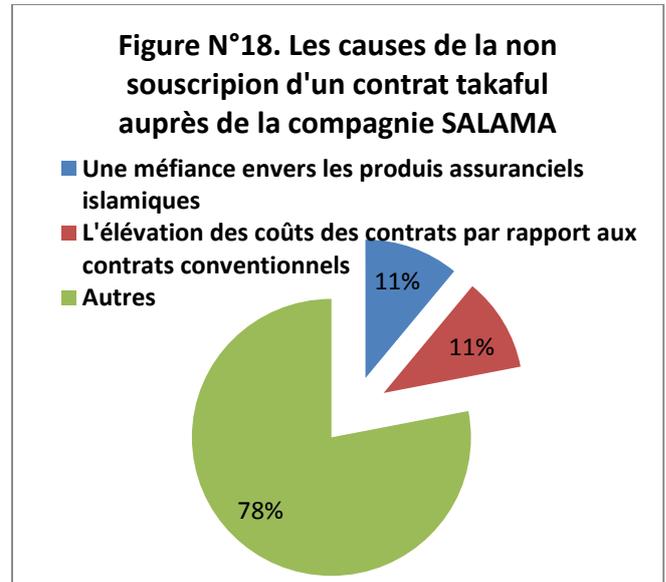


La politique de communication de l'agence SALAMA n'est pas efficace. En effet, bien que l'agence existe dans cette région depuis 2009, 69% de la population n'est pas au courant de son existence. Les 31% restant le sont principalement par voie d'affichage (27%) et par le bouche à oreille (25%).

Question N°7. Avez-vous déjà souscrit un contrat takaful auprès de la compagnie SALAMA ?

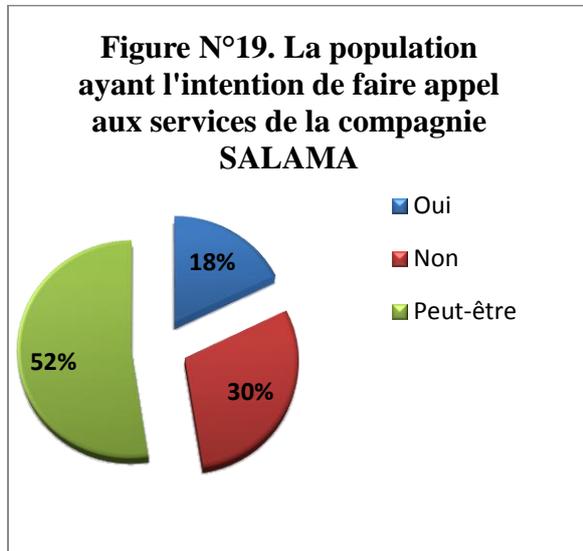


- Si non ceci revient-il à ?

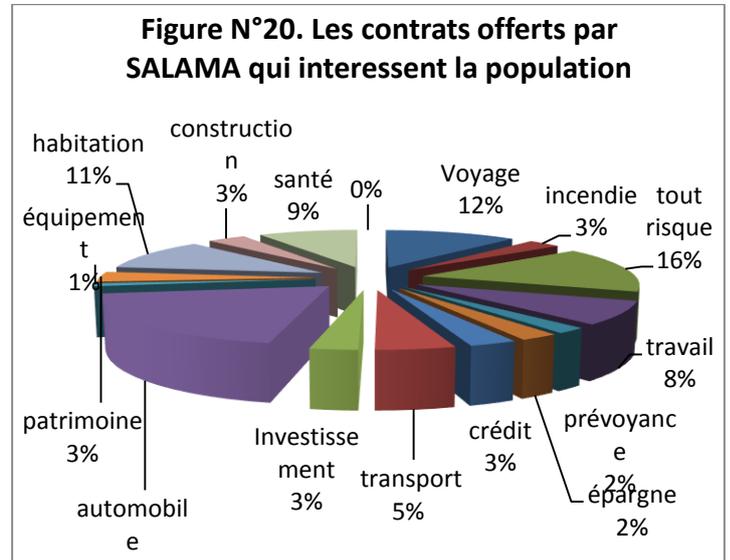


La population ayant souscrit un contrat takaful auprès de l'agence ne dépasse pas les 4% et sont principalement quelques-uns de ses proches voisins ce qui renseigne encore une fois sur l'inefficacité de sa politique de communication, surtout lorsque cette non souscription est motivée par une méfiance envers les produits assuranciers islamiques (11%), l'élévation des coûts des contrats par rapports aux contrats conventionnels (11%) ainsi que bien d'autres raisons (78%), et la plus répété selon les commentaires de l'échantillon et le fait qu'il ne connaissait pas l'existence d'un tel produit.

- Avez-vous, toutefois l'intention de faire appel aux services de la compagnie SALAMA ?



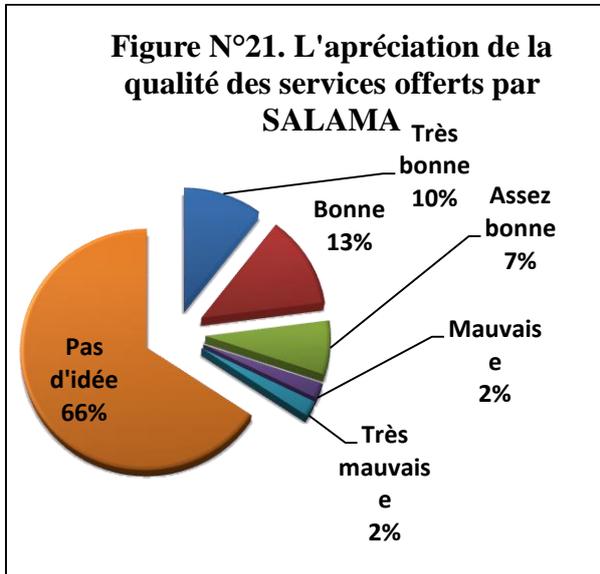
- Question 8. Quels sont les contrats, offerts par la compagnie SALAMA, qui vous intéressent ?



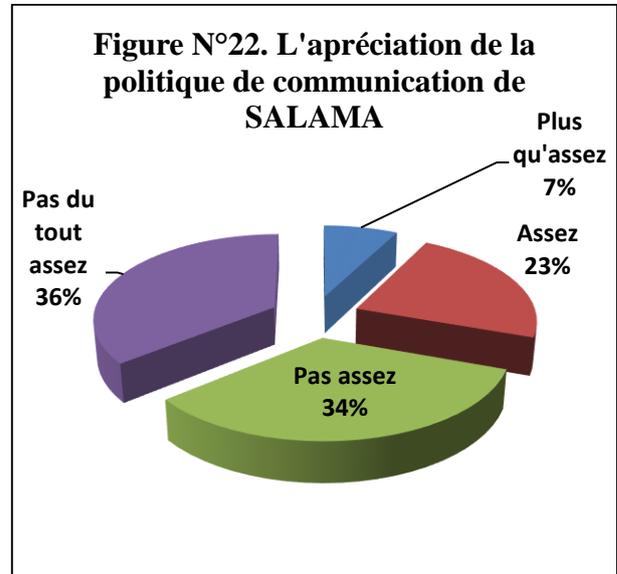
18% des personnes interrogées ont répondu être prêts à faire appel aux services de la compagnie et 52% ont répondu être encore hésitant. Ceci est clairement une opportunité pour l'agence d'attirer un important nombre de clients à condition de miser sur une politique de communication plus efficace.

Notre échantillon est par ailleurs intéressé par pratiquement tous les types de contrats offerts par l'agence, mais principalement par l'assurance automobile (20%), l'assurance tout risque (16%), ainsi que par l'assurance voyage et habitation avec respectivement 12 et 11%.

Question 9. Comment trouvez-vous la qualité des services offerts par la SALAMA ?

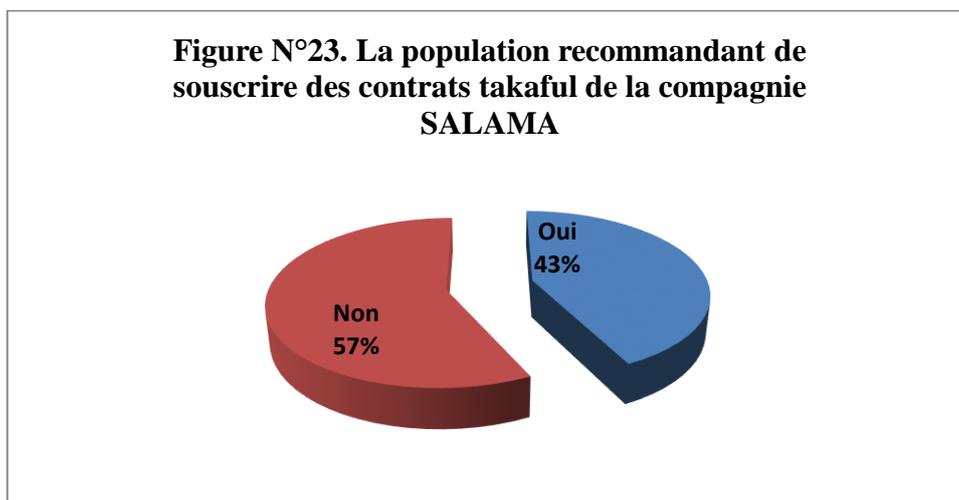


Question 10. Estimez-vous que la compagnie SALAMA fait bien connaître ses produits et services ?



Les personnes interrogées ne connaissant pas l'agence et ont répondu à hauteur de 66% n'avoir pas d'idée quant à la qualité de ses services. Ils trouvent à 70% que cette dernière ne fait pas assez, voire pas du tout assez ses produits.

Question 11. Recommandez-vous à des personnes de souscrire des contrats takaful auprès de la compagnie SALAMA ?



La population de Tizi-Ouzou, à croire les résultats de la question 11 si dessus, hésitent quant à recommander ou pas de souscrire des contrats de la compagnie SALAMA.

Ceux qui ne l'a recommandent pas justifient leur position par le fait qu'ils n'ont pas suffisamment d'information sur l'assurance islamique et sur l'agence en question et beaucoup disent entendre le mot « takaful » pour la première fois et qu'ils ne peuvent, de ce fait, recommander quelque chose dont ils ignorent l'existence, bien que ça soit, toujours selon les propos recueillis, en adéquation avec la culture et la religion de la région.

Pour la tranche qui recommande de souscrire des contrats takaful auprès de SALAMA assurance (43%), ils le font pour le motif de la religion et de la confiance en termes d'éthique de ce genre de produits, mais aussi des opportunités de développement pour le secteur assurantiel algérien.

3.3. Suggestions et recommandations

Nous avons constaté que l'assurance islamique est mal connue dans la région de Tizi-Ouzou. Rien qu'avec notre enquête nous avons pu susciter chez les personnes interrogées une certaine curiosité et une envie de comprendre le fonctionnement de l'assurance islamique, quand tenu des opportunités qu'elle offre, de son caractère éthique qui suscite la confiance et son adéquation avec la religion de la région. Paradoxalement nous avons constaté une désinformation quasi-totale sur les produits assurantiels islamiques et pour ce, nous recommandons :

- D'organiser des campagnes de sensibilisations et d'information pour faire connaître l'assurance islamique et expliquer qu'elle peut constituer un substitue aux produits assurantiels conventionnels ;
- les autorités financières doivent organiser des conférences de vulgarisation sur les produits assurantiels afin d'atteindre le maximum de personnes ;
- Les universités doivent organiser des séminaires, colloques et conférences sur le thème, voir même introduire des cours et des spécialités dans les formations offertes.

Nous avons également constaté une inefficacité de la politique de communication de l'agence SALAMA. En effet, cette dernière fait mal connaître ses produits. Nos recommandations dans ce cadre sont les suivantes :

- La compagnie doit élargir son réseau d'agence dans la wilaya, afin d'être plus proche de la population ;
- Elle doit participer aux campagnes de sensibilisation, aux colloques et conférences relatif à la finance islamique ;
- Elle doit revoir sa politique de communication et doit opté pour un mix-marketing spécifique à la région ;
- Des campagnes publicitaire média (télévision, radio, presse, Internet...) et hors média (relations publiques, participation aux foires et salons...).

Conclusion

Salama Assurances Algérie, cible en priorité les entreprises du secteur de la PME/PMI, place le client au centre de sa politique de développement. C'est pourquoi, dès le départ, cette compagnie, filiale du Groupe international d'assurance et de réassurance SalamaIslamicArabInsurance Company, a mis l'accent sur la formation intensive de ses ressources humaines et la mise en place d'un réseau dense et performant, considéré comme un levier certain de développement. Aujourd'hui, Salama Assurances Algérie est citée en exemple, en matière d'information centralisée et de souscription des contrats d'assurance en ligne

Selon le DG de Salama assurance Algérie, l'assurance automobile représente environ 72% du portefeuille de la compagnie, soit 4% de parts de marché. D'une expérience de plus de 14 ans en Algérie, la compagnie est classée aujourd'hui au deuxième rang des compagnies d'assurances privées en Algérie, ajoutant que le nombre des contrats clôturés pour l'exercice 2014, est estimé à plus de 500 000.

De performances très satisfaisantes, pour cette compagnie. Elle dispose actuellement 210 points de vente et 6 directions régionales en Algérie et a généré depuis son installation plus 1100 emplois dont 278 postes directs.

Visant à mieux servir ses clients, Salama Assurances a tracé un programme de développement très riche pour 2015 marqué par le lancement d'un nouveau système de gouvernance qui est considéré comme une des priorités de la compagnie. Il s'agit, selon son DG, d'un système antifraude qui offre une protection optimale pour les clients. L'année 2015

sera donc riche, pour Salama Assurances qui compte non seulement lancer un nouveau produit dédié aux agriculteurs, mais aussi ouvrir avec un partenaire local, une nouvelle filiale d'assurance de personnes conformément à la réglementation algérienne, malgré le fait que Salama assurance n'est pas cotée en bourse, elle contribue dans le développement de la Bourse d'Alger en tant que détenteur de titres.

Conclusion générale

Conclusion générale

Le secteur assurantiel algérien est caractérisé par la prédominance publique avec 80 % de parts du marché, une agence d'assurances pour 28 000 habitants alors que la norme étant d'une agence pour seulement 5 000 habitants. Un marché financier et assurantiel des plus moroses caractérisé par l'absence d'opportunités de placement et d'une surliquidité chronique rendant toute tentative de placement des plus infructueuses doublé d'une réglementation lourde en matière d'engagements réglementés.

C'est dans ce contexte que nous avons voulu, à travers notre travail, vérifier si l'assurance islamique pouvait constituer une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien. Nous avons ainsi essayé d'analyser la problématique suivant : **L'assurance islamique constitue-elle une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien ?**

Nous avons, à travers une étude théorique et un travail empirique effectué auprès de l'agence SALAMA assurance et grâce à une enquête (Annexe N°10) menée auprès des clients potentiels ainsi qu'un questionnaire (Annexe N°9) rempli par le directeur de l'agence étudier la demande et l'offre du produit islamique à Tizi-Ouzou et confirmé la première hypothèse selon laquelle : « l'assurance islamique peut constituer une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien quant tenu de son caractère éthique et de son adéquation avec l'aspect religieux et culturelle de la wilaya », bien qu'il existe une désinformation totale de la part de la population. Nous avons également observé quelques contradictions entre les réponses du directeur dans le questionnaire et celles de l'échantillon à travers l'enquête, notamment en ce qui concerne la politique de commercialisation et de marketing, celles-ci, s'est avéré pas efficace car 69% de la population n'a jamais su son existence.

Bien que SALAMA assurance aie, autre fois (avant 2011) offert le produit assurantiel islamique, celle-ci ne propose plus ce types de contrats, en plus du fait que la totalité des produits qu'elle offert actuellement sont de type conventionnel, elle ne peut donc être considéré comme islamique, et reste a confirmé le fait qu'elle investit les dépôts de ses clients dans des projets permis par la loi islamique.

Les principales recommandations auxquelles nous avons abouti après avoir constaté que l'assurance islamique est mal connue dans la région de Tizi-Ouzou et que la population est en désinformation quasi-totale sur les produits assurantiels islamiques, ainsi qu'une inefficacité de la politique de communication de l'agence SALAMA, sont :

- d'organiser des campagnes de sensibilisations et d'information des conférences de vulgarisation des séminaires, colloques et conférences pour faire connaître l'assurance islamique et expliquer qu'elle peut constituer un substitue aux produits assurantiels conventionnels ;
- La compagnie doit élargir son réseau d'agence dans la wilaya afin d'être plus proche de la population ;
- Elle doit participer aux campagnes de sensibilisation, aux colloques et conférences relatif à la finance islamique ;
- Elle doit revoir sa politique de communication et doit opter pour un mix-marketing spécifique à la région ;
- Reprendre la mise en œuvre de sa politique d'offre de produits takaful ;
- Des campagnes publicitaire média (télévision, radio, presse, Internet...) et hors média (relations publiques, participation aux foires et salons...).
- engager des réformes dans le secteur, notamment une politique de ressource humaine avec formations spécialisées dans les domaines des assurances et des assurances islamiques, et dans les métiers techniques, notamment la création d'une Ecole nationale d'assurances ou la création de toutes les spécialités nécessaires au niveau universitaire.
- Mettre un cadre juridique adéquat à une dynamisation de l'assurance islamique.

Bien que nous ayons abouti au résultat selon lequel l'assurance islamique peut être une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien, mais cela ne veut en rien dire qu'elle ne recèle pas de risques. En effet, ces derniers peuvent être en commun avec la finance conventionnelle, appelés « risques générique » qui sont le risque de crédit, du marché, de liquidité et le risque opérationnel, mais également d'autres qui lui sont spécifiques¹⁸⁸, notamment le risque de non-conformité à la Shari'a, le risque du taux de rendement, le risque commercial transféré et le risque de placement en actions.

¹⁸⁸OUENDI Lynda, 2014, Op.Cit. p219.

Références bibliographique

Ouvrages

- CAZAUX Christiane, « L'approche globale de l'assurance de groupe », édition l'ARGUS, Paris, 1993.
- COUILBAUT François, ELISHBERG constant et LATRASSE Michel, « Les grands principes de l'assurance », édition LARGUE de L'ASSURANCE, France, octobre 2003.
- DHAFER Saidane, « La Finance Islamique à l'heure de la Mondialisation », édition revue banque, France, 2009.
- El MOHANDIS Abdeslam, « Le système bancaire islamique », Université Catholique de Louvain, Belgique, 1999.
- GUERANGER François, « Finance islamique », édition Dunod, Paris, 2009.
- HERBERT Smith, « Guide de la finance islamique », édition Gleiss Lutz et Stibbe, France, 2009.
- JOUABER-SNOUSSI Kaouther, « La finance islamique », édition La découverte, Paris, 2012.
- NCIRI Hamza, « La finance islamique à la française », In LIBRO VERITAS, France, 2011.
- PAULIN Murielle, « Economie et organisation de l'assurance », édition SEFI, France, février 2007.
- TAFIANI Messaoud Boualem « LES ASSURANCES EN ALGERIE », édition OPU et ENAP, Alger.
- YEATMAN Jérôme, « Manuel international de l'assurance », édition Economica, Paris, France, 2005.

Revue et Articles

- BENARBIA Mohamed, « Les société d'assurance traditionnel et les sociétés d'assurance Takaful : entre la théorie et l'expérience pratique », colloque international sur « les perspectives de développement de l'industrie des assurances en Algérie et les réformes nécessaires pour promouvoir ses capacités concurrentielles », Université de Sétif, Algérie, 25-16/04/2011.
- BENDJILALI Boualem, « La moucharaka ou mode de financement de la participation », Actes du séminaire N°37, « introduction aux techniques islamiques de financement », Institut Islamique de Recherche et de Formation et la Banque Islamique de Développement, Djedda, Arabie Saoudite, 1992.
- BENILLES Billel, « L'évolution du secteur algérien des assurances », Colloque international sur : « Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances

Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique », Université Ferhat Abbas, Algérie, (la date n'a pas été mentionné).

- BOUTALEB Kouider, « Le développement du secteur de l'assurance et de la réassurance en Algérie, réalité et perspectives », Colloque international « L'industrie de l'assurance: réalité et perspectives de développement », université Hasiba Ben Bouali, Chlef, décembre 2012.
- CHARBONNIER Jacques, « L'assurance islamique », articles professionnels, docteurs en droit, est professeur honoraire à l'institut des assurances de Lyon, Université Jean Moulin, France, 2011.
- CHEDDADI Toufik, « L'assurance Islamique ou Takaful a-t-elle un avenir en Algérie », colloque international, « les sociétés d'assurances traditionnelles et la société d'assurance takaful : entre la théorie et l'expérience pratique », Université Setif-Algérie, Avril 2011.
- Colloque sur « Les banques islamiques : Fondements, expériences et perspectives », université sidi Mohamed Ben Abdallah-Fès (le lieu et la date n'ont pas été mentionnés).
- ELMELKI Anas, « Le principe de partage des profits ou des pertes dans le cadre des banques islamiques : illustration modélisée des contrats de financement participatifs moudaraba et moucharaka », Global Journal of Management and Business Research, volume 11, USA, novembre 2011.
- LAGUERE Djameleddine, « Le Takaful comme alternative à l'assurance traditionnelle », colloque international sur : « les sociétés d'assurance traditionnelles et les sociétés d'assurance takaful : entre la théorie et l'expérience pratique », Université Setif, Algérie, Avril 2011.
- LASSERRE Jérôme, « La finance islamique : une finance douteuse ? », in : revue « Les Cahiers de la finance islamique », N°2, Ecole de Management de Strasbourg, 2010.
- LEZOUL Mohamed, « La situation actuelle du secteur des assurances en Algérie, quelles sont les alternatives », colloque international : « les sociétés d'assurance traditionnelles et les sociétés d'assurance takaful entre la théorie et l'expérience pratique », Université Oran, Algérie, avril 2011.
- LEZOUL Mohamed, « takaful, assurance islamique comme alternative à l'assurance traditionnelle », colloque international sur « crise financière et économique international », Université Ferhat Abbas, sétif, 2009.
- MERBOUH Kader, « l'actualité de la finance islamique », revue « principes et pratiques de la finance islamique », édité par DAPHINE Université Paris et CHAAB Bank, édition N°2, Novembre 2014.
- M.K (initiale du nom et du prénom de l'auteur) éditorial, « L'actuel », Les assurance en Algérie, N°144, mars 2013.
- MZID Wadi, « La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », Economic Agendas of Islamic Actors, Tunisie.

- OUENDI Lynda, « Le takaful islamique : Est-il une simple frontière de l'assurance mondiale? », 22nd International Annual Conference Legal Aspects of Insurance and its contemporary Trends, College of Law at the UAEU, Dubai, 13-14/05/2014.
- Revue éditée par CAAR (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance), « Aperçu sur l'histoire de l'assurance en Algérie », N° spéciale du cinquantième anniversaire de la CAAR, 2013.
- SAADALLAH Ridha, « Le financement islamique : Concept et principes généraux », actes du séminaire N°37, « introduction aux techniques islamiques de financement », Institut Islamique de Recherche et de Formation et la Banque Islamique de Développement, Djedda, Arabie Saoudite, 1992.

Documents et rapports

- Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « La finance islamique », (le lieu n'a pas été mentionné) octobre 2011.
- Conseil National Des Assurance, « Note de conjoncture du marché des assurances », 4eme trimestre 2014, Alger.
- Documentation internes à l'agence N°11680 SALAMA assurance Algérie de Tizi-Ouzou.
- KPMG SPA, « Guide des assurances en Algérie », 2009.
- KPMG SPA, « Guide des assurances en Algérie », 2014.
- PASTRE Olivier et JOUINI Elies, « Enjeux et opportunités du développement de la Finance islamique pour la place de Paris », Rapport Jouini et Elies, EUROPLACE, Paris, Octobre 2008.
- RIFAAT Ahmed Abdel Karim et Al, « questions sur la réglementation et le contrôle du takaful », Synthèse de questions, par le Conseil des services financiers islamiques et l'Association Internationale des Contrôleurs d'Assurance, 2006.
- Synthèse d'une interview réalisée par SAAFI, fournit par l'agence SALAMA ASSURANCE de Tizi-Ouzou.

Thèses et mémoires

- ABDELMALEK Fatima Zahra, « la place de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magister, Université Abou-Bakr BELKAID, Tlemcen, Algérie, 2011-2012.
- AKLIL Karima, AMROUNI Fatima et BELALIA Rabia « Développement des assurances en Algérie », mémoire de licence, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2005.
- BELKADI Saliha, « Les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie », mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, (la date n'a pas été mentionnée).

- CHAIB Abdelhakim, « La finance islamique : entre opportunité et pragmatisme », Mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2013.
- CHARASCH Norbert, « Takaful », Mémoire de master 2, Faculté d'Administration et d'échanges internationaux, Paris, France, 2010.
- CHERIF Karim, « La finance islamique : Analyse des produits financiers islamique », Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES, Haute Ecole de Gestion de Genève, 2 octobre 2008.
- DOUCERET Marie Hélène, « Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? », thèse de MBA, Ecole nationale d'assurances, Paris, 2010.
- KACI Nabila, « Etude des activités des assurances en Algérie », mémoire de licence, Université Mouloud Mammeri dz Tizi-Ouzou, Algérie, 2012.
- MAHOUCHE Yamina, « Les Alliances stratégiques dans le secteur des assurances », mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2012.
- MECHHAT Lamia et OUALLI Rabia, « Le rôle et le développement des assurances en Algérie », mémoire de licence, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2011-2012.
- MULUMBA KENGA TSHIELEKEJA Marcel, « L'Assurance : Catalyseur du Développement », Louvain School of Management Doctoral ThesisSeries, Octobre 2011.
- OUBAAZIZ Said, « Les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances : cas de l'industrie assurantielle algérienne », mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2012.
- OUENDI Lynda, « La finance islamique face aux défis de la globalisation financière », mémoire de Magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie, 2014.

Dictionnaire

- Dictionnaire Encyclopédique « LE PETIT LAROUSSE », édition LAROUSSE, Paris, France, 1996.

Site internet

- | | |
|--|---|
| - www.airalgérie.net | - www.english.mubasher.info |
| - www.AssurAl.dz | - www.ISLAMICARABINSURANCE CO.com |
| - www.BANKAI-MAGHRIB.COM | - www.LEXPRESSIONdz.com |
| - www.droit24.fr | - www.mémoireOnligne.com |
| - www.dummies.com | - www.salama-assurances.dz |
| - www.elamanatakaful.com | - www.wikipédia.com |
| - www.EIDjazairCom.dz | |
| - www.econostrum.info | |

Annexes

Annexe N°1. Vercés du coran avec traduction en langue française portant sur les actes interdits

« يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ »

الآية 130 من سورة ال عمران

Traduction en français : « Vous qui croyez, ne reprenez d'une dette que la somme que vous avez prêtée, sans lui ajouter un intérêt qui s'accroît d'année en année, si bien que le capital se multiplie, et craignez Allah. Ne mangez pas les biens des gens injustement, car vous triompherez et gagnerez à éviter l'usure, qu'elle soit importante ou non »¹⁸⁹.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ»

الآية 90 من سورة المائدة

Traduction en français : « vous qui croyez en Allah, en Ses Livres et en Ses Messagers, vous qui êtes soumis à la Vérité, sachez que l'alcool, les jeux de hasard, l'érection des pierres pour immoler une offrande et l'offrir aux idoles que vous adorez, la divination de l'avenir au moyen de flèches, de pierres ou de cartes, tous ces actes sont vils et vains; ils sont, pour ceux qui le commettent, une tentation de Satan. Renoncez donc à cela afin de jouir d'une vie vertueuse en ce monde et des bienfaits du Paradis dans celui de l'au-delà »¹⁹⁰.

إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالدَّمَ وَلَحْمَ الْخُنْزِيرِ وَمَا أُهْلَ بِهِ لِغَيْرِ اللَّهِ فَمَنْ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

الآية 173 من سورة البقرة

Traduction en français ; « Ce qui est illicite n'est pas ce que les polythéistes ni les juifs ont prétendu, mais ce qui est prohibé pour vous les croyants, c'est la bête morte qui est l'animal non égorgé, ainsi que la viande de porc, de même que l'animal qu'on égorge en prononçant un autre nom que celui d'Allah (un nom d'idole ou autre). Toutefois, celui qui, poussé par la nécessité, est contraint de consommer un de ces aliments prohibés, parce qu'il a faim et ne trouve rien d'autre, ou parce qu'on le force à en manger, celui - ci ne commet point de péché. Toutefois, qu'il évite d'agir comme les gens de l'époque préislamique, en recherchant ces aliments prohibés, et qu'il ne dépasse pas la quantité nécessaire pour combler sa faim »¹⁹¹

قُلْ إِنَّمَا حَرَّمَ رَبِّي الْفَوَاحِشَ مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَمَا بَطَّنَ وَالْإِثْمَ وَالْبَغْيَ بِغَيْرِ الْحَقِّ وَأَنْ تُشْرِكُوا بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزَّلْ بِهِ سُلْطَانًا وَأَنْ تَقُولُوا عَلَى اللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ

الآية 33 من سورة الاعراف

¹⁸⁹القران الكريم مع الترجمة, أعداد موقع روح الاسلام, الاصدار الاول

¹⁹⁰القران الكريم مع الترجمة, أعداد موقع روح الاسلام, الاصدار الاول

¹⁹¹القران الكريم مع الترجمة, أعداد موقع روح الاسلام, الاصدار الاول

Traduction en français : « Dis, ô Mohammad certes mon Seigneur a interdit les choses excessivement laides, comme l'adultère, que l'acte soit commis en secret ou bien en public; Il a interdit également le péché quel qu'il soit, et l'injustice qui ne repose sur aucun droit; Il a interdit aussi que vous associez une autre divinité à Allah sans argument véritable ni preuve tranchante et que vous disiez des impostures à Son sujet »¹⁹²

القران الكريم مع الترجمة, أعداد موقع روح الاسلام, الاصدار الاول¹⁹²

Annexe N°2. La décision de création de l'agence N°11680



Alger, le 21 février 2009

DECISION DE CREATION D'AGENCE

N° : 5009

- Vu l'ordonnance n°95 - 07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- Vu le décret exécutif n°35 - 340 du 30/10/1995 fixant les conditions d'octroi et de retrait d'agrément, de capacité professionnelle, de rétribution et de contrôle des intermédiaires d'assurance.
- Vu les statuts portant désignation Mr le Président Directeur Général
- Vu la désignation des Directeurs Généraux MM Ahmed HADJ MOHAMED et Feth Nour BRAHAM CHAOUCH
- Vu l'arrêté du Ministère des Finances n° 46 du 2 juillet 2006 portant la nouvelle dénomination SALAMA ASSURANCES ALGERIE

Il a été décidé ce qui suit :

ARTICLE 1 : Une agence d'assurance directe est créée à partir du 01.03 2009 dans la Wilaya de Tizi Ouzou. Le code de l'agence est identifié sous le n°11.680.

ARTICLE 2 : Le siège de l'agence directe est situé à : 13, rue des frères Oudahmane axe nouveau lycée – Tizi Ouzou.

ARTICLE 3 : L'agence est chargée de pratiquer toutes les opérations d'assurance pour lesquelles la Société est agréée. L'agence directe de Tizi Ouzou code 11680 est placée sous l'autorité et la supervision de la Direction Régionale Centre .

ARTICLE 4 : Les directions centrales et la Direction Régionale Centre sont chargées chacune en ce qui la concerne, de l'exécution de la présente décision.

Annexe N°3. Police d'assurance individuelle accidents

CONDITIONS PARTICULIERES INDIVIDUELLE ACCIDENTS CODE: 01.311

Ce contrat est régi par l'ordonnance N° 95/07 du 25 Janvier 1995 relative aux Assurances complétée par la loi 06-04 du 26 Février 2006, ainsi que par l'ordonnance 75/50 du 26 septembre 1975 portant code civil. Il est également régi par le Décret exécutif N° 95 / 410 du 09/12/1995 relatif aux différentes combinaisons des assurances de personnes.

AGENCE:	TIZI OUZOU	CODE:	11680	TEL/FAX:	026-20-04-58/68
POLICE N°:	11680-11/01311/02	EFFET:	03/02/2011	ECHÉANCE:	02/02/2012
DURÉE DU CONTRAT:	12 Mois				

SOUSCRIPTEUR

NOM ET PRENOM:	[REDACTED]				
DATE DE NAISSANCE:	2 [REDACTED]				
PROFESSION:	[REDACTED]				
ADRESSE:	[REDACTED]				

ASSURE

NOM ET PRENOM:	[REDACTED]				
DATE DE NAISSANCE:	2 [REDACTED]				
PROFESSION:	[REDACTED]	CLASSE:	[REDACTED]		
ADRESSE:	[REDACTED]				
BENEFICIAIRE (S):	EN CAS D'INVALIDITE:	L'ASSURE	EN CAS DE DECES:	AYANTS DROITS	

Nature des Garanties	Risques Couverts	Capitaux Assurés en DA	Taux de Prime (%)	Prime Nette
Décès	Oui	300 000,00	1,30	390,00
IPP	Oui	150 000,00	1,30	195,00
ITT	Non	/	/	0,00
FMP	Non	/	/	0,00
Surprime d'Age	Non	/	0%	0,00
Surprime Sport	Non	/	0	0,00
Utilisation moto +50cm3	Non	/	0	0,00
Total				585,00
Prorata				0,00

DECLARATION DU SOUSCRIPTEUR

Le souscripteur déclare notamment que l'assuré:

- N'est pas actuellement assuré contre les accidents par une police auprès d'une société d'assurances.
- Ne livre au cours de sa profession à un travail professionnel.
- Effectue des déplacements professionnels.
- Que l'assuré n'est atteint d'aucune infirmité ou maladie grave ou permanente, d'altération mensuelle totale ou partielle.

DECOMPTÉ DE LA PRIME

Prime Nette	Coût de Police	TVA 17%	Droit de Timbre	Prime Totale
585,00	100,00	EXONEREE	40,00	725,00

Fait à Tizi-Ouzou en (04) exemplaires, le 02/02/2011

LE SOUSCRIPTEUR
Lu et approuvé

[Signature]



Annexe N°4. Police d'assurance Automobile Particulier (Tout risques)



Coopérative el amel N° 5 - Rue Said Hamdine -
Bir Mourad Rais - ALGER -
Tel : + 021.43.58.59 Fax : +021.43.58.48

Direction régionale : Direction Regionale Centre Est
Agence : Bsd_Tizi-Ouzou_11680
Code : 11680
Adresse : 13, Rue des Frères Oudahmane, Axe Nouv
Tel : 026 200 458
Fax : 026 200 468

CONDITIONS PARTICULIERES					
ASSURANCE AUTOMOBILE PARTICULIER					
POLICE			Devis No: 11680/2015/1010/1309		
Effet	16/09/2015	0:00	Durée	12 Mois	
Echéance	15/09/2016	24:00	Type	Contrat Ferme	
Assuré 2071246			Conducteur		
Nom et prénom Mme Belgaid Lydia			Nom et prénom Belgaid Lydia		
Adresse AZEFFOUN CENTRE - TIZI OUZOU - ALGER			Date Naissance 13/08/1991		
Profession Indéterminée /Indéterminée			Sexe F		
Code 15000			N. Permis 8654221		
Tel: 0552773852 Fax:			Delivré le 05/09/2013		
VEHICULE					
Marque	DACIA	Immatricule	O0000-00-16	Poids	
Type	DUSTER	Date M.C	10/09/2015	Turbo	Non
Chassis	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	Energie	Diesel	Cylindrée	
Genre	00-Vehicule particulier sans remorque	Puissance	8 CV	N. Places	5
Usage	0-Affaires	V/ Vénales	1800000	Zone	Nord
GARANTIES					
Désignation	Limite / Capital	Prime	Franchise		
10110 Responsabilité Civile	illimitée	2,224.00			
17110 Defense et Recours	illimitée	300.00			
03140 Tierce Classique	1,800,000.00	81,000.00	10% (1000-10000)		
03130 Vol et Incendie Vehicule	1,800,000.00	18,000.00	5000		
181 Assistance Automobile	illimitée	3,200.00			
03120 Bris de Glaces	illimitée	1,000.00	1000		
1812 Assistance auto BDG	illimitée	225.00			
REDUCTION		BONUS - MALUS		MAJORATION RC	
Taux Réduction	.00	Bonus%		Mat Inflammable	.00
Montant	.00	Malus %		Permis < 1 an	.00
				Age < 25 ans	290.09
DECOMPTE DE LA PRIME					
Prime Nette	Accessoires	TVA	F.S.I	Timbres	Prime Totale
105,949.00	200.00	18,045.33	72.72	3,034.00	127,301.05

Fait a Bsd_Tizi-Ouzou_11680 le: 15/09/2015

Le Souscripteur

Attestation No: 0

Pour SALAMA Assurances Algérie

Annexe N°5. Police d'assurance Automobile Particulier (Dommage et collision)



Coopérative el amel N° 5 - Rue Said Hamdine -
Bir Mourad Rais - ALGER -
Tel : + 021.43.58.59 Fax : +021.43.58.48

Direction régionale : Direction Regionale Centre Est
Agence : Bsd_Tizi-Ouzou_11680
Code : 11680
Adresse : 13, Rue des Frères Oudahmane, Axe Nouv
Tel : 026 200 458
Fax : 026 200 468

CONDITIONS PARTICULIERES

ASSURANCE AUTOMOBILE PARTICULIER

POLICE		Devis No: 11680/2015/1010/1310	
Effet	16/09/2015 0:00	Durée	12 Mois
Echéance	15/09/2016 24:00	Type	Contrat Ferme

Assuré 2071257		Conducteur	
Nom et prénom	Mlle Dahoumane Kahina	Nom et prénom	Dahoumane Kahina
Adresse	AZEFFOUN CENTRE - TIZI OUZOU - ALGER	Date Naissance	22/03/1991 Sexe F
Profession	Indéterminée /Indéterminée	N. Permis	648237
Code	15000	Delivré le	05/06/2013
Tel:	0551249377	Fax:	

VEHICULE

Marque	BMW	Immatricule	000000-00-16	Poids	
Type	726TDS	Date M.C	11/09/2015	Turbo	Non
Chassis	QQQQQQQQQQ	Energie	Diesel	Cylindrée	
Genre	00-Vehicule particulier sans remorque	Puissance	7 CV	N. Places	5
Usage	0-Affaires	V/ Vénale	1800000	Zone	Nord

GARANTIES

Designation	Limite / Capital	Prime	Franchise
10110 Responsabilité Civile	illimitée	2,224.00	
17110 Defense et Recours	illimitée	300.00	
03114 Dommage collision valeur venale	1,800,000.00	45,000.00	10% (1000-5000)
03130 Vol et Incendie Vehicule	1,800,000.00	18,000.00	5000
181 Assistance Automobile	illimitée	1,600.00	
03120 Bris de Glaces	illimitée	1,000.00	1000
1812 Assistance auto BDG	illimitée	225.00	

REDUCTION		BONUS - MALUS		MAJORATION RC	
Taux Réduction	.00	Bonus%		Mat Inflammable	.00
Montant	.00	Malus %		Permis < 1 an	.00
				Age < 25 ans	290.09

DECOMPTE DE LA PRIME

Prime Nette	Accessoires	TVA	F.S.I	Timbres	Prime Totale
68,349.00	200.00	11,653.33	72.72	2,282.00	82,557.05

Fait a Bsd_Tizi-Ouzou_11680 le: 15/09/2015

Attestation No: 0

Le Souscripteur

Pour SALAMA Assurances Algérie

Annexe N°6: Police d'assurance Takafulprévoyance


 SALAMA
 سلامة للتأمينات الجزائر
 SALAMA ASSURANCES ALGERIE
 شركة مسجلة
 Euronext, pour un avenir meilleur
 Siège social: 19, rue des Justices, Hélios - Alger
 Direction des Assurances de Personnes
 Bât. J Lot. A - Appareil, Kouba - Alger
 Tél: 021 29 78 00 - Fax: 021 29 00 05 / 021 29 14 91

CONDITIONS PARTICULIERES

TAKAFUL PREVOYANCE
 Code/CC 11680 N° Contrat CCD-TP-2011-200-01

Sur la proposition du souscripteur et sur la foi des déclarations faites par le participant pour servir de base au présent contrat, l'assureur s'oblige, suivant les conditions générales ci-contre et les conditions particulières ci-après et moyennant le versement de cotisations indiquées ci-dessous à payer, suite à la survenance d'un des risques assurés, la prestation définie ci-dessous.

CARACTERISTIQUES

En Dinar Algérien

Durée du contrat 12 MOIS
 Effet du contrat 13/04/2011
 Périodicité PRIME UNIQUE
 Option OPTIMA

Cotisation nette*	3 539,50
Coût de police	150,00
Droits de timbre	40,00
Totaux	3 729,50

* Cette cotisation comprend les frais de fractionnement en cas de paiement mensuel, trimestriel ou semestriel.

LE SOUSCRIPTEUR

Nom & prénom ou raison sociale [REDACTED]
 Adresse [REDACTED]
 Tél. [REDACTED] Fax [REDACTED] Profession RETRAITE
 E-mail [REDACTED]

LE PARTICIPANT

Nom & prénom ou raison sociale [REDACTED]
 Adresse [REDACTED]
 Date de naissance [REDACTED] Profession SANS PROFESSION
 Tél. [REDACTED] Fax [REDACTED] Age à la souscription [REDACTED]
 E-mail [REDACTED]

LES BENEFICIAIRES (En cas de vie : Le Participant)

Je désigne comme bénéficiaire(s) en cas de décès ou IAD [REDACTED]
 NB: Mentionner pour chaque bénéficiaire le Nom/Prénom, le lien de parenté avec le participant et la quote-part.

LES GARANTIES

LE CAPITAL

COTISATIONS

En cas de vie (Capital/Rente)	0,00	0,00
En cas de décès IAD (Capital)	500 000,00	2 869,50
Exonération	0,00	0,00
Décès accidentel (Capital)	500 000,00	550,00
Double effet (Capital)	500 000,00	14,50
Maladie redoutée (Capital)	250 000,00	105,50

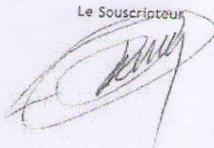
Le paiement des cotisations devra être effectué contre quittance séparée portant la signature de l'assureur.

Remarque: En cas de Takaful Credit, le capital à rembourser à l'organisme prêteur est le solde dû au moment du décès ou IAD du

Fait à Tizi Ouzou (en quatre exemplaires), Le 20/02/2011

L'Assuré

Le Souscripteur



SALAMA ASSURANCES ALGERIE
 AZAOUN N
 Cadre Technique

Par La Société



Annexe N°7. Police d'assurance Takaful crédit



CONDITIONS PARTICULIERES

TAKAFUL CREDIT
 Code/CC 11680 N° Contrat CCD-TC-2011-300-02

Sur la proposition du souscripteur et sur la foi des déclarations faites par le participant pour servir de base au présent contrat, l'assureur s'oblige, suivant les conditions générales ci-contre et les conditions particulières ci-après et moyennant le versement de cotisations indiquées ci-dessous à payer, suite à la survenance d'un des risques assurés, la prestation définie ci-dessous.

En Dinar Algérien

CARACTERISTIQUES	
Durée du contrat	12 MOIS
Effet du contrat	06/01/2011
Périodicité	PRIME UNIQUE
Option	MINIMA
Cotisation nette*	3 807.00
Coût de police	150.00
Droits de timbre	80.00
Total	4 037.00

* Cette cotisation comprend les frais de fractionnement en cas de paiement mensuel, trimestriel ou semestriel.

LE SOUSCRIPTEUR

Nom & prénom ou raison sociale [REDACTED] MMED
 Adresse [REDACTED] OUZOU Profession GERANT DE SOCIETE
 Tél. [REDACTED] Fax [REDACTED] E-mail [REDACTED]

LE PARTICIPANT

Nom & prénom ou raison sociale [REDACTED]
 Adresse [REDACTED] Profession GERANT DE SOCIETE
 Date de naissance [REDACTED] Age à la souscription 29 ANS
 Tél. [REDACTED] Fax [REDACTED] E-mail [REDACTED]

LES BENEFICIAIRES (En cas de vie : Le Participant)

Le désigne comme bénéficiaire(s) en cas de décès ou IAD [REDACTED]
SOCIETE GENERALE ALGERIE AGENCE 0851 TIZI OUZOU
 NB: Mentionner pour chaque bénéficiaire le Nom/Prénom, le lien de parenté avec le participant et la quote-part.

LES GARANTIES	LE CAPITAL	COTISATIONS
En cas de vie (Capital/Rente)	0,00	0,00
En cas de décès IAD (Capital)	1.500 000,00	3 807,00
Exonération	0,00	0,00
Décès accidentel (Capital)	0,00	0,00
Double effet (Capital)	0,00	0,00
Maladie redoutée (Capital)	0,00	0,00

Le paiement des cotisations devra être effectué contre quittance séparée portant la signature de l'assureur.

Remarque: En cas de Takaful Crédit, le capital à rembourser à l'organisme prêteur est le solde dû au moment du décès ou IAD du

Fait à Tizi Ouzou (en quatre exemplaires), Le 05/01/2011

L'Assuré [Signature]
 Le Souscripteur
 Société Générale Algérie
 Agence Tizi Ouzou
 Adjoint responsable
[Signature]
 Mohamed ELJEKOUANE

P/ La Société
 SALAMA ASSURANCES ALGERIE
 AZAOUN N
 Cadre Technique



Annexe N°8. Police d'assurance Takaful assistance SAFAR individuel



SALAMA Assurances Algérie
Siège Social: 9, Rue des jardins - HYDRA - Alger
Téléphone:(+213)21 48 03 10 - FAX: (+213) 21 6015 17

Police - Assistance SAFAR Agences de Voyage (Individuel)
N° : 11681 - 18001154
Conditions Particulières

Police					
Unité	11000 DRCE				
Agence	11681 Annexe BSD TIZI OUZOU		TIZI OUZOU		
Adresse	05, Bd Med Saïd OUZEFOUN- HLM 55 Logts BT D N° 47		15000		
Téléphone			Fax		
Catégorie	1818 Assistance SAFAR Agences de Voyage (Individuel)				
Date d'effet	10/07/2011	Date d'échéance	24/07/2011	Contrat Ferme	
Souscripteur					
Nom/Raison sociale	Monsieur [REDACTED]				
Adresse	[REDACTED]		15000 TIZI OUZOU		
Activité	Indéterminée		Profession : Salarié(e)		
Observation					
DESTINATION ET DUREE DE SEJOUR					
Pays de Destination	Zone	Zone de Destination	Date Départ	Durée Voyage (Jours)	
France	01	Zone Unique	10/07/2011	015	
Assuré					
Adresse	[REDACTED]				
Ville	15000 TIZI OUZOU				
Informations pers.	[REDACTED] Sexe : M - Entré(e) le :				
No du Passeport	[REDACTED] - Expire le : 24/11/2015 - Par : TIZI-OUZOU				
Caractéristiques					
Garanties	Capital	Taux	Prime		
Garantie de base (décès acc,IAD/IPP, FMP)	150 000.00	/	123.17		
Capital Assuré	150 000.00				
Garanties assistance aux personnes	30 000 EURO	/	1 300.82		
Les Accompagnateurs					
Nom et Prénom		Date Naissance	Lien Parenté		
Décompte de prime					
Prime Nette	Accessoires		Timbres	Prime Totale	
1 423.79	100.00	.00	.00	40.00	1 563.79

Fait à TIZI OUZOU, le 01/06/2011

Le Souscripteur

Pour la SALAMA Assurances

Annexe N°9. Questionnaire pour SALAMA Assurance agence N° 11680 de Tizi-Ouzou

Questionnaire pour la compagnie d'assurance islamique (Takaful) : SALAMA

Assurance agence N°11680 de Tizi-Ouzou

Dans le cadre de la préparation du mémoire de Master en Monnaie-Finance-Banque, à l'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, sur le thème suivant : « L'assurance islamique, une opportunité pour le développement du secteur de l'assurance en Algérie », nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire. Nous tenons à vous informer que nous nous engageons à ce que ces informations ne soient utilisées qu'à des fins académiques. Nous vous remercions d'avance pour le temps que vous nous accorderez.

- Le choix d'implantation de la SALAMA Assurance dans la wilaya de Tizi-Ouzou relève-t-il ?

<input checked="" type="checkbox"/>	D'une stratégie ex-ante du Groupe SALAMA Assurance
<input checked="" type="checkbox"/>	De la demande de la population locale
<input type="checkbox"/>	Autres (Veuillez préciser svp,)

- Quelle a été la stratégie marketing adoptée par la SALAMA Assurance ?

<input checked="" type="checkbox"/>	Segmentation
<input checked="" type="checkbox"/>	Ciblage
<input checked="" type="checkbox"/>	Positionnement

- Le personnel de la SALAMA Assurance est-il formé et diplômé dans le domaine de l'assurance islamique (Takaful) ?

<input checked="" type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
-------------------------------------	-----	--------------------------	-----

- Si non, le personnel a acquis ses connaissances dans le domaine de takaful à travers :



<input checked="" type="checkbox"/>	Formations/stages
<input checked="" type="checkbox"/>	Documentations
<input checked="" type="checkbox"/>	Autres (Veuillez préciser svp, <i>ATELias (Formations (Séminaires))</i>)

- Par quels moyens la SALAMA Assurance fait-elle connaître ses produits/services auprès de la population?

<input checked="" type="checkbox"/>	Médias (TV/radio) <input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	presses
<input checked="" type="checkbox"/>	Internet
<input checked="" type="checkbox"/>	Affichages et prospectus
<input checked="" type="checkbox"/>	Bouche-à-oreille
	Autres (Veuillez préciser svp, <i>la Prospection avec conseils à la clientèle, et des Conventions avec d'autres entreprises. -- ETC</i>)

- La SALAMA Assurance envisage-t-elle le recours à d'autres moyens ?

<input type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
--------------------------	-----	--------------------------	-----

- Si Oui, veuillez préciser, svp :

.....

- Quelle est la typologie des produits takaful offerte par la SALAMA Assurance ?

<input type="checkbox"/>	Assurance non-vie (General takaful)
<input checked="" type="checkbox"/>	Assurance vie (Family takaful)
<input type="checkbox"/>	Assurance non-vie & assurance vie

- Quels sont les principaux types de contrats demandés par la clientèle de la SALAMA Assurance?

Assurance voyage <i>avant 2011</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Assurance de transport	<input checked="" type="checkbox"/>
Assurance incendie	<input checked="" type="checkbox"/>	Assurance automobile	<input checked="" type="checkbox"/>
Assurance tout risque	<input checked="" type="checkbox"/>	Assurance d'investissement	<input type="checkbox"/>
Assurance travail	<input type="checkbox"/>	Assurance d'équipement	<input type="checkbox"/>
Assurance de travail	<input type="checkbox"/>	Assurance du patrimoine	<input checked="" type="checkbox"/>
Assurance de prévoyance <i>avant 2011</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Assurance de l'habitation	<input checked="" type="checkbox"/>
Assurance d'épargne	<input type="checkbox"/>	Assurance de construction	<input checked="" type="checkbox"/>
Assurance de crédit <i>avant 2011</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Assurance de santé	<input type="checkbox"/>

- Quels sont les modèles de gestion de takaful adoptés par la SALAMA Assurance ?

<input checked="" type="checkbox"/>	Le modèle moudaraba
<input checked="" type="checkbox"/>	Le modèle wakala
<input checked="" type="checkbox"/>	Le modèle hybride (moudaraba-wakala)
<input checked="" type="checkbox"/>	Le modèle waqf
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

- Quel est le modèle le plus demandé par la clientèle ? Pourquoi ?

*ASSURANCE PATRIMOINE en ASSURANCE DOMMAGE et
ASSURANCE TAKAFUL Prévoyance et Family TAKAFUL
ASSURANCE Voyage*

- La compagnie SALAMA Assurance offre-t-elle des produits d'assurance conventionnelle ?

<input checked="" type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
-------------------------------------	-----	--------------------------	-----

- Si oui, veuillez préciser svp :

.....

- Ceci revient-il en raison d'une:

<input type="checkbox"/>	Réglementation gouvernementale
<input checked="" type="checkbox"/>	Stratégie hybride de la compagnie
<input checked="" type="checkbox"/>	Demande de la clientèle
<input type="checkbox"/>	

- Quels sont les principaux secteurs dans lesquels les dépôts de la clientèle sont-ils orientés ?

<input checked="" type="checkbox"/>	Industrie
<input type="checkbox"/>	Agriculture
<input checked="" type="checkbox"/>	Services
<input type="checkbox"/>	Autres (Veuillez préciser svp,.....)
<input type="checkbox"/>	

- Le choix du secteur d'investissement par la SALAMA Assurance est-il basé sur ?

<input checked="" type="checkbox"/>	La rentabilité
<input checked="" type="checkbox"/>	Le degré de risque
<input checked="" type="checkbox"/>	La demande de la clientèle
<input type="checkbox"/>	Autres (Veuillez préciser svp,
<input type="checkbox"/>	

- La SALAMA Assurance estime-t-elle que le marché de takaful dans la wilaya de Tizi-Ouzou soit potentiel ?

<input checked="" type="checkbox"/>	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
-------------------------------------	-----	--------------------------	-----

- Si oui, ceci revient-il à ?

à la demande des clients

Annexe N°10 : Enquête de la perception et de la demande de l'assurance islamique (takaful) par la population de Tizi-Ouzou

Enquête de la perception et de la demande de l'assurance islamique (takaful) par la population de Tizi-Ouzou

Dans le cadre de la préparation du mémoire de Master en Monnaie-Finance-Banque, à l'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, sur le thème suivant : « L'assurance islamique, une opportunité pour le développement du secteur de l'assurance en Algérie », nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire. Nous vous remercions d'avance pour le temps que vous nous accorderez.

1. Connaissez-vous l'assurance islamique (takaful) ?

Oui

Non

2. Comment avez-vous connu le takaful ?

Livres/revues
 Formations
 Séminaires/conférences

Média (TV/radio/Internet)
 Mosquée
 Autres

3. Comment évaluez-vous vos connaissances en takaful ?

Très bonne
 Bonnes
 Moyennes

Faibles
 Très faibles
 Aucunes

4. Comment percevez-vous les produits takaful par rapport aux produits de l'assurance conventionnelle ?

Similaires
 Assez similaires

Différents
 Pas d'idée

5. Selon vous, quelle est la principale raison pour laquelle des personnes choisissent-elles le takaful ?

<input type="checkbox"/>	Aspect religieux	<input type="checkbox"/>	Sa nouveauté sur le marché
<input type="checkbox"/>	Aspect économique	<input type="checkbox"/>	Autres (veuillez précisez, SVP).....

6. Savez-vous que la compagnie d'assurance islamique SALAMA (la seule en Algérie) ait ouverte des agences à Tizi-Ouzou ?

Oui Non

- *Si oui, veuillez préciser comment ?*

<input type="checkbox"/>	Médias (TV/radio)
<input type="checkbox"/>	presses
<input type="checkbox"/>	Internet
<input type="checkbox"/>	Affichages et prospectus
<input type="checkbox"/>	Bouche-à-oreille
<input type="checkbox"/>	Autres (Veuillez préciser svp,)

7. Avez-vous déjà souscrit un contrat takaful auprès de la compagnie SALAMA?

Oui Non

- *Si non, ceci revient-il à :*

<input type="checkbox"/>	Une méfiance envers les produits assuranciers islamiques
<input type="checkbox"/>	L'élévation des coûts des contrats par rapport aux contrats conventionnels
<input type="checkbox"/>	Autres (veuillez préciser, svp).....

- *Avez-vous, toutefois l'intention de faire appel aux services de la compagnie SALAMA ?*

Oui Non Peut être

8. Quels sont les contrats, offerts par la compagnie SALAMA, qui vous intéresse ?

Assurance voyage		Assurance de transport	
Assurance incendie		Assurance automobile	
Assurance tout risque		Assurance d'investissement	
Assurance travail		Assurance d'équipement	
Assurance de travail		Assurance du patrimoine	
Assurance de prévoyance		Assurance de l'habitation	
Assurance d'épargne		Assurance de construction	
Assurance de crédit		Assurance de santé	

9. Comment trouvez-vous la qualité des services offerts par la SALAMA ?

Très bonne
 Bonne
 Assez bonne

Mauvaise
 Très mauvaise
 Pas d'idée

10. Estimez-vous que la compagnie SALAMA fait bien connaître ses produits et services ?

Plus qu'assez
 Assez

Pas assez
 Pas du tout assez

11. Recommandez-vous à des personnes de souscrire des contrats takaful auprès de la compagnie SALAMA ?

Oui

Non

- Veuillez préciser pourquoi ?

.....

12. Vos commentaires et suggestion, SVP :

Liste des figures, tableaux et annexes

Liste des tableaux

Tableau N°1 : Classification des produits de l'assurance.....	11
Tableau N°2 : L'évolution de l'assurance en Algérie de 1964-1995.....	27
Tableau N°3 : Evolution du chiffre d'affaire réalisé par les sociétés d'assurance algériennes de 1995 à 2014.....	28
Tableau N°4 : Le chiffre d'affaire par branche (31-12-2013/ 31-12-2014) en milliers de dinars.....	37
Tableau N°5 : Le chiffre d'affaire des assurances de personne (31-12-2013 /31-12-2014) En milliers de dinars.....	38
Tableau N°6 : Les sinistres réglés par les sociétés d'assurances dommages au 31/12/2014(en milliers de DA).....	39
Tableau N°7 : Les sinistres réglés par les sociétés d'assurance de personne au 31/12/2014 (en milliers de DA).....	40
Tableau N°8 : Les sinistres à payer par les sociétés d'assurance de personne (en milliers de DA).....	41
Tableau N°9 : La classification des pays selon la conformité islamique de leurs actifs en 2010.....	62
Tableau N°10: Répartition des opérateurs takaful dans le monde.....	65
Tableau N°11: Comparaison entre le Takaful et l'assurance conventionnelle.....	66
Tableau N°12 : Les membres d'administrations et les propriétaires de SALAMA IslamicArabInsurancecompany.....	84
Tableau N°13 : Comparaison entre les profits de SALAMA IAIC, généré du « 1 ^{er} janvier au 30 juin 2015 » et ceux du « 1 ^{er} janvier au 30 juin 2014 », en AED'000.....	85
Tableau N°14 : Typologie de contrats vendu par l'agence SALAMA Assurance de Tizi-Ouzou.....	94
Tableau N°15 : Nombre de personnel, de clients, de contrats signés, est d'indemnisations de l'agence durant l'année 2015.....	97

Liste des figures

Figure N°01 : Part du CA du secteur des assurances dans le PIB algérien, 2014.....	43
FigureN°02 : Projection de l'encours des actifs bancaire islamiques fin 2015dans les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du nord.....	63
Figure N°03 : Répartition de certaines variantes de takaful dans quelques régions du monde, en 2013.....	68
Figure N° 0 4 : Modèle Moudaraba de l'assurance takaful.....	72
FigureN°0 5: Modèle Wakala de l'assurance takaful.....	73
FigureN° 06 : Modèle Hybride de l'assurance takaful.....	74
FigureN° 07 : Modèle Waqf de l'assurance takaful.....	75
FigureN°08: Projection de 2015 dumarché mondial du takaful en milliard de dollars.....	79
Figure N°09 : Comparaison entre les actions de la compagnie et l'indice du secteur à qui elle appartient durant l'année 2014.....	86
Figure N° 10: Pourcentage des personnes connaissant l'assurance islamique.....	100
Figure N°11 : Les moyens par lesquels le takaful est connu.....	100
Figure N°12: Le niveau de connaissance du takaful auprès de la population.....	101
Figure N°13 : La perception des produits takaful par rapport aux produits conventionnels.	101
Figure N°14 : Les raisons du choix du takaful.....	102
Figure N°15 : La population au courant de l'existence d'agences de la compagnie d'assurance islamique SALAMA à Tizi-Ouzou.....	103
Figure N°16 : Les moyens par lesquels la population a su de l'existence des agences de SALAMA.....	103
Figure N°17 : La population ayant souscrit un contrat takaful auprès de la compagnie SALAMA.....	104
Figure N°18 : Les causes du non souscription d'un contrat takaful auprès de la compagnie SALAMA.....	104
Figure N°19 : La population ayant l'intention de faire appel aux services de la compagnie SALAMA.....	105
Figure N°20: Les contrats offerts par SALAMA qui intéressent la population.....	105
Figure N°21 : L'appréciation de la qualité des services offerts par SALAMA.....	106
Figure N°22 : L'appréciation de la politique de communication de SALAMA.....	106

Figure N°23 : La population recommandant de souscrire des contrats takaful de la compagnie SALAMA.....	106
---	------------

Liste des annexes

Annexe N°1. Vercés du coran avec traduction en langue française , portant sur les actes interdits en finance islamique.....	118
Annexe N°2. La decision de creation de l'agence N°11680.....	120
Annexe N°3. Police d'assurance individuelle accidents.....	121
Annexe N°4. Police d'assurance Automobile Particulier (Tout risques).....	122
Annexe N°5. Police d'assurance Automobile Particulier (Dommage et collision).....	123
Annexe N°6: Police d'assurance Takaful prévoyance.....	124
Annexe N°7. Police d'assurance Takaful crédit.....	125
Annexe N°8. Police d'assurance Takaful assistance SAFAR individuel.....	126
Annexe N°9. Questionnaire pour SALAMA Assurance agence N° 11680 de Tizi-Ouzou..	127
Annexe N°10 : Enquête de la perception et de la demande de l'assurance islamique (takaful) par la population de Tizi-Ouzou.....	131

Résumé :

Le monde est, de nos jours, plus intégré que jamais, et l'un des facteurs ayant contribué à cet état de fait est, la libéralisation financière. La finance est ainsi la dimension dominante de la globalisation des économies et elle recèle d'innombrables bienfaits, mais également des imperfections telles qu'on cherche sans relâche une alternative qui s'insère plus dans l'éthique et la déontologie, ce qui a amené les académiciens mais également les praticiens, à se pencher de plus en plus sur la finance islamique. Cette dernière est, avant tout, une finance éthique, qui privilégie un système de valeurs bâti sur la nécessité d'éviter ce qui est interdit, sur un équilibre entre l'intérêt personnel et l'intérêt public, mais aussi sur les valeurs de l'équité, la transparence et la sincérité. Ces valeurs sont d'une importance capitale et doivent se refléter obligatoirement dans les actes et les transactions. L'une de ces composantes, l'assurance islamique (takaful), a généré un grand intérêt de la part des acteurs mondiaux de la finance conventionnelle.

L'objectif assigné à ce présent mémoire est d'essayer d'analyser la place de l'assurance islamique dans le secteur des assurances algérien et de vérifier si elle peut constituer une source de dynamisme pour celui-ci. C'est ainsi que nous avons analysé la problématique suivante : **L'assurance islamique constitue-elle une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien ?**

Afin de mener à bien notre travail, nous avons eu recours à une documentation théorique et empirique abondante tant en matière de finance islamique que de l'assurance conventionnelle et islamique. Celle-ci est diversifiée et est composée d'ouvrages, rapports, articles, documents, thèses et sites Internet. Par ailleurs, nous avons effectué un stage auprès d'une agence de takaful et avons questionné le premier responsable de celle-ci et avons distribué un questionnaire sur un échantillon de la population de Tizi-Ouzou afin de vérifier nos hypothèses.

Les résultats de notre recherche montrent que « l'assurance islamique peut constituer une opportunité de développement pour le secteur assurantiel algérien quant tenu de son caractère éthique et de son adéquation avec l'aspect religieux et culturelle de la wilaya », bien qu'il existe une désinformation totale de la part de la population.

Mots clés : Finance islamique, assurance islamique, Takaful, Risque, secteur assurantiel.