

REPUBLIQUE ALGÉRIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITÉ MOULOU D MAMMÈRI DE TIZI-OUZOU
FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION

Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de
Magister en Sciences Économiques
Option : Économie et finance internationale

Thème

Essai d'analyse de l'assurance mutuelle Takaful
Étude comparative entre le marché Takaful
Malaisien et le marché Takaful de la Coopération des États du Golf

Réalisé par : AMIROU Rabah sous la direction de M^r CHITTI Mohand MCA

Devant le jury composé de :

Présidente :	M^{me} MATMAR Dalila	MCA UMMTO
Rapporteur :	M^r CHITTI Mohand	MCA Université de Béjaia
Examineurs :	M^r SALMI Madjid	MCA UMMTO
	M^r CHENANE Arezki	MCA UMMTO

Date de soutenance 10/10/2018

Remerciements

Je rends un grand hommage à feu professeur N.BOUYAHIAOUI pour ses qualités humaines, ses orientations pédagogiques et scientifiques très précieuses.

Je remercie tous les enseignants qui ont contribué à ma formation de près ou de loin, particulièrement mes professeurs GUENDOUZI, DAHMANI, ABIDI, SI MOHAMMED, OUALIKENE, AMOKRANE, DRIR , AISSAT, DOUMANE, MOULAY et tous ceux que je n'ai pas pu citer.

Je remercie mon promoteur le Docteur CHITTI pour sa patience et ses précieuses orientations.

Je remercie mon co- promoteur Mr BARKAT ses précieuses orientations.

Je remercie Mr AMIROU Said DG des assurances pour ses précieuses orientations.

Je remercie également les membres du Jury qui ont bien accepté d'examiner mon humble travail.

Je remercie tous mes camarades de la promotion de Magister EFI et Management pour leur soutien et aide considérable durant tout le cursus, notamment Karim, Marzouk, Tayeb, Ali, Chabane.

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

A ma mère et à la mémoire de mon père et de mon frère Rachid

A mes sœurs et belles sœurs, à mes frères et beaux-frères.

A mes nièces et neveux, et particulièrement Smail et Nina.

« Les asymétries informationnelles caractérisent plus les assurances »
Joseph E. STIEGLITZ

Sommaire

Introduction générale.....	I
Chapitre I : Notions préliminaires sur les risques et leurs couvertures.....	1
Introduction	2
Section 1 : La gestion des risques et l'assurance	3
Section 2 : Les mutuelles et les coopératives d'assurance dans le monde	15
Section 3 : Notions de finance islamique et d'assurance Takaful.....	26
Section 04 :L'assurance TAKAFUL versus Assurance Conventionnelle	38
Conclusion.....	42
Chapitre II : Les marchés de l'assurance et de la finance islamique dans les pays de la CEG et en Malaisie.....	43
Introduction :	44
Section 01 : L'assurance dans les pays du Golf.....	45
Section 02 : La finance islamique dans les pays de la CEG	50
Section 03 : Dynamique du marché de l'assurance et de la FI en Malaisie.....	57
Conclusion.....	64
Chapitre III: Le takaful dans les pays de la CEG et en Malaisie	65
Introduction	66
Section 01 : Le Takaful dans les pays de la CEG	67
Section 02 :le takaful en Malaisie	82
Conclusion.....	99
Chapitre IV : Analyse du marché Takaful dans le monde et en Algérie	101
Introduction	102
Section 01 : Le marché du Takaful dans le monde	103
Section 02 : Panorama du marché Algérien des assurances.....	111
Section 03 : Analyses et perspectives du marché Takaful en Algérie	125
Conclusion.....	135
Conclusion Générale	136
Bibliographie.....	146
Annexes.....	157
Résumé :	187
Liste des tableaux	188
Liste des figures	190
Liste des annexes.....	191
TABLE DES MATIÈRES	192

Introduction générale

Introduction :

L'activité économique est étroitement liée à la prise de risques. Ces derniers atteignent tous les agents économiques : le capital, l'outil de production, la ressource humaine et le marché. Les scientifiques ainsi que les professionnels de l'économie sont unanimes, quant à l'impossibilité d'éliminer les risques de l'activité économique et financière.

L'assurance a été inventée pour atténuer l'impact des sinistres sur les ménages, sur les entreprises, et sur l'Etat. L'assurance est synonyme de protection, de couverture, et de solidarité. Elle s'étend aux différentes étapes de l'activité économique. Elle est aussi en amont et en aval de tout investissement. Elle est classée dans le secteur tertiaire de l'économie, c'est-à-dire celui des services. Elle permet la collecte de l'épargne, et elle accompagne l'investissement. Elle permet la régulation de la consommation. Elle incite les ménages à la prudence, et à l'efficacité. Elle fournit de l'information utile aux autorités économiques. Elle dévoile l'économie informelle, et participe à la stabilisation du système financier.

Les compagnies d'assurance travaillaient dans le domaine de la couverture des risques depuis leur création, en s'inspirant des nouvelles théories sur la gestion des risques, entre autre, la loi des grands nombres, elles ont modernisé leurs produits et prestations. Elles s'engagent dans la couverture des grands risques dans les secteurs d'activité du primaire, du secondaire, et du tertiaire. Elles s'intéressent davantage à l'assurance vie.

Les crises financières des années quatre-vingt ont touché les compagnies d'assurance et de réassurance au même titre que les banques. Après les pertes enregistrées, nombre de compagnies étaient contraintes de déposer leurs bilans. Les professionnels de l'assurance et de la finance ont mis en évidence le manque d'efficacité du système financier international.

Ayant pu résister aux différentes crises financières, les assurances éthiques et le TAKAFUL ont eu droit de citer. En se basant sur les principes de solidarité et du partage des profits et des pertes, et sur les techniques modernes de gestion des risques, elles réalisent des encours en centaines de millions de dollars et un taux de croissance annuelle de leurs chiffres d'affaire à deux chiffres.

Les assurances éthiques regroupent les assurances coopératives, les mutuelles d'assurances, le TAKAFUL et d'autres formes d'organisations. Elles reposent sur la solidarité entre les sociétaires, sur l'économie réelle, et sur l'équité dans les transactions commerciales. Elles s'appuient sur l'investissement socialement responsable. Elles s'appuient aussi sur les valeurs universelles de coopération, de transparence, et d'équilibre. L'équilibre entre les intérêts des contractants, tout en évitant les externalités négatives sur le marché, et sur les biens publics.

Le TAKAFUL, dans sa forme moderne, a connu ses débuts au Soudan, puis il s'est développé en Malaisie et dans les pays arabes du moyen orient. Le Royaume-Uni a été le premier pays européen à introduire le TAKAFUL dans sa place financière (la cité). D'autres pays ont suivi, à l'exemple de la Belgique, de l'Allemagne, et dernièrement de la France.

Le TAKAFUL a connu une importante croissance après la crise financière des subprimes en 2008 aux Etats unis d'Amérique. Suite aux crises financières récurrentes des années 2000, des scientifiques et des économistes musulmans ont été sollicités par les organisations financières internationales (La Banque Mondiale, Le Fonds Monétaire International, etc.) à présenter leurs approches sur la réforme du système financier international. Durant cette occasion, ils ont pu exposer les techniques et l'éthique de la finance dite islamique aux professionnels de la finance et de l'assurance dans le monde. L'assurance TAKAFUL est présentée comme étant un produit financier universel, compatible avec l'éthique, la coloration religieuse ne concerne que les souscripteurs musulmans.

Tout cela, nous rappelle les travaux de recherche de l'imminent philosophe IBN KHALDOUN, qui en s'inspirant de l'histoire musulmane, a posé les fondements de la recherche scientifique dans le domaine de la sociologie et l'histoire des civilisations humaines.

Les savants musulmans, AVICENNE, AVERROES, IBN EL HAITHAM, EL FARABI, EL KHAOUARISMI et autres n'ont pas trouvé de difficultés à allier le coté scientifique et l'éthique religieuse. Une harmonie prévalait alors entre l'esprit scientifique libre et les grandes valeurs spirituelles et éthiques de la religion musulmane.

Contexte de la recherche :

La finance islamique a connu un essor fulgurant dans certains pays, cette dernière décennie.

L'assurance Takaful devrait connaître le même essor, vu l'interaction et les liens forts entre la finance islamique et le Takaful. Les pays du Golf, l'Arabie Saoudite et la Malaisie sont les leaders du marché mondial du Takaful.

Les firmes internationales de l'assurance à l'instar de AIG, Prudential, AXA, Allianz, Munich Re, Swiss Re, etc. s'intéressent de plus en plus au marché de l'assurance Takaful.

Les agences internationales d'informations économiques et les agences internationales de notations des entreprises à l'instar de Earnst and Young, Moody's, Standard and Poor's AmBest, , Bloomberg, et Zawya Thomson Reuters suivent de près les mutations de ce marché du Takaful à travers des rapports spéciaux ou annuels.

Le regain d'intérêt du marché de la mutualité et de l'assurance participative et éthique dans le monde après les récentes crises financières a ouvert de nouveaux horizons pour le Takaful.

La veille économique et la prospection des marchés, ont fait que les décideurs économiques des grandes firmes internationales suivent l'évolution du Takaful pour une quête de l'anticipation et pour une prise des parts de marché Takaful dans le monde.

L'évolution du marché Mondial du Takaful, l'engagement récent de la Tunisie et du Maroc dans cette industrie crée un nouveau contexte pour l'industrie assurantielle Algérienne.

Les points suivants constituent aussi des éléments du contexte de notre étude

- Le faible taux de pénétration de l'assurance des personnes et la réticence d'une frange de la population à s'assurer pour des raisons de conviction éthique religieuse peuvent être résolues par le Takaful.
- La volonté affichée par les pouvoirs publics en Algérie de Booster le marché de l'assurance des personnes.
- Le besoin de protection de l'industrie assurantielle Algérienne naissante sachant que le Takaful pourrait constituer une barrière non tarifaire pour protéger le marché national de l'assurance et de l'assurance des personnes en particulier.
- Le Takaful joue aussi un rôle dans la régulation.
- Le développement récent des moyens de Télécommunication et d'information (NTIC), et leur démocratisation ont rapproché les clients des prestataires de services et spécialement des assureurs qui arrivent à commercialiser plus de produits assurantiels et à créer de nouveaux besoins chez leurs clients déjà acquis.
- Les mutations sociologiques des populations rurales et traditionnelles vers des modes de vie citadines et modernes.
- Institutionnalisation des rôles sociaux de solidarité joués auparavant par les groupes villageois ou familiaux.
- Difficultés financières rencontrées par les caisses nationales de retraites.
- Difficultés dans la gestion efficiente des établissements de sécurité sociale et de la retraite.

Objectifs :

Les objectifs de cette étude sont nombreux. Ils se présentent comme suit :

- Tirer des enseignements des expériences de la Malaisie et des pays de la CEG dans le domaine de l'industrie du Takaful.
- Montrer que le Takaful participe à la finance participative dans le monde, et qu'il contribue à la symétrie de l'information économique et à l'économie réelle, à la stabilité financière, et qu'il dégage des externalités positives sur le marché de l'assurance et de la finance dans le monde.
- Montrer que la satisfaction d'une frange de la population musulmane qui préfère s'assurer selon ses convictions éthiques religieuses pourrait répandre l'assurance dans ces populations et améliorer son taux de pénétration par rapport au PIB et sa densité par habitant.
- L'aspect éthique pourrait jouer un rôle marketing dans la promotion de l'assurance chez les populations musulmanes surtout dans les marchés de niche (Hadj et omra, etc...).
- Montrer que le Takaful pourrait constituer un instrument pédagogique pour les autorités financières pour ramener les populations musulmanes à s'assurer et à participer à l'économie formelle.
- Avoir plus de traçabilité sur les transactions commerciales et financières et combattre directement l'informel.
- Couverture sanitaire, et retraite.
- Augmentation du nombre d'assurés, ce qui réduit les probabilités de sinistralité : Loi des grands nombres
- Création d'un climat de confiance chez les assurés :
 - Libération des énergies.
 - Stabilité financière.
 - Encourager la culture d'assurance.
- Allocation des ressources dans le temps : la couverture d'assurance peut aller d'une année à plusieurs années.
- Montrer que l'assurance Takaful ne s'est pas limité à offrir aux sociétaires une assurance selon l'éthique musulmane seulement, mais aussi un gain supplémentaire à travers le surplus assurantiel. Cela pourrait constituer une motivation spécifique à l'assurance Takaful.

- L'objectif aussi de ce travail est de montrer l'importance de l'éthique pour :
 - Redonner confiance à des franges de la population musulmane à s'assurer dans des compagnies qui prennent en charges leurs préoccupations éthiques.
 - Assurer la symétrie informationnelle et l'équité entre les cocontractants dans l'opération d'assurance.
 - Générer des externalités positives sur le marché de l'assurance et de la finance.

Problématique

La problématique que nous avons choisie se présente comme suivant :

- **Quels enseignements peuvent être tirés des approches stratégiques faites par la Malaisie et les pays de CEG du marchés de l'assurance Takaful ? Quelle serait alors la meilleure approche stratégique du marché de l'assurance Takaful que devraient suivre les pays musulmans dont l'Algérie ?**

Pour expliciter cette problématique, nous avons posé les questions suivantes :

- Quel est le rôle de la réglementation dans la promotion du marché Takaful ?
- Quel est le rôle des habitudes culturelles d'assurances, et d'épargnes dans la promotion du marché Takaful ?
- Quel est le rôle de la ressource humaine, de la formation, de la recherche scientifique et de l'esprit d'innovation dans la promotion du marché Takaful ?
- Quelle est la contribution du marché financier islamique (Banques Islamiques, Sukuks, etc.) à la promotion du marché Takaful ?

Hypothèses

Pour répondre à cette problématique et aux questions posées nous avons supposé les hypothèses suivantes :

- **H0** : L'approche Malaisienne du marché de l'assurance Takaful est une approche stratégique modèle à suivre pour tout pays musulman voulant introduire le Takaful.
- **H1** : L'approche des pays de la CEG du marché de l'assurance Takaful est une approche stratégique modèle à suivre pour tout pays musulman voulant introduire le Takaful.
- **H2** : L'approche stratégique du marché de l'assurance Takaful est spécifique à chaque pays musulman dont l'Algérie.
- **H3** : Le Takaful va freiner l'industrie de l'assurance et créer des tensions communautaristes, culturelles et religieuses dans les pays musulmans.

-

Délimitation de l'étude

Cette étude a porté sur l'expérience de la Malaisie et des pays de la CEG dans le domaine du Takaful parce que ce sont les leaders mondiaux de l'industrie Takaful.

L'Iran étant touché par des sanctions économiques, nous n'avons pas pu avoir des informations sur son industrie Takaful.

Notre étude s'est basée sur la période allant de l'année 2009 à l'année 2014. Nous avons inclus des informations des deux années 2015 et 2016 sur le marché Takaful pour montrer la tendance actuelle de cette industrie nouvelle.

Vu les quantités importantes d'informations que peuvent contenir les tableaux et les figures, nous nous sommes basés essentiellement sur ces deux outils pédagogiques tout au long de ce mémoire.

L'industrie Takaful en Algérie se limite à l'activité d'une seule entreprise. Par conséquent, nous ne pouvons pas parler de l'existence d'un marché Takaful en Algérie.

Méthodologie de recherche

Après avoir présenté la gestion des risques, le marché de la mutualité dans le monde, la finance islamique, et le marché de l'assurance Takaful par la méthode descriptive, nous avons fait une comparaison entre le Takaful et l'assurance conventionnelle. Cette comparaison a un sous-bassement philosophique : c'est une comparaison entre la finance dite islamique et la finance conventionnelle.

Nous avons cherché à montrer les possibilités de comparaison entre ces deux types de vision de la finance. Nous avons constaté que la finance islamique vue par l'école des Maqasids sharia et la finance conventionnelle vue par l'école de la fonctionnalité de la finance (finance socialement responsable) peuvent être comparées par analogie à travers leurs écoles respectives. De nombreux points de convergences entre ces deux écoles ont été soulignés.

La mutualité qui est un produit de la finance socialement responsable et le Takaful qui est un produit répondant aux objectifs (Maqasids) de la finance dite islamique sont deux produits très semblables.

La méthode analytique a été utilisée dans les sections réservées à l'assurance dans les pays de la CEG et en Malaisie afin de mettre en évidence les relations en liaison avec le Takaful. Cela nous a permis aussi d'étudier le marché Takaful dans son contexte culturel, et économique.

Le travail d'analyse effectué dans les chapitres I et II nous a facilité la comparaison à laquelle nous avons consacré la section 3 du chapitre III.

Vu que le thème est nouveau et que l'industrie Takaful est dans son stade de lancement et d'expérimentation, les méthodes comparatives et analytiques alternées s'accrochent bien avec l'objet de notre étude. Nous avons utilisé beaucoup de tableaux et de figures parce qu'ils contiennent plus d'informations quand on les interprète. Ils résument plusieurs paragraphes avec un surplus de précision et avec des chiffres.

L'étude empirique a été remplacée par la présentation de l'expérience du TABUNG HAJI en Malaisie et de l'expérience du Takaful santé en Arabie Saoudite. L'étude empirique n'a pas pu être faite parce qu'il n'y a pas un marché d'assurance Takaful en Algérie. La seule compagnie existante est SALAMA Assurance spécialisée actuellement dans le Takaful général. Nous avons aussi posé des questions ouvertes à quelques professionnels des assurances en Algérie, afin de cerner avec plus de précisions les contraintes au développement de l'assurance dans notre pays et l'opportunité offerte par le développement du Takaful dans le monde. Cela nous a permis de déduire quelques conclusions et de faire des recommandations pratiques.

Le raisonnement par récurrence a été utilisé dans les conclusions, afin de se projeter dans l'avenir et faire une prospection de l'industrie Takaful dans les pays musulmans et les pays où le nombre de la population musulmane est important à l'exemple de la Chine, de l'Inde, et de la Russie.

Le raisonnement par récurrence a été également utilisé dans la conclusion générale, afin de répandre les résultats auxquels nous sommes parvenus par extrapolation dans l'espace et dans le temps. Nous avons intuitivement utilisé ce type de raisonnement, sans le mentionner explicitement.

Etudes précédentes

Plusieurs études ont été effectuées sur le takaful et l'assurance. On en trouve des articles, des séminaires, des thèses, des mémoires de Magister, et des mémoires de master. Nous avons sélectionné quelques-unes dont nous nous sommes inspirés pour notre étude :

1. Mémoire de Magister soutenu par CHEIKH Karima (Université de Tlemcen 2010) sur le rôle du marketing dans la promotion du taux de pénétration de l'assurance en Algérie. L'étude s'est basée sur la psychologie du consommateur. L'étude empirique a supposé que l'éthique religieuse empêche un nombre assez important de consommateurs à s'assurer. Le résultat a confirmé l'hypothèse et a montré que le Takaful pourrait lever la contrainte religieuse qui empêche des clients potentiels de s'assurer. Nous partageons cette idée, nous la trouvons convaincante.

2. Working paper 2014-055 : Technical efficiency of Takaful Industry : A comparative study of Malaysia and GCC countries par le binôme Hela MINIAOUI et Anissa CHAIBI sur la comparaison entre l'industrie Takaful en Malaisie et dans les pays de la CEG. Une méthode empirique de comparaison a été utilisée. L'hypothèse de l'étude empirique est que les entreprises Takaful dans la CEG sont plus compétentes et rentables que celles de la Malaisie. L'étude s'est basée sur un échantillon d'une dizaine d'entreprises au total. Selon l'outil de comparaison utilisé, l'hypothèse de départ a été confirmée à savoir : les entreprises Takaful de la CEG sont plus rentables que celles de la Malaisie. Nous estimons que l'échantillon utilisé n'est pas suffisamment représentatif parce que le marché du takaful dépend de plusieurs paramètres et que la taille des entreprises Takaful dans la CEG est hétérogène. Les entreprises Takaful prises dans l'échantillon pour représenter les pays de la CEG sont de tailles exceptionnelles alors que la majorité des entreprises Takaful de la CEG sont de petites tailles.

Les rapports annuels de grandes agences de notations attribuent les meilleures notes aux entreprises Malaisiennes contrairement aux résultats de l'étude.

3. Thèse de doctorat soutenue par FELLAG Saliha en 2015 (Université Hassiba BEN BOULAID) sur l'expérience de quelques pays Arabes dans l'industrie du Takaful. L'hypothèse de départ est que la réglementation et le marketing jouent des rôles importants dans le développement de l'industrie du Takaful. Les résultats de l'étude ont confirmé l'hypothèse. L'auteur a présenté le marché du Takaful en Algérie en étudiant l'expérience de la compagnie Salama – Assurance spécialisée dans le Takaful Général.

Spécificité du thème

Le thème que nous avons choisi est sensible à plus d'un titre. Il touche à la religion, à la laïcité, à la politique des pays, aux idéologies économiques et aux convictions personnelles de tout un chacun. Comme il s'agit d'un document scientifique, nous n'allons pas nous lancer tout au long de notre étude dans des questions qui vont nous éloigner de l'objet de notre étude. Nous veillerons à ne fournir aucune information sans citer sa source, celle-ci ne doit émaner que des institutions officielles nationales ou internationales, des agences d'informations et de notations, ou des personnalités scientifiques de notoriété, nous essayerons d'adopter une démarche scientifique avec tout ce que cela peut signifier comme : objectivité, neutralité, argumentation scientifique, critique scientifique (thèse et anti thèse), et

l'acceptation des résultats de l'étude sans prise de position ou de jugements de valeurs au préalable.

Les postulats liés à la religion musulmane ne sont pas présentés comme des vérités scientifiques ou des arguments pour construire un raisonnement scientifique.

Ils sont présentés comme étant une partie des réalités liées aux modes de vie, et à l'histoire des peuples et à la sociologie sociale.

Ces postulats nous permettent de bien comprendre le comportement des agents économiques. Ils nous permettent de mieux comprendre la socio-économie des regroupements humains. Cela est nécessaire pour mesurer la résistance aux changements vis à vis d'un produit financier ou assurantiel.

Les agents économiques agissent différemment selon que le produit financier ou assurantiel est compatible ou non avec le mode de vie et la culture du pays.

L'appellation islamique ne fait aucunement partie d'une propagande liée à la religion. Il s'agit d'une approche marketing faisant face aux contraintes existantes. Cette appellation faciliterait l'acceptation de l'assurance par les populations de confession musulmane. Le mot finance islamique est équivalent à finance participative. Cette dernière ne trouve pas de contraintes à son évolution dans les marchés internationaux. Certains pays à l'exemple du Maroc ont choisi l'appellation finance participative.

Les grandes firmes internationales de l'assurance : PRUDENTIAL, AVIVA, AIG, HSBC, AXA...etc. se sont adaptées aux réalités culturelles des pays avant d'y installer des filiales. Comme l'économie et avant tout une branche des sciences humaines, il est justifiable de prendre en considération durant notre étude la culture et l'éthique musulmane des populations, et prendre aussi en considération les marchés de niche qui existent concernant le Takaful.

Nous nous sommes aussi inscrits dans une logique mondiale, nouvelle, d'humanisation de la finance internationale.

Ces idées sont défendues par d'éminents scientifiques et économistes dans le monde. Les économistes AMARTYA SEN, HABIB ELHAQ, et JOSEPH STIEGLITZ tous ex-hauts responsables à la banque mondiale, au fonds monétaire international, et au programme des nations unies pour le développement (PNUD), défendent dans leurs articles scientifiques et livres les situations économiques des pays les moins développés. Ils appellent à une nouvelle finance mondiale éthique qui tienne compte des réalités économiques et culturelles de tous les pays, et surtout des pays en difficultés économiques.

JOSEPH STIEGLITZ défend l'idée d'une mondialisation financière graduelle, qui laisserait le temps et l'opportunité aux pays les moins développés de construire des institutions financières capables de résister à la transition vers le marché libre et ne pas subir les externalités négatives de la libéralisation financière immédiate. Il a aussi soulevé le problème d'asymétrie informationnelle dans la finance et spécialement dans le secteur de l'assurance.

HABIB ELHAQ ex-ministre de l'économie au Pakistan s'est penché sur le développement humain, il a été chargé par le PNUD pour trouver un instrument de mesure du développement humain, il a institué avec son collègue AMARTYA SEN l'indice du développement humain utilisé actuellement par le PNUD.

HABIB ELHAQ a appelé dans ses livres à une économie internationale plus juste au service de toute l'humanité.

Un bâtiment des nations unies (PNUD) a été baptisé en son nom. AMARTYA SEN lauréat du prix Nobel d'économie et philosophe du développement social et économique remet en cause la libéralisation financière actuelle. Il défend dans ses livres les idées d'ADAM SMITH sur le marché libre. Il avance qu'ADAM SMITH n'était pas libéral et que ses idées étaient dirigées contre les autorités financières rigides de l'époque qui s'opposaient à toute initiative privée.

ROBERT MERTON lauréat du prix Nobel d'économie parle de la réforme de la finance. La nouvelle finance selon lui doit se réapproprier son objectif premier qui est une meilleure allocation des ressources et une redistribution juste et équitable de la richesse. D'après MERTON le but de l'économie et de la finance est d'arriver à réaliser le bien-être économique de l'être humain. Le marché libre n'est qu'un instrument pour réaliser cet objectif final.

Une école de jurisprudence islamique se basant sur les grands axes de la religion tout en s'inscrivant dans la rationalité de la pensée est appelée école de MAQASIDS SHARIA. Le premier savant ayant lancé cette école s'appelle EL CHATIBI de l'Andalousie remonte à quelques siècles. Cette école défend l'idée que l'économie en Islam a pour objectif principal la réalisation du bien-être économique de l'être humain. Elle condamne toute forme de monopole dans les transactions économiques et financières et réclame l'équité dans le partage et la redistribution de la richesse. Plusieurs séminaires et conférences ont été organisés ces dernières années autour du thème MAQASIDS SHARIA et le TAKAFUL, le plus récent a été le sommet organisé le 11 mai 2015 au Caire où des représentants de grandes agences

d'information économiques internationales ont pris part à l'instar de THOMSON REUTERS, AM BEST, EARNST AND YOUNG ...etc.

Un éminent juriste appartenant à El Azhar s'est distingué ces dernières années, il s'agit de feu Mohamed El GHAZALI qui s'est inscrit dans la logique de l'école de MAQASIDS SHARIA. Il affirme que le but final de toute l'économie selon la vision musulmane de l'économie est d'assurer les besoins de l'être humain et son confort matériel et social, il appelle à la réforme de tout le système de législation religieuse actuelle qui n'adhère pas à ce grand principe ou s'oppose à l'équité dans les transactions commerciales et dans la redistribution de la richesse.

L'évolution de la nouvelle conception de l'économie tend à créer une dynamique chez les penseurs de l'économie. L'intérêt de l'être humain est mis en avant-garde. Les économistes sont à la recherche d'une dimension éthique pour l'économie. Les savants musulmans « Oulémas » commencent à adhérer à la rationalité de la pensée économique. Nous constatons un rapprochement entre les deux groupes sur les grands objectifs de l'économie et sur la méthodologie scientifique qui devrait cadrer toute recherche dans ce domaine.

L'éthique et la rationalité en économie seront un thème de recherche pour les années à venir pour un grand nombre de scientifiques, d'économistes, de sociologues, de philosophes, et d'Oulémas.

Nous sommes à l'aube d'une nouvelle économie mondiale éthique au service de l'humanité entière sans dérive et sans exclusion.

Le plan du présent mémoire se présente comme suit :

Chapitre 1 : Notions préliminaires sur les risques et leurs couvertures

Chapitre 2 : Les marchés de l'assurance et de la finance islamique dans les pays de la CEG et en Malaisie.

Chapitre 3 : Le Takaful dans le pays de la CEG et en Malaisie

Chapitre 4 : Analyse du marché Takaful dans le monde et en Algérie

-Conclusion générale.

La formation de la ressource humaine, le taux d'intégration de l'industrie du Takaful, la stratégie adoptée, ainsi que la simplicité de la documentation sont les critères que nous avons choisis dans l'évaluation des marchés Takaful. Nous pensons que ces critères sont les plus importants pour déterminer l'efficacité d'un marché Takaful.

Chapitre I

Notions préliminaires sur les risques et leurs couvertures

Introduction

Dans ce chapitre nous allons essayer de donner des notions de base sur les risques, sur l'aversion aux risques, et sur la gestion des risques.

La gestion des risques s'est développée à travers des techniques spécifiques. Nous allons en présenter quelques-unes. La technique de transfert des risques est prise en charge généralement par les assurances. Lors des récentes crises financières, les assureurs ont perdu la confiance d'une grande partie de leur clientèle. Cette dernière s'est orientée vers les mutuelles, qui sont gérées par les participants sociétaires. Les mutuelles et les coopératives d'assurance dans le monde ont eu un regain d'intérêt, durant ces dernières années. L'ICMIF a pu organiser autour d'elle ces mutuelles et coopératives d'assurances. Une compagnie d'assurance Takaful est aussi considérée comme une mutuelle lorsqu'elle est gérée par ses sociétaires, dans ce cas, elle répond à la condition principale dictée par l'ICMIF. Cette dernière s'est élargie aux sociétés Takaful. Il y a une coopération et des échanges d'expériences entre elles.

D'un autre côté, Le Takaful est un maillon indispensable au bon fonctionnement des Banques dites islamiques, et à l'industrie financière dite islamique. Afin de mieux définir le Takaful, nous avons jugé utile de donner quelques concepts de base de la finance dite islamique. Une petite comparaison entre l'assurance conventionnelle et l'assurance Takaful permet de mieux cerner le fonctionnement de cette dernière.

Le présent chapitre s'articule en trois sections :

Section 1 :La gestion des risques et leurs couvertures

Section 2 :Les mutuelles et les coopératives d'assurance dans le Monde

Section 3 :Notions de la finance islamique et du Takaful

Section 1 : La gestion des risques et l'assurance

Les risques et les assurances sont étroitement liés entre eux d'une part, et au système financier d'une autre part. Nous devons tout d'abord rappeler quelques notions de base de la finance et du système financier moderne. Nous allons présenter l'approche fonctionnelle de la finance, et quelques techniques de gestion des risques.

1. La finance

L'objectif ultime de la finance est de satisfaire les préférences de consommations des individus, y compris leurs besoins. La finance est l'étude des manières d'allouer des ressources rares au fil du temps. Les décisions financières engendrent des coûts et profits dans le temps que les décideurs ou autres ne connaissent pas d'avance. Les organisations économiques comme les entreprises et les gouvernements doivent œuvrer à la réalisation du bien être des individus et des ménages. Beaucoup de décisions financières peuvent être prises simplement en augmentant les possibilités de choix des individus, même si leurs préférences de choix sont inconnues. Généralement, les types de décisions prises par les ménages se résument à :

1-1 Epargne : Les ménages décident de la part du revenu à épargner. Cela dépendra de leurs revenus et de leur rationalité dans la gestion et la répartition du revenu. Ils doivent renoncer à des consommations immédiates pour pouvoir épargner.

1-2 Placement : Le placement de l'argent épargné tient en compte des facteurs culturels, éthiques et religieux. Généralement la recherche du profit est la première motivation d'un placement de l'épargne. Les trois facteurs cités ci-dessus peuvent influencer positivement ou négativement sur le placement de l'épargne par les individus.

1-3 Besoin de financement : Il peut être satisfait par le recours aux emprunts, au leasing, etc.

Les facteurs culturels, éthiques, et religieux jouent aussi un rôle déterminant dans le choix des organismes de financement et des modes de financement.

1-4 Optimisation des risques : Les individus optent pour la protection, la couverture par l'assurance, ou l'exposition aux risques. Le facteur culturel et l'aversion aux risques expliquent clairement les décisions prises par les individus en matière d'optimisation des risques.

2. Le système financier

Le système financier est l'ensemble des marchés et intermédiaires qui sont utilisés par les ménages, les entreprises et les Etats pour mener à bien leurs décisions financières. Ce système inclut les marchés d'actions, les obligations, et autres titres financiers, ainsi que les banques et les compagnies d'assurances.

2.1 Les fonctions du système financier

Un système financier réalise six (6) fonctions d'après l'approche fonctionnelle de la finance, et qui sont :

- Fournir les moyens de transfert des ressources financières dans le temps, dans l'espace (dans le monde), et entre les entreprises.
- Fournir les moyens de gérer le risque.
- Fournir les moyens de compensation et de paiement pour faciliter le commerce.
- Fournir un mécanisme pour mettre en commun les ressources et subdiviser les propriétés (déconcentrer la propriété).
- Fournir une information sur les prix pour aider à la prise de décision décentralisée dans les différents secteurs de l'économie.
- Fournir des moyens de gérer le problème des incitations, qui arrive quand une partie prenante d'une transaction a des informations que l'autre partie n'en a pas.

2.2 L'approche fonctionnelle

Les institutions financières diffèrent généralement d'un pays à un autre pour plusieurs raisons telles que la taille et la complexité des économies, les technologies disponibles, les différences historiques, politiques, et cultures.

Ces institutions changent aussi au fil du temps. Même si les noms des institutions semblent identiques, leurs fonctions diffèrent souvent d'une façon importante : les banques des années 1900 diffèrent des banques d'aujourd'hui. C'est pourquoi, il est préférable de se focaliser sur les fonctions financière plutôt que sur les institutions financières, cela représente une base conceptuelle choisie par les auteurs Robert MERTON, Zvi BODIE dans leur livre la finance traduit par Christophe THIBIERGE.

Cette analyse nommée approche fonctionnelle qui repose sur deux principes :

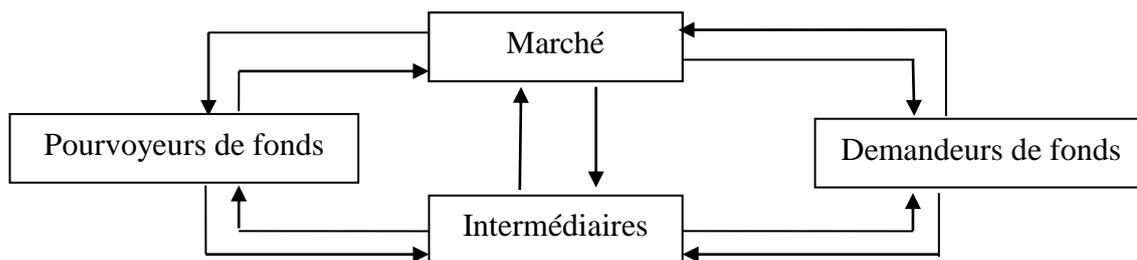
Les fonctions financières sont plus stables que les institutions financières par rapport au temps et par rapport au lieu.

La forme institutionnelle s'adapte à la fonction, l'innovation et la concurrence constantes entre les institutions financières aboutissent finalement à ce que les fonctions du système financier soient de plus en plus performantes et efficaces.

Actuellement, le système financier est globalisé. Les marchés et les intermédiaires financiers sont reliés par un vaste réseau international de télécommunication, de telle sorte que les transferts d'argent et les opérations sur les titres financiers peuvent pratiquement se poursuivre 24h/24h.

La figure suivante montre les interactions entre les différents acteurs du système financier.

Figure 1: interaction entre différents acteurs du système financier



Source : « FINANCE » livre de Robert Merton et Zvi Bodie

3. L'innovation financière et les marchés financiers

L'innovation financière est le fruit de la main invisible ; d'après ADAM SMITH : la recherche de l'intérêt individuel fait que l'intérêt général sera réalisé de la meilleure façon possible.

Le développement technologique dans le domaine des télécommunications et de l'information a accéléré l'innovation financière.

Notons que l'innovation financière est indispensable après la complexité des opérations financières et leurs expansions. Elle répond aux besoins urgents et multiples des opérateurs économiques et des ménages. Dans ce sens, nous pouvons citer les cartes de paiement et de retrait bancaires, et le transfert électronique des fonds. L'innovation est le moteur de développement de la finance moderne, mais aussi la cause des crises financières récentes.

3.1 Les produits dérivés

Ce sont des titres financiers nouvellement créés. Ils sont dissociés de leurs actifs réels sous-jacents. Ce sont aussi des outils de gestion de risques. Ils sont plus importants que le PIB mondial en termes de capitaux échangés. Nous pouvons citer les options d'achat (call) qui donnent le droit d'acheter à un prix fixé et une date fixée, mais pas d'obligation d'achat.

Les options de vente (put) qui donnent le droit de vendre à un prix donné jusqu'à une certaine date sans qu'il y est obligation.

Les contrats à terme sont des titres qui donnent l'obligation à un contractant de vendre un actif à un prix fixé et une date fixée. Ces contrats permettent aux contractants d'éliminer l'incertitude sur le prix de l'actif.

D'autres produits dérivés sont détachés de la réalité : des dettes qui sont revendues plusieurs fois ou des droits d'achats ou de vente qui sont revendus.

3.2 Les taux des marchés financiers

Ce sont des appellations convenues entre les acteurs des marchés financiers.

Quelques notions sur ces taux sont présentées succinctement.

3.2.1 Taux de rentabilité

La rentabilité n'est pas garantie. Elle dépend des plus-values et des moins-values réalisées par les actions.

3.2.2 Les déterminants fondamentaux d'un taux de rentabilité : Ce sont :

- La productivité attendue des investissements (usines, machines, etc.)
- L'incertitude sur la productivité future des investissements.
- Les préférences temporelles des individus (consommation immédiate, consommation future, etc.).

3.2.3 Le taux de rentabilité historique

C'est la mesure de la rentabilité des actifs financiers (dettes, actions) à long terme (exemple les vingt dernières années). Cela permet de déterminer la rentabilité de l'actif par rapport à la moyenne. Le calcul de l'écart type permet aussi de déterminer la volatilité de l'actif financier.

3.2.4 L'indice du marché

Il est relatif à la bourse. Nous pouvons citer quelques indices très connus par pays, tel que présenté dans le tableau suivant.

Tableau 1 : Indices du marché

Pays	Indice
Etats Unis	Dow Jones, Standard's and Poors500
Europe	Dow Jones Euro Stocks, Euro Stoxx50
Allemagne	CAC 40, SBF120
Royaume Uni	FT30, FT100 (ou Footsie)
Allemagne	DAX
Suisse	Crédit suisse
Japon	Nikkei, Topix
Australie	MSCI
Asie	EAFE

Source : « FINANCE » livre de Robert Merton et Zvi BODIE

3.2.5 Le portefeuille indiciel

Il permet de comparer la performance d'un portefeuille à la performance globale de la bourse.

3.2.6 Le taux d'intérêt

C'est un taux de rentabilité garanti. Il est déterminé par l'unité de compte, l'échéance, et le risque de défaut ou risque de non remboursement. Le taux d'intérêt est d'autant plus élevé que la rentabilité espérée des investissements est élevée. Il est aussi d'autant plus élevé que l'investissement est risqué.

3.2.7 L'inflation et le taux d'intérêt réel

Le taux d'intérêt réel correspond aux taux d'intérêt nominal corrigé de la variation du pouvoir d'achat, C'est-à-dire corrigé de l'inflation.

3.2.8 L'équilibre des taux d'intérêts

Théoriquement la pratique de l'arbitrage par les individus et institutions va ramener les taux d'intérêts à se stabiliser à un taux d'équilibre donné. C'est la loi de l'offre et de la demande, Mais plus un investissement est risqué plus le taux d'intérêt demandée par la banque est élevé, paradoxalement le taux d'intérêt est proportionnel à la rentabilité de l'investissement. Cette contradiction montre que les taux d'intérêts ne se conforment pas à la loi de l'offre et de la demande, ni aux fondamentaux économiques. Le marché financier des

taux d'intérêts n'est pas un marché efficient, il est généralement oligopole ; les offreurs de capitaux sont rarement aussi nombreux que les demandeurs.

3.3 Les intermédiaires financiers :

Ce sont des intermédiaires entre les offreurs de capitaux et les demandeurs de capitaux. Nous pouvons citer à titre d'exemples :

- Les banques
- Les institutions de dépôt :
- Les compagnies d'assurances
- Les fonds de pension et les caisses de retraite
- Les organismes de placement collectif en valeurs mobilières

4. Notions et Classification des risques

Il existe plusieurs classifications des risques faites par les économistes, nous avons opté pour celles qui sont citées dans le livre « finance » suscitée. Cependant, il est nécessaire de citer quelques notions de bases sur les risques

4.1 Notions de risques

Les risques peuvent être expliqués à partir des exemples suivants :

- Un agriculteur est exposé généralement à deux risques au moins ; le risque de mauvaise récolte et le risque de baisse des prix sur le marché de vente de ses produits.
- Un propriétaire d'une maison est exposé aux risques d'incendie, de vol et de tremblement de terre.

4.1.1 Le risque et l'incertitude

Nous devons distinguer le risque de l'incertitude. L'incertitude est la situation de ne pas connaître un événement avant qu'il se produise. Le risque est une incertitude qui peut toucher à notre richesse. Toute situation risquée comporte de l'incertitude. Une incertitude n'est pas automatiquement un risque. Dans la plupart des situations risquées le risque est lié à un gain ou à une perte probable.

4.1.2 L'aversion au risque

C'est le fait de ne pas s'aventurer à prendre des risques. C'est le fait d'être prêt à dépenser plus pour transférer ou réduire le risque.

4.1.3 La gestion du risque

Généralement, la gestion du risque commence par le choix à faire entre une prise de risque et une réduction ou un transfert de risque. L'estimation des coûts de chacune des situations suscitées va aider sur la façon de gérer le risque¹.

4.1.4 L'exposition au risque

Les spéculateurs s'exposent au risque dans l'espoir d'un gain supplémentaire. Par contre les *Huldgers* réalisent des opérations à fin de réduire leurs risque. Un même individu peut être spéculateur sur certains risques et *Huldger* sur d'autres risques.

4.1.5 Les risques et les décisions économiques

L'investissement est synonyme de prise de risques dans l'espoir de réaliser des dividendes. Le choix de l'investissement dépend en partie de l'estimation faite des coûts des risques comparés à la rentabilité attendue.

4.2 Classifications des risques

Nous distinguons plusieurs classifications des risques ; nous pouvons aussi les classer comme suivant :

4.2.1 Les risques supportés par les ménages

Nous pouvons citer le risque de maladie, le risque d'invalidité, le décès, le risque de perte des revenus, le risque du chômage, le risque de vol et incendie, le risque de responsabilité civile et le risque sur actifs financiers.

4.2.2 Les risques supportés par les entreprises

Les risques des entreprises touchent aussi leurs partenaires : actionnaires, salariés, banques, créanciers, fournisseurs et clients. Il y a au moins trois natures de risques pour les entreprises :

- Risque de production.

¹- TOUMI AMARA Djamilia, « Introduction à la gestion des risques », Cours, Ecole supérieure de la sécurité sociale Algérienne, année 2014/2015

- Risque de marché.
- Risque d'approvisionnement :

4.2.3 Les risques supportés par l'ETAT

L'Etat intervient souvent en cas de catastrophe naturelle, ou en cas de crise systémique (l'exemple des USA durant la crise des subprimes et le plan de sauvetage de GENERAL MOTORS). L'Etat se porte souvent garant de la solvabilité des banques et des assurances. L'Etat met en place des organismes dédiés à la prévention des gros risques pouvant toucher à la stabilité économique ou sociale. L'Etat est dans toutes les situations le réassureur final.

4.3 Natures des risques

Les risques peuvent aussi être classés par nature, nous distinguons :

- Le risque politique
- Le risque économique
- Le risque socioculturel
- Le risque technologique
- Le risque physique et moral
- Le risque informationnel

5. Processus de gestion du risque

En face du risque, les professionnels de gestion de risques adoptent généralement le processus suivant ; il est composé de cinq étapes, qui se suivent chronologiquement l'une après l'autre :

- Identification du risque
- Evaluation du risque
- Sélection des techniques de gestion du risque
- Mise en œuvre
- Contrôle

Ce processus obéit à la rationalité et au bon sens dans sa conception.

5.1 Les techniques de gestion des risques

Les professionnels de gestion du risque après avoir identifié et évalué le risque choisissent la ou les techniques appropriées de gestion du risque. Ces techniques se résument à :

- Eviter le risque
- Prévenir le risque
- Absorber, ou couvrir, ou supporter le risque
- Transférer le risque vers les assureurs ou autres
- Mutualiser le risque

5.2 Le transfert du risque

Il y a un transfert total ou partiel du risque. Cette technique nous libère de la gestion du risque, il y a trois façons de se libérer du risque.

5.2.1 La couverture

La couverture est une opération qui consiste à éliminer une perte potentielle, tout en éliminant un gain potentiel. Exemple : Vendre un actif au prix actuel du marché au temps t1 pour éviter une éventuelle chute du prix de l'actif sur le marché au temps t2. Nous aurons aussi éliminé un gain potentiel au cas où le prix de l'actif aurait augmenté au temps t2 en procédant ainsi par la couverture.

5.2.2 L'assurance

C'est la souscription d'un contrat d'assurance pour se protéger d'un risque : Le paiement d'une prime contre une éventuelle indemnisation en cas de survenance d'un risque. Contrairement à la couverture, dans le contrat d'assurance l'éventualité de gain est préservée à l'exception de la prime qui peut être considérée comme une perte s'il n'y a pas de sinistre.

5.2.3 La diversification

La technique de diversification est utilisée souvent par les agriculteurs et par les investisseurs. Ils investissent dans plusieurs créneaux, si une affaire réalise une perte, les gains réalisés sur les autres affaires compensent cette perte. Le risque global est ainsi réduit. Le fait de diversifier notre investissement augmente notre sécurité face au risque. La théorie du portefeuille peut être considérée comme une technique de diversification.

6. Le transfert du risque et l'efficience économique

Il y a des investisseurs qui ne maîtrisent pas la gestion des risques. Le fait de transférer leurs risques aux assureurs les libère de la gestion de ces risques. Ils seront prêts à des investissements plus agressifs. L'esprit d'entreprise est dynamisé. Il y a une meilleure allocation des risques. Le risque est transféré de ceux qui ont une aversion aux risques vers ceux qui veulent gérer les risques. L'allocation des risques est prise en charge par les

institutions spécialisées tel que les compagnies d'assurances, les mutuelles et les coopératives d'assurances, les mutuelles et sociétés TAKAFUL, et la bourse.

L'allocation des risques entre ceux qui veulent assumer les risques et ceux qui veulent se libérer des risques posent des problèmes. Les coûts de transactions, le problème d'incitation sont de contraintes majeurs à l'efficacité du marché des risques :

- Les Coûts des transactions : les contrats d'assurances et autres nécessitent des coûts administratifs et notariaux des fois supérieurs aux coûts des sinistres qu'on veut éviter.
- Le problème des incitations : c'est le comportement de l'assuré qui a abusé de sa situation (assuré) pour ne pas faire la prévention et la précaution nécessaires. il s'expose volontairement aux risques (Aléa Moral), il y a aussi la sélection adverse de l'assureur qui anticipe sur cet Aléa moral

Conclusion :

La prise de décisions d'investissements est généralement motivée par le couple couverture des risques et recherche de profit. Les compagnies d'assurance présentent deux types d'activités étroitement liées à l'investissement. Elles offrent une couverture d'assurance aux différents agents économiques voulant investir et en même temps elles collectent des fonds importants pour l'investissement.

Elles jouent un rôle important dans les économies nationales et elles sont indispensables au bon fonctionnement des systèmes bancaires et financiers.

La théorie des perspectives de la finance comportementale ,qui se résume au fait que l'individu préfère généralement se protéger d'un risque probable que de s'engager dans la réalisation d'un gain supplémentaire probable, considère que pour l'individu la couverture des risques probables passe avant la recherche de profits probables.

Durant nos lectures relatives aux activités d'assurance nous avons constaté que cette dernière, dans certains cas, peut s'avérer source d'instabilité économique.

Les crises financières récentes ont montré que les assurances peuvent présenter des asymétries informationnelles. Cela a été confirmé par les résultats des travaux de recherche du lauréat du prix Nobel Joseph Stiglitz sur les asymétries informationnelles dans le domaine des assurances. Il a montré que les marchés des assurances ne sont pas des marchés efficients. Le problème de l'aléa moral et le problème de la sélection adverse sont d'après lui à l'origine du déséquilibre des marchés de l'assurance. L'asymétrie de l'information joue en défaveur de celui qui ne détient pas l'information nécessaire complète entre l'assureur et l'assuré. Chaque fois ,il y a un gagnant et il y a un perdant entre les deux.

George Akerlof détenteur du prix Nobel d'économie a démontré l'impact de l'asymétrie de l'information sur l'évolution du marché. Il a pris cet exemple du marché des véhicules d'occasions : « *Une entreprise qui achète des véhicules d'occasions sait que les propriétaires cachent des défauts de leurs voitures et qu'il est impossible de tout découvrir. Elle décide alors de diminuer le prix moyen avec lequel elle achetait les véhicules. Devant cette diminution des prix, les propriétaires vendent à cette entreprise seulement les voitures les moins bonnes. Les bonnes voitures ne sont pas présentées à la vente. Le marché dans ce cas de figure sanctionne la bonne qualité et encourage la mauvaise qualité. C'est un autre cas de l'insuffisance du marché causé par l'asymétrie informationnelle.* »

Cette dernière joue aussi en défaveur de celui qui ne détient pas l'information nécessaire et complète entre l'emprunteur et le prêteur. Le prêteur va augmenter le taux d'intérêt pour se prémunir des risques parce qu'il juge que l'emprunteur lui cache une partie de l'information.

Cela pourrait conduire au défaut de paiement de l'emprunteur. Pour compenser cette perte le prêteur va augmenter les taux d'intérêts pour le prochain emprunteur. Ce dernier ne va pas accepter que s'il juge que son risque réel est supérieur au risque affiché au prêteur.

Joseph Stieglitz a aussi soulevé l'asymétrie du pouvoir économique des acteurs sur le marché et les taux d'intérêts élevés demandés par le FMI en Asie de l'Est, en Russie, en Algérie, en Grèce, etc..

A la lumière de la théorie de l'asymétrie informationnelle qui explique le problème de l'aléa-moral de l'assuré, la sélection adverse de l'assureur, et le déséquilibre de pouvoir des agents économiques sur le marché des assurances nous avons constaté que le fonctionnement actuel des fonds institutionnels et des fonds « huldg-Funds » sur la base des produits dérivés et des taux d'intérêts excessifs présentent des externalités négatives sur les marchés de la finance et de l'assurance. La financiarisation de l'économie, la séparation des actifs financiers des actifs réels adjacents, la séparation des risques des profits, et la vente de la dette à découvert ont engendré une situation économique et financière vulnérable et fragile. Des personnalités scientifiques et des économistes ont appelé à la prudence et l'équité dans le fonctionnement actuel de la finance internationale. Devant les situations de l'incapacité du marché à résoudre les problèmes liés à l'imperfection de l'information, Joseph Stieglitz a appelé les gouvernements à intervenir pour rééquilibrer le pouvoir des agents économiques sur le marché.

Amartya Sen a sévèrement critiqué les inégalités causées par la libéralisation financière actuelle encouragée par les institutions financières internationales (FMI, Groupe BM, ..etc). Les défenseurs de l'économie socialement responsable proposent une troisième voie qui pourrait sauver l'économie internationale otage de quelques firmes financières internationales.

Dans le domaine de la mutualisation des risques, les mutuelles et les coopératives d'assurances qui s'inscrivent dans l'économie socialement responsable ont pu gagner la confiance de nouveaux adhérents et sociétaires. Cela est réalisé grâce à la transparence de leurs gestions et à la participation de ces derniers dans le processus de prise de décisions.

Section 2 : Les mutuelles et les coopératives d'assurance dans le monde

Les récentes crises financières du début des années 2000 ont accentué la méfiance des assurés vis à vis de leurs assureurs. Il y a eu un regain d'intérêt pour les mutuelles et les coopératives d'assurances au détriment des assureurs commerciaux. La gestion transparente et participative des mutuelles a renforcé la confiance entre les sociétaires et les gérants mandatés.

Nous allons montrer dans cette section que les pays développés ont déjà connu les mutualités, et qu'ils sont leaders dans ce domaine de solidarité et d'économies sociales.

Les pays émergents ont aussi donné beaucoup d'importance au développement de la mutualité. Les pays musulmans qu'ils soient émergents ou pas encore n'ont pas pu et non pas su exploiter tout le potentiel latent de solidarité existante dans leurs cultures et ancrée dans l'imaginaire collectif de leurs populations.

1. Définition des mutuelles et coopératives d'assurances

Ce sont des organisations de personnes à but non lucratif. Elles sont détenues par leurs sociétaires assurés et fonctionnent dans leurs intérêts ⁽²⁾. Elles œuvrent pour développer l'esprit mutualiste, l'esprit de solidarité, et l'esprit de coopération. Elles incluent les sociétés à responsabilités limitées détenues par les organisations de personnes, les sociétés de fraternités, les sociétés Takaful détenues par leurs adhérents, les sociétés de réciprocité, les entreprises d'assurance à but non lucratif, les organisations communautaires, et les fondations.

La plupart d'entre elles sont fédérées dans l'ICMIF.

2. Fédération Internationale des Coopératives et Mutuelles d'Assurance ICMIF :

Son siège principal est à Londres (Royaume uni), elle a des bureaux régionaux à Washington DC, à Tokyo et à Bruxelles. Elle représente plus de 225 assureurs coopératifs et mutuels dans plus de 70 pays.³

L'ICMIF est née en 1922 en tant que comité d'assurance de l'alliance coopérative internationale (ACI).

En 1972, elle s'est détachée de l'ACI et a pris un nouveau nom « ICMIF ». Elle a pour principale activité l'organisation de conférences internationales. Elle veille à l'intérêt de ses membres. Elle aide à la création de nouvelles structures coopératives et mutuelles, notamment dans les pays en voie de développement, et elle les accompagne. L'ICMIF s'intéresse à

²- Définition donnée par la fédération internationale des coopératives et mutuelles d'assurance.

³- Voice Magazine revue de l'ICMIF

l'économie socialement responsable. Après l'adhésion récente de l'association des assureurs coopératifs et mutuels de l'Europe AMICE, l'ICMIF est devenue la principale organisation internationale des coopératives et mutuelles d'assurance dans le monde.

Cela fait plus de deux décennies que l'ICMIF accompagne les compagnies Takaful (organisées sous formes de mutuelles) dans le monde. ⁽³⁾

3. L'ICMIF et les organisations mondiales du Takaful

Il y a une grande similitude entre les entreprises Takaful et les entreprises mutuelles et coopératives. Les compagnies Takaful gérées par leurs sociétaires et, les mutuelles et coopératives d'assurances faisant le placement de leur fonds dans des entreprises socialement responsables, convergent dans leurs objectifs et stratégies.

Une coopération est née entre le Groupement Mondial du Takaful, la Fédération internationale des compagnies d'assurances Takaful et l'ICMIF. Ils publient collectivement un magazine intitulée (« Mutualité et Takaful ». (voir annexe 01 et 02)

Des objectifs communs ont été énoncés en par les trois organisations mondiales, et qui sont :

- Fournir l'accès aux produits microtakaful pour les secteurs à faible revenu.
- Encourager les membres de l'ICMIF à faire du Takaful.
- Encourager les compagnies Takaful existantes à intégrer l'ICMIF.
- Innovation de nouveaux produits.
- Echanges d'informations et d'expériences entre les membres de l'ICMIF et les compagnies du Takaful.

4. Marché mondial des coopératives et Mutuelles d'assurances

D'après le rapport annuel 2015 « statistique clés » de l'ICMIF, le marché de l'assurance mutuelle et coopérative a représenté 27% du marché mondial de l'assurance en 2015. En 2007, sa part n'était que de 23,7%.

Il y a près de 5 000 assureurs mutuels et coopératifs dans le monde, répartis sur 90 pays. Ils emploient 1,11 millions de personnes dans le monde. Le nombre de sociétaires a atteint 960 millions de personnes assurées en 2014.

4.1 Croissance des primes collectées par les mutuelles entre 2007 et 2014

Le rapport Mutuelles : Le top 500 année 2014, nous donne l'évolution du revenu des primes mutuelles et coopératives de l'année 2007 à 2014. Le total des primes émises en 2014 est de 1290 milliard USD, le total des actifs pour la même année est de 8 300 milliards USD.

Le taux de croissance, des primes mutuelles est deux fois supérieur à celui du marché des assurances pour la même période :

Figure 2 : Taux de croissance des primes (2007 - 2014).



Source : Rapport annuel ICMIF 2015

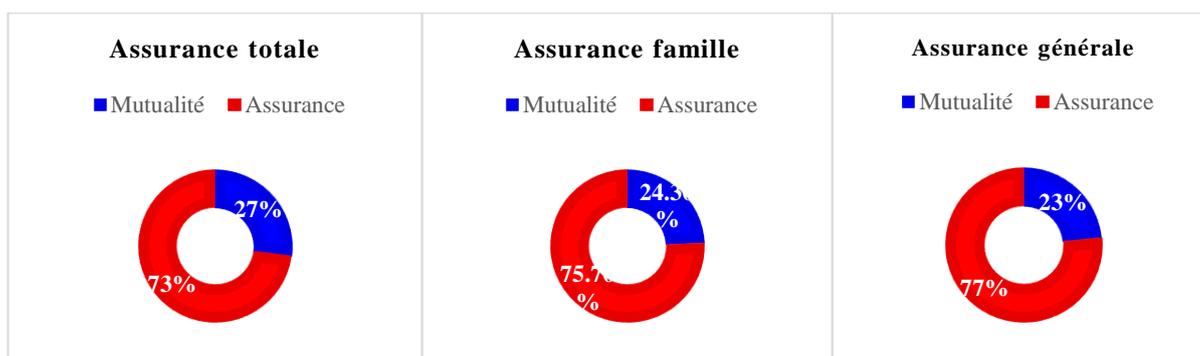
4.2 Déclinaison par segment d'activité

Les deux segments d'activités de l'assurance sont le segment assurance vie (famille) et le segment non vie (général). Le segment assurance vie des coopératives et mutuelles d'assurance représente, selon le document Top 500, 24,3% du total des primes émises par le marché de l'assurance vie dans le monde.

Le segment assurance non vie des coopératives et mutuelles d'assurance représente plus de 23,4 % du marché total de ce segment, dans le monde, selon la même source.

Le total des primes des deux segments représente 27,00% du marché de l'assurance voir figure :

Figure 3: Parts de marché des mutuelles et coopératives d'assurance dans le monde

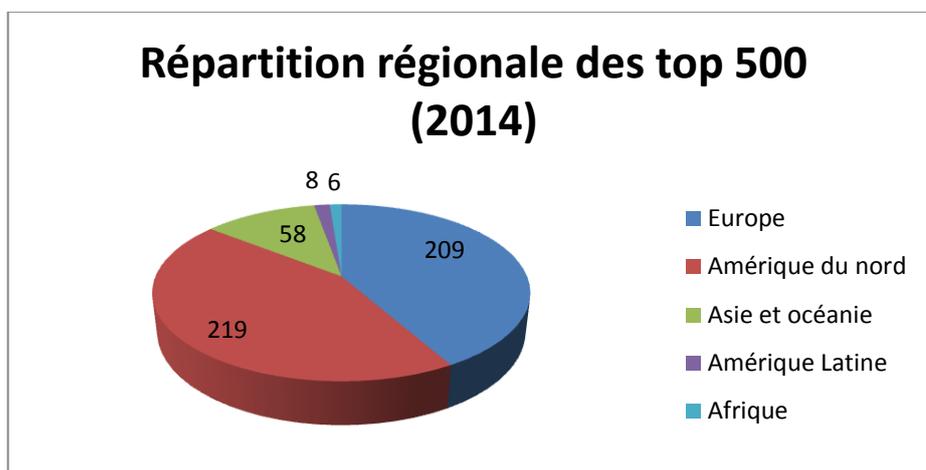


Source : Rapport top 500 année 2014 publié par l'ICMIF en Mars 2016

4.3 Déclinaison par régions

Les figures suivantes, nous montrent que les États-Unis d'Amérique et le Canada réunis détiennent presque la moitié des revenus des primes, des top 500. Ils ont plus de 219 organisations mutuelles et coopératives.

Figure 4: Répartition régionale des tops 500 dans le monde en 2014



Source : Rapport 2014 TOP 500 publié par ICMIF en Mars 2016

Plus de 41% des assureurs mutuels figurant sur la liste des top 500 de 2014 étaient basés en Europe (209 compagnies), et 44% en Amérique du Nord. Ces deux régions totalisent plus de 80% du revenu total des primes des compagnies des top 500 souscrites.

58 compagnies (équivalent à 12%) étaient basées en Asie et Océanie, même si la contribution de la région au total des primes des top 500 a été supérieure, et atteignant 18%.

Un total de 14 compagnies d'assurance mutuelles des marchés émergents d'Amérique Latine et d'Afrique ont figuré sur la liste des 500 plus grandes mutuelles du monde en 2014.

4.4 Déclinaison selon la structure organisationnelle

Les structures organisationnelles des TOP 500 se résument aux mutuelles, aux coopératives d'assurances, aux sociétés takaful, aux sociétés de réciprocité, aux sociétés de fraternité, et autres.

Selon le tableau 3 (Top 500), les structures mutuelles et coopératives sont les plus dominantes avec 402 structures. Bien que la structure Takaful soit récente, elle y figure.

Les mutuelles à elles seules arrivent à collecter plus que toutes les autres structures réunies.

4.5 Déclinaison selon le revenu des primes :

Les revenus des primes sont donnés par le tableau 2 suivant :

Tableau 2: Répartition des Top 500 selon le revenu des primes

Région	Nombre d'organisations	Revenus des primes (millions USD)		% de croissance 2013-2014
		2014	2013	
Europe	209 (41)	509.467	470.071	+8,4%
Amérique du Nord	219 (11)	490.920	474.861	+3,4%
Asie & Océanie	58 (16)	215.170	232.350	-7,4%
Amérique Latine	8 (7)	4.754	3.454	+37,6%
Afrique	5 (5)	955	817	+16,9%
Total	500 (80)	1.221.266	1.181.553	+3,4%

Source : Rapport 2014 TOP 500 publié par ICMIF en Mars 2016.

La région Europe est la région qui collecte le plus de primes, elle est suivie par la région Amérique du Nord.

4-5 Déclinaison des Top 500 selon la structure organisationnelle et le revenu des primes

Nous avons au moins 08 structures d'organisations qui font le partage des risques.

Les plus importantes sont représentées dans le Tableau 3 suivant :

Tableau 3: Déclinaison des Top 500 selon la structure organisationnelle et le revenu des primes

Autres Structures	Nombre D'organisations	Total%	Primes Milliards usd	Total%
Mutuelles	340	68,0%	749	61%
Coopérative	62	12%	267	22%
Entreprise à but non lucratif	33	6%	115	9%
Société de réciprocité	17	3%	55	5%
Fraternelle/société d'amis	14	3%	15	1%
Club	13	2%	4	0,3%
Takaful	5	1%	2	0,1%
Autres	16	3%	11	1%
Total	500	100%	1221	100%

Source : ICMIF

Les mutuelles et coopératives d'assurance représentent 80% de ces structures.

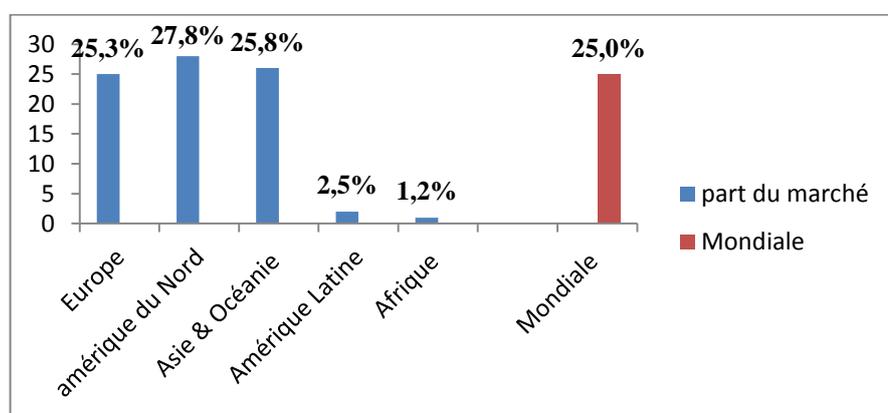
4.6 Déclinaison par segments, branches et régions

Il existe deux segments pour l'assurance comme pour la mutualité : l'assurance mutuelle vie (famille) et l'assurance mutuelle non vie (général).

4.6.1 L'assurance mutualiste vie

Elle représente un quart du marché mondial de l'assurance vie. Elle dépend du stade de développement du pays. La figure N°5 nous renseigne sur les parts de marché de l'assurance mutualiste vie dans le monde

Figure 5: Part de marché de l'assurance mutualiste vie (2012)



Source : ICMIF 2014

Cette figure nous montre que l'Amérique du nord, l'Europe et l'Asie-Océanie se répartissent équitablement le marché du segment assurance mutualiste vie dans le monde.

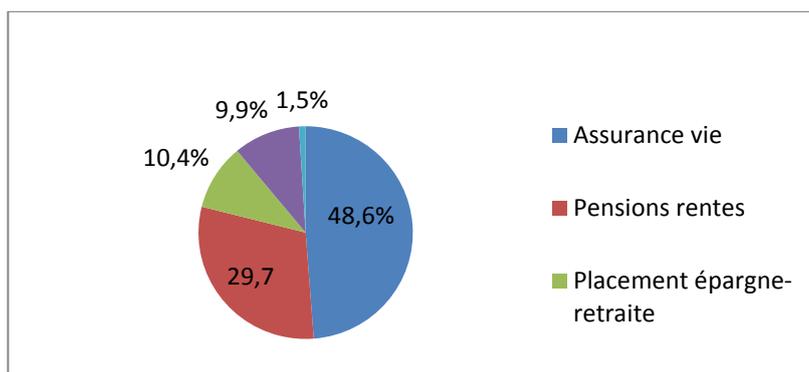
Le segment assurance mutualiste vie se décline en branches :

1. Branche mutuelle vie
2. Branche retraite, pension et rente.
3. Branche placement et épargne retraite.
4. Invalidité et maladie.
5. Autres.

L'assurance mutualiste vie est constituée de plusieurs branches à savoir :

- assurance mutuelle en cas d'accidents ou de maladies
- assurance mutuelle sur la vie ou en cas de décès (rentes et pensions)
- assurance mutuelle pour la retraite (épargne et retraite)

La figure N°06 illustre les parts de marché des branches que nous venons de citer du segment assurance mutualiste vie :

Figure 6 : Part du marché du segment assurance mutualiste vie par branches, année(2012)

Source : ICMIF

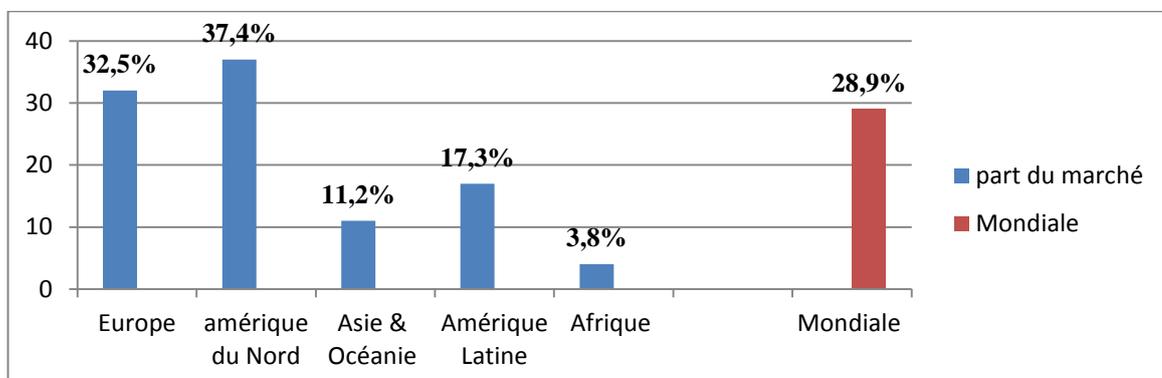
En 2012, d'après le rapport Part du Marché Mutualiste Mondial (ICMIF), la branche mutuelle vie constitue en 2012 la plus grande part du marché (primes collectées) avec 48,6%.

La branche mutuelle vie constitue l'essentielle du segment assurance mutualiste vie pour l'Afrique et l'Amérique Latine, l'épargne est faible. L'importance de l'épargne a fait que l'Europe et l'Amérique du Nord réalisent des parts importantes dans les branches retraites, rentes et placements.

En plus de la branche mutuelle vie, les branches retraites, rentes et placements sont absentes du segment d'assurance vie de l'Amérique Latine et de l'Afrique exceptée l'Afrique du Sud et à un degré beaucoup moindre le Royaume du Maroc.

4.6.2 Assurance mutualiste générale

Dans le segment de l'assurance mutualiste générale, l'Europe et les USA détiennent la plus grande part du marché, l'Amérique Latine est arrivée à décrocher pas moins de 17% des parts du marché comme le montre la figure suivante.

Figure 7: Les parts du marché mutualiste de l'assurance générale (2012)

Source : ICMIF

Les grandes branches du segment assurance générale sont :

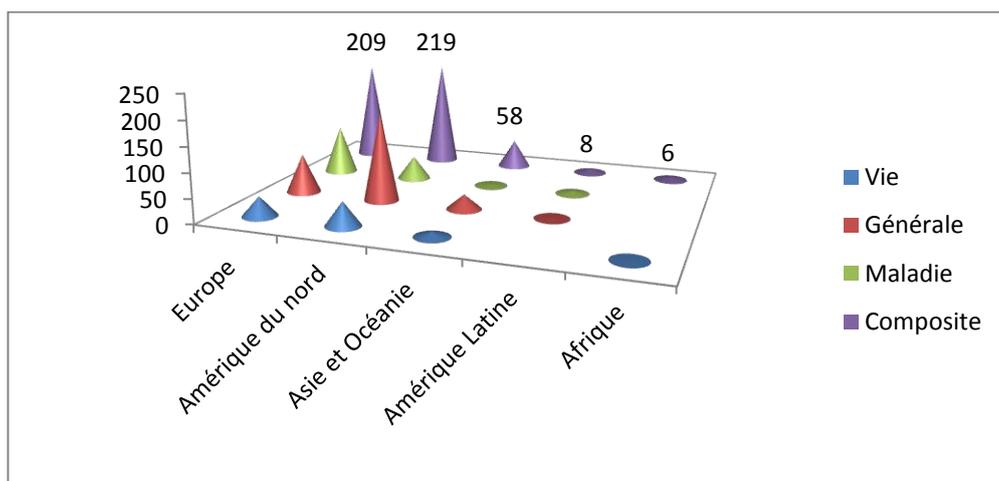
- La branche automobile.
- La branche incendie/ dommages.
- La branche responsabilité civile.
- La branche maladie.

L'assurance mutuelle générale en Afrique et en Amérique Latine se résume à la branche automobile qui est obligatoire dans un grand nombre de pays de cette région.

4.6.3 Types d'assureurs par segments et branches

L'assureur composite fait de l'assurance générale et de l'assurance vie. La majeure partie des assureurs font de l'assurance composite d'après la figure ci-dessus. Cela montre qu'il n'y a pas de séparation entre l'activité mutualité vie et mutualité générale.

Figure 8: Type d'assureur des compagnies du top 500 par région (2014)



Source : Rapport 2014 TOP 500 publié par ICMIF en Mars 2016.

4.7 Les plus grands assureurs mutuels pour l'année 2014 :

Les 20 plus grands assureurs mutuels ont collecté presque la moitié du volume total des primes mutuelles, 13 de ces compagnies font de l'assurance mutuelle générale et de l'assurance mutuelle vie (composites), et 6 compagnies ne font que l'assurance mutuelle générale. Neuf 09 compagnies sont issues des USA ,04 quatre sont japonaises et deux sont allemandes. La France, L'Italie et l'Espagne sont représentés par une seule compagnie par pays. La France a enregistré le taux de croissance le plus élevé avec 14,3% par la compagnie Crédit Agricole.

Tableau 4: Les plus grands assureurs mutuels pour l'année 2014

Classement en 2014	Compagnie	Pays	Structure	Type	Primes 2014 (milliards USD)			% croissance 2013-2014
					Total	Vie	Générale	
1	State Fram	E.U	Mutuelle	Composite	63.732	5.223	85.509	+4,6%
2	Kisher Permanente	E.U	Entreprise à but non lucratif	Maladie	62.665		62.665	+6,7%
3	Zenkyoren	Japon	Coopérative	Composite	57.275	36.622	20.653	-11,8%
4	Nippon Life	Japon	Mutuelle	Vie	43.876	43.876		-9,7%
5	Crédit agricole assurance	France	Coopérative	Composite	39.042	35.863	3.179	+14,3%
6	Meiji Yasuda Life	Japon	Mutuelle	Vie	32.880	32.880		-1 ,2%
7	Natlonwide	E.U	Mutuelle	Composite	32.320	13.384	18.936	+4,7%
8	Liberty Mutual	E.U	Mutuelle	Composite	31.875	2.510	29.365	+2,5%
9	Achmea		Coopérative	Composite	26.583	3.600	22.983	-1,1%
10	New York Life	E.U	Mutuelle	Vie	26.321	26.321		+10,6%
11	MAPFRE	Espagne	Entreprise à but non lucratif	Composite	25.904	7.263	18.641	+3,0%
12	Unipol	Italie	Coopérative	Composite	23.616	11.662	11.954	+6,6%
13	Simitomo Life	Japon	Mutuelle	Vie	22.740	22.740		-20,4%
14	COVEA		Mutuelle	Composite	22.094	7.248	17.846	+6,5%
15	FamersInsurance Group	E.U	Société de réciprocité	Composite	19.548	936	18.612	+1,8%
16	R+Versicherung	Allemagne	Coopérative	Composite	18.921	10.542	8.379	+9,8%
17	Mass Mutual Financial	E.U	Mutuelle	Vie	17.839	17.839		-9,9%
18	USAA Group	E.U	Société de réciprocité	Composite	17.746	2.068	15.678	+5,1%
19	North western Mutual	E.U	Mutuelle	Vie	17.707	17.707		+2,1%
20	HDI	Allemagne	Mutuelle	Composite	415.227	4.373	10.854	+7,0%

Source : ICMIF.

4.7.1 Des compagnies et des pays qui se distinguent :

Il est à noter qu'une seule compagnie algérienne est classée dans les top 500 compagnies mondiales, elle est à la 427^{ème} place, il s'agit de la CNMA avec un total des primes de 1.403.318.000 USD et un taux de croissance de 17,5% en 2013 elle a été classée à la 50^{ème} place.

La compagnie saoudienne Tawuniya a décroché la 112^{ème} place avec 1.655.308.000 USD et une croissance annuelle de 10,8%.

La compagnie Takaful Malaysia qui est une compagnie composite s'est classée 260^{ème}, avec une croissance négative -4,8% avec un montant de 421.578.000 USD comme total des primes.

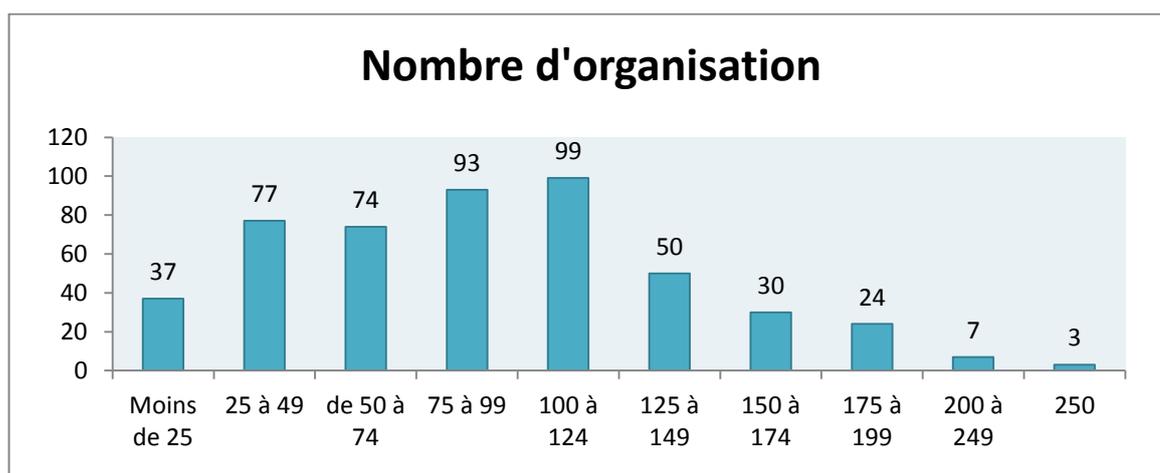
Dans le rapport part de marché « marché mondial des mutuelles, 2012 » :

- La Malaisie a occupé la 34^{ème} place, la Turquie a occupé la 39^{ème} place,
- Les EAU ont occupé la 44^{ème} place. L'Arabie Saoudite a occupé la 46^{ème} place.
- L'Egypte était à la 58^{ème} place. Le Maroc est classé 52^{ème}, Le Nigéria 59^{ème}, et l'Algérie 64^{ème}.
- Le Kenya à la 67^{ème} place, la Tunisie à la 78^{ème} place, et L'Afrique du sud à la 17^{ème} place et première en Afrique.

4.7.2 Pérennité des organisations du top 500

Plus de la moitié de ces organisations ont une moyenne d'âge qui dépasse les 75 ans.

Figure 9 : Nombre d'organisations par tranche d'âge (25 à 250 ans)



Source : Rapport 2014 TOP 500 publié par ICMIF en Mars 2016

Trois compagnies ont existé depuis plus de 250 années. Seulement 37 compagnies ont un âge qui ne dépasse pas les 25 ans. La pérennité de ces compagnies leur offre une notoriété sur le marché. Cette première est un signe de la bonne santé financière d'une compagnie. Ces compagnies ont assurément surmonter des difficultés diverses, et ont pu accumuler un capital expérience considérable durant leurs longue vie.

Conclusion :

D'après notre étude sur les coopératives et mutuelles d'assurances, nous avons montré que les pays développés (USA, RU, Japon, les pays Scandinaves, etc...) possèdent les plus grandes mutualités du monde. Ces pays détiennent plus de 90% du chiffre d'affaire des mutuelles dans le monde. Nous avons constaté que les pays musulmans sont les pays les moins mutualisés. Les petites mutuelles dont ils disposent n'arrivent pas à transposer l'esprit de solidarité et d'entraide qui existaient et existent jusqu'à présent dans leurs sociétés civiles en une industrie assurantielle. Celle-ci nécessite des institutions formelles, de grandes tailles et modernes.

D'après Stiffl Ludwig expert à Munich réassurance, l'histoire des sociétés musulmanes atteste d'une dense activité d'associations d'entraide autonomes non gouvernementales sous formes de Waqf. Elles ont joué un rôle important dans le financement de l'éducation et de la santé. Elles ont participé à l'éradication de la pauvreté dans les villages. En Algérie, chaque village disposait d'une organisation d'entraide et d'assistance mutuelle qui portaient des appellations différentes d'une région à l'autre : thiwizi, Timechret, etc.

Le Takaful est une forme de mutuelle qui tire sa philosophie de la culture ancestrale de solidarité dans les populations musulmanes et qui s'adapte au fonctionnement actuel moderne des mutuelles et des compagnies d'assurance. Ces dernières ne sont en réalité que le résultat du développement des associations de solidarité chrétiennes ancestrales. Le caractère religieux n'y apparaît plus, mais les grands principes de solidarité et de partage y demeurent toujours très présents.

Les bonnes relations professionnelles entretenues entre la confédération internationale des coopératives et mutuelles d'assurances (ICMIF) et Global Takaful Groupe (GTG) sont une suite logique de la convergence de leurs grands objectifs respectifs.

L'approche moderne de la finance à base de la finance fonctionnelle et l'approche de la finance sur la base des Maqasids Sharia présentent de nombreux points de convergences.

L'objectif final de faciliter les transactions commerciales et d'accompagner l'économie dans la réalisation du bien être social et économique de l'être humain est un objectif commun aux deux approches de la finance.

Le Takaful s'inscrit dans cet objectif final commun, il répond aux critères de l'économie socialement responsable et en même temps aux objectifs de la finance dite islamique.

Section 3 : Notions de finance islamique et d'assurance Takaful

Les actifs et les encours de la finance islamique n'ont pas cessé de croître depuis plus de trente années. Le Takaful est un outil indispensable à l'industrie de la finance dite islamique.

Cette dernière à son tour crée les conditions favorables⁴ à cette activité du Takaful.

Nous allons présenter les principes qui régissent la finance islamique et le Takaful.

Nous voulons montrer la cohérence entre les principes de la finance dite islamique et les principes du Takaful. La flexibilité du Takaful est démontrée à travers les différentes formes et schémas qu'il peut prendre. La compagnie Takaful peut être une société de personnes comme elle peut être une société de capitaux.

1. Historique

D'après HADJ MAHAMMED Ahmed⁵ Universitaire et Expert en assurance, la finance islamique a connu ses débuts grâce à la Banque « Ghamr Savings Bank » en Égypte au début des années soixante bien que cette expérience n'a pas duré longtemps. La création de la banque islamique de développement en 1976 par les pays de l'organisation de la conférence islamique à Djeddah a permis le lancement de la finance islamique dans plusieurs pays. La banque du Hadj en Malaisie et la banque islamique de Dubaï ont contribué à l'essor de la finance islamique

2. Principes régissant la finance islamique

L'économie et la finance en Islam sont régies par des principes cadres. Ces derniers orientent la vie sociale et économique. Nous allons citer quelques-uns touchant à l'objet de notre étude

2.1 L'éthique et les valeurs morales

L'éthique et les valeurs morales sont intégrées à l'activité économique. L'homme est au centre de toute réflexion.

La loi musulmane impose des règles au niveau du comportement des différents agents économiques. Les valeurs morales de crédibilité, d'engagement, d'honnêteté, d'intégrité, et de sincérité sont des valeurs jugées nécessaires pour la réussite des transactions commerciales.

⁴- LACHEMI Siagh, Les Arcanes de la Finance Islamique, Casbah Editions, Alger, 2012, cote 1058/A Bibliothèque du CNA

⁵-HADJ MAHAMMED Ahmed, Recueil d'articles sur la problématique d'assurance, Edition universitaire européenne, 2017

2-2 La propriété

Les savants musulmans s'accordent sur le fait que l'homme n'est que mandataire des ressources mises à sa disposition. Il jouit de la propriété tant qu'il s'inscrit dans une logique de coopération avec l'intérêt collectif.

D'après la loi musulmane, la propriété est acquise par le travail physique ou intellectuel, après prise de risques dans des transactions commerciales, par l'héritage, et par les dons et legs. Cependant, l'eau, les ressources minières, les ressources souterraines pétrolières et gazières ne peuvent être la propriété exclusive d'une personne privée.

2.3 Les transactions

Le commerce, l'échange, l'entreprise et la prise de risque sont licites et encouragés en Islam, d'après les juristes musulmans. Ces derniers précisent que le partage des profits et des pertes est la relation équitable entre pourvoyeurs de fonds et les entrepreneurs.

L'équité est assurée par le marché libre. La loi de l'offre et de la demande est seule arbitre.

Ainsi ne sont pas tolérés :

- La prise excessive de risques.
- Le paiement et la réception d'intérêt usurier.
- Le manque de clarté dans l'objet ou la forme d'un contrat.
- les placements non socialement responsables (l'armement, la drogue, l'alcool, etc.).
- Le non adossement des transactions financières à des actifs réels (la financiarisation excessive de l'économie).

2.4 Prohibition de l'intérêt usurier par les lois musulmanes

Les sociétés d'assurance Takaful ne doivent pas recevoir ou payer des intérêts usuriers. Elles doivent recourir à la participation dans la prise de risques d'investissement pour ouvrir droit au partage des profits.

2.5 Prohibition de la thésaurisation et de l'économie informelle

La thésaurisation est interdite parce qu'elle ralentit la circulation monétaire et crée des situations de monopoles.

L'économie informelle est nuisible à l'économie nationale et à la concurrence loyale entre les entreprises.

3. Les principes régissant l'Ingénierie Financière Islamique (IFI)⁶

L'IFI a pour objectif le lancement de nouveaux produits financiers dans le cadre d'une conception de l'économie conforme aux grandes valeurs de la religion (Maqasids sharia) ainsi qu'une adaptation et une adoption de produits financiers conventionnels nouveaux.

Nous pouvons citer les grands principes qui cadrent l'IFI :

3.1 Le principe d'équilibre

Durant la conception d'un produit financier, les experts musulmans s'assurent de l'impact que produirait le produit financier sur l'équilibre économique général :

- De l'intérêt des différents agents économiques (l'intérêt individuel et de l'intérêt collectif).
- Des externalités positives et négatives sur l'environnement et sur l'écologie.
- Du respect du droit de libre accès aux biens publics (absence de monopole).
- Le marché libre doit demeurer le seul arbitre entre l'offre et la demande (loi du marché)
- De la juste compensation (corriger les insuffisances du marché) par les autorités de régulation du marché.

3.2 Le principe de la coopération et de la concurrence

D'après la loi musulmane la coopération est promue en parallèle avec la concurrence. Le domaine sportif illustre clairement cette compatibilité. Dans les disciplines sportives, la concurrence est synonyme de compétition et la coopération est synonyme d'esprit sportif d'entraide, de respect mutuel et de solidarité. C'est l'explication donnée par les scholars par analogie.

Selon cette logique, la concurrence et la coopération ne sont pas antagonistes. Elles se complètent réciproquement.

3.3 Le principe d'intégration

Ce principe stipule que l'activité financière ne doit pas être séparée de l'activité économique réelle. Chaque actif financier doit être adossé à un actif réel (bien ou service). Le risque de création de bulles spéculatives due à la dichotomie entre la sphère réelle et la sphère financière de l'économie est réduit à néant.

⁶- Aldo levy, Finance Islamique, Ed. Gualino France ; Lextenso éditions 2012 cote 1029/A Bibliothèque duCNA

L'intégration entre l'activité économique et l'activité financière renforce l'économie réelle et la stabilité financière.

3.4 Le principe de cohérence

La forme et la substance d'un produit financier selon l'IFI doivent être cohérentes. La finalité du produit financier et les instruments utilisés sont aussi supposés respecter la compatibilité avec les normes établies par les juristes.

Les produits financiers issus de l'IFI doivent être cohérents entre eux.

Un produit bancaire islamique ne peut être assuré que par un produit financier assurantiel islamique. Les produits financiers islamiques boursiers doivent être cohérents avec les produits financiers islamiques bancaires et assurantiels.

3.5 Le principe de prudence

Des normes sont imposées aux produits financiers islamiques à titre prudentiel. Des plafonds d'endettement et des ratios de solvabilité sont mis en place. Des normes de prudence sont mises à jour par des équipes d'experts économiques et multidisciplinaires internationaux.

Les normes Bazil 1 et 2, et solvabilité 1 et 2 du comité de balle de la Banque des Règlements Internationaux sont ainsi respectés dans leurs finalités.

4. Le Takaful

La loi N° 2014-47 du 24/07/2014 amendant et complétant le code des assurances en Tunisie définit l'assurance TAKAFUL comme suivant *« l'assurance takaful est un régime contractuel par lequel un groupe de personnes appelées « adhérents » s'engagent à s'entraider entre eux en cas de réalisation du risque mentionné dans le contrat d'assurance takaful , est ce à travers le paiement d'une somme en guise de donation appelée « cotisation ».*

4.1 Définition étymologique

Selon Stéphane CHOISIEZ⁷, dans son article l'assurance TAKAFUL : *« Le takaful, traduction littérale du contrat d'assurance, s'inspire du mot Kafalah-étymologiquement signifie (se garantir), et s'articule autour d'un système mutualiste de garantie de risques ».*

Il poursuit *« le Takaful repose sur un droit écrit, sa particularité première est de respecter les principes de la charia (loi islamique). »*

⁷- CHOISIEZ Stéphane Avocat à la cour "Le Takaful un contrat charia compatible" La tribune de l'assurance decembre 2012 N°175

D'après ce qui a été rapporté par Djamel-Eddine LAGUERE⁸ : « *le concept de takaful, a été pratiqué sous différentes formes depuis plus de 1400 ans ; il provient du mot arabe kafala qui signifie se garantir l'un l'autre, ou garantie conjointe, et dans la principale caractéristique est el moucharaka, qui signifie le partage techniquement parlant* ».

L'assurance TAKAFUL est fondée sur les principes d'un contrat assuré par un groupe de personnes contre des risques déterminés.

Le risque est partagé collectivement et volontairement par ce groupe, ainsi l'incertitude et la prise de risques excessive sont éliminés du contrat par le paiement d'un don volontaire.

4.2 Principes régissant le « TAKAFUL »

Le TAKAFUL n'est qu'un produit de l'assurance islamique. Il est régi par les mêmes principes de base que cette dernière, tout en gardant ses propres spécificités de fonctionnement.

4.2.1 Séparation des fonds

Le fonds des adhérents doit être séparé du fonds de l'opérateur. Un prêt sans intérêts doit être accordé par l'opérateur au profit du fonds des adhérents en cas de déficit.

4.2.2 Don pour éviter l'incertitude dans l'objet ou la forme du contrat

Les juristes exigent une définition exacte et précise de l'objet du contrat, ainsi il n'est pas admis de vendre le poisson dans l'eau. La forme du contrat doit répondre à des critères bien définis. Un don volontaire des adhérents vient ainsi remplacer la prime d'assurance pour que le contrat devienne éthiquement licite. L'ambiguïté dans l'objet du contrat est levée.

4.2.3 Les placements⁹

Ils doivent être socialement responsables. Il n'est pas permis de commercer dans l'armement, les stupéfiants, l'alcool, les jeux de hasard, et tout ce qui est prohibé par la religion.

⁸- LAGUERE Djamel Eddine « Le Takaful comme Alternative à l'Assurance Traditionnelle », séminaire sur le TAKAFUL du 25-26 Avril 2011 université de Setif

⁹- Nasser BOUYAHIAOUI et OUENDI Lynda « Les fonds d'investissements islamiques », Colloque : Ingénierie financière islamique et innovation, Université de Ferhat Abbas-ISRA-Académie International des Banques Islamiques du 05 et 06 Mai 2014 Setif.

4.2.4 Le surplus « excédent des primes »¹⁰

Ce surplus est dégagé après paiement des commissions à l'opérateur, indemnisation des sinistrés, affectations aux réserves et souscription au retakaful.

Ce surplus est seul propriété du fonds des adhérents. L'opérateur n'ouvre aucunement droit à cet excédent. Il n'y a pas une règle de partage précise du surplus à suivre. Le partage du surplus du fonds des adhérents Takaful se fait selon les clauses stipulées dans le contrat.

4.2.5 Le conseil de supervision Sharia

Des experts en droit musulman sont nommés au conseil de supervision Sharia. Ils s'assurent de la conformité des opérations effectuées avec les valeurs de la religion. Ils sont aussi formés dans le domaine technique. Ils sont au minimum au nombre de trois. Ce conseil peut être rattaché à une instance nationale ou internationale. Il est indispensable pour les opérations TAKAFUL.

5. Les principaux intervenants dans l'opération TAKAFUL

L'opération assurance TAKAFUL est animée par des adhérents, un opérateur, des actionnaires, un conseil de supervision sharia, et un opérateur retakaful. Des organismes indépendants des gouvernements accompagnent et orientent cette activité à l'échelle internationale, à l'instar de AAOIFI, IFSB, etc.

5.1 Les adhérents

Ils sont aussi désignés par les termes suivants : les participants, sociétaires, souscripteurs, bénéficiaires, assurés.

Ce sont des personnes physiques ou morales qui ont accepté de leurs plein gré de se porter solidaires l'une l'autre en respectant les termes du contrat assurance TAKAFUL. Ils sont de confession diverses.

5.2 Les opérateurs

Ils ne sont pas propriétaires du fonds TAKAFUL. Ils jouent le rôle de gestionnaire de risque.

Ils peuvent être des personnes physiques ou morales.

Ils peuvent ne pas être de confession musulmane.

¹⁰- Abdelbari MECHAAL « Expérience de répartition du Surplus Assurantiel » au séminaire sur leTAKAFUL du 25-26 Avril 2011 université de Setif

Ils doivent, cependant respecter les clauses du contrat qui régissent l'opération TAKAFUL.

5.3 Les actionnaires

Il y a les actionnaires dans le fonds de l'opérateur et les actionnaires en cas d'investissements réalisés par le fonds des adhérents. Ils peuvent être des personnes physiques ou morales. Ils peuvent être de confession musulmane ou autre.

5.4 Conseil de supervision charia¹¹

Il est aussi appelé comité religieux, scholars ou charia boards.

C'est un comité semblable à celui de l'audit dans une entreprise. Il veille à la conformité de l'activité TAKAFUL, avec les lois musulmanes. Il fonctionne selon les textes de loi qui régissent la finance dans le pays hôte. Généralement, il est constitué au moins de trois érudits en droit et économie islamiques et ayant une bonne formation dans le domaine scientifique. Ce comité est indispensable pour toute opération TAKAFUL.

5.5 L'opérateur Retakaful¹²

L'opérateur Retakaful peut être une personne morale ou une personne physique, il gère la compagnie Retakaful .Cette dernière est une sorte de mutualité des compagnies Takafuls.

6. Les différents modèles Takaful existants¹³

Il n'existe pas pour le moment un modèle unique standard structurant les produits de l'assurance islamique. Plusieurs modèles sont établis pour essayer de clarifier la relation pouvant exister entre les opérateurs TAKAFUL et les fonds des assurés TAKAFUL. Les opérateurs sont rémunérés différemment selon le modèle Takaful choisi.

Ces modèles sont utilisés pour le TAKAFUL vie et le TAKAFUL général différemment.

Il s'agit des modèles wakala, moudaraba, et hybride wakala moudaraba.

¹¹- Prof Syed Othman ALHABSHI Conférences www.inceif.org

¹²- Chakib ABOUZID –“Le Retakaful est-il le chaînon manquant de l'industrie du Takaful” Banque Stratégie N°257 Mars 2007

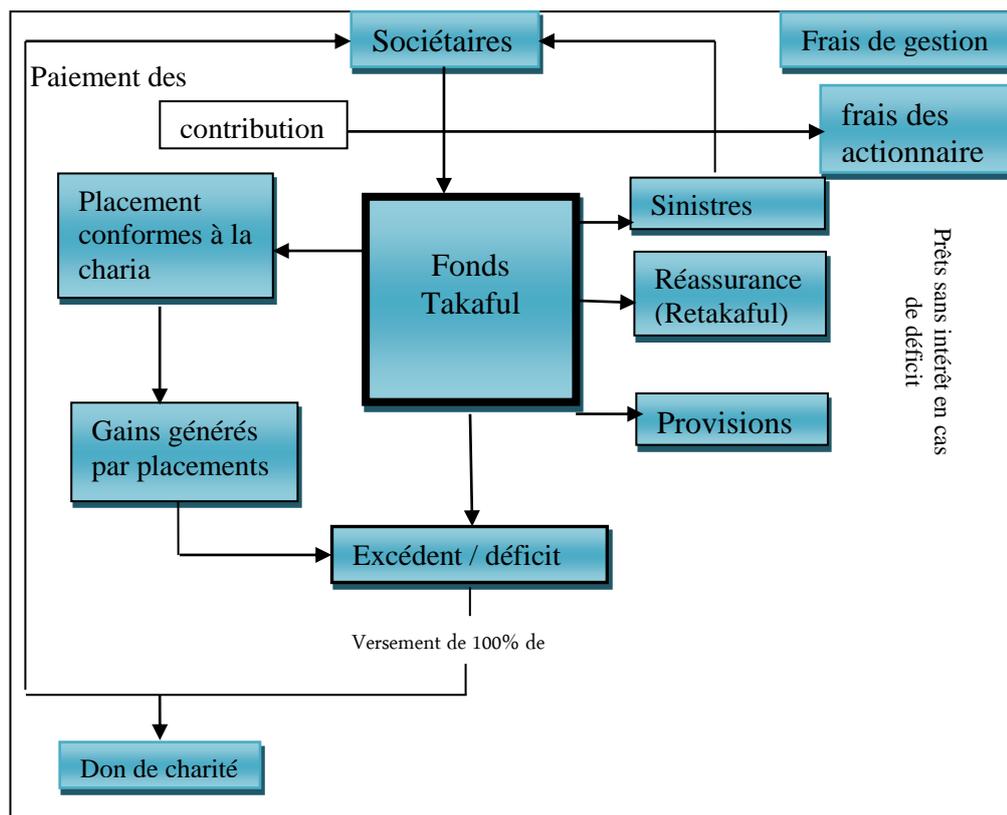
¹³- Marie Hélène DOUCERET, « Le Takaful en France demain fiction ou réalité », Mémoire MBA, 2010

6.1 Modèle wakala (non vie) :(Voir annexe 8)

Ce modèle est semblable à un fond de placement. L'opérateur reçoit une commission fixe convenue avec les souscripteurs sous condition d'une approbation par un conseil sharia. Généralement, les dites commissions se situent entre 15% et 25% du chiffre d'affaire.

Ce modèle se présente comme suivant :

Figure 10 : modèle wakala



Source : Marie H elene DOUCERET, Th ese professionnelle MBA, pages 25.

L'op erateur g ere l'activité au nom des assurés. Il ne reçoit ni le bénéfice des investissements du fonds des assurés, ni l'excédent technique. S'il s'avère que le fonds des assurés est déficitaire, l'op erateur est dans l'obligation d'octroyer un prêt sans intérêt au fonds des assurés, ce prêt lui sera remboursé à l'occasion des paiements de nouvelles primes. Le modèle Wakala est très répandu dans les pays du golf arabe.

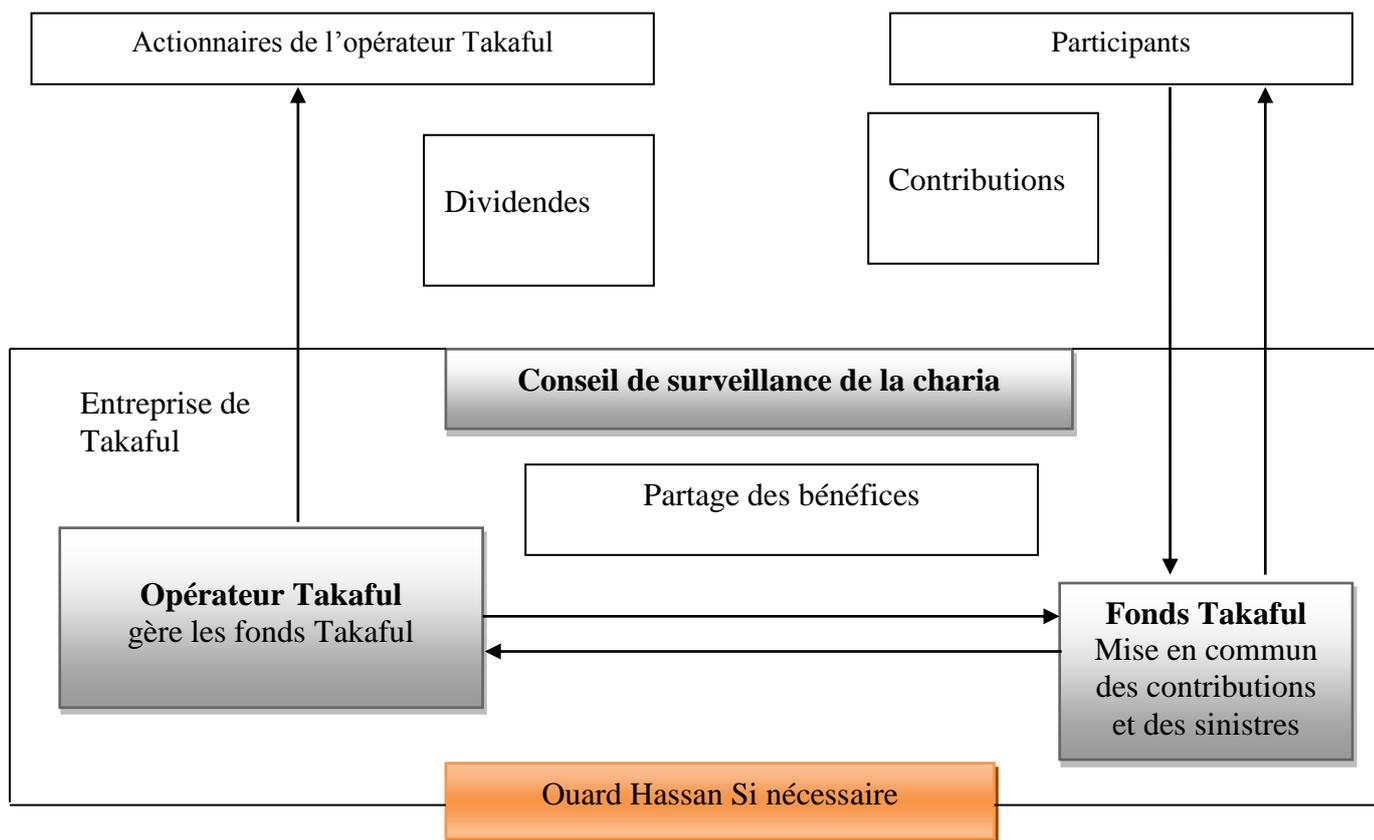
6.2 Modèle WAKALA VIE (FAMILLE) :

Le modèle Wakala famille prévoit en plus de la séparation entre le fonds des assurés et le fonds des actionnaires, la création d'un troisième fonds qui sera détenu par les sociétaires individuellement. Ce troisième fonds est aussi appelé fonds d' pargne.

6.3 Modèle MOUDARABA (participation aux bénéfices) (voir annexe 11)

C'est un modèle de partage des pertes et des profits. L'opérateur reçoit une part des dividendes réalisés. Ces dividendes proviennent des placements et des investissements réalisés ainsi que des excédents du fonds Takaful. Le modèle ci-dessous le synthétise :

Figure 11: Modèle Moudaraba



Source : Swiss Ré : Sigma N°5/2008.

L'opérateur reçoit une part des dividendes réalisés. Ces dividendes proviennent des placements et des investissements réalisés ainsi que des excédents du fonds Takaful. Dans cette forme «moudharaba» le problème d'agence ne se pose pas, et l'opérateur est plus motivé et plus responsabilisé.

Comme dans le modèle wakala, l'opérateur doit octroyer un prêt sans intérêt aux fonds des participants en cas de déficit. Ce modèle est très répandu en Malaisie.

6.4 Le modèle hybride

Ce modèle est une combinaison entre le wakala et la moudaraba. L'opérateur est chargé de la gestion du fonds (règlements des sinistres, et autres ...) en contrepartie d'une commission, selon le modèle wakala.

Il perçoit un pourcentage des dividendes sur placements et investissements, selon le modèle moudaraba. Le modèle hybride est recommandé par les institutions internationales¹⁴ de l'assurance Takaful. C'est le modèle le plus conseillé comparés aux autres.

6.5 Modèle wakf

L'opérateur verse une contribution initiale dans le fonds des assurés, ces derniers y versent aussi leurs contributions supplémentaires. L'opérateur reçoit une commission de souscription fixe, quant aux assurés ils reçoivent les fonds restants dans le pool, lorsque tous les sinistres ont été réglés. La forme Taawuni ou coopérative fonctionne presque comme le model Wakf. Au RAS le Takaful Taawuni est réglementé de façon que l'opérateur détienne 90% du revenu de l'opération et les participants 10% du revenu (bénéfice ou perte).

7.Le Retakaful :

Le retakaful est un maillon indispensable à l'opération Takaful. C'est l'équivalent de la réassurance dans le système d'assurance conventionnelle. Il est régit par les mêmes critères que le Takaful. La société retakaful fonctionne comme une mutuelle pure, il n'y a pas transfert de risques comme dans la réassurance, les risques sont partagés entre les sociétés Takafuls. D'après un expert¹⁵ de la finance islamique : *«Le Retakaful répond à la combinaison de deux impératifs ; le premier est technique et concerne la nécessité de répartir les risques selon la loi des grands nombres, et le second est religieux :Les compagnies Takafuls sont obligées de ne recourir qu'aux compagnies retakafuls pour se réassurer. »*

¹⁴- AAOIFI, Finance islamique, Editions ESKA, Paris, Europlace cote 1034/A Bibliothèque du CNA

¹⁵- Chakib ABOUZID ; op.cit.

Conclusion

L'objectif final du bien-être social et économique de l'être humain est un objectif commun aux deux approches de la finance, l'approche socialement responsable et l'approche de la finance dite islamique.

Le Takaful s'inscrit dans cet objectif final commun

Le Takaful peut être aussi perçu de différentes façons :

- Un produit d'assurance sociale vu sa dimension éthique et de solidarité sociale.
- Un produit d'assurance mutuelle parce qu'il y a mutualisations des risques entre les participants.

- Une forme de mutuelle gérée par les participants, ce qui a permis aux sociétés Takafuls de pouvoir adhérer à l'ICMIF.

- Une forme d'assurance commerciale gérée par les actionnaires.

- Un produit d'assurance indispensable au bon fonctionnement des Banques islamiques.

- Une forme d'épargne à long terme particulièrement dans les branches Takaful famille.

Le Takaful est flexible, il peut prendre plusieurs formes. La forme Moudharaba est celle qui incite le plus à l'investissement. Les participants y deviennent actionnaires.

Le Takaful est une forme de couverture de risques qui permet aux investisseurs, une fois assurés, de prendre plus de risques. Une fois les investissements réalisés, une autre couverture d'éventuels risques leur est indispensable. Nous avons constaté l'existence d'un cercle virtuel entre la prise de risques et leurs couvertures par le Takaful.

Le Takaful peut être pratiqué sous la forme Wakala, sous la forme Moudharaba, et sous la forme waqf. La forme wakala pour la souscription et Moudharaba pour l'investissement est la plus recommandée par les experts internationaux du Takaful. Toutes les formes de Takaful dégagent des externalités positives sur la finance et l'économie et elles participent à leurs stabilités. La séparation du fonds des participants de celui de l'opérateur a permis plus de transparence dans la gestion financière des sociétés Takaful. A travers les produits Takafuls des concepts et des principes de la finance dite islamique sont mis à l'épreuve. Nous pouvons citer le principe de l'adossement à un actif réel tangible de tout actif financier, le principe de partage des pertes et des profits, le principe d'équilibre, et le principe de la symétrie informationnelle.

Un intérêt particulier a été accordé par les agences de notations et les agences de l'information économiques internationales au Takaful. Des rapports annuels spéciaux de Am Best, de Earnst and Young, de Thomson Reuters, de Bloomberg, et d'autres Agences sont publiés.

Un intérêt particulier a été accordé par les chercheurs du groupe Banque Mondiale et ceux du FMI au Takaful. Un livre a été édité par ce premier groupe de chercheur sous le titre « la mutualité et le Takaful ». La prestigieuse Université de Harvard a consacré un séminaire d'études sur le Takaful en 2011.

Une comparaison entre le Takaful et l'assurance nous a montré quelques points de convergence mais aussi plusieurs points de divergences.

Le Takaful et l'assurance conventionnelle œuvrent à la couverture des risques mais leurs fonctionnements diffèrent. Dans l'opération Takaful le risque n'est pas transféré de l'assuré vers l'assureur comme dans une opération d'assurance, mais il est mutualisé entre les participants. Dans une société Takaful, il y a deux fonds, l'un pour l'opérateur et l'autre pour les participants, par contre dans une société d'assurance conventionnelle, il n'y a qu'un seul fonds. Dans la compagnie Takaful, l'excédent après paiement des indemnités appartient au collectif des adhérents, par contre dans la société d'assurance conventionnelle cet excédent lui reviendra de droit et sera considéré comme dividende.

Section 04 :L'assurance TAKAFUL versus Assurance Conventionnelle

Les deux formes d'assurances présentent des points de convergences et d'autres points de divergences. Nous allons essayer d'analyser ces différents points.

L'approche de la finance islamique par l'école des Maqasids¹⁶ présente une grande similitude avec l'approche fonctionnelle de la finance conventionnelle. L'esprit de solidarité et le bien-être des personnes sont des objectifs communs.

1. Points de convergences :

Le premier point est l'aspect « **solidarité** », dans les deux formes d'assurance. L'assureur assiste l'assuré qui ne peut pas faire face aux risques tout seul et durant des moments particuliers. Les sociétaires se solidarisent entre eux, il y a une assistance mutuelle.

Le deuxième point se résume à l'amélioration du bien-être économique des assurés par le biais de l'assurance. En effet, cela permet une meilleure allocation des risques et une bonne répartition des budgets des assurés ou sociétaires au fil du temps. L'apport des deux formes d'assurance est important que ce soit sur le plan individuel ou sur le plan sociétal. Elles facilitent la gestion et le transfert des risques, elles encouragent l'épargne, et elles libèrent l'énergie entrepreneuriale des investisseurs assurés et rassurés.

Le troisième point est la participation au financement de l'économie : Etant donné que le cycle de production est inversé, c'est-à-dire, les primes sont encaissées avant la prestation de services, les compagnies d'assurance et TAKAFUL disposent des fonds importants.

De nombreux chercheurs économistes sont arrivés à mettre en évidence l'apport du secteur des assurances à l'économie et à la finance. D'autres études empiriques sont toujours d'actualité, afin de quantifier cet apport.

2. Points de divergences :

La façon de procéder des deux formes d'assurance diffère. Les divergences sont d'ordre conceptuel et d'ordre opérationnel. Nous pouvons citer les principaux points de divergence qui suivent :

¹⁶- Professeur Amine Hadji EL KURDI, «L'assuranceTAKAFUL et l'école des MAQASIDS», 22ème Congrès sur l'Assurance, Université de droit Emirat Arab unis 13-14 Mai 2014,www.alukah.net

2.1 L'intérêt usurier (Riba)

D'après J.M KEYNES, le taux d'intérêt est l'équilibre entre le revenu et la demande de monnaie. D'après l'école monétariste de FRIEDMAN : le taux d'intérêt représente un frein à l'investissement, il ne joue pas un rôle dans l'économie, il crée un déséquilibre entre les demandeurs et les pourvoyeurs de capitaux, ces derniers finissent par s'organiser de façon à contrôler le marché des capitaux et créer une situation oligopole.

D'après la théorie de sur réaction des taux d'intérêts, les taux d'intérêts augmentent exceptionnellement dans les situations de crise et d'instabilité.

Le taux d'intérêt favorise la financiarisation de l'économie, il n'y a qu'à voire le rapport entre les actifs financiers et les actifs réels au niveau des bourses. Ce rapport est généralement supérieur à dix. Les fonds virtuels participent à la création de bulles spéculatives qui sont l'une des causes des crises financières et économiques.¹⁷

2.2 L'ambiguïté ou l'incertitude (gharar)

D'après Mohamed LEZOUL⁽¹⁸⁾, enseignant à l'université d'Oran, l'incertitude peut s'entendre par le manque de clarté dans l'objet ou la forme d'un contrat. C'est à dire une asymétrie informationnelle dans le contrat. L'économiste Joseph STIEGLITZ a soulevé le problème de l'asymétrie informationnelle dans le secteur de l'assurance. La sélection adverse et l'aléa moral sont les deux formes les plus mentionnées dans ses travaux de recherche.

L'avènement du sinistre est soumis à une probabilité de réalisation. Il y a incertitude sur la date de réalisation du sinistre. L'objet du contrat est incertain. Le droit musulman n'accepte pas un contrat dont l'objet est incertain.

2.3 Le Pari (Maysir)

Le Pari est un jeu de hasard. Dans le jeu il y a des gagnants et des perdants, le jeu opère un partage inégal de la richesse sans tenir compte de la valeur de l'effort et du travail. Il crée des tensions entre les gagnants et les perdants. La richesse est mal répartie, l'effort du travail n'est pas rémunéré à sa juste valeur.

Les penseurs et économistes musulmans condamnent le pari, et encouragent le travail, l'entrepreneuriat, et le partage équitable des risques et des profits. Toute activité d'assurance comportant un pari est considérée illicite vis-à-vis de l'éthique musulmane.

¹⁷- Nasser BOUYAHIAOUI ; op.cit.

¹⁸- Mohamed LEZOUL, article « TAKAFUL Assurance Islamique », colloque sur la crise économique et financière Internationale, université de Sétif, 20 – 21 octobre 2009.

3. La Comparaison paramétrée¹⁹

La comparaison entre le Takaful et l'assurance conventionnelle peut être approchée, chaque fois selon un paramètre choisie et définie. Ceci est fait dans le but d'un discernement meilleur.

3.1 Le contrat

Assurance conventionnelle : transfert du risque de l'assuré à la compagnie d'assurance : Contrat commercial.

Assurance Takaful : Il n'y a pas transfert du risque de l'adhérent à l'opérateur. Il y a une assurance mutuelle entre les adhérents : mutualisation du risque

3.2 La Garantie

Assurance conventionnelle : La compagnie d'assurance donne des garanties d'indemnisation à l'assuré. Des exceptions sont à signaler : faillite de la compagnie, crise financière, etc.

Assurance Takaful : L'opérateur ne donne pas de garantie. C'est le collectif des adhérents, qui va partager les risques et sinistres avec l'adhérent comme convenu dans le contrat TAKAFUL.

3.3 Les Conditions

Assurance conventionnelle : La police d'assurance doit être conforme à la loi.

Assurance Takaful : La police TAKAFUL doit être conforme à la loi et respectueuse de l'éthique musulmane. Le comité Sharia confirme ou infirme cette conformité.

3.4 Le Fonctionnement

Assurance conventionnelle : les pertes et profits sont entièrement imputés à la compagnie d'assurance.

Assurance Takaful : Les pertes et profits sont partagés entre l'opérateur et les adhérents selon le modèle Takaful choisi et selon les clauses du contrat.

¹⁹- HADJOU Abdelhakim, DG trust Assurance Algérie « le TAKAFUL », Conférence présentée à l'Université Paris DAUPHINE, 2014

3.5 La Prime

Assurance conventionnelle : C'est le paiement de la prime qui donne droit à l'indemnisation. La prime est propriété de l'assureur.

Assurance Takaful : La prime est remplacée par un don. Elle est la propriété du fonds des cotisants. C'est le don qui fait que le contrat TAKAFUL devienne licite vis-à-vis du droit musulman.

Le contrat d'échange (prime contre indemnisation) est remplacé par une donation de l'adhérent au profit du collectif des adhérents à titre de solidarité mutuelle. L'utilisation faite d'un don n'est pas forcément soumise à des conditions strictes, l'assuré est également assureur et le risque spéculatif est ainsi supprimé.

3-6 Administration

Assurance conventionnelle : La compagnie s'occupe de toute l'opération. Elle prend à sa charge les charges d'exploitation, et l'indemnisation des sinistrés. La compagnie s'approprie les excédents et les bénéfices.

Assurance Takaful : Le collectif des adhérents peut charger un opérateur pour gérer l'opération. Le fonds des adhérents prend à sa charge les charges d'exploitation, et l'indemnisation des sinistrés. Les bénéfices et les excédents demeurent la propriété du fonds des adhérents.

3.7 Le Marché

Assurance conventionnelle : Marché conventionnel de l'assurance et de la finance.

Assurance Takaful : Vise en particulier une clientèle musulmane et s'inscrit dans la finance islamique : c'est un marché de « niche », il reste ouvert au non musulmans.

3.8 Les Fonds

Assurance conventionnelle : Il y a un seul fonds, c'est celui de la seule compagnie d'assurance.

Assurance Takaful : Il y a un fonds collectif des adhérents séparé du fonds de l'opérateur. Cette séparation des fonds est une condition nécessaire pour le TAKAFUL.

3.9 Les obligations de prêt

Assurance conventionnelle : Il n'y a pas d'obligation de prêt.

Assurance Takaful : il y a une obligation de prêt sans intérêt envers l'opérateur Takaful, en cas de déficit du fonds des adhérents.

Conclusion

La meilleure façon de se couvrir des risques est la prévention. Malheureusement, on ne peut pas prévenir tous les risques, il y a ceux qui sont imprévisibles. La gestion des risques a montré ses limites avec la technique de transfert après l'échec de grands assureurs mondiaux durant la crise des subprimes. Le transfert du risque par les assurances a soulevé le problème de l'asymétrie informationnelle. L'utilisation des produits dérivés et l'investissement à travers les huldg funds n'a fait que croître les difficultés financières des institutions financières et des agents économiques.

Une approche fonctionnelle de la finance a permis de recentrer l'activité financière, et de se baser plus sur les objectifs et les fonctions de la finance : Les institutions économiques doivent s'adapter aux fonctions et objectifs de l'économie et de la finance et non pas l'inverse.

Cette approche est très similaire à l'approche Maqasids de la finance dite islamique, et convergent vers les mêmes objectifs, et qui sont l'amélioration du bien-être et la satisfaction des besoins des humains.

Les mutuelles participatives n'ont pas eu le même sort que les assureurs, lors des crises financières. Ces premières avec l'esprit participatif ont trouvé une opportunité d'affaire, elles ont pu préserver leurs clientèles et gagner de nouveaux sociétaires. La croissance de leurs chiffres d'affaires est le double de celui des assureurs. Leurs parts de marché ne cessent pas de croître.

Les compagnies Takafuls sont un prolongement naturel de l'esprit mutualiste et coopératif. Le rapprochement qui s'est opéré entre les compagnies Takafuls et l'ICMIF était attendu vu l'esprit de mutualité et de coopération qui les a unies. Le Takaful est présenté aussi comme étant un produit financier indispensable au bon fonctionnement des Banques participatives dites islamiques. Le Takaful est pratiqué différemment par les compagnies d'assurances, par les adhérents, et par les gouvernements. Ces derniers trouvent dans le Takaful le côté social qui peut compléter les assurances sociales peu développées dans les pays musulmans. Les opérateurs Takafuls trouvent dans le Takaful une collecte de fonds pour l'investissement. Les particuliers trouvent dans le Takaful un produit de couverture assurantielle éthique, et un produit financier d'investissement et de placement lucratif à travers les dividendes réalisés et générés par le fonds des assurés. Dans le chapitre suivant nous allons montrer l'apport des assurances conventionnelles et de la finance islamique au développement du Takaful dans la CEG et en Malaisie.

Chapitre II

**Les marchés de l'assurance et de la
finance islamique dans les pays de la
CEG et en Malaisie**

Introduction :

Dans ce chapitre nous allons essayer d'analyser les marchés de la finance islamique et de l'assurance dans les pays de la CEG et en Malaisie. Ce sont deux marchés en interaction avec le marché du Takaful. Le Takaful est un produit de la finance dite islamique en même temps un produit assurantiel.

Les pays de la CEG et la Malaisie sont deux pôles mondiaux de l'industrie de la finance islamique. Cette dernière est plutôt connue par les Banques islamiques et participatives qui sont très actives dans ces deux régions. Une analyse approfondie montre que le marché de la finance islamique est plus dynamique en Malaisie¹. Dans ce pays il y a complexification des relations entre les acteurs de la finance islamique et ceux de l'assurance, il y a même une certaine complémentarité entre eux.

Nous avons réservé la section 03 pour analyser ces deux marchés en pleine interaction, dans ces deux régions.

Le marché de l'assurance est segmenté en deux segments : vie et non vie, les statistiques recueillies incluent le Takaful famille dans le segment assurance vie ou famille, et le Takaful général dans le segment assurance non vie ou générale.

Le plan du présent chapitre se présente comme suivant :

- Section 1 :L'assurance dans la CEG
- Section 2 :La finance islamique dans la CEG
- Section 3 :L'assurance et la finance islamique en Malaisie

¹- Pierre Charles PRADIER, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne « La Malaisie : hub financier Mondial ou club affinitaire islamique ? » Article Paru dans Dynamiques Internationales, ISSN 2105-2646 N°9, Avril 2014

Section 01 : L'assurance dans les pays du Golf

L'industrie de l'assurance dans les pays du Golf est récente, elle est le résultat du développement de l'industrie bancaire conventionnelle et de l'industrie bancaire islamique.

1. Historique ²

L'évolution de l'assurance dans les pays de la CEG est liée à leur histoire avant et après l'indépendance. Ces pays étaient sous la domination de pays étrangers, les filiales d'assurance qui se sont installées étaient aux services de ces derniers. Ils assuraient leurs gisements pétroliers, leurs usines et leurs champs agricoles.

A l'indépendance de ces États, il y a eu installation de sociétés étatiques à l'instar du Fond Coopératif d'assurance véhicule au Bahreïn.

La société CHARIQUA Assurance et la société DUBAI Assurance ont débuté leurs activités en 1970 aux Émirats Arabes Unis. Au Qatar, la première société d'assurance fut Qatar Assurance en 1964.

2. Les organisations Arabes d'assurances

Des organisations régionales ont été créées par les pays Arabes du MENA pour encadrer et accompagner l'industrie assurantielle dans la région. En 1964, l'Union Arabe d'assurance fut créée, en 2010, elle comptait pas moins de 285 sociétés d'assurance membres.

Le tableau suivant, résume la création des organisations Arabes d'assurance et du Takaful dans la région du MENA.

Tableau 5 : les organisations régionales d'assurance dans la région du MENA

Nom de l'organisation	Date de création	Objectif
Union arabe d'Assurance	1964	Promotion de l'industrie assurantielle arabe
Union arabe Asiatique d'Assurance et de Réassurance.	1964	Coopération entre les sociétés d'assurances en Afrique et en Asie.
Groupe Arabe de Réassurance	1968	Augmenter la capacité assurantielle de ses membres.
Fond Arabe d'Assurance des Risques de Guerre	1980	Protection des marchés arabes d'assurances

²- FELLAG Saliha« Introduction du Takaful : expériences de quelques pays Arabes », thèse de Doctorat en économie, Université de CHLEF, 2015

Chapitre II : Les marchés de l'assurance et de la finance islamique dans les pays de la CEG et en Malaisie

Union International des sociétés d'Assurance et Société Takaful	1986	Promotion de l'assurance Takaful
Conseil de Coordination des Sociétés d'Assurance	1993	Développement des ressources humaines dans le domaine de l'assurance
Forum pour la Supervision des Affaires d'Assurance	2006	Supervision et contrôle du marché de l'assurance.
Association Méditerranéenne d'Assurance	2008	Coordination et coopération entre les sociétés d'assurance.

Source : site officiel de l'Union arabe d'assurance.

Les sociétés Takafuls sont concernées par les décisions émanantes de ces organisations Arabes d'assurance, et particulièrement celles émanantes de l'union internationale des sociétés d'assurance et sociétés Takafuls.

3. Évolution de l'industrie de l'assurance dans les pays de la CEG

Les données macroéconomiques concernant le nombre total des habitants par pays, ainsi que le PIB, nous renseignent sur l'évolution relative de cette industrie, et cela d'un pays à l'autre. Ces données sont portées sur le tableau suivant :

Tableau 6: Données macroéconomiques concernant les pays de la CEG et la Malaisie (2014)

Pays	Nombre d'habitants millions	PIB en milliards USD	Croissance PIB en (%)		PIB en USD par personne
			2014	2013	
UEA	9,4	411	2,6	5,2	43 723,40
RAS	29,4	752	3,6	2,7	25 578,23
Qatar	2,2	212	5,8	6,3	96 363,64
Oman	3,9	82	3,2	3,9	21 025,64
Kuwait	3,5	179	1,5	1,5	51 142,86
Malaisie	30,2	328	6,0	4,7	10860,92

Source : PNUD 2015

Le PIB par habitant de la Malaisie est le moins important comparé au PIB par habitant de chacun des pays de la CEG. Nous ne pouvons rien conclure sur les niveaux de vie en se basant sur ce seul paramètre (PIB).

La répartition de la richesse est meilleure en Malaisie, et le taux élevé de l'épargne

permet une bonne allocation des ressources au fil du temps.

3.1 Les primes totales enregistrées par pays

Les primes totales enregistrées par pays de la CEG sont représentées dans le tableau qui suit, elles concernent les années 2012, 2013 et 2014.

Tableau 7: Les primes d'assurance dans la CEG pour les années 2012, 2013, 2014.

Pays	Total des primes en milliards USD			Part du marché mondial	Classement en	Croissance des primes assurance famille		Croissance des primes assurance générale	
	2012	2013	2014	2014	2014	2013	2014	2013	2014
UAE	7,9	8,03	9,1	0,19%	42	18%	12%	7,7%	10%
RAS	6,3	6,7	8,2	0,17%	43	4,2%	4,2%	9%	18%
Qatar	1,5	2,00	2,2	0,05%	58	/	/	/	/
Oman	0,94	0,95	1,04	0,02%	76	/	/	/	/
Kuwait	0,95	0,95	1,01	0,02%	77	/	/	/	/

Source: Tableau construit avec les données Sigma4swiss.re2015.

Nous remarquons que le volume total des primes augmente d'année en année. Les Emirats Arabes Unis³ détiennent le plus grand volume de primes avec 9,1 milliards USD en 2014, et une croissance de 18% dans le segment assurance famille en 2013, et 12% en 2014.

3.2 La densité et la pénétration de l'assurance par pays :

Les Emirats Arabes Unis⁴ ont enregistré la densité totale de 974 USD/habitant et une densité de 235 USD dans le segment assurance famille. C'est la densité assurance famille la plus élevée dans les pays du Golfe en 2014.

$$\text{Densité d'assurance} = \frac{\text{total des primes émises}}{\text{nombre d'habitants}}$$

Le Qatar enregistre la densité la plus élevée concernant le segment assurance générale avec 950 USD/habitant en 2014. Le Koweït quant à lui enregistre seulement 0,6% comme taux de pénétration de l'assurance en 2013 et 2014, c'est le plus faible taux de la région.

³ Rapport Annuel sur les Assurances EAU 2014

⁴ Idem

Voir Tableau suivant :

Tableau 8: Densité et pénétration de l'assurance dans les pays de la CEG

Pays	Densité assurance famille (usd)	Densité assurance générale (usd)	Densité totale (usd)	Taux de pénétration% PIB		Densité assurance famille (usd)	Densité assurance générale (usd)	Densité totale (usd)
	2013	2013	2013	2013	2014	2014	2014	2014
UAE	187,5	665	852,5	2,5	2,2	235	739	974
RAS	10	200	210	1,5	1,1	8	269	277
Qatar	37,5	675	712,5	0,5	1,0	29	950	979
Oman	130	290	320	1,2	1,3	24	242	266
Kuwait	50	250	300	0,6	0,6	55	235	291
Bahreïn	135	400	535	2,1	/	/	/	/

Source : tableau construit avec les données deSigma4.swiss.re 2015

Dans les branches de l'assurance famille les EAU enregistrent la densité la plus élevée avec 235 USD par habitant en 2014. Le Qatar enregistre la densité la plus élevée dans l'assurance générale avec 950 USD par habitant en 2014. Il est suivi par les EAU avec une densité de 739 usd par habitant en 2014.

3.3 Évolution des primes par segment

Il existe deux segments : l'assurance famille et l'assurance générale. L'assurance santé est classée comme une branche de l'assurance générale dans les pays de la CEG.

3.3.1 Le Segment Assurance famille

L'assurance famille est faible dans la région de la CEG. Le tableau suivant, nous montre la part de l'assurance famille comparée au total des primes des deux segments de l'assurance.

Nous constatons que seule les Emirats Arabes Unis arrivent à dépasser 20% de pénétration dans l'assurance famille, avec 2,2 milliards USD de volume de primes d'assurance famille, et une densité de 235 USD/habitant en 2014. La croissance du segment famille aux EAU est de 12%, pour la même année. Voir Tableau

Tableau 9: Assurance famille en 2014 dans les pays de la CEG

Pays	Total prime 2014 milliards USD	Prime famille 2014 Milliards USD	Pénétration %	Densité totale 2014 USD	Densité Ass-famille USD	Taux de pénétration % PIB	Total de pénétration % PIB Ass.famille	Croissance de prime famille en 2014
UAE	9,1	2,2	24,2	974	235	2,2	0,5	12%
RAS	8,2	0,24	3	277	8	1,1	0,0	4,2%
Qatar	2,2	0,065	3	979	29	1,0	0,0	/
Oman	1,04	0,095	9,1	266	24	1,3	0,1	/
Kuweit	1,01	0,191	19	291	55	0,6	0,1	/

Source : tableau construit avec les données de Sigma4.swiss.re 2015

La densité du segment assurance famille en Arabie Saoudite est de seulement 8USD/habitant. Certaines agences d'informations et d'analyses économiques excluent la branche assurance santé du segment assurance famille. Cela ne suffit pas à expliquer la faiblesse de l'assurance famille en Arabie Saoudite et dans la plupart des pays du Golf.

3.3.2 Le segment assurance générale

Il représente l'essentiel de l'activité d'assurance dans la région de la CEG. Voir tableau

Tableau 10: Assurance générale en 2014 dans les pays de la CEG

Pays	Total primes 2014 Milliards USD	Primes assurance générale Milliards USD	Taux de pénétration %	Densité assurance général Milliards USD	Densité assurance 2014 USD	Taux de pénétration assur-générale % PIB	Taux de pénétration assurance % PIB	Croissance de prime assur-générale
UAE	9,1	6,9	75,8%	739	974	0,5%	1,7%	10%
RAS	8,2	7,88	97%	269	277	0,0%	1,0%	18%
Qatar	2,2	2,1	97%	950	979	0,0%	1,0%	/
Oman	1,04	0,9	90,9%	242	266	0,1%	1,3%	/
Kuweit	1,01	0,82	81,0%	235	291	0,1%	0,6%	/

Source : tableau construit avec les données de Sigma4.swiss.re 2015

Le Qatar enregistre la plus grande densité avec 950 USD. L'Arabie Saoudite a réalisé une croissance de 18% en 2014 dans l'assurance générale, avec 97% du total des primes émises.

Section 02 : La finance islamique dans les pays de la CEG

D'après le rapport de l'Agence de Notation Earnst and Young pour l'année 2014, concernant la Finance islamique, cette dernière se développe plus rapidement que la finance conventionnelle. En 2013, les actifs de la finance islamique ont dépassé la barre des 1800 milliards USD. Ils ne représentent qu'une partie minime des encours mondiaux estimés à 20000 milliards USD.

Le marché de la finance islamique n'est plus le marché de niche des années quatre-vingt. (Voir annexe 12 et 13)

D'après la Banque Islamique de développement dans sa revue NEW HORIZON (voir annexe 14) ; En 2008, il existait pas moins de 300 institutions financières opérant dans plus de 75 pays, et plus de 250 fonds communs de placements conformes aux principes de la finance islamique dans le monde.

1. Les principaux pays détenant des actifs financiers islamiques

Dix pays enregistrent des parts d'actifs bancaires islamiques qui se situent entre 20% et 100% du total des actifs bancaires du pays.

Selon « GLOBAL ISLAMIQUE REPORT 2011 », de l'Agence de Notation Ernst and Young, le système financier Iranien est classé en première position en termes d'actifs financiers islamiques détenus, devançant l'Arabie Saoudite et la Malaisie.

Nous ne disposons pas de statistiques récentes incluant l'Iran. Nous allons nous contenter des informations de l'ensemble des autres pays n'incluant pas ce dernier.

D'après Earnst and Young et World Economic Outlook Database du FMI du mois d'avril 2014, les actifs de la finance islamique sont détenus majoritairement par l'Arabie Saoudite suivie par la Malaisie et les Émirats arabes Unis comme indiqué sur les figures 13 et 14.

La Turquie qui était absente en 2010 sur la liste des pays détenant des actifs financiers islamiques, a réalisé en 2014 pas moins de 54 milliards USD de volume d'actifs financiers islamiques.

2. Composition des actifs financiers islamiques

Les actifs financiers de la finance Islamique sont composés des actifs bancaires, des sukuks, des fonds d'investissement et du Takaful. Le waqf est aussi considéré comme une source de financement islamique au même titre que la zakat. Ils jouent des rôles importants dans la redistribution de la richesse et dans la lutte contre la précarité et l'extrême pauvreté.

Ils sont inclus dans les autres actifs financiers islamiques selon leurs taux de liquidité.

Le tableau 11 et la figure 12 ci-dessous nous montrent l'évolution du volume des actifs financiers islamiques durant la période 2008 à 2013.

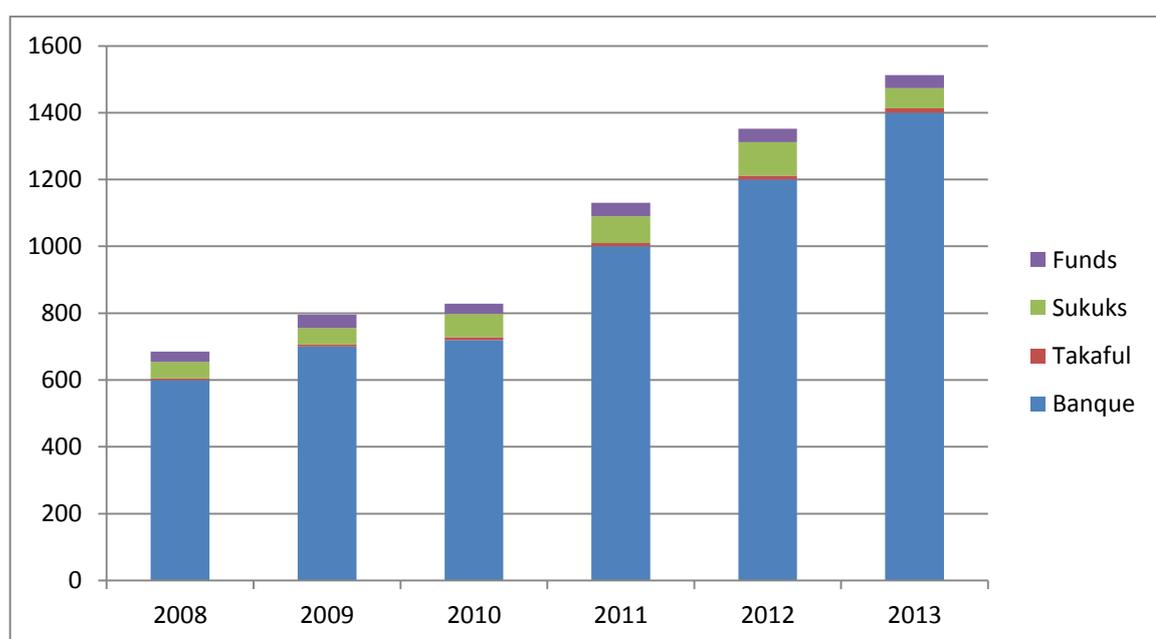
Tableau 11: l'évolution des actifs financiers islamiques durant la période 2008 à 2013.

Actifs Année	Banque(10 ⁹ usd)	Takaful(10 ⁹ usd)	Sukuks(10 ⁹ usd)	Funds(10 ⁹ usd)
2008	600	5	50	30
2009	700	6	50	40
2010	720	8	70	30
2011	1000	10	80	40
2012	1200	12	100	40
2013	1400	13	60	40

Source : Malaysian Takaful Dynamics 2015

Ce tableau a été traduit en graphique pour une meilleure comparaison. Voir figure

Figure 12 : Volume et composition des actifs de la finance islamique(10⁹USD)

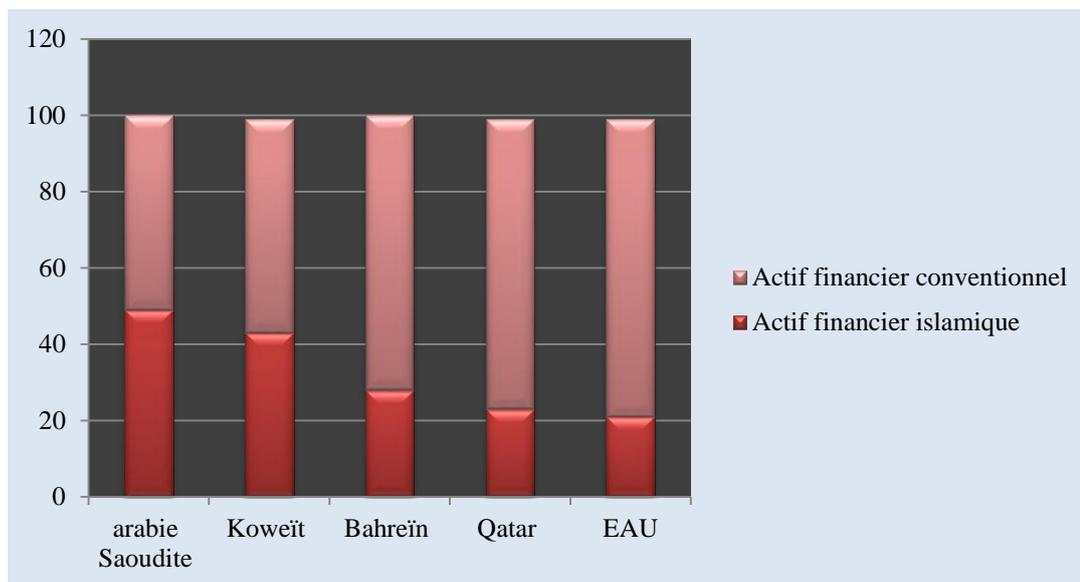


Source : d'après la thèse de doctorat de FELLAG Saliha année 2015 Université de CHLEF

La Figure 12 et le tableau 11 nous indiquent que pour l'année 2013 ; 94% des actifs financiers islamiques sont bancaires, 3% sont sous formes de sukuks, 2% sous formes de fonds divers et 1% sous formes de Takaful. (Voir annexe 15)

Il y a lieu de signaler que le développement des banques islamiques a précédé l'activité Takaful (Voir annexe 16). Ce dernier est venu répondre aux besoins des banquiers d'assurer leurs opérations de crédit, de leasing, etc.... Les taux de pénétration des actifs financiers islamiques par pays sont représentés sur la figure suivante :

Figure 13: Taux de pénétration des actifs islamiques dans les pays du Golf



Source: E & Y, World Islamic Banking Competitiveness Report 2014-2015, p.16-17.

Nous remarquons, qu'en Arabie Saoudite, les actifs financiers islamiques sont les plus importants, comparé à ceux des autres pays de la CEG, avec 49% du total des actifs financiers du pays. Il est suivi par les EAU avec 43,50%

2.1 Les actifs des Banques islamiques :

Dans quelques pays de la CEG, le volume du financement islamique avoisine celui du financement conventionnel. Voir Tableau

Tableau 12: Financement par les banques islamiques dans les pays du Golfe en 2013

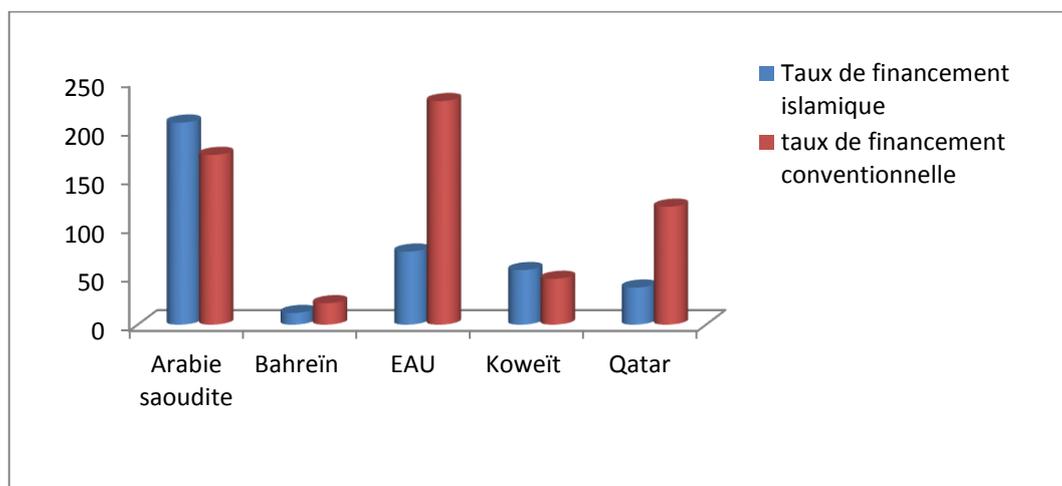
financement	Pays	Arabie Saoudite	Bahreïn	EAU	Koweït	Qatar
financement islamique (milliards USD)		207	12	75	56	38
financement conventionnel (milliards USD)		174	22	229	47	121

Source : E & Y, World Islamique Competitiveness Report 2014-2015, p. 58-69

Le RAS est financé par les fonds islamiques à hauteur de 55% en 2013.

Les EAU et le Qatar se sont basés sur le financement des banques conventionnelles, en 2013 sur quatre dollars de financement, trois dollars sont issus du financement conventionnel. Les données du Tableau 12 sont présentées et illustrées par la figure suivante

Figure 14: Financement de l'économie dans les pays du Golf (milliards USD)



Source : E & Y, World Islamique Competitiveness Report 2014-2015, pp. 58-69.

En Arabie Saoudite, les banques islamiques financent l'économie à hauteur de 207 milliards USD, dépassant le financement par les banques conventionnelles qui n'a pas dépassé 174 milliards USD.

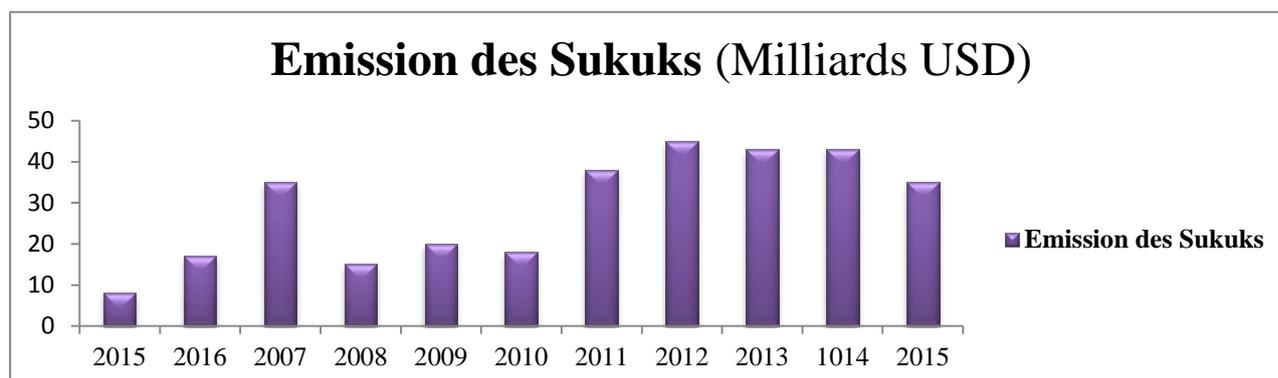
2.2 Les Sukuks :

Le marché des sukuks est en expansion croissante, en 2013, son encours total a atteint 270 milliards USD. Il représente un quart du marché obligataire mondial. La demande des sukuks provient des institutions publiques, des banques conventionnelles publiques et privées.

D'après l'article⁵ « La finance Islamique des aspirations Mondiales », d'Ananthakrishan Prasad, la Malaisie a pu financer grâce aux sukuks la construction d'Aéroport, de ports maritimes et des routes. La Jordanie, quant à elle, a financé par l'instrument sukuks, la construction de son aéroport International « Reine alia ». L'Arabie Saoudite a financé grâce à l'émission de sukuks la construction de l'aéroport « Roi Abdelaziz » et de l'aéroport « Terminal Hadj ». Le développement du marché des sukuks en Malaisie a permis aux autres services financiers islamiques de se développer à l'instar du Takaful et des banques islamiques.

⁵- Ananthakrishan Prasad, chef de division Adjoint au Département Moyen Orient et Asie Centrale du FMI, Article paru dans la revue Finances et développement au mois de septembre 2015-page 50 à 53

Figure 15: Emission des Sukuks au Moyen Orient et en Malaisie (milliards USD)



Source: Bloomberg, A.M. BEST Data and research.

D'après l'expert du FMI « Ananthakrishan Prasad »⁶, le marché des sukuks est étroitement lié aux recettes pétrolières, il a cité comme argument le ralentissement durant les années 2013, 2014, 2015 et 2016 du marché des sukuks après la chute des prix du pétrole.

3. La finance islamique dans les pays de la CEG

D'après l'auteur de l'article⁷ « Standardisation de la finance islamique » l'accumulation des richesses et le surplus de liquidité dans les pays pétroliers du golf, et les préoccupations des gouverneurs et des gouvernés au respect de l'Éthique musulmane qui interdit l'usure ont catalysé l'émergence des banques islamiques dans cette région. Voir tableau suivant

Tableau 13: Volume de l'industrie financière dans les pays du Golfe en 2013

Pays	Arabie Saoudite	EAU	Koweït	Qatar	Bahreïn
Actifs financiers (milliards USD)	338,106	140,289	92,403	81,027	64,644
Actifs bancaires (milliards USD)	264,345	113,102	82,911	59,047	59,807
Primes Takaful (milliards USD)	11,045	1,905	0,122	0,517	0,534
Sukuks (milliards USD)	36,46	24,211	0,883	19,609	3,927
Fonds (milliards USD)	28,116	1,071	8,487	1,845	0,376
Nombre d'institutions	99	73	92	38	57

Source : Thomson Reuters, Islamic Finance Développement Report 2014, pp.21, 60

⁶- Ananthakrishan Prasad ;op.cit

⁷- Ahmed Tahiri Djouti Faculté des sciences économiques Maroc : « La standardisation et l'harmonisation des pratiques financières islamiques » Colloque Finance Islamique Alger du 8 et 9 décembre 2013

Le tableau nous a montré la composition des actifs financiers islamiques selon les pays. Les actifs financiers bancaires de l'Arabie Saoudite sont les plus importants. L'industrie du Takaful comparée aux actifs bancaires et aux Sukuks reste sans grande importance.

4. La réglementation de la finance islamique et du Takaful dans les pays de la CEG

Les autorités financières des pays du Golf ont affiché une volonté politique pour accompagner l'industrie financière islamique dans son développement. Elles ont adapté leurs lois et règlements afin d'y intégrer les banques islamiques et le Takaful. Il a été mis fin à la double taxation des transactions financières, la fiscalité a été assouplie et la circulation des capitaux a été libérée. L'existence d'un marché de la finance islamique a créé un climat d'affaire favorable au Takaful.

Les principales lois régissant le Takaful et la finance islamique dans les pays de la CEG ont été citées par le Professeur Hamza CHOUDAR de l'université de Setif⁸ :

4.1 Le Qatar

La loi 2012/13 et IFSI 2005 accordent à la banque centrale les prérogatives de l'autorité financière du pays. En 2006, une loi a été promulguée pour organiser l'activité du Takaful au Qatar.

4.2 Le Bahreïn

La banque centrale du Bahreïn est le seul régulateur du système financier du pays. Bien que l'économie du Bahreïn constitue l'économie la plus petite de la région, sa réglementation Takaful est la plus élaborée. Le code de l'assurance Takaful est en vigueur depuis 2007, avec les codes des marchés des capitaux et des investissements collectifs, ils contribuent à la progression du climat des affaires.

4.3 L'Arabie Saoudite

En matière de réglementation, l'Arabie Saoudite accuse un retard. Cependant, un code tacite ou coutumier protège les établissements d'assurance Taawani. Le marché de l'assurance est régi par la loi 1424/32, cette loi réglemente toute l'activité d'assurance dans ce pays, elle lui donne le nom d'assurance coopérative.

4.4 Les Émirats arabes Unis

Les EAU sont constitués de sept (07) Etats indépendants, les plus connus sont :Dubai, Abu Dhabi, et Shariqa.

⁸ Hamza CHOUDER, Finance islamique dans le monde, article, revue des sciences économiques et des sciences de gestion n°15-2015 Université de Setif

A Dubaï, le DFSA (Dubai Financial Service Authority) qui constitue l'autorité du DIFC (Dubai International Financial Center) assure la supervision de l'ensemble des composantes du système financier (Banque, Marché des capitaux, Assurances et Takaful). La réglementation dans les Emirats Arabes Unies a réussi à couvrir tous les aspects de la finance islamique et du Takaful. La loi 04/2010 a été revue en 2014 pour corriger quelques incohérences rencontrées dans la pratique du Takaful. Les marchés des sukuk et des fonds d'investissements sont réglementés par la loi récente 26/2014. Il y a une amélioration du climat des affaires de la finance islamique et du Takaful aux EAU.

5. Les comités sharias

L'activité des comités sharias dans les pays de la CEG se limite aux établissements financiers, ils ne sont pas intégrés aux niveaux des banques centrales. Quelques pays les y ont admis juste à titre consultatif.

Les comités sharias dans les pays de la CEG appartiennent à différentes écoles de jurisprudence islamique. Les écoles Hambalite et Hanafite sont les plus répandues dans la CEG. Au Bahreïn l'école Cheit-Djaafarite représente une grande frange de la population. Les écoles Chaféite et Malikite sont suivies par les non-résidents. L'hétérogénéité des comités sharias, tenant compte de leur appartenance à des écoles de jurisprudence islamique différentes constitue une barrière d'entrée aux opérateurs Takaful existants d'un pays à l'autre.

Section 03 : Dynamique du marché de l'assurance et de la FI en Malaisie

La dynamique du marché Takaful en Malaisie est liée à la dynamique du marché des banques islamiques et des Sukuks d'un côté, et d'un autre coté aux marchés de l'assurance et de l'épargne. En plus de la réglementation favorable, la culture d'épargne et d'assurance sont très développées en Malaisie. Les données macro-économiques suivantes nous permettent d'avoir une approche plus précise sur l'industrie de l'assurance dans ce pays.

Tableau 14: Données macroéconomiques concernant la Malaisie(2014)

pays	Nombre d'habitants millions	PIB en milliards USD	Croissance PIB en (%)		PIB en USD par personne
			2014	2013	
Malaysia	30,2	328	6,0	4,7	10860,92

Source : PNUD 2015

Le nombre d'habitants en Malaisie est estimé à 30,2 millions de personnes en 2014.

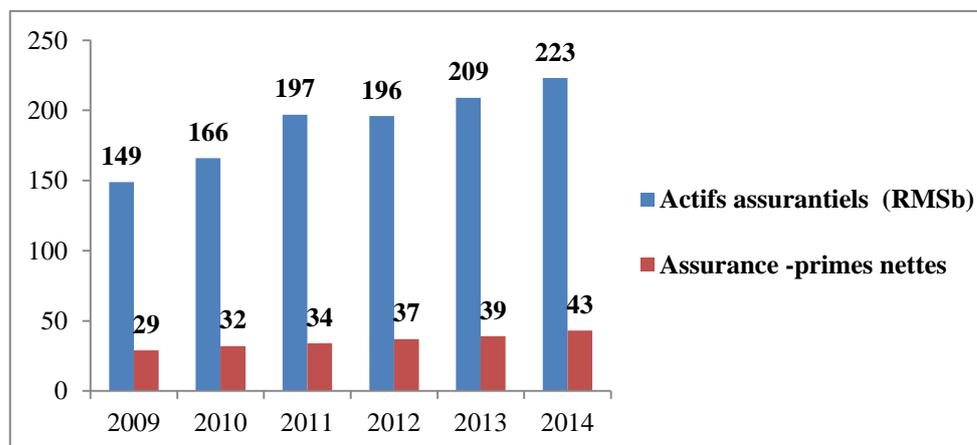
Le nombre de la population musulmane est estimé à 18 millions, c'est-à-dire 60% .

1. Marché de l'assurance dans le monde et en Malaisie :

Les primes d'assurances émises dans le monde sont estimées à 4800 Milliards USD en 2014.

La croissance des actifs financiers, fonds propres et des primes nettes ces dernières années est presque identiques, les figures suivantes illustrent bien l'évolution des fonds propres et des primes en Malaisie durant la période 2009 à 2014.

Figure 16: Evolution des actifs et primes d'assurance en milliards RMS (3,5RM\$ \cong 1US\$).



Source : Malysien Takaful Dynamics, 2015 et Rapport Banque Negara Malaysia 2014

Durant la période 2009-2014 la croissance du volume des primes nettes a été de 48%

La croissance des actifs assurantiels a été aussi de l'ordre de 48%.

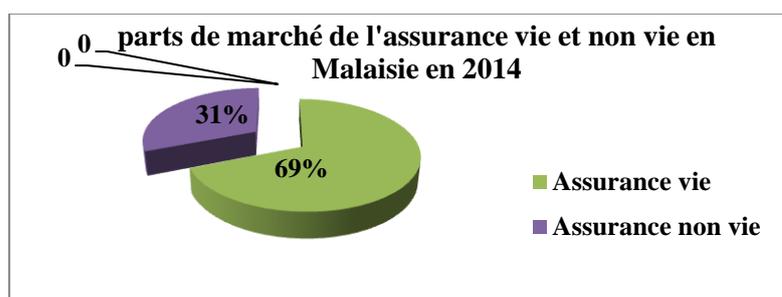
La valeur des actifs assurantiels en Malaisie sont cinq fois supérieurs à la valeur des primes nettes. En 2014 il y a eu 223 milliards RM\$ d'actifs assurantiels et 43 milliards RM\$ de primes. Au total 266 milliards RM\$ équivalent à 76 milliards USD (3,5 RM\$ \cong 1 US\$).

Pour la période 2010-2014, la croissance moyenne annuelle est de l'ordre de 1,3% pour l'assurance vie mondiale et qui est de 3,9% annuelle pour l'assurance générale (non vie).

Le taux de pénétration de l'assurance, c'est-à-dire l'ensemble des primes souscrites, durant une année sur le PIB, est de l'ordre de 5,2% du PIB en Malaisie. L'assurance vie réalise un taux de 3,3% du PIB, tandis que l'assurance non vie (générale) ne réalise que 1,8% du PIB. Ces chiffres concernent l'année 2014.

Le marché de l'assurance vie, y compris Takaful vie, représente 69% des parts du marché en 2014.

Figure 17: Part de marché de l'assurance vie et non vie en Malaisie en 2014

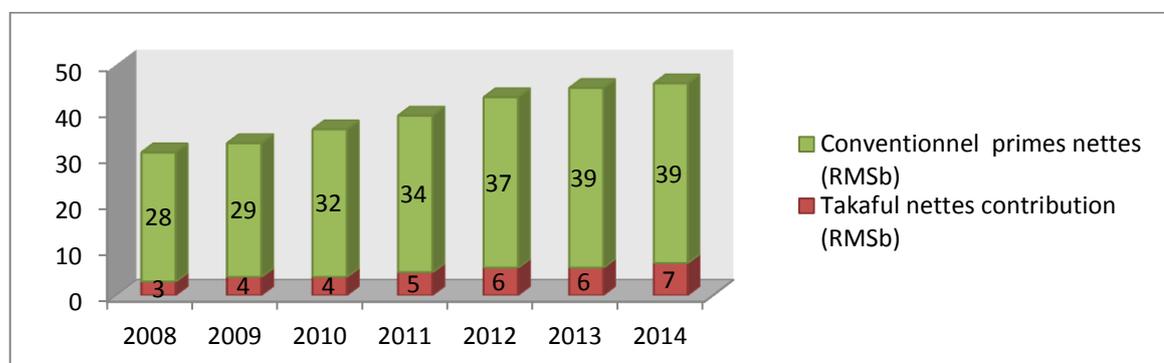


Source : Malaysian Takaful Dynamics ,2015.

La figure suivante indique l'évolution des primes nettes de l'assurance y compris l'assurance Takaful. Les données sont en milliards RM sachant que (3,5 RM\$ \cong 1 US\$).

La période considérée est la période 2008 à 2014.voir figure :

Figure 18: Primes nettes d'assurance en milliards RM période 2008-2014 en Malaisie.



Source : Malaysien Takaful Dynamics 2015.

Le montant total des primes d'assurance collectées en 2014 est de 13,29 milliards USD (7+39=46) milliards Ringgit Malais \$, avec 69% pour l'assurance vie, c'est-à-dire 9,17 milliards USD et le reste 4,12 milliards USD pour l'assurance non vie.

2. Le segment Assurance vie en Malaisie

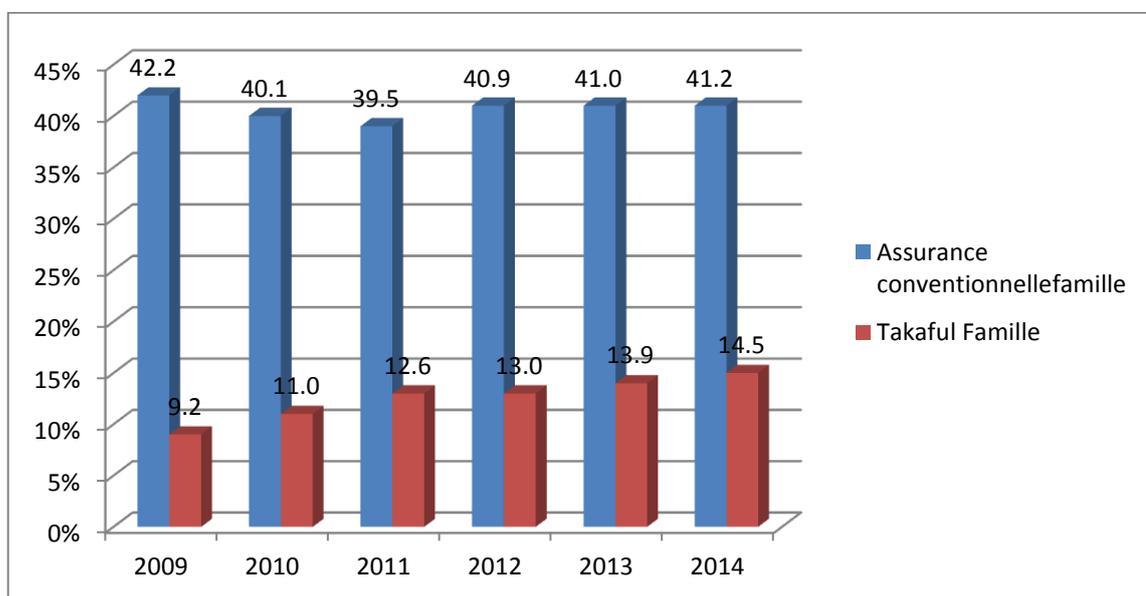
L'assurance vie en Malaisie tire sa croissance du taux élevé de l'épargne par habitant, et de la culture d'assurance ancrée chez les populations locales.

2.1 Taux de pénétration de l'assurance vie

La figure suivante nous renseigne sur la pénétration de l'assurance vie (famille) en Malaisie en pourcentage du nombre total des polices d'assurance enregistrées dans le pays sur le nombre total des habitants.

L'assurance famille est composée de l'assurance conventionnelle famille et du Takaful famille. Le taux de pénétration de l'assurance conventionnelle famille est resté constant autour de 41% et 42%. Le Takaful famille est passé du taux de 9,2% en 2009 au taux de 14,5% en 2014.

Figure 19: Taux de pénétration de l'assurance vie en pourcentage du total



Source : Malaysian Takaful Dynamics, 2015 et Rapport Banque Négara Malaysia 2014

Le Taux de pénétration de l'assurance famille est la somme du taux de pénétration de l'assurance conventionnelle famille et du taux de pénétration du Takaful famille.

En 2014 le taux de pénétration de l'assurance famille est passé à 55,7%

Tableau 15: Taux de pénétration de l'assurance en tenant compte de l'assurance sous formes d'épargne en % du PIB

Pays	Taux %
Pays en voie de développement	< 5% du PIB
Malaisie	28% du PIB
Pays industrialisés Europe + Japans	65% du PIB

Source : Malaysian Takaful Dynamics, 2015 et Rapport Banque Negara Malaysia 2014

La pénétration de l'assurance vie, en tenant compte de l'épargne liée à l'assurance est de 28% du PIB en Malaisie, pour ce qui est des pays en développement il a été enregistré moins de 5% du PIB, tandis que les pays industrialisés européens et le Japon dépassent les 65% du PIB.

2.2 Parts de marché de l'assurance famille en Malaisie

Trois opérateurs dominant ce marché, il s'agit de :

- Great Eastern (25% des parts du marché de l'assurance vie).
- AIA (25% des parts du marché de l'assurance vie).
- PRUDENTIAL détient 18% des parts du marché de l'assurance vie.

3. Le Segment assurance général en Malaisie

L'assurance générale en Malaisie est développée grâce à l'existence d'un tissu industriel dense. C'est une conséquence logique du taux élevé de la bancarisation et de la faiblesse de l'économie informelle.

3.1 Taux de pénétration

Le taux de pénétration de l'assurance général en 2014 est

Taux(g)=44,3%

3.2 Parts de marché de l'assurance général en Malaisie⁹

L'assurance non vie (général) en Malaisie y compris Takaful général s'approprie 31 pourcent des parts du marché total de l'assurance en 2014. Les compagnies qui se partagent des parts importantes du marché sont :

- AM General (13% des parts du marché).
- ALLIANZ General (12% des parts du marché).

⁹- Rapport Banque Négara Malaysia 2014

- MSIC(8% des parts du marché).
- ETIQA (8% des parts du marché).
- AXA(6% des parts du marché).

Comparé au marché du Takaful, qui est théoriquement une niche du marché assurantiel, l'assurance conventionnelle en Malaisie est six fois plus importante en termes de primes nettes.

4. Les opérations de fusions-acquisitions

Depuis 2012, il y a eu un intérêt particulier des firmes internationales pour le marché d'assurance Malaisien. Il y a eu engouement à prendre des participations dans les firmes d'assurances en Malaisie. Le climat d'affaires, favorisant le professionnalisme, crée par la bourse et les institutions financières actives a permis la réalisation d'opérations de fusion acquisition réussies : voir tableau suivant

Tableau 16: opérations de fusion /acquisition réalisées en Malaisie –Compagnies d'assurance

Année	Compagnie acquises	Acquéreurs (compagnies)	Montant (millions usd)
2014	50% Amlife Insurance Berhad (Malaisie). 50% Am Family Takaful Berhad (Malaisie)	Met Life inc (USA) //// //	248
2014	MCIS General Insurance Berhad (Malaisie)	Sanlam Emerging Markets (PTY) (South Africa)	119
2014	Uni Asia General Insurance Berhad (Malaisie)	Liberty UK and Europe Holding Limited (UK)	113
2015	Multi- Purpose Insurance Berhad (Malaisie)	General Asia N.V (Netherland)	102
negociation	75% MAA Takaful Bhd (Malaisie)	Zurich Insurance Company Ltd (Switzerland)	/

Source : Malaysian Takaful Dynamics, 2015 et Rapport Banque Negara Malaysia 2014

Des compagnies mondiales d'assurances des ETATS UNIS, de l'Europe, et de l'Asie sont intéressées par le marché Takaful et d'assurance en Malaisie. La vision Malaisienne à l'international s'est concrétisée en pratique. Plusieurs facteurs économiques et culturels sont à l'origine du bon climat des affaires qui régnent dans ce pays. Nous pouvons citer la régulation harmonieuse du marché, la clarté de la réglementation, et les coûts de transactions très réduits.

Chapitre II : Les marchés de l'assurance et de la finance islamique dans les pays de la CEG et en Malaisie

La maîtrise de la langue anglaise par les populations locales facilite l'échange et la communication avec les acteurs des marchés mondiaux.

Le sérieux, la coopération et la compétence de la main-d'œuvre locale est un facteur important dans l'attraction des investisseurs étrangers.

Le tableau suivant, nous donne une liste non exhaustive des compagnies d'assurance vie et non vie, réassurance, et Takaful qui ont fait l'objet de Notation de l'A.M. BEST Rating.

Tableau 17 : compagnies notées par A.M.Best

AMB	Nom de la compagnie	Société Domicile
090060	ACR RE Takaful Berhad	Malaisie
090866	AIA Bhd Assurance – Composition (société d'exploitation)	Malaisie
090868	AIA Bhd (SC) Assurance – Composite (Société d'exploitation – sous- groupe consolidé de la société).	
093668	AIA Public Takaful Bhd. Assurance – propriété / Assurance (société d'exploitation)	Malaisie
088821	AIG Malaisie Assurance Berhad Assurance – propriété / Assurance (société d'exploitation)	Malaisie
094055	AIG re – Takaful (L) Berhad Assurance – Propriété / assurance (société d'exploitation)	Malaisie
059578	AMMB Holding Berhad Assurance - Holding	Malaisie

Source : A.M. BEST 2015

Ce sont des compagnies cotées, leurs notations sont influentes sur la valeur de leurs actions.

5. La finance islamique en Malaisie

En 1983, l'Islamic Banking Act a vu le jour, constituant le premier texte faisant partie du Financial Act (1983), qui est le document qui régit toute l'activité financière en Malaisie.

Le premier ministre Dr Mohammed MAHATHIR a été l'architecte de cette révolution dans le domaine de la finance et de l'économie en Malaisie, le premier texte Takaful a été promulgué en 1984 « Takaful Act 1984 ».

Il est venu faciliter l'activité des banques islamiques et suite à leurs demandes.

Le système financier en Malaisie est hybride. Il y a coexistence de deux réglementations séparées, l'une pour les banques et établissements financiers conventionnels et l'autre pour les banques islamiques et assurances Takaful.

La banque NEGARA Malaysia est la banque centrale du pays. En 1996, elle a installé son conseil Consultatif de la sharia, qui coiffe les comités sharia aux niveaux des Banques et des assurances.

L'évolution du marché financier en Malaisie est bien encadrée par les lois et réglementations. Ces dernières sont mises à jour en concertations avec tous les agents économiques intervenant sur le marché. C'est l'approche fonctionnelle de la finance qui est mise en avant, et non pas l'approche hiérarchique administrative.

L'objectif escompté est la satisfaction de tous les agents économiques et en premier lieu le consommateur. Toutes les possibilités de choix sont offertes aux citoyens en matière d'épargne, de bancarisation et d'assurance.

En 2001, le gouvernement de la Malaisie est passé au stade de l'ouverture de son système financier à l'international. Les barrières d'entrée et de sortie sont au plus bas niveau. Parmi les banques étrangères intéressées par l'offre de la Malaisie : les banques internationales de renommée mondiale, et des banques islamiques.

Les opérateurs Takafuls et les organisations internationales à l'instar de l'IFSB (International Financial Service Board) s'intéressent à la finance islamique.

L'ouverture du marché financier, à l'international, a permis aux Opérateurs plus d'opportunité d'affaires, et une compétitivité supérieure.

Dans un rapport intitulé « La dynamique des marchés Takaful de la Malaisie et du Moyen Orient » SELMANE SIDDIQUI, explique comment la réglementation flexible à contribuer à stimuler la croissance de l'industrie Takaful en Malaisie « *La réglementation judiciaire est un facteur très important dans le développement de toute industrie, car elle permet aux participants au marché, aux investisseurs, aux consommateurs et aux assureurs de participer activement au développement de cette industrie* ».

En plus de la réussite du gouvernement dans l'accompagnement des opérateurs Takaful, des associations de professionnels du secteur ont apporté leur soutien à la dynamique de l'industrie du Takaful en Malaisie. La plus importante est la M.T.A (Association Malaisienne du Takaful), qui publie régulièrement des statistiques, des analyses d'experts, des études de marché et des perspectives du marché du Takaful (Voir annexes 17 et 18)

Conclusion

Le marché de l'assurance en Malaisie est plus développé que celui de la CEG. Le taux d'intégration de cette industrie est plus élevé en Malaisie comparé au taux d'intégration de cette industrie dans les pays de la CEG. Le taux de pénétration et la densité de l'assurance en Malaisie sont plus élevés par rapport à ceux des pays de la CEG. La culture de l'épargne ancrée dans l'imaginaire collectif des citoyens en Malaisie a boosté le développement de l'assurance des personnes dans ce pays. L'assurance des personnes est très faible dans les pays de la CEG, elle est dans un état embryonnaire à cause du faible taux de l'épargne dans ces pays. L'assurance santé obligatoire et l'assurance automobile sont les deux produits phares de l'assurance dans les pays du Golfe. La diversification et l'innovation sont deux vecteurs de développement de l'industrie assurantielle en Malaisie.

Le marché de l'assurance dans les pays du Golf est très concentré, il y a trop d'opérateurs, il y a une concurrence sur les prix. En Malaisie, le marché de l'assurance est proche de l'efficacité, il y a une concurrence sur la qualité.

La réassurance constitue le maillon faible de l'industrie assurantielle dans les pays de la CEG. Le taux de rétention des primes d'assurances est faible, surtout dans le domaine de la haute technologie, et le dans le domaine de l'exploitation des Hydrocarbures. Ce sont les firmes étrangères internationales qui dominent le marché de la réassurance dans ces deux domaines d'activités suscités.

L'absence d'une vision à long terme des régulateurs du marché, le déficit d'un personnel local qualifié, et le coût relativement élevé des transactions sont des contraintes au bon développement de l'industrie de l'assurance dans les pays de la CEG.

La politique à long terme de la Malaisie « Master Plan », la politique de formation généralisée dans tous les métiers de la finance, l'orientation du marché vers l'innovation et la différenciation, la souplesse de la réglementation, le coût bas des transactions, le climat favorable aux affaires, l'ouverture du marché à l'international, et la bonne rentabilité des segments assurance vie et assurance non vie ont boosté le marché de la finance et de l'assurance dans ce pays.

Chapitre III:

**Le takaful dans les pays de la CEG et en
Malaisie**

Introduction

Le PIB de la Malaisie est constitué en grande partie par le secteur de prestations de services, plus de 50%. La diversification de ses ressources de divers secteurs d'activité contribuent au PIB National et à sa croissance avec presque l'autre moitié restante.

Les pays de la CEG sont dépendants des recettes du pétrole. Elles constituent l'essentiel de leurs PIB.

Les populations de la CEG sont majoritairement musulmanes, en Malaisie seulement 60% de la population est de confession musulmane¹. La classe sociale à revenu moyen a émergé en Malaisie pour devenir la plus importante, après que l'extrême pauvreté a été éradiqué dans le pays. Dans les pays de la CEG une classe sociale extrêmement riche détient l'essentiel de la richesse dans ces pays. La pauvreté est gérée par les subventions de l'État : gratuité des soins, et de l'éducation.

Le Tabung Haji en Malaisie et le système d'assurance santé en Arabie Saoudite sont deux exemples qui illustrent bien les deux approches distinctes de l'industrie du Takaful et de la finance islamique de la Malaisie et des pays de la CEG.

Dans ce chapitre nous allons analyser les marchés du Takaful dans la CEG et en Malaisie .Nous y avons consacré une section pour chaque région. Dans la troisième section nous avons fait une comparaison entre ces deux marchés leaders selon des critères bien choisis.

¹- Données du PNUD 2015

Section 01 : Le Takaful dans les pays de la CEG

L'industrie du Takaful dans les pays de la CEG est liée à l'industrie des banques islamiques et à l'industrie de l'assurance dans la région. Afin de cerner l'évolution du Takaful dans les pays de la coopération du Golf nous allons prendre en compte l'analyse faite sur les marchés de la finance islamique et de l'assurance dans ces pays par plusieurs acteurs.

Les pays de la coordination des Etats du Golf représentent plus de la moitié du marché mondial du Takaful, d'après le rapport 2016 de IFSB stability.

1. Parts de marché par pays

Le total des primes Takaful dans les pays de la CEG est passé de 4,887 milliards USD en 2009 à 10,4 milliards USD en 2015.

Voire tableau ci-dessous.

Tableau 18: Volume de l'industrie Takaful dans les pays de la CEG (milliards USD)

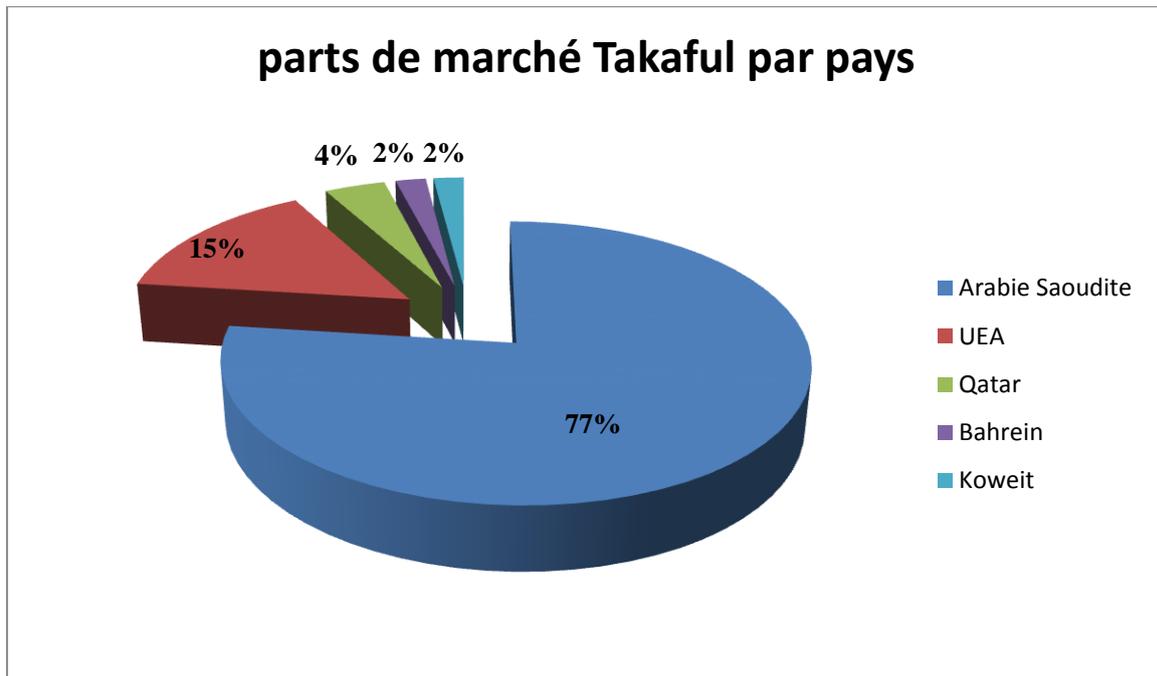
Année Pays	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Parts de marché
RAS	3,896	4,370	4,934	5,455	6,095	6,809	8,01	77%
EAU	0,640	0,818	0,909	1,028	1,161	1,314	1,56	15%
Qatar	0,136	0,260	0,274	0,319	0,350	0,384	0,41	4%
Koweït	0,128	0,133	0,139	0,169	0,188	0,208	0,210	2%
Bahreïn	0,087	0,102	0,120	0,126	0,140	0,155	0,18	1,5%
Total	4,887	5,683	6,376	7,097	7,935	8,870	10,40	100%

Source : Tableau construit sur la base des rapports annuels de SAMA²

Ce tableau nous montre que l'industrie du Takaful est en plein croissance, durant la période 2009 à 2015, dans les pays de la CEG. Le RAS détient à lui seul l'essentiel des parts de marché pour l'année 2014. La figure suivante nous donne les parts de marché des pays de la CEG dans l'industrie du Takaful. Voir figure suivante.

²- SAMA : Agence Monétaire de L'Arabie Saoudite SAUDIAN AUTHORITY MONETARY AGENCY, publie annuellement des rapports concernant l'assurance coopérative et la finance en Arabie Saoudite

Figure 20: parts du marché Takaful par pays de la CEG en 2014



Source : Rapport annuel SAMA 2015

L'Arabie Saoudite détient 77% des parts de marché en 2014, elle est suivie par les EAU avec 15% des parts de marché.

2. Caractéristiques du marché Takaful dans les pays de la CEG

Le total des primes brutes enregistrées en 2015 est de 10,4 milliards USD avec une croissance de 18% par rapport à l'année 2014.

L'assurance conventionnelle n'a pu enregistrer que 13,5% de croissance pour l'année 2014 dans cette région.

Afin de connaître la densité et la pénétration du takaful nous devons connaître le PIB et le nombre de la population dans les pays de la coordination des Etats du golf.

2.1 La densité du Takaful

Elle est donnée par la formule suivante :

$$\text{Densité} = \frac{\sum \text{Prime Takaful}}{\text{Nombre d'habitants}}$$

Le tableau suivant nous donne la densité du Takaful par pays.

Tableau 19: La densité du Takaful dans les pays de CEG en USD

Année	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total des primes Takaful (millions USD)	4 887	5 683	6 376	7097	7935	8870	10 400
Population (10 ³)	46 629	44 051	45 962	47 379	47660	48060	48 520
Densité (USD)	112	129	138,7	149,79	167,50	184,74	214,34

Source : Rapport annuel SAMA 2015

La densité du Takaful est passée de 112 USD par habitant en 2009 à 214 USD en 2015.

La croissance démographique a été inférieure à la croissance du total des primes collectées durant la période 2009 à 2015.

2.2 Le taux de pénétration du Takaful/PIB

Le taux de l'assurance dans les pays de la CEG est faible, comme le Takaful est une composante de l'assurance, logiquement sa pénétration est aussi faible que celle de l'assurance, sauf en Arabie Saoudite où le Takaful et l'assurance signifient la même chose, ils se confondent et leurs taux de pénétration sont presque identiques, mais demeurent faibles

La pénétration du Takaful par rapport au PIB est donnée par la formule :

$$\text{Taux de pénétration} = \frac{\sum \text{primes (USD)}}{\text{PIB (USD)}}$$

Le tableau suivant nous montre le taux de pénétration du Takaful dans les pays de la CEG par rapport au PIB.

Tableau 20: taux de pénétration du takaful dans les pays de la CEG

Année	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
$\sum \text{primes } 10^6 \text{ (USD)}$	4887	5683	6376	7097	7935	8870	10 400
PIB 10 ⁹ (USD)	958	1143	1449	1578	1659	2163	2 886
Pénétration %	0,51	0,49	0,43	0,45	0,47	0,41	0,36

Source : Rapport annuel SAMA

Les primes collectées ont doublé ou même triplé dans les pays de la CEG de 2009 à 2015.

Cependant, le taux de pénétration par rapport au PIB a enregistré une diminution, de 0,51% du PIB en 2009 à 0,36% en 2015.

3. Caractéristique du marché Takaful de l'Arabie Saoudite

Le marché du Takaful en Arabie Saoudite est le plus important de la région du Moyen Orient.

Dans ce pays, l'assurance Takaful a remplacé l'assurance conventionnelle. Sur le terrain, l'assurance conventionnelle existe toujours, du fait du besoin des opérateurs Takaful à s'assurer dans les grandes compagnies de réassurances internationales.

Les portefeuilles d'activités des opérateurs Takaful ne couvrent pas toutes les demandes d'assurance des clients, surtout dans les domaines de haute technologie.

Les statistiques que nous avons de l'institution de régulation financière Saoudienne SAMA ne tiennent pas compte de l'existence de l'assurance conventionnelle en Arabie Saoudite.

3.1 Densité du Takaful en Arabie Saoudite

Le nombre total de polices Takaful en 2014 est de 6 475 496, il est passé à 8 123 647 en 2015, avec une croissance de **25,45%** entre l'année 2014 et l'année 2015.

Le Takaful est segmenté en trois segments, et qui sont :

- Takaful général (non vie)
- Takaful médical (Santé)
- Takaful épargne et vie (famille).

La densité du Takaful selon cette ségmentation est donnée par le tableau suivant :

Tableau 21: Densité du Takaful en Arabie Saoudite en USD

Takaful	Année				
	2011	2012	2013	2014	2015
Takaful général (USD)	77,6	82,13	105,1	120	143
Takaful médical (USD)	95,46	103,2	117,86	136,26	164,26
Takaful famille épargne et prestation(USD)	08,8	8	7,73	8	9
Densité Total Takaful (USD)	181,86	193,33	230,7	264,26	316,26

Source : Rapport annuel SAMA2016

La croissance moyenne de la densité du Takaful en Arabie Saoudite est de 15%.

La croissance démographique dans ce même pays est importante : de 28,3 millions d'habitants en 2011 à 31,5 millions d'habitants en 2015. La croissance de la densité a été ralentie par la croissance démographique.

$$\text{Densité} = \frac{\sum \text{Prime Takaful}}{\text{Nombre d'habitants}}$$

La densité du Takaful en Arabie Saoudite est élevée, parce que ce pays a transformé l'industrie d'assurance qui existait en takaful.

La densité du Takaful médical est en forte croissance et représente plus de 50% de l'industrie Takaful en Arabie Saoudite. Le programme de couverture médicale obligatoire commence à donner ses fruits, si nous ne tenons pas compte de l'expansion démographique, la densité du Takaful médical devrait être de l'ordre de :

$$164,2 \times \frac{31,5}{28,3} = 182,76 \text{ USD.}$$

Par rapport à la moyenne mondiale, la densité reste faible, car la pénétration de l'assurance est faible.

3.2 Taux de pénétration du Takaful

Le taux de pénétration est la somme des taux de pénétration du Takaful général, du Takaful médical, du Takaful famille. Le tableau suivant nous donne les taux de pénétration.

Tableau 22: Taux de pénétration du Takaful en Arabie Saoudite par rapport au PIB

Année \ Takaful	2011	2012	2013	2014	2015
Takaful général/PIB	0,36%	0,33%	0,41%	0,49%	0,67%
Takaful médical/PIB	0,45%	0,41%	0,46%	0,56%	0,77%
Takaful famille/ PIB	0,04%	0,03%	0,33%	0,03%	0,04%
Total/PIB	0,85%	0,78%	0,90%	1,08%	1,49%

Source : Rapport annuel SAMA 2016

Le taux de pénétration est faible surtout dans le segment famille. Cela est dû au manque d'épargne et à la faible bancarisation. Le Takaful médical est perçu comme étant un Takaful proche du général par les agences d'information et d'analyses internationales. Il n'y a pas d'explication claire à cela.

3.3 Taux de rétention des primes d'assurance coopérative en Arabie Saoudite

Le taux de rétention des primes est l'inverse du taux de réassurance ou de Retakaful.

$$\text{Taux de rétention de primes} = \frac{\text{Primes nettes retenues}}{\text{Primes (nettes retenues + cédées à la réassurance)}}$$

$$\text{Taux de réassurance} = \frac{\text{Primes cédées à la réassurance}}{\text{Primes (nettes retenues + cédées à la réassurance)}}$$

Le tableau suivant nous donne les détails sur la rétention des primes. Il résume le pourcentage des primes retenues

Tableau 23 : Taux de Rétention des primes par branche en Arabie Saoudite

Branches Tafaful \ Année	2013	2014	2015
Takaful automobile	91%	95%	92%
Takaful aviation et autres	03%	02%	02%
Takaful médical	89%	93%	96%

Source : rapport annuel SAMA 2016

Le Takaful famille ne peut pas être représenté dans ce tableau parce qu'il contient de l'épargne. Cette dernière est retenue obligatoirement par les compagnies saoudiennes et elle ne peut être cédée aux compagnies étrangères à l'extérieur du pays. Cela suppose que les primes du Takaful famille au RAS sont retenues dans leur totalité par les firmes locales.

Le taux de rétention des primes d'assurances aviation et haute technologie est faible parce que les compagnies Saoudiennes n'ont pas les compétences nécessaires dans ces domaines. Elles ne peuvent pas concurrencer les firmes internationales qui dominent le marché de l'assurance de l'aviation et de la haute technologique, à l'échelle mondiale.

4. Le Retakaful dans les pays de la CEG.³

L'Arabie Saoudite compte le plus grand nombre de compagnies Retakaful, dans la région du Golfe. Elles sont représentées dans le tableau suivant qui nous donne la dénomination des compagnies de Retakaful dans les pays de la CEG et leurs dates de création. Voir tableau :

Tableau 24: Les compagnies Retakaful dans les pays de la CEG

Pays	Date de création	Dénomination de la compagnie
RAS	2006	MID Gulf
RAS	2007	MALED Assurance et Réassurance
RAS	2008	SANAD Assurance et réassurance
RAS	2008	IAADA
RAS	2009	WIKAYA
EAU	2002	AMANE – Dubai Islamique Ass et Réa

³- D'après la thèse de doctorat de Saliha Fellag, « Développement du Takaful expérience de plusieurs pays arabes »,

EAU	2005	TAKAFUL Re- Limited
EAU	2008	EL KABIDA Retakaful limited
Bahreïn	2006	HANNOVER Retakaful
RAS	2008	El Kabida Reatkaful
Koweït	2006	EL FEDJER Reatakaful
Qatar	2010	EL KHALDJ Gulf

Source : GCC Insurance Report Deloitte, FSI Insurance Takaful 2014.

Le taux des primes cédées en Retakaful est important dans les pays de la CEG, les autorités monétaires incitent à une plus grande rétention de primes par les opérateurs Takafuls, et Retakafuls locaux. Le tableau suivant nous renseigne sur l'évolution du taux de rétention des primes Takafuls.

Tableau 25: Taux de rétention des primes Takafuls

Année	2007	2008	2009	2010	2011
Primes cédées	50%	47%	44%	42%	40%
Primes retenues	50%	53%	56%	58%	60%

Source : GCC Insurance Report Deloitte, FSI Insurance Takaful 2014.

La capacité de rétention des primes des compagnies Takaful est faible. En absence de compagnies de Retakaful solvables, Les compagnies Takafuls souscrivent dans des compagnies de réassurances conventionnelles.

Les compagnies Retakafuls dans la région du Moyen Orient se limitent à la couverture des petits risques, lorsqu'elles prennent de grands risques en Retakaful, elles cèdent l'essentiel des primes aux réassureurs étrangers internationaux.

La nature de l'activité économique dans les pays de la CEG est liée à l'industrie pétrolière et chimique à hauts risques. Les risques sont très importants et leurs assurance se fait généralement dans les grandes firmes internationales.

Il a été constaté par les professionnels que les compagnies Retakaful dans les pays de la CEG n'arrivent pas à gagner la confiance des compagnies Takaful, cela est dû au manque de professionnalisme et à la cherté de leurs prestations. D'après ADEM Ahmed Hacene, Directeur Général de la compagnie El BARAKA (Soudan)⁴ : « *les compagnies Retakafuls se soucient peu de la conformité sharia comparé aux compagnies Takafuls.* »

⁴- dans une intervention en date du 10/12/2016 « Rôle des compagnies de Retakafuls », au Séminaire de l'union internationale des compagnies Takafuls 2016

Les compagnies Retakafuls doivent jouer le rôle de conseillers et d'accompagnateurs des compagnies Takafuls. La présence de compagnies Retakafuls crédibles et professionnelles encourage les compagnies Takafuls à prendre plus de risques et plus de souscripteurs, et cela crée une dynamique sur le marché et contribue à la diminution des coûts de transactions. »

5. Les opérations de fusion -acquisition

Le marché du Takaful dans les pays de la CEG est concentré. La concurrence entre les assureurs conventionnels et les compagnies Takaful se fait sur les mêmes produits d'assurance, c'est une concurrence sur les prix.

Les compagnies d'assurance conventionnelles dans la CEG jouissent d'une grande réputation et d'une expérience avérée. Certaines compagnies Takaful ne pouvant pas faire face à la concurrence, essaient de fusionner entre elles, sinon elles finissent généralement par le dépôt du bilan. Les opérations de fusions – acquisitions se multiplient pour s'accaparer des parts du marché Takaful. Nous pouvons citer à titre d'exemple quelques opérations présentées par Merger Market 2015 dans le tableau suivant :

Tableau 26: Quelques opérations de fusions – acquisitions des compagnies d'assurance

Année	Compagnie Vendeur	Pays	Compagnie acheteur	Pays	Montant 10 ⁶ USD
2013	Mediterranean and Gulf Insurance and reinsurance Bahreïn	Bahrain	ORIX Corporation	Japon	225
2013	Oman-National Investissement Corporation SOAG	Oman	Oman.Ivestment Fund	Oman	58
2012	60% National Takaful Comapgny (Watania) PJSC	EAU	Al.Maldina Insurance Compagny SAAG.et.MB.UAE Investment	EAU	31
2015	Takaful international	EAU	Bahrain.Koweit Insurance Compagny	Bahreïn	5

Source: Merger Market2015

Les agences de notations jouent un rôle de facilitateur par la production de l'information indispensable aux opérations de fusion – acquisition. Elles classent les compagnies selon les critères de solvabilité, exemple : Am Best Rating a publié le 06 Avril 2016 le classement et la notation des quelques compagnies Takafuls de la région du moyen orient comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau 27: Notation des compagnies exerçant le Takaful au Moyen Orient

Code	Compagnie	Pays	Note	Observation	Date
90708	Abu Dhabi National Takaful	EAU	bbb+	Positive	13/08/2015
90060	ACR Retakaful Berhad	Malaisie	bbb+	Stable	18/12/2015
90059	AC Retakaful EAU	Bahreïn	bbb+	Stable	18/12/2015
93190	Emirats Retakaful Limited	EAU	bbb+	positive	04/06/2015
91584	First Insurance Compagnie	Jordanie	bbb+	Stable	17/04/2015
92651	National Takaful Compagnie (Watania)	EAU	bbb+	Négative	19/02/2016
78631	Qatar Islamic Insurance Compagnie	Qatar	bbb+	Stable	28/01/2016
91840	Solidarity General Takaful	Bahreïn	bbb	Stable	11/06/2015

Source: AM BEST Data and research (All ratings as of april 6,2016)

6. Entraves au développement du Takaful dans les pays de la CEG

L'industrie du takaful dans les pays de la CEG rencontre quelques barrières ⁽⁵⁾, qui l'empêchent de se développer. Elles se résument aux points suivants :

- Absence d'innovation dans la gamme des produits takafuls, et absence de différenciation des produits par rapport aux produits d'assurance conventionnels.
- Les ressources humaines ne sont pas qualifiées, il n'y a pas de formation dans le domaine du Takaful.
- Le marketing des produits Takafuls est faible.
- Les compagnies de retakaful n'arrivent pas à s'imposer sur le marché et n'arrivent pas à faire face à la concurrence- prix.
- Les populations de la CEG n'ont pas une culture développée de l'épargne et de l'assurance. Le niveau de pénétration du Takaful famille est faible à l'exception de l'EAU et du Bahreïn, qui arrivent à dépasser les 10% de pénétration dans leur marché takaful famille, mais dans l'ensemble la pénétration est faible par rapport à la pénétration moyenne mondiale qui est supérieure à 50%.
- Les législations ne concordent pas d'un pays à l'autre. Les EAU ont proposé en 2015 l'unification de la réglementation takaful dans les pays du Golf lors du sommet takaful, tenu en Egypte en 2015.
- Les comités sharias diffèrent d'un pays à l'autre. Il y a plusieurs écoles de jurisprudence islamique dans la région (Chafeit, Hambalit, Hanafit, etc.).

⁵- Saliha Fellag, op.cit

- Les subventions accordées par ces Etats aux différents secteurs diminuent de l'importance du takaful : Les soins médicaux, la formation et plusieurs autres services sont gratuits .Cela freine l'émergence du Takaful.
- La culture de solidarité familiale et tribale fait que le besoin d'assurance devienne accessoire.
- Cela fait plusieurs années que les sociétés takafuls n'arrivent pas à dégager un surplus ou un bénéfice à partager entre les souscripteurs, cela attire de moins en moins de nouveaux souscripteurs.
- Le mode de vie des populations de la CEG est basé sur la consommation immédiate et finale, cela n'encourage pas la formation de l'épargne et de l'assurance à long terme.
- Un grand nombre des citoyens de la CEG considèrent que le takaful est non licite du point de vue religieux, jusqu'à présent.

7.Le système d'assurance santé coopérative en Arabie Saoudite

C'est un système d'assurance de substitution au système de sécurité sociale généralisé.

7.1 Historique

L'Arabie Saoudite ne possède pas un système de sécurité sociale généralisé comme celui du Canada, de la Norvège, de la Suède où 100% des populations sont couvertes par le système de sécurité sociale. Le RAS vise à faire face à l'absence du système de la sécurité sociale par le système d'assurance santé coopérative. Le système d'assurance santé en Arabie Saoudite ressemblait à celui des Etats Unis d'Amérique, l'assurance santé n'étant pas obligatoire.

Les militaires et les employés du gouvernement sont pris en charge par l'Etat⁶. Ils bénéficient de la sécurité sociale et d'un régime de retraite spécifique.

En 2012, ils étaient 954 447 retraités bénéficiant d'une pension de 100% du dernier salaire perçu après 35 à 40 ans de services accomplis. Les compagnies d'assurance en Arabie Saoudite s'intéressent davantage à l'assurance santé ; Au début, il y a eu des conventions avec les employeurs, pour assurer leurs personnels contre les accidents de travail et les maladies chroniques. La plupart des contrats n'aboutissent pas ou ne durent pas longtemps, du fait de l'anarchie qui prévalait dans ce secteur. Il y a eu une concurrence déloyale de la part des assureurs non déclarés (informels) qui cassaient les prix.

⁶- communiqué de presse annuel de l'institution des retraites service communication, 2012

7.2 Les raisons de la réforme du système de santé en Arabie Saoudite

Le gouvernement de l'Arabie Saoudite a voulu mettre un terme à l'anarchie qui prévalait dans le domaine de l'assurance santé en préservant l'intérêt des assurés, et en maîtrisant les coûts des soins médicaux. Afin de maîtriser les coûts croissants des soins médicaux, l'Arabie Saoudite a mené une étude qui a montré les raisons de l'augmentation des coûts et qui se sont révélées :

- Forte Croissance démographique.
- Augmentation du nombre de travailleurs étrangers et leurs familles (non - résidents) : 6 millions en 2016.
- Augmentation de l'espérance de vie moyenne des personnes.
- Gratuité des soins : excès de demandes de soins.
- Apparition de nouvelles maladies chroniques à cause du mode de vie moderne : suralimentation, sédentarité, obésité, maladies chroniques.

L'Arabie Saoudite dépense en moyenne 11% de son budget annuel pour le secteur de la santé et pour le maintien de la gratuité des soins dans le secteur public, selon SAMA. Le gouvernement et les citoyens ont constaté une détérioration de la qualité des soins aussi bien dans les hôpitaux publics que dans les cliniques et hôpitaux privés.

- La capacité d'accueil des hôpitaux et cliniques publiques est limitée, elle est disproportionnée par rapport au nombre des demandeurs de soins.
- La gestion des infrastructures de santé est de plus en plus difficile.
- Les hôpitaux et cliniques privées affichent des prix avec une qualité des soins médicaux en perpétuelle dégradation.
- L'accès aux soins est devenu onéreux et limité aux seuls citoyens à revenus élevés.

7.3 La réforme du système de santé et d'assurance santé en Arabie Saoudite

La réforme du système de santé en Arabie Saoudite est venue faire face à la dégradation de la qualité des soins et assurer aux citoyens résidents et non-résidents, un accès libre aux soins de qualité. L'Arabie Saoudite s'est fixé les objectifs qu'elle voulait atteindre :

- Réduction des coûts des soins médicaux et rationalisation des dépenses de santé.
- Amélioration de la qualité des prestations médicales.
- Mise fin au transfert des devises pour des raisons de soins à l'étranger.
- Assurer l'égalité entre les citoyens en matière d'accès aux soins médicaux.
- Assurer le Takaful entre toutes les couches sociales.
- Assurer le Takaful entre les différentes générations.

- Trouver d'autres sources de financement du secteur de la santé.
- S'inscrire dans une logique internationale.
- Respect des Normes OMC (Egalité de traitement entre le public et le privé).
- Respect des normes établies par l'OMS (qualité des soins médicaux).
- Coopération avec le PNUD.⁷
- Créer des avantages comparatifs pour l'économie nationale.
- Créer de nouveaux postes d'emploi.
- Motiver le secteur des assurances coopératives et le considérer comme partenaire principal.
- Encourager les investissements dans le secteur médical.
- Créer un marché dynamique dans le domaine de la santé en encourageant la concurrence qualité.

7.4 Conseil d'assurance santé coopérative ⁸

C'est un organisme gouvernemental, c'est une personne morale établie en vertu de l'article IV du conseil des ministres, résolution n°71 en date du 11/08/1999, son rôle est de superviser l'application du système d'assurance santé coopérative. Il est présidé par le ministre de la santé, le conseil d'administration regroupe des représentants de plusieurs ministères, ainsi que des représentants des assureurs privés et publics. Il a débuté ses activités en 2002. Le système d'assurance santé coopérative vise la couverture médicale pour tous les résidents et non-résidents en Arabie Saoudite avant 2020. (voir annexe 19)

7.4.1 Principes

Le système d'assurance santé coopérative est basé sur les principes suivants :

- Partenariat entre le secteur privé et le secteur public.
- Partenariat entre les assureurs et les employeurs.
- Partenariat entre les assureurs et les prestataires de soins médicaux.
- Possibilité de choix au demandeur de soins (client).
- Qualité, normalisation et accréditation annuelle (marché réglementé).

⁷- rapport annuel sur le développement humain (PNUD)

⁸- <http://www.cchi.gov.sa>, consulté le 10 avril 2017.

7.4.2 Les assureurs

Les assureurs doivent se conformer à l’Ethique islamique. Ils doivent être agréés par l’autorité de régulation du marché financier SAMA⁹. La participation au système d’assurance coopérative santé nécessite l’accréditation du conseil de supervision des assurances pour chaque compagnie d’assurance agréée au préalable par la SAMA.

Le conseil d’assurance santé coopérative surveille le respect des conditions suscitées et, chaque année les assureurs sont tenus de renouveler leur accréditation après l’aval de la SAMA.

Les assureurs agréés et accrédités peuvent proposer plusieurs formules d’assurance santé selon la clientèle qu’ils veulent atteindre, en guise d’exemple : une formule pratiquée selon le niveau de revenus des assurés, est la suivante :

- Assurance Bronze pour les bas revenus.
- Assurance Argent pour les revenus moyens.
- Assurance Or pour les revenus élevés.
- Assurance Platinum pour les revenus très élevés et une couverture à l’international.

L’assureur faisant partie du système d’assurance santé coopérative peut maintenir les conventions signées avec d’autres organisations de santé non accrédités si ces conventions répondent aux normes de qualité établies par le conseil de l’assurance santé coopérative ou elles répondent à des normes qualités meilleures.

7.4.3 Les établissements de santé

Un établissement de santé désirant participer et bénéficier du système d’assurance santé coopérative doit satisfaire les conditions requises par le ministère de la santé concernant le niveau de qualification des paramédicaux, des médecins et autres employés, et la qualité managériale exigée. Chaque année le conseil d’assurance santé coopérative établit la liste des établissements de santé accrédités et se porte garant sur la qualité des soins et prestations fournis aux assurés. Les établissements de santé sont définis par le conseil d’assurance santé coopérative .Ce sont :

- Les hôpitaux publics.
- Les hôpitaux privés.
- Les cliniques publiques et privées.
- Les laboratoires d’analyse.
- Les pharmacies.

⁹- SAMA ; op.cit

- Les centres de radiologie.
- Les centres de rééducation orthopédique.
- Les cabinets médicaux généralistes et spécialistes.
- Les opticiens.

7.4.4 Les employeurs

La loi oblige les employeurs à assurer leurs employés. Le conseil d'assurance santé coopératif peut traduire les employeurs récalcitrants devant les tribunaux. Les employeurs qui ont une convention avec les hôpitaux répandant aux exigences du système d'assurance santé coopérative sont exemptés. Les employeurs payent la quote-part prélevé du salaire de l'employé et leur quote-part patronale à la compagnie d'assurance accréditée qu'ils choisissent. Les titulaires de fonctions libérales, les travailleurs travaillant à leur compte peuvent s'assurer moyennant un paiement forfaitaire annuel chez les compagnies d'assurance accréditées.

7.4.5 Les assurés

Les assurés sont constitués de résidents et non-résidents. Ce sont les bénéficiaires du système d'assurance santé coopérative. Ils sont protégés par le conseil d'assurance coopérative dans les cas suivants :

- L'employeur ne les a pas déclarés.
- L'employeur prélève une quote-part du travailleur supérieure à celle dictée par la loi.
- L'établissement de santé refuse l'accès du client assuré aux soins.
- Les soins reçus ne sont pas de qualité.
- L'assureur refuse de rembourser l'assuré.
- Discrimination, favoritisme ou mauvais accueils par l'assureur ou le prestataire des services et soins médicaux.

7.5 Perspective 2020

L'Arabie Saoudite a établi un programme de développement national jusqu'à l'horizon 2020, le système d'assurance santé coopérative en fait partie. Le système commence à donner des résultats depuis son introduction effective en 2002. Actuellement, l'assurance santé connaît une croissance importante, elle est devenue la branche qui collecte le plus de primes en Arabie Saoudite. Le tableau suivant nous donne le pourcentage et le volume des primes dans la branche santé comparé au volume total des primes collectées.

**Tableau 28: Evolution du Volume et de la densité du Takaful santé en Arabie Saoudite
2011-2015**

Année	2011	2012	2013	2014	2015
Takaful santé/habitant USD	95	193	118	136	164
Takaful total/habitantUSD	181	193	230	264	316
$\% = \frac{\text{Takaful Santé}}{\text{Takaful total}}$	52%	53%	51%	51%	52%
Pénétration : Takaful santé/PIB	0,45%	0,41%	0,46%	0,56%	0,77%
Total des primes Takaful santé (millions USD)	2548	2891	3180	3483	4190

Source : rapport annuelSAMA 2016.

Nous constatons que l'évolution du volume des primes collectées dans la branche Takaful santé en Arabie Saoudite suit une courbe croissante durant la période 2011-2015. Le Takaful santé représente plus de 50% du volume des primes collectées par toutes les compagnies coopératives de l'Arabie Saoudite. En 2011, SAMA a enregistré 2548 millionsUSD de primes Takaful santé ; en 2015, elle a enregistré 4190 millions USD, c'est-à-dire une croissance de 64% pour la période 2011-2015.

L'objectif du conseil de l'assurance santé coopérative est la couverture de 6 millions de non-résidents et 33,5 millions de résidents saoudiens à l'horizon 2020 en matière d'assurance santé

Section 02 :le takaful en Malaisie

L'Agence de Notation, spécialiste de l'assurance, Am Best, dans son rapport « Analyse des nouvelles de l'assurance », publié en 2016, affirme que le secteur financier malaisien est très dynamique, une vingtaine de banques islamiques sont agréées, et une dizaine d'opérateurs Takafuls sont actifs. C'est un secteur qui se caractérise par son ouverture aux innovations financières et à la diversité.

La Malaisie vient de fêter, en 2014, son trentième anniversaire dans l'industrie du Takaful, et compte réaliser 8 milliards de dollars US de chiffre d'affaires Takaful en 2016, selon le rapport annuel AM Best Insurance 2014.

En 2001, le gouvernement de la Malaisie est passé au stade de l'ouverture de son système financier à l'international. Parmi les banques étrangères intéressées par l'offre Malaisienne : les banques internationales de renommée mondiale, des banques islamiques, des opérateurs Takafuls et des organisations internationales s'intéressant à la finance internationale et à la finance islamique, à l'instar de l'IFSB (International Financial Service Board) .L'ouverture du marché financier à l'international a permis à trois opérateurs ReTakaful à exercer sur le territoire malaisien. Ils ont eu l'agrément de la Banque NEGARA Malaysia se sont : ARC Retakaful SEA (SINGAPOUR - DUBAÏ), MUNICH Re Retakaful (Allemagne), SWISS Re Retakaful (Suisse).

1. Dynamique du marché Takaful en Malaisie

La Malaisie s'est approprié 19% des parts du marché mondial, d'après MTA. Bien que le marché Takaful soit considéré comme étant un marché de niche, sa croissance est presque le double de la croissance du marché de l'assurance conventionnelle.

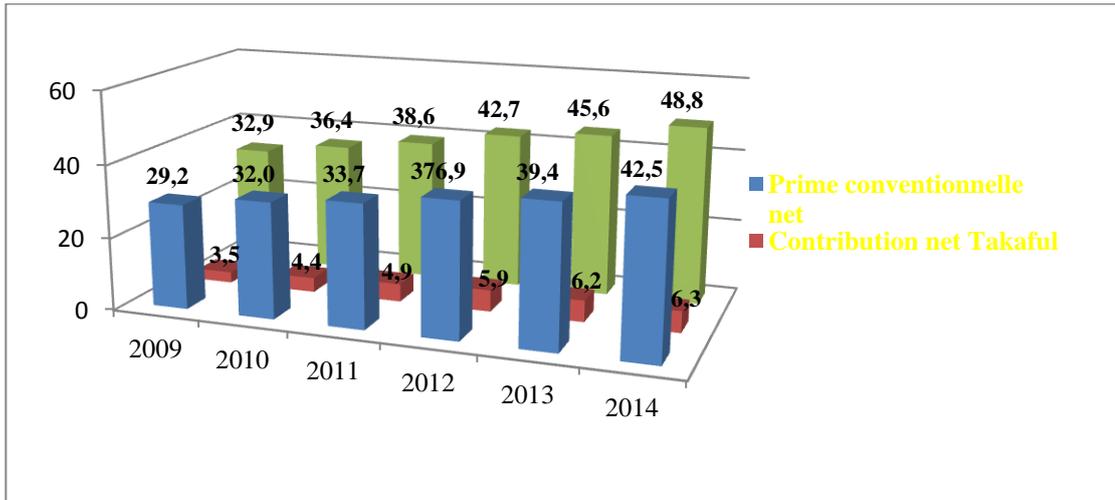
1.1 Croissance du marché Takaful en Malaisie

Selon Ashar Nazim expert des services financiers islamiques« Mena » à l'Agence de Notation Ernst and Young, lors du sommet Takaful INTERNATIONAL 2011 tenu à LONDRE : *« l'expérience Malaisienne dans le domaine du Takaful est une réussite. Si l'on considère le marché Takaful famille, la Malaisie a une avancée par rapport aux autres pays de la CEG et de l'Afrique. Le chiffre d'affaire moyen « primes net Takaful souscrites » d'un opérateur en Malaisie se situe à 115,8 millions USD, dans les pays de la CEG il est de l'ordre de 63,5 millions USD, dans le continent indien il est de l'ordre 16 millions USD et en Afrique il est de l'ordre de 11,8 millions USD. Il y a un énorme travail de rattrapage que les autres pays*

devraient effectuer dans les années à venir. Le modèle Takaful famille en Malaisie inspire un grand nombre de pays à se lancer dans cette industrie nouvelle ».

Le Taux de croissance Takaful pendant la période 2009-2014 était de 12,4% CAGR, par contre celui de l'assurance conventionnelle n'était que de 7,81% CAGR pour la même période. La figure suivante nous montre les contributions nettes du Takaful entre 2009-2014 comparées aux primes nettes collectées par l'assurance conventionnelle durant la même période.

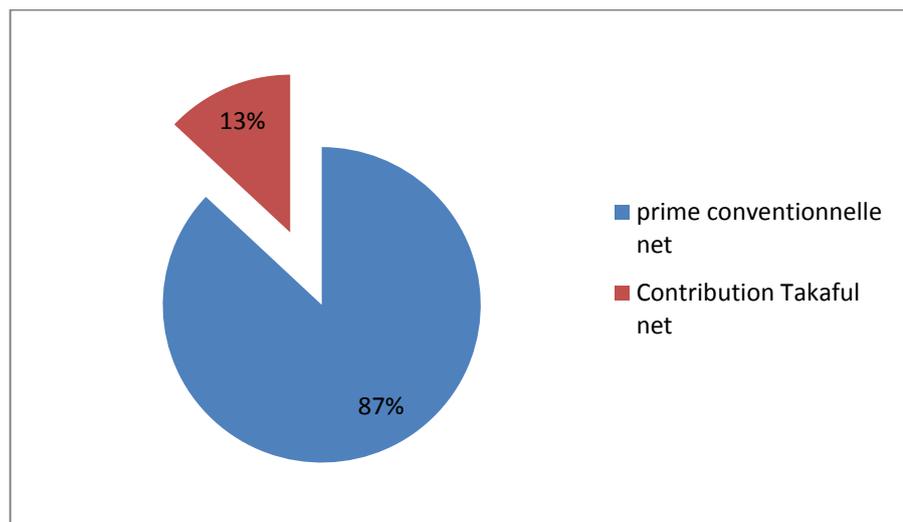
Figure 21: Les contributions nettes du Takaful entre 2009-2014



Source : Malaysian Takaful Dynamics 2015

Nous remarquons que la part de contribution du Takaful est de l'ordre de 13% du total de primes collectées par les compagnies d'assurance en Malaisie. Voir figure

Figure 22: Part du marché Takaful



Source : Malaysian Takaful Dynamics 2015

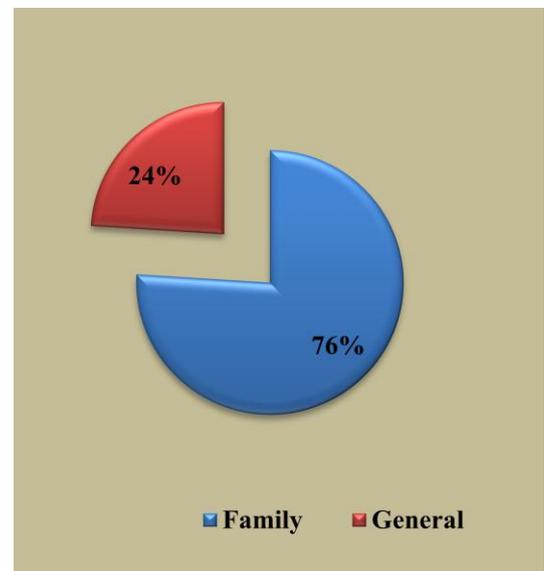
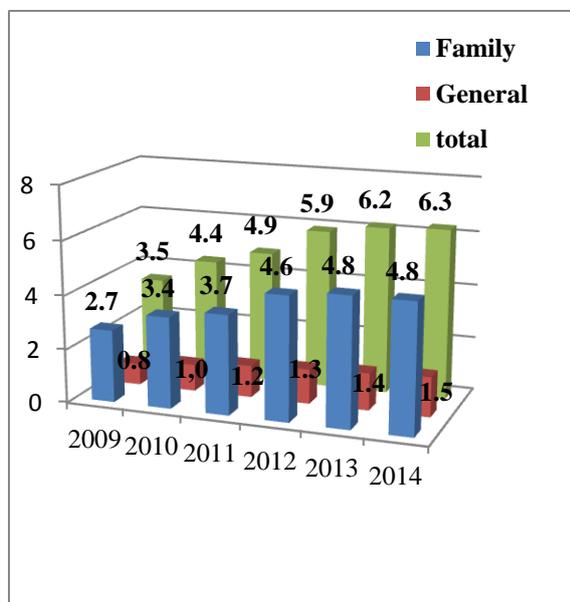
Ce chiffre montre que le marché Takaful commence à perdre la qualification de marché de niche. Il dépasse 10% en terme de parts de marché .Nous constatons qu'une politique de diversification de produits d'assurances est mise en place par les autorités financières en Malaisie. Les clients peuvent choisir entre les produits d'assurances, et les opérateurs améliorent la qualité des produits. Les produits Takafuls améliorent et enrichissent la gamme de produits d'assurance sur le marché, ils répondent à une demande spécifique, et contribuent à l'économie réelle et à la finance socialement responsable. Ils sont aussi indispensables au bon fonctionnement des banques

1.2 Le Takaful famille versus Le Takaful General en Malaisie

Il y a une décision de la Banque NEGARA Malaysia (Banque Centrale du pays), pour la séparation de l'activité Takaful général du Takaful famille, à l'instar de la séparation de l'assurance vie de l'assurance non vie. Cette décision est portée dans le document de base (Financial Act). Une durée de trois années est accordée aux compagnies pour s'y conformer. Des pénalités sont prévues pour les contrevenants ou récalcitrants.

Les figures suivantes confirment l'importance du Takaful famille par rapport au Takaful General en Malaisie, durant la période 2009 à 2014, et cela en termes de Contribution nette.

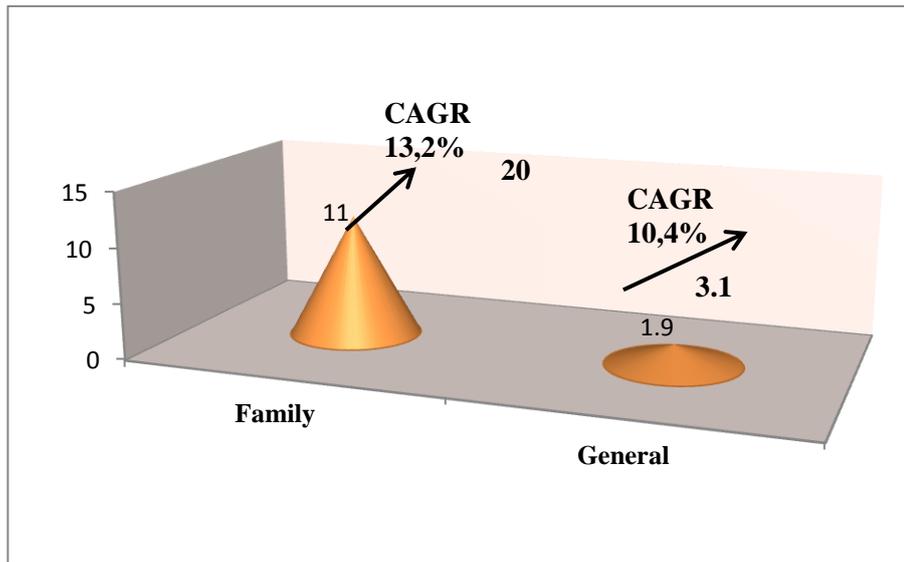
Figure 23: Takaful famille et général



Source : Malaysian Takaful Dynamics 2015

En Malaisie le Takaful famille est trois fois plus important que le takaful Général en terme de primes nettes collectées. L'assurance vie est aussi plus importante que l'assurance Général dans ce pays .La malaisie est le premier pays musulman qui réalise un taux de pénétration de l'assurance vie et du takaful famille proche de celui des pays développés.

Figure 24: Croissance du Takaful famille et du Takaful général



Source : Malaysian Takaful Dynamics 2015

La figure ci-dessus, nous permet de faire la comparaison entre le Takaful Famille et le Takaful General en terme de fonds propres et en terme de croissance, en Malaisie.

La croissance du Takaful famille est de 13,2% tandis que la croissance du Takaful général est 10,4%.

1.3 Répartition des parts de marché du Takaful entre les compagnies d'assurance

Le marché du Takaful Famille est dominé par quelques firmes, qui détiennent ensemble les quatre cinquièmes des parts du marché (voir tableau) :

Tableau 29: Répartition des parts du marché Takaful Famille en Malaisie

Firme	Parts du marché
ETIKA	39%
SYARIKAT Takaful Malaysia Berhad	22%
TAKAFUL IKHLAS	9%
PRUDENTIAL BSN Takaful	9%

Source : Malaysian Takaful Dynamics 2015

La compagnie ETIKA détient 39% des parts du marché Takaful famille, elle est leader.

Elle est suivie par SYARIKAT Takaful Malaysia Berhad avec 22%.

Les compagnies qui détiennent l'essentiel des parts marchés du Takaful Général sont ETIQA Takaful avec 47% et SYARIKAT Takaful Malaysia Berhad avec 19%. Voir tableau

Tableau 30: Répartition des Parts du marché Takaful General en Malaisie

Firme	Parts du marché - Takaful General-
ETIQATakaful	47%
SYARIKAT Takaful Malaysia Berhad	19%
MAA	14%
TAKAFUL IKHLAS	12%

Source : Malaysian Takaful Dynamics 2015,

2. Distribution et marketing :

Une enquête menée par Matrix Research en septembre 2014, a montré que les branches automobiles, santé/ maladie et accidents personnels sont les plus importantes. Les produits les plus vendus en termes de pourcentage sont représentés ci-dessous dans le tableau suivant, sachant qu'un client peut acheter plusieurs produits à la fois :

Tableau 31: Les produits vendus par branches en Malaisie

Produit	Pourcentage
Accident Personnel	59%
Santé et Maladies	49%
Automobile	38%
Epargne	32%
Education	29%
Maladies Chroniques	26%

Source : Malaysian Takaful Dynamics 2015,

L'enquête a montré que 80% des clients sont satisfaits des prestations « produits Takaful ».

3. Le Tabung Haji : Une expérience réussie.

Dans les années cinquante du vingtième siècle, le professeur Ungku Aziz de l'université de Malaisie, spécialiste de l'économie rurale a eu la première idée qui a donné naissance plus tard à ce qu'on appelle aujourd'hui le **Tabung Haji**.

Il a constaté que les musulmans économisent de l'argent pour effectuer le Hadj. Ils ne voulaient pas que leur argent destinée au pèlerinage soit entaché de riba dans les banques conventionnelles. Ils conservaient alors leurs économies chez eux dans des oreillers, bœux et armoires d'une manière traditionnelle.

Ces méthodes portaient préjudice aux intéressés et à l'économie du pays à long terme.

Le professeur Ungku Aziz propose alors au gouvernement, usant de sa notoriété scientifique, la création d'un établissement financier d'épargne qui s'occupera de la gestion des dépôts des citoyens qui voudraient effectuer le pèlerinage. Cet établissement va accorder des bonus (une partie des dividendes) aux déposants au lieu des intérêts que donnent les banques. Cette idée a reçue l'approbation du gouvernement mais sa concrétisation n'a pas eu lieu dans l'immédiat. En 1962, après une visite du recteur de la mosquée El Azhar d'Égypte, les autorités Malaisiennes ont exposé le projet au recteur. Il les a encouragé à aller de l'avant tout en confirmant la licéité et la conformité religieuse du projet.

Un établissement d'épargne « pilgrims » qui allait devenir le Tabung Haji, a été créé en 1963. Il ne comptait que **1281** adhérents et un fonds propre de 12000 USD. En 1969, Il a été fusionné avec le bureau des affaires du Hadj pour donner la commission de gestion des fonds du Hadj. Après la loi de 1969, et sa révision en 1995, la Tabung Haji issu de la commission des affaires du Hadj fut créée officiellement. Le Tabung Haji est autonome, il fonctionne comme une EPE (Entreprise publique Economique). Les membres de son conseil d'administration sont nommés par le gouvernement. Les amendements portant sur la loi de 1995 ont permis au Tabung Haji d'élargir son champ d'activité et devenir une caisse mutualiste et d'épargne de grande envergure. La crise financière asiatique de 1997 a conforté la solvabilité du Tabung Haji, 254 881 nouveaux épargnants malais sont enregistrés durant cette année 1997. Sa capitalisation a dépassé 1 milliard USD et le nombre total d'adhérents a atteint 4 millions en 1998.

L'une des principales forces du Tabung Haji est sa position monopolistique dans la gestion des affaires du Hadj. La loi interdit à toute autre personne physique ou morale de faire une prestation d'un service lié au Hadj en Malaisie, sans le consentement des responsables du Tabung Haji.

En plus, le gouvernement garantie les dépôts des citoyens et des entreprises dans le Tabung Haji et les exonère de l'impôt. Le Tabung Haji permet aux déposants de bénéficier d'un pourcentage des dividendes réalisés dans les opérations d'investissement. Il finance aussi le trésor public du montant de 2,5% de son chiffre d'affaire représentant la Zakat (Dime) des déposants. Les bonus distribués par le Tabung Haji varient entre 8% à 9% en général, et cela après déduction de la Zakat. Voir tableau

Tableau 32: Les bonus distribués par le Tabung Haji

Année	Bonus annuels	Bonification pour ceux qui n'ont pas encore effectué le Hadj
2016	4.25%	1.50%
2015	5%	3%
2014	6.25%	2%
2013	6%	2%
2012	6.5%	1.5%
2001	3.25%	Aucun (Le plus faible)
1997	9.5%	aucun

Source : David DELFOLIE, «Développement de la finance islamique en Malaisie : Histoire d'un volontarisme d'Etat », revue de la régulation N° 13, 2013.

Afin de fidéliser sa clientèle et faire face à la concurrence des autres banques et autres organismes financiers, le Tabung Haji a facilité les opérations de dépôt et de retrait d'argent, plus d'une centaine de bureaux sont ouverts à l'échelle du pays et il y a même des représentants dans les lieux saints de l'islam où les pèlerins peuvent y retirer leur argent.

Le Tabung Haji a amélioré ses services liés au Hadj et à la Omra, l'expérience acquise dans le domaine et le nombre grandissant des déposants ont permis une bonne maîtrise des coûts tout en réalisant une économie d'échelle et une qualité de service meilleure.

Les frais du Hadj par personne sont estimés à 2500 USD par le Tabung Haji, alors que dans les pays voisins comme l'Indonésie et le Singapour s'élèvent entre 3200 et 5400 USD.

Plus d'une centaine de bureaux du Tabung Haji sont ouverts à travers le pays pour assurer chaque année l'opération d'inscription, l'octroi des visas, et autres démarches administratives à la charge du Tabung Haji.

Avant le départ des pèlerins, des examens médicaux sont organisés ou supervisés par le Tabung Haji, des formations sont organisées pour initier les futurs pèlerins aux rituels du Hadj, des campagnes d'informations dans les télévisions locales et dans la presse écrite sont organisées par le Tabung Haji pour sensibiliser et orienter les futurs Hadjis. En 1990, le Tabung Haji a pu encadrer plus de 35 000 pèlerins et en 1992 plus de 40 000 pèlerins.

Actuellement, le nombre est limité par le RAS à 25 000 pour la Malaisie.

Pendant le Hadj, le Tabung Haji assure l'hébergement, la restauration et la couverture médicale pour ses pèlerins et au personnel médical et administratif les accompagnants.

En 1990, le Tabung Haji a reçu le prix de la Banque Islamique de Développement pour la qualité de la prise en charge des pèlerins pendant le Hadj

En 1995, le Tabung Haji a obtenu le prix du meilleur prestataire de services en Malaisie.

En 1997, le Tabung Haji a obtenu le certificat MS- ISO 9002 pour l'opération du Hadj.

En 1998 le Tabung Haji a représenté la Malaisie dans la manifestation internationale de Colombie à Srilanka.

Au cours de ces dernières années, le Tabung Haji participe activement à des investissements à long terme, impliquant le marché immobilier, en construisant des locaux pour ses bureaux, ainsi que pour la location. Le Tabung Haji est devenu l'un des plus grands propriétaires en Malaisie avec plus de 100 bâtiments et de nombreux terrains. Le Tabung Haji participe à l'achat de billets du trésor gouvernementaux émis par Bank Negara Malaysia. En plus, de contribuer au revenu, ces types de placement satisfont ses besoins quotidiens en liquidité. Cela est important, car le Tabung Haji n'a pas un accès direct au marché monétaire interbancaire islamique du pays, et en plus de cela, il permet à ses déposants de retirer jusqu'à 100% de leurs soldes de compte.

La majeure partie de l'investissement du Tabung Haji est dans des sociétés cotées, car elles sont facilement commercialisées. Le Tabung Haji a également investi dans les plantations de l'huile de palme en Indonésie et aux Philippines.

Le Tabung Haji a investi dans la restauration, il essaie de créer une synergie dans ses domaines d'investissements. Les revenus cumulés dans les compagnies Malaisiennes de pétrole sont estimées à plus de 250 millions de dollars américains pour la période 2001 à 2016. La politique d'investissement du Tabung Haji découle de la politique publique de l'Etat Malais, il s'inscrit aussi dans l'objectif d'intégration économique visée par le gouvernement du pays.

Actuellement le Tabung Haji compte 9,1 millions de déposants et un total de dépôts dépassant les 12 milliards USD avec un bénéfice annuel distribué de 750 millions USD.

Le montant de la Zakat a été de 15 millions USD en 2016, Le Tabung Haji va subventionner le pèlerinage avec 50 millions USD pour l'année 2017.

Section 03 : Comparaison entre le marché Takaful de la Malaisie et celui de la CEG

Selon Charles Pradier, la Malaisie et les pays de la CEG sont deux pôles régionaux de l'assurance Takaful dans le monde, ce sont deux marchés caractérisés par une croissance rapide. Nous allons nous baser sur quelques paramètres précis pour mettre en évidence les différentes approches adoptées par ces deux leaders mondiaux du Takaful.

1. Historique

Selon le rapport spécial d'Am Best publié le 11 Avril 2016, qui portait sur la dynamique des marchés Takaful en Malaisie et au Moyen orient.

La Malaisie est le plus gros marché Takaful du Sud Asiatique. La première compagnie Malaisienne du Takaful a vu le jour 1984, grâce au gouvernement de MAHATIR, il s'agit de « SYARIKAT TAKAFUL MALAYSIA ».

L'Arabie Saoudite est le plus gros marché Takaful du Moyen Orient, il est suivi par le marché des EAU. Si le Bahreïn a connu la première compagnie Takaful de la région en 1978, AL Khaledj Takaful Group ; l'ARAB Insurance Compagny a été créée en 1979 aux EAU pour devenir actuellement SALAMA Assurance.

2. La Démographie

La Malaisie est constituée de 60% de musulmans, 17 millions sur un total de 27 millions d'habitants. Les populations de la CEG sont à 99% musulmanes, et comptent une population de plus de 45 millions d'habitants en 2015, avec une croissance démographique annuelle de 2,4%, selon les données du PNUD 2015.

3. Le PIB et taux de pénétration de l'assurance

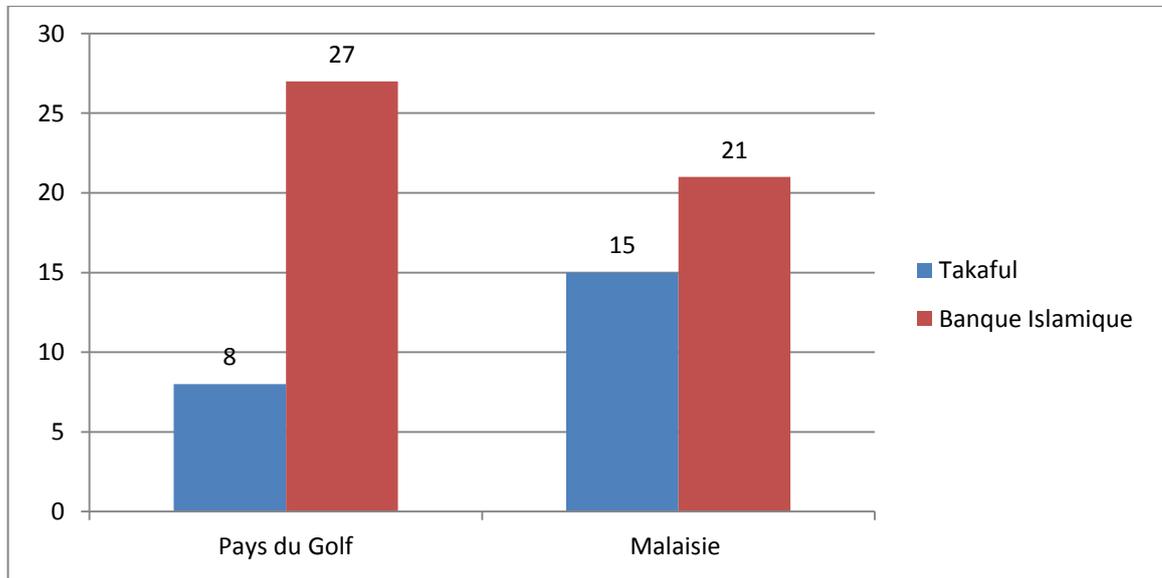
Selon le rapport du PNUD, le PIB des pays de la CEG est élevé, spécialement celui du Qatar qui vient en première position dans le classement de la région PIB par habitant.

La Malaisie a éradiqué la pauvreté de son pays, mais son PIB/habitants reste inférieur à celui des Etats de la CEG. La répartition de la richesse en Malaise est caractérisée par la présence d'une classe moyenne dominante. Cela facilite la distribution des produits d'assurance à une grande échelle.

Les taux de pénétrations de l'assurance et de l'épargne sont élevés, plusieurs fois supérieurs à ceux des pays de la CEG. La pénétration du Takaful famille est largement supérieure à la pénétration du Takaful famille dans la CEG.

Le faible taux de pénétration de l'épargne et de l'assurance au moyen Orient a fait que le Takaful n'a pas pu avoir un taux de pénétration élevé. Le volume des actifs Takaful est plus important en Malaisie, bien que le volume des actifs des Banques islamiques des pays de la CEG soit plus important que celui de la Malaisie. Voir figure suivante

Figure 25: Actifs Takaful et actifs bancaires islamiques en Malaisie et dans les pays du golf



Source :Rapport spécial de AM BEST'S sur le Takaful au moyen orient et en Asie, 11avril 2016.

L'Arabie Saoudite, du fait que son seul système d'assurance est le Takaful, bénéficie d'un taux de pénétration du Takaful général le plus élevé de la région. Le Takaful famille en Arabie Saoudite reste très faible.

La répartition du PIB par habitant dans les pays de CEG est hétérogène du fait de la présence d'une classe sociale extrêmement riche, il y a une répartition inégale de la richesse.

4. Approche Malaisienne de l'Industrie du Takaful :

La Malaisie s'est dotée d'un Master plan pour développer la finance islamique et le Takaful. L'expérience réussie du Tabung Haji a encouragé le gouvernement et les populations à persévérer sur ce chemin. Dès son arrivée au pouvoir, le premier ministre Mahathir a constitué des groupes d'experts et d'économistes qui ont proposé l'Islamic Banking Act adopté en 1983, puis le Takaful Act qui fut adopté en 1984 pour l'assurance islamique. Le Master Plan a prévu des incitations fiscales pour les opérateurs Takaful, et une politique de formation des ressources humaines pour maîtriser les coûts structurels des compagnies Takaful.

Il y a eu formation de juristes musulmans dans le domaine de la finance moderne. Les membres des comités sharias ont reçus une double formation.

Il y a eu de la recherche scientifique dans le domaine du Takaful ; il y a eu création de la passerelle entre la recherche scientifique et l'industrie du Takaful.

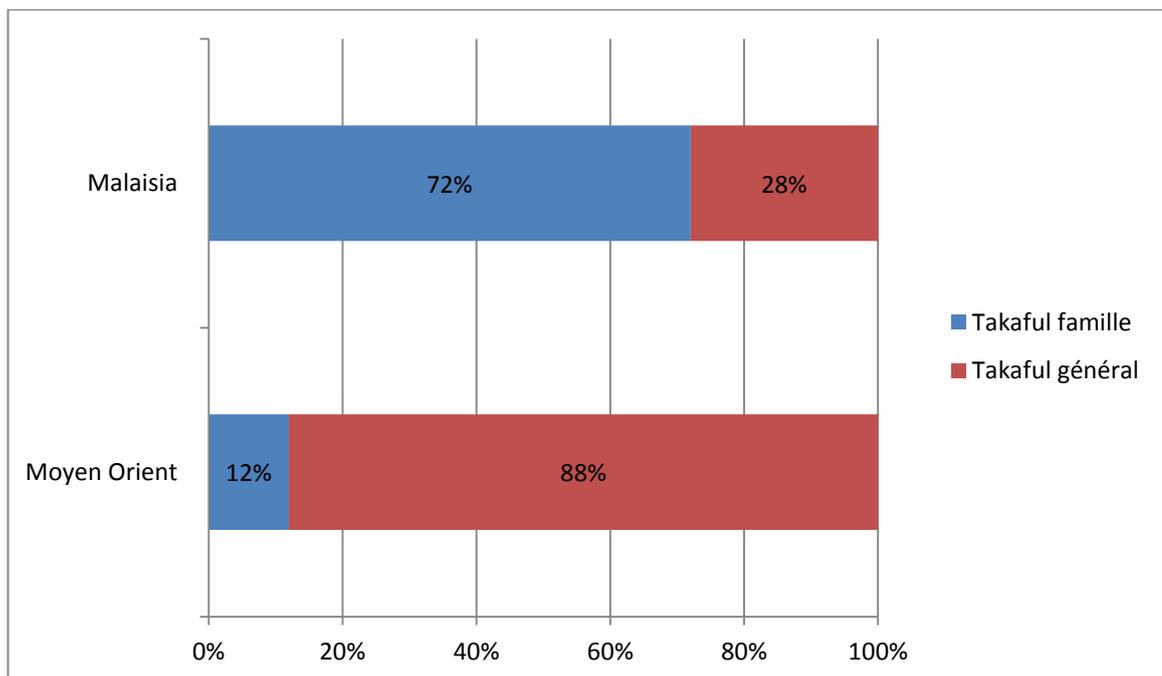
Il y a eu création et accueil de l'IFSB Islamic Finance Service Board, qui constitue le pendant islamique du comité de Bâle pour la supervision bancaire et assurantielle.

La Banque Negara Malaysia donne à travers son conseil sharia l'équivalent en finance islamique des normes internationales de la finance conventionnelle. Ces nouvelles normes équivalentes sont en harmonie avec les décisions des instances financières islamiques internationales telles que IFSB, AAOIFI, ...etc.

La BNM, se place aussi comme instance suprême en cas de désaccord entre les avis des comités sharias à l'échelle nationale.

La Malaisie a pu construire une industrie Takaful famille la plus prospère au monde grâce à la culture d'épargne ancrée dans le pays depuis des décennies. Voir figure.

Figure 26: Takaful famille et Takaful général en Malaisie et aux pays du golf



Source : Rapport spécial de AM BEST'S sur le Takaful au moyen orient et en Asie, 11 avril 2016

Cette figure nous renseigne sur l'importance du segment Takaful famille en Malaisie comparé au segment Takaful famille dans les pays de la CEG. Cela est le résultat des bonnes habitudes que les populations de ce pays entretiennent avec l'assurance et l'épargne d'une

part, et d'une autre part de l'excellente approche qu'ont eu les autorités financières de ce pays pour l'industrie du Takaful.

5. L'approche des pays de la CEG de l'industrie du Takaful

C'est une approche opérationnelle, il n'y a pas eu de stratégie, il n'y a pas eu un Master plan comme en Malaisie. Les lois régissant le Takaful n'ont été promulguées qu'à partir des années 2000.

L'industrie du Takaful doit son évolution à l'industrie bancaire islamique. Les banques islamiques ont joué un grand rôle dans la promotion et la distribution de produits Takaful à destination de leurs clientèles. Le canal de distribution bancatakaful est bien utilisé par les banques islamiques.

En Arabie Saoudite, les pressions des instances religieuses, des citoyens et de commerçants sur le gouvernement ont fait que le système d'assurance soit devenu entièrement selon le modèle coopératif (10% - 90%), c'est un modèle Takaful spécifique à l'Arabie Saoudite.

L'autorité de régulation financière SAMA dicte la réglementation ces dernières années, dans ce pays. L'assurance santé a été rendue obligatoire, ainsi que l'assurance véhicule et responsabilité civile. Le Takaful famille ne s'est pas encore développé en Arabie Saoudite. Les EAU et le Bahreïn commencent à développer le segment Takaful famille. Les taux de pénétrations croissants du Takaful famille dans ces pays ces dernières années confirment cette stratégie adoptée.

6. Modèles et réglementations Takaful

Selon le rapport E Y Mondial Takaful Insights, le modèle Takaful le plus utilisé en Malaisie est le modèle Maudharaba (participatif), Tandis que dans les pays de la CEG, c'est le modèle Wakala (Agence) qui est le plus répandu. En Arabie Saoudite, c'est le système coopératif qui est un modèle précis défini par SAMA (le partage des bénéfices 10-90).

Les opérateurs en Malaisie distribuent régulièrement des bénéfices aux titulaires de polices d'assurance, tandis que dans les pays de la CEG, la plupart des opérateurs ne réalisent aucun bénéfice ou surplus du fonds des assurés.

D'après SELMAN SIDIQI, la réglementation du Takaful en Malaisie est claire, simple, équitable et proactive. L'association Malaisienne des opérateurs Takaful est un partenaire de la BNM. Elle est consultée avant que toute décision soit prise en matière de réglementation. Les imperfections du marché sont levées au temps réel dès que l'association les signale.

Dans les pays de la CEG, chaque pays dispose de sa propre réglementation qui définit le minimum des fonds propres, les conditions de solvabilité et le Qard Hassene (à taux 0%). Les comités sharias, qui y siègent appartiennent à des écoles de pensées différentes (Hannafit, hambalit, Ibadit, Malikit, Shafeit ... etc.).

En Malaisie, la seule école de jurisprudence est l'école shafeit.

Le modèle Takaful Wakala, n'arrive pas à faire participer les souscripteurs aux bénéficiaires dans les compagnies Takaful des pays de la CEG

A part l'association Emaratie (EAU) des opérateurs Takaful, les autres associations Takaful dans les pays de la CEG ne sont pas actives, et cela quand elles existent.

Les opérateurs Takaful selon la GCC Insurance Industrie Review 2013, ne sont pas satisfaits de l'hétérogénéité des réglementations qui les empêchent d'accéder aux marchés Takaful de la région.

7. La dynamique du marché Takaful en Malaisie et dans les pays de la CEG

Selon un article de Mahesh Mistry et Yvette Essen¹, le marché du Takaful en Malaisie est très dynamique, les opérateurs sont en moyenne deux fois plus capitalisés que ceux de la CEG. Il y a onze (11) opérateurs en Malaisie contre plus de 72 dans la CEG.

Le marché Takaful dans la CEG est concentré, les opérateurs sont de petites tailles, les produits ne sont pas différenciés. Les branches santé, et automobile sont les plus actives et les plus attractives. Les marges bénéficiaires sont minimales et mal réparties. Il y a une grande concurrence- prix avec les assureurs conventionnels, qui ne sont que des filiales des grandes firmes internationales d'assurance de notoriétés mondiales.

En Malaisie, les opérateurs Takaful se différencient des assureurs conventionnels. Les opérateurs Takaful se basent sur l'innovation. Le segment Takaful famille y est très développé.

7.1 Rendements des capitaux

Comme le Takaful possède deux fonds distincts, le fonds des assurés et le fonds des actionnaires, nous allons analyser chaque fonds à part :

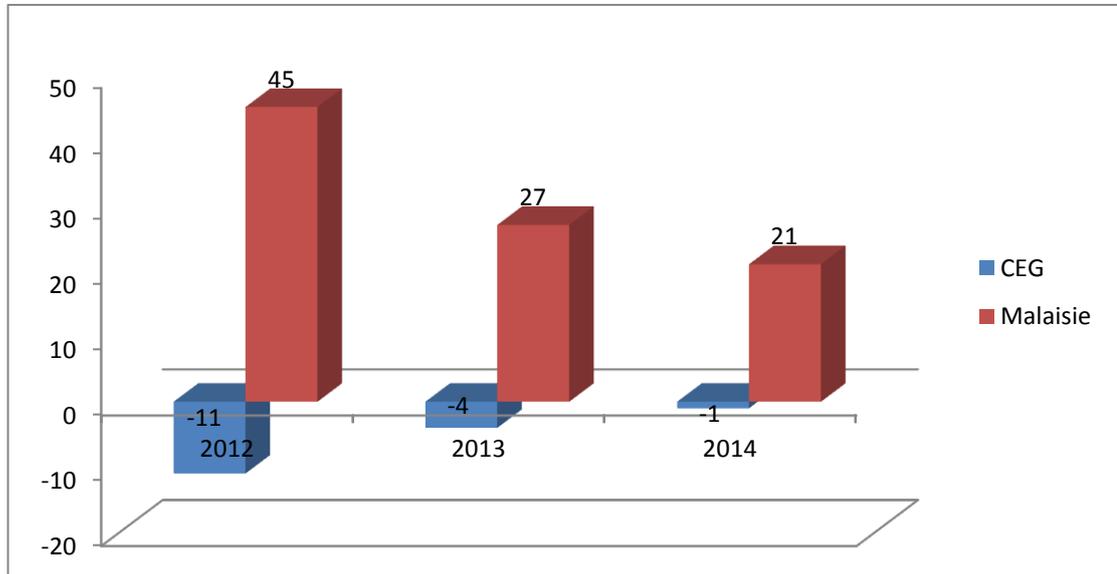
7.1.1 Fonds des assurés

Le fonds des assurés dans les compagnies Takafuls des pays de la CEG ne réalise pas de surplus, comme le montre la figure suivante. Le modèle le plus répandu est la wakala.

¹ MAHESH Mistry et ESSEN Yvette « Dynamique des marchés Takaful en Malaisie et dans les pays de la CEG » rapport 2016 de AmBest

D'après les statistiques d'Am Best's ce fonds à rarement distribué des bénéfices aux assurés, depuis plusieurs années. Plusieurs compagnies Takafuls dans les pays de la CEG ont enregistré des déficits au niveau des fonds des assurés. Voir figure

Figure 27: Rendement des fonds des assurés dans la CEG et en Malaisie



Source : Rapport spécial de AM BEST'S sur le Takaful au moyen orient et en Asie, 11 avril 2016

Durant la période 2012-2014, le fonds des assurés en Malaisie a dégagé un surplus : un retour sur investissement pendant les trois années vu que les coûts générés sont faibles et bien maîtrisés, le ratio d'indemnisation a été faible, le ratio de sinistralité n'a pas été important, par contre le taux de rétention de primes a été très important, c'est-à-dire le ratio de réassurance a été très minime.

Les opérateurs de Takaful en Malaisie bénéficient d'une bonne gouvernance de l'entreprise et d'un nombre de souscripteurs quatre (4) fois plus important que celui des pays du Moyen Orient par opérateur Takaful. Cela permet aux opérateurs en Malaisie de bénéficier de l'économie d'échelle et de la loi des grands nombres.

La non maîtrise des coûts par les opérateurs de la CEG, l'absence d'économie d'échelle (ce sont des petits opérateurs), le faible taux de rétention des primes, le ratio élevé de la réassurance, les honoraires élevés de la Wakala ont fait que les fonds des assurés étaient déficitaire durant la période 2012-2014. Le déficit diminue d'année en année, et cela pourrait être expliqué par l'introduction de l'assurance santé obligatoire dans la plupart des pays de la CEG, par le durcissement des conditions de solvabilité, par l'augmentation des tarifs

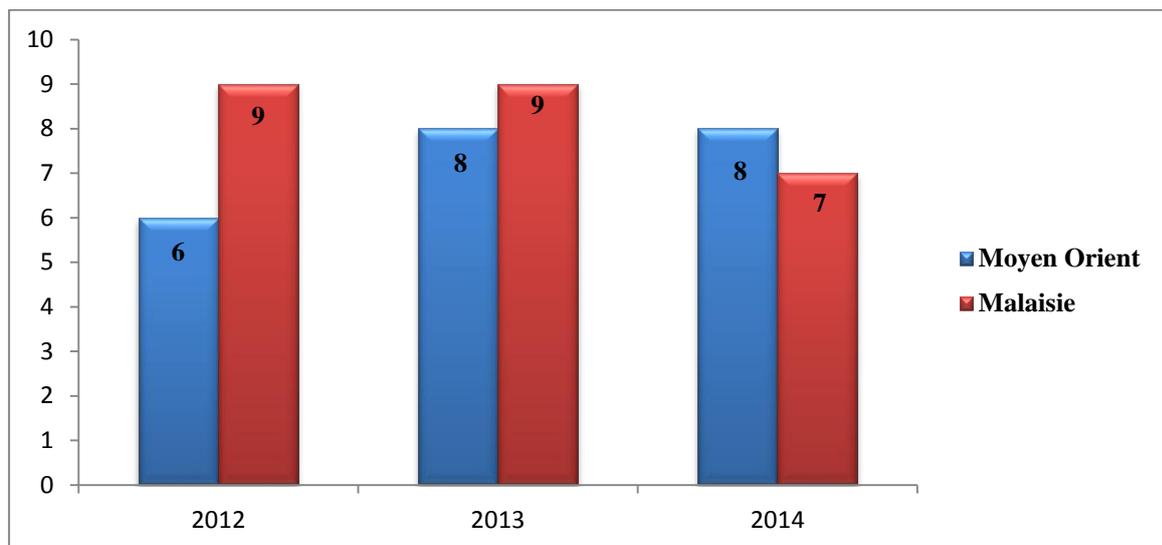
d'assurance : 100% au EAU, et 400% en Arabie Saoudite, pour l'assurance automobile, et par l'introduction des taux minimums de rétention des primes.

Le fonds des assurés en Malaisie a réalisé un retour sur investissement de 45% en 2012, et il passe à 21% en 2014. Cela pourrait être expliqué par la concurrence sur la qualité des produits. Pour un produit de meilleure couverture, les souscripteurs acceptent de renoncer à une partie des bénéfices. D'autres experts d'Am Best expliquent cela par la saturation du marché.

7.1.2 Fonds des actionnaires

Selon Mohamed Ali LONDE, analyste chez Moody's, dans un article paru le dimanche 13 juillet 2014 dans Gulf news, rapporté par Reuters «...*Le Takaful dans la région du Gulf et en Malaisie : pour un même volume de souscription, les opérateurs Takaful utilisent un capital propre deux fois supérieur à celui de la Malaisie, la figure ci-dessous nous montre le rendement des capitaux propres investissement par rapport au volume de souscripteurs* ».

Figure 28 : Rendement de capitaux propres investissement en Moyen Orient et Malaisie 2012 – 2014



Source : Rapport spécial de AM BEST'S sur le Takaful au moyen orient et en Asie, 11 avril 2016

Le retour sur investissement en %, nous montre que les pays de la CEG ont pu passer de 6% en 2012 à 8% en 2014. Les fonds des actionnaires en Malaisie ont réalisé un recul de deux points, en passant de 9% en 2012 à 7% en 2014. D'après quelques analystes, cela est dû soit à la dépréciation de la monnaie Malaisienne (Ranjit Malais MR) ou à la saturation du marché.

7.2 Marge des actionnaires

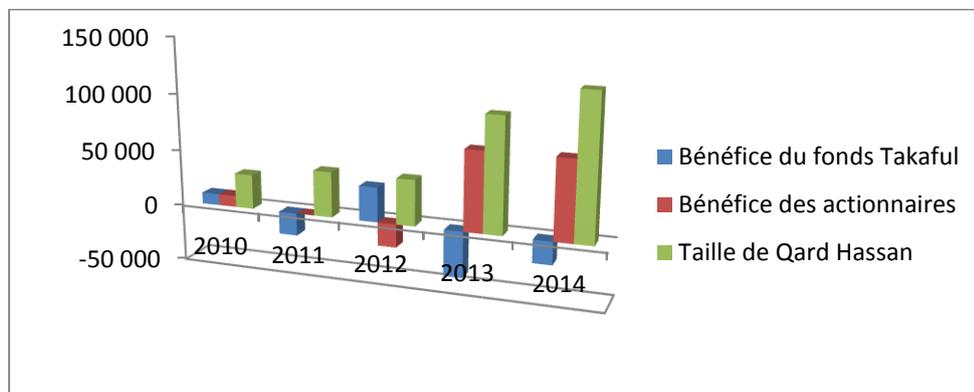
Les frais de gestion pratiquaient par les actionnaires dans le modèle Wakala concernent les frais de la Wakala et d'autres commissions.

Au Moyen Orient les actionnaires réalisent des taux de marges supérieurs que ceux des actionnaires en Malaisie.

Le modèle Wakala appliqué dans les pays de la CEG, a obligé le fond des assurés à transférer 16% à 40% du total des primes des souscripteurs au fond des actionnaires sous forme de commissions et frais Wakala durant la période de 2012 à 2014.

En Malaisie, le fond des assurés n'a transféré que 8% à 11% du total des primes souscrites au fond des actionnaires durant la période 2012-2014. Voir figure

Figure 29 : Les bénéfices des actionnaires et des fonds Takaful dans les pays de la CEG



Source : Rapport spécial de AM BEST'S sur le Takaful au moyen orient et en Asie, 11 avril 2016

Les actionnaires exigent un pourcentage Wakala et commissions élevées, à côté du bénéfice des investissements qu'ils récupèrent seuls. Le fonds des assurés est maintenu dans une situation de précarité, il a perdu le pouvoir de contrôle et de surveillance qu'il est censé avoir sur l'opérateur. Selon cette figure la répartition des bénéfices dans les pays de la CEG est inégale, Celle-ci est due à l'application du modèle Wakala entre les assurés et les actionnaires

Le Qard hassene est censé inciter l'opérateur Takaful à bien gérer le fonds des assurés. Cela lui permettrait de récupérer les prêts de l'année n-1 et ne pas octroyer à nouveau un qard hassène pour l'année n. Seule, la théorie de l'Agence peut expliquer le comportement de l'opérateur Takaful vis-à-vis des souscripteurs propriétaires du fonds des assurés dans les pays de la CEG.

7.3 La formation

La Malaisie s'est basée sur la formation dans le domaine de la finance islamique et du Takaful. Elle a pu attirer les plus grands experts à l'échelle mondiale, pour y enseigner la finance moderne et la jurisprudence musulmane.

Plusieurs Instituts ont été dédiés à cette nouvelle industrie en Malaisie. Ces instituts formaient des docteurs multidisciplinaires, des experts comptables, des agents de maîtrise, et des agents de différentes qualifications. Cette politique a débuté avant le lancement de l'industrie de la finance islamique dans le pays.

Les personnels exerçants dans les compagnies Malaisiennes bancaires et d'assurances sont le produit de la formation locale : écoles et instituts du pays.

Ces employés sont recrutés par les compagnies financières internationales qui exercent en Malaisie et partout au monde.

Les personnels exerçants dans le domaine du Takaful et de la finance islamique dans les pays de la CEG sont en majorité des étrangers.

La politique de formation dans le secteur de la finance islamique a enregistré un retard considérable dans ces pays. Ils subissent la concurrence des instituts de formation établis en Malaisie, en matière de coûts et de qualités.

Les employés qualifiés issus des pays de la CEG sont exigeants en matière de rémunération comparés aux employés issus des pays asiatiques(Malaisie), et africains (Égypte, Soudan, et Maghreb) .Ces premiers s'installent généralement à leurs comptes, cela fait partie de leurs cultures.

Conclusion

Nous pouvons conclure que l'industrie du Takaful en Malaisie est plus rentable que celle des pays de la CEG.

Le taux d'intégration élevé de cette industrie, la recherche scientifique très avancée dans ce pays, dans le domaine de la finance, et Le Tabung Haji ont permis à la Malaisie de devenir leader de l'industrie financière islamique et du Takaful dans le monde.

La vision à l'international et la création d'institutions financières et de conseils à l'international ont permis à la Malaisie d'exporter ses services et prestations en matière de conseil et d'assistance techniques : Le produit de la formation dans la finance islamique et du Takaful est exporté aux pays musulmans et aux pays du Golf.

Le Tabung Haji et le système d'assurance santé en Arabie Saoudite sont deux exemples qui illustrent bien les deux approches distinctes de l'industrie du Takaful et de la finance islamique de la Malaisie et des pays de la CEG.

La réglementation anticipée et proactive, ainsi que le rôle régulateur des autorités financières ont boosté l'industrie du Takaful en Malaisie. Le développement de l'assurance des personnes dans ce pays a créé un environnement favorable au développement du Takaful famille. C'est le marché Takaful famille le plus développé au monde. Plusieurs pays s'y sont inspirés pour développer leurs industries du Takaful famille.

Le taux de pénétration du Takaful famille dans les pays de la CEG est très faible.

Le Takaful santé est classée par les agences internationales d'informations financières dans le segment Takaful Général. Cette branche avec la branche Takaful-automobile constituent deux branches dominantes du marché du Takaful dans les pays de la CEG.

Le retakaful constitue le maillon faible de l'industrie Takaful dans ces pays. La faible rentabilité des fonds des adhérents, le manque de différenciation des produits Takafuls, la concurrence sur les prix avec des filiales de grandes firmes d'assurances mondiales, la faible rétention des primes Takafuls, et la non maîtrise des coûts de transactions sont aussi des points faibles du marché du Takaful dans les pays de la CEG.

La réduction des recettes pétrolières depuis 2014, et les bons résultats réalisées par le Takaful santé au RAS et le Takaful famille dans les EAU vont booster l'industrie Takaful dans les pays de la CEG.

Chapitre III : Le takaful dans les pays de la CEG et en Malaisie

Dans ce chapitre qui va suivre nous allons montrer l'impact de la réussite des expériences de la Malaisie et de la CEG dans le domaine du Takaful sur les autres pays et sur l'Algérie. Nous allons montrer l'importance qu'a prise le marché du Takaful dans le monde.

Chapitre IV :

Analyse du marché Takaful dans le monde et en Algérie

Introduction

Le marché du Takaful dans le monde connaît une croissance importante. Plusieurs pays musulmans et non musulmans se sont lancés dans cette nouvelle industrie. Les plus grandes firmes mondiales de l'assurance se sont intéressées au Takaful. La prestigieuse université de Harvard a ouvert un axe de recherche sur la finance islamique et son onzième Forum annuel a été consacré au Takaful en 2011.

Le groupe Banque Mondiale a créé un centre pour la finance islamique (voir annexe 20).

Des institutions financières islamiques accompagnent l'industrie du Takaful sur le plan des normes comptables, sur le plan solvabilité financière de l'entreprise, et sur le plan arbitrage et règlement des contentieux d'ordre juridiques. Des forums et séminaires sont organisés régulièrement par des associations de professionnels afin de promouvoir l'assurance Takaful dans le monde.

Le marché du Takaful est étroitement lié au marché de l'assurance et au marché de la finance islamique. L'Afrique du Sud est le leader incontesté du marché Africain de l'assurance. Le Maroc est suiveur. Les compagnies marocaines d'assurance ont pu accéder aux marchés de l'assurance dans les pays du Sahel. Les produits Takaful pourront enrichir la gamme des produits d'assurances au Maroc et dans les pays du Sahel et satisfaire une demande potentielle.

En Algérie, le taux de pénétration de l'assurance est très faible 0,7% du PIB, il est très inférieur à la moyenne mondiale et inférieur à la moyenne africaine. D'après quelques experts, le Takaful pourrait améliorer le taux de pénétration de l'assurance et particulièrement celui de l'assurance des personnes en Algérie.

L'expérience de Salama Assurance en Algérie a donné des résultats satisfaisants d'après ses responsables successifs. Ils ont soulevés quelques contraintes que nous avons rapportées dans les sections 02 et 03.

Dans ce chapitre nous allons montrer l'essor du marché du Takaful dans le monde.

La première section a été consacré au développement de cette industrie du Takaful dans différents pays.

La deuxième section a été consacrée au marché de l'assurance et du Takaful en Algérie.

Des questions ouvertes ont été posées aux professionnels de l'assurance dans notre pays afin de découvrir les réalités du marché : les contraintes au développement de l'assurance et l'existence d'un marché potentiel pour les produits du Takaful.

Section 01 : Le marché du Takaful dans le monde

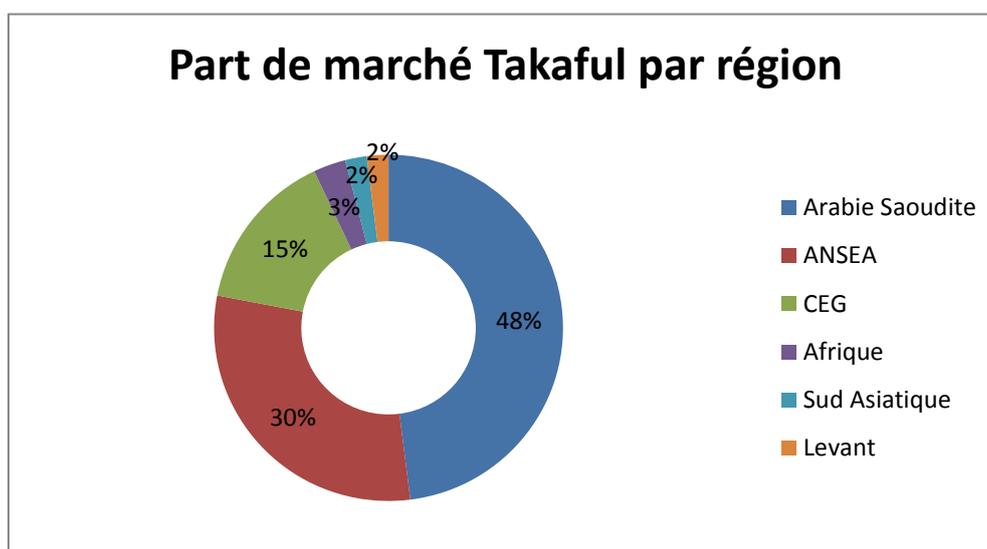
D'après l'Agence de Notation Ernst and Young, dans son rapport annuel 2014, le marché Takaful dans le monde pourra atteindre 20 milliards de dollars US, en 2017.

Selon MTA, dans son rapport annuel, « la dynamique du marché Takaful en Malaisie » (Données et Analyses 2015), les primes mondiales sont estimées à 14,7 milliards USD en 2014, et si la croissance mondiale de ce marché se maintient, un total de primes de 20 milliards USD est attendu en 2017.

1. Expansion du marché Takaful dans le monde

Les pays de la CEG réalisent une croissance importante dans le marché « Takaful ». L'Arabie Saoudite est actuellement leader mondial du marché de l'assurance « Takaful » en terme de volume des primes et parts de marché. Voir figure suivante :

Figure 30 : Part de marché Takaful par région



Source: rapport annuel Takaful 2014 Earnst and Young

Bien que ce soit un marché de niche du marché assurantiel mondial, plus de 40 pays au monde ont accueilli l'industrie « Takaful ». Les États-Unis d'Amérique, le royaume Uni, le Luxembourg ont enregistré sur leurs territoires des compagnies « Takaful ».

Des compagnies françaises (BNP Paribas, Société Générale, ...) fournissent de l'assurance Takaful à l'extérieur de l'hexagone.

L'Afrique a connu tôt en 1979, le Takaful grâce à la Banque Fayçal installée au Soudan. La Tunisie, l'Égypte, l'Afrique du sud et le Maroc commencent à développer l'industrie Takaful dans leurs pays respectifs. La Tunisie et le Maroc ont adopté des lois autorisant et réglementant ce type d'activité d'assurance. (voir annexe 22 et 23).

L'Australie compte déjà sur son sol une compagnie Takaful. La Malaisie, l'Indonésie, Hong Kong, Singapour et Taiwan se sont lancés dans la prestation du service Takaful. La Malaisie est le leader de l'industrie Takaful dans cette région du sud asiatique. La Turquie et le Pakistan projettent d'occuper une place importante sur le marché mondial Takaful, ils ont pu augmenter leurs parts de marché ces dernières années.(voir annexe 24 et 25)

2. Répartition des firmes Takaful dans le monde

D'après l'article « tous les opérateurs Takaful au marché » sur le site ICMIF/TAKAFUL, publié par Sabbir Patel¹, et d'après International Financial Service London (un groupe de l'industrie financière britannique), année 2009, les institutions financières islamiques sont réparties dans le monde comme indiqué sur ce document :

Les principaux opérateurs Takafuls sont représentés selon le nombre dans le tableau suivant :

Tableau 33: Répartition des opérateurs Takafuls dans le monde.

Pays	Nombre Takaful	Pays	Nombre Takaful
Algérie	01	Pakistan	05
Bahreïn	07	Palestine	02
Bangladesh	06	Qatar	06
Brunei	03	Arabie Saoudite	38
Egypte	07	Sénégal	01
Gambie	01	Somalie	01
Indonésie	05	Sri Lanka	01
Irak	16	Soudan	15
Iran	01	Syrie	04
Jordanie	03	Thaïlande	04
Kenya	02	Tobago	01
Kuwait	13	Tunisie	03
Liban	01	Turquie	01
Lybie	01	EAU	12
Luxemburg	01	Grande Bretagne	02
Malaisie	13	USA	01
Mauritanie	02	Yémen	02
Oman	02		

Source : D'après le site officiel de l'ICMIF : <http://www.icmif.org/>

Au total 184 compagnies Takaful dans le monde (annexe 26)

¹- Sabbir Patel Expert Takaful I CMIF email : Sabbir@icmif.org

3. Les législations et le Takaful

Le fonctionnement de l'assurance Takaful nécessite une législation adéquate. Du point de vue fiscalité, il ne doit pas y avoir une double taxation des transactions commerciales effectuées par les opérateurs Takaful.

Les dépôts au trésor en contrepartie d'intérêts est contraire à l'éthique prônée par le Takaful. Les pays ayant une législation conforme à l'éthique musulmane tel que : le Soudan, l'Iran et l'Arabie Saoudite créent un climat d'affaires favorable au Takaful.

La Malaisie a permis au Takaful d'avoir une législation spécifique.²

Les EAU possèdent une seule réglementation qui organise les services financiers avec des clauses pour la finance islamique et le Takaful.

La grande Bretagne et la Belgique ont aménagé leur fiscalité en faveur des opérations Takaful. Ces deux pays ciblent une clientèle très riche des pays du golfe. Ils ont pu attirer des centaines de millions de dollars de capitaux à travers les banques dites islamiques et les sukuks. Le premier Ministre Britannique, lors d'un colloque sur la finance islamique a déclaré qu'il présage de faire de Londres la capitale de la finance islamique.

L'ex-ministre³ de l'économie en France, et actuellement Présidente du FMI, s'est intéressée aux capitaux des pays du Golf. Elle a fait des propositions de lois afin d'y intégrer l'industrie de la finance islamique dans son pays. Elle voulait concurrencer Londres dans la capture des pétrodollars. Il y a lieu de signaler que la législation Française à opposer le caractère non laïque à plusieurs amendements de loi visant la promotion des Banques islamiques et les compagnies Takaful. Les plus grandes Banques et compagnies financières Françaises exercent la finance islamique et le Takaful à l'extérieur de l'hexagone.

4. Les Caractéristiques du marché mondial du Takaful

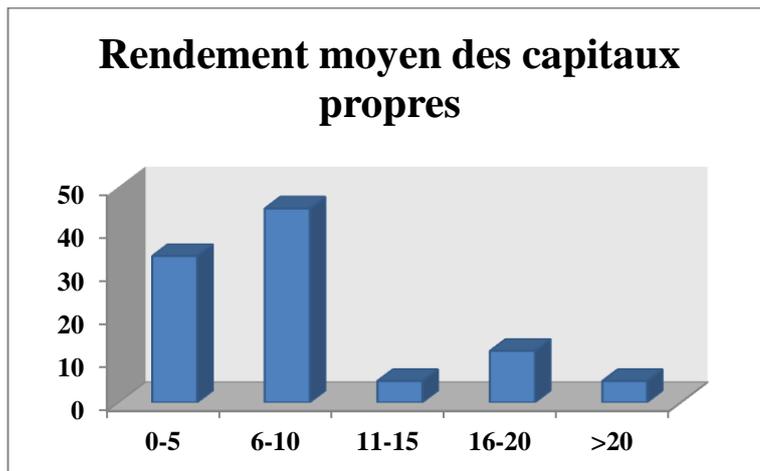
À l'exception de quelques compagnies Takaful en Malaisie qui réalisent des rentabilités importantes, la plupart des compagnies Takaful dans le monde sont nouvelles " Start-up " et manquent d'expérience. Les caractéristiques du marché Takaful sous- citées englobent toutes les compagnies Takaful dans le monde, quelles que soit leurs structures et ne concernent pas une région ou un pays déterminé.

4.1 La Rentabilité

La figure 31 nous renseigne sur la rentabilité des affaires Takaful.

²- Takaful ACT 1984,2013

³-LAGARDE Christine

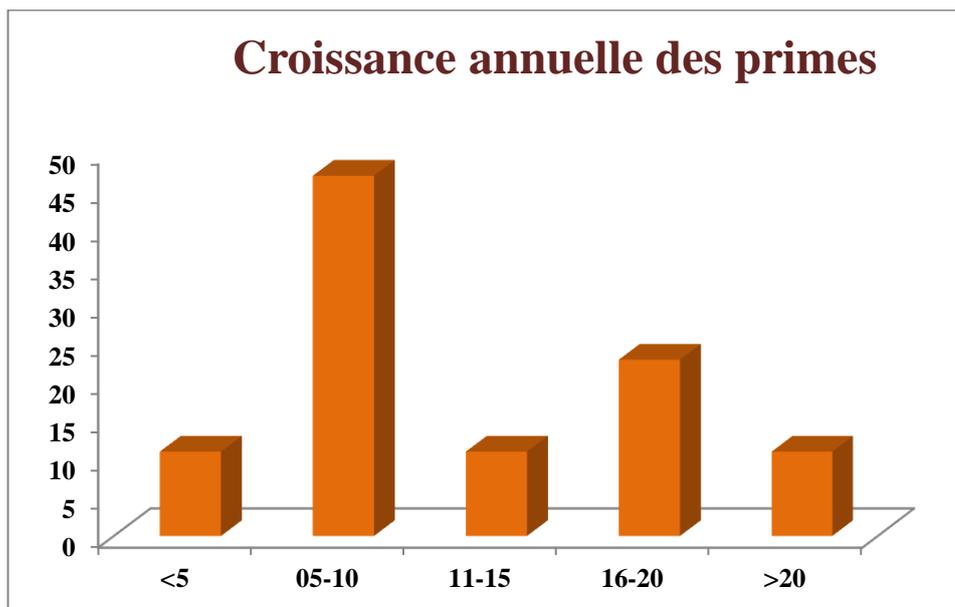
Figure 31: Rendement moyen des capitaux propres

Source: rapport annuel Takaful 2014 Ernst and Young

45% des opérateurs Takaful réalisent un rendement moyen des capitaux propres allant de 6% à 10%. Presque 80% des opérations Takaful ont un rendement moyen des capitaux propres inférieur ou égal à 10%. Seulement 20% des opérateurs Takaful réalisent un rendement des capitaux propres supérieur à 10%.

4.2 La Croissance annuelle des primes

90% des opérateurs Takaful réalisent une collecte de primes croissante d'année en année à un taux qui dépasse les 5%. voir figure

Figure 32: Croissance annuelle des primes

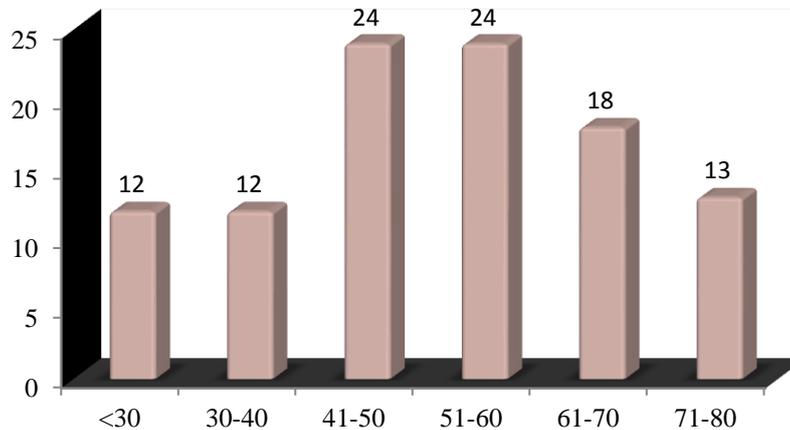
Source: rapport annuel Takaful 2014 Ernst and Young

La croissance annuelle des primes dépend de la croissance de l'industrie Takaful.

4.3 Les Ratios moyens des sinistres

La figure ci-dessous, nous montre que 70% des affaires Takaful ont une sinistralité inférieure ou égale à 60%.

Figure 33 : Les Ratio moyen des sinistres



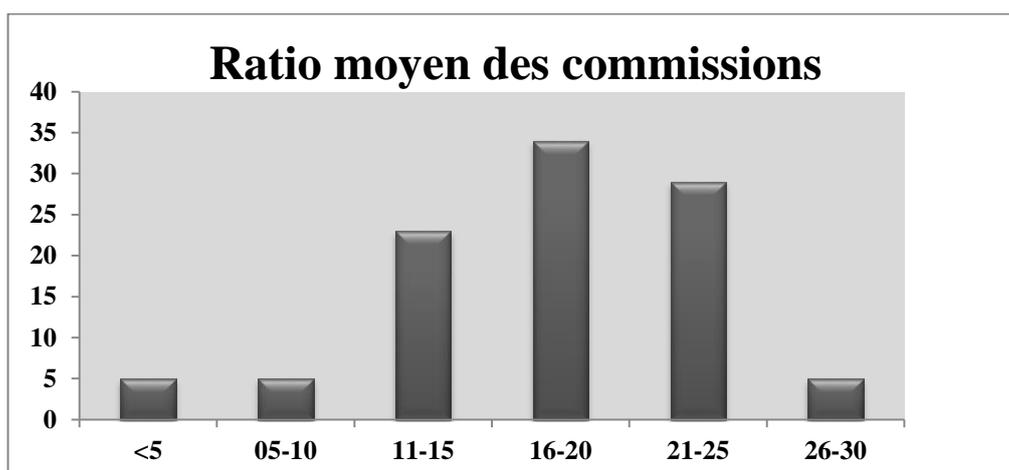
Source: rapport annuel Takaful 2014 Earnst and Young

Les opérations Takaful qui enregistrent une moyenne de sinistres supérieure à 70% est estimée à 13%.

4.4 Les Ratios moyens des commissions

La figure ci-dessous, nous montre que le ratio moyen des commissions pour 90% des opérateurs de Takaful dépasse les 10%. voir figure

Figure 34 : Les Ratios moyens des commissions



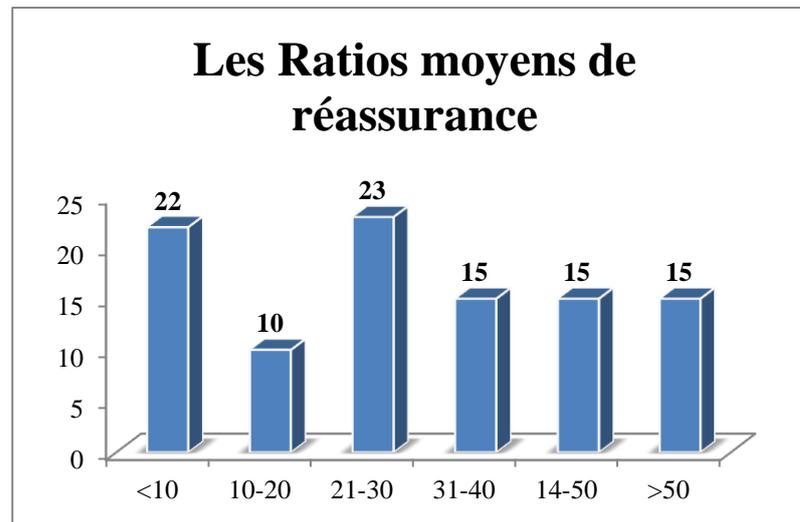
Source: rapport annuel Takaful 2014 Earnst and Young

Un ratio moyen de commissions supérieur à 25% pour plus de 5% des opérateurs Takaful. La majorité des opérateurs Takaful exigent des commissions qui se situent entre 10% à 25%.

4.5 Les Ratios moyens de réassurance

La figure 35, nous montre que les ratios moyens de réassurance dépassent 20% pour 70% des opérations. Sachant bien qu'en absence des sociétés Retakafuls, les opérateurs Takaful souscrivent dans les firmes de réassurance conventionnelles. Plus le ratio moyen de réassurance est faible, plus l'opérateur minimise les coûts. Voir figure

Figure 35: Les Ratios moyens de réassurance



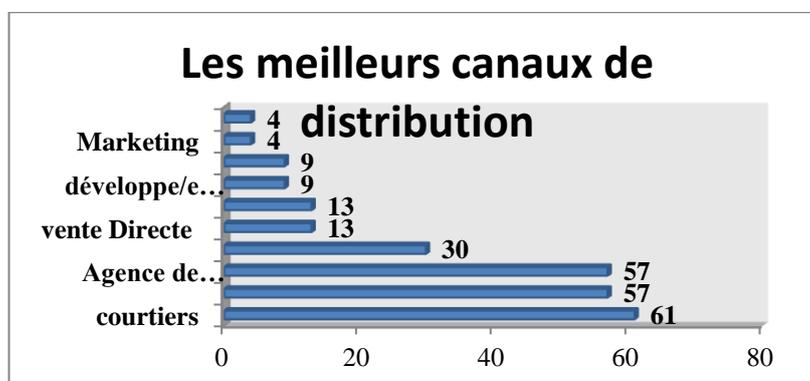
Source: rapport annuel Takaful 2014 Ernst and Young

Nous remarquons que 15% des opérateurs Takaful resouscrivent plus de la moitié des primes collectées dans des companies de retakaful ou dans des companies de reassurance.

4.6 La distribution du produit Takaful

Les canaux de distribution du Takaful apparaissent dans la figure ci-dessous, la banca takaful⁴ représente un canal de distribution très efficace. La distribution à travers le canal " Audiovisuel " est faible. Voir figure.

Figure 36: Les meilleurs canaux de distribution



Source: rapport annuel Takaful 2014 Ernst and Young

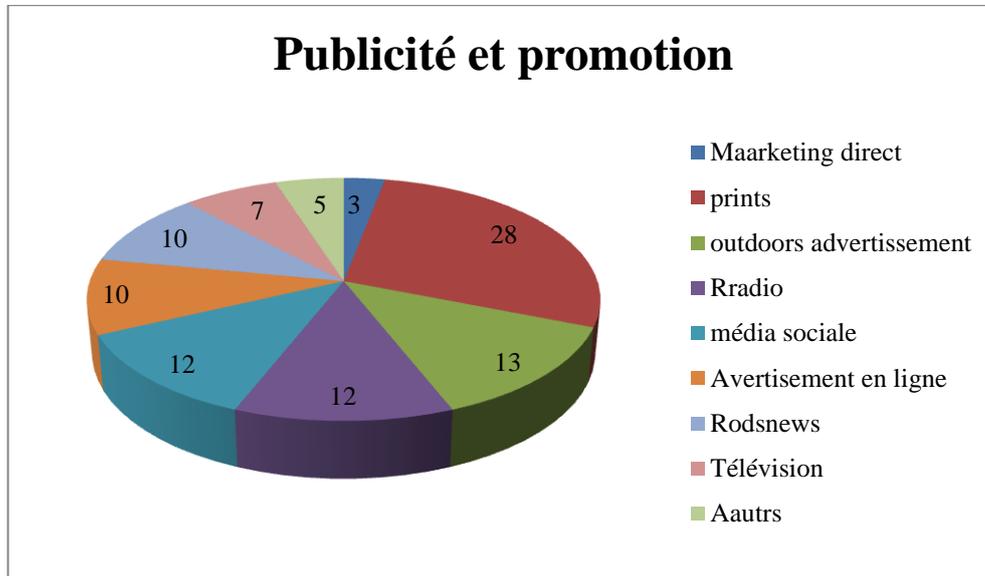
⁴- Distribution de Takaful à travers les guichets de banque.

La bancatakaful, le courtage, et l'agence sont les meilleurs canaux de distribution.

4.7 Les Supports publicitaires utilisés

La figure 37, nous montre les supports publicitaires utilisés.

Figure 37: Publicité et promotion



Source: rapport annuel Takaful 2014 Earnst and Young

Les supports imprimés⁵ représentent une part relativement importante

4.8 Potentiel du marché « Takaful »

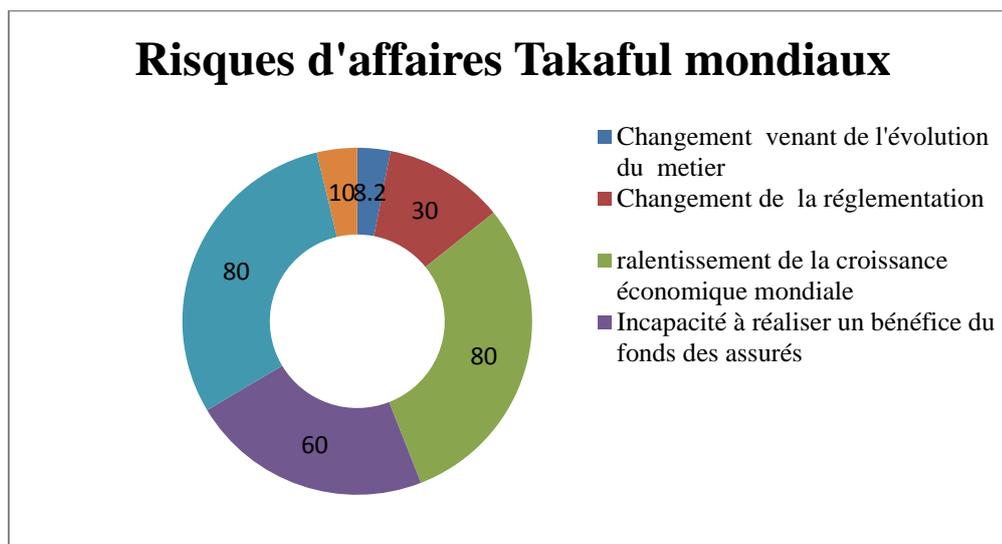
Un potentiel latent important, pour le marché Takaful, du fait du nombre important de la population musulmane dans le monde et du taux de pénétration très faible de l'assurance dans les pays musulmans.

Des niches de marché d'assurance pour les produits assurance HADJ et OMRA constituent une opportunité pour le marché Takaful. L'amélioration du niveau de vie des populations musulmanes et l'augmentation de l'espérance de vie pourront booster le marché Takaful vie, notamment la branche «Takaful retraite ».

4.9 Risques liés aux opérations Takaful

Plusieurs organisations accompagnent les opérateurs Takafuls dans la couverture des différents risques ci-dessous représentés. Ces risques peuvent être liés à des facteurs internes ou externes. Ces derniers sont généralement liés à l'économie du pays et à la santé financière de l'entreprise Takaful. Voir figure suivante

⁵-Dépliants, brochures, etc.

Figure 38: Risque d'affaires Takaful mondiaux

Source: rapport annual Takaful 2014 Earnst and Young.

Les plus grands risques proviennent de l'incapacité de l'entreprise à bien gérer ses risques internes, de l'incapacité des fonds des assurés à réaliser des profits à l'instar des fonds Takafuls de la Malaisie, et du ralentissement de la croissance économique mondiale.

Le changement de la réglementation nationale et internationale est aussi un risque à ne pas négliger.

Section 02 : Panorama du marché Algérien des assurances

Le secteur des assurances s'est développé dans le monde, son portefeuille d'activité s'étend aux assurances commerciales de personnes et de dommages, aux mutuelles, et aux assurances sociales. En Algérie l'assurance sociale a laissé peu de place au marché des assurances de personnes.

1. L'Assurance sociale

Généralement, les assurances sociales appelées autrement sécurité sociale sont prises en charge par les pouvoirs publics. En Algérie la CNAS, la CASNOS, la CACOBATH, la CNR, et la CNAC constituent les caisses de la sécurité sociale. Cette dernière concrétise la politique sociale de l'État.

1.1 Le système de la sécurité sociale en Algérie

Au lendemain de l'indépendance le système de sécurité sociale était composé de 11 régimes d'assurances, 71 organismes de protections sociales, et 11 organismes de retraites complémentaires. Dans le but de mettre en place un système de sécurité sociale au bénéfice du plus grand nombre d'assurés sociaux, la refonte de l'ancien système de sécurité sociale a commencé en 1970, en collaboration avec les syndicats. En 1983, le nouveau système de sécurité sociale a pu unifier les différents régimes, et il a pu uniformiser les avantages et les prestations. La nouvelle répartition des cotisations a été publiée par la CNAS :

Tableau 34: Répartition des cotisations régime des salariés

Branches	Quote-part employeur %	Quote-part salarié %	Fonds des œuvres sociales %	Total %
Assurances sociales	12,5	1,5	-	14
AT/MP	1,25	-	-	1,25
Retraite	10	6,75	0,5	17,25
Assurance chômage	1	0,5	-	1,5
Retraite anticipée	0,25	0,25	-	0,5
Total	25	9	0,5	34,5

Source : Site officiel de la CNAS

Il y a lieu de mentionner que la retraite anticipée n'existe plus actuellement.

La cote part de la retraite est supérieure à celle des assurances sociales y compris la prise en charge des malades et le remboursement des médicaments.

La quote-part de l'employeur est largement supérieure à celle du salarié, pour un dinar de cotisation du salarié l'employeur débourse 2,77 DA. Il faudrait trouver des motivations pour les employeurs si l'on veut maintenir leur quote-part aussi élevée.

1.2 La CNAS

La Caisse Nationale des Assurances Sociales des Salariés est un organisme à gestion spécifique. Vu la taille de la caisse nationale de la sécurité sociale (CNAS), cette dernière joue le rôle d'assureur social national de premier ordre.

1.2.1 Activités de la CNAS

La CNAS a compté six millions d'adhérents cotisants actifs en 2015, sans compter les étudiants, les élèves, et les retraités.

Le nombre total des assurés et de leurs ayant droits bénéficiaires a été estimé à plus de trente-cinq millions de personnes. Un cotisant actif pour six assurés bénéficiaires.

Selon le directeur général de la CNAS, la production de l'année 2015 a atteint mille milliards de dinars. Le remboursement du médicament seulement et aux prix de références a été de 160 milliards de dinars, et la subvention aux hôpitaux publics a été un forfait de 64 milliards de dinars.

La CNAS est représentée par huit cents agences sur le territoire national, et elle est conventionnée avec dix-mille sept-cent officines pharmaceutiques privées et publiques.

Le système « carte chiffa » a donné un résultat satisfaisant chez les assurés de la CNAS, plus de cinq millions de cartes sont fonctionnelles en 2017.

Les malades chroniques bénéficient de la gratuité du médicament et du système « tiers payant » concernant les actes de chirurgie cardiaque, d'hémodialyses, et du transport médical effectués par les cliniques privées, les hôpitaux privés, et les compagnies privées d'assistance médicale. La CNAS dispose de quelques cliniques spécialisées, de quelques centres d'hémodialyse et de centres d'imageries médicales, leurs nombres sont réduits et insignifiants par rapport à la demande réelle.

Les enfants des assurés à bas revenus bénéficient de la gratuité de la lunetterie auprès de six cents seize opticiens conventionnés avec la CNAS.

La CNAS participe à la promotion du médicament fabriqué localement. Il y a lieu de noter que plus de la moitié des médicaments vendus en Algérie sont fabriqués localement. La CNAS s'est toujours inscrite dans la politique nationale de réduction de la facture d'importation du médicament de l'étranger.

1.2.2 Contraintes aux activités de la CNAS

Les contraintes qui pèsent sur le développement de la CNAS sont nombreuses, nous citerons ci-dessous les plus apparentes et qui sont :

- La non déclaration des travailleurs par les petites entreprises et les micro entreprises. Le nombre est estimé à 15% du nombre total des cotisants par les responsables de la CNAS. Cela constitue un manque à gagner important pour la trésorerie de l'organisme CNAS.

- La sous déclaration des travailleurs par les employeurs du secteur privé.

- Le retard dans le paiement des cotisations par les employeurs du secteur public et du secteur privé.

- La prolifération du travail informel : Selon l'office national des statistiques cinq millions de personnes activent dans le secteur informel.

1.2.3 Perspectives

La CNAS fait de son mieux pour lever ces contraintes, en 2015 elle a mené une campagne de sensibilisation à l'encontre des retardataires dans le paiement des cotisations. Des exonérations de pénalités de retards, et des échéanciers de paiement ont été prévues. Ce travail n'a pas été en vain, des milliers de cotisants se sont acquittés de leurs dettes, et des millions de dinars ont été récupérés.

Actuellement la CNAS travaille à l'amélioration de son système informatique afin de maîtriser ses dépenses en matière de prestations et du remboursement du médicament. L'introduction des nouvelles techniques « datamatrix », entamée par les informaticiens de la CNAS va permettre de mieux gérer l'information et de corriger les sous performances constatées.

1.3 La CNR

La Caisse Nationale des retraites est un établissement public à gestion spécifique régi par les lois applicables en la matière. Elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est créée sous sa forme actuelle en 1985. Elle est le résultat de la fusion de sept caisses de gestions de pensions de différents secteurs d'activités. Elle est implantée sur tout le territoire national, la CNR est représentée par une direction des retraites dans chaque wilaya. Le nombre de bénéficiaires de pensions directes est passé de 656431 l'année 2000 à 1897287 en 2017, le nombre a triplé en 17 ans.

Le nombre des bénéficiaires des diverses prestations de pensions et d'allocations directes et de reversions étaient au nombre de 1253942 en 2000, ils ont atteint le nombre de 3166903 en 2017.

Chaque bénéficiaire est pris en charge par deux assurés actifs, le système de sécurité sociale en Algérie est un système de répartition. Un tableau nous donne l'évolution des pensions et allocations de retraites de l'année 2000 au 31/12/2017.⁶

1.4 La CASNOS

La Caisse Nationale des Non-Salariés a été créée le 04/01/1992. Elle est chargée de la sécurité sociale des titulaires d'activités non salariées, qui sont : Les commerçants, Les artisans, les agriculteurs, et les titulaires de fonctions libérales.

La CASNOS est présente sur toutes les wilayas et possède des guichets dans les communes à forte densité de la population.

En contrepartie d'une cotisation de 15% du revenu annuel, l'adhérent bénéficie des prestations en nature et en espèces, et d'une pension de retraite directe et de réversion pour ses ayants droits. La qualité des prestations est inférieure à celle de la CNAS.

1.5 La CACOBATH

La Caisse Nationale des Congés Payés et du Chômage et intempéries des Secteurs du Bâtiment, des travaux publics, et de l'hydraulique est un établissement public à gestion spécifique. Elle a été créée le 04/02/1997 pour répondre aux nécessités d'organiser une gestion spécifique des congés payés et des indemnités de chômage-intempéries dans le secteur du BTPH. Les entreprises du secteur du BTPH et leurs travailleurs sont affiliés à la caisse.

1.6 La CNAC

La Caisse National d'Assurance Chômage a été créée le 26/05/1994. Elle avait comme premier objectif l'indemnisation des travailleurs du secteur économique ayant perdu leurs emplois pour des raisons économiques : Cessation d'activité de l'employeur ou compression d'effectifs. En 2006, le nombre des bénéficiaires a atteint 184000 bénéficiaires

L'accompagnement des chômeurs âgés de 35 à 50 ans à la création de leurs propres activités est sa nouvelle mission actuelle. Les ressources de la CNAC sont constituées des subventions de l'Etat, des participations des Banques adhérentes, des cotisations versées par les bénéficiaires, et du fonds de caution mutuel de garantie des risques crédits.

⁶ Voir site de la Caisse Nationale des Retraites

2. Les mutuelles

Elles se situent entre les assurances sociales et les assurances commerciales. Elles sont constituées de mutuelles d'assurances proches des assurances commerciales et de mutuelles sociales proches des assurances sociales. Elles sont régies comme des sociétés d'assurances gérées par leurs sociétaires. Ce sont des sociétés de personnes gérées par les participants mutualistes ou leurs représentants. La priorité est accordée à la solidarité des adhérents face aux risques. Elles sont à but non lucratif.

2.1 Les mutuelles d'assurances

Les mutuelles d'assurances réalisent $\frac{1}{4}$ de la production mondiale des assurances.

En Algérie, les mutuelles d'assurances ont existé avant l'indépendance. Il y a quatre mutuelles d'assurances qui activent sur le marché Algérien, et qui sont : La CMA, Le MUTUALISTE, La MAATEC, et La CNMA.

La caisse nationale de la mutualité agricole « CNMA » est leader du marché mutuel Algérien.

2.1.1 La CNMA

La caisse Nationale de mutualité agricole a été créée en 1907 sous le nom de mutualité agricole. En 1972, elle a connu une nouvelle réorganisation. En 1995, le volet gestion des retraites a été transféré à la CNR.

La CNMA offre ses services à travers son réseau constitué de caisses régionales(CRMA), et des bureaux locaux. La clientèle de la CNMA est constituée des agriculteurs et des investisseurs. Le domaine d'assurance de CNMA est celui des assurances dommages qui englobe les branches :

- Risques Agricoles (assurance végétale et animale)
- Automobiles
- IARD
- Transport

La CNMA est passée du chiffre d'affaire de 7867 millions de Dinars en 2012 à 12649 millions en 2016. Elle est membre de la Fédération internationale des mutuelles (ICMIF)

Elle est leader Algérien en matière d'assurance agricole et de la pêche avec 77% des parts de marché. En 2016 elle a pu décrocher 10% du marché National des assurances dommages.

2.1.2 Le mutualiste

C'est une mutuelle spécialisée dans l'assurance des personnes. Il a été créée par la CNMA en 2012, il bénéficie de son réseau de distribution. Ce dernier est constitué de 64 caisses régionales (CRMA) et 337 bureaux locaux.

La clientèle du mutualiste est composée des agriculteurs, des salariés de l'agro-alimentaire, des professions libérales liées à l'agriculture (Vétérinaire, ingénieurs, et techniciens). Il offre à ses sociétaires et à leurs familles des prestations en cas d'accidents professionnels et en cas de maladies. Il fait aussi de l'assurance voyage et de l'assurance Hadj et Omra pour les particuliers, et de la prévoyance collective et complémentaire santé pour les entreprises.

2-2-Les mutuelles sociales

Les mutuelles sociales sont régies par la loi 15-02 du 04/01/2015. Elles ont pour vocation de mener des actions de solidarité, et de prévoyance envers leurs participants mutualistes et leurs ayants droits. Elles sont à but non lucratif. Les mutuelles les plus connues sont la mutuelle des travailleurs de l'éducation et de la culture « MUNATEC », la mutuelle des travailleurs du secteur des finances, la mutuelle des travailleurs du secteur des hydrocarbures, etc.

Il y a une coordination entre les mutuelles et les services de la CNAS. Les concepteurs de la carte « chiffa » ont prévu l'introduction et la prise en charge d'informations liées aux adhérents des mutuelles sociales.

La présente loi a prévu un régime de « retraite complémentaire ». Cette dernière se résume en une pension complémentaire, à caractère pécuniaire, personnelle, et viagère, à l'âge légal de la retraite, pour tout cotisant justifiant de 15 années d'adhésion à une mutuelle sociale. Un fonds commun de retraite complémentaire doit être créé par chaque mutuelle sociale. La mutuelle sociale, selon la réglementation, doit assurer ce fonds auprès d'un assureur de personnes.

Les adhérents au fonds commun de retraite complémentaire versent leurs cotisations selon une formule dictée par les autorités financières. Quand les adhérents ne sont pas affiliés à la CNAS, ils payent l'intégralité des charges, y compris les charges patronales. Les affiliés à la CNAS se partagent le total des charges avec leurs employeurs à part égales.

Il y a lieu de mentionner que Les cotisations de retraite complémentaire sont déductibles du revenu imposable. Les pouvoirs publics ont annoncé leur volonté d'accompagner les mutuelles sociales pour réduire la charge sur la CNAS. La fédération nationale des mutuelles sociales a été créée en 2017 et son installation effective a été en Avril 2018.

Les mutuelles sociales doivent se rapprocher des assureurs de personnes afin de prendre connaissance des techniques appropriées à la retraite complémentaire.

3. Les assurances commerciales

Dans l'imaginaire collectif Algérien, l'assurance se limite à l'assurance automobile, à l'assurance-crédit et à l'assurance incendie. Les autres produits d'assurance sont très peu connus.

L'assurance commerciale est subdivisée en assurance dommage et en assurance des personnes. Ce sont des sociétés de capitaux à but lucratif.

3.1 Aperçu historique

Après l'indépendance du pays, le législateur Algérien a reconduit les textes et règlements français régissant le secteur des assurances.

La loi 62-157 du 21 Décembre 1962 est une loi reconduite des lois françaises.

Le législateur s'est engagé à élaborer de nouveaux textes qui tiennent compte de la réalité nationale et des intérêts du pays. En 1963, la caisse algérienne d'assurance et de réassurance est née sous l'appellation « CAAR ».

Un décret de loi a obligé toutes les entreprises d'assurance exerçant sur le territoire national à céder 10% de leurs portefeuilles à la CAAR ; La SAA et la STAAR société Algéro-tunisienne d'assurance et de réassurance se sont conformées à cette décision. Les compagnies françaises et étrangères ne se sont pas conformées à cette dernière, elles ont failli à leurs engagements envers leurs assurés, et elles ont quitté le pays définitivement.

3.2 La Nationalisation et la spécialisation

En 1966, le gouvernement Algérien a décidé la nationalisation de toutes les sociétés d'assurances activant dans le pays. Vu leurs finalités non lucratives, la CNMA et la MAATEC ont été épargnées.

La spécialisation a été instaurée en 1976 par la décision numéro 828 du 21/05/1975 qui confère à la SAA la couverture des risques simples concernant l'assurance des personnes, l'assurance automobiles, et les assurances divers, et à la CAAR la couverture des risques industriels, des risques liés à l'exploitation des hydrocarbures, et des risques technologiques complexes.

En 1988, il y a eu la déspecialisation du secteur des assurances : chaque société est devenue libre d'intervenir dans les branches d'assurance qu'elle a choisies et qu'elle maîtrise le mieux.

3.3 La libéralisation du marché des assurances en Algérie

L'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 a libéré le marché des assurances en Algérie au secteur privé et aux sociétés étrangères. Cette loi a mis fin au monopole de l'Etat sur l'activité d'assurance. Elle a réglementé l'introduction des intermédiaires privés d'assurance et qui sont : les agents généraux d'assurance, et les courtiers d'assurances.

La loi 06-04 du 20 février 2006 a modifié l'ordonnance 95-07. Cette loi a apporté de nouvelles mesures, et qui sont :

- Séparation de l'assurance de personnes de l'assurance dommage.
- Ouverture du marché de l'assurance aux succursales des sociétés étrangères d'assurance et de réassurance.
- Renforcement de l'activité d'assurance de personnes et assurances groupes.
- Institution d'une commission de supervision des assurances.

3.4 La structure du secteur Algérien des assurances

Depuis le mois de mai-2011, c'est-à-dire cinq années après la loi 06-04 du 20 février 2006 les sociétés d'assurances de personnes sont séparées des sociétés d'assurances dommages. En 2016, le nombre d'assureurs de personnes est passé à huit, et qui sont :

CARDIF EL DJAZAIR : société privée

CAARAMA Assurance (Filiale de la CAAR), société publique

TAAMINE LIFE ALGÉRIE « TALA » (Filiale de la CAAT), société publique

MACIR VIE : Filiale de CIAR, société privée

SAPS (Filiale de la SAA et du français MACIF) nom commercial AMANA Assurances

AXA Assurances de personnes : société privée

LE MUTUALISTE : Filiale de la (CNMA), société publique

L'ALGÉRIENNE VIE : société privée

Les assureurs de dommages sont :

SAA: Société Algérienne des Assurances, société publique

CAAT : Caisse Algérienne des assurances transport, société publique

CAAR : Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance, société publique

CASH : Caisse Algérienne d'Assurance des Hydrocarbures, société publique

SALAMA Assurance : société privée

GAM : société privée

TRUST : société privée

AXA Assurances dommages : société privée

2A : société privée

ALLIANCE : société privée

Il y a deux compagnies spécialisées :

La CAGEX pour la garantie des exportations et la SGCI pour le crédit immobilier

Le marché de l'assurance est encadré par :

-CSA : conseil de supervision des assurances

-CNA : conseil national des assurances

-FGA : fonds de garantie automobile

-FGAS : Fonds de garantie des assurés

-Le Bureau spécial de tarification

-UAR : Union des assureurs et des réassureurs

3.5 Évaluation du marché Algérien des assurances par le CNA

Le taux de pénétration de l'assurance en Algérie est de 0,7% du PIB et la densité d'assurance était de 40 US dollars en 2014 selon la revue sigma Re numéro 4/2015-statistiques nationales.

L'évolution du marché des assurances dommages (voir annexe 27) et des assurances de personnes est donnée par le tableau suivant :

Tableau 35: Évolution du marché des assurances de 2008 à 2016 en millions de dinars

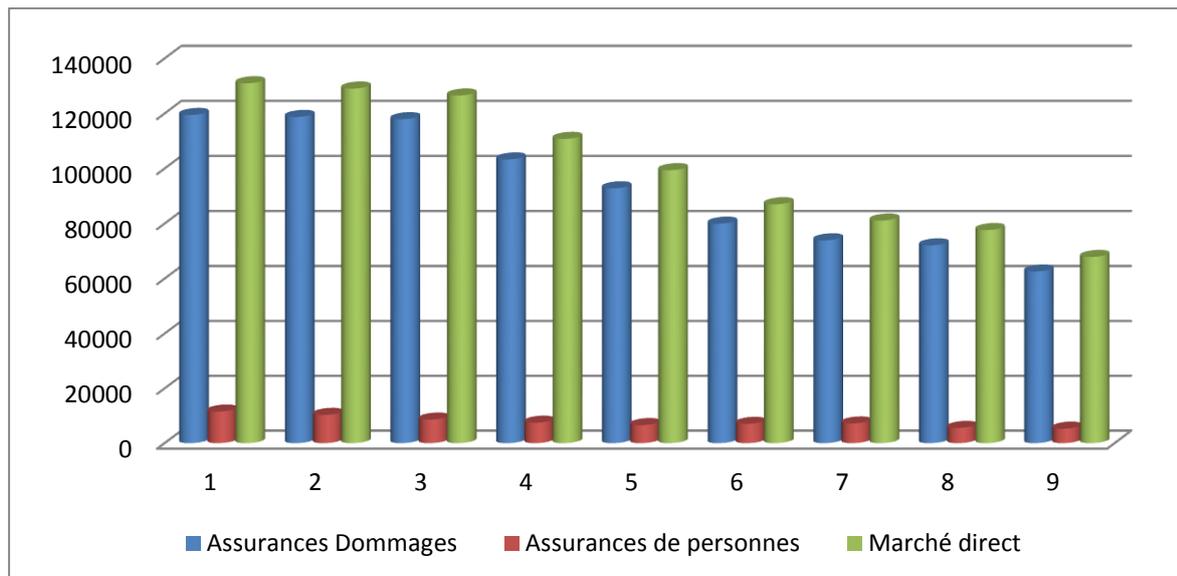
Année \ Marché	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Assurances	119439	118723	117908	103282	092802	079950	073902	072072	062574
Dommages	10 ⁶ DA								
Assurances de personnes	011533	010320	008600	007470	006582	007042	007179	005563	005281
	10 ⁶ DA								
Marché direct	130973	129043	126509	110753	099389	086993	081081	077635	067855
	10 ⁶ DA								

Source : Conseil National des assurances-Notes de conjonctures.

Ces données qui évaluent le marché des assurances ne sont que nominales. La dépréciation du pouvoir d'achat du dinar n'a pas été prise en considération.

Il y a lieu aussi de prendre en compte la croissance démographique pour les assurances de personnes.

Ce tableau a été traduit par le graphique suivant : (voir figure 39)

Figure 39: Évolution du marché des assurances de 2008 à 2016 en millions de dinars

Source : données Conseil National des assurances-Notes de conjonctures

En 2012, l'évolution des assurances de personnes a connu un recul de 6% qui peut s'expliquer par la séparation devenue effective entre les assurances de personnes et les assurances de dommages. Le taux de croissance des assurances de personnes a connu une légère progression à compter de 2013. Un ralentissement de croissance dans les assurances de dommages apparaît à compter de 2014. En 2016 le marché a enregistré un volume total de 130 Milliards de dinars.

Le premier trimestre 2017 a enregistré une baisse du chiffre d'affaire des assurances de 3% par rapport au premier trimestre 2016, selon la note de conjoncture publiée par le CNA.

Les experts du CNA expliquent cette baisse par la réduction des dépenses d'équipements par les pouvoirs publics et la baisse de l'importation des véhicules neufs. Le chiffre d'affaire est passé de 72,1 milliards de dinars au premier semestre 2016 à 70 milliards de dinars au premier semestre 2017. Les assurances dommages représentent 92% du portefeuille d'activités, avec un chiffre d'affaire de 61,7 milliards de dinars contre 6,75 milliards de dinars pour les assurances de personnes au premier trimestre 2017.

La branche assurance automobile qui représente 60% du marché des assurances de dommages a vu son chiffre d'affaire reculé de 3,8% durant le premier semestre 2017.

Les branches IRD (incendie, construction et risques divers), transport, et la branche agricole ont toutes connues un repli de leurs chiffres d'affaires.

Les assurances de personnes représentées par les branches maladies /prévoyances collectives, accidents, et vie/décès ont évolué différemment.

La branche vie /décès a pu réaliser une performance de 32,5% pour le premier semestre 2017.

Les autres branches de l'assurance des personnes ont régressé en termes de production durant la même période.

Les sinistres déclarés sont en baisse, ainsi que les sinistres restants à payer comparé aux données du premier semestre de 2016. (Voir annexe 28)

3.6 Evaluation du marché Algérien des assurances par L'UAR

Nous allons rapporter quelques déclarations de Mr Brahim Djamel Kassali Président de l'UAR que nous avons tirées de l'entretien qu'il a accordé à Karim Sabeur du Magazine Maghreb Émergent en 2017. Il a tenu à préciser que Le potentiel assurable en Algérie est très important et qu'il est encore insuffisamment couvert. Le Taux d'évolution moyen annuel du marché des assurances entre la période 2005 à 2015 a été de 12%. Le total des primes pour l'année 2015 a été de 127,9 milliards de DA.

Le réseau de distribution des produits d'assurances est passé de 1230 agences en 2005 à 2223 agences en 2015.

L'indemnisation des sinistrés a été de 71 milliards de dinars dont 47 milliards pour la seule branche automobiles 2015. Le retard accusé dans l'assainissement des indemnités restantes à payer a *incité* les compagnies à signer deux conventions entre elles pour faciliter les remboursements, il s'agit de la « *convention d'assainissement des recours au cout moyen* », et de la « *convention interentreprises de règlement des sinistres automobiles* »

Le développement de l'activité assurantielle est corrélé à celui de l'économie : « *la baisse de l'importation des véhicules neufs, et le ralentissement des investissements publics suite à la chute des recettes pétrolières ont affectés négativement la croissance du marché des assurances.* »

« *Cependant, il faut relever la progression remarquable de la branche des assurances de personnes avec 14% en 2015 par rapport à 2014. Ce qui dénote le bien-fondé de la décision stratégique prise par le ministère des Finances concernant la création des sociétés d'assurances de personnes et celles de dommages séparément, entrée en vigueur en 2011.*

Les branches agricoles et risques industriels sont prometteurs pour les années à venir en termes de taux de croissance actuels⁷, et les potentialités du marché existantes. »

⁷- La Croissance actuelle est de 26% pour la branche agricole

3.7 contraintes au développement du secteur des assurances en Algérie :

Le CNA a dénoncé la pratique du dumping par certaines compagnies du secteur ainsi que la pratique du sous provisionnement par d'autres.

L'importance de l'assurance sociale avec un total de cotisations dépassant 1000 Milliards de dinars qui offre presque toutes les couvertures d'assurances de personnes freine le développement de l'assurance des personnes qui arrive à peine à atteindre 12 Milliards de dinars de primes collectées. La concurrence est en défaveur des assureurs de personnes. Les mutuelles aussi constituent un concurrent déloyal pour les compagnies d'assurances du moment qu'elles bénéficient des avantages fiscaux spécifiques et vendent les mêmes produits que les assureurs.

Nous avons contacté quelques professionnels du secteur de l'assurance en Algérie pour comprendre avec plus de détails ce qui empêche les assurances de se développer en Algérie. Nous avons ainsi recueilli quelques déclarations d'experts et d'acteurs du secteur à travers les medias et les autres moyens de communications. Nous avons pris en considérations des études faites par des universitaires et spécialistes concernant l'assurance en Algérie.

La question ouverte suivante :

Quelles sont les contraintes au développement de l'assurance en Algérie ?

a eu plusieurs réponses que nous allons rapporter :

Le Directeur Général de trust assurance Mr Hadjou Abdelhakim nous a accueilli au siège de son Entreprise, et nous a formulé la réponse suivante :

« Le caractère obligatoire de l'assurance freine le développement de l'assurance pour preuve les automobilistes optent plus pour les assurances facultatives .A titre d'exemple, Ces dernières représentent 80% de notre chiffre d'affaire alors que celles obligatoires ne représentent que 20% de notre C A. Le caractère obligatoire est une contrainte réglementaire à la liberté du marché, il n'encourage pas l'innovation et la concurrence qualité.

« La séparation entre l'assurance des personnes et l'assurance dommage opérée par le ministère des finances a été hâtive, Il n'a pas laissé le marché mûrir. Les fonds propres exigés pour la création de nouvelles sociétés d'assurances sont trop élevés. »

Le Directeur Général de GAM Assurance Algérie nous a aussi bien reçu dans son bureau et nous a déclaré ce qui suit :

« De toute évidence, les contraintes qui freinent le développement de l'assurance en Algérie sont multiples ; nous avons des contraintes d'ordre sociologiques et d'autres d'ordre économiques que nous pouvons résumer ainsi :

-La famille Algérienne étant dans sa majorité d'origine tribale et paysanne, la notion de protection de l'individu ou du groupe est sensée être assumée par la communauté ou la famille patriarcale au sens large du terme.

-La socialisation de l'économie et du mode de production ont contraint l'Algérien à compter sur l'État/providence dans tous les aspects de la vie économique et sociale (emploi, sécurité sociale, logement, enseignement, etc...)

-Facteur religieux : l'assimilation de l'assurance à l'usure, et particulièrement l'assurance vie. Cette dernière est considérée comme une atteinte à la volonté divine.

-L'assurance est assimilée à une contrainte légale obligatoire ; il y a un manque de communication institutionnelle et de vision marketing adaptée aux attentes spécifiques du marché (écoute du marché, innovation, prestation) ;

-il y a aussi inexistence de mesures incitatives à l'épargne par l'assurance, et une détérioration du pouvoir d'achat des couches sociales moyennes dont les revenus sont consacrés aux besoins de première nécessité. »

Mr BOUKELAL cadre supérieur à la CRMA de Tizi-Ouzou nous a donné la réponse suivante : *«un exemple de la réalité peut nous donner un petit aperçu sur les contraintes pour les sociétés d'assurances(CNMA) et pour les assurés(Fellahs) :*

- L'État a effacé les dettes des agriculteurs et il a indemnisé ceux qui ont perdu leurs récoltes suite aux incendies qui ont touché plusieurs régions dans la Willaya de Tizi-Ouzou.

Aucune distinction n'a été faite entre ceux qui étaient assurés et ceux qui ne l'étaient pas.

Les assureurs, la CNMA, et les CRMA n'ont pas été associés à cette opération.

Cela encourage plus ceux qui n'étaient pas assurés au détriment de ceux assurés et au détriment aussi de la notoriété des sociétés d'assurance à leur tête la CNMA. »

3.8 Les conditions du développement du secteur des assurances en Algérie

Nous avons recueilli quelques déclarations de professionnels qui sont les mieux placés pour proposer des solutions aux problèmes rencontrés par leurs sociétés face au marché :

-Le Directeur Général de GAM Assurance Algérie :

« Ces contraintes peuvent être levées par un encouragement des souscripteurs d'assurance-vie titulaires de contrats à caractère d'épargne longue par des incitations fiscales.

Il y a lieu d'exonérer définitivement les produits, les rentes, et les capitaux d'assurance vie, de toute taxe (TVA, IRG)

Il y a lieu d'accorder des abattements fiscaux sur les bénéfices réalisés par les sociétés d'assurance- vie pendant les premières années de leur création.

Il y a lieu de développer la communication et l'information du public sur les avantages des assurances vie (portes ouvertes, centre de documentation national sur les assurances)

Le développement d'autres créneaux de placements rémunérateurs de l'épargne collectée par les compagnies d'assurance-vie (marché financier, immobilier, obligataire, SICAU, etc....) permettraient de créer des produits attractifs.

La bancassurance pourrait jouer, si elle est mieux réglementée, un rôle meilleur dans la distribution des produits d'assurances.

La démonopolisation des assurances maladie et accidents de travail, pourrait constituer un gisement pour le développement des assurances vie.

Le recul de l'État du domaine social, le chômage, la précarité des régimes sociaux et leur déficit, l'éclatement de la famille traditionnelle et communautaire sont autant de phénomènes susceptibles de mettre les ménages et les individus en quête des produits d'assurances.

Il existe un réel besoin d'assurance en Algérie, ainsi qu'un fort potentiel non encore exploité.

L'instauration de l'assurance indicielle en risques agricoles pourrait booster la branche assurance agricole »

-Le Directeur Général de trust assurance Mr Hadjou Abdelhakim :

« Il faut créer les conditions d'un marché d'assurance libre et une compétitivité entre les entreprises d'assurances, c'est la meilleure façon de booster le marché des assurances en Algérie. La formation en Algérie dans le domaine des assurances n'est pas bien prise en charge, il faudrait donner plus d'importance à la formation»

Mr BOUKELAL cadre supérieur à la CRMA de Tizi-Ouzou :

« -Une expérience d'un crédit de campagne (crédit d'exploitation) pour une année sans intérêt initiée par la CNMA en collaboration avec la SAA, la BADR, et la CELS a connu un engouement de la part des fellahs. Ce crédit a été accompagné par une assurance grêle incendie obligatoire, il a été une réussite sur tous les plans, et particulièrement dans la Willaya de Tizi-Ouzou »

Nous pensons que les analyses présentées du secteur des assurances ne diffèrent pas beaucoup entre les acteurs du marché et les professionnels, et que toutes les solutions proposées sont convergentes sur plus d'un titre.

Section 03 : Analyses et perspectives du marché Takaful en Algérie

L'Algérie offre quelques produits d'assurance islamiques par le biais de la seule compagnie d'assurance Takaful (Salama Assurance) depuis l'année 2000.

1. la demande du produit Takaful en Algérie

Des enquêtes et des études de marchés effectuées par des Enseignants Universitaires, par des Experts de l'assurance, et par des Bureaux d'études de marchés ont montré des résultats et des prévisions différents concernant l'existence d'une demande de produits d'assurance islamique.

1.1 Enquête du CNA

Dans une enquête faite, par un Bureau d'Experts au compte du CNA, dans le but de déterminer les contraintes qui empêchent la pénétration de l'assurance en Algérie, il a été conclu que : « *la contrainte de licéité religieuse n'était pas importante, elle est estimée à 20% seulement.* » Ce résultat n'étant pas attendu, les professionnels de l'assurance et des Experts du CNA infirment le manque d'importance de la contrainte de licéité religieuse. Ils estiment qu'elle dépasse les 20%.

1-2-Etude réalisée auprès des consommateurs

L'Étude a été réalisée par Mohammed Lezoul, Maître de conférences à l'Université d'Oran, auprès des consommateurs des régions Est, Centre et Ouest du pays.

A la question : Existe-il une demande réelle pour l'assurance Takaful en Algérie ?

Le docteur Mohammed Lezoul s'est posé la question , en 2014, il a mené une enquête sur la perception du modèle Takaful par les consommateurs Algériens d'assurance, et il a voulu vérifier si la religion jouait un rôle dans leurs décisions d'achats et de consommations. Il est arrivé à cette réponse : « *Presque 90% de l'échantillon global étudié estiment que la religion détermine la façon dont ils sélectionnent leurs produits de finance et d'assurance, ceci nous amène à dire que cette population est en quête d'une valeur morale et éthique. La majorité des personnes sondées estiment que l'assurance traditionnelle est contraire à certaines de leurs croyances et principes religieux.*

La majorité des personnes qui constituent notre échantillon global ont une bonne appréciation sur le Takaful.

75% de la population interrogés estiment augmenter leurs primes de plus de 10% pour s'offrir cette forme d'assurance

90% de la population interrogés estiment être intéressés par ce modèle d'assurance.

Les résultats de l'enquête sur l'adhésion des personnes interrogées à l'assurance éthique, solidaire, et islamique révèlent que 75,3% ont répondu par oui, 19,6% veulent temporiser et enfin 5,1% ne pensent pas y adhérer. »

1.3 Avis des professionnels

En réponse à la même question suscitée que nous avons posé à l'ex-Directeur Général de Salama assurance, concernant l'existence d'une demande d'assurance Takaful en Algérie, il nous a répondu comme suivant : *« Le constat que j'ai fait, durant mon passage à Salama Assurance, est que le nombre de souscripteurs était en constante évolution, il a atteint 500 000 souscripteurs en 2012. Le chiffre d'affaire évoluait de 20% à 35% par année. Les branches « Family Takaful » ont réalisé de très bons résultats. L'Agence de Ghardaïa a pu atteindre une croissance annuelle des primes qui dépasse 30% en chiffre d'affaire. En absence d'un marché Takaful à plusieurs offreurs, la croissance du chiffre d'affaire de Salama assurance est un indicateur très significatif sur l'éventuelle existence d'une demande potentielle du produit Takaful. »*

Selon le représentant de l'ABEF⁸ *« Les agriculteurs bénéficient, à titre de rappel, de 15 à 20 milliards de dinars par an de crédits destinés à l'investissement, les produits de la finance islamique peuvent attirer une partie de cette demande »*

D'après Mohammed Benarbia DG de Salama Assurance⁹ : *« Nous avons une forte demande des produits de la part du secteur agricole »*

Abdelhakim Hadjou DG de TRUST assurance : *« Le produit Takaful pourrait capter jusqu'à 20% de plus du marché de l'assurance en chiffre d'affaire. Ce produit permettrait de récupérer une part du marché informel. »*

2. L'expérience de Salama Assurance

Salama Assurance est la seule compagnie Algérienne qui offre des produits Takafuls Elle a été créée en 2000 et actuellement elle compte un demi-million de souscripteurs par an.

2.1 Présentation de l'Entreprise

La société Salama Assurance Algérie (ex El Baraka oual Al aman) a été agréée le 26 Mars 2000 par le Ministère des Finances pour pratiquer toutes les opérations d'assurance. Depuis 2011, elle s'est spécialisée dans le général Takaful.

⁸- journal El Watan Economie du 27/11/2017

⁹- journal EL Khabar du 23/10/2017 article d'Abdelhakim Guemaz et Said Bechar

C'est une société par actions (SPA), son capital social est de deux milliards de dinars Algériens libérés. C'est une filiale du groupe International d'assurance et de réassurance Islamic Arab Insurance Company- Salama-(IAICS). Cette dernière est leader mondial des assurances Takafuls cotée à la bourse de Dubai, elle dispose d'un capital de 1,2 Milliards AED. Elle est notée A- par STANDARD AND POOR'S et AM BEST. Salama assurance Algérie dispose de 194 points de vente sur le territoire National, supervisés par 06 directions régionales, et d'un pôle d'expertise national permettant une indemnisation directe des dommages. Elle a signé des conventions de partenariat dans le cadre de développement de la Bancassurance avec 02 Banques : EL BARAKA et EL SALEM BANK

Les investissements de Salama Assurance en Algérie s'élèvent à 06 milliards de DA d'actifs financiers et 03 milliards de DA de placements financiers.

2.2 Résultats d'activité¹⁰

Salama assurance est passée d'un chiffre d'affaire de 0,5 Milliards DA en 2004 à 4,7 Milliards DA en 2015. Le tableau suivant nous donne l'évolution du chiffre d'affaire et des prestations de la société Salama durant la période 2005 à 2013.

Tableau 36: Évolution du chiffre d'affaire et des prestations de la société Salama durant la période 2005 à 2013 (millions DA).

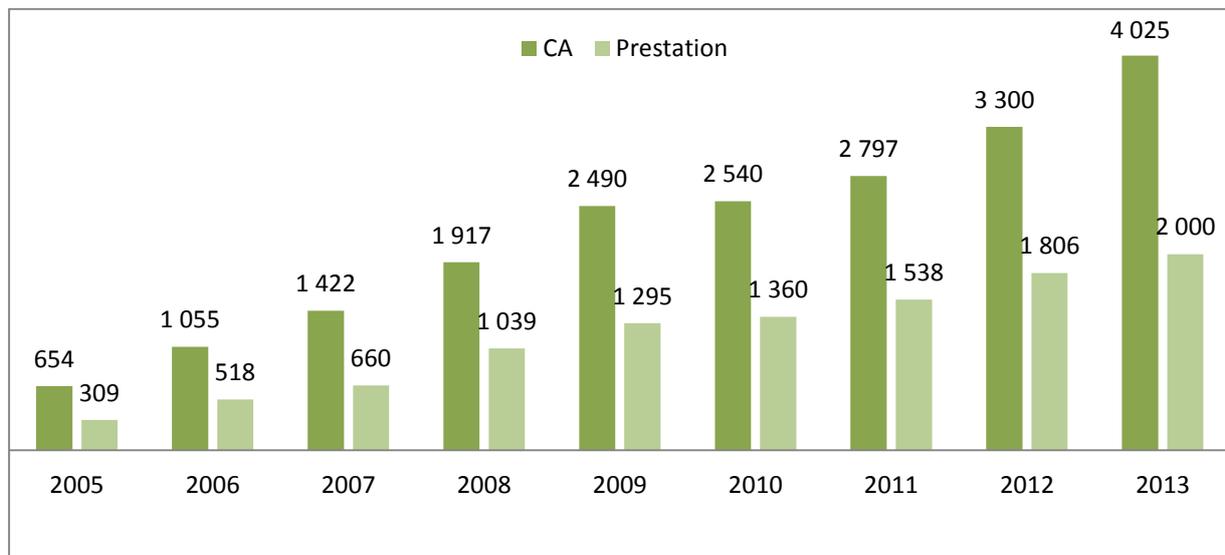
Année	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CA (10⁶ DA)	654	1 055	1 422	1 917	2 490	2 540	2 797	3 300	4 025
Evolution	23%	61%	35%	35%	30%	2%	10%	18%	22%
Prestation (10⁶ DA)	309	518	660	1 039	1 295	1 360	1 538	1 806	2 000
Evolution	3%	68%	27%	57%	25%	5%	13%	17%	11%
Prestation/CA	47%	49%	46%	54%	52%	54%	55%	55%	50%

Source : site officiel SALAMA ASSURANCE

Les données de ce tableau ont été illustrées sur une figure pour faciliter les comparaisons des chiffres d'affaires réalisés, des prestations offertes, ainsi que leurs évolutions durant ses huit ans (2008-2013) Voir figure

¹⁰- Conférence de presse du DG de Salama Assurance Algérie le 16/03/2016 à Alger, Bilan 2015 et perspectives 2016

Figure 40: Évolution du chiffre d'affaire et des prestations de la société Salama durant la période 2005 à 2013 (millions de DA).



Source : site officiel de SALAMA ASSURANCE

Nous remarquons que la croissance soutenue du chiffre d'affaire est suivie par une croissance d'une même importance du volume des prestations. Nous remarquons qu'en 2010 il y a eu un petit ralentissement de la croissance du chiffre d'affaire (2%) qui est dû, de notre point de vue, à la cessation de l'activité de la branche Takaful Famille.

Salama Assurance a pu se positionner sur le marché Algérien des assurances. Elle a pu avoir le meilleur taux de croissance du chiffre d'affaire du marché des assurances soit 7% pour l'année 2016. Ce résultat a été souligné par Mohamed Benarbia DG de Salama Assurance lors d'une réunion d'évaluation de l'exercice 2016 tenue à Alger. Salama assurance prend possession de la deuxième place sur la liste des compagnies d'assurance privées en Algérie en termes de parts de marché. Salama assurance dispose d'un réseau de distribution de 250 points de vente répartis sur le territoire National. Elle a signé des conventions avec El Baraka Bank et EL Salem Bank dans le cadre de la bancassurance.

2.3 Entraves à l'activité de Salama assurance

Lors de la conférence de presse qu'il a animée à Alger afin de présenter les résultats de l'entreprise pour l'année 2016, le DG de Salama Assurance a déploré l'absence d'une réglementation spécifique au Takaful en Algérie. Dans ce cas de figure Salama Assurance essaie de se rapprocher le mieux possible du modèle théorique du Takaful, et de trouver des solutions qui soient conformes à l'éthique musulmane et en même temps acceptées par la législation actuelle en vigueur dans notre pays, et il a ajouté : « *Nous avons aussi le rétrécissement du champ d'investissements conformes à l'éthique musulmane ; il n'y a pas*

l'émission des sukuk, et il n'y a pas un marché de la finance islamique au niveau de la Bourse.

Nous voulons soulever des problèmes de conformité comptable pour notre activité, du fait que nous gérons deux fonds distincts : un fonds des assurés, et un fonds de l'entreprise.

A l'heure actuelle, il n'existe aucune compagnie de retakaful en Algérie. »

Le Dr BENARBIA a dénoncé la concurrence déloyale sur les prix des produits de quelques compagnies qui ne respectent pas les taux des provisions techniques et affichent des résultats anormaux. Heureusement la commission d'inspection s'est saisie de ce volet à temps en 2017, a-t-il conclu.

2.4 Perspectives de Salama Assurance

Salama ambitionne de s'attaquer au secteur agricole, selon son Manager qui estime que le segment agricole est mal pris en charge dans notre pays, lors de la conférence de presse qu'il a animé le 16 mars 2017. Elle prépare actuellement un nouveau produit destiné aux agriculteurs conçu sur trois étapes et devrait répondre aux besoins du monde rural.

D'après Mohammed Benarbia DG de Salama Assurance au journal EL Khabar¹¹
« *Nous avons une forte demande des produits de la part du secteur agricole* »

Salama Assurances ambitionne aussi de créer une compagnie dédiée aux produits Takaful famille. Ce segment d'activité qui a donné satisfaction à l'entreprise et à ses clients jusqu'à l'année 2011. C'est l'année de séparation entre les assurances dommages et les assurances de personnes.

Un projet de création d'une joint-venture avec la CNMA dans les assurances de personnes n'a pas pu être finalisé. Salama Assurance veut renouer avec ce segment d'activité porteur, un projet de création d'une compagnie de Takaful Famille est en cour de finalisation.

D'après le DG de Salama Assurance, sa compagnie est prête à placer des capitaux importants dans l'investissement conforme à la sharia dans l'économie Nationale. L'expérience a été faite dans le capital du groupe NCA Rouiba avec une participation de 5millions de dinars. Les résultats sont satisfaisants et encourageants.

3. Les contraintes au développement du Takaful

Les contraintes au développement du Takaful sont diverses. Nous allons citer les plus importantes de notre point de vue.

¹¹ Journal El Khabar du 23/10/2017 article d'Abdelhakim Guemaz et Said Bechar

3.1 Faible Taux de pénétration de l'assurance

Il n'existe pas en Algérie une culture de l'assurance, L'assurance est perçue comme un impôt .Le taux de pénétration de l'assurance ne dépasse pas 0,7%, c'est un taux très inférieur à la moyenne mondiale qui avoisine les 10%, il est inférieur à celui de la Tunisie et à celui du Maroc. D'après l'enquête faite par CHEIKH Karima¹², une partie des consommateurs algériens continuent à considérer l'assurance comme un produit de luxe, et contraire aux valeurs religieuses : « *Un marché d'assurance faible rends difficile l'émergence de l'assurance Takaful.* »

3.2 Absence d'un marché de la finance islamique¹³

Deux banques privées seulement fournissent des produits de la finance dite islamique, se sont El Baraka Bank et la Banque El Salem. La loi les oblige à déposer l'essentiel de leurs fonds au trésor public en contrepartie d'un intérêt. Elles sont réglementées par les mêmes réglementations que les banques conventionnelles.

Le marché boursier des sukuks n'a pas pu démarrer en Algérie. Il y a même un problème de refinancement pour ces deux banques. Le refinancement se fait à la Banque Centrale uniquement à base des taux d'intérêts que ces dernières ne pratiquent pas.

Il n'y a pas un marché de l'assurance islamique, dans notre pays, Il y a seulement une seule compagnie d'assurance islamique Takaful: Salama assurance.

Il n'y a pas jusqu'à présent une loi spécifique au Takaful, Il n' y a aucune compagnie de Retakaful. Le conseil national de supervision sharia n'existe pas encore.

3.3 Manque de personnel qualifié

Les employés exerçant dans la finance dite islamique n'ont pas reçus des formations spécialisées. Ce sont des employés de la finance conventionnelle qui se sont retrouvés dans la finance et l'assurance islamiques. Jusqu'à présent, il n'existe pas des instituts ou écoles formant aux métiers de la finance islamique.

Dans le journal El Watan Économie ¹⁴Monsieur DJEBBAR Boualem représentant de l'Association des Banques et des Établissements Financiers (ABEF) a tenu à préciser : « *Nous avons pris en charge le volet formation aux métiers de la Banque et assurance islamique à travers des programmes de formation qui ont déjà commencé* »

¹²- Cheikh Karima, « Rôle du Marketing dans la promotion de l'Assurance » Mémoire de Magistère en économie, Université de Tlemcen, 2010

¹³- Mohammed Lezoul : « la situation du secteur des assurances en Algérie », Communication Présentée au séminaire sur le TAKAFUL du 25-26 Avril 2011 université de Setif

¹⁴- Dossier de Samira Imadalou El Watan Economie du 27/11/2017

Nous pensons qu'il faudrait prendre le volet formation avec plus de volonté, et commencer à impliquer les universitaires, et former d'abord les formateurs.

4. Perspectives de développement du Takaful en Algérie

Les perspectives de développement du Takaful en Algérie existent du fait que les pouvoirs publics envisagent d'autoriser les Banques publiques d'ouvrir des windows pour la finance dite islamique. Cette dernière a besoin du Takaful pour fonctionner normalement. L'assurance Takaful est un outil indispensable au bon fonctionnement de l'écosystème de la finance islamique, d'après Hadj Mahammed Ahmed.

4.1 Existence d'une volonté politique

Lors de la présentation du programme gouvernementale au parlement, en 2017, le premier ministre s'est inscrit dans une logique de diversification des produits financiers de façon à satisfaire une frange de la population qui affiche des réticences aux produits financiers conventionnels.

Il a été décidé d'ouvrir des guichets pour les produits de la finance dite islamique ou participative. Le Ministre des Finances Abderahmane Raouya à l'université d'été du FCE en septembre 2017, a fait cette déclaration suivante rapportée par El Watan Économie¹⁵ « *la mobilisation de l'épargne hors circuit bancaire peut offrir aux épargnants des produits qui répondent à leurs exigences en terme de sécurité ; à ce titre nous encourageons l'émission des sukuk* » « *Au niveau des banques publiques ,nous avons entrepris récemment des actions en vue de lancer les nouveaux produits de la finance dite islamique à travers notamment la formation des collaborateurs et l'adoption d'une organisation adaptée au système dualiste* »

4-2-Implication des banques et des sociétés d'assurances

D'après le dossier de Samira Imadalou¹⁶, les annonces en matière de finance islamique sont multiples ces dernières années. Le plan d'action du gouvernement mise sur le renforcement de l'offre de produits bancaires adaptés aux besoins et aux demandes de la clientèle y compris les produits de la finance dite islamique.

Ainsi, après la CNEP –Banque qui a lancé fin 2015 le carnet d'épargne Rasmali et la BDL qui propose depuis 2016 le livret d'épargne El Badil, deux produits non rémunérés, ce sera prochainement autour de la BADR d'intégrer les produits de la finance islamique dans sa gamme de produits

¹⁵- IMADALOU Samira Op.cit.

¹⁶- Idem

L'AGB et Trust Bank, sont deux banques privées qui s'intéressent de près à la finance islamique.

Ce sont Cinq banques au total qui attendent l'agrément de la Banque Centrale d'Algérie pour lancer des windows islamiques. Ce seront au moins neuf Banques au total en 2018 à concurrencer les deux Banques islamiques existantes à savoir El Baraka, et El Salem.

Le PDG du CPA a tenu ces propos, sur son intention d'intégrer des produits de la finance islamique¹⁷: *« Notre Banque est en phase de préparer ses éléments à la lancée probable de produits sans intérêt, cette décision émane des pouvoirs publics, et toutes les banques publiques sont en train de s'y préparer »*

Dans un article de Abdelhakim Guemaz et Said Bechar¹⁸, la position prise par le Directeur General de la Banque EL SALEM vis-à-vis de l'éventuelle ouverture de windows islamiques par les Banques conventionnelles est: *« Nous encourageons la création de guichets windows islamiques au niveau des banques conventionnelles. Cela va élargir les gammes de produits financiers et bancaires offert sur le marché, et la concurrence va nous motiver à donner le meilleur de nous-même »*

4.3 Implication des instances religieuses

Nous avons deux déclarations importantes qui testent de l'implication des autorités religieuses.

Le Président du Haut conseil Islamique Ghoulamallah Bouabdellah¹⁹: *« Nous accueillons avec beaucoup de satisfaction l'ouverture de la place financière nationale à la finance islamique par les pouvoirs publics.*

Nous allons constituer un conseil de supervision sharia qui va accompagner l'activité de la finance islamique en Algérie. Il sera constitué de spécialistes de la finance et des spécialistes des sciences religieuses. Nous allons travailler en étroite collaboration avec la Banque Centrale d'Algérie »

D'après **Mohammed Boudjelal** Professeur d'économie et membre du haut conseil islamique : *« Dans le cadre du haut conseil Islamique, nous avons présenté un projet de la finance islamique qui compte sept axes : le côté sharia en premier lieu, puis les banques et assurances, nous avons aussi soumis des propositions sur la fiscalité spécifique des produits islamiques comme nous avons fait des propositions sur la zakat, le wakf, et enfin la bourse pour les valeurs mobilières islamiques. »*

¹⁷- le Magazine l'Actuel en Mars 2017

¹⁸- journal El Khabar du 13 octobre 2017

¹⁹- Idem, du 16/01/2018

4.4 Projet de loi Takaful

Il y a lieu de signaler que l'Algérie a pu bénéficier des expériences réussies dans quelques pays et celles non réussies dans d'autres pays dans l'élaboration de son projet de loi Takaful. Les professionnels suivant ont fait ces déclarations publiques concernant le Takaful :

Hadj Mahammed Ahmed DG de GAM Assurance : « *Dans une étude faite au niveau du CNA nous sommes parvenus avec l'ensemble des assureurs à une proposition écrite que nous avons soumise aux autorités financières du pays. Il s'agit de l'amendement de l'article quatre de la loi 2006, qui permettrait l'introduction de l'assurance Takaful.* »

Le Président de l'UAR²⁰ a déclaré que : « *Une assemblée générale du CNA a eu lieu en 2017, l'ordre du jour a porté sur différents points dont en particulier le projet Takaful, sur ce dernier point, un travail remarquable a été réalisé par le secrétariat permanent avec les différents départements ministériels concernés, les professionnels du marché, et des chercheurs universitaires. Ce travail a abouti à l'élaboration d'une étude complète de faisabilité du projet de l'assurance Takaful en Algérie, avec des propositions, et des recommandations au triple plan juridique, technique, et économique.*

L'assurance Takaful a un réel potentiel dans notre pays, et nécessite un cadre juridique spécifique. A cet endroit, il faut saluer la demande initiée par le ministère des finances en vue de la révision de la loi sur les assurances, qui donne l'opportunité d'y intégrer, entre autres dispositions, les règles et les principes de base de ce type d'assurance »

La réglementation du Takaful est très déterminante dans la phase du lancement du produit Takaful, et de toute l'industrie de la finance islamique.

4.5 Opportunités à saisir

Le takaful et les produits de la finance dite islamique constituent une opportunité pour les banquiers et les assureurs Algériens, ils permettent de faire face à la concurrence des grandes firmes internationales. Ils constituent un avantage concurrentiel, parce que les consommateurs Algériens des produits financiers islamiques ont plus de confiance dans leurs banquiers et assureurs locaux. La finance islamique pourrait rétablir la confiance entre les banques et les citoyens. Deux sociétés privées d'assurance n'attendent que la nouvelle loi sur le Takaful. Les déclarations de leurs dirigeants en sont une preuve :

Abdelhakim Hadjou DG de TRUST assurance : « *Trust assurance est prête au lancement de produits Takafuls pourvu que la réglementation va permettre l'ouverture des*

²⁰- Entretien accordé au journaliste Karim Sabeur, Maghreb news, en 2017 par le président de l'UAR

fenêtres Takafuls dans les sociétés d'assurances. Le capital humain est en formation. Nous avons déjà un capital expérience, durant notre passage à Salama Assurance, de quatre années.

Le produit Takaful pourrait capter jusqu'à 20% de plus du marché de l'assurance en chiffre d'affaire. Ce produit permettrait de récupérer une part du marché informel. »

Hadj Mehammed Ahmed DG de GAM Assurance : *« GAM assurances, sera la première compagnie à ouvrir une windows Takaful dès l'adoption de la loi sur le Takaful. Dans une étude faite au niveau du CNA nous sommes parvenus avec l'ensemble des assureurs à une proposition écrite que nous avons soumise aux autorités financières du pays »*

Un marché de niche pour le takaful pourrait exister dans la branche Hadj et Omra et dans la micro-assurance. Il permettrait d'être confronté à des concurrents moins nombreux, et moins forts, et à des marges bénéficiaires plus élevées.

Conclusion

Le marché du Takaful est en plein croissance dans le monde. Nous avons déduit dans ce chapitre que l'industrie du Takaful nécessite un savoir-faire pluridisciplinaire et un environnement favorable que ce soit du point de vue réglementaire ou du point de vue économique.

Un potentiel latent pour le Takaful existe dans les pays musulmans et dans les pays abritant des communautés musulmanes. L'amélioration des conditions de vie des populations musulmanes dans le monde, l'émergence des classes moyennes instruites, l'augmentation de l'espérance de vie moyenne des hommes et des femmes, la détérioration de la qualité des prestations des institutions de la protection sociale, et la forte croissance démographique de ses populations qui dépassent un milliards de personnes sont tous des facteurs en faveur du développement du Takaful. Ce dernier répond à un besoin économique et éthique d'une frange de la population musulmane. C'est dans cette logique que les autorités financières du pays veulent s'inscrire. Ils ont affiché leurs dispositions à lancer et accompagner les banques islamiques et le Takaful en Algérie. Le Takaful pourrait améliorer le taux de pénétration de l'assurance et de l'assurance de personnes en Algérie. Il pourrait convaincre une partie de la population Algérienne à s'assurer selon leurs convictions éthiques. L'Algérie ne devrait pas rester en dehors du marché de la finance islamique et du Takaful dans le monde et dans le Maghreb.

Une réorganisation du marché de l'assurance en Algérie devrait prendre en considération l'amenuisement des limites entre les assurances sociales et les assurances commerciales sur le marché mondial. Les organismes de la sécurité sociale (la CNAS, la CNR, etc.) et les sociétés d'assurances et les mutuelles doivent œuvrer dans un même objectif. Ils peuvent offrir des prestations différenciées de qualité, éthiques, et complémentaires.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Ces dernières années deux régions du monde se sont distinguées par leur industrie Takaful, ce sont la Malaisie et les pays de la CEG. Nous avons voulu comprendre et analyser les différents facteurs socio-économiques qui ont accompagné l'industrie du Takaful dans ces deux régions ainsi que les facteurs clés de réussite. Cela pourrait permettre aux pays voulant introduire le Takaful de tirer des leçons et des enseignements de ces deux expériences réussies, au préalable de toute décision stratégique.

Nous avons constaté que les marchés du takaful dépendent essentiellement de trois marchés, en l'occurrence le marché de la finance islamique, le marché de l'assurance, et le marché de l'épargne.

La Malaisie est connue par ses marchés de l'assurance et de l'épargne très développés, le taux de pénétration de l'assurance dans ce pays est proche de celui des pays développés. L'assurance famille dans ce pays est supérieure à l'assurance générale en termes de taux de pénétration, à l'instar des pays de l'Amérique du Nord, des pays scandinaves, et du Japon.

Dans les pays de la CEG le taux de pénétration de l'assurance est très inférieur au taux de pénétration moyen mondial. L'assurance famille dans ces pays n'est pas développée. L'assurance santé, l'assurance incendie, et l'assurance automobile sont obligatoires, d'où un volume de primes qui a pris de l'importance dans le segment de l'assurance générale.

Le marché de l'assurance de personnes ou famille dans les pays de la CEG recèle un potentiel de développement important, vu l'augmentation de l'espérance de vie moyenne chez les hommes et chez les femmes et la forte croissance démographique enregistrée ces dernières années dans ces pays.

Le marché de la finance islamique en Malaisie est plus mûr comparé à celui des pays de la CEG. La ressource humaine dans le secteur de la finance islamique en Malaisie est très bien formée, elle est très capitalistique. La réglementation est plus simple et plus cohérente. La bourse des valeurs financières est très active, elle a donné une dynamique au marché du takaful dans ce pays. Dans les pays de la CEG, le marché de la finance islamique et du Takaful est caractérisé par une forte fragmentation ; c'est-à-dire de nombreux intervenants majoritairement de petites tailles. La concurrence se fait sur les prix entre les filiales des firmes internationales d'un côté et les petites compagnies de Takafuls d'un autre côté. La qualité des prestations est en perpétuel dégradation. La réglementation du Takaful dans ces pays diffère d'un pays à l'autre. La comparaison que nous avons faite entre le marché Takaful de la Malaisie et celui de la CEG nous a montré que le modèle Moudharaba est plus utilisé en Malaisie, alors que le modèle Wakala est plus utilisé dans les pays de la CEG.

Conclusion générale

Les opérateurs Takafuls se répartissent les bénéfices équitablement avec les fonds des participants, en Malaisie ; alors que les opérateurs Takafuls de la CEG s'accaparent des bénéfices en surélevant leurs honoraires de gestion au détriment des fonds des participants.

Le taux d'intégration de l'industrie du Takaful est plus important en Malaisie que dans les pays de la CEG du fait du développement du savoir-faire local, et du professionnalisme des intervenants. Dans les pays de la CEG, les ressources humaines sont essentiellement étrangères et le retakaful se fait par les filiales des grandes firmes internationales de réassurance. Le taux d'intégration de l'industrie du takaful dans les pays de la CEG est très faible du fait de l'absence d'une ressource humaine locale qualifiée, et du faible ratio de rétention des primes de takaful et retakaful.

En Malaisie les associations professionnelles jouent un rôle important dans le développement de l'industrie du takaful, l'association Malaisienne du Takaful (MTA) est la doyenne de ces associations et aussi la plus active.

Les points forts de l'expérience Malaisienne sont la vision stratégique globale, proactive, et à l'international ; un plan de formation de la ressource humaine établi au préalable ; une réglementation souple et claire ; un taux d'intégration élevé de cette industrie et le développement du marché du takaful famille au même titre que le marché du Takaful général.

Les points forts de l'expérience des pays de la CEG dans l'industrie du Takaful sont le développement préalable du secteur des banques islamiques, la généralisation du takaful santé et l'amélioration continue de la réglementation en corrigeant et améliorant les points faibles.

Nous pouvons déduire qu'une réglementation bien conçue joue un rôle important dans la promotion du Takaful. Les habitudes culturelles d'assurances et d'épargne permettent la croissance de la pénétration du Takaful famille. La formation de la ressource humaine et la recherche scientifiques sont des facteurs clés de réussite de l'industrie du Takaful.

Un marché financier dynamique, le développement des banques islamiques, et le développement du marché des Sukuk peuvent booster le développement de l'assurance Takaful.

La première hypothèse que nous avons supposée à savoir « L'approche Malaisienne du marché de l'assurance Takaful est une approche stratégique modèle à suivre pour tout pays musulman voulant introduire le Takaful » ne peut être confirmée que partiellement. Cette approche a été faite dans un contexte spécifique à ce pays. La main-d'œuvre y est très qualifiée et peu coûteuse. Une forte volonté de l'Etat à y développer le secteur de la finance et de la finance islamique, notamment durant la gouvernance du Dr Mohamed Mahatir.

Conclusion générale

Des enseignements peuvent être tirés de l'expérience Malaisienne dans la régulation du marché Takaful, dans la formation des personnels, dans la réglementation proactive, et dans la promotion des branches du Takaful Famille.

L'approche des pays de la CEG dans le développement du marché du Takaful n'est pas aussi réussie que celle de la Malaisie. La deuxième hypothèse que nous avons posée à savoir «L'approche des pays de la CEG du marché de l'assurance Takaful est une approche stratégique modèle à suivre pour tout pays musulman voulant introduire le Takaful» est une hypothèse à infirmer vu que l'approche Malaisienne est meilleur et plus cohérente que celle des pays de la CEG. Ces pays n'arrivent pas à réguler le marché du Takaful, une concurrence déloyale sur les prix, suite à la concentration du marché, a influé négativement sur la qualité des prestations offertes par les Opérateurs Takaful. Le faible taux de pénétration du Takaful famille, le faible ratio de rentabilité, l'inégalité dans la répartition des dividendes entre les souscripteurs et les Opérateurs Takaful, et le faible ratio de rétention des primes après réassurance sont des points qui justifient notre infirmation. L'expérience réussie dans le domaine du Takaful santé au RAS peut faire une exception à notre infirmation. Ce programme d'assurance santé au RAS a été bien réfléchi. L'Etat a chargé la SAMA de cette mission tout en lui donnant les moyens nécessaires. Ce programme a pu impliquer tous les acteurs de la santé et de l'assurance dans ce pays. Une vision stratégique d'amélioration de la qualité des prestations en faveur des assurés a été respectée tout au long de la réalisation des réformes dans les domaines de l'assurance et de la santé.

La troisième hypothèse « L'approche stratégique du marché de l'assurance Takaful est spécifique à chaque pays musulman dont l'Algérie» a été confirmée .L'approche à suivre dans l'introduction du Takaful doit tenir compte de la culture d'épargne et d'assurance locales dans ce pays. Elle doit aussi tenir compte du degré de développement du secteur des banques islamiques, et du marché des obligations islamiques « Sukuk ».Les coûts des transactions, la qualification de la ressource humaine, et le climat des affaires sont des facteurs influant sur l'approche du marché du Takaful pour chaque pays.

La quatrième hypothèse qui stipule que l'introduction du Takaful va influencer négativement sur la croissance de l'industrie de l'assurance, et va créer des tensions communautaristes, culturelles, et religieuses dans ces pays est une hypothèse à infirmer dans le cas où l'Etat cadre cette activité par des lois et ne laisse pas des groupes d'intérêt exploiter ces produits financiers à des buts spéculatifs ou politiques.

Cette hypothèse est à infirmer dans le cas où l'Etat réglemente cette industrie, limite, et définit le rôle de chaque acteur économique. Le problème de communautarisme ne s'est pas

Conclusion générale

posé en Malaisie bien qu'il y a présence d'une importante communauté chinoise non musulmane et d'une importante communauté hindous non musulmane. Les musulmans en Malaisie ne dépassent pas deux tiers de la population globale. Les minorités chinoises et hindous non musulmanes s'intéressent aux activités Takaful en tant que souscripteurs, en tant qu'actionnaires, et en tant qu'opérateurs. Plusieurs compagnies Takaful en Malaisie sont détenues par des non musulmans.

Les expériences réussies de la Malaisie et des pays de la CEG dans l'industrie du Takaful a incité plusieurs pays musulmans et non musulmans à s'y intéresser.

Le marché actuel du Takaful est en voie d'être mondialisé. Les organisations et institutions financières islamiques internationales qui accompagnent le Takaful sont une projection des organisations et institutions financières internationales. La même architecture a été suivie. Le Groupe Banque Islamique du développement s'est inspiré du fonctionnement du Groupe Banque Mondiale. L'Islamique Financial Services Board (IFSB) essaie d'adapter les normes de solvabilités des comités de Bale à la finance islamique et au Takaful. Il s'est inspiré de la Banque des règlements internationaux (BRI). Les Agences de notations internationales islamiques (IIRA) fonctionnent d'une façon similaire aux Agences de notation Internationales (standard and poor's ; Moody's ; Reuters Thomson ; Earnst &Young, Bloomberg Etc.).

L'organisation internationale islamique d'audit et de comptabilité (AAOIFI) s'est inspirée des organisations internationales des professionnels de l'assurance (IAIS).

Le marché du Takaful dans le monde réalise des taux de croissances annuels deux fois supérieurs à ceux du marché de l'assurance conventionnelle.

Les produits de l'assurance Takafuls sont présents et disponibles en Grande Bretagne, en Europe, aux USA, en Australie, et dans les pays asiatiques. La Turquie et l'Indonésie possèdent des potentiels importants pour lancer le marché du Takaful famille dans leurs pays respectifs.

Les pays africains s'intéressent de plus en plus au marché du Takaful. L'Afrique du sud qui est leader du marché de l'assurance en Afrique a introduit le Takaful comme un marché de niche sur son territoire. Les pays du Sahel possèdent des conventions communes qui les unissent dans le domaine de la finance et de l'assurance. Ils ont signés des conventions communes qui permettent les activités de la finance islamique et de l'assurance Takaful.

Le Maroc s'est lancé officiellement en 2016 dans l'industrie de la finance islamique et du Takaful à travers des Banques publiques et des Banques privées nationales et étrangères, notamment Françaises. Les compagnies d'assurances conventionnelles ne sont pas autorisées

Conclusion générale

à ouvrir des guichets Takafuls. Il y a séparation entre l'activité d'assurance et l'activité Takaful. Le Maroc est le suiveur dans l'industrie de l'assurance après l'Afrique du sud leader sur le continent africain. Le Maroc pourrait bénéficier de la maturité de son marché de l'assurance pour promouvoir le Takaful dans son pays et dans les pays du Sahel. Il a déjà réussi cette expérience avec les Banques et les assurances dans ces derniers pays.

La Tunisie a introduit le Takaful en 2013 à travers les activités de Zitouna Assurance. L'Association Tunisienne des professionnels de l'assurance a pu convaincre les autorités monétaires de leur pays de promulguer une loi sur le Takaful en juillet 2014. Actuellement trois compagnies sont dédiées exclusivement au Takaful et elles sont opérationnelles, se sont : Zitouna Takaful, At Takafulia, et El Amana Takaful. Les entreprises d'assurances conventionnelles n'ouvrent pas droit d'ouvrir des fenêtres Takafuls. Le Takaful en Tunisie est réglementé par l'Etat, les taux wakala et moudharaba sont fixés au préalable par la réglementation en vigueur. Chaque compagnie Takaful doit avoir son comité de supervision shariatique autonome. La compagnie Best assurance filiale de Salama y exerce l'activité de retakaful à l'international depuis déjà plus d'une dizaine d'années.

Après avoir donné un panorama et un état des lieux des marchés de l'assurance et de la finance islamique en Algérie, nous avons constaté le taux de pénétration très faible de l'assurance des personnes et de l'assurance en général.

Il n'y a pas de cohérence entre l'assurance sociale et l'assurance commerciale dans notre pays. Le marché de l'assurance n'est pas développé, il y a de la concurrence déloyale et une vision à court terme. Les mutuelles font aussi de la concurrence aux assurances des personnes.

Les assurances sociales sont aussi une contrainte au développement de l'assurance des personnes en Algérie. Le marché de l'assurance en Algérie manque de dynamisme. L'assurance des personnes est très peu développée.

Le marché de la finance islamique en Algérie est mal cadré, il n'existe pas de conseil national sharia, et les banques et assurances publiques ne sont pas encore entrées effectivement sur ce marché.

L'introduction de l'assurance Takaful pourrait constituer une opportunité pour les autorités monétaires pour drainer l'épargne inactive, booster l'assurance des personnes, et lancer l'industrie de la finance islamique.

L'expérience de la Malaisie dans le Takaful famille et celle des pays de la CEG dans le takaful santé pourront constituer une source d'inspiration et une opportunité pour l'acquisition

Conclusion générale

d'un savoir-faire supplémentaire indispensable pour introduire les produits takaful sur le marché Algérien de l'assurance.

Ce dernier doit être réorganisé de sorte à inclure les mutuelles, les organismes de la CNAS, de la CNR, de la CACOBAPTH, de la CNAC, les assurances commerciales, et le Takaful. Il doit y avoir un objectif commun pour tous les intervenants : La meilleure prise en charge de l'assuré et l'amélioration de son bien-être social et économique. Les autorités de régulation du marché de l'assurance en Algérie doivent hisser la concurrence à un meilleur niveau de qualité des prestations. Les délais d'indemnisations doivent être réduits à des délais d'indemnisations records comme cela est fait par les grandes firmes mondiales d'assurances. Le takaful pourrait lever la réticence d'une frange de la population Algérienne à s'assurer et pourrait drainer par là même des fonds d'épargne importants non encore exploités. Le contexte de la Malaisie est différent de celui de l'Algérie sur le plan culturel, et sur le plan social. Cependant, Le Takaful famille de la Malaisie demeure un modèle à suivre pour l'Algérie ainsi que l'organisation et la régulation du marché Takaful réussies.

L'expérience dans le TAKAFUL sante des pays de la CEG pourrait donner une idée pour les autorités financières Algériennes comment réorganiser le secteur des assurances en impliquant les organismes de la sécurité sociale et les mutuelles sous toutes leurs formes.

Il y a lieu de tenir compte, dans l'approche spécifique de l'introduction du TAKAFUL en Algérie, de la culture Algérienne et de l'assurance sociale existante .L'introduction du TAKAFUL est une occasion pour revoir la stratégie de l'état dans le domaine de l'assurance et de la sécurité sociale. Cela serait une occasion pour les autorités financières d'inclure la politique national d'éradication du marché informel, la politique des subventions, et la politique nationale de la protection sociale. Les expériences de la Malaisie et des pays de la CEG peuvent nous faire gagner du temps et nous aider à économiser nos ressources.

Quand, l'Etat prend en charge cette industrie par une réglementation complète, il n'y aura aucun risque de dérive.

Le TAKAFUL est un outil financier pouvant jouer un rôle dans la transition économique de l'économie planifiée vers l'économie du marché.

Le secteur du TAKAFUL en particulier et celui de l'assurance en générale doivent être considérés comme des secteurs stratégiques pour pouvoir réussir une transition économique d'une économie d'oligopoles vers une économie de marché socialement responsable.

Recommandations

Nous avons quelques recommandations aux instances internationales de la finance islamique qui se sont chargées de la promotion de l'activité Takaful et quelques recommandations aux autorités monétaires nationales pour améliorer les marchés de l'assurance y compris la sécurité sociale, de la finance islamique et du Takaful dans notre pays .

Recommandations à l'international

-Nécessité de standardiser les réglementations de la finance islamique et du Takaful à travers le monde.

-Nécessité de l'implication du groupe BID dans la gestion de l'opération Hadj et Omra à l'international sur le plan logistique, financier et assurance Takaful.

-Chaque pays musulman doit créer une organisation Takaful à l'instar du Tabung-Haji pour une meilleure prise en charge des pèlerins, et une meilleure assurance en cas de sinistres.

-Les pays musulmans doivent encourager leurs mutuelles et leurs sociétés Takafuls à entretenir des relations de coopérations avec l'ICMIF afin de bénéficier de son savoir-faire dans le domaine de la mutualité vie et non vie.

-Les institutions financières islamiques internationales doivent participer aux discussions sur la réforme du système financier international entamées par le FMI, la BM, et la BRI. Cela pourrait apporter un plus au système financier international, expliquer le fonctionnement de la finance islamique et le Takaful , et permettrait d'apprendre plus sur les techniques modernes d'ingénieries financières.

Recommandations pour le cas Algérie

-La dégradation de la qualité des prestations de la sécurité sociale a causé un mécontentement généralisé des assurés sociaux. Une partie de leurs cotisations est versée aux hôpitaux sous forme « Forfait Hopital », mais il n'y a aucune prestation supplémentaire qui puisse les différencier eux assurés des non assurés. Les honoraires médicaux payés par les assurés dans le secteur privé ne sont pas remboursés ainsi que les radiographies, les analyses médicales, les soins dentaires... etc...Cette façon de faire de la CNAS pénalise les assurés et encourage le secteur de l'informel. Il est temps pour les pouvoirs publics de segmenter le marché des assurances en incluant le Takaful, les mutuelles, la CNAS, et les assurances de personnes. Afin de bénéficier de la loi des grands nombres et instaurer plus de transparence et de solidarité dans le secteur de la sécurité sociale, il y a lieu d'intégrer les caisses de sécurité sociales des militaires et des hauts cadres de l'Etat à la CNAS. Il doit y avoir une institution

Conclusion générale

de contrôle de la qualité des prestations d'assurance comme celle du RAS, et qui doit s'occuper de la supervision et de la régulation de tout le marché de l'assurance et de la sécurité sociale. L'objectif final que devrait se fixer à réaliser cette première institution est l'amélioration continue de la qualité des services offerts aux assurés, et donner la possibilité de choix pour l'assuré. Ce dernier pourrait avoir le droit de choisir entre les prestataires d'assurances privés et ceux publics, ainsi qu'entre les prestataires de soins médicaux privés et ceux publics. La CNAS devrait diversifier sa gamme de produits d'assurances. La gamme choisie en Arabie Saoudite pourrait être intéressante pour améliorer la qualité des services et donner la possibilité de choix pour les assurés entre une assurance simple, ou une assurance bronze, ou une assurance Argent, ou une assurance Or, ou bien une assurance Platinum à l'international.

-Dans le domaine de l'assurance agricole, selon un expert de la CRMA de Tizi-ouzou, les pouvoirs publics ont indemnisé les agriculteurs ayant subi des sinistres dans leurs cultures suite aux incendies de forêts. Cette indemnisation s'est faite sans que les bénéficiaires soient assurés, sans les obliger à souscrire des polices d'assurance en cas d'un éventuel sinistre dans le futur, et sans faire intervenir les compagnies d'assurances agricoles. Cela encourage les non assurés à persévérer dans l'irresponsabilité et dans l'informel. Les indemnisations et les subventions de l'Etat aux agriculteurs devraient s'inscrire dans une stratégie économique à long terme. Les compagnies d'assurances et les mutuelles notamment la CNMA doyenne des mutuelles devraient y être associées.

-Le Takaful pourrait exploiter les demandes qualitatives et quantitatives non satisfaites dans le secteur de l'assurance santé, et satisfaire ainsi une clientèle potentielle qui préfère s'assurer selon le mode Takaful.

- Des universités privées viennent d'être agréées récemment, en Algérie. Vu le nombre important d'élèves, des produits Takaful pour collecter l'épargne de prévoyance dans le domaine de financement des études trouverons sûrement des acquéreurs potentiels.

-L'opération de Hadj et Omra organisée chaque année dans notre pays pourrait bénéficier de l'expérience réussie du Tabung-Haji. Les futures compagnies Algériennes de Takaful et les services du ministère des affaires religieuses peuvent coopérer entre eux de sorte à améliorer la prise en charge des pèlerins et leurs offrir des couvertures d'assurances et de Takaful de meilleures qualités et des indemnisations rapides en cas de survenance de sinistres.

-Les pouvoirs publics en Algérie devraient encourager la recherche scientifique dans les domaines des assurances et du Takaful. L'école supérieure de la sécurité sociale créée en 2014

Conclusion générale

et à laquelle l'Etat accorde une très grande importance commence à donner un produit de formation de haute qualité. Cette expérience réussie devrait être élargie aux autres domaines de l'assurance et du Takaful.

-La libéralisation du secteur des assurances et du Takaful devrait se faire prudemment et graduellement afin de permettre aux compagnies d'assurances et aux futures compagnies de Takaful Algériennes naissantes de se préparer au haut niveau de concurrence internationale. Les firmes internationales d'assurance et de Takaful ont été proactives dans cette industrie. Elles ont pu aussi acquérir rapidement des avantages comparatifs et concurrentiels très importants par rapports aux compagnies d'assurances publiques et privés Algériennes.

Bibliographie

OUVRAGES

- AAOIFI, Finance islamique, Editions ESKA, Paris, Europlace cote 1034/A
Bibliothèque du CNA
- ALDO levy, Finance Islamique, Ed. Gualino France ; Lextenso éditions 2012 cote
1029/A Bibliothèque du CNA
- CHARBONNIER Jacques, Le Risk Management, Edition Maison de l'Argus, 1983,
Bibliothèque EHEA
- EL GAMAL Mahmoud, Finance Islamique-La Banque et la finance Islamique,
Edition de Boeck s.a.2010 Bruxelles cotes 1033/A et 1030/A Bibliothèque duCNA
- GODARD Olivier, Traité des Nouveaux risques, 2002, cote c/1474
- HADJ MAHAMMED Ahmed, Recueil d'articles sur la problématique d'assurance,
Edition universitaire européenne, 2017
- HAFSI Taïb avec un collectif d'universitaires Algérien, Le développement
économique de l'Algérie : expériences et perspectives, Casbah Edition,2011
- HASSID Ali, Introduction à l'Étude des Assurances Économiques, Edition Entreprise
Nationale du livre, Alger, 1984
- JACOB Nicola, Assurances et responsabilité civile, Edition DALLOZ, Paris, 1974.
- JEAN FERRARI Baptiste, Economie du Risque, Collection Amphi, Paris, 2002, cote
B/2339
- KEREBEL Pascal, Management des Risques, 2009, cote A/4934
- LAHLOU Abderahmane, Economie et finance en Islam, 2013, SED el Madaris,
Maroc
- LAHLOU Abderahmane, La finance Islamique, Une éthique pour stabiliser
l'économie et recadrer la finance, 2013,SED el Madaris,Maroc
- LAMBERT Denis –Clair, Economie des assurances, 1996, coteA2049
- MERTON Robert et BODIE Zvi , Finance, Edition Pearson Education, France, 2011
- NORBET Gaillard, Les agences de Notations, collection Repères, 2010 édition la
découverte
- PARTRA Christian et BESSON Jean Luc, Assurance non vie, modélisation,
Simulation, 2004, Edition Economica
- PARTRAT Christian; Jean Luc Besson, Assurance non vie : modélisation et
simulation-, Edition Economica, Paris, 2004, Bibliothèque EHEA
- PLANCHET Frédéric, Mesure et gestion des risques d'assurances, 2009, Edition
Economica, cote A/4612

- PLANCHET Frédéric, Modèles Financiers en Assurance, 2009, Edition Economica, cote A/3537 Bibliothèque UMMTO
- PREVOTES Jacques;Joel Eno, Assurance des pertes d'exploitations, Edition Maison de l'Argus, 1988, Bibliothèque EHEA
- SIAGH Lachemi, Les Arcanes de la Finance Islamique, Casbah Editions, Alger, 2012, cote 1058/A Bibliothèque duCNA
- ZAVARO Michel L'assurance et les Garanties Financières, 1986, coteA/ 0890 Bibliothèque UMMTO

THESES et MEMOIRES :

- BIN ANNUAR Hairul Azlan, « AL WAKALA Impact : On the Performance Of TAKAFUL Operators» Thèse de Doctorat, International Islamic University, Malaysia,
- CHEIKH Karima, « Rôle du Marketing dans la promotion de l'Assurance » Mémoire de Magister en économie, Université de Tlemcen, 2010
- DADDI HAMMOU Mohamed, « Analyse du comportement du consommateur dans le marché Algérien des Assurances » Mémoire d'Ingénieur, ENSSEA (EX-INPS), 2010
- DOUCERET Marie Hélène, « Le Takaful en France demain fiction ou réalité », Mémoire MBA, 2010
- FELLAG Salih« Introduction du Takaful : expériences de quelques pays Arabes », thèse de Doctorat en économie, Université de
- SAADI Hadjer, « Impact des décisions d'investissements sur les banques islamiques » Mémoire du Magister, faculté des sciences économiques, Université Farhat Abbes, 2013.

RAPPORTS;

- KAMMER Alfred, NORAT Mohamed, PINON Marco, Ananthakriishnan Prasad, Christopher Towe, Zeine Zeidane and IMF Staff Team: Rapport IMF Staff Discussion Note Islamic Finance « Opportunities, Challenge, and Policy options » AVRIL 2015 SDN/15/05
- Banque Internationale pour la reconstruction et le développement/Banque Mondiale : « Assurance Takaful et Mutuelles, Autres approches pour gerer les risques » www.worldbank.org
- Moodys.com/Islamic Finance Ratings
- Rapport de Serap Ganulal Spécialiste en Assurance NBFI, Pratique des Marchés Financiers Groupe de la banque Mondial Soguzgonulal@worldbank.org

- Rapport A.M.BEST'S Takaful Review 2013 Edition : www.ambest.com
- Rapport Annuel AAOIFI ;IIRA ; IIFM ;IICR
- Rapport Annuel sur les Assurances EAU 2014
- Rapport de IAIS (International Association of Insurance Supervisors) et IFSB (Islamic Financial Supervisors Board) « Issues in regulation and supervision of Takaful » August 2006.
- Rapport Général d'activité des Assurances Ministère des Finances 2015.
- Rapport IMCIF 2013 ;2014
- Rapport Moody's Investor Service « A guide to Islamic finance Rating »
- Rapport Spécial de A.M.BEST du 11/04/2016 : « La dynamique des marchés Takafuls au moyen Orient et en Malaisie »
- Rapport Swiss re Sigma N°5/2008 « l'Assurance dans les pays émergents ; Etats des lieux et perspectives de l'assurance Islamique »
- Rapport : IFSB : Islamic Financial Services Industry Stability /Report 2016
- Rapports Annuels E&Y « Global Takaful Insight » 2013 et 2014
- Rapports Annuels SAMA 2013,2014,2015
- Rapports de Deloitte « The way Forward For Takaful Rapport 2014 »
- Rapports du Conseil National Des Assurances : Bulletins des Assurances :2013, 2014, 2015, 2016, 2017.www.CNA.dz
- Rapports du Conseil National Des Assurances : Notes de conjonctures, www.CNA.dz
- Swiss re Sigma N°4/2015 « World Insurance in 2014back to life»

Textes juridiques et réglementaires :

- Code des Assurances Loi 59-13 du 16/10/2016 Bulletin Officiel Maroc
- Décret Royal N° M/23 du 02/06/1424 H-Royaume Arabie Saoudite « Loi sur la supervision des Assurances»
- LEGISLATION ALGERIENNE DES ASSURANCES-CAAR-1963-1974
- Loi 62/157 du 21/12/1962 reconduite des lois françaises sur les assurances
- Loi 06/04 du 20/02/2006 sur les assurances
- Loi 15/02 du 04/01/2015 concernant les mutuelles sociales
- Ordonnance 95/07 du 25/01/1995 sur la libération du marché des assurances au privé et aux sociétés étrangères.

REVUES :

- Atlas Magazine « L'actualité de l'assurance dans le monde »-Groupe Atlas 2017

- Banque Islamique de développement –Revue New Horizon année 2015 « MAQASID AL SHARIA et la crise financière »
- Le journal de la Finance Islamique (RIBH) Maroc

ARTICLES SCIENTIFIQUES ET COMMUNICATIONS :

- ABOUZID Chakib–“Le Retakaful est-il le chaînon manquant de l’industrie du Takaful” Banque Stratégie N°257 Mars 2007
- AMIROU Rachid Professeur des universités, Umr Cnrs 6012, Université de Perpignan « Imaginaire de la mondialisation et reconnaissance culturelle » Conférence, Colloque Ouagadougou 2004.
- BARKAT Mohamed El Amine Haut cadre CNA Conférence sur le Takaful CNA2005
- BOUYAHIAOUI Nacer et OUENDI Lynda « Les fonds d’investissements islamiques », Colloque : Ingénierie financière islamique et innovation, Université de Ferhat Abbas-ISRA-Académie International des Banques Islamiques du 05et06 Mai 2014 Setif.
- Cédimir Nestrovic, Professeur à l’Essec de Paris et Singapour –Extrait- “Le Takaful, l’autre revolution de la finance islamique”-GEMA-10 décembre 2009
- CHEDADI Toufik, Général Manager, First Assurance Broker/Alger « L’Assurance islamique ou Takaful a-t-elle un avenir en Algérie » séminaire sur le TAKAFUL du 25-26 Avril 2011 université de Setif
- CHOISEZ Stéphane Avocat à la cour “Le Takaful un contrat charia compatible” La tribune de l’assurance décembre 2012 N°175
- DELFOLIE David, sociologue, est chargé d’enseignement à l’Université Paris1 Pantheon-Sorbone et à l’Institut d’Études politiques (IEP) de Lille. « Développement de la finance Islamique en Malaisie, une dynamique sociologique endogène au capitalisme », 2014, Article de CAIRN Distribué par PFNSP
- EL GAMAL Mahmoud Rice University « The economics of stock vs Mutual (Takaful), Insurance in the USA, 2000
- EL KETANI Omar , « Gouvernance des Banques islamiques », 2010, Séminaire International , Avril 2010, Algérie
- EL KURDI Amine Hadji, « L’assurance TAKAFUL et l’école des MAQASID », 22^{ème} Congrès sur l’Assurance, Université du droit Emirat Arabe unis 13-14 Mai 2014, www.alukah.net
- GUENDOZ Tarek, Professeur à l’Université d’Alger et MERAGHNI Mounir, directeur au Ministère des finances « L’importance de l’approche marketing dans

- l'industrie assurantielle Algérienne » Séminaire International sur l'industrie des assurances 03-04 Décembre 2012, UHBB, CHLEF
- LAGUERE Djamel Eddine « Le Takaful comme Alternative à l'Assurance Traditionnelle », séminaire sur le TAKAFUL du 25-26 Avril 2011 université de Setif
 - LEZOUL Mohammed: « la situation du secteur des assurances en Algérie », Communication Présentée au séminaire sur le TAKAFUL du 25-26 Avril 2011 université de Setif
 - MECHAAL Abdelbari « Expérience de répartition du Surplus Assurantiel » au séminaire sur le TAKAFUL du 25-26 Avril 2011 université de Setif
 - MELIANI Hakim et BOUADAM Kamel « la Micro TAKAFUL et La Micro assurance en Algérie » Communication présentée au séminaire sur le TAKAFUL du 25-26 Avril 2011 université de Setif
 - MINIAOUI Hela et CHAIBI Anissa « Efficiences du marché TAKAFUL Etudes comparatives entre les pays de la CEG et la Malaisie », IPAG Business School, 2014- Référence 2014-055
 - PRADIER Pierre Charles, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne « La Malaisie : hub financier Mondial ou club affinitaire islamique ? » Article Paru dans Dynamiques Internationales, ISSN2105-2646 N°9 Avril 2014
 - STIFTL Ludwing communication : “Le Takaful Moteur de l'assurance des particuliers” Munich Reassurance, du 7/11/2012.
 - TAHIRI DJOUTI Ahmed Faculté des sciences économiques Maroc : « La standardisation et l'harmonisation des pratiques financières islamiques » Colloque Finance Islamique Alger du 8 et 9 décembre 2013, ESC
 - ZAATAR Roland « Takaful une Alternative à l'Assurance traditionnelle » CHEA- 10/03/2009

COURS

- Cours : ENAAS institut du CNAM www.enass.fr
- HADJOU Abdelhakim, DG trust Assurance Algérie « le TAKAFUL », Conférence présentée à l'Université Paris DAUPHINE, 2014
- TOUMI AMARA Djamila, « Introduction à la gestion des risques », Cours, Ecole supérieure de la sécurité sociale Algérienne, année 2014/2015

- TOUMI AMARA Djamila, « les instruments financiers et les risques y afférents », Cours, Ecole supérieure de la sécurité sociale Algérienne, année 2014/2015
- TOUMI AMARA Djamila, « structures des marchés Financiers », Cours, Ecole supérieure de la sécurité sociale Algérienne, année 2014/2015
- Syed Othman Alhabshi Cours : ENAAS – INCEIF (The Global University Of Islamic Finance) www.inceif.org
-

SEMINAIRES

- Séminaire : Finance et Marché : « Islamic Finance» World Bank Washington 17-21 Octobre 2016 pour les hauts cadres des grandes banques des pays émergents
- Séminaire : 3^{ème} séminaire TAKAFUL au Caire « Maqasid el sharia et les mutuelles » 29-30 Mars 2015
- Séminaire : 11^{ème} Séminaire à HARVARD Université sur le Takaful et la mutualité, 2011

Journaux

- « Le mutualiste augmente son fonds » El Watan Economie du 03/07/2014
- Conférence de presse du DG de Salama Assurance Algérie 16/03/2016 à Alger, Bilan 2015 et perspectives 2016
- Farid Belgacem « Le phénomène du travail en noir prend de l'ampleur », El Watan du 05/10/2017
- Hadj Mahammed Ahmed « Micro-assurance – Micro-takaful Enjeux et perspectives en Algérie » El Watan 04/11/2017
- Imane AOUIMER, Création de la commission de supervision shariatique en Algérie par le président du Haut conseil Islamique, Echourouk du 16/01/2018.
- Lamia Boufassa -Salama Assurance Affiche ses ambitions : L'Achat des actions de Biopharm en ligne de mire », Le Courrier du 17/03/2016
- Le Ministre des affaires religieuses Mohamed Aissa, Annonce la création du « Conseil de Juriste-consults Islamiques », EL Khabar du 11/02/2018
- Meziane Rabhi « Le secteur des assurances s'enfonce dans la crise », El Watan du 05/10/2017
- Noredine Izouaouen « Salama intéressée par l'investissement en Bourse » L'éconews du 16/03/2016

LISTE DES ABREVIATIONS

- **AAOIFI** : Accounting and Auditing Organisation Of Islamic Financial Institutions.
Organisation des normes comptables et d'audit des institutions financières islamiques
- **ABEF** : Association des Banques et des Etablissements financiers (Algerie)
- **ACI** : Alliance coopérative internationale
- **AMICE** : Association des Mutualités et Assureurs coopératifs de l'Europe
- **BC** : Banque Centrale
- **BIRD** : Banque International pour la reconstruction et le développement
- **BNM** : Banque Négara Malaisie (Banque Centrale de la Malaisie)
- **CAGR** : Compound annual growth rate (Taux de croissance annuel moyen)
- **CEG** : Confédération des Etats du Golf.
- **CNAS** : Caisse Nationale d'Assurance sociales
- **CNMA** : Caisse Nationale de la Mutualité Agricole
- **DFSA** : Dubai Financial Service Authority
- **DIFC** : Dubai International Financial Center
- **DJIMI** : Dow Jones Islamic Market Index
- **EAU** : Emirats Arab Unis.
- **FCP** : Fonds commun de Placement
- **FI** : Finance Islamique
- **FMI** : Fonds Monétaire International
- **GBM** : Groupe Banque Mondiale
- **GM** : Général Motors
- **ICMIF** : Fédération Internationale des mutuelles et coopératives d'assurance
- **IDE** : Investissement Direct Etranger
- **IFI** : Ingénierie de la finance Islamique
- **IFSB** : Islamic Financial Services Bord (Organisation Islamique de Solvabilité Financière)
- **IFSL** : International Financial Service London
- **IIBR** : Taux Inter-Bancaire de référence Islamic
- **IIMM** : Islamic Interbank Monetary Market
- **IIRA** : Islamic International Rating Agency
- **IITFC** : International Islamic Trade Finance Corporation
- **INCEIF** : International Center For Education in Islamic Finance

Liste des abréviations

- **KLSI** : Kuala Lumpur Shariah Index
- **MENA** : Moyen Orient et Nord Africain
- **MTA** : Association Malaisienne du Takaful
- **NTIC** : Nouvelles Technologies d'informations et de communications
- **NYSE** :New York Stock Exchange
- **OCI** : Organisation de la conférence Islamique
- **OMC** : Organisation Mondiale du Commerce
- **OMS** : Organisation Mondiale de la Santé
- **OPC** : Organisation de Placement Collectif
- **PIB** : Produit Intérieur Brut
- **PMMA** : Pays Membres les Moins Avancés
- **PNUD** : Programme des Nations Unis pour le Développement
- **PVD** : Pays en Voie de Développement
- **RAS** : Royaume d'Arabie Saoudit
- **RM** : Ranjit Malaisien (Monnaie Malaisienne)
- **SAMA** : Saoudia Arabia Monetary Agency
- **SICAV** : Société d'investissement à capital Variable
- **SID** : Société Islamique pour le Développement du Secteur privé
- **TBTF** : Too Big To Fail
- **UAA** : Union Arabe d'assurance
- **UAR** : Union des Assureurs et Réassureurs Algériens
- **USD** : Dollars Américain

GLOSSAIRE

- **Aléa Moral** : C'est donner des fausses informations
- **Assurance des biens** : Assurances des biens des personnes physiques et morales
- **Assurance des personnes** : Assurance vie
- Assurance dommage : Assurance non vie
- **Assurance non vie** : Assurance dommage ; concerne les biens et la responsabilité civile
- **Assurance responsabilité civile** : Assurance sur la responsabilité professionnelle : Exemple erreurs médicales pour les médecins.
- **Assurance vie** : Assurance de tout ce qui touche à la vie de l'être humain
- **Assurances des particuliers** : Assurances des personnes avec les biens des particuliers
- **Aversion au risque** : Préférence de non prise de risques
- **Comités sharias** : Groupe d'oulemas spécialisés dans les lois islamiques et dans l'économie et la finance. Ils s'occupent de l'audit du point de vue conformité religieux et financier de la compagnie d'assurance.
- **Compagnie d'Assurance composite** : Compagnie qui s'occupe de l'assurance vie et non vie
- **Couts des Transactions** : Couts des procédures administratives, notariales, etc.
- **Densité d'assurance** : C'est le ratio du total des primes d'assurances sur le nombre d'individus en dollars.
- **Fatwa** : Avis de jurisconsulte
- **Fiqh** : Signifie analyser, comprendre le sens avec plus de précision.
- **Fiqh el mouamalet** : concerne les transactions et les contrats
- **Fiqh el ibadat** : Concerne la vie spirituelle de l'individu
- **Financial Act** : Loi cadrant la finance en Malaisie
- **Gharar** : Asymétrie informationnelle, manque de clarté et de transparence dans le contrat commercial.
- **Huldg-fund** : Fonds de Protection
- **Maqasid sharia** : La finalité et les objectifs des lois déduites du Coran et de la Sunna
- **Maysir** : (en anglais gambling) jeux de hasards, les droits de l'un des contractants dépend d'un événement aléatoire.
- **Model Hybride** : Model composé et issu d'autres modèles

- **Moudharaba** : Contrat créant une Joint-venture dans laquelle un contractant apporte le capital financier et l'autre contractant se charge de la réalisation de l'investissement.
- **Mourabaha** : Contrat de vente avec paiement différé, dont le coût et la marge bénéficiaire sont connus d'avances entre l'acheteur et le vendeur.
- **Nissab** : Fortune minimale ou revenu minimal au delà duquel l'acquittement de la **Zakat devient obligatoire.**
- **Prime d'assurance brute** : Prime collectée avant réassurance
- **Prime d'assurance nette** : Prime (1- taux de réassurance)
- **Problème des incitations** : Ce sont l'aléa moral, et la sélection adverse
- **Qard Hassan** : Prêt sans intérêts
- **Retakaful** : Equivalent de la réassurance
- **Riba** : Désigne tout type de surplus (monétaire ou autre) exigé par un prêteur à son emprunteur.
- **Sharia** : Législation islamique
- **Sélection adverse** : Pour contrer l'aléa moral, on instaure une sélection
- **Sukuk** : Equivalent d'obligation. L'intérêt est remplacé par une part de bénéfice.
- **Sur réaction des Taux d'intérêts** : Théorie récente qui indique que les taux d'intérêts augmentent d'une façon exponentielle durant les crises financières.
- **Taawoun** : Entraide mutuelle
- **Takaful Famille** : Takaful dans les branches de l'assurance vie de l'assuré et sa famille.
- **Takaful Général** : Takaful dans les branches de l'assurance non vie
- **Taux de pénétration de l'assurance vie** : C'est le ratio des primes d'assurances vie sur le total des primes d'assurances en pourcentage.
- **Taux de pénétration de l'assurance par rapport au PIB**: C'est le ratio du total des primes d'assurance sur le PIB en pourcentage.
- **Taux de réassurance** : C'est le ratio des primes données en réassurance sur le total des primes collectées
- **Taux de rétention des primes** : C'est le ratio du total des primes restant après réassurance sur le total des primes avant réassurance
- **Wakala** : Charger un Wakil (opérateur) de gérer un bien ou un investissement
- **Waqf** : Cas où l'usufruit d'un actif est cédé aux œuvres de charité par le propriétaire
- **Zakat** : Aumône de solidarité obligatoire entre les riches et les pauvres.

Annexes

Annexe 1 : revue TAKAFUL et mutualité (sommaire)



ISSUE 1 / AUGUST 2013

EDITORIAL & PRODUCTION

SENIOR EDITORS: LIZ GREEN/SABBIR PATEL
DEPUTY EDITOR: LIVIA GONZALEZ
DESIGN: IAIN WORGAN

CONTRIBUTING AUTHORS

SHAHRIIL AZUAR JIMIN, SALAH EL DIN MUSA, SIRAG ELHADI QARIBALLAH, BEN TELFER, SYED MOHEEB KAMARULZAMAN; ISMAIL MAHBUB; ALISON GRANT; ABD EL HAKIM HADJOU; MIRZA WALI ULLAH; ABDIFATAH SHEIKH; HASSAN SCOTT ODIERNO; SHAMAIL ANNAM; MAHADI MUBARAK; KUMAR SHAILABH; HAZIRA HISHAM; WAN MADZRINA ALI MAT; IMTIAZ ALI; MARINE GUAIS; UMI WABOMBA; MICHAEL MUGO; SHIBBIR HOSSAIN; KAZI MD. MORTUZA ALI; MOHAMMED JALALUDDIN; ISLAM ABD ELHAMEED AND AL-ZAHRAA MOUSTAFA (AMWALALGHAD.COM); ETIQA TAKAFUL; BTIMES.COM.MY; BERNAMA; THEBORNEPOST.COM; QATAR ISLAMIC INSURANCE COMPANY; SIBA SAMI AMMARI (AMEINFO.COM)

SUBMISSIONS

IF YOU WOULD LIKE TO SUBMIT AN ARTICLE OR DISCUSS IDEAS FOR A POSSIBLE ARTICLE PLEASE EMAIL: LIVIA GONZALEZ, AT: LIVIA@ICMIF.ORG

ICMIF RESERVES FULL EDITORIAL CONTROL.

SUBSCRIPTIONS

+44 161 929 5093 LIVIA@ICMIF.ORG

EXCHANGE RATES AS AT 03/06/2013

1 USD = 3.1 MYR
1 USD = 79.43 DZD
1 USD = 4.4 SDG
1 USD = 0.77 EUR
1 USD = 85.25 KES
1 USD = 126.5 LKR

COVER STORY

TIA IS A PRIME EXAMPLE OF WHAT CAN BE ACHIEVED WHEN COOPERATIVES AND TAKAFULS COME TOGETHER.
(READ THE FULL ARTICLE PAGE 28)

PHOTO PROVIDED BY: UMI WABOMBA, MARKETING & CORPORATE COMMUNICATIONS MANAGER, TAKAFUL INSURANCE OF AFRICA.

Copyright © 2013 ICMIF all rights reserved. Reproduction without permission is prohibited. The views and opinions expressed in voice are the author's own and are not meant to reflect the official position of ICMIF, its entire membership, or their respective employers (unless otherwise specified). Information is provided for informational purposes only and provided with no warranty. While *Mutuality & Takaful* provides web links, *icmif* exercises no authority over third-party sites, each of which maintains its own independent policies and procedures. *Mutuality & Takaful* is published by the International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF), Denzell House, Dunham Road, Bowdon, Cheshire, WA14 4QE, UK.

www.icmif.org/takaful



In this issue

SECTORIAL ISSUES

- 03 MUTUALS AND TAKAFUL ORGANISATIONS SHARE COMMON VALUES, SAYS NEW WORLD BANK BOOK
- 04 MUTUAL AND COOPERATIVE INSURERS OUTPERFORM THE INDUSTRY SINCE THE CRISIS
- 06 LESSONS LEARNT FROM TAKAFUL OPERATORS IN THE MIDDLE EAST AND MALAYSIA
- 08 FRESH CHALLENGES IN THE MALAYSIAN TAKAFUL MARKET

CEO INTERVIEWS

- 10 THRIVENT PUTS ITS FAITH IN FUTURE GROWTH
- 12 INTERVIEW WITH SALAMA ALGERIA GENERAL MANAGER, ABD EL HAKIM HADJOU

SHARIAH PERSPECTIVES

- 14 THE ROLE OF THE SHARIAH OFFICER (MURAQIB) AS PRACTICED BY PRIME ISLAMI LIFE INSURANCE LIMITED, BANGLADESH
- 16 SHARIAH INSPECTION IN SURPLUS DISTRIBUTION – A SCHOLAR'S VIEWS AND CURRENT IMPLEMENTATION

REACHING THE MOST VULNERABLE

- 17 IMPROVING ACCESS FOR THE LOWER INCOME GROUP
- 18 AMANA MICROTAKAFUL IN SRI LANKA REACHES FIVE THOUSAND
- 19 SHEKAN LEADS THE WAY IN MICROINSURANCE DEVELOPMENT IN SUDAN
- 20 TAKING A MUTUAL APPROACH TO HEALTH PROTECTION FOR THE POOR IN RAJASTHAN
- 21 PRUBSN COMMITTED TO IMPROVING READING HABITS AMONGST CHILDREN THROUGH A-BOOK, A-CHILD, A-WEEK
- 22 ONE MILLION TTD IN TAKAAFUL T&T'S CASH WAQF
- 23 THE ROLE OF MUTUALS IN MICROINSURANCE HIGHLIGHTED IN NAIROBI AND DAR ES SALAAM

FEATURE: COOPERATIVE INSURANCE AND TAKAFUL TRAILBLAZING IN AFRICA

- 24 EXECUTIVE CHAT WITH COOPERATIVE BOARD MEMBER OF TAKAFUL COMPANY
- 26 KENYA'S CIC INSURANCE GROUP SET FOR EXPANSION IN THE REGION
- 28 TIA TO EXPAND OPERATIONS IN EAST AFRICA

THE TWO MOVEMENTS LEARNING FROM EACH OTHER

- 30 TAKAFUL MEMBERS PARTICIPATE AT THE ICMIF ADVANCED MANAGEMENT COURSE (AMC) 2012 IN MANCHESTER, UK

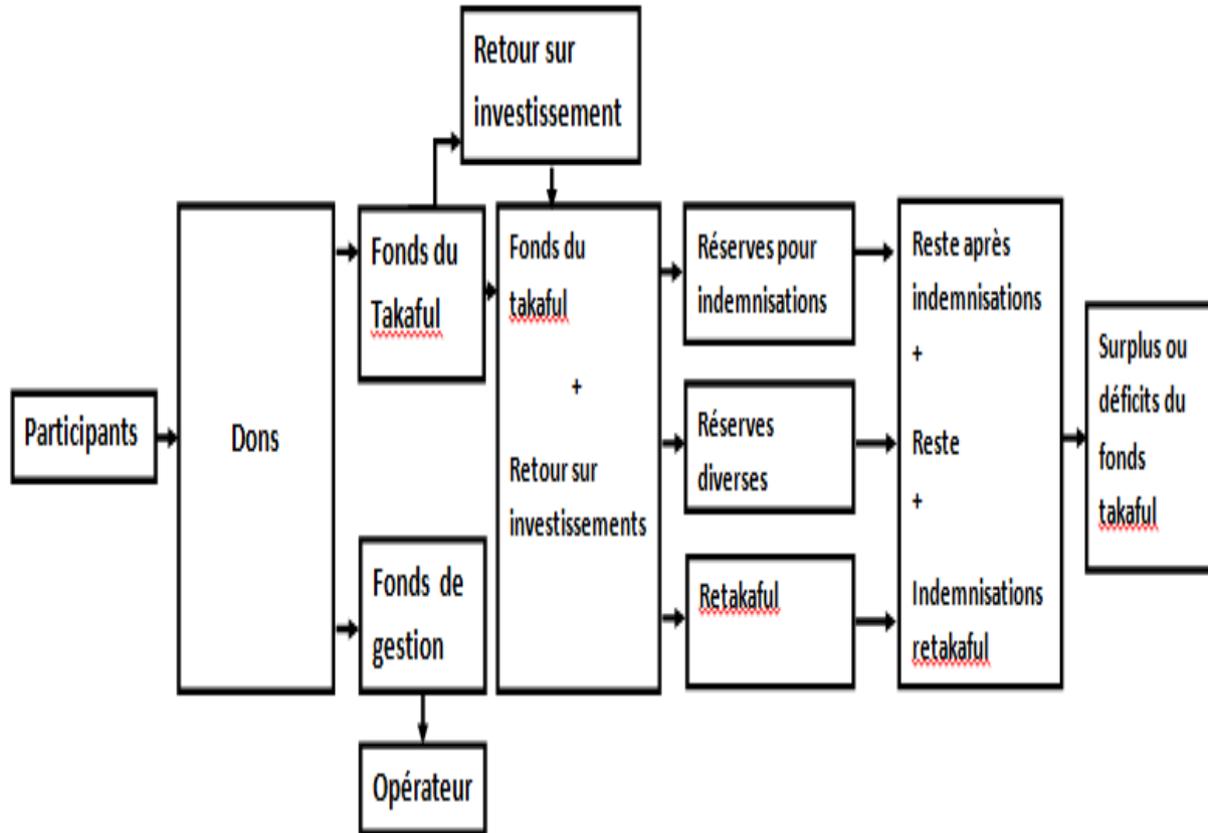
MEMBER NEWS

Annexe 2 : revue TAKAFUL et mutualité (revue publiée par GTG, ICMIF et IFTI)



Annexe 3 : fonctionnement du modèle TAKAFUL général

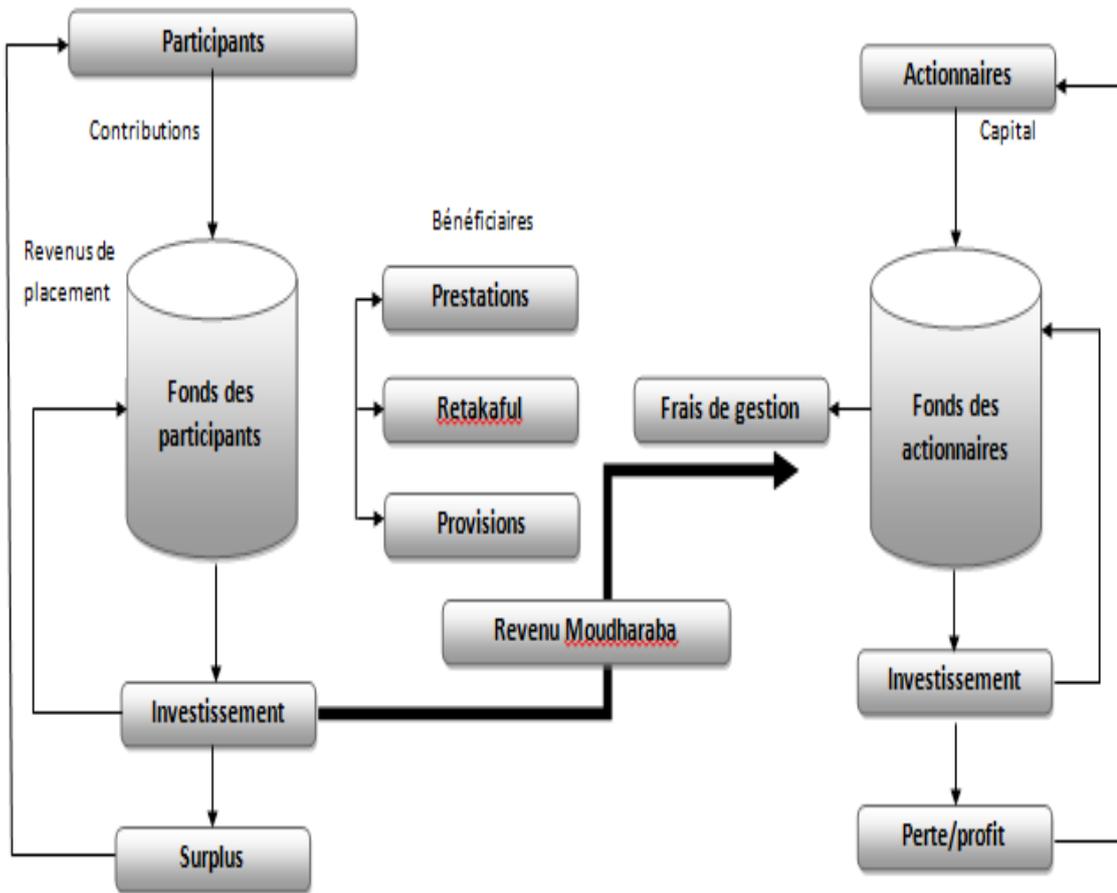
Model Takaful Général :



Source : construit sur la base des modèles étudiés

Annexe 4 : modèle Moudharaba

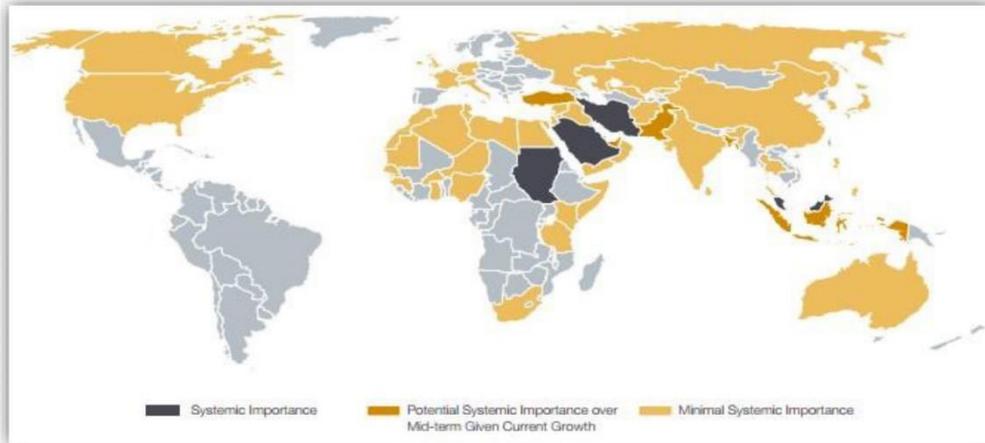
Model Moudharaba :



Source : Compagnie tunisienne Zitouna Takaful

Annexe 5 : localisation géographique de la finance islamique

Globalization of Islamic Finance...

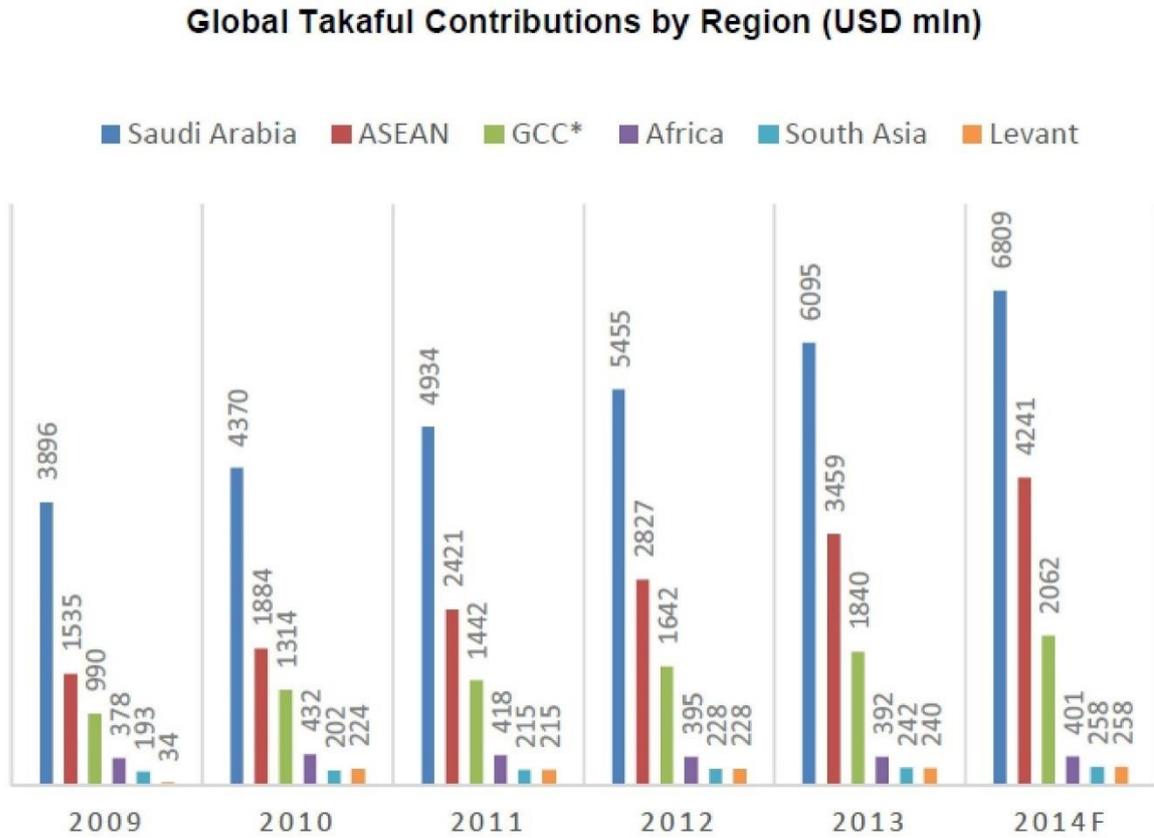


Source: IFSB Financial Stability Report 2015, KFHR, IMF

Islamic Finance makes into G-20 agenda

2015- The G20 group of major nations has included discussion of *Sukuk* (Islamic bonds) as an infrastructure financing tool in its annual agenda, a move that could potentially spur the use of project-based *Sukuk*. In addition, Islamic Finance is subject of study under G20 themes of long-term investments and Financial inclusion.

Annexe 6 : contribution du TAKAFUL par région



Source :Rapport de l'Agence de Notation Earnst and Young pour l'année 2014

Annexe 7 : revue de l'institut du groupe Banque Islamique du Développement

NEWHORIZON

GLOBAL PERSPECTIVE ON ISLAMIC BANKING & INSURANCE

ISSUE NO. 194
January – June 2016
Rabi Al Thani - Ramadan 1437

PUBLISHED SINCE 1991



10th International Takaful Summit 2016 (ITS 2016)

ITS 2016: The London Market – Contributing to the Takaful Industry

ITS 2016: Takaful Market Characteristics

ITS 2016: Takaful Regulation, Standards and Ratings in a Demanding Global Environment

ITS 2016: Mutuels – Options and Issues

ITS 2016: The Role of Effective Retakaful in Increasing Takaful's Market Share

ITS 2016: Navigating Asset Management Challenges in Takaful Operations

ITS 2016: Developed and Emerging Takaful Markets

Academic Article: Shari'ah Governance in Islamic Financial Institutions: An Appraisal

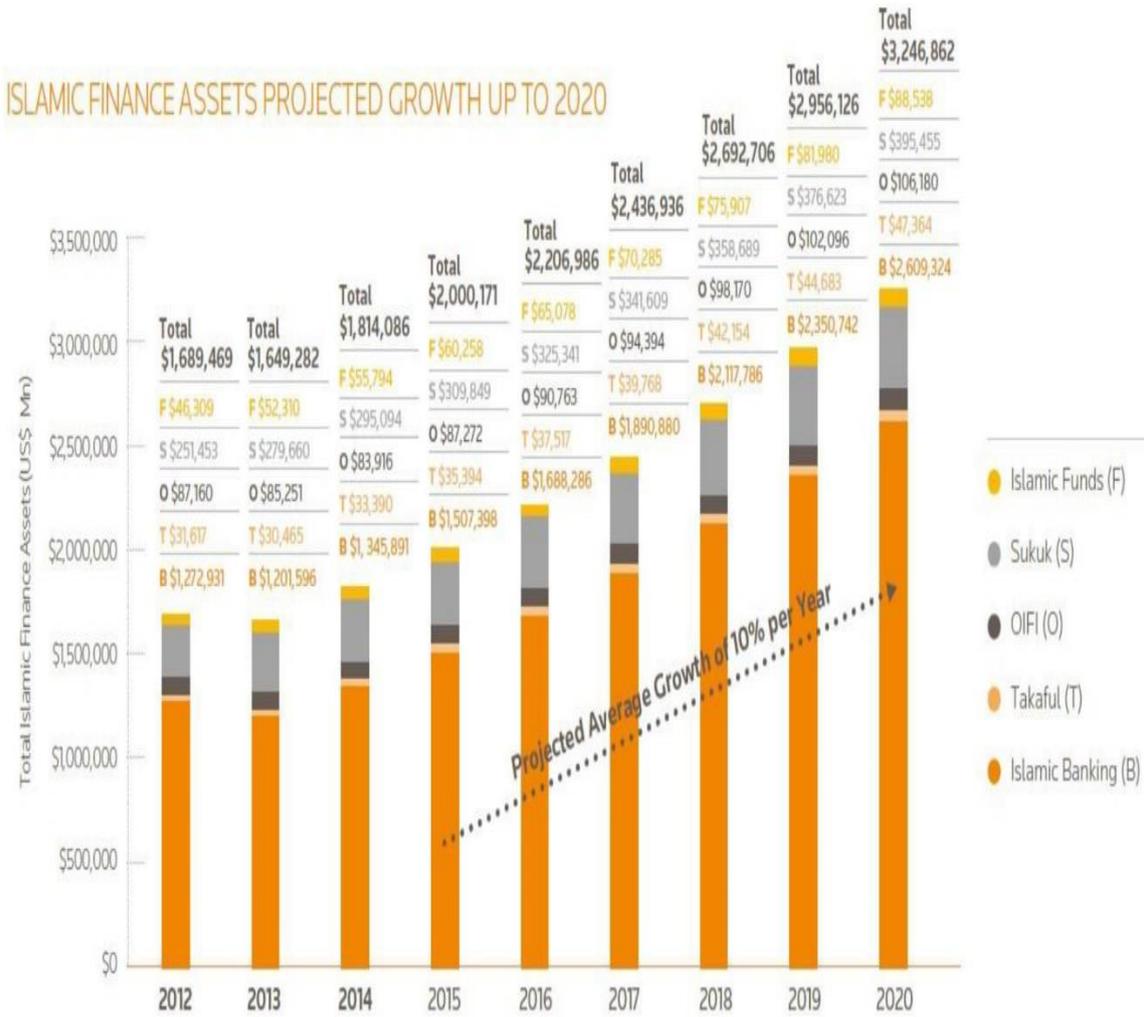
IIBI Lectures

 INSTITUTE OF
ISLAMIC BANKING
AND INSURANCE

DISCOVER NEW PERSPECTIVES

Annexe 8 : croissance des actifs de la finance islamique

Islamic Financial Assets Have Been Growing Rapidly



Source: Islamic Finance Development Report 2015, ICD-Thomson Reuters

Annexe 9 : création de banques islamiques par les pays de la CEG

Banque Pays	Banque	Date de création
EAU (Dubai)	Banque Islamique de Dubai	1975
Bahreïn	Banque Islamique du Bahreïn	1979
Koweït	Bayt Tamwil Al Koweït	1977
Qatar	Banque Islamique du Qatar	1982
Arabie Saoudite	Banque Fayçal	1979
Arabie Saoudite	Banque Islamique Rajhi	1988

Source : Hamza Chouder¹

¹ HAMZA CHOUDER, « L'industrie Islamique en Algérie et les expériences d'autres pays », Revue des Sciences Economique N° 15, l'université de Sétif, p 335.

Annexe 10 : revue annuelle de l'association malaisienne du TAKAFUL



Source : MTA

Annexe 11 : présentation de l'association malaisienne du TAKAFUL

About MTA

Malaysian Takaful Association (MTA) was formed in November 2002 under the Malaysian Societies Act of 1966. The objectives of MTA are essentially to promote the interests of its members and to supervise self-regulation within the Takaful industry. Currently, a total of 11 Takaful and 3 Retakaful operators are member companies of MTA.

Mission

To provide leadership on issues bearing on the industry's collective strength and image, locally and internationally to benefit the industry as a whole.

Vision

- Sustainably profitable and growing Takaful industry in Malaysia.
- An industry that can be trusted and recognised as contributing to society and the economy.
 - An economic and public policy climate conducive to a flourishing industry.
- A trade body recognised as providing active leadership and an authoritative collective voice for the Takaful industry

Object and Power of MTA

MTA was established to foster cooperation and mutual understanding amongst its registered members, whilst furthering the interests of the Takaful concept



Source : MTA

Annexe 12 : loi sur la supervision des compagnies d'assurance coopérative

إدارة مراقبة التأمين



مؤسسة النقد العربي السعودي

نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني الصادر بالمرسوم
الملكي رقم (م/٣٢) وتاريخ ٢/٦/١٤٢٤هـ

Law
On Supervision of Cooperative Insurance
Companies

Annexe 13 : centre de développement de la finance islamique appartenant à la banque mondiale sis à Istanbul, Turquie.



Islamic Finance

World Bank – IMF – Federal Reserve System
Seminar for Senior Bank Supervisors from
Emerging Economies

Washington DC USA
October 17-21, 2016

Zamir Iqbal, PhD
Lead Financial Sector Specialist
The World Bank Global Islamic Finance Development Center
Istanbul, Turkey
ziqbal@worldbank.org

Source :Centre Global de la finance islamique Turquie (GBM)

Annexe 14 : Code des assurances incluant le TAKAFUL au Maroc

N° 6506 – 4 moharrem 1438 (6-10-2016)

BULLETIN OFFICIEL

1507

Dahir n° 1-16-129 du 21 kaada 1437 (25 août 2016) portant promulgation de la loi n° 59-13 modifiant et complétant la loi n° 17-99 portant code des assurances.

LOUANGE A DIEU SEUL !

(Grand Sceau de Sa Majesté Mohammed VI)

Que l'on sache par les présentes – puisse Dieu en élever et en fortifier la teneur !

Que Notre Majesté Chérifienne,

Vu la Constitution, notamment ses articles 42 et 50,

A DÉCIDÉ CE QUI SUIT :

Est promulguée et sera publiée au *Bulletin officiel*, à la suite du présent dahir, la loi n° 59-13 modifiant et complétant la loi n° 17-99 portant code des assurances, telle qu'adoptée par la Chambre des représentants et la Chambre des conseillers.

Fait à Rabat, le 21 kaada 1437 (25 août 2016).

Pour contreseing :

Le Chef du gouvernement,

ABDEL-ILAH BENKIRAN.

*

* *

**Loi n° 59-13
modifiant et complétant la loi n° 17-99
portant code des assurances**

Article premier

Les dispositions des articles premier, 2 (2^{ème} alinéa), 10 (1^{er} alinéa), 12, 13, 33 (4^{ème} alinéa), 34 (5^{ème} alinéa), 46, 72, 86, 88 (2^{ème} alinéa), 98 (1^{er} alinéa), 99 (1^{er} et 2^{ème} alinéas), 100 (2^{ème} alinéa), 103 (1^{er} alinéa), 116 (1^{er} alinéa), 123, 140, 159, 161 (1^{er} alinéa), 165, 167, 168, 170, 184 (4^{ème} alinéa), 198, 207, 208 (1^{er} alinéa), 227, 239(1^{er} alinéa), 239-1 (1^{er} alinéa), 248, 264, 266 et 332 de la loi n°17-99 portant code des assurances promulguée par le dahir n° 1-02-238 du 25 rejeb 1423 (3 octobre 2002) sont modifiées ou complétées comme suit :

« Article premier. – Au sens de la présente loi, on entend
« par :

« *Echéance de prime* :
« d'une prime.

«

«

«

« *Assurances de personnes* :
« l'incapacité et l'invalidité.

RIBH 
LE JOURNAL DE LA
FINANCE ISLAMIQUE

« *Assurance Takaful* : Opération d'assurance réalisée
« en conformité avec les avis conformes du Conseil supérieur
« des Ouléma prévu au dahir n° 1-03-300 du 2 rabii I 1425
« (22 avril 2004) portant réorganisation des Conseils des
« Ouléma, tel qu'il a été complété, ayant pour
« objet la couverture des risques prévus au contrat
« d'assurance Takaful par un compte d'assurance
« Takaful géré, moyennant une rémunération de gestion,
« par une entreprise d'assurance et de réassurance agréée
« pour pratiquer les opérations d'assurances Takaful. Les
« opérations d'assurances Takaful et l'activité de gestion du
« compte d'assurance Takaful par une entreprise d'assurances
« et de réassurance ne peuvent, en aucun cas, donner lieu ni à
« la perception ni au versement d'intérêt.

« *Réassurance Takaful* : Opération de réassurance
« réalisée en conformité avec les avis conformes du Conseil
« supérieur des Ouléma ayant pour objet la couverture des
« risques prévus au traité de réassurance Takaful par un compte
« de réassurance Takaful géré, moyennant une rémunération
« de gestion, par une entreprise d'assurance et de réassurance
« agréée pour pratiquer les opérations de réassurance Takaful.
« Les opérations de réassurance Takaful et l'activité de gestion du
« compte de réassurance Takaful par une entreprise
« d'assurances et de réassurance ne peuvent, en aucun cas,
« donner lieu ni à la perception ni au versement d'intérêt.

« on entend par l'exercice ou la pratique des opérations
« d'assurances Takaful et / ou des opérations de réassurance
« Takaful, prévues par la présente loi, la gestion du compte
« ou des comptes relatifs auxdites opérations.

«

«

«

« *Avance* : d'assurance
« sur la vie.

« *Avance Takaful* : Montant versé par l'entreprise
« d'assurances et de réassurance pratiquant les opérations
« d'assurances ou de réassurance Takaful pour combler le
« déficit résultant de l'insuffisance de l'actif représentatif des
« provisions techniques par rapport auxdites provisions
« et pouvant être récupéré sur les excédents techniques et
« financiers futurs du compte d'assurance ou de réassurance
« Takaful. L'avance Takaful ne peut donner lieu à aucun
« intérêt.

«

«

« *Subrogation légale* : de
« l'indemnité.

« *Compte d'assurance Takaful* : Compte constitué par les
« contributions des participants dans l'opération d'assurance
« Takaful et par tous les revenus de ce compte y compris ceux
« résultant de l'investissement de son solde.

« *Compte de réassurance Takaful* : Compte constitué
« par les contributions des comptes d'assurance Takaful
« versées par l'entreprise d'assurances et de réassurance
« Takaful cédante chargée de la gestion desdits comptes, et
« par tous les revenus de ce compte y compris ceux résultant
« de l'investissement de son solde.

«

«

«

« *Prime* : somme due par le souscripteur
« l'assureur. Pour l'assurance Takaful, on entend par prime,
« la contribution du participant.

«

«

«

« *Souscripteur ou contractant* : personne morale
« ou « physique de la prime. Pour le
« contrat d'assurance Takaful, on entend par souscripteur ou
« contractant, le participant. »

(La suite sans modification.)

« *Article 2* (2^{ème} alinéa). – Il n'est pas dérogé aux
« dispositions de la législation en vigueur relative aux
« assurances ou aux opérations assimilées aux opérations
« d'assurances prévues à l'article 160 de la présente loi « régies
« par les textes particuliers, n'ayant pas fait l'objet d'une
« abrogation expresse par la présente loi. »

« *Article 10* (1^{er} alinéa). – Préalablement à la souscription
« du contrat, l'assureur remet à l'assuré un exemplaire du projet
« de contrat comportant le prix ou une notice d'information
« qui décrit notamment les garanties assorties des exclusions,
« le prix y afférent et les obligations de l'assuré. »

« *Article 12*. – Le contrat d'assurance, qui indique
« Il prévoit notamment :

« – le nom et domicile ;

«

«

«

« – autres que les
« assurances de responsabilité.

« Le contrat d'assurance Takaful doit, en outre, stipuler :

« – les modes de rémunération de l'entreprise
« d'assurances et de réassurance au titre de la gestion
« du compte d'assurance Takaful et le montant de cette
« rémunération ;

« – les modalités de répartition des excédents techniques
« et financiers entre les participants ;

« – les conditions relatives aux placements de l'entreprise
« d'assurances et de réassurance en ce qui concerne le
« compte d'assurance Takaful. »

« *Article 13*. – Le contrat d'assurance doit aussi :

«

« – comporter une clause spéciale précisant
« à compter de la publication de la décision de l'Autorité
« portant retrait d'agrément au « Bulletin officiel »
« conformément à l'article 267 de la présente loi. »

« Article 33 (4^{ème} alinéa). – En cas de suspension.....
« intérêt au taux légal. Toutefois, en assurance Takaful, la
« portion de prime conservée par l'assureur ne porte aucun
« intérêt. »

« Article 34 (5^{ème} alinéa). – La portion de prime
« à l'assuré avec les intérêts.
« Toutefois, en assurance Takaful, la portion de prime
« conservée par l'assureur ou restituée à l'assuré ne porte aucun
« intérêt. Si le contrat est remis en vigueur,
« l'autre partie. »

« Article 46. – En cas de disparition du risque assuré ou
« de perte totale de la chose assurée résultant d'un événement
« n'est plus couru. »

« Article 72. – L'assureur doit communiquer
« annuellement au souscripteur, par lettre recommandée ou
« par tout autre moyen donnant date certaine, à charge pour
« l'assureur d'en apporter la preuve, les informations permettant
« d'apprécier leurs engagements réciproques. Cette obligation
« d'information dans le contrat.

« Les informations à communiquer au souscripteur ainsi
« que le délai de cette communication sont fixés par circulaire
« de l'Autorité. »

« Article 86. – Lorsqu'une prime
« capital ou de ladite rente.

« La lettre recommandée
« dans tous les cas.

« En cas de résiliation du contrat en application des
« dispositions prévues au 1^{er} alinéa ci-dessus, la provision
« mathématique dudit contrat est restituée au souscripteur. »

« Article 88 (2^{ème} alinéa). – Le capital ou la rente
« à la date de résiliation, cette
« provision étant diminuée des frais de gestion dont le montant
« maximum est fixé par circulaire de l'Autorité. Ce montant
« maximum ne peut dépasser un pourcent (1%) de la somme
« primitivement assurée. »

« Article 98 (1^{er} alinéa). – Les contrats d'assurance
« variable. Dans ce cas, le capital ou
« la rente garanti est exprimé, totalement ou partiellement, en
« unités de compte de ces valeurs ou titres. »

« Article 99 (1^{er} et 2^{ème} alinéas). – Dans les contrats
« d'assurance le capital ou la rente garanti,
« la prime et la provision mathématique sont exprimés,
« totalement ou partiellement, en unités de compte approuvées
« par l'assuré.

« Lorsqu'un contrat d'assurance à capital variable est
« exprimé, totalement ou partiellement, en plusieurs unités de
« compte, dans les mêmes proportions. »

« Article 100 (2^{ème} alinéa). – Toutefois, les dispositions du
« présent article ne s'appliquent ni aux contrats ne comportant
« pas de valeur de réduction, ni aux contrats d'assurance
« Takaful ni aux contrats exprimés totalement en unités de
« compte lorsqu'ils ne comportent pas un élément viager. »

« Article 103 (1^{er} alinéa). – Est un contrat d'assurance
« de groupe le contrat d'assurance de personnes souscrit
« à des conditions définies audit
« contrat, pour la capitalisation ou pour la couverture des
« risques des risques d'incapacité ou d'invalidité. »

« Article 116 (1^{er} alinéa). – Le montant de la garantie
« d'assurance couvrant les risques prévus à l'article 115
« ci-dessus ne peut être inférieur à cinquante millions
« (50.000.000) de dirhams par événement. »

« Article 123. – Le montant de la garantie
« être inférieur à
« cinquante millions (50.000.000) de dirhams par véhicule et
« par événement.

« Toutefois, ce minimum est de vingt-cinq millions
« (25.000.000) de dirhams n'excédant pas 2 CV.

« En ce qui concerne les véhicules
« doit garantir :

« 1^o la responsabilité civile d'un
« minimum de cinquante millions (50.000.000) de dirhams par
« véhicule et par événement ;

« 2^o la responsabilité civile « ni
« celui obtenu en multipliant un million (1.000.000) de
« dirhams par le nombre de places de voyageurs autorisé dans
« le véhicule, ni à cinquante millions (50.000.000) de dirhams
« par véhicule et par événement. »

« Article 140. – 1- Les ressources du Fonds de garantie
« des accidents de la circulation comprennent :

« 1) ;

« 2) une contribution des assurés, qui s'ajoute au montant
« des primes relatives à l'assurance obligatoire de responsabilité
« civile prévue à l'article 120 ci-dessus, assise sur toutes les
« primes ou cotisations versées par les assurés aux entreprises
« d'assurances et de réassurance au titre de ladite assurance.
« Elle est perçue par voie réglementaire ;

(La suite sans modification.)

« Article 159. – Les opérations
« ou une responsabilité.

« Les opérations de réassurance
« de réassurance.

« Les opérations d'assurances et de réassurance visées
« aux 1^{er} et 2^{ème} alinéas ci-dessus sont classées par catégories
« dont la liste est fixée par circulaire de l'Autorité. Pour
« l'assurance et la réassurance Takaful, la liste précitée
« est fixée par circulaire de l'Autorité après avis conforme du
« Conseil supérieur des Ouléma visé à l'article 10-1 ci-dessus. »

« Article 161 (1^{er} alinéa). – Les entreprises d'assurance et
« de réassurance ne peuvent commencer leurs opérations que si
« elles sont agréées par l'Autorité. La décision portant agrément
« d'une entreprise d'assurance et de réassurance est publiée au
« « Bulletin officiel ». »

« Article 165. – L'agrément qu'aux entreprises
« régies, sous réserve des engagements souscrits dans le
« cadre des conventions internationales dûment ratifiées par
« le Royaume du Maroc et publiées au « Bulletin officiel »,
« par le droit marocain avis de la commission
« de régulation. Cet agrément est accordé par catégorie
« d'opérations d'assurances et de réassurance prévues aux
« articles 159 et 160 ci-dessus.

Annexe 15 : loi amendant et complétant le code des assurances incluant le TAKAFUL (Tunisie)

Loi n° 2014-47 du 24 juillet 2014, amendant et complétant le code des assurances ⁽¹⁾.

Au nom du peuple,

L'assemblée nationale constituante ayant adopté,

Le Président de la République promulgue la loi dont la teneur suit :

Article premier - Est inséré au code des assurances promulgué par la loi n° 92-24 du 9 mars 1992, un septième titre s'intitulant « l'assurance Takaful » et comportant les articles 201 à 217 suivants :

Titre VII

L'assurance takaful

Chapitre I

L'assurance Takaful et son régime

Article 201 - L'assurance Takaful est un régime contractuel par lequel un groupe de personnes appelées « adhérents » s'engage à s'entraider en cas de réalisation du risque ou au terme fixé au contrat d'assurance Takaful et ce à travers le paiement d'une somme en guise de donation appelée « cotisation ».

La somme des cotisations constitue « le fonds des adhérents » qui sera dédié au paiement des indemnités tout en étant totalement séparé des comptes de l'entreprise d'assurance Takaful.

(1) Travaux préparatoires :

Discussion et adoption par l'assemblée nationale constituante dans sa séance du 14 juillet 2014.

L'entreprise d'assurance Takaful gère le fonds des adhérents et place les sommes qui y sont collectées en contre partie d'une commission et ce conformément aux normes shari'iques.

Article 202 - Les entreprises d'assurance Takaful sont autorisées à exercer les activités d'assurance Takaful selon l'une des formes stipulées à l'article 53 du présent code et qui s'obligent de se conformer aux normes shari'iques dans toutes leurs activités d'assurance et de placement.

Les entreprises d'assurance ne peuvent pas cumuler les activités d'assurances conventionnelles et les activités d'assurance Takaful.

Article 203 - Les entreprises d'assurance Takaful ne peuvent transférer en totalité ou en partie leur portefeuille qu'à des entreprises d'assurance Takaful. Aussi, toute fusion ou absorption d'une entreprise d'assurance Takaful ne peut se faire que par une autre entreprise d'assurance Takaful.

L'opération de transfert, de fusion ou d'absorption est soumise à l'approbation du ministre des finances sur la base d'un rapport du comité général des assurances qui se charge d'en informer l'intéressé.

Article 204 - L'agent d'assurances ne peut pas présenter à la fois les opérations d'assurances conventionnelles et les opérations d'assurance Takaful.

Article 205 - L'entreprise d'assurance Takaful est tenue de gérer les opérations d'assurance Takaful sur la base du contrat de mandat « Wakala » et de gérer les opérations de placement des cotisations sur la base du contrat de commande « Moudharaba », tels que définis par le code des obligations et des contrats.

En contre partie, l'entreprise d'assurance Takaful perçoit en tant que mandataire une commission de mandat « Wakala » calculée sur la base des cotisations et en tant qu'agent une commission de commande « Moudharaba » calculée sur la base d'un pourcentage des revenus de placement, à charge de l'entreprise de stipuler les pourcentages de ces commissions au niveau des conditions particulières des contrats d'assurances Takaful.

Un arrêté du ministre des finances fixera la base de calcul de la commission de mandat « Wakala » et du pourcentage de commande « Moudharaba ».

Article 206 - L'entreprise d'assurance Takaful doit constituer un comité de supervision shari'ique habilité à contrôler, à suivre toutes les transactions de l'entreprise et à émettre son avis concernant l'étendue de leur conformité aux normes shari'iques.

Le comité de supervision shari'ique est constitué de trois membres désignés par l'assemblée générale de l'entreprise pour un mandat de trois ans renouvelable deux fois.

Les membres du comité de supervision sharaïque doivent déclarer tout conflit d'intérêt durant l'exercice de leur mandat au sein de ce comité. Est considéré comme conflit d'intérêt tout intérêt personnel direct ou indirect ou toute relation personnelle directe ou indirecte pouvant affecter le bon fonctionnement du comité ou son indépendance.

Il est aussi interdit au membre du comité de supervision sharaïque de cumuler plus que deux mandats dans deux comités de supervision sharaïque des entreprises d'assurance Takaful.

Article 207 - Le comité de supervision sharaïque peut demander à l'entreprise tous les documents et justificatifs nécessaires à l'exercice de ses fonctions.

Sont obligatoires pour l'entreprise d'assurance Takaful toutes les décisions émanant de ce comité.

Le comité de supervision sharaïque élabore un rapport annuel portant sur les résultats de ses travaux qui sera adressé au conseil d'administration de l'entreprise ou à son directoire et dont une copie sera transmise au comité général des assurances dans un délai ne dépassant pas le 31 juillet de chaque année.

Les conditions d'exercice, les attributions et les modalités de fonctionnement du comité de supervision sharaïque sont fixées par un arrêté conjoint du ministre des finances et du ministre des affaires religieuses.

Article 208 - L'entreprise d'assurance Takaful est tenue, après avis de son comité de supervision sharaïque, de désigner parmi ses employés un auditeur sharaïque chargé du contrôle de la conformité des transactions de l'entreprise aux avis et décisions du comité de supervision sharaïque.

L'auditeur sharaïque prépare des rapports qu'il soumet à l'examen du comité de supervision sharaïque.

Chapitre II

Gestion financière et comptable des entreprises d'assurance Takaful

Article 209 - L'entreprise d'assurance Takaful doit tenir séparément des comptes financiers et comptables comme suit :

- un compte relatif au placement du capital des actionnaires de l'entreprise d'assurances Takaful,
- un compte relatif au fonds des adhérents ou plusieurs comptes selon les branches d'assurances dans lesquels sont affectés les cotisations et leurs revenus de placement et à partir desquels sont payées les indemnités.

Article 210 - L'entreprise d'assurance Takaful est tenue de placer les sommes disponibles dans le fonds des adhérents conformément à la liste des actifs fixée par arrêté du ministre des finances et après autorisation de son comité de supervision sharaïque.

L'entreprise d'assurance Takaful est tenue aussi de placer les sommes disponibles dans le fonds des actionnaires conformément aux normes sharaïques et à ce qui est autorisé par son comité de supervision sharaïque.

Article 211 - L'entreprise d'assurance Takaful doit distribuer aux adhérents le surplus d'assurance selon la méthode qu'elle fixe après avis du comité de supervision sharaïque.

Le surplus d'assurance est la différence entre la somme des cotisations nettes des annulations, leurs revenus de placement et tous les autres revenus d'une part et la somme des sinistres réglés, les provisions techniques, les réserves, la rémunération des actionnaires en contre partie de la gestion des opérations d'assurance Takaful et les opérations de placement et tous les autres frais relatifs au fonds des adhérents d'autre part.

L'entreprise d'assurance Takaful ne peut distribuer aucun bénéfice aux actionnaires sur le surplus d'assurance dégagé par les comptes du fonds des adhérents.

Article 212 - L'entreprise d'assurance Takaful doit prélever au moins 30% du surplus d'assurance annuel pour constituer une provision d'équilibrage des pourcentages d'indemnisation et qui sert à combler le déficit éventuel du fonds des adhérents pour les années comptables à venir.

Ce prélèvement cesse d'être obligatoire quand la provision constituée atteint 50% des cotisations nettes des annulations de l'année comptable en cours.

Article 213 - L'entreprise d'assurance Takaful ne participe pas aux risques supportés par le fonds des adhérents et ne supporte aucune perte qui en découle seulement si cette perte résulte d'un manquement ou d'une contravention aux conditions fixées au contrat d'assurance Takaful.

En cas d'incapacité du fonds des adhérents à honorer ses engagements, l'entreprise d'assurance Takaful s'engage à prêter au fonds un prêt sans intérêt qui sert à combler le déficit enregistré et ce après l'épuisement de tous les traités de réassurance et la provision stipulée à l'article 212 du présent code.

Le prêt sans intérêt est le montant prêté par l'entreprise d'assurance Takaful au fonds des adhérents et qui sera remboursé sans versement d'intérêts.

Article 214 - Le montant du prêt sans intérêt sera remboursé à partir du surplus d'assurance qui sera réalisé ultérieurement et ce avant toute constitution de les provisions stipulées à l'article 212 du présent code.

Le montant du prêt sans intérêt ne peut pas dépasser la somme des capitaux propres de l'entreprise d'assurance Takaful.

Chapitre III

Les dispositions obligatoires du contrat d'assurance Takaful

Article 215 - En sus des dispositions stipulées à l'article 3 du présent code, l'entreprise d'assurance Takaful doit obligatoirement stipuler au contrat d'assurance Takaful les mentions suivantes :

- l'engagement de l'entreprise à se conformer aux normes shari'iques,
- l'indication que le paiement de la cotisation se fait sur la base d'un engagement de donation,
- l'engagement de l'entreprise d'assurance Takaful à réaliser la séparation totale entre les comptes des adhérents et ceux des actionnaires,
- les modalités de gestion utilisées pour les opérations d'assurances et les opérations de placement des cotisations,
- la politique de placement des provisions techniques de l'entreprise,
- la méthode adoptée pour la distribution du surplus d'assurance,
- l'engagement de l'entreprise d'assurances Takaful à donner un prêt sans intérêt tel que défini à l'article 213 du présent code en cas d'incapacité du fonds des adhérents à honorer ses engagements.

Chapitre IV

La réassurance Takaful

Article 216 - L'entreprise d'assurance Takaful ne peut céder ses opérations qu'à des entreprises de réassurance pratiquant les activités d'assurances Takaful.

Au cas où les entreprises de réassurance pratiquant les activités d'assurance Takaful n'ont pas la capacité de rétention suffisante ou en cas d'inexistence de la couverture du risque à réassurer, les entreprises d'assurances Takaful peuvent recourir aux réassureurs conventionnels à condition de réduire au maximum leur taux de cession et la période de couverture et ce après approbation du comité de supervision shari'ique.

Chapitre V

Dispositions diverses

Article 217 - Toutes les dispositions du code des assurances ainsi que ses textes d'application qui ne sont pas contradictoires avec celles du présent titre sont applicables aux activités et entreprises d'assurance Takaful.

Article 2 - Sont abrogées les dispositions du premier paragraphe de l'article 50 ter et du point 1 de l'article 88 du code des assurances et remplacées par les dispositions suivantes:

Article 50 ter (premier paragraphe nouveau) - « Les entreprises d'assurance et les entreprises de réassurance sont tenues d'informer le ministre des finances de toute désignation qu'elles projettent de faire au sein de leurs conseils d'administration ou de leurs conseils de surveillance ou de leurs directoires ou de leurs comités de supervision shari'ique ou de leurs principaux dirigeants tout en fournissant un état détaillé de leurs compétences et expériences ».

Article 88 (point 1 nouveau) - « L'entreprise d'assurance ou l'entreprise de réassurance qui ne communique pas les documents prévus aux articles 60 et 207 du présent code et qui ne procède pas à la publication de ses comptes annuels dans les délais légaux est redevable d'une amende de 50 dinars par jour de retard. »

Art. 3 - Est ajoutée aux dispositions du deuxième paragraphe de l'article 58 du code des assurances un sixième tiret ainsi rédigé :

«- La provision d'équilibrage des pourcentages d'indemnisation servant à combler le déficit éventuel du fonds des adhérents stipulée à l'article 212 du présent code constituée par les entreprises d'assurance Takaful ».

Art. 4 - Un délai de six mois, à compter de la date d'entrée en vigueur de la présente loi, est accordé aux entreprises d'assurance exerçant l'activité d'assurance Takaful au moment de la publication de la présente loi pour s'y conformer. Ce délai peut être prorogé pour une période ne dépassant pas six mois supplémentaires après accord du ministre des finances et sur demande motivée de la part de l'entreprise concernée.

La présente loi sera publiée au Journal Officiel de la République Tunisienne et exécutée comme loi de l'Etat.

Tunis, le 24 juillet 2014.

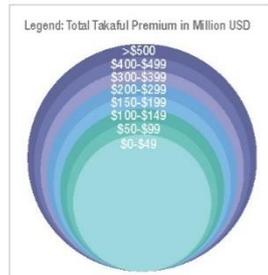
Le Président de la République

Mohamed Moncef El Marzougui

Annexe 16 : densité et taux de pénétration du TAKAFUL

Total Takaful Sector

Takaful Penetration, Density & Total Premiums



Source: Thomson Reuters EIKON, World Bank Database and Finance Forward analysis.

Source :THOMSON REUTER'S

Annexe 17 : actifs TAKAFUL en tenant compte des windows TAKAFUL



Source: Source: ICD Thomson Reuters (2015)

Source :THOMSON REUTERS'S 2015

Annexe 18 : Liste des compagnies Takaful dans le monde

Liste des compagnies Takaful dans le monde²

- Salama Assurances Algerie(Algeria)
- IslamicTakaful& Re-Takaful (Bahamas &Saudi Arabia)
- AllianzTakaful(Bahrain)
- Al-Salam IslamicTakaful Co.(Bahrain)
- Chartis Takaful-EnayaBSC (Bahrain)
- Legal &GeneralGulfTakaful(Bahrain)
- SarikatTakafulal-Islamiyah(Bahrain)
- SolidarityFamily Takaful(Bahrain)
- SolidarityGeneral Takaful(Bahrain)
- TakafulInternational Co.(BahrainIslamic InsuranceCo.) (Bahrain)
- TakafullIslamicInsuranceCo.EC (Bahrain)
- T'azur Co BSC (Bahrain)
- FareastIslami LifeInsuranceCo.Ltd(Bangladesh)
- Islami BIMA (Takaful-Megna LifeInsurance)(Bangladesh)
- Islami InsuranceBangladesh Limited(Bangladesh)
- Islamic Commercial InsuranceCo.(Bangladesh)
- PadmaIslamiLifeInsurance(Bangladesh)
- Prime LifeInsuranceLimited(Bangladesh)
- TakafullIslamiInsurance Limited(Bangladesh)
- InsuransIslam TAIB (Brunei)
- TakafulBrunei Darussalam Sdn Bhd(Brunei)
- Arab Orient TakafullInsuranceCo.(Egypt)
- Egyptian SaudiInsuranceHouse(Egypt)
- Egyptian Takaful(Life) (Egypt)
- Egyptian Takaful(Non-Life) (Egypt)
- NileFamilyTakaful(Egypt)
- NileGeneralTakaful (Egypt)
- Solidarityfor Family TakafullInsurance(Egypt)
- Wethaq Takaful InsuranceCo.(Egypt)
- TakafulGambiaLimited(Gambia)

² Source : Babacar NDIAYE, Université Paris Dauphine

- Asuransi Syariah Mubarakah (Indonesia)
- Takaful Keluarga (Life Insurance) (Indonesia)
- Asuransi Takaful Umum (Indonesia)
- Jaya Proteksi Takaful (Indonesia)
- Syarikat Takaful Indonesia (Indonesia)
- Alborz Insurance Co. (Iran)
- Asial Insurance Co. (Bimeh Asia) (Iran)
- Bimeh Iran (Iran insurance company) (Iran)
- Bimeh Markazi Iran (Central Insurance of IR Iran) (Iran)
- Bimeh Parsian (Iran)
- Bimeh Sina (Iran)
- Bimeh Toseh-eh (Iran)
- Dana Insurance Co. (Iran)
- Day Insurance Company (Iran)
- Hafez Insurance Co. (Iran)
- Karafarin Insurance Co. (Iran)
- Mellat Insurance Company (Iran)
- Omid Insurance Co. (Iran)
- Parsian Insurance (Iran)
- Razi Insurance Co. (Iran)
- Saman Insurance Co. (Iran)
- Iraqi Islamic Bank (Iraq)
- Al Barakah Takaful Co. (Jordan)
- First Insurance Co. (Jordan)
- The Islamic Insurance Co. (Jordan)
- Crescent Takaful SACCO (Kenya)
- Takaful Insurance of Africa (TIA) (Kenya)
- Ain Takaful Insurance Co. (Kuwait)
- Al Safat Takaful Co. (Kuwait)
- AL-Muthanna Takaful Insurance Company (Kuwait)
- Boubyan Takaful Insurance Co. (Kuwait)
- First Takaful Insurance Co. (Kuwait)
- Gulf Takaful Insurance Co. (Kuwait)
- National Takaful Insurance (Kuwait)

- Ritaj TakafullInsuranceCo.(WarbaTakafullInsurance) (Kuwait)
- TakafullInternational InsuranceCompany(Kuwait)
- TakafullIslamicInsuranceCompany(Kuwait)
- Wethaq Takaful (Kuwait)
- Al Aman Takaful InsuranceSAL(Lebanon)
- TakafullInsuranceCompany(Libya)
- SolidarityTakafol S.A.(Luxembourg)
- AIA AFGTakafulBerhad(Malaysia)
- AIA TakafullInternational Berhad(ATIB)(Malaysia)
- AlliedCooperative InsuranceGroupEC (Malaysia)
- AmIslamic Bank (Malaysia)
- AmFamilyTakaful(Malaysia)
- CIMB Aviva TakafulBerhad(Malaysia)
- EtiqaTakaful Berhad(Malaysia)
- GreatEasternTakaful(Malaysia)
- HongLeongTokioMarine TakafulBerhad(Malaysia)
- INGPublicTakaful Ehsan(Malaysia)
- MAATakaful (Malaysia)
- Prudential BSN Takaful Berhad(Malaysia)
- Syarikat TakafulMalaysiaBerhad(Malaysia)
- TakafullKHLAS (Malaysia)
- SMAIsamique(Mauritania)
- TaaminAssurancesIslamiques (Mauritania)
- Al Madina Takaful (Oman)
- TakafulOmanSAOG(Oman)
- DawoodFamily Takaful Limited(Pakistan)
- Pak Qatar FamilyTakaful(Pakistan)
- Pak Qatar General Takaful(Pakistan)
- Pak-KuwaitTakaful CompanyLimited(Pakistan)
- TakafulPakistan Limited(Pakistan)
- Al-TakafulPalestinianInsuranceCompanyCo.(Palestine)
- Palestine TakafullInsuranceCo.(Palestine)
- Aljasr Takaful(Qatar)
- Al Khaleej Takafullns& ReinsCo.(Qatar)

- Damaan Islamic Insurance Company (Beema) (Qatar)
- General Takaful Company GTC (Qatar)
- Qatar Takaful Co (Qatar)
- Qatar Islamic Insurance Co. (Qatar)
- Ace Arabia Cooperative Insurance Co. (Saudi Arabia)
- Al Alamiya for Cooperative Insurance Company (Saudi Arabia)
- Al Alhi Takaful (Saudi Arabia)
- Al Ahlia for Cooperative Insurance (Saudi Arabia)
- Al Rajhi Company for Cooperative Insurance (Al Rajhi Takaful) (Saudi Arabia)
- Al Sagr Cooperative Insurance Company (Saudi Arabia)
- Allianz Saudi Fransi Cooperative Insurance (Saudi Arabia)
- Allied Cooperative Insurance Group (ACIG) (Saudi Arabia)
- Amana Cooperative Insurance Company (Saudi Arabia)
- Arabia Insurance Cooperative Company (Saudi Arabia)
- Arabian American Insurance Co. EC (Saudi Arabia)
- Arabian Malaysian Takaful (Saudi Arabia)
- Arabian Shield Cooperative Insurance Company (Saudi Arabia)
- AXA Cooperative Insurance Co. (Saudi Arabia)
- BUPA Arabia for Cooperative Insurance (Saudi Arabia)
- Buruj Cooperative Insurance Co (Saudi Pearl Insurance Co.) (Saudi Arabia)
- Gulf General Cooperative Insurance Co. (Saudi Arabia)
- Gulf Union Cooperative Insurance Co. (Saudi Arabia)
- Gulf Union Insurance and Risk Management Company E.C. (Saudi Arabia)
- International Islamic Insurance Co. (Saudi Arabia)
- Islamic Corporation for Insurance of Investment and Export Credit (Saudi Arabia)
- Islamic Security (Saudi Arabia)
- Malath Cooperative Insurance & Reinsurance (Saudi Arabia)
- Mediterranean and Gulf Insurance and Reinsurance Company (MEDGULF) B.S.C. (Saudi Arabia)
- Saab Takaful (Saudi Arabia)
- Salama (Saudi IAIC for Cooperative Insurance Co) (Saudi Arabia)
- Sanad Cooperative Insurance and Reinsurance Company (Saudi Arabia)
- Saudi Arabian Cooperative Insurance Company (SAICO) (Saudi Arabia)
- Saudi General Insurance Company EC (Saudi Arabia)

- SaudiIndianCompanyfor Cooperative Insurance(Saudi Arabia)
- Saudi National InsuranceCo.(Wataniya) (Saudi Arabia)
- Saudi UnitedCo-operative Insurance(Wala'a) (SaudiArabia)
- SolidaritySaudi Takaful Co.(Saudi Arabia)
- TakafulTa'awuni Division,BankAl Jazira(Saudi Arabia)
- TheCompanyfor Cooperative Insurance(Tawuniya) (Saudi Arabia)
- TokioMarineSaudi Arabia(SaudiArabia)
- TradeUnionCooperative Insurance&Reinsurance(Saudi Arabia)
- UnitedCooperative AssuranceCompany(UCA) (SaudiArabia)
- WeqayaTakafullInsurance& ReinsuranceCompany(Saudi Arabia)
- IslamicTakaful& Re-Takaful Co.(Saudi Arabia&Bahamas)
- SALAMASenegal (Sosar Al Amane) (Senegal)
- RelianceTakaful(SouthAfrica)
- Amana Takaful Ltd(SriLanka)
- Al SalamalInsuranceCo(Sudan)
- Al-Ta'awuniya InsuranceCo.(Sudan)
- Al-Baraka(Sudan)
- BlueNileInsuranceCo.(Sudan)
- El Nilein InsuranceCo.(Sudan)
- GeneralInsuranceCo.(Sudan) Islamic InsuranceCo.(Sudan)
- JUBA InsuranceCo.(Sudan)
- MiddleEastInsuranceCo.(Sudan)
- NationalreinsuranceCo.(Sudan)
- Red SealInsuranceCompanyLimited(Sudan)
- SavanaInsuranceCo.Ltd(Sudan)
- Shiekan Insurance&Reinsurance(Sudan)
- TheSudaneseInsurance andReinsuranceCompanyLtd(SUDINRECO) (Sudan)
- TheUnitedInsuranceCo.(Sudan)
- AlAqeelah Takaful InsuranceCo.(Syria)
- Aman Syriafor TakafullInsurance(Syria)
- Noor Takaful InsuranceCo.(Syria)
- Syrian Islamic Insurance(Syria)
- FinansalifeAssurance(Thailand)
- Dhipaya InsurancePublic CompanyLimited(Thailand)

- Kamol SukosolInsuranceCo.(Thailand)
- MuangThaiTakaful(Thailand)
- TakafulT &TFriendlySociety(Trinidad&Tobago)
- AtTakafulia(Tunisia)
- El AmanaTakaful(Tunisia)
- ZitounaTakaful(Tunisia)
- AbuDhabi National TakafulCo.(UAE)
- Al HilalTakafulCompany(UAE)
- Al- Sagr National InsuranceCo.(Saudi Arabia)
- Dar AlTakaful (Takaful HouseCompany) (UAE)
- Dubai Islamic Bank (UAE)
- Dubai Islamic Insurance&reinsuranceCo.(AMAN)(UAE)
- EmiratesislamicBank(UAE)
- Islamic ArabInsurance(Salama) (UAE)
- MethaqTakafulInsuranceCo(MethaqLil Takaful) (UAE)
- NationalTakaful CompanyPSC (Watania) (UAE)
- Noor FamilyTakaful(PJSC)(UAE)
- Noor GeneralTakaful(PJSC) (UAE)
- TakafulEmarat(UAE)
- British IslamicInsuranceHolding(UK)
- Cobalt Underwriting(UK)
- ZayanTakaful (USA)
- UnitedInsuranceCo.(Yemen)
- YemenIslamicInsuranceCompany(Y.S.C) (Yemen)

Annexe 19 : production du secteur des assurances dommages en Algérie au 31/12/2016

Tab.2 : Production du secteur des assurances de dommages au 31/12/2016

En DA	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution	
	31/12/2016	31/12/2015	2016	2015	en %	En valeur
Assurance Automobile	65 252 643 781	66 183 522 596	54,6%	55,7%	-1,4%	-930 878 815
Risques obligatoires	13 243 838 975	13 197 957 109	11,1%	11,1%	0,3%	45 881 866
Risques non obligatoires	52 008 804 806	52 985 565 487	43,5%	44,6%	-1,8%	-976 760 681
Assurance Incendie et Risques Divers	42 451 536 497	41 910 740 996	35,5%	35,8%	1,3%	540 795 501
Incendie, explosions et éléments naturels	26 759 487 926	24 227 312 596	22,4%	20,4%	10,5%	2 532 175 330
Autres dommages aux biens	12 889 421 377	14 734 593 089	10,8%	12,4%	-12,5%	-1 845 171 712
Assurances de responsabilité civile	2 802 627 196	2 948 835 310	2,3%	2,5%	-5,0%	-146 208 114
Assurance Agricoles	3 371 530 252	3 757 444 326	2,8%	3,2%	-10,3%	-385 914 074
Production végétale	643 745 898	782 293 430	0,5%	0,7%	-17,7%	-138 547 532
Production animale	1 209 898 496	1 338 490 174	1,0%	1,1%	-9,6%	-128 591 678
Responsabilité civile agriculteur	377 235 284	356 998 127	0,3%	0,3%	5,7%	20 237 157
Multirisques engins & matériel agricole	1 006 220 911	1 006 429 505	0,8%	0,8%	0,0%	-208 594
Autres dommages agricoles	134 429 664	273 233 090	0,1%	0,2%	-50,8%	-138 803 426
Assurance Transport	6 941 021 065	5 723 550 215	5,8%	4,8%	21,3%	1 217 470 853
Transport terrestre	1 086 582 254	975 487 198	0,9%	0,8%	11,4%	111 095 056
Transport ferroviaire	5 720 317	309 090	0,0%	0,0%	1750,7%	5 411 227
Transport aérien	2 407 497 086	1 344 030 824	2,0%	1,1%	79,1%	1 063 466 262
Transport maritime	3 441 221 410	3 403 723 103	2,9%	2,9%	1,1%	37 498 307
Assurance Crédit	1 422 969 946	1 148 596 140	1,2%	1,0%	23,9%	274 373 806
Insolvabilité générale (Crédit domestique)	639 557 094	511 720 241	0,5%	0,4%	25,0%	127 836 853
Crédit à l'exportation	87 288 281	77 106 512	0,1%	0,1%	13,2%	10 181 769
Vente à tempérament (Crédit à la consommation)	29 581	4 120	0,0%	0,0%	618,0%	25 461
Crédit hypothécaire (Crédit immobilier)	696 094 989	559 765 267	0,6%	0,5%	24,4%	136 329 722
Crédit agricole	-	0	0,0%	0,0%	0	0
Total	119 439 701 545	118 723 854 273	100,0%	100,0%	0,6%	715 847 272

Source : Conseil National des Assurances 2016

Annexe 20 : production du secteur des assurances de personnes en Algérie au 31/12/2016

2. ASSURANCES DE PERSONNES

2.1 PRODUCTION :

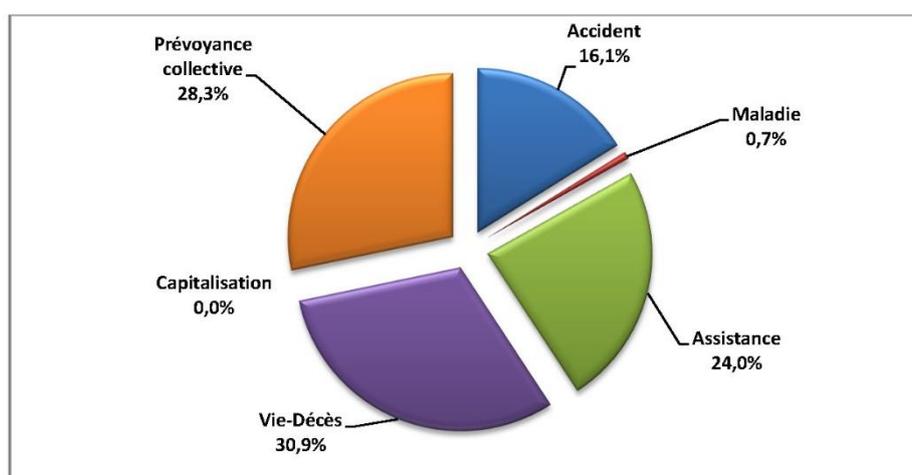
Au 31 Décembre 2016 les sociétés d'assurance de personnes réalisent un chiffre d'affaires de 11,5 milliards de DA marquant ainsi une évolution positive de (11,8%) ce qui représente 1,2 milliards de DA par rapport à l'exercice précédent.

La branche « vie décès » prédomine le marché à hauteur de (30,9%), suivie des branches « prévoyance collective » et « assistance » avec des parts de (28,3%) et (24%) respectivement.

Tab.4 : Production des assurances de personnes au 31/12/2016

En DA	Chiffre d'affaires		Structure du marché		Evolution	
	Au 31/12/ 2016	Au 31/12/ 2015	2016	2015	en %	En valeur
Accident	1 856 428 232	1 244 402 351	16,1%	12,1%	49,2%	612 025 881
Maladie	84 011 215	78 587 366	0,7%	0,8%	6,9%	5 423 849
Assistance	2 764 941 422	2 902 589 213	24,0%	28,1%	-4,7%	-137 647 791
Vie-Décès	3 566 489 453	3 303 052 547	30,9%	32,0%	8,0%	263 436 906
Capitalisation	-	0	0,0%	0,0%	0,0%	0
Prévoyance collective	3 261 439 985	2 791 447 367	28,3%	27,0%	16,8%	469 992 618
Total	11 533 310 307	10 320 078 844	100%	100%	11,8%	1 213 231 463

Structure de la production des assurances de personnes par branche au 31/12/2016



CNA – Note de conjoncture T4-2016

7

Source : Conseil National des Assurances 2016

Résumé :

Ce mémoire se propose d'analyser les marchés Takaful dans les pays de la coopération du Golfe et en Malaisie. Ce sont les pays leaders du marché Takaful mondial. Le marché takaful est lié à celui de l'assurance, à celui de l'épargne et à celui de la finance islamique. Les mutuelles et coopératives d'assurance ont été désignées comme alternative à l'assurance conventionnelle vu leurs gestions participatives et leurs penchants vers l'économie socialement responsable. Pour les musulmans, Le takaful n'est autre que le développement moderne de la mutualité ancestrale qui existait, et existe toujours dans leur culture ; à l'exemple de touiza en Algérie.

Les bonnes relations entretenues entre la confédération internationale des coopératives et mutuelles d'assurances (ICMIF) et Global Takaful Groupe (GTG) sont une suite logique du rapprochement dans leurs grands objectifs respectifs.

L'approche fonctionnelle de l'économie et de la finance et l'approche des Maqasids sharia de l'économie et de la finance dites islamiques présentent de nombreux points de convergence. Le takaful s'inscrit dans cet objectif commun. Il peut aussi être perçu de différentes façons : un produit d'assurance sociale, un produit d'assurance mutuelle, un produit d'assurance commerciale, et un produit financier assurantiel indispensable au bon fonctionnement des banques islamiques.

Le Takaful peut être pratiqué sous la forme wakala, sous la forme moudharaba, sous la forme wakala- moudharaba et sous la forme waqf.

Le marché du Takaful dans le monde réalise des taux de croissance annuels deux fois supérieurs à ceux du marché de l'assurance conventionnelle. L'introduction de l'assurance Takaful pourrait constituer une opportunité pour les autorités monétaires pour drainer l'épargne inactive, booster l'assurance des personnes, et lancer l'industrie de la finance islamique.

L'expérience de la Malaisie dans le Takaful famille et celle des pays de la CEG dans le takaful santé pourront constituer une source d'inspiration pour les autres pays musulmans. Le takaful pourrait lever la réticence d'une frange de la population Algérienne à s'assurer et pourrait drainer par là même des fonds d'épargne importants non encore exploités.

Mots clés : Takaful, assurance éthique, économie socialement responsable, mutualité, assurance santé, assurance Hadj et Omra, assurance générale, assurance des personnes, assurance vie, assurance famille, épargne, finance islamique, finance fonctionnelle, finance et Maqasid sharia, sécurité sociale, marché de l'assurance.

Liste des tableaux

Tableau 1 : Indices du marché.....	7
Tableau 2: Répartition des Top 500 selon le revenu des primes.....	19
Tableau 3: Déclinaison des Top 500 selon la structure organisationnelle et le revenu des primes.....	19
Tableau 4: Les plus grands assureurs mutuels pour l'année 2014	23
Tableau 5 : les organisations régionales d'assurance dans la région du MENA.....	45
Tableau 6: Données macroéconomiques concernant les pays de la CEG et la Malaisie	46
Tableau 7: Les primes d'assurance dans la CEG pour les années 2012, 2013, 2014.	47
Tableau 8: Densité et pénétration de l'assurance dans les pays de la CEG	48
Tableau 9: Assurance famille en 2014 dans les pays de la CEG	49
Tableau 10: Assurance générale en 2014 dans les pays de la CEG	49
Tableau 11: l'évolution des actifs financiers islamiques durant la période 2008 à 2013.....	51
Tableau 12: Financement par les banques islamiques dans les pays du Golfe en 2013	52
Tableau 13: Volume de l'industrie financière dans les pays du Golfe.....	54
Tableau 14: Données macroéconomiques concernant la Malaisie(2014).....	57
Tableau 15:Taux de pénétration de l'assurance en tenant compte de l'assurance sous formes d'épargne en % du PIB.....	59
Tableau 16: opérations de fusion /acquisition réalisées en Malaisie /Assurance.....	61
Tableau 17 : compagnies notées par A.M.Best.....	62
Tableau 18: Volume de l'industrie Takaful dans les pays de la CEG (milliards USD).....	67
Tableau 19: La densité du Takaful dans les pays de CEG en USD	69
Tableau 20: taux de pénétration du takaful dans les pays de la CEG	69
Tableau 21: Densité du Takaful en Arabie Saoudite en USD.....	70
Tableau 22: Taux de pénétration du Takaful en Arabie Saoudite par rapport au PIB	71
Tableau 23 : Taux de Rétenion des primes par branche en Arabie Saoudite.....	72
Tableau 24: Les compagnies Retakaful dans les pays de la CEG.....	72
Tableau 25: Taux de rétenion des primes Takafuls	73
Tableau 26: Quelques opérations fusions – acquisition des compagnies d'assurance Takaful.	74
Tableau 27: Notation des compagnies exerçant le Takaful au Moyen Orient	75
Tableau 28: Evolution du Volume et de la densité du Takaful santé en Arabie Saoudite 2011-2015.....	81

Liste des tableaux

Tableau 29: Répartition des parts du marché Takaful Famille en Malaisie.....	85
Tableau 30: Répartition desParts du marchéTakaful General en Malaisie	86
Tableau 31: Les produits vendus par branches en Malaisie.....	86
Tableau 32: Les bonus distribués par le Tabung Haji.....	88
Tableau 33: Répartition des opérateurs Takafuls dans le monde.....	104
Tableau 34: Répartition des cotisations régime des salariés	111
Tableau 35: Évolution du marché des assurances de 2008 à 2016 en millions de dinars	119
Tableau 36: Évolution du chiffre d’affaire et des prestations de la société Salama durant la période 2005à 2013.	127

Liste des figures

Figure 1: interaction entre différents acteurs du système financier	5
Figure 2 : Taux de croissance des primes (2007 - 2014).	17
Figure 3: Parts de marché des mutuelles et coopératives d'assurance dans le monde.....	17
Figure 4: Répartition régionale des tops 500 dans le monde en 2014.....	18
Figure 5: Part de marché de l'assurance mutualiste vie (2012)	20
Figure 6 : Part du marché du segment assurance mutualiste vie par branches, année(2012) ..	21
Figure 7: Les parts du marché mutualiste de l'assurance générale (2012)	21
Figure 8: Type d'assureur des compagnies du top 500 par région (2014).....	22
Figure 9 : Nombre d'organisations par tranche d'âge (25 à 250 ans)	24
Figure 10 : modèle wakala	33
Figure 11: Modèle Moudaraba	34
Figure 12 : Volume et composition des actifs de la finance islamique(10 ⁹ USD).....	51
Figure 13: Taux de pénétration des actifs islamiques dans les pays du Golf.....	52
Figure 14: Financement de l'économie dans les pays du Golf (milliards USD).....	53
Figure 15: Emission des Sukuks au Moyen Orient et en Malaisie (milliards USD).....	54
Figure 16: Evolution des actifs et primes d'assurance en milliards RMS (3,5RM\$ \cong 1US\$)..	57
Figure 17: Part de marché de l'assurance vie et non vie en Malaisie en 2014.....	58
Figure 18: Primes nettes d'assurance en milliards RM période 2008-2014 en Malaisie.	58
Figure 19: Taux de pénétration de l'assurance vie en pourcentage du total	59
Figure 20: parts du marché Takaful par pays de la CEG en 2014	68
Figure 21: Les contributions nettes du Takaful entre 2009-2014	83
Figure 22: Part du marché Takaful.....	83
Figure 23: Takaful famille et général	84
Figure 24: Croissance du Takaful famille et du Takaful général	85
Figure 25: Actifs Takaful et actifs bancaires islamiques en Malaisie et dans les pays du golf	91
Figure 26: Takaful famille et Takaful général en Malaisie et aux pays du golf	92
Figure 27: Rendement des fonds des assurés dans la CEG et en Malaisie	95
Figure 28 : Rendement de capitaux propres investissement en Moyen Orient et Malaisie 2012 – 2014.....	96
Figure 29 : Les bénéfices des actionnaires et des fonds Takaful dans les pays de la CEG	97
Figure 30 : Part de marché Takaful par région.....	103
Figure 31: Rendement moyen des capitaux propres	106
Figure 32: Croissance annuelle des primes	106
Figure 33 : Les Ratio moyen des sinistres.....	107
Figure 34 : Les Ratios moyens des commissions.....	107
Figure 35: Les Ratios moyens de réassurance	108
Figure 36: Les meilleurs canaux de distribution	108
Figure 37: Publicité et promotion.....	109
Figure 38: Risque d'affaires Takaful mondiaux	110
Figure 39: Évolution du marché des assurances de 2008 à 2016 en millions de dinars.	120
Figure 40: Évolution du chiffre d'affaire et des prestations de la société Salama durant la période 2005 à 2013(millions de DA).....	128

Liste des annexes

Annexe 1 : revue TAKAFUL et mutualité (sommaire)	158
Annexe 2 : revue TAKAFUL et mutualité (revue publiée par GTG, ICMIF et IFTI).....	159
Annexe 3 : fonctionnement du modèle TAKAFUL général	160
Annexe 4 : modèle Moudharaba	161
Annexe 5 : localisation géographique de la finance islamique	162
Annexe 6 : contribution du TAKAFUL par région.....	163
Annexe 7 : revue de l'institut du groupe Banque Islamique du Développement.....	164
Annexe 8 : croissance des actifs de la finance islamique.....	165
Annexe 9 : création de banques islamiques par les pays de la CEG	166
Annexe 10 : revue annuelle de l'association malaisienne du TAKAFUL	167
Annexe 11 : présentation de l'association malaisienne du TAKAFUL	168
Annexe 12 : loi sur la supervision des compagnies d'assurance coopérative.....	169
Annexe 13 : centre de développement de la finance islamique appartenant à la banque mondiale sis à Istanbul, Turquie.	170
Annexe 14 : Code des assurances incluant le TAKAFUL au Maroc.....	171
Annexe 15 : loi amendant et complétant le code des assurances incluant le TAKAFUL (Tunisie)	174
Annexe 16 : densité et taux de pénétration du TAKAFUL.....	177
Annexe 17 : actifs TAKAFUL en tenant compte des windows TAKAFUL	178
Annexe 18 : Liste des compagnies Takaful dans le monde.....	179
Annexe 19 : production du secteur des assurances dommages en Algérie au 31/12/2016	185
Annexe 20 : production du secteur des assurances de personnes en Algérie au 31/12/2016.	186

TABLE DES MATIERES

Remerciements	
Dédicaces	
Sommaire	
INTRODUCTION GÉNÉRALE	I
Chapitre I	
Notions préliminaires sur les risques et leurs couvertures	
Introduction	2
Section 1 : La gestion des risques et l'assurance	3
1. La finance	3
1-1 Epargne	3
1-2 Placement.....	3
1-3 Besoin de financement	3
1-4 Optimisation des risques	3
2. Le système financier.....	4
2.1 Les fonctions du système financier	4
2.2 L'approche fonctionnelle	4
3. L'innovation financière et les marchés financiers.....	5
3.1 Les produits dérivés	6
3.2 Les taux des marchés financiers	6
3.2.1 Taux de rentabilité.....	6
3.2.2 Les déterminants fondamentaux d'un taux de rentabilité : Ce sont :	6
3.2.3 Le taux de rentabilité historique.....	6
3.2.4 L'indice du marché.....	6
3.2.5 Le portefeuille indiciel	7
3.2.6 Le taux d'intérêt	7
3.2.7 L'inflation et le taux d'intérêt réel	7
3. 2.8 L'équilibre des taux d'intérêts.....	7
3.3 Les intermédiaires financiers :	8
4. Notions et Classification des risques.....	8
4.1 Notions de risques	8
4.1.1 Le risque et l'incertitude	8
4.1.2 L'aversion au risque	9
4.1.3 La gestion du risque	9
4.1.4 L'exposition au risque.....	9

Table des annexes

4.1.5 Les risques et les décisions économiques	9
4.2 Classifications des risques.....	9
4.2.1 Les risques supportés par les ménages	9
4.2.2 Les risques supportés par les entreprises.....	9
4.2.3 Les risques supportés par l'ETAT	10
4.3 Natures des risques	10
5. Processus de gestion du risque	10
5.1 Les techniques de gestion des risques	10
5.2 Le transfert du risque.....	11
5.2.1 La couverture.....	11
5.2.2 L'assurance.....	11
5.2.3 La diversification.....	11
6. Le transfert du risque et l'efficience économique	11
Section 2 : Les mutuelles et les coopératives d'assurance dans le monde.....	15
1. Définition des mutuelles et coopératives d'assurances	15
2. Fédération Internationale des Coopératives et Mutuelles d'Assurance ICMIF :	15
3. L'ICMIF et les organisations mondiales du Takaful	16
4. Marché mondial des coopératives et Mutuelles d'assurances.....	16
4.1 Croissance des primes collectées par les mutuelles entre 2007 et 2014	17
4.2 Déclinaison par segment d'activité	17
4.3 Déclinaison par régions	18
4.4 Déclinaison selon la structure organisationnelle	18
4.5 Déclinaison selon le revenu des primes :	18
4-5 Déclinaison des Top 500 selon la structure organisationnelle et le revenu des primes	19
4.6 Déclinaison par segments, branches et régions	20
4.6.1 L'assurance mutualiste vie	20
4.6.2 Assurance mutualiste générale	21
4.6.3 Types d'assureurs par segments et branches.....	22
4.7 Les plus grands assureurs mutuels pour l'année 2014 :	22
4.7.1 Des compagnies et des pays qui se distinguent :	23
4.7.2 Pérennité des organisations du top 500	24
1. Historique	26
2. Principes régissant la finance islamique.....	26

Table des annexes

2.1 L'éthique et les valeurs morales.....	26
2-2 La propriété.....	27
2.3 Les transactions.....	27
2.4 Prohibition de l'intérêt usurier par les lois musulmanes.....	27
2.5 Prohibition de la thésaurisation et de l'économie informelle.....	27
3. Les principes régissant l'Ingénierie Financière Islamique (IFI).....	28
3.1 Le principe d'équilibre.....	28
3.2 Le principe de la coopération et de la concurrence.....	28
3.3 Le principe d'intégration.....	28
3.4 Le principe de cohérence.....	29
3.5 Le principe de prudence.....	29
4. Le Takaful.....	29
4.1 Définition étymologique.....	29
4.2 Principes régissant le « TAKAFUL ».....	30
4.2.1 Séparation des fonds.....	30
4.2.2 Don pour éviter l'incertitude dans l'objet ou la forme du contrat.....	30
4.2.3 Les placements.....	30
4.2.4 Le surplus « excédent des primes ».....	31
4.2.5 Le conseil de supervision Sharia.....	31
5. Les principaux intervenants dans l'opération TAKAFUL.....	31
5.1 Les adhérents.....	31
5.2 Les opérateurs.....	31
5.3 Les actionnaires.....	32
5.4 Conseil de supervision charia.....	32
6. Les différents modèles Takaful existants.....	32
6.1 Modèle wakala (non vie) :(Voir annexe 8).....	33
6.2 Modèle WAKALA VIE (FAMILLE) :.....	33
6.3 Modèle MOUDARABA (participation aux bénéfiques) (voir annexe 11).....	34
6.4 Le modèle hybride.....	34
6.5 Modèle wakf.....	35
7. Le Retakaful :.....	35
Section 04 :L'assurance TAKAFUL versus Assurance Conventiennelle.....	38
1. Points de convergences :.....	38
2. Points de divergences :.....	38

2.1 L'intérêt usurier (Riba).....	39
2.2 L'ambiguïté ou l'incertitude (gharar).....	39
2.3 Le Pari (Maysir)	39
3. La Comparaison paramétrée.....	40
3.1 Le contrat.....	40
3.2 La Garantie	40
3.3 Les Conditions.....	40
3.4 Le Fonctionnement.....	40
3.5 La Prime	41
3.7 Le Marché	41
3.8 Les Fonds	41
3.9 Les obligations de prêt	41
Conclusion.....	42
Chapitre II	
Les marchés de l'assurance et de la finance islamique dans les pays de la CEG et en Malaisie	
Introduction :.....	44
Section 01 : L'assurance dans les pays du Golf.....	45
1. Historique	45
2. Les organisations Arabes d'assurances	45
3. Évolution de l'industrie de l'assurance dans les pays de la CEG	46
3.1 Les primes totales enregistrées par pays	47
3.2 La densité et la pénétration de l'assurance par pays :	47
3.3 Évolution des primes par segment	48
3.3.1 Le Segment Assurance famille.....	48
3.3.2 Le segment assurance générale	49
Section 02 : La finance islamique dans les pays de la CEG.....	50
1. Les principaux pays détenant des actifs financiers islamiques	50
2. Composition des actifs financiers islamiques	50
2.1 Les actifs des Banques islamiques :	52
2.2 Les Sukuks :	53
3. La finance islamique dans les pays de la CEG.....	54
4. La réglementation de la finance islamique et du Takaful dans les pays de la CEG.....	55
4.1 Le Qatar.....	55

4.2 Le Bahreïn	55
4.3 L'Arabie Saoudite	55
4.4 Les Émirats arabes Unis	55
5. Les comités sharias.....	56
Section 03 : Dynamique du marché de l'assurance et de la FI en Malaisie	57
1. Marché de l'assurance dans le monde et en Malaisie :	57
2. Le segment Assurance vie en Malaisie	59
2.1 Taux de pénétration de l'assurance vie	59
2.2 Parts de marché de l'assurance famille en Malaisie.....	60
3. Le Segment assurance général en Malaisie.....	60
3.1 Taux de pénétration.....	60
3.2 Parts de marché de l'assurance général en Malaisie	60
4. Les opérations de fusions-acquisitions.....	61
5. La finance islamique en Malaisie.....	62
Conclusion.....	64
Chapitre III:	
Le takaful dans les pays de la CEG et en Malaisie	
Introduction	66
Section 01 : Le Takaful dans les pays de la CEG	67
1. Parts de marché par pays	67
2. Caractéristiques du marché Takaful dans les pays de la CEG	68
2.1 La densité du Takaful	68
2.2 Le taux de pénétration du Takaful/PIB	69
3. Caractéristique du marché Takaful de l'Arabie Saoudite	70
3.1 Densité du Takaful en Arabie Saoudite.....	70
3.2 Taux de pénétration du Takaful	71
3.3 Taux de rétention des primes d'assurance coopérative en Arabie Saoudite	71
4. Le Retakaful dans les pays de la CEG.	72
5. Les opérations de fusion -acquisition.....	74
6. Entraves au développement du Takaful dans les pays de la CEG	75
7. Le système d'assurance santé coopérative en Arabie Saoudite	76
7.1 Historique.....	76
7.2 Les raisons de la réforme du système de santé en Arabie Saoudite.....	77
7.3 La réforme du système de santé et d'assurance santé en Arabie Saoudite	77

7.4 Conseil d'assurance santé coopérative	78
7.4.1 Principes	78
7.4.2 Les assureurs	79
7.4.3 Les établissements de santé.....	79
7.4.4 Les employeurs	80
7.4.5 Les assurés.....	80
7.5 Perspective 2020	80
Section 02 :le takaful en Malaisie.....	82
1. Dynamique du marché Takaful en Malaisie	82
1.1 Croissance du marché Takaful en Malaisie.....	82
1.2 Le Takaful famille versus Le Takaful General en Malaisie.....	84
1.3 Répartition des parts de marché du Takaful entre les compagnies d'assurance	85
2. Distribution et marketing :	86
3. Le Tabung Haji : Une expérience réussie.	86
Section 03 : Comparaison entre le marché Takaful de la Malaisie et celui de la CEG.....	90
1. Historique	90
2. La Démographie	90
3. Le PIB et taux de pénétration de l'assurance	90
4. Approche Malaisienne de l'Industrie du Takaful :.....	91
5. L'approche des pays de la CEG de l'industrie du Takaful	93
6. Modèles et règlementations Takaful	93
7. La dynamique du marché Takaful en Malaisie et dans les pays de la CEG	94
7.1 Rendements des capitaux	94
7.1.1 Fonds des assurés	94
7.1.2 Fonds des actionnaires	96
7.2 Marge des actionnaires.....	97
7.3 La formation.....	98
Conclusion.....	99
Chapitre IV :	
Analyse du marché Takaful dans le monde et en Algérie	
Introduction	102
Section 01 : Le marché du Takaful dans le monde	103
1. Expansion du marché Takaful dans le monde.....	103
2. Répartition des firmes Takaful dans le monde.....	104

3. Les législations et le Takaful.....	105
4. Les Caractéristiques du marché mondial du Takaful.....	105
4.1 La Rentabilité.....	105
4.2 La Croissance annuelle des primes.....	106
4.3 Les Ratios moyens des sinistres.....	107
4.4 Les Ratios moyens des commissions.....	107
4.7 Les Supports publicitaires utilisés.....	109
4.8 Potentiel du marché « Takaful ».....	109
4.9 Risques liés aux opérations Takaful.....	109
Section 02 : Panorama du marché Algérien des assurances	111
1. L'Assurance sociale.....	111
1.1 Le système de la sécurité sociale en Algérie.....	111
1.2 La CNAS.....	112
1.2.1 Activités de la CNAS.....	112
1.2.2 Contraintes aux activités de la CNAS.....	113
1.2.3 Perspectives.....	113
1.3 La CNR.....	113
1.4 La CASNOS.....	114
1.5 La CACOBATH.....	114
1.6 La CNAC.....	114
2. Les mutuelles.....	115
2.1 Les mutuelles d'assurances.....	115
2.1.1 La CNMA.....	115
2.1.2 Le mutualiste.....	116
3. Les assurances commerciales.....	117
3.1 Aperçu historique.....	117
3.2 La Nationalisation et la spécialisation.....	117
3.3 La libéralisation du marché des assurances en Algérie.....	118
3.4 La structure du secteur Algérien des assurances.....	118
3.5 Évaluation du marché Algérien des assurances par le CNA.....	119
3.6 Evaluation du marché Algérien des assurances par L'UAR.....	121
3.7 contraintes au développement du secteur des assurances en Algérie :	122
3.8 Les conditions du développement du secteur des assurances en Algérie.....	123
Section 03 : Analyses et perspectives du marché Takaful en Algérie.....	125

1. la demande du produit Takaful en Algérie	125
1.1 Enquête du CNA	125
1.3 Avis des professionnels	126
2. L'expérience de Salama Assurance.....	126
2.1 Présentation de l'Entreprise	126
2.2 Résultats d'activité	127
2.3 Entraves à l'activité de Salama assurance.....	128
2.4 Perspectives de Salama Assurance.....	129
3. Les contraintes au développement du Takaful	129
3.1 Faible Taux de pénétration de l'assurance	130
3.2 Absence d'un marché de la finance islamique	130
3.3 Manque de personnel qualifié	130
4. Perspectives de développement du Takaful en Algérie	131
4.1 Existence d'une volonté politique	131
4.3 Implication des instances religieuses	132
4.4 Projet de loi Takaful.....	133
4.5 Opportunités à saisir.....	133
Conclusion.....	135
CONCLUSION GÉNÉRALE	136
BIBLIOGRAPHIE	146
ANNEXES.....	157
RÉSUMÉ :	187
LISTE DES TABLEAUX	188
LISTE DES FIGURES.....	190
LISTE DES ANNEXES	191
TABLE DES MATIÈRES	192