



Université d'Oran 2
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de
Gestion

Thèse

Pour l'obtention du diplôme de doctorat « LMD »
En Sciences Financières et comptabilité

**L'industrie des assurances en Algérie et les alternatives
du marché**

Présenté et soutenu publiquement par :
M^{lle} Khaloui Faiza Zahera

Devant le jury composé de :

Mr. AMROUN Seddik	Professeur	Université d'Oran 2	Président
Mr. LEZOUL Mohammed	Professeur	Université d'Oran 2	Rapporteur
Mr. BENLAHCEN Lahouari	Professeur	Université d'Oran 2	Examineur
Mr. ZIED M'hamed	Professeur	Université de Mascara	Examineur
Mr. MEZILI Imed	MCA	Université d'Oran 1	Examineur

Année universitaire 2024 – 2025

Dédicace

"Et dis : Ô mon Seigneur, fais que j'entre par une entrée de vérité, et que je sorte par une sortie de vérité ; et accorde-moi de Ta part, un pouvoir bénéficiant de Ton secours."

Al-Usrâ' (17), verset 80

Je dédie cette thèse à la mémoire de mon défunt père qu'Allah lui accorde Sa miséricorde, dont les prières, le souvenir et les valeurs continuent d'orienter ma vie.

À ma mère, dont l'amour, les sacrifices et les invocations ont été les fondations de mon parcours.

À mes sœurs, Amira et Dounia, pour leur soutien indéfectible, leur bienveillance et leur présence précieuse.

Et à toutes les personnes qui, de près ou de loin, m'ont apporté aide, conseil, encouragement ou ne serait-ce qu'une invocation sincère.

Doctorante Khaloui Faiza Zahera

Remercîment

Louange à Allah, Le Très-Haut, Le Tout-Puissant, qui m'a donné la force, la patience et la persévérance nécessaires pour mener à bien ce travail de recherche.

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à mon directeur de thèse, professeur Lezoul Mohammed, pour ses conseils éclairés, sa rigueur scientifique et sa disponibilité constante tout au long de cette thèse. Son accompagnement attentif et bienveillant a grandement contribué à l'aboutissement de ce travail.

Je remercie également l'ensemble des membres du jury d'avoir accepté d'évaluer ce travail, et pour l'attention et l'intérêt qu'ils y ont portés.

Ma reconnaissance s'adresse aussi à l'ensemble du personnel administratif et académique de l'Université d'Oran 2 Mohamed Ben Ahmed, pour leur soutien, leur accueil et leur efficacité tout au long de mon parcours doctoral.

Enfin, je suis profondément reconnaissante à ma famille, mes amis et toutes les personnes qui, de près ou de loin, m'ont soutenue et encouragée.

Résumé :

Cette thèse analyse l'industrie des assurances en Algérie en explorant l'alternative islamique TAKAFUL, fondée sur la solidarité et la conformité à la finance islamique. Après un cadrage théorique et un aperçu des expériences internationales, elle évalue les facteurs d'adoption du TAKAFUL à travers une enquête menée auprès de 121 experts. Les résultats révèlent l'impact significatif de dimensions socioreligieuse, commerciale et structurelle sur son acceptation.

Mots clés : Industrie des assurances en Algérie – Alternative islamique TAKAFUL – Facteurs d'adoption – Dimensions socioreligieuse, commerciale et structurelle – Finance islamique – Shariah – Retakaful – Conformité religieuse – Sharī'ah-board – Risque.

Abstract :

This thesis analyzes the insurance industry in Algeria through the lens of the Islamic alternative, TAKAFUL, which is grounded in ethics, solidarity, and compliance with Islamic finance principles. Based on a solid theoretical framework and international comparative experiences, the study identifies, through a survey of 121 Takaful experts, the key factors influencing its adoption. The results highlight the significant impact of socioreligious, commercial, and structural dimensions, and propose practical levers for the development of Takaful in the Algerian context.

Keywords : Insurance industry in Algeria – Islamic alternative TAKAFUL – Adoption factors – Socioreligious, commercial, and structural dimensions – Islamic finance Shariah – Retakaful – Religious compliance – Shariah board – Risk.

ملخص :

تحلل هذه الأطروحة قطاع التأمين في الجزائر من خلال بديل التأمين الإسلامي "التكافل"، الذي يقوم على مبادئ أخلاقية وتضامنية ومتوافقة مع أحكام المالية الإسلامية. انطلاقاً من إطار نظري متين وتجارب دولية مقارنة، تحدد الدراسة العوامل الرئيسية التي تؤثر على اعتماد هذا النموذج، من خلال استبيان شمل 121 خبيراً في مجال التكافل. وتُبرز النتائج الأثر البارز للأبعاد الاجتماعية الدينية، والتجارية، والهيكلية، كما تقترح آليات عملية لدعم تطور التكافل في السياق الجزائري. الكلمات المفتاحية: قطاع التأمين في الجزائر – بديل التأمين الإسلامي "التكافل" – عوامل الاعتماد – الأبعاد الاجتماعية الدينية، التجارية، والهيكلية – المالية الإسلامية – الشريعة – إعادة التكافل – الامتثال الديني – هيئة الرقابة الشرعية – المخاطر.

Sommaire :

Dédicace.....	
Remerciement.....	
Résumé	
Sommaire	
Liste des tables	
Listes des figures	
Liste des abréviations	
Liste des références religieuses	
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Introduction aux Assurances : Généralités et Concepts Essentiels	10
Introduction du chapitre	11
Section 1 : Rétrospective Historique de l'Industrie Assurantielle.....	11
Section 2 : Les rudiments de l'assurance.....	16
Section 03 : Les Limites de l'Assurance Commerciale	49
Conclusion du chapitre	63
Chapitre 2 L'Assurance TAKAFUL : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique	65
Introduction du chapitre	66
Section 1 : Contexte Historique et Religieux du TAKAFUL	67
Section 2 : Fondements conceptuels et éthiques du TAKAFUL	72
Section 3 : Cadre Réglementaire du TAKAFUL	91
Conclusion du chapitre :.....	110
Chapitre 3 : L'expansion de l'assurance TAKAFUL à l'Échelle Internationale	111
Introduction du chapitre	112
Section 01 : Croissance internationale du TAKAFUL.....	113
Section 2 : Implantation géographique du TAKAFUL.....	117
Section 3 : Défis et Opportunités du TAKAFUL à l'International.....	134
Conclusion du chapitre.....	147
Chapitre 04 : Panorama et développement du marché des assurances en Algérie.....	148
Introduction du chapitre :	149
Section 01 : Dynamiques du marché de l'assurance conventionnelle en Algérie.....	150
Section 2: Cadre réglementaire et évolution du marché TAKAFUL en Algérie.....	190
Section 3 : Dynamique actuelle et perspectives du TAKAFUL en Algérie.....	207

Conclusion du chapitre :	214
Chapitre 5 Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative TAKAFUL en Algérie	215
Introduction du chapitre	216
Section 1 : Cadre méthodologique de l'étude	217
Section 2 : Analyse des résultats empiriques de l'étude sur l'adoption de l'alternative TAKAFUL	233
Section 3 : Interprétation des résultats de l'étude pratique	248
Conclusion du chapitre	266
Conclusion générale	268
Bibliographie.....	272
Annexe	288

Liste des tables :

Tableau	Intitulé du tableau	Page
Tableau 1	Différences clés entre prestations indemnitaire et forfaitaire	38
Tableau 2	Chronologie de l'émergence du TAKAFUL et de sa réglementation dans le monde	129
Tableau 3	Classement des sociétés d'assurances de dommages - 2022 -	177
Tableau 4	Classement des sociétés d'assurances de personnes - 2022 -	182
Tableau 5	Principaux partenariats entre banque et assurances conventionnelles	189
Tableau 6	Principaux partenariats entre banque et assurances conventionnelles	201
Tableau 7	Les produits de la bancassurance	202
Tableau 8	Évolution trimestrielle du TAKAFUL général (2022 – 2024)	203
Tableau 9	Évolution trimestrielle du TAKAFUL familial (2022 – 2024)	206
Tableau 10	Résultats de la distribution du questionnaire en format papier	221
Tableau 11	Résultats de la distribution du questionnaire en ligne via LinkedIn	222
Tableau 12	Synthèse globale des réponses valides collectées	222
Tableau 13	Structuration des variables, dimensions et fondements théoriques	223
Tableau 14	Répartition de l'échantillon selon le sexe	225
Tableau 15	Répartition de l'échantillon selon l'âge	226
Tableau 16	Répartition de l'échantillon selon le niveau de formation	227
Tableau 17	Répartition de l'échantillon selon la catégorie socioprofessionnelle	229
Tableau 18	Répartition de l'échantillon selon le rôle professionnel	230
Tableau 19	Répartition de l'échantillon selon l'ancienneté	231
Tableau 20	Grille d'interprétation des moyennes d'échelle de Likert	233
Tableau 21	Interprétation des valeurs de l'alpha de Cronbach	233
Tableau 22	Évaluation de la cohérence interne des variables du modèle à l'aide de l'alpha de Cronbach	234
Tableau 23	Alpha global de l'échelle complète	235

Tableau 24	Analyse des perceptions liées à l'adoption du TAKAFUL	236
Tableau 25	Analyse des perceptions liées à la croyance religieuse	238
Tableau 26	Analyse des perceptions liées à l'éducation financière et la sensibilisation	240
Tableau 27	Analyse des perceptions liées à la distribution et au marketing	242
Tableau 28	Analyse des perceptions liées au développement des infrastructures financières	244
Tableau 29	Analyse des perceptions liées à la tarification et à la compétitivité	246
Tableau 30	Analyse des perceptions liées à la réputation et à la qualité des services	248
Tableau 31	Matrice des corrélations de Pearson entre les variables de l'étude	253
Tableau 32	Résultats de la régression linéaire simple « Conviction religieuse »	256
Tableau 33	Résultats de la régression linéaire simple « Éducation financière et sensibilisation »	257
Tableau 34	Résultats de la régression linéaire simple « Distribution et stratégie marketing »	259
Tableau 35	Résultats de la régression linéaire simple « Développement des infrastructures financières »	260
Tableau 36	Résultats de la régression linéaire simple « Tarification et compétitivité »	262
Tableau 37	Résultats de la régression linéaire simple « Réputation et qualité des services »	264

Listes des figures :

Figure	Intitulé de la figure	Page
Figure 1	Différences clés entre prestations indemnitaire et forfaitaire	38
Figure 2	Chronologie de l'émergence du TAKAFUL et de sa réglementation dans le monde	129
Figure 3	Classement des sociétés d'assurances de dommages - 2022 -	177
Figure 4	Classement des sociétés d'assurances de personnes - 2022 -	182
Figure 5	Principaux partenariats entre banque et assurances conventionnelles	189
Figure 6	Principaux partenariats entre banque et assurances conventionnelles	201
Figure 7	Les produits de la bancassurance	202
Figure 8	Évolution trimestrielle du TAKAFUL général (2022 – 2024)	203
Figure 9	Évolution trimestrielle du TAKAFUL familial (2022 – 2024)	206
Figure 10	Résultats de la distribution du questionnaire en format papier	221
Figure 11	Résultats de la distribution du questionnaire en ligne via LinkedIn	222
Figure 12	Synthèse globale des réponses valides collectées	222
Figure 13	Structuration des variables, dimensions et fondements théoriques	223
Figure 14	Répartition de l'échantillon selon le sexe	225
Figure 15	Répartition de l'échantillon selon l'âge	226
Figure 16	Répartition de l'échantillon selon le niveau de formation	227
Figure 17	Répartition de l'échantillon selon la catégorie socioprofessionnelle	229
Figure 18	Répartition de l'échantillon selon le rôle professionnel	230
Figure 19	Répartition de l'échantillon selon l'ancienneté	231
Figure 20	Grille d'interprétation des moyennes d'échelle de Likert	233
Figure 21	Interprétation des valeurs de l'alpha de Cronbach	233
Figure 22	Évaluation de la cohérence interne des variables du modèle à l'aide de l'alpha de Cronbach	234
Figure 23	Alpha global de l'échelle complète	235

Figure 24	Analyse des perceptions liées à l'adoption du TAKAFUL	236
Figure 25	Analyse des perceptions liées à la croyance religieuse	238
Figure 26	Analyse des perceptions liées à l'éducation financière et la sensibilisation	240
Figure 27	Analyse des perceptions liées à la distribution et au marketing	242
Figure 28	Analyse des perceptions liées au développement des infrastructures financières	244
Figure 29	Analyse des perceptions liées à la tarification et à la compétitivité	246
Figure 30	Analyse des perceptions liées à la réputation et à la qualité des services	248
Figure 31	Matrice des corrélations de Pearson entre les variables de l'étude	253
Figure 32	Résultats de la régression linéaire simple « Conviction religieuse »	256
Figure 33	Résultats de la régression linéaire simple « Éducation financière et sensibilisation »	257
Figure 34	Résultats de la régression linéaire simple « Distribution et stratégie marketing »	259
Figure 35	Résultats de la régression linéaire simple « Développement des infrastructures financières »	260
Figure 36	Résultats de la régression linéaire simple « Tarification et compétitivité »	262
Figure 37	Résultats de la régression linéaire simple « Réputation et qualité des services »	264

Liste des abréviations :

Abréviation	Signification complète
AAOIFI	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions
AXA	AXA Assurance Algérie
BID	Banque Islamique de Développement
BNM	Bank Negara Malaysia
CAAR	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
CAARAMA	Filiale d'assurance de personnes de la CAAR
CAAT	Compagnie Algérienne des Assurances de Transport
CAGEX	Compagnie Algérienne d'Assurance du Commerce Extérieur
CASH	Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
CBB	Central Bank of Bahrain
CBUAE	Central Bank of the UAE
CCG / GCC	Conseil de Coopération du Golfe
CCR	Compagnie Centrale de Réassurance
CIAR	Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance
CNA	Conseil National des Assurances
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CNR	Caisse Nationale de Retraite
FAS	Financial Accounting Standards (normes AAOIFI)
FSA	Financial Services Authority (UK)
GAM	Générale d'Assurance Méditerranéenne
GIG	Gulf Insurance Group

GLM	Generalized Linear Model (Modèle Linéaire Généralisé)
HSA	Higher Sharia Authority
IAI	Indonesian Accounting Institute
ICD	Islamic Corporation for the Development of the Private Sector
IFI	Islamic Financial Institutions
IFSB	Islamic Financial Services Board
IITIF	International Islamic TAKAFUL Insurance Forum (ou ISAS)
IRD	Incendie, Risques Divers
MACIR-Vie	Maghrebia Compagnie Internationale de Réassurance – Vie
MENA	Middle East and North Africa
OIC	Organisation of Islamic Cooperation
OJK	Otoritas Jasa Keuangan
PSAK	Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan
QFCRA	Qatar Financial Centre Regulatory Authority
S/P	Sinistres / Primes
SA	Société Anonyme
SAA	Société Nationale d'Assurance
SAPS	Société d'Assurance de Prévoyance et de Santé
SGCI	Société de Garantie du Crédit Immobilier
TALA	Taamine Life Algérie

Liste des références religieuses :

Sourate	Versets coranique
Sourate Al-Baqara (2:275)	« Ceux qui consomment l’usure ne se tiennent (au Jour du Jugement) que comme se tient celui que le diable a frappé de sa folie. [...] Allah a permis le commerce et interdit l’usure. »
Sourate Al-Baqara (2:276)	« Allah anéantit l’usure et fait fructifier les aumônes. »
Sourate Al-Baqara (2:278-279)	« Ô vous qui avez cru ! Craignez Allah et renoncez à ce qui reste de l’usure, si vous êtes croyants. Si vous ne le faites pas, alors recevez l’annonce d’une guerre de la part d’Allah et de Son messager. »
Sourate Âl-Imrân (3:130)	« Ô vous qui avez cru ! Ne pratiquez pas l’usure en la multipliant démesurément. Craignez Allah afin que vous réussissiez. »
Sourate An-Nisâ’ (4:161)	« Et à cause de leur pratique de l’usure, alors qu’elle leur avait été interdite [...], Nous avons préparé pour les mécréants un châtement douloureux. »
Sourate Ar-Rûm (30:39)	« Ce que vous donnez à usure pour augmenter vos biens aux dépens des biens des gens ne croît pas auprès d’Allah. Tandis que ce que vous donnez comme aumône, cherchant la Face d’Allah... ceux-là verront [leurs biens] multipliés. »
Sourate Al-Baqara (2:219)	« Ils t’interrogent au sujet du vin et des jeux de hasard. Dis : « Dans les deux, il y a un grand péché et quelques profits pour les gens, mais dans les deux, le péché est plus grand que l’utilité. »
Sourate Al-Mâ’ida (5:90-91)	« Ô vous qui avez cru ! Le vin, le jeu de hasard, les pierres dressées et les flèches divinatoires ne sont qu’une abomination, œuvre du diable. Écartez-vous-en afin que vous réussissiez. »
Sourate Al-Baqara (2:195)	« Et ne vous jetez pas vous-mêmes dans la destruction. »

Source	Hadiths
Sahih Muslim, hadith n° 1598	Le Messager d’Allah (ﷺ) a maudit celui qui consomme l’usure, celui qui la donne, celui qui l’écrit et ses deux témoins. Il a dit : « Ils sont tous égaux [dans le péché]. »
Sahih al-Bukhari et Muslim	Le Prophète (ﷺ) a interdit la vente par jet de caillou (bay‘ al-ḥasâ) et la vente incertaine (bay‘ al-gharar).

(rapporté par Abû Hurayra)	
Sahih Muslim, hadith n° 2260	Celui qui joue à des jeux de hasard est comme celui qui trempe sa main dans le sang d'un porc.
Sahih al-Bukhari et Muslim	Quiconque dit à son compagnon : « Viens, parions ! » doit faire une aumône (en expiation).

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale :

Au cours des dernières décennies, les systèmes économiques et financiers mondiaux ont connu des transformations majeures, alimentées par une dynamique de mondialisation, des crises récurrentes, et une remise en question des modèles traditionnels de gestion des risques et de financement. La crise financière mondiale de 2008 a notamment mis en évidence les failles structurelles d'un capitalisme financier déconnecté des réalités sociales, ce qui a conduit à une perte de confiance envers les institutions bancaires et assurantielles classiques. Dans ce contexte, de plus en plus d'acteurs qu'ils soient étatiques, privés ou individuels se tournent vers des alternatives qui proposent une approche plus éthique, plus solidaire et davantage ancrée dans des valeurs culturelles ou religieuses spécifiques.

C'est dans ce cadre global que s'inscrit l'émergence et le développement des finances islamiques, un ensemble de pratiques économiques fondées sur les principes de la charia islamique. Ces pratiques, bien que relativement récentes dans leur institutionnalisation moderne, trouvent leurs racines dans des conceptions anciennes de justice économique, de solidarité sociale et de prohibition des pratiques jugées spéculatives ou usuraires. Parmi les composantes majeures de la finance islamique, l'assurance TAKAFUL apparaît comme une réponse innovante à la fois aux besoins de couverture des risques et aux exigences religieuses des populations musulmanes.

L'assurance TAKAFUL se distingue fondamentalement du modèle conventionnel par ses principes opérationnels et éthiques. Tandis que l'assurance classique repose sur une relation contractuelle de type commercial entre l'assureur et l'assuré — souvent entachée de *riba* (intérêt), *gharar* (incertitude excessive) et *maysir* (jeu ou spéculation) — le TAKAFUL se fonde sur un contrat de coopération mutuelle entre les participants. Ces derniers contribuent volontairement à un fonds commun destiné à indemniser ceux d'entre eux qui subiraient une perte définie, dans une logique de solidarité, de partage des risques et de transparence.

Ce modèle repose donc sur une vision profondément communautaire et éthique de la gestion des risques, dans laquelle l'assureur (souvent appelé opérateur TAKAFUL) joue un rôle de gestionnaire (*modarib* ou *wakil*), et non de propriétaire des fonds. Cette architecture juridique et opérationnelle permet de garantir la conformité avec la charia, tout en offrant un produit assurantiel moderne et compétitif.

Introduction générale

Dans plusieurs pays musulmans, notamment la Malaisie, l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis ou encore le Pakistan, le secteur du TAKAFUL a connu ces dernières années une croissance soutenue. Cette progression s'explique par un environnement réglementaire favorable, une volonté politique affirmée de promouvoir la finance islamique, ainsi qu'une sensibilisation croissante des consommateurs à l'importance de la conformité religieuse dans leurs choix économiques. Dans ces pays, le TAKAFUL ne constitue plus une simple alternative, mais une composante à part entière du paysage assurantiel, capable de rivaliser avec les produits conventionnels tant en termes de couverture que de rentabilité.

Toutefois, cette dynamique de développement n'est pas uniforme dans l'ensemble du monde musulman. De fortes disparités subsistent d'un pays à l'autre, selon le degré de maturité du marché, le cadre juridique en place, la culture assurantielle locale, et surtout l'adhésion socioreligieuse des populations. Ces facteurs combinés influencent directement la capacité du modèle TAKAFUL à s'implanter durablement.

En Algérie, l'industrie de l'assurance reste globalement en retrait par rapport à son potentiel économique. Malgré une ancienneté certaine du secteur, son taux de pénétration demeure faible, en comparaison avec les standards régionaux et internationaux. De larges pans de la population algérienne restent à l'écart des dispositifs assurantiels, que ce soit par méconnaissance, défiance ou inadéquation de l'offre avec leurs attentes spécifiques. Plusieurs causes expliquent cette marginalisation : obstacles économiques (faibles revenus, précarité), contraintes institutionnelles (bureaucratie, manque de transparence), mais aussi, et surtout, des réticences d'ordre socioculturel et religieux.

Depuis quelques années, les pouvoirs publics algériens ont lancé diverses réformes pour revitaliser ce secteur stratégique. Celles-ci visent à moderniser le cadre juridique, ouvrir partiellement le marché à la concurrence, et diversifier l'offre en introduisant de nouveaux produits. C'est dans cette logique qu'a été autorisée, en 2021, l'intégration officielle de compagnies d'assurance TAKAFUL, à la suite d'un encadrement réglementaire spécifique. Cette ouverture représentait une avancée majeure, longtemps attendue par une partie de la population en quête de solutions assurantielles conformes à ses valeurs religieuses.

Pourtant, malgré une majorité musulmane potentiellement favorable à ce type de produit, et bien que le cadre légal soit désormais en place, le TAKAFUL peine à trouver sa place en Algérie. Son taux d'adoption reste très limité, son implantation lente, et sa visibilité

Introduction générale

faible. Cette situation soulève un paradoxe : pourquoi un produit fondé sur des principes religieux et éthiques, en apparence parfaitement aligné avec les attentes culturelles locales, ne parvient-il pas à convaincre les assurés algériens ?

La réponse à cette question ne peut être réduite à un simple manque de communication ou de maturité du marché. Elle appelle une analyse approfondie des différentes dimensions qui influencent la perception et l'adoption du modèle TAKAFUL. Car au-delà de la religion ou de l'économie, ce sont bien les dynamiques socioreligieuses, commerciales et structurelles qui façonnent les comportements des consommateurs et conditionnent la réussite ou l'échec de cette alternative.

La problématique de recherche :

Dans cette optique que s'inscrit cette thèse. Elle vise à répondre à la problématique suivante :

Quel est l'impact des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels sur l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie ?

Ce questionnement général peut être explicité au travers des questions suivantes :

- Quelles sont les principales caractéristiques et dynamiques de l'industrie des assurances en Algérie ?
- Comment se positionne le modèle TAKAFUL par rapport à l'assurance conventionnelle sur le marché algérien ?
- Quels sont les leviers possibles pour améliorer la pénétration l'assurance TAKAFUL en Algérie ?

Dans cette perspective, la présente thèse s'inscrit dans une démarche d'analyse critique de l'industrie assurantielle algérienne, en s'intéressant particulièrement à l'assurance TAKAFUL comme alternative émergente au modèle conventionnel. Elle vise à comprendre pourquoi, dans un pays à majorité musulmane, où le besoin en protection sociale est réel et où le cadre juridique autorise désormais l'offre de produits conformes à la charia, cette alternative reste encore marginale.

Introduction générale

Pour structurer cette réflexion, trois dimensions principales sont retenues :

- La Dimension socioreligieuse : Cette dimension concerne les croyances personnelles, la perception religieuse du produit et le niveau de sensibilisation à l'assurance islamique.
- La dimension commerciale : elle englobe les aspects liés à la stratégie d'offre, la compétitivité du produit et la qualité perçue du service.
- La dimension structurelle : Cette dimension renvoie à l'environnement dans lequel évolue le TAKAFUL, notamment les infrastructures financières et l'accessibilité.

Hypothèse de la recherche :

Ces trois axes constituent le fondement du cadre analytique de cette étude. Ils permettent de formuler l'hypothèse principale suivante, ainsi que six sous-hypothèses qui en précisent les composantes.

Hypothèse principale :

H₁ : Les facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels ont un impact significatif sur l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie.

Les sous hypothèses :

- **H_{1.1}** : la conviction religieuse a un impact significatif sur l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie.
- **H_{1.2}** : L'éducation financière et la sensibilisation ont un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.
- **H_{1.3}** : La distribution et les stratégies marketing exercent un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.
- **H_{1.4}** : Le développement des infrastructures financières a un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.
- **H_{1.5}** : La tarification et la compétitivité ont un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

Introduction générale

- **H1.6** : La réputation et la qualité des services ont un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

Méthodologie de recherche :

La présente recherche adopte une approche hypothético-déductive, reposant sur la formulation d'hypothèses dérivées d'un cadre théorique préalablement établi, puis sur leur vérification à l'aide de données empiriques. Elle s'inscrit dans une démarche quantitative visant à mesurer l'impact de facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels sur l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie. Il s'agit d'une recherche appliquée à visée explicative, orientée vers la compréhension des relations de cause à effet entre les variables.

Objectif du sujet :

L'objectif principal de cette recherche est d'évaluer l'impact des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels sur l'adoption du système TAKAFUL en Algérie. Il s'agit de mesurer dans quelle mesure ces différentes catégories de facteurs influencent la décision des individus à souscrire à cette alternative islamique à l'assurance conventionnelle.

À travers cette étude, la recherche vise à tester un modèle explicatif permettant de mieux comprendre les déterminants financiers et contextuels de l'adoption du TAKAFUL dans le cadre du développement du secteur des assurances en Algérie

Importance du sujet :

Ce sujet présente plusieurs dimensions d'importance, tant sur le plan académique que pratique, dont les principales sont les suivantes :

- Sujet d'actualité dans un contexte de recherche de solutions conformes aux principes islamiques.
- L'assurance TAKAFUL reste peu développée en Algérie, malgré un potentiel important.
- Apporte une valeur ajoutée académique en étudiant un secteur encore peu exploré localement.
- Permet aux acteurs du marché d'adapter leurs stratégies de développement.
- Soutient les politiques publiques visant à diversifier l'offre d'assurance et à renforcer l'inclusion financière.

Les études antérieures :

Lezoul Mohammed :

Introduction générale

La mise à niveau des entreprises des assurances en Algérie : TAKAFUL comme source d'avantage compétitif, thèse de doctorat soutenue en 2015 à l'Université d'Oran 2 Mohammed Ben Ahmed, propose une analyse théorique et empirique du modèle TAKAFUL en tant que levier stratégique pour améliorer la compétitivité des compagnies d'assurance en Algérie. L'étude s'appuie sur une revue des fondements religieux et économiques du TAKAFUL, complétée par une enquête de terrain menée auprès de ménages dans trois wilayas (Oran, Alger et Sétif).

Les résultats révèlent que la dimension religieuse joue un rôle central : 90 % des répondants déclarent que leur choix en matière d'assurance est influencé par leurs convictions religieuses, et 75,3 % se disent prêts à souscrire à une assurance conforme à la charia, même à un coût plus élevé. Sur le plan économique, le TAKAFUL est perçu comme une opportunité concurrentielle, à condition de surmonter plusieurs défis structurels, notamment le manque de formation spécialisée, l'insuffisance de sensibilisation du public, l'absence d'un cadre réglementaire spécifique et la faible visibilité de l'unique opérateur existant, SALAMA Assurance.

Ichrak ben AL-Zaoui :

Étude des mécanismes et exigences de développement de l'assurance TAKAFUL en Algérie, thèse de doctorat soutenue en 2021 à l'Université Kasdi Merbah de Ouargla, examine le fonctionnement et les conditions de développement du secteur TAKAFUL à travers une étude de cas de la compagnie SALAMA, la seule active dans ce domaine en Algérie. En s'appuyant sur une approche descriptive, analytique et comparative, la recherche confronte l'expérience algérienne à celles de pays comme l'Arabie Saoudite, la Jordanie et le Soudan.

L'analyse des données financières de la compagnie sur la période 2013–2016, appuyée par des outils comme Excel, met en évidence plusieurs contraintes structurelles entravant le développement du TAKAFUL en Algérie : l'absence de cadre juridique clair, un soutien limité de l'État, une performance technique peu satisfaisante, un manque de compétences spécialisées et un déficit de communication. L'étude recommande l'adoption de pratiques de gestion modernes, la montée en compétences des ressources humaines, une meilleure stratégie de communication, ainsi qu'une coordination accrue entre les autorités publiques et les assureurs islamiques.

Introduction générale

Saliha Fellag :

La thèse intitulée « Les exigences du développement du système d'assurance TAKAFUL – expériences arabes », soutenue en 2015 à l'Université Hassiba Ben Bouali de Chlef, s'inscrit dans une perspective comparative et analytique du développement du modèle TAKAFUL dans le monde arabe. L'étude adopte une approche déductive et descriptive, s'appuyant essentiellement sur l'analyse documentaire et l'observation de trois expériences nationales : le Soudan, l'Arabie Saoudite et l'Algérie.

Les résultats révèlent que le succès du TAKAFUL dans les pays étudiés dépend fortement de l'existence d'un cadre réglementaire adapté, d'un encadrement conforme à la charia, d'un soutien institutionnel clair, et d'efforts en matière de formation et de communication. L'Algérie, bien qu'incluse dans la comparaison, se distingue par un retard significatif dans tous ces domaines, ce qui freine l'émergence d'un véritable marché TAKAFUL national. Cette recherche apporte ainsi un éclairage structurel utile pour identifier les leviers nécessaires à une stratégie de développement durable du TAKAFUL en Algérie.

Faouzia Salhi :

Dans le contexte tunisien, cette étude empirique intitulée « Les Facteurs Influant le Choix d'une Assurance Islamique en Tunisie » menée en 2012 avait objet d'identifier les facteurs influençant l'intention de souscrire à une assurance islamique de type TAKAFUL. En s'appuyant sur la théorie du comportement planifié, enrichie par la variable religieuse, l'auteure a mobilisé un modèle intégrant quatre variables indépendantes : l'attitude, la norme subjective, le contrôle comportemental perçu, et la religion, pour expliquer l'intention comportementale. L'étude a été réalisée à partir d'un questionnaire contenant 26 items, administré auprès de 250 personnes, avec un taux de réponse effectif de 75,2 % (soit 188 réponses exploitables).

Les résultats, analysés via le logiciel SPSS, ont révélé que l'attitude, la norme subjective ainsi que le contrôle comportemental exercent une influence significative et positive sur l'intention de souscrire à une assurance TAKAFUL. En revanche, la religion n'a pas montré d'effet significatif, suggérant que dans le cas tunisien, le choix d'une assurance islamique semble davantage guidé par des considérations psychosociales que religieuses.

Hassan et Abbas :

Introduction générale

Étude publiée en 2020 intitulée « Factors Influencing the Investors' Intention to Adopt TAKAFUL (Islamic Insurance) Products: A Survey of Pakistan », Analyse les déterminants de l'intention des individus à adopter l'assurance islamique TAKAFUL au Pakistan. En s'appuyant sur la théorie du comportement planifié, les auteurs ont développé un modèle intégrant des variables telles que l'avantage relatif, la compatibilité, l'influence sociale, la sensibilisation et la religiosité. L'étude a été menée à l'aide d'un questionnaire auto-administré composé de 23 items sur une échelle de Likert à cinq points, distribué à 345 individus (127 utilisateurs de TAKAFUL et 218 non-utilisateurs) résidant dans trois grandes villes pakistanaises : Karachi, Lahore et Islamabad. Les données ont été analysées à l'aide du logiciel SPSS 21.

Les résultats ont montré que tous les facteurs étudiés exercent une influence significative sur l'intention comportementale des participants à recourir à TAKAFUL. Toutefois, malgré ce potentiel, la faible sensibilisation reste un frein majeur à l'adoption du TAKAFUL, ce qui pousse les auteurs à recommander aux opérateurs TAKAFUL de développer des stratégies innovantes pour renforcer la connaissance et la diffusion de ces produits auprès du public pakistanais.

Plan et structure de l'étude

Afin de répondre de manière rigoureuse à la problématique posée et d'enrichir la compréhension du modèle TAKAFUL dans le contexte algérien, cette étude s'appuie sur une structuration en cinq chapitres complémentaires. Chaque chapitre constitue une étape progressive dans l'exploration du phénomène étudié, depuis les fondements généraux de l'assurance jusqu'à l'analyse empirique des facteurs d'adoption du TAKAFUL. La démarche retenue repose sur une articulation logique entre dimensions théoriques, contextuelles et pratiques, permettant d'assurer la cohérence et la profondeur de l'analyse.

- Le premier chapitre est consacré à l'introduction aux assurances. Il retrace l'évolution historique du concept d'assurance, en présente les mécanismes fondamentaux, et en souligne les limites, notamment en matière d'inclusivité, de transparence et de compatibilité avec certaines valeurs culturelles ou religieuses.
- Le deuxième chapitre porte sur l'assurance TAKAFUL, en tant qu'alternative éthique fondée sur les principes de solidarité et de conformité à la charia. Il explore ses origines

Introduction générale

religieuses et historiques, en détaille les fondements théoriques, et présente les évolutions du cadre juridique visant à encadrer et institutionnaliser ce modèle.

- Le troisième chapitre s'intéresse à l'expansion internationale de l'assurance TAKAFUL. Il met en évidence les dynamiques de croissance mondiale, les contextes géographiques d'implantation, ainsi que les défis et opportunités auxquels le secteur est confronté. Un accent particulier est mis sur le rôle des fintechs islamiques dans la promotion de ce modèle à l'échelle globale.
- Le quatrième chapitre propose un panorama du marché des assurances en Algérie. Il présente les caractéristiques du secteur conventionnel, analyse l'évolution du cadre réglementaire du TAKAFUL, et identifie les obstacles et leviers propres à son développement dans le contexte algérien.
- Le cinquième chapitre est consacré à l'analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption du TAKAFUL en Algérie. Il expose le cadre méthodologique de l'étude, présente les résultats obtenus auprès d'un panel d'experts, puis en propose une interprétation critique à la lumière des hypothèses de recherche et du contexte local.

Chapitre 1 :
Introduction aux Assurances : Généralités et
Concepts Essentiels

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Introduction du chapitre :

L'assurance constitue un mécanisme essentiel dans les sociétés modernes, permettant de mutualiser les risques et de garantir une protection financière contre les aléas de la vie. Ce système, aujourd'hui omniprésent dans les économies contemporaines, résulte d'une longue évolution historique et d'une construction juridique et économique complexe. Comprendre cette trajectoire est indispensable pour évaluer les fondements et les limites de l'assurance telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui.

À l'origine, les premières formes d'assurance apparaissent dans des contextes commerciaux rudimentaires, souvent liés au transport maritime ou aux échanges de marchandises. Ces dispositifs ont progressivement évolué pour donner naissance à une véritable industrie assurantielle, structurée autour de principes fondamentaux comme la mutualisation, la cotisation, et l'indemnisation. Toutefois, malgré ses apports significatifs, le modèle dominant de l'assurance commerciale soulève aussi des interrogations, notamment sur le plan éthique, économique et social.

Ce chapitre propose une lecture structurée de l'assurance dans une perspective critique et évolutive, articulée autour de trois axes complémentaires :

- La rétrospective historique de l'industrie assurantielle, qui retrace les grandes étapes de l'émergence de l'assurance, de l'Antiquité à l'ère contemporaine, en mettant en évidence les ruptures et les continuités dans son développement.
- Les fondements de l'assurance, qui reviennent sur les principes de fonctionnement du système assurantiel, ses mécanismes-clés et son rôle dans la gestion des risques au sein des sociétés modernes.
- Les limites de l'assurance commerciale, qui interrogent les dérives potentielles de ce modèle, notamment en matière d'inclusivité, de transparence, de rentabilité au détriment de la solidarité, ou encore de compatibilité avec certaines valeurs culturelles et religieuses.

Section 1 : Rétrospective Historique de l'Industrie Assurantielle

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Cette section propose un regard synthétique sur les origines et l'évolution progressive du concept d'assurance à travers les âges. Elle permet de situer les bases historiques sur lesquelles repose le secteur assurantiel moderne.

1 Structuration des premières formes d'assurance :

L'idée de l'assurance, conçue initialement comme une forme de secours mutuel ou de recherche de protection, remonte à la plus haute antiquité, notamment avec des exemples tels que le fond de solidarité des tailleurs de pierre de la Basse Égypte vers 1400 avant J.C. (Henriet, 1991)

Cependant, ce n'était pas encore une assurance au sens moderne, car ces premières mutuelles ne reposaient pas sur une prévoyance structurée. Les compensations versées étaient davantage motivées par un esprit de charité que par une logique stricte d'indemnisation, visant à offrir une meilleure protection face aux risques croissants et diversifiés auxquels l'humanité était confrontée.

Au Moyen Âge, ces pratiques de solidarité ont évolué au sein des communautés d'artisans et de marchands, organisées en corporations et confréries. Celles-ci ont jeté les bases des premières formes structurées d'assurance. Ce développement a marqué un tournant vers une approche plus formelle et organisée de la gestion des risques, où l'accent était mis sur la prévoyance et la mutualisation des risques au sein de groupes spécifiques.

Ainsi, les fonds de solidarité du Moyen Âge ont posé les fondements des systèmes d'assurance modernes, en évoluant graduellement vers des structures plus complexes et institutionnalisées, marquées par une préoccupation croissante pour une protection efficace et équitable contre les risques de la vie. Les fonds de solidarité de moyen Age ont laissé place à l'apparition des grandes formes d'assurance qui ont évolué selon le processus suivant :

1.1 L'assurance maritime :

Dès l'Antiquité, les civilisations méditerranéennes comme les Grecs et les Romains, conscients des risques associés aux voyages en mer, ont développé des pratiques proto-assurantielles pour se protéger contre les pertes financières dues aux naufrages, aux vols et aux actes de piraterie.

Ces premières formes d'assurance maritime témoignent de l'ingéniosité humaine face aux aléas du commerce maritime, cherchant à atténuer les impacts économiques des sinistres

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

en mer. Elles ont permis de maintenir les échanges commerciaux malgré les dangers inhérents à la navigation, illustrant ainsi une quête perpétuelle de solutions pour préserver la stabilité économique au sein des communautés maritimes antiques.

A cet effet, les armateurs ont eu l'idée de s'adresser à un détenteur de capitaux (banquier) qui va leur prêter une certaine somme d'argent pour financer leurs expéditions maritimes qui coûtaient souvent très cher (cet argent servait à l'achat des cargaisons : marchandises et esclaves). Si le navire parvenait au port, le banquier était remboursé, en plus de la somme prêtée, un intérêt de l'ordre de 30% à 50%. Si le navire faisait naufrage, les armateurs n'avaient rien à rembourser au banquier. Cependant, comme ce prêt est une pure Spéculation, il a été interdit par l'église romaine en 1234. (Bigot, 1996)

Pour contourner cette interdiction, dès le XIV^e siècle, les banquiers et les armateurs ont développé de nouvelles conventions maritimes. Ils ont adapté un contrat de prêt existant en modifiant ses termes : le prêt était désormais désigné comme une garantie et le taux d'intérêt comme une prime. Dans cette nouvelle convention, le banquier s'engageait à assurer le navire et sa cargaison en échange d'une avance financière fournie.

L'assurance maritime est née et continue à se développer dans les ports de la Méditerranée puis de l'Atlantique. Le plus ancien contrat d'assurance maritime, rédigé à Gènes en 1347, avait pour but de garantir le transport des marchandises contre les risques d'un voyage. C'est ainsi qu'en 1424, Gènes a vu la création de la première entreprise d'assurance. (C PARTRAT, 2005)

En moins d'un siècle, l'assurance après avoir "colonisé " la Provence de la Catalogne, aura, par la mer, gagné Bourges d'un côté et les Echelles du levant de l'autre ; au XVI^{ème} siècle, elle sera couramment utilisée dans toute l'Espagne, à Anvers, à Amsterdam, à Hambourg, à Londres ; au XVIII^{ème} siècle elle aura conquis toute l'Europe.

C'est précisément au cours de ce siècle (XVIII^{ème}) que sont créées les premières compagnies d'assurance maritime : - En 1720 en Angleterre - En 1750 en France. La prolifération des sociétés de capitaux, ajoutée à une concurrence, entraîne la recherche d'autres créneaux et la création d'autres branches d'assurances.

En moins d'un siècle, l'assurance maritime, après avoir établi sa présence en Provence et en Catalogne, s'est propagée par la mer jusqu'à Bourges d'un côté et les Échelles du Levant

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

de l'autre. Au XVI^e siècle, elle est couramment utilisée dans toute l'Espagne, ainsi qu'à Anvers, Amsterdam, Hambourg et Londres. Au XVIII^e siècle, l'assurance maritime a conquis toute l'Europe.

C'est précisément au cours de ce siècle (XVIII^e) que les premières compagnies d'assurance maritime sont créées :

- En 1720 en Angleterre.
- En 1750 en France.

La prolifération des sociétés de capitaux, couplée à une concurrence accrue, conduit à la recherche de nouveaux créneaux et à la création d'autres branches d'assurances.

1.2 Assurance incendie :

L'assurance contre l'incendie a émergé à la suite du grand incendie de Londres du 2 septembre 1666. Cet événement cataclysmique, qui débuta à 1 heure du matin dans une modeste boulangerie, se propagea rapidement de maison en maison. Ce n'est qu'après quatre jours d'efforts intenses que le feu fut finalement maîtrisé.

Les ravages furent considérables, avec la destruction de plus de 13 000 maisons et près de 100 églises, laissant une empreinte indélébile sur la ville. La désolation causée par cet incendie a non seulement bouleversé la structure urbaine de Londres, mais a également révélé de manière criante les lacunes existantes dans la gestion des risques et la protection des biens et des personnes contre les catastrophes.

En réponse à ce désastre, les autorités anglaises créèrent en 1667 le « Fire Office », une institution pionnière qui joua un rôle déterminant dans la formation d'un cadre organisationnel pour la gestion des risques d'incendie. Le « Fire Office » fut l'un des premiers exemples d'une approche institutionnelle et systématique visant à prévenir les pertes massives dues aux incendies.

Cette initiative marqua le début d'une nouvelle ère dans la gestion des risques urbains, mettant l'accent sur la prévention, la préparation et la réponse coordonnée aux sinistres. Les autorités comprirent que pour éviter de telles tragédies à l'avenir, il était crucial de développer des mécanismes de protection financière et matérielle.

Ce cadre favorisa, dès 1696, l'apparition de plusieurs compagnies d'assurance spécialisées, parmi lesquelles la « Hand in Hand », première compagnie d'assurance contre

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

l'incendie. La création de la « Hand in Hand » et d'autres compagnies similaires fut une réponse directe aux besoins croissants de sécurité et de stabilité financière dans une société urbaine en pleine expansion. (Plessis, 2000)

Ces compagnies offraient non seulement une protection financière contre les pertes dues aux incendies, mais aussi des incitations à adopter des mesures préventives, telles que l'installation de pare-feu et l'amélioration des infrastructures de lutte contre les incendies.

L'essor de l'assurance contre l'incendie au XVIIe siècle eut également des répercussions économiques et sociales significatives. En fournissant une couverture financière contre les risques d'incendie, ces compagnies encouragèrent les investissements immobiliers et commerciaux, contribuant ainsi à la reconstruction rapide et à la croissance économique des villes touchées par des sinistres. De plus, elles instaurèrent une culture de la prévoyance et de la responsabilité, incitant les citoyens à adopter des comportements plus sécuritaires et à participer activement à la protection de leur environnement.

1.3 Assurance vie :

L'origine des assurances de personne remonte au XVe siècle, apparaissant sous forme de contrats sur la vie de l'épouse ou des parents. Ces contrats visaient à garantir le chef de famille contre les pertes financières que le décès éventuel de l'un ou de l'autre aurait pu entraîner. Ces premières formes d'assurance de personne reflètent une prise de conscience croissante des risques associés à la perte d'un membre clé de la famille et la nécessité de protéger les moyens de subsistance des survivants. (Jean-Marie., 1996)

Ces contrats sur la vie des proches, souvent des épouses ou des parents, étaient motivés par la reconnaissance des rôles essentiels que ces individus jouaient au sein du foyer et de l'économie domestique. Le décès d'une épouse, par exemple, ne signifiait pas seulement une perte émotionnelle, mais aussi une perte de contribution économique, de soin des enfants et de gestion du ménage. De même, la perte d'un parent pouvait signifier la disparition d'un soutien financier ou la perte d'une source de conseil et de sagesse.

Au fil du temps, ces premières formes d'assurance de personne se sont diversifiées et complexifiées. Les contrats initiaux, souvent limités à des cercles restreints et des pratiques locales, ont progressivement évolué pour couvrir une gamme plus large de risques et de bénéficiaires. Les assurances de personne ont commencé à inclure non seulement la vie, mais aussi des assurances santé, des assurances invalidité et des rentes. Cette évolution a été en grande partie impulsée par les changements socio-économiques, tels que l'urbanisation

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

croissante, la montée des classes moyennes et l'industrialisation, qui ont transformé les structures familiales et les risques associés.

L'industrialisation, en particulier, a joué un rôle crucial dans l'extension des assurances de personne. Avec l'augmentation du travail salarié et la dépendance accrue des familles sur les revenus des travailleurs, la perte d'un revenu dû à un décès, une maladie ou une invalidité est devenue un risque majeur pour de nombreuses familles. Les compagnies d'assurance ont répondu à ces besoins en développant des produits d'assurance plus sophistiqués et en étendant leur portée géographique et sociale.

Par ailleurs, l'essor des assurances de personne a été soutenu par des développements juridiques et réglementaires. Les gouvernements ont progressivement reconnu l'importance des assurances pour la stabilité économique et sociale, et ont mis en place des cadres réglementaires pour encadrer et promouvoir les pratiques d'assurance. Cela a inclus des lois pour protéger les assurés, des régulations pour garantir la solvabilité des compagnies d'assurance, et des initiatives pour encourager l'adoption d'assurances de personne par les individus et les entreprises. (Couffinhal, 2000)

1.4 Les tontines :

Au XVII^e siècle, Lorenzo Tonti, banquier napolitain, a introduit une approche novatrice en matière d'épargne et de sécurité financière, connue sous le nom de tontine. Ce mécanisme reposait sur un fonds commun où les participants contribuaient collectivement. En cas de décès, les parts de l'assuré décédé étaient redistribuées entre les survivants, qui pouvaient soit partager le capital accumulé, soit percevoir une rente viagère établie à partir de ce capital. Le succès de cette formule a conduit Tonti, en 1653, à proposer à Mazarin une variante d'emprunt public fondée sur un principe évolutif. (Jennings, 1998)

Il préconisait d'augmenter les versements aux survivants à chaque décès, offrant ainsi aux petits épargnants une perspective de retraite plus sécurisée. Toutefois, cette approche a progressivement été remplacée par l'assurance-vie moderne, qui propose des solutions plus adaptées et sophistiquées pour la gestion des risques financiers à long terme.

Section 2 : Les rudiments de l'assurance

Cette section vise à présenter les bases fondamentales de l'assurance, en expliquant ses principes, son utilité, ainsi que les mécanismes qui la régissent. Elle permet de mieux comprendre le rôle de l'assurance dans la gestion des risques et dans la protection des individus et des biens.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

1 Principes et concept de l'assurance :

La notion d'assurance est essentielle pour comprendre le fonctionnement des mécanismes de protection contre les risques dans notre société. Avant d'aborder ses aspects techniques et pratiques, il est important de clarifier ce que recouvre exactement ce terme. Cette introduction vise à poser les bases nécessaires pour une compréhension approfondie en explorant les éléments fondamentaux qui sous-tendent la définition de l'assurance. À travers une analyse des concepts clés et des principes de base, nous pourrions mieux appréhender l'importance et l'implication de cette notion dans divers contextes.

1.1 Définition économique :

L'assurance économique est un produit conçu pour offrir une protection financière contre divers risques. Commercialisé par les entreprises d'assurance, il est souvent proposé sous la forme d'un "package" de garanties. Ce type d'assurance est fondamentalement un produit juridique, composé exclusivement des engagements pris par l'assureur envers l'assuré.

Autrement dit, il ne s'agit pas d'un bien physique, mais d'un ensemble de promesses contractuelles définies par les termes de la police d'assurance. Ces engagements obligent l'assureur à indemniser l'assuré en cas de réalisation des risques couverts, conformément aux conditions stipulées dans le contrat.

L'assurance est un moyen de couvrir les conséquences financières des risques qui ne peuvent être éliminés par les mesures de prévention. Comme les autres mesures de prévention, l'assurance a un coût proportionnel au montant des garanties prévues et qui se trouve donc nécessairement inclus dans celui des produits ou prestations vendues ou fournies par l'assuré.

1.2 Définition juridique :

L'assurance est un contrat par lequel une partie, l'assureur, s'engage à fournir une protection financière à une autre partie, le souscripteur, en cas de réalisation d'un risque incertain spécifié dans le contrat. (Lambert-Faivre, 1986)

En échange de cette couverture, le souscripteur paie une somme appelée prime ou cotisation. Cette convention repose sur l'idée que l'assureur assumera les conséquences financières de certains événements aléatoires définis au préalable, offrant ainsi au souscripteur une sécurité contre les pertes potentielles qui pourraient en résulter.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

1.3 Définition technique :

Selon le professeur M. Joseph HEMARD "L'assurance est un mécanisme par lequel une partie, appelée l'assuré, obtient la promesse d'une prestation de la part d'une autre partie, l'assureur, en échange d'une rémunération appelée prime. Cette prestation est due en cas de réalisation d'un risque déterminé. L'assureur, qui prend en charge un ensemble de risques similaires pour plusieurs assurés, répartit les conséquences financières de ces risques en se basant sur les lois de la statistique, permettant ainsi de compenser les pertes subies par les uns grâce aux cotisations des autres" (COUILBAULT, COUILBAULT-Di TOMASSO, & HUBERTY, 2013)

Bien que diverses conceptualisations aient été proposées, L'assurance se définit comme un mécanisme de gestion des risques qui permet de fournir une protection financière contre des événements imprévus et potentiellement dommageables. En essence, elle repose sur un contrat par lequel une partie, l'assureur, accepte de compenser les pertes subies par une autre partie, l'assuré, en échange du paiement d'une prime.

Ce système fonctionne en mutualisant les risques parmi un groupe de personnes ou d'entités, et en utilisant des techniques statistiques pour évaluer et répartir les pertes. Ainsi, l'assurance offre une couverture contre les aléas de la vie en stabilisant les conséquences économiques des risques, tout en intégrant ces coûts dans le cadre global des transactions économiques et des contrats juridiques.

2 Les éléments d'une opération d'assurance :

Pour une compréhension approfondie du fonctionnement de l'assurance, il est impératif d'examiner les divers éléments et acteurs qui en composent le cadre opérationnel. L'assurance est une activité complexe qui repose sur l'interaction entre plusieurs composantes fondamentales, chacune jouant un rôle spécifique dans la gestion des risques.

Une analyse rigoureuse de ces éléments permet de saisir comment l'assurance fonctionne en tant que système de protection financière. Ainsi, il est essentiel de décrire et de comprendre les différents aspects qui sous-tendent cette opération pour apprécier pleinement son impact et son fonctionnement dans la gestion des aléas économiques et sociaux.

2.1 Le risque :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

En assurance, le concept de risque est couramment défini comme le degré d'incertitude concernant les événements futurs et les pertes potentielles qui en découlent. En termes plus techniques, le risque se réfère à la combinaison de la probabilité d'un événement indésirable et de ses conséquences, qu'il s'agisse de pertes financières, de blessures, ou de dommages matériels. (Makowski, 2005)

En assurance, la gestion du risque implique de traiter les expositions à ces pertes potentielles de manière à les minimiser ou à les transférer, par exemple, en contractant une assurance. Cette gestion est essentielle pour anticiper et contrôler les dangers qui peuvent causer des pertes financières significatives. (Banks, 2013) Le risque est souvent perçu comme une menace ou un danger qui pourrait affecter des biens, des individus ou des entreprises, et il est au cœur même de tout contrat d'assurance. (Mihaela, 2011)

2.1.1 Le risque assurable :

Après avoir défini le concept général de risque comme une incertitude susceptible de provoquer des pertes potentielles, il est essentiel de comprendre comment ces risques sont gérés dans le contexte de l'assurance. Les compagnies d'assurance, qui jouent un rôle crucial dans la stabilisation économique, se concentrent sur la gestion et le transfert des risques de leurs assurés en échange de primes. Cependant, tous les risques ne peuvent pas être transférés de cette manière. Cela nous amène à la notion de "risque assurable".

En assurance, un risque assurable est un type de risque qui répond à certains critères rendant possible sa couverture par un contrat d'assurance. Voici les principales caractéristiques des risques assurables :

- **Caractère aléatoire** : Le risque doit être incertain, c'est-à-dire qu'il ne doit pas être certain de se produire. Un événement déjà prévu ou planifié ne constitue pas un risque assurable. (Nathanson, 2021)
- **Mesurabilité** : Il doit être possible de mesurer et d'estimer le risque de manière objective. Cela permet aux compagnies d'assurance de calculer des primes basées sur des données fiables et statistiques. (Battakhov P. O., 2023)
- **Non-catastrophique pour l'assureur** : Le risque ne doit pas être de nature à causer une perte massive et simultanée pour l'assureur, comme c'est souvent le cas pour les guerres ou les catastrophes naturelles majeures. Ces risques sont généralement considérés

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

comme non assurables en raison de leur potentiel de perte dévastatrice. (Schwarcz, 2020)

- **Caractère légal** : Le risque doit être conforme à la loi. Les activités illégales ou immorales ne peuvent pas être assurées. (Battakhov P. O., 2023)
- **Caractère économique** : Le risque doit avoir une valeur économique significative qui justifie la souscription d'une assurance. Les petites pertes fréquentes ne sont généralement pas assurées car elles ne justifient pas les coûts administratifs liés à la gestion des sinistres. (Guopin, 2013)

2.1.2 Le risque moral :

Risque moral, ou **moral hazard** en anglais, est un concept clé dans le domaine de l'assurance qui décrit une situation où un individu ou une entité, après avoir obtenu une assurance, pourrait agir de manière moins prudente que s'il n'était pas assuré, sachant que les conséquences financières négatives de leurs actions seront supportées par l'assureur. Ce phénomène survient souvent parce que l'assuré n'assume pas directement le coût total de ses décisions, ce qui peut mener à une augmentation des sinistres ou des comportements à risque. (Einav, 2017)

Exemples et Implications du Risque Moral

- a. **Assurance santé** : Les individus ayant une assurance santé complète peuvent être incités à utiliser davantage de services de soins de santé que nécessaire, car ils ne paient qu'une fraction du coût des soins, voire rien du tout. (Grignon, 2018). Cela peut conduire à une surutilisation des ressources médicales et à une augmentation des coûts de l'assurance.
- b. **Assurance automobile** : Dans les systèmes de compensation sans faute, les conducteurs peuvent être moins motivés à adopter une conduite prudente, car ils savent que leurs dommages seront couverts, même s'ils sont responsables de l'accident. (Ebrahim S. B.)
- c. **Risque moral et fraude** : Le risque moral peut également être associé à des comportements frauduleux, comme la déclaration de faux sinistres ou l'exagération des pertes, lorsque les assurés estiment qu'ils peuvent en tirer profit sans se faire prendre. (Okura, 2013)

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

2.2 La prime ou la cotisation :

Les primes d'assurance sont une composante essentielle de la structure économique des assurances, permettant aux assureurs de mutualiser et de gérer les risques. Le calcul des primes prend en compte non seulement le risque individuel de chaque assuré, mais aussi des paramètres de marché et des stratégies de l'entreprise d'assurance. De plus, (Outreville, 2013) souligne que les primes sont déterminées en fonction d'analyses actuarielles complexes qui visent à équilibrer les besoins de couverture de l'assuré avec la viabilité financière de l'assureur.

La prime ou cotisation en assurance est le montant que l'assuré paie à l'assureur pour obtenir la couverture de certains risques stipulés dans un contrat d'assurance. Ce paiement peut être effectué de manière ponctuelle ou sous forme de versements réguliers (mensuels, trimestriels, ou annuels), en fonction des conditions du contrat. La prime est calculée en tenant compte de divers facteurs tels que le type d'assurance souscrite, le niveau de couverture choisi, l'âge de l'assuré, son historique de santé ou de conduite, ainsi que d'autres éléments de risque. (Dionne, 2013)

2.2.1 Prime Pure :

La prime pure, ou prime de risque, est le montant nécessaire pour couvrir uniquement le coût prévu du risque assuré, sans prendre en compte les frais de gestion, les commissions, ou autres charges supplémentaires. Cette estimation nécessite la fréquence des sinistres et la taille moyenne des sinistres. Cette approche permet de calculer la prime pure en utilisant des méthodes telles que les modèles linéaires généralisés (GLM). (Yu, 2002)

Elle est calculée en se basant uniquement sur la probabilité et la gravité des sinistres. La formule de calcul de la prime pure est généralement :

$$\text{Prime Pure} = \text{Fréquence des sinistres} \times \text{Coût moyen par sinistre}$$

Cette formule repose sur une évaluation statistique des risques assurés. Par exemple, si un assureur anticipe qu'il y aura 2 sinistres par an, chacun coûtant en moyenne 10.000 DA, la prime pure serait de 20.000 DA.

2.2.2 Prime nette :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

La prime nette est basée sur la prime pure, mais elle inclut également des ajustements pour les frais de gestion et d'autres coûts opérationnels directement liés à la gestion des polices d'assurance. Elle est calculée pour garantir que l'assureur possède des fonds suffisants pour couvrir toutes les prestations pendant la durée du contrat, en tenant compte des risques actuariels et du temps. (Homa, 2018)

Elle est calculée comme suite :

$$\text{Prime Nette} = \text{Prime Pure} + \text{Frais de Gestion} + \text{Charges d'Acquisition.}$$

Par exemple, si la prime pure est de 20.000 DA, les frais de gestion sont de 200 DA, et les charges d'acquisition sont de 300 DA, la prime nette serait de 20.500 DA

2.2.3 Prime Totale :

D'après (Mualem, 2019) la prime totale représente le montant final facturé à l'assuré. Elle inclut la prime nette plus les marges bénéficiaires et autres charges commerciales. La prime totale doit couvrir tous les coûts de l'assureur, y compris une marge de sécurité pour protéger contre les grandes fluctuations des sinistres et permettre l'accumulation de capital.

Le calcul de la prime totale est le suivant :

$$\text{Prime totale} = \text{cotisation nette} + \text{Frais accessoires} + \text{Taxes}$$

Supposons que la prime pure soit de 20 000 DA, les frais de gestion s'élèvent à 200 DA, et les charges d'acquisition à 300 DA, la prime nette sera alors calculée comme suit :

$$20\,000 + 200 + 300 = 20\,500 \text{ Da}$$

Ensuite, en ajoutant la marge bénéficiaire et la marge de sécurité, on obtient la prime totale.

2.3 La Prestation d'Assurance :

En assurance, la prestation d'assurance désigne le montant que l'assureur s'engage à verser à l'assuré ou au bénéficiaire désigné en cas de survenance d'un événement spécifié dans le contrat d'assurance, tel que le décès, un accident, une maladie, ou un sinistre matériel. La prestation d'assurance est au cœur du contrat d'assurance et est déterminée par les termes du contrat, les conditions générales de l'assurance, ainsi que les événements couverts et les

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

montants préétablis. Un contrat d'assurance sans prestation d'assurance serait invalide, car il manquerait la garantie fondamentale d'indemnisation pour les pertes ou les risques spécifiés. (Hai, 2002)

Cette définition met en évidence que la prestation d'assurance est un élément essentiel et juridiquement contraignant de tout contrat d'assurance, assurant que les bénéficiaires reçoivent le soutien financier nécessaire en cas de besoin.

2.4 La Souscription :

La souscription, ou "underwriting" en anglais, est un processus clé dans les opérations d'assurance. Elle consiste à évaluer et à accepter des risques potentiels pour décider si une police d'assurance doit être émise et à quelles conditions. La souscription implique l'analyse des informations fournies par les demandeurs, telles que les détails personnels, l'historique médical et d'autres critères pertinents, pour déterminer le niveau de risque et fixer les primes appropriées. Ce processus est essentiel pour la stabilité financière et la rentabilité de l'entreprise d'assurance, car il permet de minimiser les pertes et de s'assurer que les polices émises sont alignées sur le profil de risque de l'assureur. (Toshmurzaevich, 2020)

La souscription en assurance est une fonction critique qui influence directement la qualité et la composition du portefeuille d'assurance d'une compagnie. Elle aide à équilibrer les risques pris avec les attentes de rentabilité et à maintenir une base financière saine.

2.5 L'Indemnisation :

L'indemnisation en assurance se réfère au processus par lequel une compagnie d'assurance verse une compensation financière à l'assuré ou au bénéficiaire pour couvrir les pertes subies à la suite d'un événement couvert par le contrat d'assurance. Cette indemnisation est fondée sur le principe de l'indemnité, qui vise à rétablir l'assuré dans la position financière qu'il occupait avant la survenance de la perte, sans toutefois permettre un enrichissement injustifié. Par exemple, l'indemnisation peut intervenir pour des dommages matériels, des pertes financières, ou des frais médicaux, et elle est souvent associée à des polices d'assurance comme l'assurance habitation, l'assurance automobile, ou l'assurance santé. (Agushi, 2015)

L'indemnisation en assurance est un élément essentiel qui garantit que les assurés reçoivent un soutien financier approprié en cas de sinistre, leur permettant de se remettre des événements négatifs et de minimiser l'impact financier des pertes.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

2.6 Le sinistre :

En assurance, un sinistre fait référence à un événement ou incident qui entraîne une perte ou un dommage couvert par une police d'assurance. Lorsqu'un sinistre survient, l'assuré ou le bénéficiaire a le droit de déposer une réclamation auprès de l'assureur pour obtenir une indemnisation des pertes subies, conformément aux termes de la police d'assurance. Les sinistres peuvent inclure des événements tels que des accidents de voiture, des incendies, des vols, des catastrophes naturelles ou des maladies graves, selon le type de couverture d'assurance. (Samudera, 2021)

Le sinistre est donc l'élément déclencheur de la procédure de réclamation d'assurance et est essentiel pour la réalisation de l'objectif fondamental de l'assurance : fournir une protection financière contre des pertes imprévues.

3 Composants obligatoires du contrat d'assurance :

Un contrat d'assurance est un accord écrit, il est rédigé en caractères apparents et doit contenir obligatoirement, outre des signatures des parties, les mentions suivantes pour assurer la validité et la transparence :

3.1 Identification des parties contractantes

Le contrat d'assurance doit clairement mentionner les noms et adresses de l'assureur et de l'assuré. Ces informations permettent de définir les responsabilités juridiques et d'assurer le suivi des obligations contractuelles.

3.2 Description de l'objet ou de la personne assurée

Le contrat précise ce qui est couvert : biens matériels ou personnes physiques. Une description précise limite les contestations éventuelles lors de la survenue d'un sinistre.

3.3 Définition des risques garantis

Cet élément détaille les risques pris en charge par le contrat, tels que l'incendie, le vol ou les catastrophes naturelles. Une définition claire des risques évite les ambiguïtés lors des demandes d'indemnisation. (Kullmann, 2005)

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

3.4 Date de souscription

La date de souscription indique le moment de conclusion du contrat. Elle constitue une référence pour établir les obligations des parties. (Baudry, 1991)

3.5 Date d'effet et durée de la couverture

La date d'effet marque le début de la protection offerte par le contrat. La durée spécifie la période pendant laquelle les garanties demeurent valables. (Masquelier, 2005)

3.6 Montant de la garantie

Ce montant correspond au plafond d'indemnisation que l'assureur s'engage à verser en cas de réalisation du risque couvert. (Fluet, 1995)

3.7 Montant de la prime ou cotisation d'assurance

La prime représente le coût supporté par l'assuré pour bénéficier de la couverture. Ce montant varie en fonction du niveau de risque et des garanties. (Dormont, 2012) Par lequel l'assureur s'engage à indemniser l'assuré en cas de réalisation d'un événement couvert par le contrat. En échange, l'assuré s'engage à payer des primes régulières à l'assureur. Ce contrat précise les conditions de couverture, les exclusions, ainsi que les obligations et les droits des parties impliquées. (Black K. &., 2000)

4 Les caractères généraux d'un contrat d'assurance :

Le contrat d'assurance occupe une place centrale dans la gestion des risques, en structurant une relation juridique entre l'assureur et l'assuré. Fondé sur des principes clairs, il garantit un cadre équilibré pour les obligations réciproques des parties. Dans ce contexte, nous examinerons les éléments essentiels qui définissent ce type de contrat :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

- 4.1 Un contrat nommé :** Le contrat d'assurance est spécifiquement reconnu par la loi et défini dans des textes juridiques dédiés. Il dispose ainsi d'un cadre légal clair qui régit sa formation et son exécution. (Hrynko, 2023)
- 4.2 Un contrat consensuel :** Il repose sur l'accord volontaire entre les parties (l'assureur et l'assuré), qui s'engagent mutuellement sans nécessiter de formalités additionnelles comme la remise d'un objet physique. (Galárraga, 2010)
- 4.3 Un contrat aléatoire :** Les obligations dépendent d'un événement incertain, comme la survenance d'un sinistre. Cela implique une incertitude quant aux avantages ou pertes pour les deux parties, liée à un risque futur.
- 4.4 Un contrat synallagmatique (bilatéral) :** Les deux parties ont des obligations réciproques : l'assureur s'engage à couvrir les risques spécifiés, tandis que l'assuré s'engage à payer une prime.
- 4.5 Un contrat à exécution successive :** Les engagements des parties s'inscrivent dans une durée donnée. Par exemple, l'assuré verse périodiquement des primes, et l'assureur garantit la couverture des risques pendant une période définie. (Wei Z. , 2000)
- 4.6 Un contrat onéreux :** Chaque partie reçoit une contrepartie : l'assuré paie une prime pour bénéficier d'une protection, tandis que l'assureur perçoit cette prime en échange de la prise en charge d'un éventuel sinistre.
- 4.7 Un contrat d'adhésion :** Les termes sont souvent préétablis par l'assureur, laissant peu de marge de négociation à l'assuré. Cela reflète une asymétrie dans la définition des conditions contractuelles. (Koezuka, 2019)
- 4.8 Un contrat fondé sur la bonne foi :** Les relations contractuelles exigent une transparence et une honnêteté maximales entre les parties, notamment en matière de divulgation des informations essentielles. (Latimer, 1980)

5 Les Principaux Éléments d'un Contrat d'Assurance

Un contrat d'assurance repose sur un ensemble d'éléments essentiels qui définissent les droits et obligations des parties impliquées, tout en encadrant les prestations et les risques couverts. Ces éléments, détaillés ci-dessous, permettent de garantir la clarté et la transparence dans les relations contractuelles entre l'assuré et l'assureur.

5.1 Les Parties au Contrat :

Le contrat d'assurance met en relation plusieurs acteurs, chacun ayant un rôle bien défini :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

- a. **L'assureur** : Il s'agit de l'entité, généralement une compagnie d'assurance, qui prend l'engagement d'indemniser ou de fournir une prestation spécifique si un sinistre se produit. L'assureur agit en tant que gestionnaire de risque en contrepartie du paiement d'une prime.
- b. **L'assuré** : C'est la personne physique ou morale qui souscrit au contrat d'assurance afin de transférer un risque qu'il ne souhaite ou ne peut assumer lui-même.
- c. **Le tiers bénéficiaire** (le cas échéant) : Ce dernier désigne une personne ou une entité choisie par l'assuré pour recevoir les prestations ou indemnités en cas de réalisation d'un sinistre. Par exemple, dans un contrat d'assurance-vie, les bénéficiaires désignés peuvent être des héritiers ou toute autre personne désignée.

5.2 L'Objet du Contrat

L'objet du contrat spécifie la nature des risques transférés par l'assuré à l'assureur. On distingue principalement trois grandes catégories :

- a. **Assurance des biens** : Cette forme de couverture protège contre les pertes ou dommages matériels causés par des événements comme les incendies, le vol ou les catastrophes naturelles.
- b. **Assurance des personnes** : Elle concerne la protection des individus face aux aléas de la vie, tels que la maladie, l'invalidité, ou le décès (assurance-vie, prévoyance, etc.).
- c. **Assurance de responsabilité** : Elle garantit l'assuré contre les conséquences financières des dommages causés à autrui, qu'ils soient corporels, matériels ou immatériels (Lemoine, 2020).

5.3 Obligations de l'Assuré :

L'assuré est soumis à un certain nombre d'obligations essentielles dont le respect conditionne la validité et l'efficacité de la couverture.

- a. **Paiement des Primes** : L'assuré est tenu de payer les primes d'assurance dans les délais convenus pour maintenir la validité du contrat. Le non-paiement des primes peut entraîner la suspension ou l'annulation de la couverture. (Vaughan E. J., 2007)
- b. **Déclaration Exacte des Informations** : L'assuré doit fournir des informations complètes et précises lors de la souscription du contrat. La dissimulation ou la fausse

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

déclaration de faits importants peut entraîner la nullité du contrat ou le refus de couverture en cas de sinistre. (Rejda, 2014)

- c. **Notification de Sinistre** : En cas de sinistre, l'assuré doit informer l'assureur dans les délais prescrits par le contrat. Cela permet à l'assureur de procéder à l'évaluation du sinistre et de déterminer la couverture applicable. (Black K. &., 2000)
- d. **Collaboration dans la Gestion des Sinistres** : L'assuré doit coopérer avec l'assureur lors de l'enquête sur le sinistre. Cela peut inclure la fourniture de documents, de preuves, et la réponse aux questions concernant le sinistre. (Harrington S. E., 2004)

5.4 Obligations de l'Assureur :

En contrepartie des obligations de l'assuré, l'assureur est également tenu de respecter un certain nombre d'engagements définis par la loi et le contrat, garantissant ainsi la prise en charge du risque assuré.

- a. **Paiement des Indemnités** : L'assureur est tenu de payer les indemnités ou les prestations prévues par le contrat en cas de sinistre couvert. Le paiement doit être effectué dans les délais stipulés après l'évaluation et la validation du sinistre. (Klugman, 2012)
- b. **Information et Transparence** : L'assureur doit fournir des informations claires et compréhensibles sur les termes du contrat, y compris les couvertures, les exclusions, et les conditions générales. Cela permet à l'assuré de comprendre les protections et les limites de son contrat. (Vaughan E. J., 2014)
- c. **Évaluation Juste des Sinistres** : L'assureur doit évaluer les sinistres de manière juste et objective, conformément aux termes du contrat. L'évaluation doit être effectuée en temps opportun pour éviter des retards injustifiés dans le paiement des indemnités. (Rejda, 2014)
- d. **Gestion des Réclamations** : L'assureur doit gérer les réclamations de manière efficace, en offrant une assistance et en répondant aux préoccupations des assurés. Il doit également respecter les procédures internes de traitement des réclamations. (Black K. &., 2000)

Les obligations donc de l'assuré et de l'assureur sont conçues pour garantir que le contrat d'assurance fonctionne correctement et que les parties respectent leurs engagements

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

respectifs. La compréhension et le respect de ces obligations sont essentiels pour une relation contractuelle harmonieuse et pour la protection des droits des deux parties.

5.5 La Durée du Contrat

La durée du contrat détermine la période pendant laquelle la couverture est effective. On distingue :

- a. **Les contrats à durée déterminée** : Ils s'étendent sur une période définie, généralement d'un an, avec possibilité de renouvellement tacite.
- b. **Les contrats à durée indéterminée** : Ils restent valables tant qu'aucune des parties n'exerce son droit de résiliation dans les conditions prévues.

5.6 Les Conditions Générales et Particulières :

Le contrat d'assurance inclut deux types de clauses :

- a. **Les conditions générales** : Elles regroupent les règles standardisées applicables à l'ensemble des contrats similaires proposés par un assureur.
- b. **Les conditions particulières** : Elles sont personnalisées pour répondre aux besoins spécifiques de l'assuré ou aux caractéristiques du risque couvert (Havard, 2020).

5.7 La Prime d'Assurance

La prime est le montant payé par l'assuré pour transférer son risque à l'assureur. Son calcul repose sur plusieurs paramètres, tels que :

- Le niveau de risque évalué.
- Les garanties choisies et les exclusions prévues.
- La valeur des biens assurés ou les prestations demandées (Bertrand et al., 2018)

5.8 Exclusions du contrat d'assurance :

Certaines situations sont généralement exclues de la couverture par la plupart des contrats d'assurance. Ces exclusions sont souvent stipulées pour éviter de couvrir des risques qui sont jugés imprévus, excessifs, ou non assurables. Parmi les exclusions courantes, on trouve :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

- a. Actes de guerre :** Les dommages résultant de conflits armés ou de guerres sont souvent exclus, car ils sont considérés comme des événements trop imprévisibles et dévastateurs pour être couverts par les assurances classiques.
- b. Suicide :** Le suicide est souvent exclu des couvertures d'assurance-vie durant les premières années du contrat, en raison du risque moral associé. Après cette période, la couverture peut être étendue, mais des conditions spécifiques peuvent s'appliquer.

6 Les types d'assurances :

Le secteur de l'assurance se décline en plusieurs types, chacun répondant à des besoins spécifiques de protection contre divers risques auxquels les particuliers et les entreprises peuvent être exposés.

6.1 Selon l'objet de l'assurance

La classification des assurances peut d'abord se faire en fonction de l'objet qu'elles couvrent, distinguant ainsi les assurances de personnes, les assurances de biens et les assurances de responsabilité.

6.1.1 L'assurance dommages :

L'assurance de dommages est une catégorie d'assurance qui vise à protéger les assurés contre les conséquences financières liées à des événements affectant leurs biens ou causant des dommages à autrui. Elle se divise principalement en deux sous-catégories :

- a. Assurance des biens :**

Couvre les pertes ou les dommages matériels causés aux biens du souscripteur, tels que des véhicules, des bâtiments ou du matériel. En cas d'incidents tels qu'un incendie, un vol, un dégât des eaux ou un accident de voiture, l'assurance de dommages compense les pertes subies. L'objectif est de permettre au propriétaire de se rétablir financièrement après un sinistre.

- b. Assurance de responsabilité civile :**

Protège l'assuré en cas de dommages causés à des tiers, que ce soit des dommages corporels, matériels ou immatériels. Par exemple, si un assuré cause involontairement un accident qui endommage la propriété d'autrui ou blesse quelqu'un, l'assurance de responsabilité civile indemnise la victime à la place de l'assuré.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

L'assurance de dommages est souvent souscrite par des particuliers ou des entreprises pour se prémunir des imprévus qui pourraient affecter leurs finances. Elle est distribuée par diverses entités comme des sociétés anonymes, des mutuelles ou des coopératives d'assurance, chacune offrant des garanties adaptées aux besoins spécifiques des assurés

On conclut donc que l'assurance de dommages permet à l'assuré de transférer le risque financier lié à la perte ou à la détérioration d'un bien ou à des réclamations de tiers vers l'assureur, qui assume la responsabilité financière en cas de sinistre.

6.1.2 Les assurances de personnes :

L'assurance de personnes est un type d'assurance qui couvre les risques associés à la vie, la santé, et l'intégrité physique des individus. Elle peut inclure des produits tels que l'assurance vie, l'assurance santé, et les assurances invalidité.

L'assurance de personnes désigne les contrats d'assurance qui visent à garantir un capital ou des prestations en cas de décès, d'accidents, de maladies ou d'invalidité des assurés. Ces assurances ont pour but de protéger financièrement les individus et leurs familles contre les risques liés à leur santé et leur survie. (Denuit, 2004)

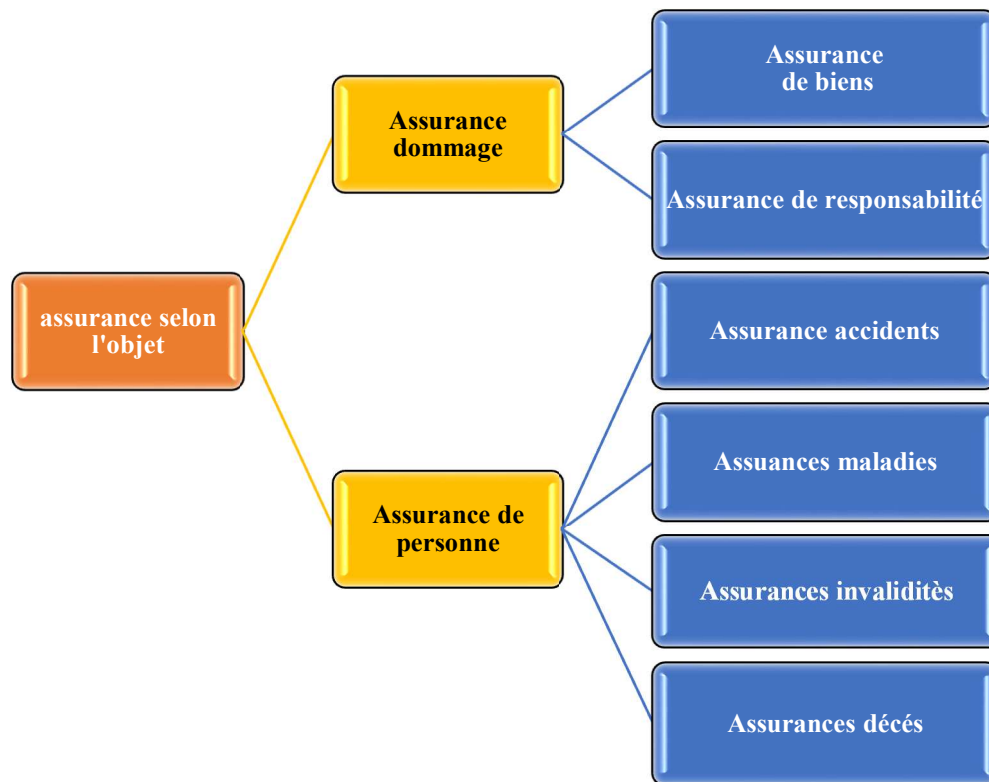
Voici les principaux types d'assurances de personnes :

- a. Assurance maladie :** Couvre les frais médicaux et hospitaliers liés à des maladies ou blessures. Cette assurance est souvent proposée par des mutuelles ou des compagnies d'assurance santé.
- b. Assurance accidents :** Protège contre les conséquences financières des accidents, qu'ils surviennent dans la vie privée ou professionnelle.
- c. Assurance invalidité :** Compense une perte de revenus due à une incapacité de travailler à la suite d'une maladie ou d'un accident, temporaire ou permanente. (Turenne, 2019)
- d. Assurance décès :** Offre une protection financière aux proches en cas de décès prématuré de l'assuré. Elle permet aux bénéficiaires de recevoir une somme ou une rente en compensation.

Ces assurances sont essentielles pour protéger les individus contre les aléas de la vie, garantissant une certaine sécurité financière dans des situations difficiles

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Figure 1 Typologie des assurances par nature de l'objet assuré



Source : Élaborée par l'auteure.

6.2 Selon la forme de la société :

Une autre manière de classer les assurances repose sur la forme juridique de la société d'assurance, qu'il s'agisse d'une société anonyme, d'une mutuelle ou d'une coopérative.

6.2.1 Sociétés Anonymes d'Assurances

Les sociétés anonymes d'assurances (SA) sont des entreprises privées qui ont pour objectif principal de générer des profits pour leurs actionnaires. Elles sont soumises à des réglementations strictes, souvent au niveau national et international, et peuvent offrir une vaste gamme de produits d'assurance allant des assurances vie aux assurances dommages.

- Caractéristiques :

- a. **Capital Social** : Le capital est divisé en actions, qui peuvent être achetées et revendues sur les marchés financiers. Les actionnaires ont une responsabilité limitée à leur investissement.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

- b. Gouvernance :** La gouvernance est assurée par un conseil d'administration élu par les actionnaires. La direction opérationnelle est généralement séparée du conseil d'administration.
- c. Objectif :** Génération de profits pour les actionnaires, avec une gestion des risques optimisée pour maximiser les rendements financiers.

6.2.2 Mutuelles d'Assurance :

Les mutuelles sont des organisations à but non lucratif où les assurés sont également membres et sociétaires. Elles mettent l'accent sur la solidarité et la redistribution des excédents au bénéfice des membres plutôt que sur la maximisation du profit.

- Caractéristiques Clés :

- a. Structure de Propriété :** Les membres (assurés) sont à la fois clients et propriétaires. Ils ont un droit de vote lors des assemblées générales pour élire les dirigeants.
- b. Objectif :** Offrir des produits d'assurance à des conditions favorables à leurs membres, avec un focus sur la gestion des risques communs et la solidarité.
- c. Redistribution :** Les excédents sont généralement redistribués sous forme de réductions de cotisations ou de prestations supplémentaires.

6.2.3 Institutions de Prévoyance :

Les institutions de prévoyance sont des organismes qui se concentrent sur les produits liés à la prévoyance, tels que les pensions, les rentes, et l'assurance invalidité. Elles peuvent être à but lucratif ou non lucratif.

- Caractéristiques Clés :

- a. Objectif :** Fournir des services d'assurance axés sur la protection à long terme et la sécurité financière des assurés, notamment en matière de retraite et de prévoyance.
- b. Réglementation :** Soumis à des réglementations spécifiques en matière de prévoyance sociale et de retraite.

6.2.4 Compagnies d'Assurances Coopératives :

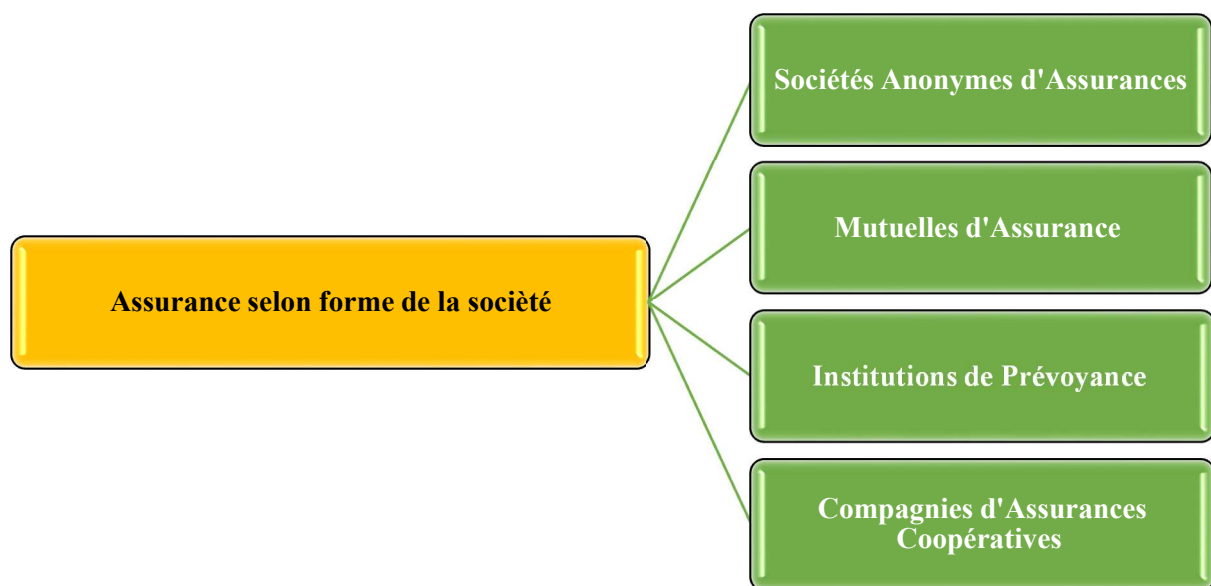
Les compagnies d'assurances coopératives fonctionnent sur un modèle où les assurés sont également les propriétaires de la société. Ce modèle est souvent utilisé pour promouvoir la coopération et les bénéfices collectifs. (Deville A., 2020)

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

- Caractéristiques Clés :

- a. **Structure de Propriété** : Les membres ou assurés sont aussi les propriétaires de la société. Chaque membre a généralement une voix égale dans les décisions de l'entreprise.
- b. **Objectif** : L'accent est mis sur le service aux membres et la fourniture de produits d'assurance à des conditions justes.
- c. **Redistribution** : Les excédents peuvent être redistribués sous forme de dividendes ou d'améliorations de services.

Figure 4 Typologie des assurances selon la forme de la société



Source : Élaborée par l'auteur

7 Les intermédiaires dans une société d'assurance :

Dans le secteur des assurances, les intermédiaires jouent un rôle central dans la mise en relation entre les assureurs et les assurés. Ces professionnels, qu'il s'agisse de courtiers, d'agents généraux ou des experts, ont pour mission de conseiller les clients, de leur proposer des solutions d'assurance adaptées à leurs besoins et d'assurer le suivi des contrats. Leur expertise, leur proximité avec la clientèle et leur capacité à vulgariser des produits parfois complexes font d'eux des acteurs incontournables du développement du marché de l'assurance.

7.1 Les courtiers en assurance :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Les courtiers sont des intermédiaires qui achètent des assurances pour leurs clients. Ils ne vendent pas directement des polices, mais agissent au nom de leurs clients pour trouver les meilleures couvertures en fonction des besoins spécifiques de ces derniers. (Leblanc, 2005)

7.2 Les agents généraux en assurance :

Les agents généraux sont mandatés par une compagnie d'assurance spécifique pour vendre ses produits. Contrairement aux courtiers, ils représentent un seul assureur et ne comparent pas les offres d'autres compagnies.

7.3 Les experts :

Les experts d'assurances jouent un rôle essentiel dans l'évaluation des sinistres et la validation des réclamations. Ils sont responsables d'analyser les faits, de donner des avis techniques et d'évaluer les dommages pour déterminer l'indemnisation appropriée en respect des contrats d'assurance. Leur expertise peut être requise dans divers domaines comme les expertises médicales ou juridiques. Les experts d'assurances doivent être compétents dans leur domaine d'expertise et connaître les lois et règlements relatifs à l'assurance. (O'Dwyer, 2005)

- a. L'expertise médicale : Les experts médicaux fournissent des avis sur la santé des assurés pour le compte des compagnies d'assurance, en particulier en cas de litige concernant la validité des réclamations. (Becher, 2005)
- b. L'expert juridique : L'expert juridique, souvent avocat, intervient en cas de conflit ou de litige pour représenter l'une des parties et donner un avis éclairé sur la conformité des contrats d'assurance et les implications légales.

8 Prestations indemnitaires et forfaitaires :

En assurance, les prestations versées peuvent être de deux types : indemnitaire ou forfaitaire. D'un côté, le principe indemnitaire porte principalement sur les assurances de biens et de dommages corporels. De l'autre, le modèle forfaitaire concerne les assurances de personnes.

8.1 La prestation indemnitaire :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

En assurance, le principe indemnitaire porte sur les biens ou les dommages corporels. Il s'agit d'un fondement de base de l'assurance, qui consiste à ce qu'en cas de dommage matériel ou corporel subi par l'assuré, elle indemnise la victime de la manière suivante :

- En fonction du préjudice subi.
- Dans les limites des garanties souscrites.
- Sans contribuer à l'enrichissement de l'assuré.

Ainsi, l'assurance agit comme un moyen de compenser une perte (par ex. bien matériel, invalidité, décès accidentel). L'assuré est indemnisé en fonction de la nature du sinistre, ce qui signifie qu'une expertise peut être requise pour déterminer le montant du dédommagement.

En résumé, la prestation d'indemnisation, par définition, est calculée en fonction du préjudice subi, et non sur la base d'un capital au montant préétabli, versé lors d'un sinistre

8.2 La prestation forfaitaire :

En parallèle, le principe de l'indemnisation forfaitaire permet à l'assuré de déterminer une somme ou un ensemble de prestations dans le cadre d'une assurance obsèques indépendamment de la nature du préjudice subi.

Par définition, les assurances forfaitaires concernent principalement les assurances vie ou décès qui fonctionnent avec un capital ou une rente prédéfinie qui sera versée suivant les conditions du contrat.

Néanmoins, rien n'interdit à l'assuré de cumuler des prestations de type forfaitaire à d'autres de type indemnitaire versées par une autre assurance. Par exemple, si une personne ayant souscrit une assurance décès meurt dans un accident de la route, le bénéficiaire du contrat touchera :

- Le montant du capital assuré.
- Les indemnités prévues dans son contrat auto ou moto ou éventuellement versées par l'assureur du conducteur responsable de l'accident.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Tableau 1 Différences clés entre prestations indemnitaire et forfaitaire

Critère	Prestation indemnitaire	Prestation forfaitaire
Nature de l'indemnisation	En fonction du préjudice réellement subi	Montant fixe prédéfini dans le contrat
Type d'assurance	Assurance de biens, assurance responsabilité, dommages corporels	Assurance de personnes (vie, décès, invalidité, hospitalisation, obsèques)
Nécessité d'expertise	Oui, une expertise est nécessaire pour évaluer le montant du préjudice	Non, le montant est fixé contractuellement à l'avance
But	Réparer le préjudice subi sans entraîner un enrichissement de l'assuré	Verser un capital ou une rente indépendamment du préjudice réellement subi
Cumul possible	Possible, mais uniquement dans la limite du préjudice total (pas d'enrichissement)	Oui, peut être cumulée avec d'autres prestations, y compris de nature indemnitaire

Source : Élaborée par l'auteure.

9 Le rôle de l'assurance :

L'assurance remplit plusieurs fonctions clés dans la société contemporaine ; les points suivants mettent en évidence les principaux rôles qu'elle joue dans différents domaines.

9.1 Le rôle social de l'assurance :

La mission essentielle de l'assurance est d'adopter aux hommes cette sécurité dont il ressent le besoin. Elle les protège contre les risques du hasard qui les menace dans leurs personnes comme dans leurs biens et leur donne ainsi une confiance dans l'avenir, c'est une vente de sécurité au profit de l'action. D'un point de vue individuel, l'assurance a une valeur morale indéniable, c'est un acte de prévoyance donnant à son auteur conscience de ses responsabilités, lui permettant d'accroître son indépendance et sa liberté et même d'accomplir parfois un devoir moral envers autrui.

D'un point de vue général, l'assurance joue un rôle important dans la vie économique et sociale. Rôle social car c'est un facteur de sécurité car elle garantit la réparation et favorise la création

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

a. Fonction réparatrice de l'assurance :

L'assurance permet d'indemniser les préjudices résultant de la réalisation des risques. Grace à elle l'immeuble incendié sera reconstruit, le véhicule endommagé sera réparé... Elle joue généralement ce rôle dans l'intérêt de l'assuré lui-même car cela lui permet de conserver l'équilibre de son patrimoine et même de sauvegarder des intérêts extra patrimoniaux comme sa santé, sa capacité de travail. Mais l'assurance est de plus en plus souvent utilisée par le législateur pour garantir au tiers la réparation de préjudice dont ils sont victimes.

b. Fonction créatrice de l'assurance :

En apportant la sécurité aux hommes, l'assurance favorise l'éclosion d'un grand nombre d'activité qu'il n'oserait entreprendre sans elle. Nombreuses sont les activités qui ne seraient pas entreprises sans un tel soutien qu'il s'agisse de la pratique de sport dangereux, de métiers dangereux, de l'utilisation de nouveaux modes de transport, de l'exploitation de nouvelles formes d'énergie.

L'assurance est devenue une nécessité pour l'homme d'action et l'homme d'affaire. Elle doit s'adapter à ses besoins, s'étendre sans cesse à des risques nouveaux. Elle encourage de ce fait l'innovation, c'est un facteur de progrès social et de développement économique.

9.2 Le rôle économique de l'assurance :

L'assurance au plan économique est d'abord un moyen de crédit mais c'est aussi une méthode d'épargne et plus généralement un mode d'investissements.

a. L'assurance : Moyen de crédit

C'est un aspect moderne de l'assurance qui vient aujourd'hui relayer les formes classiques du crédit, d'abord elle permet à l'assuré d'obtenir du crédit en renforçant les garanties qu'il offre à ses créanciers. Il assurera contre l'incendie l'immeuble hypothèque.

Il va souscrire une assurance en cas de décès pour une somme égale à la valeur du prêt. Ensuite elle permet à l'assuré de consentir lui-même du crédit à ses clients, c'est l'assurance-crédit qui garantit au créancier le paiement en cas d'insolvabilité du débiteur et favorise la conclusion de nouveaux marchés.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

L'assurance remplit même une fonction de crédit au profit de l'économie générale car les réserves que les compagnies sont obligées de constituer contribuent à soutenir le crédit général du pays.

b. L'assurance : une méthode d'épargne

L'accumulation des primes des assurés permet la constitution de capitaux importants surtout dans les assurances sur la vie car les prestations d'assureurs s'exécutent sur une échéance lointaine. L'assurance apparaît comme une méthode particulière de formation de l'épargne.

Lorsque le versement d'un capital par l'assureur est certain, l'incertitude portant seulement sur le moment où il interviendra (décès prématuré, survie). La fonction d'épargne de l'assurance l'emporte sur celle de couverture du risque.

Le législateur tend à encourager cette forme d'épargne scientifiquement organisée apportant des avantages fiscaux au souscripteur.

En effet l'assureur en drainant une partie de l'épargne nationale facilitera le financement des investissements.

c. L'assurance : mode d'investissement

Les sommes considérables que les compagnies prélèvent sous la forme de prime doivent être placées pour la sécurité des assurés et des victimes puisqu'elles garantissent l'exécution des obligations. De ce fait, les placements de ces sommes sont soumis à des règles très strictes. Ces règles sont justifiées par l'intérêt que peut présenter à l'économie ces masses de capitaux car ils vont apporter à l'état et aux collectivités locales des ressources considérables et vont permettre de couvrir une part importante des emprunts publics.

10 Les Lois Fondamentales de l'Assurance :

L'assurance est un mécanisme essentiel de protection contre les risques. Elle repose sur des principes fondamentaux qui garantissent son bon fonctionnement et l'équilibre entre les parties prenantes. Dans ce qui suit, nous examinerons les lois fondamentales qui structurent le secteur de l'assurance et en assurent la stabilité : (Couilbault, 2013)

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

10.1 La nécessité de la production

L'assureur doit constamment développer son portefeuille en attirant un grand nombre d'assurés et en concluant de nouveaux contrats. Cette dynamique de production est essentielle pour deux raisons principales :

- a. L'effet de mutualisation :** Plus le nombre d'assurés est élevé, plus la compensation des risques au sein du groupe est efficace, conformément à la loi des grands nombres.
- b. Le renouvellement du portefeuille :** Les contrats d'assurance ne sont pas permanents. Entre les résiliations, les décès et la disparition de certains risques, des contrats sortent régulièrement du portefeuille. Il est donc crucial d'en conclure de nouveaux afin de maintenir l'équilibre économique de l'assureur.

10.2 Homogénéité des Risques en Assurance

Pour optimiser la compensation des risques, il est essentiel de regrouper un grand nombre de risques similaires, présentant des probabilités de réalisation comparables et des coûts d'indemnisation équivalents. Ces risques homogènes permettent une gestion plus équilibrée des engagements de l'assureur.

Dans cette optique, les services de production des compagnies d'assurance analysent chaque risque, parfois avec l'appui d'un expert. À l'issue de cet examen, plusieurs décisions peuvent être prises :

- a. Classement dans une catégorie tarifaire appropriée :** Chaque risque est affecté à une catégorie bien définie en fonction de ses caractéristiques principales. Par exemple, une maison en bois présente un risque d'incendie plus élevé qu'une maison en pierre et se verra appliquer une prime plus onéreuse. Ces catégories tarifaires, constituant en réalité des sous-groupes de mutualisation, garantissent une répartition équitable des cotisations.
- b. Application d'un tarif majoré pour les risques aggravés :** Lorsqu'un risque est plus élevé que la moyenne, une prime supplémentaire peut être exigée. C'est le cas, par exemple, d'une assurance décès pour une personne souffrant d'hypertension artérielle.
- c. Refus d'assurer les risques trop élevés :** Lorsqu'un événement est jugé presque certain, l'assureur peut refuser de couvrir le risque tant que des mesures de prévention

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

ne sont pas mises en place. Par exemple, une habitation insuffisamment protégée contre le vol ne pourra être assurée qu'après l'installation de dispositifs de sécurité adéquats.

Ainsi, l'application du principe d'homogénéité des risques repose sur un processus rigoureux de sélection, garantissant à la fois l'équilibre financier de l'assureur et une tarification juste pour les assurés.

10.3 La Dispersion des Risques

Un assureur doit éviter que l'ensemble des risques couverts ne se réalise simultanément, car une telle situation compromettrait la capacité de compensation. Par exemple, si une compagnie assure tous les exploitants agricoles d'une même région contre la grêle, un orage localisé pourrait entraîner des indemnisations massives, mettant en péril sa solidité financière.

Ce problème se pose également dans d'autres domaines. Un assureur qui couvre uniquement des usines de production chimique dans une même zone industrielle s'expose à un risque de sinistre majeur. En cas d'explosion ou de fuite toxique, plusieurs entreprises peuvent être touchées en même temps. Pour se protéger, l'assureur peut limiter sa concentration de risques en diversifiant les types d'industries couvertes et en imposant des normes de sécurité strictes. C'est pourquoi l'assureur veille à diversifier géographiquement et structurellement les risques couverts.

10.4 La Division des Risques

Au-delà de la sélection et de la dispersion des risques, il est tout aussi essentiel de limiter l'ampleur des engagements pris par l'assureur sur un seul et même risque. Un sinistre isolé ne doit jamais mettre en danger l'ensemble du système mutualiste.

Ainsi, une compagnie d'assurance ne prendra généralement pas en charge à elle seule l'assurance complète d'une vaste demeure comprenant des dizaines de pièces, et encore moins celle d'un château. Dans ces cas, elle limite son engagement à une fraction du risque total. Cette approche permet de prévenir un impact financier démesuré en cas de sinistre.

Pour gérer ces risques importants, les assureurs ont recours à des techniques spécifiques, notamment la **coassurance** (partage du risque entre plusieurs assureurs) et la **réassurance** (transfert d'une partie du risque à un réassureur), qui seront abordées dans la section suivante.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

10.4.1 La coassurance :

10.4.1.1 Définition de la Coassurance

Selon l'article 4 de (L'ORDONNANCE N°95-07, 1995) la coassurance est un mécanisme par lequel plusieurs assureurs se partagent la couverture d'un même risque au sein d'un contrat d'assurance unique. L'un de ces assureurs, désigné comme apériteur, est chargé de la gestion et de l'exécution du contrat pour le compte des autres assureurs participants.

10.4.1.2 2. Les Avantages de la Coassurance

- a. Une répartition équilibrée des risques :** en partageant le risque entre plusieurs compagnies, la coassurance réduit l'exposition individuelle de chaque assureur, renforçant ainsi leur solidité financière.
- b. Une capacité de couverture accrue :** grâce à cette mutualisation, les assureurs peuvent proposer des garanties plus importantes sans compromettre leur solvabilité, facilitant ainsi l'assurance de projets majeurs.
- c. Une diversification des portefeuilles :** les assureurs peuvent s'engager sur différents types de contrats sans concentration excessive sur un seul segment de risque, réduisant ainsi leur vulnérabilité aux pertes importante
- d. Une meilleure résilience du marché** même proportion des sinistres.

Par exemple, si une compagnie d'assurance souscrit un risque d'un montant de 100 unités et qu'elle cède 20 % de ce risque en réassurance quote-part :

- L'assureur conserve 80 unités du risque,

Le réassureur prend en charge 20 unités de l'assurance : en cas de crise ou de sinistre de grande ampleur, la répartition des engagements entre plusieurs compagnies assure une plus grande stabilité du marché. (Borscheid, 2014)

10.4.1.3 Les Inconvénients de la Coassurance

- a. Une gestion contractuelle complexe :** La présence de plusieurs assureurs dans un même contrat rend la gestion administrative plus lourde et peut allonger les délais de traitement des sinistres.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

- b. Des risques de désaccords entre assureurs :** Des divergences d'interprétation des clauses ou des différends sur l'indemnisation peuvent survenir, engendrant des litiges entre les parties impliquées.
- c. Une moindre flexibilité pour l'assuré :** Le fait de devoir traiter avec plusieurs assureurs peut compliquer la gestion des réclamations et rallonger les délais d'indemnisation. (Layton, 2014)
- d. Un impact potentiel sur le coût des primes :** Chaque assureur appliquant sa propre politique tarifaire, les primes peuvent être plus élevées que dans un contrat d'assurance classique.

10.4.2 La réassurance :

10.4.2.1 Définition de la réassurance ;

La réassurance est un accord interne entre deux ou plusieurs compagnies d'assurance, par lequel la première cède une partie de chaque contrat d'assurance qu'elle souscrit à une autre compagnie. En contrepartie, cette dernière s'engage à prendre en charge une proportion de l'indemnisation versée à l'assuré en cas de survenance du risque couvert. La compagnie cédante verse alors à la compagnie réassureur une part spécifique de la prime d'assurance correspondant à la portion du risque transféré. Cet accord peut être conclu à l'avance pour l'ensemble des contrats d'assurance ou établi au cas par cas, en fonction de chaque situation spécifique. (موسى، 2007)

L'article 4 de (ORDONNANCE N° 95-07 relative aux assurances, 1995) le contrat ou le traité de réassurance est défini comme étant une convention par laquelle l'assureur, appelé le cédant, transfère tout ou une partie des risques qu'il a assurés à un réassureur, appelé le cessionnaire. Il est important de noter qu'en matière de réassurance, l'assureur initial demeure l'unique responsable envers l'assuré.

Nous concluons alors que la réassurance est un procédé contractuel par lequel elle assureur direct se décharge d'une partie des risques au profit d'une autre personne qualifiée de réassurance.

10.4.2.2 Les fonctions et mécanisme de la réassurance :

a. Principe générale de la réassurance :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

La réassurance est un dispositif par lequel une compagnie d'assurance, appelée "cédante", transfère tout ou partie des risques qu'elle a souscrits à une société de réassurance. Ce mécanisme permet à l'assureur de :

- Limiter son exposition aux sinistres majeurs,
- Garantir sa solvabilité,
- Accroître sa capacité de souscription.

Le réassureur, en contrepartie, perçoit une partie des primes d'assurance et s'engage à indemniser l'assureur en cas de sinistre. (APREF)

b. Le traité de réassurance :

Le traité de réassurance est une convention entre un assureur et un réassureur, qui définit les conditions de cession et d'acceptation des risques. Il existe deux grandes catégories de traités de réassurance : (Lamblé, 2009)

➤ **La réassurance proportionnelle :**

Dans la réassurance proportionnelle, la cédante (l'assureur direct) et le réassureur partagent proportionnellement les risques, les primes et les sinistres. On distingue deux principaux types de traités :

▪ **Le traité en quote-part**

Le traité en quote-part est le type de réassurance proportionnelle le plus simple et le plus répandu. L'assureur cédant transfère un pourcentage fixe de tous les risques qu'il souscrit à un réassureur. Ce dernier reçoit alors une part équivalente des primes et prend en charge la part correspondante des sinistres, selon les mêmes proportions convenues dans le traité, ce qui permet un partage équilibré des risques et des bénéfices entre l'assureur et le réassureur.

▪ **Le traité en excédent de plein**

Le traité en excédent de plein fonctionne différemment du quote-part : l'assureur fixe un plein de conservation, c'est-à-dire un seuil de rétention du risque. Le réassureur intervient uniquement pour couvrir la partie du risque qui dépasse ce seuil.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

On donne comme exemple, un assureur qui définit un plein de conservation de 20 unités pour un risque donné :

- Si le sinistre est de 15 unités, il est entièrement pris en charge par l'assureur (pas d'intervention du réassureur),
- Si le sinistre atteint 25 unités, l'assureur couvre 20 unités et le réassureur prend en charge l'excédent, soit 5 unités.

➤ La réassurance non proportionnelle :

La réassurance non proportionnelle protège les assureurs contre les pertes majeures en intervenant uniquement lorsque celles-ci dépassent un seuil prédéfini. Contrairement à la réassurance proportionnelle, elle ne repose pas sur un partage des primes mais sur les pertes réelles. Cet outil permet aux assureurs de mieux gérer leur exposition aux risques et de préserver leur stabilité financière. (Capital, 2024)

En réassurance non proportionnelle, on distingue principalement deux types de traités :

▪ L'Excédent de Sinistre (Excess) :

Ce type de réassurance intervient lorsque le montant d'un sinistre dépasse un seuil prédéfini, appelé priorité. Au-delà de cette priorité, le réassureur prend en charge une partie du sinistre, dans la limite d'un montant maximal appelé portée. (Lamblé, 2009)

Pour bien comprendre ce concept nous allons donner comme exemple :

La priorité est fixée à 20 et la portée à 30 :

- Pour un sinistre de 10, il n'y a pas d'intervention du réassureur.
- Pour un sinistre de 25, le réassureur couvre 5 (soit $25 - 20$).
- Pour un sinistre de 70, le réassureur prend en charge 30, et les 20 restants (au-delà des 50 couverts par la priorité et la portée) restent à la charge de la cédante.

Si nécessaire, la cédante peut souscrire une réassurance complémentaire pour couvrir les montants excédant cette première portée.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Ainsi, le réassureur n'intervient que pour la partie des sinistres dépassant la priorité, et uniquement dans la limite de la portée convenue.

▪ L'Excédent de Perte (Stop-Loss)

Le stop-loss est un mécanisme de réassurance global visant à protéger un portefeuille d'assurances contre des pertes excessives. Il s'active lorsque le rapport sinistres/primes (S/P) dépasse un seuil fixé par contrat.

Nous illustrerons cela par l'exemple suivant :

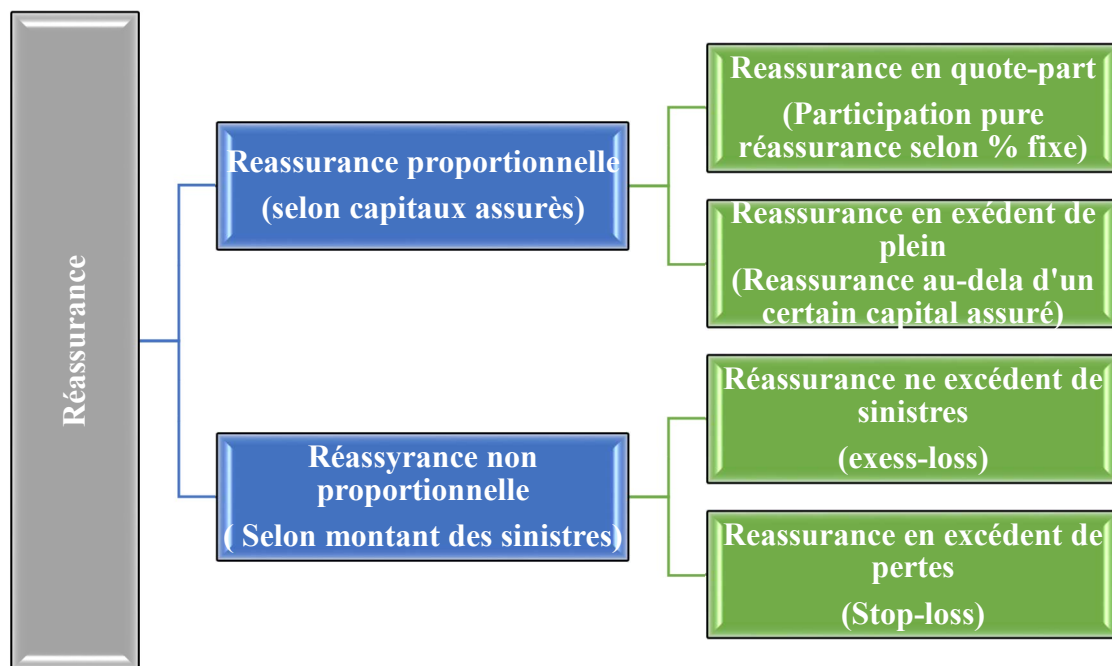
- Si le seuil de stop-loss est fixé à 130 % du rapport S/P
- Si le rapport est de 120 %, le réassureur n'intervient pas.
- Si le rapport atteint 150 %, le réassureur couvre l'excédent, soit 20 %.

10.4.2.3 Avantages de la Réassurance

- a. **Sécurisation de la solvabilité des assureurs** : la réassurance contribue à la solidité financière des compagnies d'assurance en limitant leur exposition aux pertes importantes. Elle réduit ainsi le risque de faillite et renforce leur notation financière. (Euphasio, 2022)
- b. **Augmentation de la capacité de couverture des risques majeurs** : en cédant une partie de leurs risques aux réassureurs, les assureurs peuvent proposer des garanties plus étendues, notamment pour des secteurs à haut risque comme l'industrie, les catastrophes naturelles et les infrastructures de grande envergure. (Maria, 2018)
- c. **Atténuation de la volatilité des sinistres** : la réassurance permet aux assureurs de stabiliser leurs résultats financiers en répartissant les pertes sur plusieurs périodes et acteurs du marché, réduisant ainsi les fluctuations liées aux sinistres. (Meng, 2010)
- d. **Protection face aux catastrophes naturelles** : dans un contexte de changement climatique, les réassureurs jouent un rôle essentiel en absorbant une partie des pertes liées aux événements extrêmes tels que les ouragans, les incendies ou les séismes.
- e. **Encouragement à l'innovation et au développement de nouveaux produits** : Grâce à la réassurance, les assureurs peuvent se permettre d'innover en lançant de nouveaux produits (assurance cyber, couverture des pandémies, etc.), en ayant la possibilité de transférer une part du risque à leurs réassureurs. (Cai, 2016)

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

10.4.2.4 Inconvénients de la Réassurance



- a. **Coût élevé des primes de réassurance :** les primes versées aux réassureurs représentent un coût significatif pour les compagnies d'assurance, pouvant affecter leur rentabilité, surtout en période de forte sinistralité. (Lo, 2017)
- b. **Risque de dépendance vis-à-vis des réassureurs :** une trop grande dépendance à la réassurance peut rendre les assureurs vulnérables aux fluctuations des prix du marché de la réassurance et aux modifications des conditions imposées par les réassureurs. (Stashchuk, 2021)
- c. **Complexité administrative et exigences réglementaires élevées :** la gestion des contrats de réassurance est complexe et nécessite une expertise approfondie, ce qui peut alourdir les opérations des compagnies d'assurance et accroître leur charge administrative. (Edelman C. , 2021)
- d. **Risque de contrepartie :** en cas de faillite ou de non-respect des engagements d'un réassureur, l'assureur direct peut se retrouver dans une situation financière précaire, particulièrement si une part importante de ses risques a été transférée (Hu, 2018).
- e. **Impact potentiel sur le coût des assurances :** les frais élevés de la réassurance peuvent être répercutés sur les assurés, entraînant une hausse des primes et rendant certaines assurances moins accessibles. (Cong, 2016)

Figure 5 Schéma du modèle de réassurance

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Source : Couibault, F., Couibault-Di Tomasso, S. & Huberty, V. (2013). Les grands principes de l'assurance. Paris : L'Argus de l'assurance.

11 L'inversement du cycle d'exploitation :

L'inversement du cycle d'exploitation des assurances, souvent appelé "cycle d'exploitation inverse", est un concept qui reflète l'impact des fluctuations de marché et des conditions économiques sur la performance financière des compagnies d'assurance. Ce cycle se distingue du cycle traditionnel d'exploitation des entreprises, qui est généralement basé sur la gestion de l'actif et du passif.

L'inversement du cycle d'exploitation des assurances fait référence à la situation où les compagnies d'assurance peuvent rencontrer des difficultés financières lorsque les conditions de marché changent de manière défavorable. Cela se produit lorsque les primes perçues (revenus) ne sont pas suffisantes pour couvrir les sinistres et les coûts d'exploitation, surtout pendant les périodes de sinistres élevés ou de conditions économiques difficiles.

Nous expliquant cela comme suite :

- **Cycle d'Exploitation Traditionnel :** En temps normal, les compagnies d'assurance perçoivent des primes des assurés, qui sont investies dans divers actifs. Les sinistres sont payés à partir des réserves constituées à cet effet, et les revenus d'investissement génèrent des bénéfices supplémentaires.
- **Inversement du Cycle :** Lorsqu'il y a une hausse des sinistres ou une baisse des revenus d'investissement, les compagnies peuvent se retrouver avec un excédent de dépenses par rapport aux primes perçues. Cela peut entraîner une réduction de la rentabilité et une pression financière accrue, surtout si les réserves ne sont pas suffisantes pour absorber les pertes.

▪ Les Conséquences :

- a. **Volatilité des Résultats :** L'inversement du cycle peut entraîner une volatilité accrue des résultats financiers, car les assureurs doivent faire face à des fluctuations imprévues des coûts et des revenus.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

- b. Réactions du Marché :** Les compagnies d'assurance peuvent ajuster leurs primes, modifier leurs politiques de souscription, ou réduire leurs investissements pour stabiliser leur situation financière.
- c. Impact sur les Réserves :** Une gestion prudente des réserves et une tarification adéquate des primes deviennent cruciales pour éviter des déficits financiers. (Harrington S. E., 2004)

Une compagnie d'assurance peut expérimenter l'inversement du cycle d'exploitation si elle est confrontée à une série de catastrophes naturelles, augmentant considérablement les demandes de sinistres. Si les primes perçues au préalable ne sont pas suffisantes pour couvrir ces coûts supplémentaires, l'assureur peut devoir puiser dans ses réserves ou subir des pertes financières significatives. (Dicks, 2021)

Il est alors indispensable de comprendre le cycle d'exploitation inverse qui est essentiel pour la gestion des risques et la planification financière dans le secteur de l'assurance. Cela aide les compagnies à mieux préparer des stratégies de couverture et à maintenir leur solvabilité face aux fluctuations du marché et aux événements imprévus.

Section 03 : Les Limites de l'Assurance Commerciale :

L'assurance commerciale occupe une place cruciale dans les systèmes économiques contemporains, en contribuant à la gestion des risques pour les individus et les entreprises. Toutefois, ce modèle d'assurance n'est pas exempt de limites, qui soulèvent des préoccupations à la fois économiques, sociales et éthiques. Nous citerons en ce qui suit en détail les principaux impacts négatifs de l'assurance commerciale

1 Les failles de l'assurance commerciale :

1.1 L'Encouragement aux Comportements à Risque ("Moral Hazard")

L'assurance peut inciter certains assurés à adopter des comportements imprudents ou à négliger les mesures préventives, en comptant sur leur couverture pour assumer les conséquences financières. Ce phénomène, connu sous le nom de moral hazard, alourdit le système par une augmentation des sinistres déclarés. (Liu, 2022)

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Par exemple, dans le secteur de l'assurance santé, certains individus peuvent accorder moins d'attention à leur mode de vie, estimant que les frais médicaux seront pris en charge.

1.2 Coûts Élevés et Renforcement des Inégalités Économiques

La dynamique concurrentielle des compagnies d'assurance pousse parfois à une surévaluation des primes, rendant l'accès à l'assurance difficile pour les ménages à faible revenu. Ce problème est particulièrement prononcé dans les pays en développement.

Cette situation exacerbe les inégalités économiques en excluant une partie importante de la population des bénéfices liés à l'assurance. (Patel, 1988)

1.3 Fragilité de la Stabilité Économique

Les compagnies d'assurance investissent souvent les primes collectées dans des marchés étrangers ou spéculatifs, ce qui peut provoquer une fuite des capitaux et réduire les liquidités disponibles au niveau national. En cas de crise financière, ces pratiques aggravent la volatilité économique locale. (Stiglitz, 2021)

En outre, cette dépendance aux marchés financiers limite les marges de manœuvre des gouvernements pour orienter les ressources financières vers des secteurs stratégiques.

1.4 Problématiques Juridiques et Éthiques :

Certains contrats d'assurance commerciale contiennent des clauses qui entrent en conflit avec les principes islamiques, tels que l'usure (*riba*) et l'incertitude excessive (*gharar*). Cela rend ces produits inacceptables pour une partie des populations musulmanes, créant un écart entre l'offre et les besoins réels. (Akhter, 2017)

L'assurance commerciale, bien qu'essentielle pour la gestion des risques, engendre des externalités négatives importantes. Elle peut encourager des comportements à risque, accroître les inégalités économiques, fragiliser la stabilité financière et poser des défis éthiques dans des contextes spécifiques. Afin de répondre à ces limites, des alternatives comme l'assurance coopérative (*TAKAFUL*) ou l'introduction de réglementations plus strictes pourraient offrir des solutions durables et inclusives.

2 Analyse Tripartite des Opinions sur l'Assurance conventionnelles :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

2.1 Arguments des opposants aux systèmes d'assurance conventionnels

Les systèmes d'assurance conventionnels ont historiquement joué un rôle central dans la gestion des risques et la couverture des pertes au sein des sociétés. Néanmoins, ces modèles font régulièrement l'objet de critiques en raison de leurs principes fondateurs, qui ne s'alignent pas toujours avec les valeurs éthiques et sociales de certains groupes. Ces systèmes sont souvent perçus comme manquant de transparence et mettant l'accent sur les intérêts financiers, au détriment de la solidarité entre les assurés.

Ibn Abidine Al-Hanafî fut parmi les premiers juristes à s'opposer à la licéité de l'assurance, particulièrement dans le contexte maritime, une question qu'il aborda dans son ouvrage *Radd Al-Muhtar ala Al-Durr Al-Mukhtar*. Il désignait alors ce contrat sous le terme de "*Aqd As-Sukra*" (contrat de risque). Cette position a trouvé un large écho auprès des juristes contemporains, dont Mohammed Rida, Mohammed Abou Zahra, le Dr Sadiq Al-Dharir, et des figures religieuses majeures telles que le Cheikh Gad Al-Haq, ancien grand imam d'Al-Azhar, le Cheikh Abdullah Al-Qalqili mufti de Jordanie, Mohamed Abou Al-Yusr Abidine mufti de Syrie et le Cheikh Mohamed bin Ibrahim Al-Cheikh.

De nombreuses institutions religieuses ont également endossé cette position, à l'image du Conseil des grands oulémas saoudiens, de l'Académie de jurisprudence islamique affiliée à la Ligue islamique mondiale, et de l'Académie internationale de jurisprudence islamique basée à Djeddah. La Conférence mondiale sur l'économie islamique, l'organe de surveillance de la Banque Faisal Islamique et d'autres instances scientifiques sont venues renforcer cette interdiction, en s'appuyant sur des preuves et des arguments juridiques solides qui seront présentés ultérieurement. (شحاتة, 2005)

Dans ce contexte, il est essentiel d'analyser les causes sous-jacentes de ces critiques, en se concentrant sur des concepts tels que le *riba* (usure), le *maysir* (jeu de hasard) et le *gharar* (incertitude excessive), qui sont au cœur des objections formulées à l'égard des assurances conventionnelles. Nous aborderons également les raisons de l'interdiction de ces pratiques en Islam, en s'appuyant sur des preuves tirées des textes sacrés, avant de démontrer comment ces interdictions s'appliquent aux modèles d'assurance traditionnels :

2.1.1 Le Riba (l'usure) :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Selon (Choudhury, 1992) le riba est considéré comme un mécanisme économique inéquitable qui profite aux plus riches tout en exploitant les plus démunis, contribuant ainsi à accroître les inégalités sociales et à limiter l'esprit de solidarité et de soutien économique.

En islam, le terme riba désigne l'usure ou tout gain injuste dans les transactions économiques, un concept strictement interdit dans la jurisprudence islamique. Deux formes principales de riba sont identifiées :

1. **Riba al-fadl** : Ce type de riba fait référence à un excès ou avantage inéquitable obtenu lors de l'échange de biens similaires, comme l'or contre l'or ou le blé contre le blé, où une des parties reçoit davantage que l'autre. Cette interdiction vise à garantir l'équité dans le troc de biens de valeur équivalente et à éviter toute forme d'exploitation. (Sultan, 2021)
2. **Riba al-nasi'ah** : Ce type de riba concerne tout intérêt ou supplément ajouté à un prêt en raison du report de son remboursement. Cette pratique, souvent associée aux intérêts bancaires modernes, constitue une forme d'usure prohibée (Fadel, 2008)

Les deux formes de riba sont interdites en raison de leur contradiction avec les principes islamiques de justice et d'équité économique. Leur interdiction a pour objectif de prévenir l'exploitation financière et de promouvoir une économie fondée sur la solidarité et l'équité. (Marlina, 2023)

2.1.1.1 Preuves religieuses d'interdiction :

Nous examinerons les versets coraniques et les hadiths pertinents, en mettant en lumière les principes moraux fondamentaux qui sous-tendent cette prohibition.

Versets du Coran

Le Coran interdit clairement le riba à plusieurs reprises, le considérant comme un péché grave et un acte injuste. Les principaux versets incluent :

- **Sourate Al-Baqara (2:275-279) :**

Ce passage explique que ceux qui pratiquent le riba sont dans une situation désavantageuse par rapport à ceux qui commercent de manière honnête. Il déclare :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

"Ceux qui mangent l'usure ne se lèveront [le Jour du Jugement] que comme celui que fait un démon en raison de [son] contact [avec] le feu. Cela, parce qu'ils ont dit : « Le commerce est tout à fait comme l'usure. » Or, Allah a permis le commerce et interdit l'usure. [...] Ceux qui, après un tel avertissement de leur Seigneur, cessent, pourront garder ce qu'ils ont acquis [auparavant]..."

- Sourate Al-Imran (3 : 130) :

Ce verset conseille de ne pas se livrer à l'usure, mais plutôt de faire preuve de charité et de justice :

"Ô vous qui avez cru, ne mangez pas l'usure, en la multipliant de façon démesurée..."

- Sourate An-Nisa (4 : 161) :

Ce verset évoque les conséquences de la pratique du riba dans le contexte de ceux qui ont rompu leurs engagements :

"Et pour leur avoir pris de l'usure, alors qu'ils en étaient empêchés..."

- Sourate Ar-Rum (30 : 39) :

Ce verset fait la distinction entre l'intérêt et la charité :

"Ce que vous donnez comme riba, pour qu'il croisse dans les biens des gens, ne croîtra pas auprès d'Allah ; mais ce que vous donnez comme aumônes, cherchant la face d'Allah, ceux-là recevront leur récompense multipliée."

Hadiths de la Sunna

La Sunna, offre également des preuves claires concernant l'interdiction du riba.

- La malédiction du riba :

Le Prophète Muhammad (paix et bénédictions sur lui) a également déclaré :

"Allah a maudit celui qui consomme du riba, celui qui le donne, celui qui en écrit le contrat et les témoins de celui-ci." (Sahih Muslim, Hadith n° 1598)

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Ce hadith montre que toutes les parties impliquées dans le processus du riba sont condamnées par Allah.

2.1.1.2 Applications aux contrat d'assurance :

La décision du Conseil de jurisprudence islamique relative au contrat d'assurance a clarifié comment celui-ci peut inclure des formes de riba. Le texte précise :

- **Riba al-fadl** : Cela se produit lorsque la compagnie d'assurance verse à l'assuré, à ses héritiers ou au bénéficiaire un montant supérieur à celui des primes versées par l'assuré à la compagnie.
- **Riba al-nasi'ah** : Cela survient lorsque la compagnie verse le montant dû à l'assuré après un délai, que ce montant soit égal ou supérieur à ce qui a été payé par l'assuré.

Ainsi, si la compagnie verse un montant supérieur à ce qui a été payé par l'assuré, le contrat contient à la fois riba al-fadl et riba al-nasi'ah. Si le montant versé est identique à celui des primes, mais est payé après un délai, il s'agit uniquement de riba al-nasi'ah. Dans les deux cas, ces pratiques sont interdites par les textes religieux et le consensus des savants.

2.1.2 Le gharar (Incertitude excessive)

(الزرقا, 1984) a défini le *gharar* comme étant « la vente d'articles dont l'existence ou les caractéristiques sont incertaines, introduisant ainsi un élément de risque qui rapproche la transaction d'un jeu de hasard. » Tandis qu'en droit islamique, le concept de gharar désigne, une incertitude ou ambiguïté significative entourant les termes ou l'objet d'un contrat, rendant la transaction potentiellement spéculative ou inéquitable. Cette notion joue un rôle central dans la jurisprudence islamique, visant à promouvoir la transparence et l'équité dans les relations commerciales.

2.1.2.1 Preuves religieuses d'interdiction :

- Hadiths de la Sunna :

Abou Bakr ibn Abi Shaybah nous a rapporté, Abdallah ibn Idris, Yahya ibn Sa'id et Abou Oussama, d'après 'Oubayd Allah, et Zouhayr ibn Harb m'a rapporté (et la version est de lui), Yahya ibn Sa'id, d'après 'Oubayd Allah, m'a rapporté d'Abou Az-Zinad, d'Al-A'raj, d'Abou Hourayra qui a dit :

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Le Messenger d'Allah (paix et bénédictions sur lui) a interdit la vente par jet de caillou (bay' al-hasâ) et la vente incertaine (bay' al-gharar).

L'explication de la vente par jet de caillou (*Bay' al-hasâ*) a été donnée par Sheikh Mohammed ibn Salih al-Uthaymin dans son commentaire du livre *Kitab al-Buyu'* lors d'une conférence. Cette vente peut se présenter sous plusieurs formes. Par exemple :

- Le vendeur dit à l'acheteur : « Lance un caillou sur la marchandise ; tout ce sur quoi il tombera t'appartiendra. »
- Une autre forme consiste à dire : « Je te vends, pour un prix fixé, tout ce que le caillou atteindra de cette terre. »

Quant à la vente incertaine (*Bay' al-Gharar*), elle représente un exemple de mention du général après le particulier. Tout ce qui comporte une part d'incertitude, où les deux parties à la transaction sont soit gagnantes, soit perdantes, est interdit. En effet, cette incertitude pourrait entraîner soit un profit, soit une perte pour l'acheteur ou le vendeur.

Il est évident que si l'objet vendu présente cette caractéristique, le prix sera inférieur. Si l'acheteur obtient l'objet à ce prix réduit, il pourrait réaliser un gain important, mais s'il ne l'obtient pas, il subira une perte. C'est une forme d'incertitude (*Gharar*) qui n'est pas permise, car elle comporte une possibilité de tromperie et d'injustice.

Toute forme de transaction comportant une part d'incertitude (*gharar*) est interdite. Cela inclut, par exemple, la vente d'un esclave en fuite, d'un chameau égaré ou encore d'oiseaux en plein vol.

2.1.2.2 Application au contrat d'assurance :

Dans un contrat d'assurance, l'assuré s'engage à payer des primes régulières sans certitude quant à la réception éventuelle d'une indemnisation. L'incertitude découle principalement de la survenue aléatoire d'un sinistre et du montant variable des compensations, déterminées par des facteurs imprévisibles. Cette situation de déséquilibre contractuel, où l'une des parties ne peut anticiper avec précision les résultats du contrat, est considérée comme du *gharar*.

D'après (Al-Zuhayli, *Al Fiqh Al-Islami wa Adillatuh* (Islamic Jurisprudence and Its Proofs). , 2003), les assurances commerciales conventionnelles sont intrinsèquement spéculatives en raison des risques incertains qu'elles engagent. Cela les rend incompatibles avec

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

les principes de la charia, qui exigent une transparence contractuelle et une répartition équilibrée des risques.

Mohammed ibn Salih al-Uthaymin explique que l'assurance est un contrat de *gharar* (incertitude), et que tout contrat comportant de l'incertitude est invalide, conformément au hadith d'Abu Huraira (qu'Allah l'agrée), dans lequel le Prophète (paix et salut sur lui) a interdit la vente de *gharar*. En effet, le *gharar* fait partie du *maysir* (jeu de hasard), que Dieu Tout-Puissant a proscrit.

2.1.3 Le maysir (Jeu de hasard) :

Selon (Ascarya, 2013) , le maysir est le fait d'acquérir un gain ou un profit de manière facile et sans effort significatif. Il se réfère plus spécifiquement à des pratiques impliquant des jeux de hasard, des activités spéculatives risquées ou des paris.

En islam le *qimar* ou *maysir* désigne toute transaction dans laquelle les gains ou les pertes dépendent principalement de la chance ou d'un événement incertain. Cette pratique est clairement interdite par le Coran :

2.1.3.1 Preuves religieuses d'interdiction :

- Versets du Coran :

Le maysir est explicitement mentionné et interdit dans plusieurs versets :

- Sourate Al-Baqara (2:219) :

"Ils t'interrogent sur le vin et les jeux de hasard. Dis : 'Il y a en eux un grand péché et quelques avantages pour les gens, mais leur péché est plus grand que leur avantage.'"

Ce verset met en évidence les méfaits du maysir en soulignant que son préjudice l'emporte sur ses bénéfices.

- Sourate Al-Ma'idah (5:90-91) :

"Ô vous qui avez cru ! Le vin, le jeu de hasard, les pierres dressées (idoles) et les flèches divinatoires ne sont qu'une abomination, œuvre du diable. Écartez-vous-en afin que vous réussissiez. Le diable ne veut que jeter parmi vous, par le vin et le jeu de hasard, l'inimitié et

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

la haine, et vous détourner de l'invocation d'Allah et de la prière. Allez-vous donc y mettre fin ?"

Ces versets condamnent le maysir comme une pratique diabolique qui sème la discorde et éloigne les croyants de leurs devoirs religieux.

- Hadiths de la Sunna :

Le Prophète Muhammad (ﷺ) a également dénoncé les jeux de hasard :

Il est rapporté que le Prophète a dit :

"Celui qui joue à des jeux de hasard est comme quelqu'un qui trempe sa main dans le sang d'un porc." (Muslim, n° 2260)

Ce hadith illustre l'extrême désapprobation envers le maysir en le comparant à une action impure.

Un autre hadith rapporte :

"Quiconque dit à son compagnon : 'Viens parier', qu'il donne une aumône (en expiation)."
(Al-Bukhari et Muslim)

Cela montre que même inciter ou proposer un pari est blâmé dans l'Islam.

2.1.3.2 Application au contrat d'assurance :

Les érudits assimilent parfois l'assurance au jeu de hasard. En effet, l'assuré verse des primes dans l'espoir de recevoir une indemnisation en cas de sinistre. Si aucun sinistre ne se produit, l'assureur conserve ces primes, ce qui pourrait aboutir à une situation où l'un des deux partis bénéficie aux dépens de l'autre. Cette dynamique rappelle les mécanismes du jeu de hasard. Selon, Al Qaradawi cet aspect spéculatif entre en contradiction avec l'éthique islamique, car il peut favoriser une forme d'exploitation et de dépendance à des événements imprévisibles

2.1.4 L'investissement dans l'licite (le haram) :

Le financement islamique repose sur les principes de la charia, qui proscrit tout investissement dans des activités ou produits considérés comme illicites. Ainsi, un investisseur

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

ou une institution financière islamique s'abstient de financer des secteurs qui contreviennent aux règles éthiques et morales de l'islam. (Jouini, 2008)

Ces interdictions concernent notamment :

1. **L'industrie du tabac** : La consommation de tabac, nuisible à la santé, est souvent considérée comme contraire aux objectifs de préservation de la vie et du bien-être.
2. **La pornographie** : Toute activité qui encourage l'immoralité et la dégradation des valeurs humaines est strictement prohibée.
3. **L'industrie de l'alcool et du vin** : La consommation et la production d'alcool sont explicitement interdites par la charia.
4. **Le secteur des jeux de hasard** : Les pratiques de jeu, telles que les loteries ou les casinos, sont proscrites car elles reposent sur l'incertitude et le gain injustifié.
5. **L'industrie porcine et les aliments non halal** : La consommation et la production de viande porcine ou de tout aliment non conforme aux normes halal sont interdites.
6. **L'industrie des armes** : Les activités liées à la fabrication et à la vente d'armes qui peuvent contribuer à des conflits injustes ou à l'instabilité sociale sont proscrites.
7. **Le secteur bancaire non conforme à la charia** : Les institutions pratiquant l'intérêt (riba) sont interdites.
8. **Le secteur du divertissement** : Toute forme de divertissement qui promeut l'immoralité ou va à l'encontre des valeurs islamiques est rejetée.

2.1.4.1 Preuve religieuse d'interdiction issus du Coran et de la Sunna :

- **L'interdiction de l'alcool et des substances intoxicantes :**

"Ô vous qui avez cru, le vin, le jeu de hasard, les pierres dressées (pour les sacrifices) et les flèches divinatoires ne sont qu'une abomination, œuvre du diable. Écartez-vous-en, afin que vous réussissiez." (Sourate Al-Ma'idah, 5 : 90)

- **L'interdiction des jeux de hasard :**

"Le vin et les jeux de hasard [...] ne sont qu'une abomination, œuvre du diable." (Sourate Al-Ma'idah, 5 : 90)

- **La préservation de la vie et de la santé :**

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

"Et ne vous jetez pas par vos propres mains dans la destruction." (Sourate Al-Baqarah, 2:195)

2.1.4.2 Applications aux domaines d'assurance conventionnelle :

L'assurance conventionnelle peut investir dans des activités considérées comme haram (interdites en Islam) de plusieurs manières, principalement en raison de la nature de ses investissements et de ses pratiques financières. Voici quelques exemples :

Les compagnies d'assurance conventionnelles peuvent investir dans des entreprises qui produisent ou distribuent des biens et services considérés comme haram, comme l'alcool, le tabac, les jeux de hasard, la pornographie, ou la viande non halal.

2.2 Arguments des partisans des systèmes d'assurance conventionnels

Les défenseurs de cette opinion se basent sur des comparaisons avec des pratiques reconnues dans la jurisprudence islamique. Voici les principales analogies qu'ils ont utilisées, accompagnées des critiques qui leur ont été adressées :

2.2.1 L'argument de la permission originelle des contrats :

L'argument de la permission originelle des contrats repose sur le principe juridique islamique selon lequel tout contrat est permis à l'origine, tant qu'il respecte les règles et les objectifs de la charia. Cette position met en avant la flexibilité du droit islamique, permettant la création de nouveaux types de contrats pour répondre aux besoins des individus. Les partisans de cet argument estiment que, même en cas d'ambiguïtés, un contrat peut être considéré comme valide si son adoption est justifiée par une nécessité reconnue, conformément au principe islamique : "Les nécessités autorisent ce qui est interdit". Ils soulignent également qu'aucun texte religieux explicite n'interdit l'assurance, ce qui ouvre la voie à son acceptation, à condition qu'elle soit alignée avec les valeurs de la charia et qu'elle apporte des bénéfices significatifs à la société.

2.2.2 L'analogie entre le système d'assurance commerciale et le contrat de ju'ala

Les défenseurs de cette opinion estiment que le contrat d'assurance commerciale est licite en droit islamique, par analogie avec le contrat de ju'ala (récompense conditionnelle). Ils soutiennent que la similarité repose sur la structure du contrat : dans le ju'ala, une rémunération est versée par une personne (le commanditaire) à un agent en contrepartie de l'accomplissement

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

d'une tâche spécifique. De manière similaire, dans l'assurance commerciale, le preneur d'assurance verse une prime (qist) à l'assureur en échange d'un service, à savoir la garantie de sécurité ou de couverture en cas de sinistre.

Ainsi, l'analogie repose sur l'idée que les deux contrats impliquent une forme de rémunération en contrepartie d'un service défini, ce qui justifie la licéité de l'assurance dans le cadre des principes de la charia.

2.2.3 L'analogie avec le système tribal de solidarité ('aqila)

Dans le cadre de la 'aqila', les membres d'une tribu se partagent le paiement de la diya (indemnité) pour un meurtre involontaire commis par l'un des leurs, afin d'alléger la charge pour le coupable. De manière similaire, les compagnies d'assurance répartissent les risques entre les membres pour diminuer les impacts financiers en cas de sinistre.(الزرقا، 1984)

2.2.4 L'analogie avec le garant de la sécurité d'un chemin

Selon les hanafites, une personne peut garantir la sécurité d'un itinéraire en disant : "Emprunte ce chemin, il est sûr, et si tu subis un dommage, je suis responsable." Cela ressemble au mécanisme des assurances, où l'assureur s'engage à couvrir les pertes éventuelles. (الزرقا، 1984)

2.2.5 L'analogie avec le système de retraite

Les systèmes de retraite fonctionnent sur la base de contributions régulières versées par les salariés tout au long de leur carrière, en échange d'une pension après leur départ à la retraite. Cela ressemble aux primes d'assurance payées régulièrement en échange d'une compensation financière en cas de sinistre.(شيان، 1993)

2.2.6 L'analogie entre le système d'assurance et le contrat de muwalat

Les partisans de la légitimité de l'assurance commerciale, en particulier celle liée à la responsabilité, la justifient par analogie avec le contrat de muwalat. Dans ce cadre une relation contractuelle est établie entre deux parties, où l'une (le mawla) s'engage à verser la diya (compensation pour un homicide involontaire ou une faute grave) pour l'autre en cas de besoin.

De manière similaire, dans l'assurance, l'assureur prend l'engagement contractuel de compenser ou d'indemniser l'assuré en cas de survenance d'un sinistre ou d'un préjudice

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

couvert par le contrat. Dans les deux cas, une obligation mutuelle est créée, reposant sur un accord explicite, ce qui permet de considérer l'assurance comme licite dans la mesure où elle respecte les principes de la charia.

Les défenseurs de cette opinion se basent sur des comparaisons avec des pratiques reconnues dans la jurisprudence islamique. Voici les principales analogies qu'ils ont utilisées, accompagnées des critiques qui leur ont été adressées :

1. L'analogie avec le système tribal de solidarité ('aqila)

- **Réfutation :**

1. La 'aqila' repose sur des liens de parenté et un esprit de coopération désintéressée, tandis que l'assurance commerciale est basée sur un échange financier et un objectif lucratif.
2. Dans la 'aqila', la contribution dépend des ressources de chacun (pauvre ou riche), alors que dans une assurance, tous paient une prime fixe, sans distinction de leur situation financière.

2. L'analogie avec le garant de la sécurité d'un chemin

- **Réfutation :**

1. Dans cette situation, l'engagement du garant est unilatéral, alors que l'assurance repose sur un contrat bilatéral entre l'assuré et l'assureur. (شبير, 2007)
2. Le garant agit par bienveillance (un acte volontaire), tandis que l'assurance est un contrat commercial fondé sur l'échange de services.
3. Le garant intervient pour compenser un dommage lié à une fausse assurance (par exemple, "ce chemin est sûr"), alors que les compagnies d'assurance couvrent tous types de risques, sans lien avec une telle condition.

3. L'analogie avec le système de retraite

- **Réfutation :**

1. Les pensions de retraite ne sont pas simplement une contrepartie des cotisations versées, mais une récompense accordée par l'État pour services rendus, dans le cadre de son devoir de protéger ses citoyens.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

2. Contrairement à l'assurance, la retraite ne vise pas à générer des bénéfices et n'est pas redistribuée comme un héritage en cas de décès.

2.3 Une position intermédiaire entre interdiction stricte et pragmatisme

La majorité des savants musulmans contemporains jugent l'assurance conventionnelle problématique en raison de la présence de gharar (incertitude excessive), maysir (jeu de hasard) et riba (intérêt), autant d'éléments contraires aux principes fondamentaux de la charia. Toutefois, face aux exigences de la vie moderne, certains érudits et institutions adoptent une position plus nuancée, conciliant les impératifs religieux avec les contraintes pratiques auxquelles sont confrontés les musulmans, notamment dans des contextes où certaines formes d'assurance sont obligatoires ou fortement recommandées.

À ce titre, l'Académie internationale du Fiqh islamique, affiliée à l'Organisation de la Coopération Islamique, a déclaré lors de sa deuxième session en 1985 que les contrats d'assurance commerciale à primes fixes sont interdits en raison du gharar important qu'ils comportent. Elle a toutefois recommandé le développement d'alternatives conformes à la charia, telles que l'assurance coopérative (TAKAFUL), fondée sur les principes de solidarité, de responsabilité mutuelle et de coopération. (Académie internationale du Fiqh islamique, 1985)

De son côté, l'Académie de jurisprudence islamique de la Ligue islamique mondiale a également souligné l'importance de promouvoir des modèles d'assurance compatibles avec la charia, tout en reconnaissant les défis que pose l'interdiction totale de l'assurance conventionnelle, notamment dans des contextes juridiques et économiques où celle-ci est imposée.

Certains savants renommés, comme Sheikh Yusuf al-Qaradawi et Sheikh Wahba al-Zuhayli, ont adopté des approches intermédiaires. Al-Qaradawi admet les irrégularités de l'assurance conventionnelle mais considère qu'en l'absence d'alternatives viables, certaines formes peuvent être temporairement tolérées, en particulier lorsqu'elles sont légalement obligatoires. Pour sa part, Al-Zuhayli opère une distinction entre les différents types d'assurance, estimant que certaines pratiques peuvent être admises si elles ne contreviennent pas aux interdits fondamentaux de la charia. (Al-Zuhayli, 2003)

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Dans les pays occidentaux, cette position pragmatique se reflète également. L'Académie de Fiqh d'Amérique du Nord a ainsi reconnu la légitimité de certaines formes d'assurance, comme l'assurance automobile, en tenant compte des réalités sociales et économiques des musulmans vivant dans des sociétés où de telles assurances sont imposées par la loi.

Cette approche intermédiaire vise à concilier les exigences éthiques de l'islam avec les réalités contemporaines. Elle encourage le développement de solutions islamiquement acceptables, telles que le TAKAFUL, tout en admettant la nécessité d'options pragmatiques dans certaines situations spécifiques.

Conclusion du chapitre :

L'examen du parcours historique de l'assurance, de ses fondements techniques et de ses limites permet de mieux cerner les enjeux du secteur assurantiel contemporain. Si l'assurance commerciale a indéniablement contribué à structurer les sociétés modernes autour d'une gestion plus rationnelle des risques, elle suscite également des interrogations légitimes.

En effet, son fonctionnement, souvent centré sur des objectifs de rentabilité, peut engendrer des dérives : exclusion de certaines catégories de la population, manque de transparence, ou encore inadéquation avec les valeurs sociales ou religieuses de certains groupes. Ces constats soulignent les limites d'un modèle qui, bien qu'efficace sur le plan économique, peine parfois à répondre aux exigences de justice et d'équité.

C'est dans ce contexte que se justifie l'intérêt croissant pour des alternatives plus éthiques, solidaires et culturellement adaptées. Le TAKAFUL, en particulier, s'inscrit dans cette dynamique en proposant une vision de l'assurance fondée sur la coopération, la responsabilité partagée et le respect des principes de la finance islamique. Il s'impose progressivement comme une réponse crédible aux insuffisances du modèle traditionnel, et mérite à ce titre une attention particulière.

Chapitre 1 - Introduction aux assurances : généralités et concepts essentiels

Chapitre 2 :
**L'Assurance TAKAFUL : Réveil Moderne et
Institutionnalisation d'une Alternative Éthique**

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Introduction du chapitre :

Le TAKAFUL, ou assurance islamique, s'inscrit dans une dynamique visant à offrir une alternative éthique et solidaire à l'assurance conventionnelle. Fondé sur les principes fondamentaux de la charia, ce système repose sur des valeurs telles que l'entraide, la coopération et la responsabilité mutuelle. Contrairement aux modèles d'assurance traditionnels, souvent considérés incompatibles avec les préceptes islamiques à cause des éléments prohibés tels que le riba (intérêt) et le gharar (incertitude excessive), le TAKAFUL propose un cadre respectueux des convictions spirituelles tout en répondant aux besoins contemporains de protection contre les risques.

Pour comprendre pleinement le développement du TAKAFUL, il est essentiel de revenir sur ses origines historiques et religieuses, d'analyser ses caractéristiques spécifiques ainsi que d'étudier le cadre juridique et réglementaire qui a accompagné sa structuration progressive. Du système communautaire ancestral à sa reconnaissance internationale au sein de la finance islamique, le TAKAFUL témoigne d'une évolution constante, marquée par une adaptation aux exigences du monde moderne tout en restant fidèle à ses fondements éthiques.

Ce chapitre s'articule autour de trois axes principaux :

- Le contexte historique et religieux, qui permet de situer l'émergence du TAKAFUL dans la tradition islamique et ses racines dans les pratiques de solidarité anciennes ;
- Les principes théoriques et caractéristiques du TAKAFUL, qui mettent en lumière les règles et valeurs guidant son fonctionnement et ce qui le différencie de l'assurance conventionnelle ;
- Le cadre réglementaire et juridique, qui analyse l'évolution des normes encadrant ce secteur, et les efforts déployés pour assurer sa cohérence, sa transparence et sa stabilité.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Section 1 : Contexte Historique et Religieux du TAKAFUL

Le TAKAFUL est un système d'assurance fondé sur les principes de solidarité, d'entraide et de responsabilité mutuelle, en conformité avec la loi islamique (la *charia*). Contrairement à l'assurance conventionnelle, qui repose sur des notions de spéculation (*gharar*) et d'intérêt (*riba*), interdites en islam, le TAKAFUL s'inscrit dans une logique éthique et communautaire. Historiquement, ses racines remontent à des pratiques ancestrales de coopération dans les sociétés musulmanes, notamment le système tribal d'indemnisation (*aqila*) utilisé au temps du Prophète Muhammad (PSL), marquant ainsi son ancrage profond dans la tradition religieuse islamique.

1 Mouvements de Renaissance Islamique :

Les mouvements de renaissance islamique au XXe siècle ont marqué une période de réévaluation profonde des systèmes économiques et financiers dans les sociétés musulmanes. Ces mouvements, motivés par une quête de réaffirmation des valeurs islamiques et une résistance aux influences coloniales et occidentales, ont eu des impacts significatifs sur la finance islamique, notamment sur le développement du TAKAFUL.

1.1 Réaction contre la Colonisation et l'Impérialisme :

L'ère coloniale a été caractérisée par l'imposition des structures économiques et sociales occidentales dans les pays musulmans. En réaction, les mouvements de renaissance islamique ont cherché à restaurer une identité propre aux sociétés musulmanes, en réaffirmant les principes et les valeurs islamiques. Cette quête d'autonomie culturelle et politique a été une force motrice pour ces mouvements, qui voyaient dans le retour aux sources de l'Islam une manière de résister à l'hégémonie occidentale.

1.2 Réforme Sociale et Économique :

Face à des défis tels que la pauvreté, l'injustice sociale et les inégalités économiques, les mouvements de renaissance islamique ont proposé des réformes basées sur les principes d'équité et de justice sociale de l'Islam. Ils ont cherché à créer des systèmes économiques qui non seulement répondraient aux besoins contemporains, mais qui seraient également conformes aux valeurs éthiques de l'Islam.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

1.3 Purification et Authenticité Religieuse

Une autre motivation clé était la purification des pratiques religieuses et la suppression des innovations (bida'a) perçues initialement comme une pratique ou croyance non enracinée dans le Coran ou la Sunna du Prophète, s'est progressivement étendue pour inclure toute innovation absente des premiers temps de l'islam et du corpus majeur de la jurisprudence islamique des quatre madhahib : Maliki, Shafi'i, Hanafi et Hanbali. Tout acte ou politique en opposition aux enseignements des fondateurs de ces écoles de pensée est qualifié de bid'a. (Ali S. , 2004)

Les leaders de ces mouvements ont insisté sur un retour strict aux enseignements du Coran et de la Sunna, et cette approche a influencé tous les aspects de la vie, y compris les pratiques économiques et financières.

2 Impacts Mouvements de Renaissance Islamique sur la Finance Islamique :

Les mouvements de renaissance islamique ont largement contribué à l'émergence et à l'évolution de la finance islamique, en influençant ses principes, ses structures et ses objectifs. Les impacts majeurs peuvent être résumés comme suit.

2.1 Critique des Pratiques Financières Occidentales :

Les mouvements de renaissance islamique ont critiqué les systèmes financiers occidentaux, en particulier l'usure (riba), la spéculation excessive (gharar) et les jeux de hasard (maysir). Ces pratiques étaient jugées incompatibles avec les principes islamiques de justice et de solidarité. Cette critique a conduit à une recherche intense d'alternatives conformes à la charia, posant les bases de la finance islamique moderne.

2.2 Développement de la Finance Islamique

En réponse aux critiques des pratiques financières conventionnelles, les mouvements de renaissance islamique ont encouragé le développement d'institutions financières islamiques. Ces institutions, telles que les banques islamiques, sont conçues pour fonctionner selon les principes de la charia, interdisant l'usure et favorisant des modes de financement basés sur le partage des risques et les investissements éthiques.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

2.3 Émergence des Institutions Financières Islamiques : Banques et Assurances

Dans le prolongement du rejet des pratiques financières occidentales et du développement d'une finance conforme à la charia, les mouvements de renaissance islamique ont soutenu la création d'un écosystème financier complet. Celui-ci inclut les banques islamiques proposent des produits financiers sans intérêt (*riba*) et fondés sur le partage des pertes et profits. Et d'autres institutions essentielles comme les systèmes d'assurance islamique, appelés TAKAFUL, qui offrent une protection contre les aléas de la vie en s'appuyant sur la coopération mutuelle et la solidarité.

3 Historique et émergence du TAKAFUL (assurance islamique)

L'instauration du système TAKAFUL ne s'est pas faite du jour au lendemain. Elle résulte d'une prise de conscience progressive dans plusieurs pays musulmans, désireux d'adapter leurs systèmes financiers aux exigences de la charia tout en répondant aux besoins croissants en matière de couverture contre les risques sociaux et économiques.

3.1 Émergence du TAKAFUL dans les pays musulmans :

➤ Le Soudan :

Le Soudan est reconnu comme le pionnier du TAKAFUL moderne. En 1979, il crée la Société islamique soudanaise pour l'assurance coopérative, première compagnie à opérer explicitement selon les principes de la charia. Le choix du modèle de *moudharaba* (partage des bénéfices) et l'implication des autorités religieuses ont permis d'ancrer solidement ce système dans un cadre islamique strict. Ce modèle servira par la suite de référence à de nombreuses initiatives similaires. (Siddiqi, 1985)

➤ Arabie Saoudite et Émirats Arabes Unis :

Dans les années 1980, l'Arabie Saoudite introduit le concept d'assurance coopérative (*ta'min ta'awuni*) plutôt que celui de TAKAFUL, mais la finalité reste la même : éviter les contrats non conformes à la charia. Les Émirats Arabes Unis adoptent également très tôt le TAKAFUL, avec la création de plusieurs compagnies spécialisées à Dubaï et Abou Dhabi. La souplesse du cadre juridique y a favorisé un développement rapide du secteur. (Al-Suwailem, 2006)

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

➤ Bahreïn :

Bahreïn s'est imposé comme un centre régional de la finance islamique. Il a été l'un des premiers pays à mettre en place une réglementation spécifique au TAKAFUL, attirant ainsi des compagnies innovantes grâce à un environnement favorable à la finance islamique. La Banque centrale de Bahreïn a joué un rôle déterminant dans la normalisation des opérations TAKAFUL, en collaboration avec des institutions internationales telles que l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions).

➤ La Malaisie :

La Malaisie occupe une place centrale dans le développement mondial du TAKAFUL. Elle a été le premier pays à légiférer de manière systématique avec le *TAKAFUL Act* de 1984. Ce cadre juridique structuré a permis la création d'un secteur réglementé, organisé et soutenu par l'État. La stratégie nationale a inclus la formation universitaire, la recherche appliquée et la mise en place d'infrastructures spécialisées. Aujourd'hui, la Malaisie dispose du marché TAKAFUL le plus développé au monde, avec une offre diversifiée couvrant les assurances vie, santé, retraite, automobile et entreprises. (Bank Negara Malaysia, 2019)

➤ Pakistan et Iran :

Au Pakistan, le TAKAFUL a d'abord cohabité avec l'assurance conventionnelle avant l'instauration d'un cadre réglementaire spécifique dans les années 2000. Des compagnies TAKAFUL distinctes ont été créées pour maintenir la dualité du système. En Iran, bien que la finance islamique soit généralisée depuis la Révolution de 1979, le TAKAFUL a été intégré au modèle national à travers un système d'assurance étatique conforme à la jurisprudence chiite.

3.2 Le TAKAFUL dans les pays non musulmans :

Le TAKAFUL ne se limite plus aux seuls pays musulmans. Il s'est imposé comme une branche dynamique de la finance islamique mondiale, adoptée dans des contextes variés, y compris dans des économies non musulmanes.

- **Asie du Sud-Est** : Au-delà de la Malaisie, l'Indonésie – le pays musulman le plus peuplé au monde – a intégré le TAKAFUL dans sa stratégie nationale de finance islamique. Le marché y connaît une forte croissance, portée par la digitalisation et les besoins croissants d'une population jeune.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

- **Afrique** : Plusieurs pays tels que le Nigéria, le Kenya, le Sénégal et le Maroc ont mis en place des cadres réglementaires permettant l'implantation d'opérateurs TAKAFUL. Ces marchés émergents sont stimulés par une forte demande d'inclusion financière et par l'essor d'une classe moyenne musulmane.
- **Europe** : Le TAKAFUL y reste marginal mais progresse. Le Royaume-Uni, notamment à Londres, a vu naître plusieurs initiatives pilotes dans le domaine. La France et l'Allemagne explorent également ce modèle, principalement dans le cadre d'assurances communautaires ou solidaires.
- **Amérique du Nord** : Le TAKAFUL y suscite l'intérêt de petites structures communautaires, cherchant à répondre aux besoins spécifiques des populations musulmanes tout en respectant les normes locales. Le potentiel y est encore peu exploité, mais réel.

3.3 Légitimation du TAKAFUL par les autorités islamiques :

La reconnaissance de cette forme d'assurance islamique s'est appuyée sur l'approbation de plusieurs savants réputés ainsi que sur des résolutions officielles émanant de prestigieuses institutions islamiques.

Principales étapes de reconnaissance et de légitimation du TAKAFUL : (أوناغن، 2010)

- **Conférences du Conseil de la Recherche Islamique au Caire (1965 – 1966)** : Lors des deuxième et troisième conférences, les savants ont conclu que l'assurance mutuelle conforme aux principes islamiques (TAKAFUL) est permise, contrairement à l'assurance commerciale traditionnelle.
- **Premier Congrès mondial d'économie islamique à La Mecque (21 – 26 février 1976)** : Ce congrès a marqué une étape importante dans la structuration de la pensée économique islamique contemporaine. Le TAKAFUL y a été reconnu comme un mécanisme légitime de protection sociale et de coopération financière entre les membres d'une communauté.
- **Décision n° 55 du Conseil des Grands Oulémas d'Arabie Saoudite (4 avril 1977 – 4/4/1397H)** : Ce conseil, l'une des plus hautes autorités religieuses du royaume, a explicitement validé l'assurance coopérative (TAKAFUL), la distinguant de l'assurance commerciale interdite.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

- **Première session du Conseil du Fiqh de la Ligue islamique mondiale (Mecque, août 1978 Sha' bân 1398H) :** Cette instance a réaffirmé le rejet de l'assurance conventionnelle tout en approuvant le modèle d'assurance fondée sur la solidarité et le partage des risques.
- **Deuxième session de l'Académie internationale de Fiqh islamique à Djeddah (1986 -1406H) :** Cette académie, affiliée à l'Organisation de la coopération islamique, a émis une fatwa détaillée légitimant le TAKAFUL et encourageant sa mise en œuvre dans les pays musulmans.

Section 2 : Fondements conceptuels et éthiques du TAKAFUL

Le TAKAFUL est une forme d'assurance fondée sur la coopération, la solidarité et le partage des risques entre les membres d'un groupe. Contrairement à l'assurance conventionnelle, le TAKAFUL repose sur des principes conformes à la charia, ce qui lui confère un cadre éthique et religieux spécifique. Cette section présente les principales caractéristiques qui distinguent le TAKAFUL des modèles classiques d'assurance.

1 Origine linguistique du terme « TAKAFUL »

Selon (Mohamed, 1989) Le mot *TAKAFUL* trouve ses racines dans la langue arabe, plus précisément dans la racine *kafala*, qui signifie « se porter garant », « prendre en charge » ou encore « assurer la responsabilité d'autrui ». Dans son usage courant, le terme renvoie à l'idée d'un engagement volontaire à soutenir ou à couvrir quelqu'un dans une situation donnée. Le mot *kafil*, issu de la même racine, désigne ainsi la personne qui garantit ou assume une obligation pour le compte d'un tiers. D'un point de vue linguistique, *TAKAFUL* traduit donc une relation d'interdépendance et de solidarité volontaire entre plusieurs individus.

1.1 Définition conceptuelle du TAKAFUL

D'un point de vue conceptuel et dans le cadre de la finance islamique, *TAKAFUL* se définit comme un système d'assurance fondé sur la coopération mutuelle, la responsabilité partagée et l'assistance solidaire entre les participants. Contrairement au modèle d'assurance conventionnelle basé sur le profit, le *TAKAFUL* repose sur la constitution d'un fonds commun, alimenté par les contributions volontaires des adhérents. Ce fonds est utilisé pour indemniser tout membre victime d'un sinistre, dans un esprit d'équité, de justice et de respect des principes éthiques de l'islam. (Al-Zuhayli, 1997)

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Ce mécanisme reflète une philosophie communautaire, où l'engagement de chacun garantit la sécurité de tous. Il incarne les valeurs de fraternité, d'entraide et d'équilibre économique, en excluant les éléments prohibés en islam comme l'intérêt (riba), l'incertitude excessive (gharar) et le jeu de hasard (maysir).

1.2 Définitions fonctionnelles du TAKAFUL

Le TAKAFUL désigne un accord conclu entre un groupe d'individus exposés à des risques similaires, dans le but de faire face collectivement aux conséquences financières de ces risques. Chacun d'entre eux s'engage à contribuer volontairement à un fonds commun. Lorsque l'un des membres est touché par un sinistre, une aide est prélevée de ce fonds pour l'indemniser. Ce mécanisme repose sur le principe du don mutuel et de l'entraide. (Ahamad, 2011)

1.3 Définition du TAKAFUL en tant que contrat d'assurance

Le TAKAFUL peut être défini comme un contrat collectif établi entre un groupe de participants, chacun s'engageant à verser une cotisation (ou prime d'assurance) dans le but de s'entraider mutuellement en cas de sinistre. Ce système repose sur la mutualisation des risques et la redistribution des pertes subies par les membres, résultant de la réalisation du risque couvert. La société TAKAFUL, en tant qu'entité gestionnaire des fonds, agit en qualité de mandataire au nom des participants et utilise leurs contributions pour réaliser des investissements conformes aux principes de la finance islamique. Elle perçoit une part des bénéfices générés, suivant les modalités prévues dans le cadre du contrat de *moudaraba*. (Al-Qudat, 2011)

2 Les principes du TAKAFUL :

Le TAKAFUL repose sur des principes qui favorisent la coopération, la responsabilité collective et l'éthique. Ces principes distinguent le TAKAFUL des modèles d'assurances conventionnels.

2.1 Responsabilité partagée

Le TAKAFUL s'appuie sur un modèle de responsabilité partagée, où les risques ne sont pas transférés à un assureur, mais supportés collectivement par les participants. Ainsi, chaque membre joue un rôle actif dans la protection des autres, et les pertes sont couvertes grâce à un fonds commun. Ce système crée un environnement de solidarité et de réciprocité, où chaque

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

participant s'engage à soutenir ses pairs en cas de besoin. Contrairement à l'assurance traditionnelle, où la relation est purement transactionnelle, le TAKAFUL établit une coopération durable entre ses membres. (Finance Global Knowledge Insight, 2024)

2.2 Éthique et conformité à la Charia

Le TAKAFUL suit des principes éthiques stricts, conformément à la Charia, interdisant les investissements dans des secteurs nuisibles comme les jeux de hasard, l'alcool ou les transactions portant sur des intérêts. Ce cadre assure une gestion responsable des fonds, en ligne avec les valeurs islamiques, et permet aux participants de bénéficier d'une couverture d'assurance qui respecte leurs principes religieux et moraux. (Thanasegaran, 2014)

2.3 Objectif non lucratif

L'un des fondements du TAKAFUL est son objectif non lucratif. Les excédents générés par le fonds, après couverture des sinistres et des frais administratifs, sont soit redistribués entre les participants, soit utilisés pour des œuvres caritatives. Cette approche garantit que l'objectif reste le bien-être collectif et la solidarité, plutôt que la maximisation du profit. Ce principe reflète les valeurs de la finance islamique, qui privilégient l'équité et l'intérêt général. (Abu-Hussin, 2014)

2.4 Al-Tabarru' et partage des risques

Le concept d'al-Tabarru', signifiant don volontaire, est au cœur du TAKAFUL. Les contributions des participants sont considérées comme des dons, faits sans attente de retour direct. Cela renforce l'aspect communautaire et altruiste du système, où chaque membre contribue à soutenir les autres en cas de besoin. Le modèle de partage des risques permet aux participants de bénéficier de la solidarité collective en cas de perte, renforçant ainsi les principes de mutualité et de responsabilité commune. (Masud, 2011)

2.5 Partages du bénéfice :

À la fin d'un exercice, si les contributions des participants surpassent les prestations versées pour les sinistres et les frais de gestion, un excédent actuariel se constitue au sein du fonds TAKAFUL. En accord avec les principes de mutualité et d'équité islamique, cet excédent peut être alloué au renforcement des réserves techniques ou redistribué aux participants selon les conditions établies dans le contrat TAKAFUL. (Khaloui, 2024)

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

2.6 Al Qardh al-Hassan

Al Qardh Al-Hassan est un prêt sans intérêt, destiné à être remboursé dans un délai convenu. Il a pour objectif de combler un déficit temporaire dans un fonds, tout en respectant les principes de solidarité et de non-lucrativité (Direm, 2024).

Ce mécanisme est fondé sur des valeurs de soutien mutuel et d'entraide, sans que le prêteur n'en retire de bénéfices financiers.

3 Le Conseil de la Charia board :

Dans le modèle TAKAFUL, le Conseil de la Charia joue un rôle fondamental dans l'orientation, la validation et le contrôle de la conformité religieuse des opérations. À la différence des assurances conventionnelles, le TAKAFUL repose sur des principes de coopération, de solidarité et de partage du risque, conformément à la Charia. Pour garantir le respect de ces principes, chaque opérateur TAKAFUL est encadré par un **Conseil de la Charia** (*Shariah Board*).

Ce conseil est composé d'experts en jurisprudence islamique (*fiqh al-mu'āmalāt*) et en finance, capables d'évaluer si les pratiques commerciales et contractuelles sont conformes aux préceptes religieux. Dans le cadre du TAKAFUL, il supervise notamment : (Lezoul M. , 2015)

- La structure des contrats (éviter le gharar, le riba et le maysir) ;
- Les modalités de gestion des fonds (y compris la séparation entre comptes des participants et compte de l'opérateur) ;
- Les modèles de distribution de surplus (selon les principes de justice et d'équité) ;
- Les investissements, qui doivent être exclusivement réalisés dans des secteurs licites (*halal*).

Le Conseil de la Charia ne se limite pas à une validation formelle des produits ; il oriente également le développement stratégique de l'opérateur TAKAFUL. Ses décisions prennent en compte à la fois la conformité religieuse, l'intérêt du participant, et l'impact social et communautaire de l'activité. Il agit ainsi comme un acteur proactif, garantissant l'authenticité islamique tout en soutenant l'innovation et la compétitivité.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

En résumé, dans le TAKAFUL, le Conseil de la Charia constitue un pilier central de la gouvernance : il assure non seulement la conformité religieuse, mais participe aussi activement à la crédibilité, à la stabilité et à l'évolution du secteur.

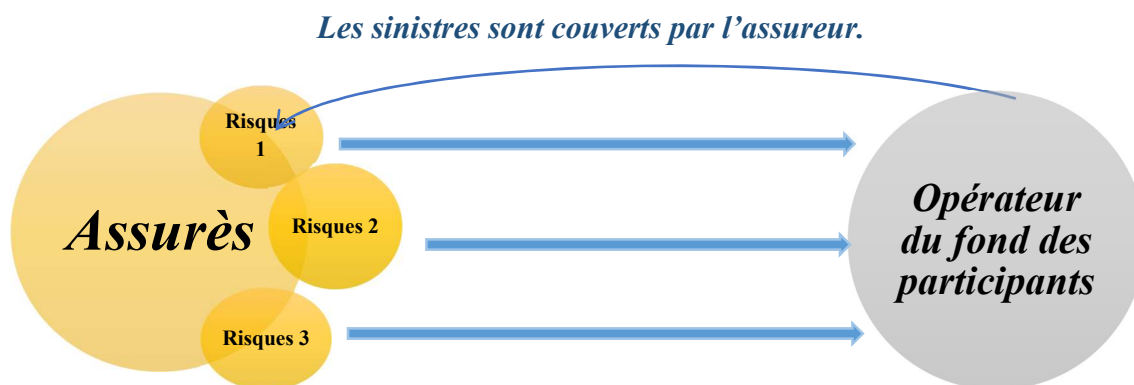
4 Le mécanisme de transfert du risque des assurances TAKAFUL :

L'assurance islamique, connue sous le nom de TAKAFUL, se distingue fondamentalement du modèle d'assurance conventionnelle par sa philosophie, sa structure et ses mécanismes de gestion du risque. Alors que l'assurance classique repose sur un transfert commercial du risque à un assureur moyennant le paiement d'une prime, le TAKAFUL fonctionne selon un principe de mutualisation du risque entre participants, dans un esprit de solidarité et de coopération. (Ayub, 2007)

Dans le système TAKAFUL, chaque participant contribue volontairement à un fonds commun destiné à indemniser les sinistres subis par d'autres membres. L'opérateur TAKAFUL ne joue pas le rôle d'assureur traditionnel, mais celui de gestionnaire ou de mandataire du fonds, rémunéré par des frais de gestion. Ce modèle vise à éliminer les éléments prohibés par la Charia, tels que le *riba* (intérêt), le *gharar* (incertitude excessive) et le *maysir* (jeu ou spéculation).

Ce cadre original de gestion des risques reflète non seulement une approche éthique et solidaire de la couverture assurantielle, mais il renforce également la dimension communautaire de la finance islamique. Il s'agit d'un système dans lequel le bénéfice individuel est recherché à travers l'entraide collective, et où la conformité religieuse joue un rôle structurant dans la conception et l'exécution des produits.

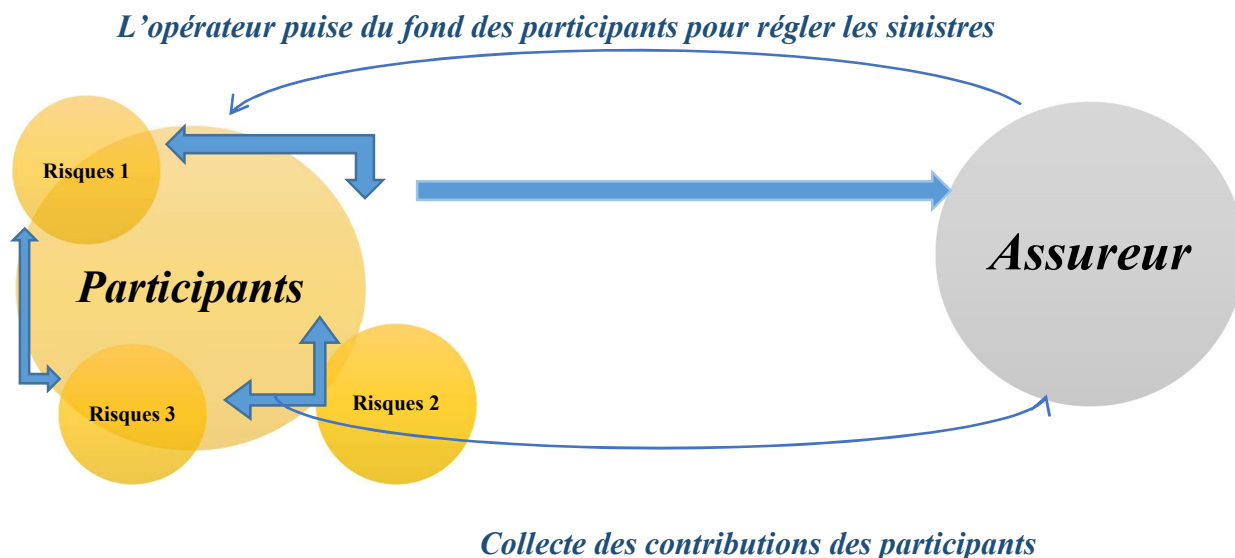
Figure 6 Transfère du risque dans une assurance conventionnelle



Source : Ayadi, A. (2016). Assurance islamique TAKAFUL non vie : Spécificités des états financiers. Éditions universitaires européennes.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Figure 7 Transfère du risque dans une assurance islamique TAKAFUL



Source : Ayadi, A. (2016). Assurance islamique TAKAFUL non vie : Spécificités des états financiers. Éditions universitaires européennes.

5 Les Produits et Services TAKAFUL

Les produits TAKAFUL constituent une alternative conforme aux principes de la charia aux assurances traditionnelles. Ils reposent sur des valeurs de solidarité, de mutualisation des risques et de responsabilité sociale. L'offre TAKAFUL se divise en deux grandes catégories : le TAKAFUL Familial et le TAKAFUL Général, chacun répondant à des besoins spécifiques des particuliers et des entreprises.

5.1 Le TAKAFUL Générale :

TAKAFUL Général regroupe des solutions d'assurance couvrant divers risques pour les particuliers et les entreprises. Il inclut notamment le TAKAFUL des biens, qui protège contre les dommages matériels causés par des catastrophes naturelles ou des accidents, ainsi que le TAKAFUL responsabilité, qui couvre les préjudices dont une entreprise pourrait être tenue responsable. Ces dernières années, l'offre de TAKAFUL Général s'est enrichie avec des solutions innovantes, intégrant par exemple des programmes de bien-être et des services de prévention en santé.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

5.2 Le TAKAFUL Familial

Le TAKAFUL Familial couvre principalement les risques liés à la vie et à la santé. Il comprend plusieurs types de couvertures, notamment le TAKAFUL vie, qui garantit un soutien financier en cas de décès ou d'invalidité de l'assuré, le TAKAFUL éducation, destiné à financer les études des enfants, ainsi que le TAKAFUL mariage, qui aide à prendre en charge les dépenses liées à l'union matrimoniale. Ce type de TAKAFUL joue un rôle essentiel dans la protection des familles, leur offrant une sécurité financière face aux imprévus. En raison de la sensibilisation croissante à l'importance de la prévoyance, le TAKAFUL Familial représente aujourd'hui le segment dominant du marché TAKAFUL.

6 Les modèles d'assurance islamique TAKAFUL :

Afin de concilier les impératifs de la charia avec les exigences de la gestion moderne des risques, l'assurance islamique TAKAFUL s'est organisée autour de plusieurs modèles institutionnels. Ces modèles reflètent des choix juridiques et opérationnels spécifiques, définissant le cadre des relations entre les participants et l'opérateur. Chacun repose sur l'articulation de contrats licites en droit islamique. Dans ce contexte, plusieurs structures ont émergé, fondées sur des combinaisons contractuelles distinctes :

6.1 Wakala modele

Le modèle Wakala, dérivé du terme arabe *wakīl* (agent ou représentant), repose sur une relation contractuelle où l'opérateur TAKAFUL agit en tant qu'agent des participants pour gérer leurs fonds, tandis que la propriété de ces fonds reste entre les mains des participants eux-mêmes (Wahab, 2007). En contrepartie de ses services, l'opérateur perçoit des frais de gestion (*ujrah*) ou une commission fixe, sans participation aux bénéfices générés par les investissements (Malik, 2018).

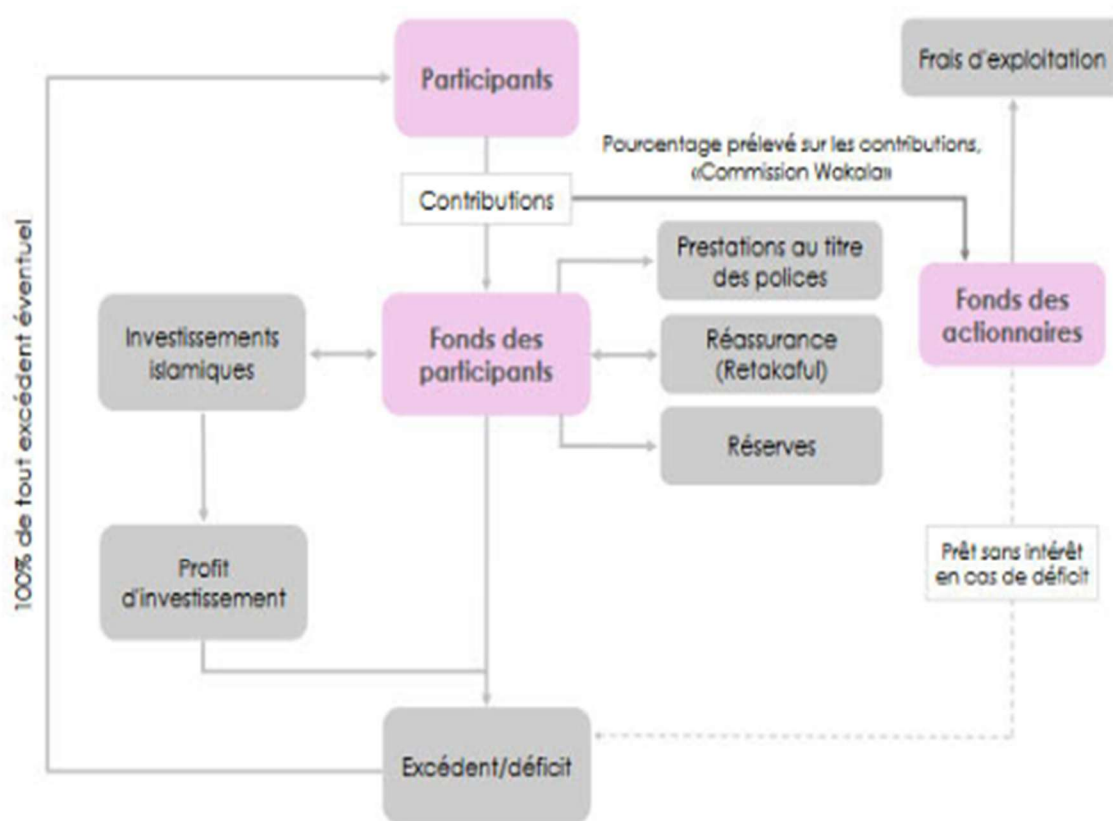
Cependant, ce modèle « pur » a suscité certaines critiques, notamment en ce qui concerne le manque d'incitation pour l'opérateur, dont la rémunération reste limitée. Pour y remédier, un modèle Wakala modifié a été développé, permettant à l'opérateur de percevoir une part du surplus de souscription, en plus des frais de gestion. Cette évolution, bien que répandue en pratique, a généré des débats parmi les érudits, certains estimant qu'elle

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

compromet l'esprit initial du contrat de Wakala et affaiblit les fondements éthiques de la finance islamique.

Dans la réalité opérationnelle, les commissions perçues au titre de Wakala peuvent varier : elles ne sont pas toujours fixes au départ, mais parfois liées aux résultats techniques ou aux excédents, et peuvent inclure des prélèvements à la fois sur les contributions et les revenus d'investissement.

Figure 8 Schéma du modèle Wakala



Source : PricewaterhouseCoopers. (2008). TAKAFUL : Growth opportunities in a dynamic market. PwC.

6.2 Le modèle Mudarabah :

Le modèle Mudaraba, fondamental dans l'assurance TAKAFUL, repose sur une relation contractuelle équilibrée entre les participants (Rabb-ul-Mal), qui apportent les fonds, et l'opérateur TAKAFUL (Mudarib), chargé de les gérer. Les profits générés par les investissements sont partagés selon une répartition convenue à l'avance, ce qui permet une

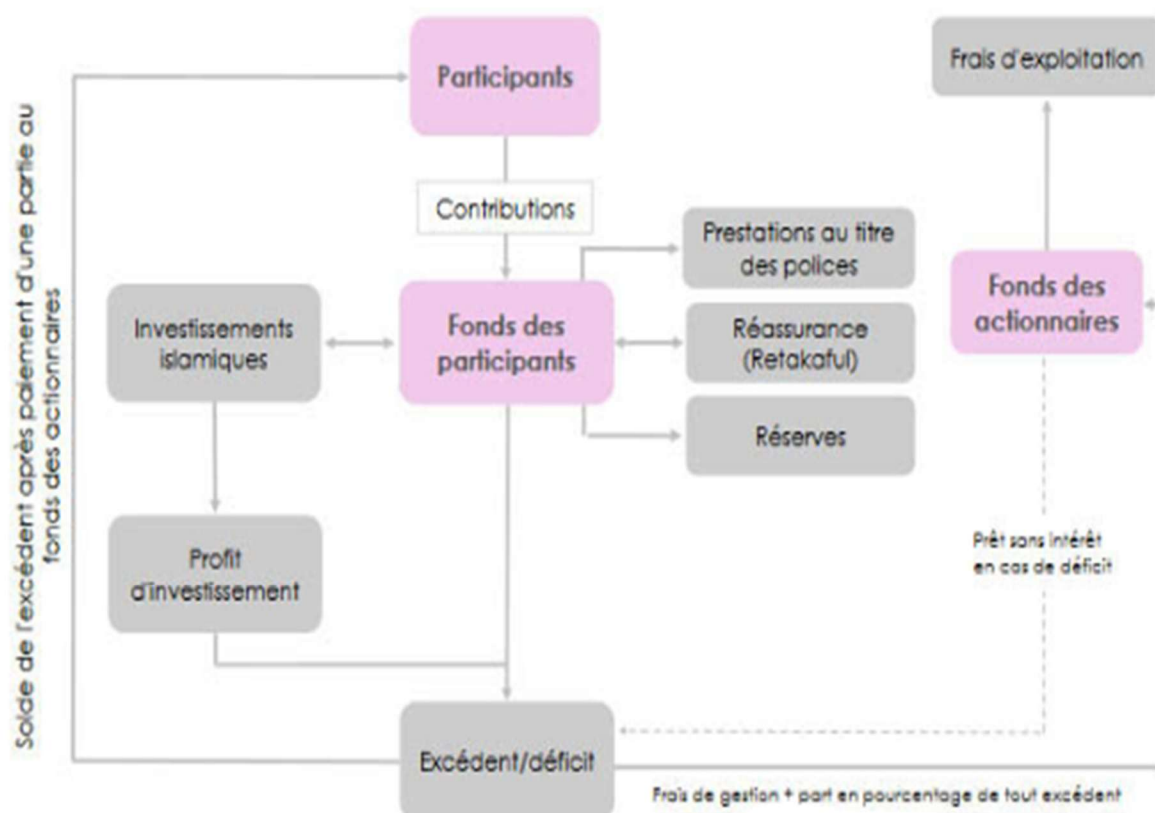
Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

rémunération juste des deux parties (Pasha, 2013) . Ce modèle se distingue par sa conformité aux principes de la finance islamique, notamment l'exclusion du Riba et des activités non éthiques.

Au-delà de l'aspect économique, il incarne également un esprit de solidarité : les participants contribuent à un fonds commun non seulement pour leur propre protection, mais aussi pour venir en aide aux autres membres en cas de sinistre. Ce mécanisme repose sur une responsabilité collective, où les pertes éventuelles sont réparties selon les parts de chacun, incitant ainsi à une gestion prudente et éthique du fonds (Alnemer, 2013).

Néanmoins, ce modèle exige une gouvernance rigoureuse et l'intervention de comités de conformité en Charia, ce qui peut complexifier sa mise en œuvre. Malgré ces défis, le modèle Mudaraba offre une alternative crédible et éthique à l'assurance conventionnelle, alliant performance économique, justice contractuelle et valeurs spirituelles.

Figure 9 Schéma du modèle Mudarabah classique



Source : PricewaterhouseCoopers. (2008). TAKAFUL : Growth opportunities in a dynamic market. PwC.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

6.4 Modele waqf

Le Waqf, un concept clé dans la finance islamique, trouve ses racines dans la tradition arabe, dérivant du terme "waqafa", signifiant "mettre en dépôt" ou "conserver pour un usage spécifique". Il est souvent décrit comme une forme de "sadaqaton jariyah" (charité continue) dans les premiers hadiths du Prophète, illustrant son rôle de soutien à la communauté. Historiquement, des biens tels que des mosquées, des puits, des terres et des chevaux ont été donnés en waqf pour des fins caritatives, bénéficiant ainsi à la collectivité.

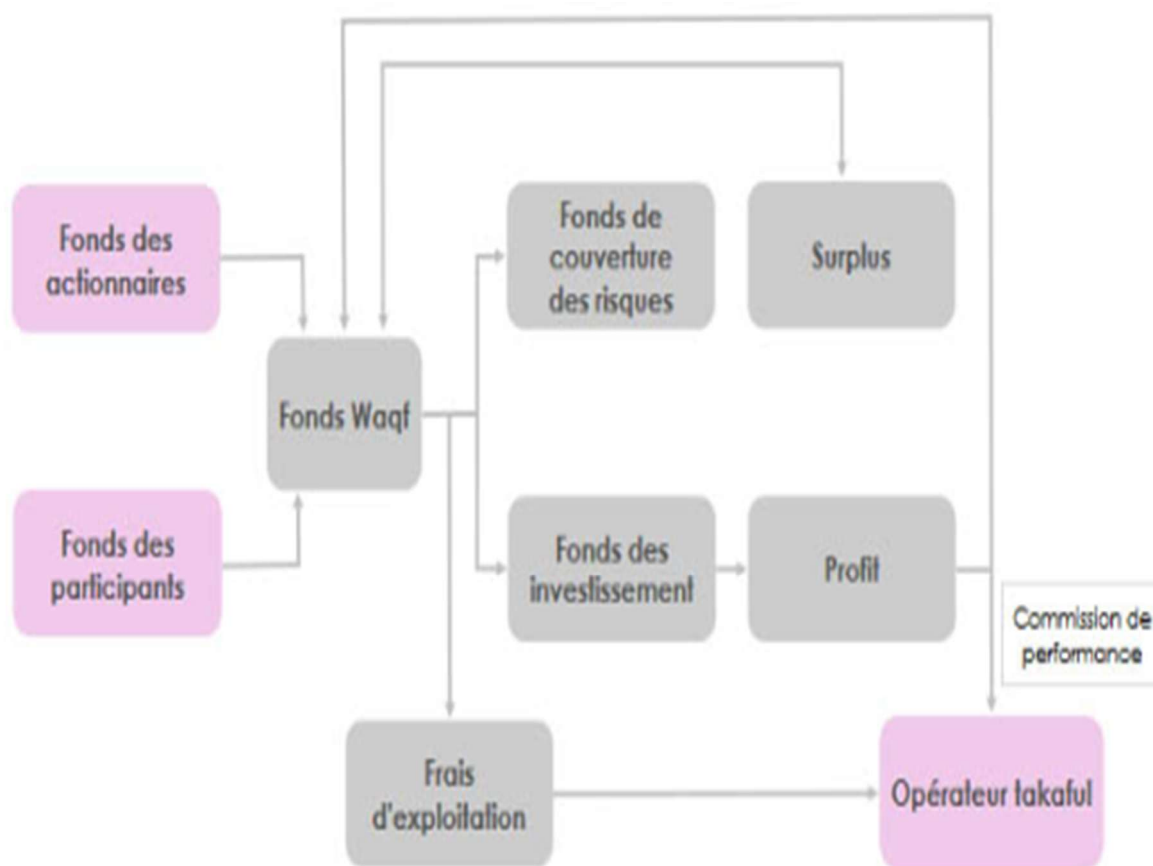
La nature juridique du Waqf varie selon les écoles de jurisprudence islamiques. Selon les érudits Shafi'i, la propriété donnée en waqf est transférée à Dieu, signifiant qu'il n'y a pas de titre légal pour le donateur (waqif) ni pour le bénéficiaire (mawqouf alayh). En revanche, les écoles Maliki et Hanbali considèrent que le donateur transmet la propriété au bénéficiaire. Pour les érudits Hanafi, les biens en waqf peuvent être vendus, bien que les conditions spécifiques du waqf interdisent la vente, l'héritage ou le don de la terre, avec pour objectif que les bénéfices profitent aux pauvres, aux proches du donateur, aux voyageurs et aux invités. Le trustee (mutawalli) peut utiliser une partie des bénéfices pour subvenir aux besoins des nécessiteux, mais non des riches. (Laluddin, 2021)

Bien que le concept de Waqf ne soit pas explicitement mentionné dans le Qur'an, la notion de sadaqah (charité) y est fortement valorisée, notamment dans le verset 271 de la Surah al-Baqarah, qui souligne les récompenses pour ceux qui donnent pour aider autrui, en particulier les démunis. (Chowdhury, 2011)

Ce modèle s'apparente à celui du TAKAFUL, où un fonds commun est constitué par les contributions des participants. Ce fonds est géré par un opérateur, qui reçoit une commission fixe pour sa gestion. Lorsque des sinistres surviennent, les fonds du pool sont utilisés pour les régler. Une fois tous les sinistres couverts, les participants reçoivent les fonds restants, dans un esprit de solidarité et de mutualisation des risques. Ce système, comme le Waqf, repose sur des principes de responsabilité collective et de soutien à la communauté, tout en étant aligné avec les valeurs éthiques de la finance islamique.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Figure 11 Schéma du modèle Waqf



Source : Ali, M. M. (2016). TAKAFUL models : Their evolution and future direction. ICR Journal, pp. 457–473.

7 Le RETAKAFUL mécanisme de réassurance islamique :

Le RETAKAFUL est une pratique de réassurance appliquée aux compagnies de TAKAFUL et aux assureurs islamiques. Il permet aux opérateurs TAKAFUL de transférer une partie de leurs risques à d'autres sociétés de TAKAFUL ou à des réassureurs conventionnels. Cette technique joue un rôle clé dans la gestion des risques en réduisant l'exposition aux pertes majeures et en garantissant la stabilité des opérations des compagnies de TAKAFUL. (Lekpek, 2021)

Le RETAKAFUL est conçu dans le respect des principes de la Charia, assurant ainsi que les accords de réassurance sont conformes aux préceptes de la finance islamique. Il fonctionne sur un modèle de partage des bénéfices, où l'opérateur de RETAKAFUL participe aux excédents de souscription ou aux profits générés par l'opérateur TAKAFUL. Ce mécanisme

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

préserve l'esprit de solidarité propre au TAKAFUL et garantit une répartition équitable des risques et des bénéfices entre les parties prenantes

Tandis que (Yusuf M. &, 2011) le RETAKAFUL est un modèle de réassurance conforme à la Shari'ah, fondé sur la solidarité et la coopération (ta'awun), où les risques sont partagés collectivement plutôt que transférés, à la différence de la réassurance conventionnelle.

Le RETAKAFUL donc est un dispositif permettant aux compagnies TAKAFUL de mutualiser leurs risques avec des institutions spécialisées, assurant ainsi la pérennité du marché tout en respectant les principes de la finance islamique.

7.1 Les modèles du RETAKAFUL :

Dans ce qui suit, nous présentons les principaux modèles de RETAKAFUL, en mettant en évidence leurs caractéristiques et les logiques qui les sous-tendent.

7.1.1 Modèle de RETAKAFUL en Wakala (Pur)

Le Wakala est un contrat d'agence par lequel une personne mandate un tiers pour agir en son nom dans une transaction financière. Plus précisément, un entrepreneur perçoit des honoraires convenus pour son expertise dans une activité commerciale, sans toutefois participer aux profits ni aux pertes, qui restent l'entière responsabilité du fournisseur de capital. Par ailleurs, l'entrepreneur doit assumer l'ensemble de ses dépenses.

Dans le cadre du modèle de RETAKAFUL fondé sur le Wakala, les participants versent des contributions sous forme de donation (Tabarru'), afin de bénéficier d'un mécanisme d'indemnisation mutuelle. L'opérateur de RETAKAFUL perçoit des frais fixes appelés « Wakala Fee », destinés au fonds des actionnaires, dont une partie est allouée aux coûts de gestion et d'acquisition.

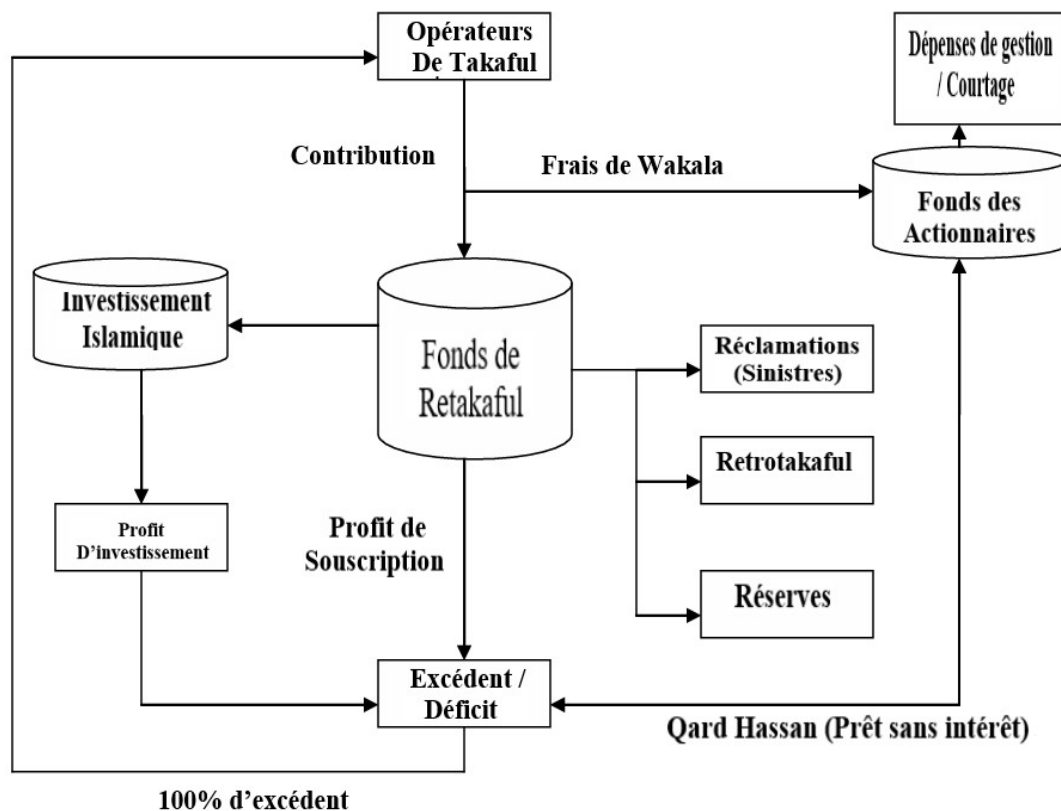
Le fonds de RETAKAFUL permet de couvrir les indemnisations des sinistres des cédantes de RETAKAFUL, d'allouer une partie des contributions à d'autres opérateurs de RETAKAFUL, et de constituer des provisions. En fin d'exercice, les excédents issus de la souscription et de l'investissement sont intégralement redistribués aux participants au RETAKAFUL. En cas de déficit de souscription, un prêt de bienfaisance (Qard Hassan), sans intérêt, est accordé par le fonds des actionnaires.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

(Soualhi, 2010) Considère que le modèle de RETAKAFUL basé sur le Wakalah pur est efficace pour générer un revenu fixe et régulier pour l'opérateur, grâce aux frais de Wakalah perçus à l'avance, qui permettent de couvrir les coûts d'acquisition et de gestion. Cependant, ils mettent en garde contre le risque que des frais excessifs ne découragent les participants et nuisent à la viabilité du modèle à long terme, en raison de sa dépendance exclusive aux frais perçus comme source de revenus.

Par ailleurs, (Mohd, 2010) soulève une critique d'un point de vue chariatique, en raison de l'incertitude liée à la propriété du fonds Tabarru', ce qui affecte la distribution des excédents. Cette problématique est également abordée par (Soualhi, 2010) qui propose une solution sous forme de contribution conditionnelle avec une clause de renonciation. De plus, les deux auteurs suggèrent l'adoption du modèle Wadi'ah Yad Damanah, basé sur un système de dépôts garantis, afin de mieux se conformer aux principes de la charia et d'assurer une plus grande stabilité à long terme.

Figure 12 Modèle de RETAKAFUL en Wakala (Pur)



Source : Yusuf, M., & Yuhasni, R. (2011). Revisiting and redefining the concept of RETAKAFUL and the viability of its model in Malaysian TAKAFUL industry.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

7.1.2 Modèle de RETAKAFUL Wakala Waqf :

La question de la propriété du fonds Tabarru' dans le cadre du modèle Wakala pur a suscité de nombreux débats parmi les savants musulmans. En Pakistan, un modèle a été développé basé sur le concept de Waqf, combinant l'attrait du modèle Wakala pour générer des frais initiaux et un schéma d'investissement Mudharaba.

Le Waqf, en Islam, désigne une institution religieuse qui gère un bien qu'un musulman a dédié à des fins charitables. Une fois ce bien déclaré waqf, le donateur perd toute propriété sur celui-ci, qui appartient désormais à Allah, bien qu'il puisse être utilisé par d'autres musulmans. (Daud, 2018) En pratique, le modèle hybride Wakala-Mudharaba est souvent utilisé pour intégrer le Waqf dans le TAKAFUL (Soualhi et Frenz, 2010).

L'application du Waqf au RETAKAFUL nécessiterait que les actionnaires de RETAKAFUL investissent un capital initial afin de créer un fonds waqf, dans lequel les participants deviennent membres. Le montant du capital initial est déterminé selon les recommandations de la commission chariatique de l'opérateur de RETAKAFUL, et le fonctionnement du fonds est régi par les règles de l'acte de waqf. Cette approche permettrait de réduire le besoin de recourir au Qard Hassan en cas de déficit. Cependant, l'acceptation du modèle Waqf dans le RETAKAFUL reste incertaine, notamment en raison de la séparation juridique entre le fonds et sa gestion, ce qui pourrait poser problème selon la définition conventionnelle d'une entité juridique.

7.1.3 Modèle de RETAKAFUL Wakala Modifié / Modèle Hybride Wakala-Mudharaba

Le modèle de RETAKAFUL Wakala modifié combine les avantages des modèles Mudharaba et Wakala, ce qui en fait l'un des modèles les plus conformes à la charia selon les savants musulmans. Ce modèle est actuellement appliqué en Malaisie par trois opérateurs de RETAKAFUL agréés : Munich RETAKAFUL, ACR RETAKAFUL et Malaysian National RETAKAFUL (MNR).

Dans ce système, les participants au RETAKAFUL versent des frais de Wakala à partir de leur propre fonds ou du fonds Tabarru', qui sont ensuite transférés par les opérateurs dans le fonds des actionnaires pour couvrir les frais de gestion et autres dépenses. Les contributions des participants sont allouées au fonds de RETAKAFUL, et (Soualhi, 2010) suggère qu'un

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

fonds distinct pourrait être utilisé pour gérer différents portefeuilles de polices de TAKAFUL. Comme dans les modèles traditionnels, toutes les réclamations sont couvertes par le fonds de RETAKAFUL, et un retroTAKAFUL peut être utilisé selon la nature des risques.

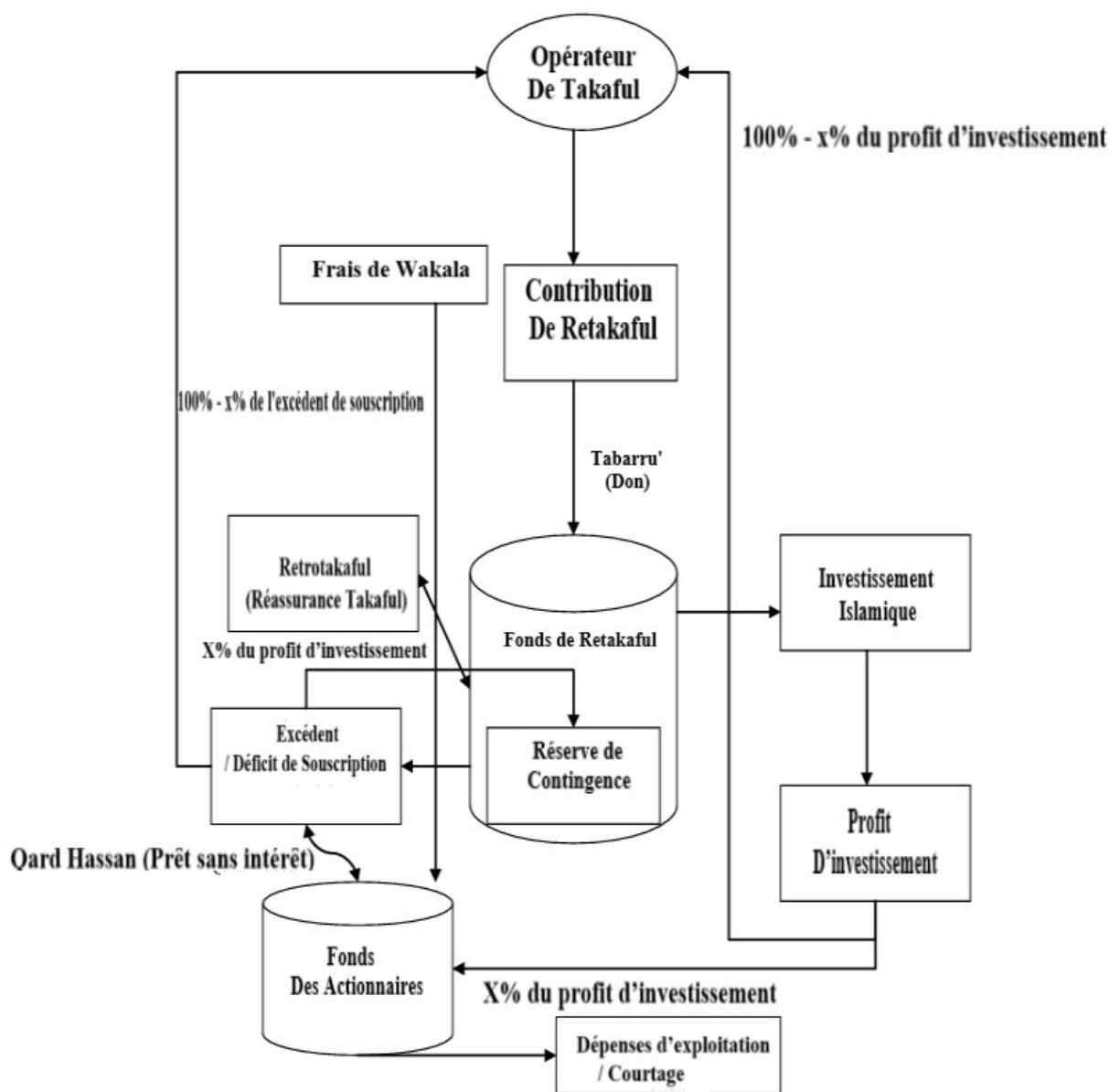
Une caractéristique importante de ce modèle est la mise en place d'une réserve de contingence, qui sert de tampon en cas de déficit dans les résultats annuels de souscription. Cette réserve est alimentée par l'excédent du fonds de RETAKAFUL, mais si cela s'avère insuffisant, un prêt sans intérêt (Qard Hassan) est injecté pour combler le solde. À la fin de l'année, l'excédent final est redistribué entre les participants au RETAKAFUL et la réserve de contingence, selon des ratios préétablis dans le contrat de RETAKAFUL.

Le modèle de RETAKAFUL Wakalah modifié permet ainsi de partager l'excédent de souscription entre les cédants et les opérateurs de RETAKAFUL. Toutefois, des divergences existent concernant son acceptation, notamment entre les régulations de l'AAOIFI et les avis du Conseil consultatif chariatique de la Banque Negara Malaisie. (Mohd, 2010) Soutient que ce modèle est en contradiction avec les normes AAOIFI, qui interdisent aux opérateurs de TAKAFUL de prendre une part dans l'excédent de souscription. Cette interdiction est clairement stipulée dans la Divulgence No.13 de l'AAOIFI.

« Le droit à l'excédent d'assurance appartient exclusivement aux souscripteurs (participants au RETAKAFUL). Les actionnaires n'ont pas droit à cet excédent, car il revient collectivement aux souscripteurs, comme le définit le contrat d'assurance. Plusieurs fatwas et décisions chariatiques ont été émises, confirmant que l'excédent d'assurance appartient exclusivement aux souscripteurs. »

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Figure 13 Modèle de RETAKAFUL Wakalah Modifié



Source : Yusuf, M., & Yuhasni, R. (2011). Revisiting and redefining the concept of RETAKAFUL and the viability of its model in Malaysian TAKAFUL industry.

La Banque Negara Malaisie (BNM), dans son projet de cadre opérationnel pour le TAKAFUL, autorise clairement le partage de l'excédent de souscription en permettant à l'opérateur de prendre jusqu'à 20 % des bénéfices d'investissement et 50 % de l'excédent de souscription. (Ahmad Mokhtar, 2015). En plus de la Malaisie, d'autres pays qui permettent cette

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

pratique sont l'Arabie Saoudite, le Brunei, l'Indonésie, l'Iran, ainsi que Labuan. Il est intéressant de voir comment la controverse entre deux groupes de savants musulmans concernant le partage de l'excédent sera résolue dans un avenir proche.

La plupart juge qu'un ijthihad supplémentaire est nécessaire de la part des savants musulmans du monde entier pour établir des paramètres clairs concernant une répartition équitable de l'excédent de souscription. Tandis que d'autres avertissent que l'expansion future des opérateurs de RETAKAFUL locaux sur le marché international, notamment au Moyen-Orient, pourrait être compliquée par le fait qu'ils opèrent selon le modèle Wakalah modifié. Il propose donc un modèle alternatif basé sur le concept de Wadi'ah Yad al-Dhamanah, qui signifie gardiennage avec garantie.

7.1.4 Modèle de RETAKAFUL Wadi'ah :

Le modèle Wadi'ah est un contrat conforme aux exigences de la charia, adapté au marché du TAKAFUL et fondé sur des principes de transparence et de coopération mutuelle. (Bouheraoua, 2011). Ce contrat de dépôt implique deux parties : le déposant et le gardien. Ce dernier est chargé de la conservation du bien confié. Une variante spécifique, le Wadi'ah Yad al-Dhamanah, associe deux éléments : le dépôt et la garantie (Dhamanah), introduisant ainsi une notion de conservation sécurisée assortie d'une garantie. (Academy for International Modern Studies (AIMS))

Dans le modèle Wadi'ah de RETAKAFUL, le fonctionnement est similaire aux autres modèles de RETAKAFUL, à la différence du traitement des fonds Wadi'ah, qui clarifie la propriété des contributions. Les participants versent leurs cotisations dans un fonds Wadi'ah, et l'opérateur de RETAKAFUL agit en tant que gestionnaire du fonds en contrepartie d'une rémunération appelée Wakala Fee. Les sommes collectées sont investies avec une garantie sur le capital, conformément au principe de Dhamanah. L'opérateur conserve les profits générés par ces investissements. Après déduction des réserves, du RetroTAKAFUL (réassurance) et des indemnités de sinistre, l'éventuel excédent est redistribué aux participants sous forme de surplus.

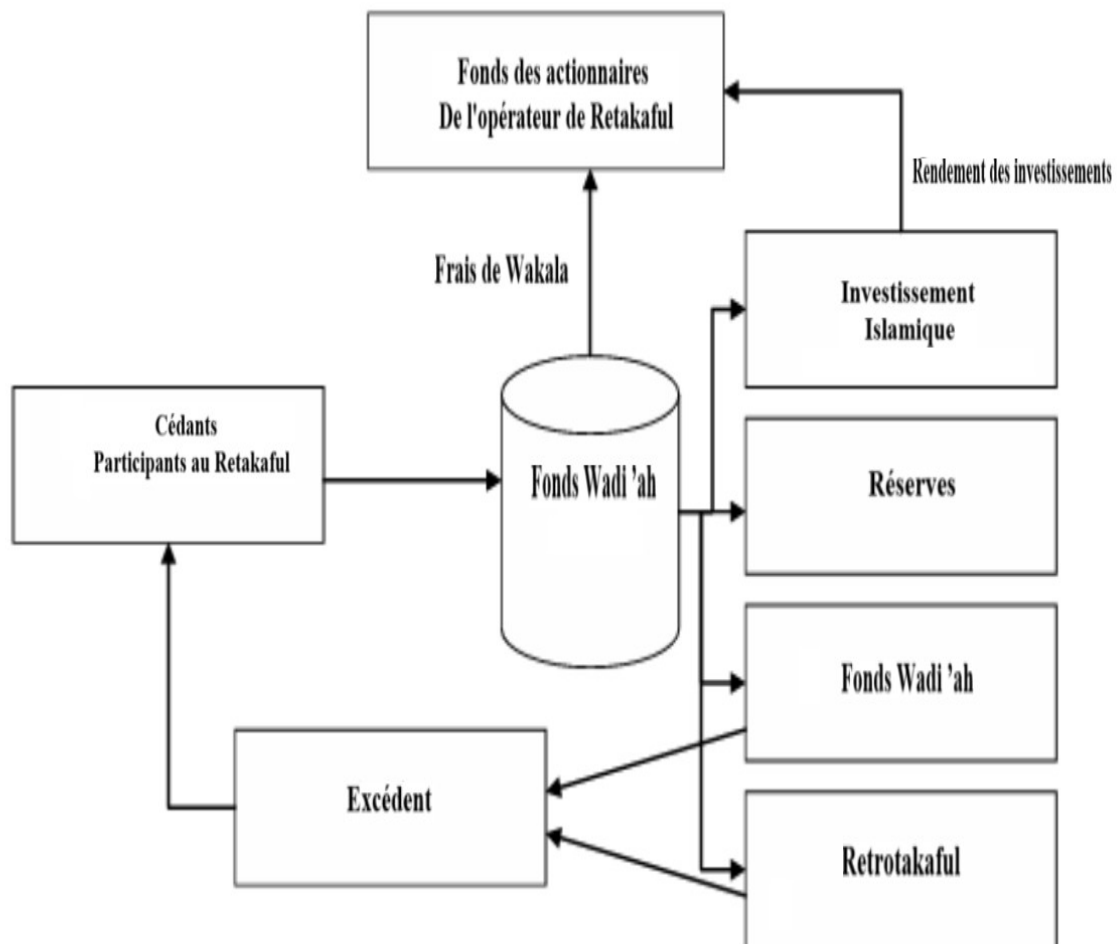
(Soualhi, 2010) Soutient que la combinaison du Wadi'ah Yad Dhamanah et du modèle Wakalah de RETAKAFUL représente une alternative viable au sein du secteur. Selon lui, ce modèle est aligné sur les normes de l'AAOIFI et constitue l'une des rares options définissant avec précision la propriété du fonds Tabarru'.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Le modèle Wadi'ah de RETAKAFUL repose sur un contrat de dépôt garanti (Dhamanah) assurant la conservation et la gestion sécurisée des fonds. Contrairement aux autres modèles, il précise la propriété des contributions, permettant aux participants de confier leurs cotisations à l'opérateur de RETAKAFUL, qui les investit avec une garantie de capital.

Les profits issus de ces investissements reviennent à l'opérateur, tandis que le fonds, après règlement des sinistres, provisions et RetroTAKAFUL, peut générer un excédent redistribué aux participants sous forme de surplus.

Figure 14 Modèle de RETAKAFUL Wadi'a



Source : Yusuf, M., & Yuhasni, R. (2011). Revisiting and redefining the concept of RETAKAFUL and the viability of its model in Malaysian TAKAFUL industry.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Section 3 : Cadre Réglementaire du TAKAFUL

Le développement du TAKAFUL nécessite la mise en place d'un cadre réglementaire et juridique spécifique, capable de répondre aux particularités de ce modèle fondé sur les principes de la finance islamique. Ce cadre doit assurer la conformité aux normes éthiques tout en garantissant la transparence, la protection des participants et la stabilité du marché. L'harmonisation des règles à travers différents pays permet également de faciliter la croissance et la confiance dans ce secteur en plein essor.

1 Cadre Juridique International :

Le développement du TAKAFUL à l'échelle mondiale a nécessité la mise en place d'un cadre juridique et réglementaire adapté aux spécificités de la finance islamique. Face à l'absence d'une législation uniforme dans les différents pays, plusieurs institutions internationales se sont mobilisées pour élaborer des normes, des lignes directrices et des mécanismes de supervision propres à l'assurance islamique.

Parmi les acteurs les plus influents figurent le Conseil des services financiers islamiques (IFSB), l'Organisation de comptabilité et d'audit des institutions financières islamiques (AAOIFI), la Banque islamique de développement (BID), ainsi que l'Association internationale des superviseurs du TAKAFUL (IITIF/ISAS). Leurs efforts visent à harmoniser les pratiques, renforcer la gouvernance, et garantir la conformité à la Charia tout en assurant la stabilité du secteur.

1.1 Islamic Financial Services Board « IFSB »

1.1.1 Définition de l'IFSB

L'IFSB (Islamic Financial Services Board) a été fondé en 2002 par un groupe de pays musulmans afin de répondre aux besoins spécifiques du secteur financier islamique. Il agit comme un organisme de normalisation financière chargé d'élaborer des réglementations et des cadres de supervision compatibles avec les standards internationaux. Son principal objectif est de renforcer la stabilité et la résilience des institutions financières islamiques (IFIs) en mettant en place des lignes directrices couvrant plusieurs aspects clés, tels que la gouvernance d'entreprise, la gestion des risques, la discipline du marché, l'adéquation des fonds propres et la transparence. Grâce à ces initiatives, l'IFSB contribue à l'harmonisation et au développement durable du secteur financier islamique à l'échelle mondiale. (Dusuki A. W., 2012)

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

1.1.2 Les missions de l'IFSB :

L'Islamic Financial Services Board (IFSB) joue un rôle fondamental dans la promotion du bon fonctionnement, de la stabilité et de l'éthique du secteur financier islamique. En tant qu'organisme de normalisation, il développe des cadres réglementaires spécifiquement conçus pour répondre aux particularités de la finance islamique. Ses principales missions peuvent être résumées comme suit :

- Définir les normes réglementaires pour la finance islamique pour les institutions financières islamiques (banques, assurances, marchés de capitaux) afin d'assurer leur stabilité et leur conformité aux principes de la finance islamique. (Ibnu, 2018)
- Renforcer la solidité et la stabilité du système financier islamique à travers consolidation de la résilience, et l'intégrité des institutions financières islamiques en mettant en place des cadres réglementaires efficaces. (Kammer, 2015)
- Favoriser la sensibilisation et la coopération transfrontalière en encourageant la collaboration entre les autorités de régulation, les institutions financières et les organisations internationales afin de promouvoir le développement de la finance islamique à l'échelle mondiale.

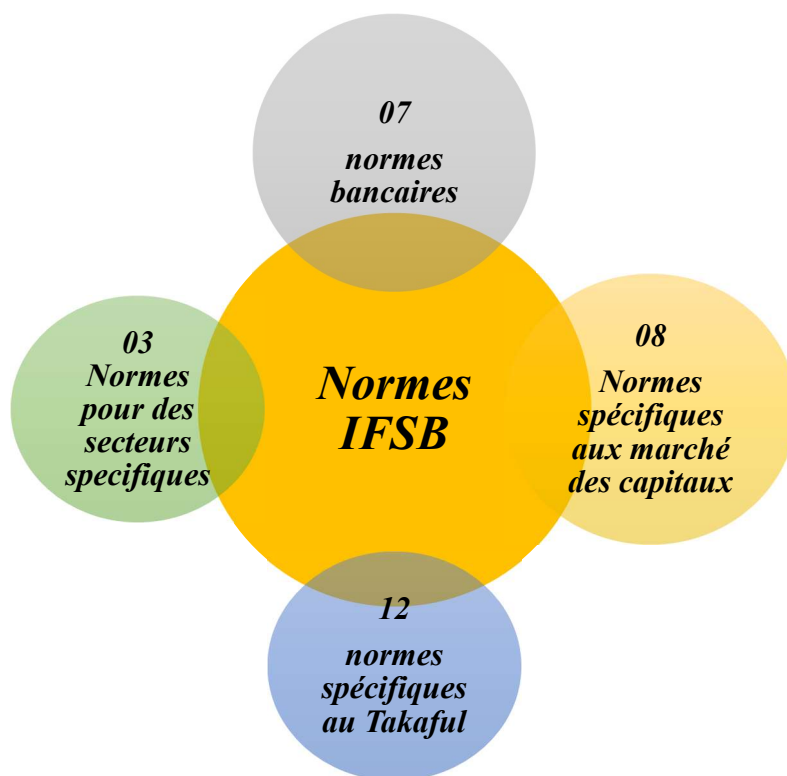
1.1.3 Les normes de l'IFSB :

L'Islamic Financial Services Board (IFSB) a publié un large éventail de normes couvrant différents secteurs clés de l'industrie financière islamique. Cette classification guide les institutions financières islamiques pour garantir leur conformité aux normes internationales et renforcer la stabilité du système financier islamique. À ce jour, l'IFSB a établi un total de 30 normes, qui seront présentées selon le schéma suivant :

- 07 Normes Bancaires
- 12 Normes Spécifiques au TAKAFUL
- 08 Normes Relatives aux Marchés de Capitaux Islamiques
- 03 Normes pour des Secteurs Spécifiques

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Figure 15 Les normes de l'Islamic Financial Services Board (IFSB)



Source : Élaborée par l'auteure.

- **Normes Bancaires** : Ces normes définissent les réglementations et lignes directrices applicables aux institutions bancaires islamiques, abordant des aspects tels que la gestion des risques, les exigences de fonds propres et les obligations de transparence financière.
- **Normes Spécifiques au TAKAFUL** : Cette catégorie regroupe des directives visant à encadrer et à réguler les compagnies de TAKAFUL, en mettant l'accent sur la gestion efficace des risques, la transparence et la conformité aux principes de la charia.
- **Normes Relatives aux Marchés de Capitaux Islamiques** : Ces normes encadrent le fonctionnement des marchés de capitaux islamiques, y compris l'émission et la gestion des sukuk (obligations islamiques), en veillant à la transparence, à la gouvernance et à l'alignement avec les principes financiers islamiques.
- **Normes pour des Secteurs Spécifiques** : Cette catégorie comprend des réglementations adaptées à des domaines spécifiques de la finance islamique, tels que la gestion de la liquidité dans les banques islamiques et les bonnes pratiques de gouvernance pour les institutions financières conformes à la charia.

Normes de Régulation du TAKAFUL par l'IFSB :

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

L'IFSB a mis en place des normes pour assurer la gouvernance, la solvabilité, et la gestion des risques dans le secteur du TAKAFUL, garantissant ainsi la conformité avec la charia et la stabilité financière des entreprises d'assurance islamique. Voici quelques-unes :

1. **IFSB-8** : Directive sur la gouvernance des entreprises de TAKAFUL. Cette norme établit les bonnes pratiques à adopter pour assurer une gouvernance efficace des opérateurs de TAKAFUL.
2. **IFSB-11** : Norme relative aux exigences de solvabilité. Elle définit les règles en matière de capitalisation et de solvabilité afin d'assurer la stabilité financière des entreprises de TAKAFUL.
3. **IFSB-14** : Cadre de gestion des risques. Cette norme identifie les principaux risques auxquels sont exposés les opérateurs de TAKAFUL et propose des stratégies pour une gestion optimisée.
4. **IFSB-18** : Principes de régulation du RETAKAFUL (réassurance islamique). Elle fournit des recommandations sur les meilleures pratiques à adopter dans le domaine du RETAKAFUL.
5. **IFSB-20** : Directives pour la supervision du TAKAFUL et du RETAKAFUL. Cette norme aide les autorités de régulation à évaluer et surveiller efficacement les acteurs du secteur.
6. **IFSB-25** : Règles de transparence et de communication d'informations. Elle encourage les entreprises de TAKAFUL et de RETAKAFUL à divulguer des informations essentielles pour garantir la discipline de marché et renforcer la confiance des parties prenantes.
7. **IFSB-27** : Principes fondamentaux pour la régulation du TAKAFUL. Cette norme pose les bases d'un cadre réglementaire cohérent pour une supervision efficace du secteur.

1.2 L'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI)

1.2.1 Définition de l'AAOIFI

L'AAOIFI, anciennement dénommée « Organisation de comptabilité financière pour les banques et institutions financières islamiques », a été fondée à la suite de la signature d'un accord d'association entre plusieurs institutions financières islamiques le 1er Safar 1410 H (correspondant au 26 février 1990). Elle a été officiellement enregistrée le 11 Ramadan 1411 H

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

(27 mars 1991) au Royaume de Bahreïn en tant qu'organisation internationale autonome à but non lucratif. (Djessal, 2023)

Depuis sa création, l'AAOIFI joue un rôle central dans l'élaboration de normes professionnelles dans les domaines de la finance islamique, notamment en matière de comptabilité, d'audit, de gouvernance et d'éthique, contribuant ainsi à l'harmonisation et à la standardisation des pratiques des institutions financières islamiques à l'échelle mondiale.

1.2.2 Les missions de L'AAOIFI :

L'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) occupe une place centrale dans le développement et la régulation de la finance islamique à l'échelle internationale. Face à la croissance rapide des institutions financières islamiques et à la nécessité d'encadrer leurs activités conformément aux principes de la charia, l'AAOIFI a été créée afin d'établir un cadre normatif cohérent et reconnu. Parmi ces missions :

- Encourager l'adoption de pratiques de transparence et de bonne gouvernance au sein des institutions financières islamiques, ce qui est essentiel pour maintenir la confiance des parties prenantes et assurer la pérennité du secteur. (Haniffa, 2007)
- Valoriser et diffuser les principes de la comptabilité, de l'audit, de la gouvernance et de l'éthique appliqués aux institutions financières islamiques, par le biais de la formation, de l'organisation de séminaires, de la publication de périodiques, ainsi que par l'élaboration de recherches, de rapports et d'autres supports de communication. (Hachemane, 2023)
- Réduire les risques opérationnels auxquels sont exposées les institutions financières islamiques, en mettant l'accent sur la limitation des risques liés à la non-conformité aux principes de la Sharī'ah. (Bouaita, 2024)

1.2.3 Normes de l'AAOIFI

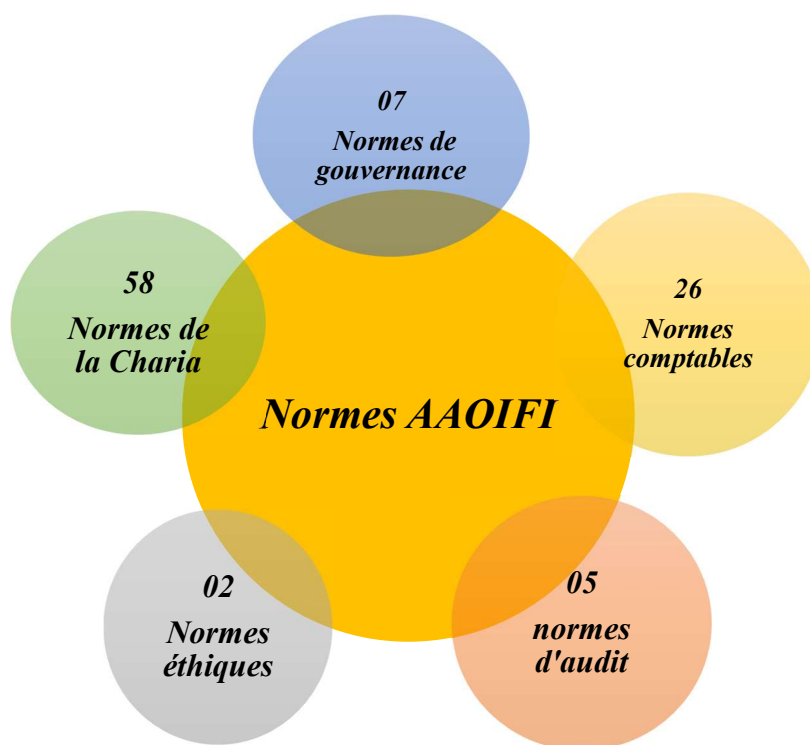
L'organisation élabore et publie des normes dans les domaines de la comptabilité, de l'audit, du contrôle (gouvernance) et de l'éthique des affaires. À ce jour, elle a émis un total de 98 normes, dont la répartition est la suivante : (Kedatsa, 2024)

- 26 normes comptables, accompagnées de deux déclarations :

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

- Déclaration n°1 : Objectifs de la comptabilité financière pour les banques et institutions financières islamiques
 - Déclaration n°2 : Concepts de la comptabilité financière pour les banques et institutions financières islamique.
-
- 05 normes d'audit.
 - 07 normes relatives au contrôle de la gouvernance.
 - 02 normes sur l'éthique des affaires.

Figure 16 Les normes de L'accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI)



Source : Élaborée par l'auteure.

Normes de la Charia :

Les normes de la Charia élaborées par l'Organisation de Comptabilité et d'Audit pour les Institutions Financières Islamiques (AAOIFI) servent de référence réglementaire obligatoire dans de nombreuses juridictions. Outre les autorités de régulation, ces normes sont largement adoptées par les institutions financières islamiques, les cabinets de conseil en conformité islamique, les établissements éducatifs et de formation, ainsi que par diverses entités non bancaires, afin d'assurer l'alignement de leurs activités avec les principes de la Charia. Elles

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

ont également influencé l'élaboration des cadres juridiques dans certains pays, où elles sont parfois reconnues par les instances judiciaires comme sources d'orientation juridique. (Albarrak, 2019)

Par ailleurs, les cabinets d'audit, les compagnies de TAKAFUL, les institutions financières non bancaires, les opérateurs des marchés de capitaux, les établissements éducatifs et les experts en jurisprudence islamique s'appuient sur ces normes pour garantir une conformité rigoureuse aux fondements de la finance islamique.

Normes Comptables :

Les normes comptables émises par l'AAOIFI sont reconnues comme exigences réglementaires obligatoires, en tout ou en partie, dans plusieurs pays et juridictions. Dans certains contextes nationaux, elles constituent la base de l'élaboration des législations comptables, tandis que dans d'autres, elles sont recommandées à titre de lignes directrices. Par ailleurs, certains centres financiers internationaux permettent l'établissement de rapports financiers selon ces normes. (El-Halaby, 2020)

En outre, certaines banques choisissent de les appliquer de manière volontaire. Ces normes sont également largement utilisées par les cabinets d'audit, les compagnies de TAKAFUL, les institutions financières non bancaires, les intervenants sur les marchés de capitaux, ainsi que par les établissements éducatifs et les experts en jurisprudence islamique, afin de garantir une conformité rigoureuse aux principes de la finance islamique.

Normes de Gouvernance, d'Audit et d'Éthique :

Les normes relatives à la gouvernance, à l'audit et à l'éthique représentent des piliers essentiels, adoptés comme exigences réglementaires obligatoires, en totalité ou en partie, dans plusieurs pays. Elles sont également appliquées par un large éventail d'institutions à l'échelle internationale, notamment les cabinets de conseil en Charia, les firmes d'audit, les compagnies de TAKAFUL, les institutions financières non bancaires, les acteurs des marchés de capitaux, ainsi que les établissements éducatifs et de formation. Par ailleurs, de nombreux savants et experts en jurisprudence islamique s'y conforment afin de garantir le respect des principes éthiques et professionnels dans l'ensemble des domaines concernés. (Mnif, 2020)

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Les normes AAOIFI (FAS) Relatives aux Institutions d'Assurance Islamique (TAKAFUL) :

En matière d'assurances islamiques, appelées TAKAFUL, l'AAOIFI a défini plusieurs normes spécifiques. Nous allons en examiner quelques-unes ci-dessous :

1. FAS 12 : Présentation et divulgation des états financiers des compagnies d'assurance islamiques

- Cette norme définit les principes relatifs à la présentation et à la communication des informations financières des compagnies d'assurance islamiques, garantissant ainsi transparence et conformité aux exigences de la Charia.

2. FAS 13 : Détermination et répartition des excédents et déficits dans les compagnies d'assurance islamiques

- Elle établit les règles encadrant la gestion et la répartition des excédents et déficits entre les participants et les opérateurs, en veillant au respect des principes de justice et d'équité.

3. FAS 15 : Provisions et réserves dans les compagnies d'assurance islamiques

- Cette norme précise les types de provisions et de réserves à constituer, ainsi que les méthodes de calcul et d'enregistrement, afin d'assurer la solidité financière des compagnies et la protection des participants.

4. FAS 19 : Comptabilisation des contributions dans les compagnies d'assurance islamiques

- Elle encadre la reconnaissance, l'évaluation et la présentation des contributions reçues, garantissant leur conformité aux principes de la Charia.

Afin de mieux répondre aux évolutions du secteur, l'AAOIFI a révisé et remplacé ces normes par : (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions)

• FAS 42 : Présentation et divulgation des états financiers des institutions TAKAFUL

- Cette norme vise à améliorer la structure et la transparence des états financiers des institutions TAKAFUL, en intégrant les meilleures pratiques internationales.

• FAS 43 : Reconnaissance et évaluation des transactions TAKAFUL

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

- Elle établit les principes comptables applicables aux arrangements TAKAFUL et aux transactions associées, garantissant une représentation fidèle des informations financières pour les parties prenantes.

1.3 Banque Islamique de Développement (BID) :

1.3.1 Définition de la (BID) :

Créée en 1973 et basée à Djeddah, la Banque Islamique de Développement est une institution multilatérale qui regroupe 57 pays membres de l'Organisation de la Coopération Islamique (OCI). Elle a pour objectif de soutenir le développement économique, social et humain durable, en mettant l'accent sur la conformité aux principes de la charia.

1.3.2 Les missions de la banque islamique de développement :

La BID s'engage activement dans la promotion de la finance islamique, considérée comme un levier de croissance éthique, inclusive et durable. Le secteur TAKAFUL, qui correspond à l'assurance islamique, entre pleinement dans cette logique. À ce titre, la BID :

- Finance des projets d'infrastructure financière islamique, incluant la création ou le renforcement d'entités TAKAFUL.
- Soutient la mise en place d'un écosystème réglementaire islamique pour l'assurance, en accompagnant les régulateurs et les gouvernements des pays membres.
- Participe à la recherche et à la diffusion de bonnes pratiques dans le domaine du TAKAFUL.
- Collabore avec des acteurs normatifs (ex. : IFSB, AAOIFI, ISDBI) pour promouvoir une réglementation cohérente et fondée sur la charia.

Selon (Salman, 2015), la BID a joué un rôle central dans le soutien à des cadres réglementaires adaptés au TAKAFUL dans plusieurs pays africains et asiatiques.

1.4 Indonesian Accounting Institute (IAI)

L'IAI (Ikatan Akuntan Indonesia) est l'organisme professionnel officiel des experts-comptables en Indonésie. Il a été fondé en 1957 et joue un rôle clé dans le développement, l'adoption et la diffusion des normes comptables dans le pays.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

L'IAI est reconnu comme autorité nationale de normalisation comptable, en collaboration avec :

- Le Conseil Indonésien de Normalisation Comptable (DSAK IAI).
- Le Conseil de Syariah pour la Comptabilité (DSAS IAI) pour les normes islamiques.

1.4.1 Les missions de l'Indonesian Accounting Institute :

L'Indonésie étant le pays à majorité musulmane le plus peuplé au monde, le rôle de l'IAI dans la réglementation de la comptabilité islamique est fondamental.

- Le DSAS IAI (Dewan Standar Akuntansi Syariah) : Ce conseil au sein de l'IAI est chargé d'élaborer les normes comptables pour les institutions financières islamiques, y compris le TAKAFUL.

1.4.2 Les normes de l'indonesian accounting institute :

Normes comptables :

Le DSAS IAI élabore des normes basées sur :

- Les principes de la charia.
- Les standards internationaux émis par l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions).
- Les besoins locaux des régulateurs indonésiens (OJK – Autorité des Services Financiers).

Normes spécifiques au TAKAFUL :

Parmi les normes importantes liées au TAKAFUL :

- PSAK Syariah n°108 : dédiée spécifiquement à la comptabilité des contrats TAKAFUL et RETAKAFUL.
 - Elle traite de la séparation des fonds (participants vs opérateur).
 - Elle précise la comptabilisation des contributions, des surplus techniques, et de la distribution des excédents.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

- Elle impose la transparence et la divulgation financière selon les principes islamiques.
- **PSAK Syariah n°101 à 107** : couvrent les principes généraux, les transactions basées sur le *murabaha*, *ijarah*, *wakala*, *mudharaba*, etc., souvent utilisés dans les opérations TAKAFUL.

L'IAI travaille en lien étroit avec

- L'OJK (Otoritas Jasa Keuangan) l'autorité de régulation financière indonésienne.
- La Banque d'Indonésie.
- L'AAOIFI, pour aligner les normes nationales sur les meilleures pratiques internationales.
- Les universités et centres de formation pour renforcer la compétence des professionnels de la finance islamique.

2 Similitude et Différence entre le TAKAFUL et l'assurance conventionnelle :

Le TAKAFUL et l'assurance conventionnelle visent tous deux à protéger contre les risques, mais ils reposent sur des principes et des fonctionnements différents. Nous allons examiner ces similitudes et différences dans ce qui suit.

2.1 Les similitudes entre le système d'assurance TAKAFUL et le système d'assurance commerciale :

Les similarités entre le système de la TAKAFUL et le système des assurances commerciales résident principalement dans les bases techniques utilisées pour évaluer les pertes et déterminer les primes mensuelles. Ces bases sont similaires à celles appliquées par les compagnies d'assurances commerciales. L'évaluation des pertes et des primes repose sur deux principes fondamentaux :

2.1.1 L'estimation des probabilités

L'estimation des probabilités s'appuie sur le regroupement d'un grand nombre de participants exposés à un même risque ou à des risques similaires (par exemple, les incendies ou les accidents de la route) dans un programme commun. Les probabilités de réalisation de ces

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

risques pour les participants sont calculées selon les lois statistiques. Cela inclut l'analyse des événements passés (comme le nombre d'incendies ou d'accidents de la route survenus) afin de prévoir la probabilité qu'un risque similaire se réalise dans un futur proche ou lointain. Pour répartir équitablement le risque entre les membres, l'assureur regroupe ainsi un grand nombre de participants dans un même programme. (ليبيا، م.، 2007)

2.1.2 La loi des grands nombres

La loi des grands nombres permet d'évaluer les risques avec une grande précision en regroupant les données relatives à de nombreux individus. Plus le nombre de participants est élevé, plus il est possible de calculer avec exactitude la probabilité de réalisation d'un risque. Toutefois, cette estimation dépend de plusieurs facteurs clés (Swiss Re, 2020):

- **Risque dispersé et probable** : Les risques ne doivent pas être concentrés dans une même zone géographique pour éviter que toutes les unités assurées soient simultanément exposées au même danger.
- **Risque modéré** : Les risques doivent avoir une fréquence d'occurrence raisonnable. Ils ne doivent être ni trop rares (comme un tsunami) rendant difficile leur estimation, ni trop fréquents (comme les tremblements de terre au Japon) au point de compromettre la capacité des compagnies à remplir leurs engagements financiers.
- **Durée de l'assurance** : La période de couverture joue également un rôle essentiel dans la détermination des probabilités de réalisation du risque.

2.1.3 Frais de gestion

Les compagnies d'assurance, qu'elles soient de type TAKAFUL ou commercial, doivent supporter des frais nécessaires pour établir et gérer leurs activités. Ces frais se divisent en plusieurs catégories (Archer S. A.-D., 2009):

- **Frais de création** : Ces frais, comme la location d'un bureau pour gérer les activités, sont pris en charge directement par la compagnie.
- **Frais de gestion des opérations d'assurance et du personnel** : Ces coûts sont supportés par le fonds d'assurance.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

- **Frais d'investissement** : La compagnie déduit les frais liés aux investissements à la fois du fonds des actionnaires et du fonds des participants.
(Swiss Re , 2019)

2.1.4 Fin du contrat :

Un contrat d'assurance, qu'il soit TAKAFUL ou commercial, peut prendre fin dans plusieurs cas. La compagnie, agissant en tant que mandataire pour le compte des participants, et les assurés sont soumis aux conditions suivantes :

- **Expiration de la durée prévue du contrat** : Lorsque la période de validité convenue entre la compagnie et l'assuré arrive à son terme, le contrat prend fin. Cette durée est généralement définie dans l'accord initial.
- **Résiliation du contrat** : Le contrat peut être résilié pour des raisons prévues dans les dispositions générales des contrats, notamment si l'assuré ne peut pas honorer le paiement des primes restantes.
- **Faillite ou liquidation** : Ces deux situations entraînent automatiquement la résiliation du contrat, car elles empêchent la compagnie d'assurer le versement des indemnisations dues aux assurés.

2.1.5 Engagement à payer les indemnisations

Les compagnies d'assurance TAKAFUL sont tenues, comme les compagnies d'assurance commerciale, de verser les indemnisations dues aux assurés. Ce principe est universellement appliqué par toutes les compagnies d'assurance à travers le monde.

2.2 Les différences entre le système d'assurance TAKAFUL et le système d'assurance commerciale

Les divergences entre le système d'assurance TAKAFUL et le système d'assurance commerciale sont nombreuses. Voici les principales différences :

2.2.1 Référence ultime

Dans les compagnies d'assurance TAKAFUL, toutes les activités – qu'il s'agisse des investissements, des indemnisations, des règles de calcul et de répartition des excédents d'assurance, etc. – sont strictement régies par les principes et les dispositions de la charia islamique. Pour garantir cette conformité, les institutions financières islamiques intègrent dans

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

leur structure organisationnelle un comité appelé "*Instance de fatwa et de supervision charaïque*".

Ce comité, composé de juristes spécialisés en jurisprudence des transactions financières, a pour rôle de guider et de superviser les activités des compagnies TAKAFUL. En revanche, les compagnies d'assurance commerciale s'appuient sur des législations et des pratiques de nature purement commerciale et traditionnelle, alignées sur les principes du capitalisme. Ces dernières permettent la mise en place de contrats basés sur des notions d'échange comportant des éléments de spéculation (gharar), d'usure (riba) et visant essentiellement à maximiser les profits.

2.2.2 Relations juridiques

Le contrat d'assurance TAKAFUL repose sur le principe des *contrats de donation*. Dans ce cadre, chaque participant (l'assuré) est considéré comme un partenaire solidaire avec les autres participants pour assumer collectivement les risques en cas de sinistre. En revanche, le contrat d'assurance commerciale repose sur un modèle d'échange contractuel où l'assureur et l'assuré se retrouvent dans une relation commerciale stricte, axée sur la prestation de services contre rémunération.

Dans le système d'assurance TAKAFUL, la relation est fondée sur la solidarité et la coopération entre les participants. Par conséquent, les fonds d'assurance TAKAFUL ne génèrent pas de profits. Ils produisent plutôt un excédent d'assurance qui profite directement aux participants eux-mêmes, après déduction des frais de gestion et des coûts opérationnels.

En revanche, dans le système d'assurance commerciale, la relation est basée sur un contrat d'échange (*mu'awadha*), dont l'objectif principal est la réalisation de profits. L'assuré (participant) paie une prime en contrepartie d'une compensation en cas de sinistre, tandis que l'assureur collecte les primes en tant que rémunération pour garantir la couverture des risques en cas de leur réalisation.

2.2.3 Excédent d'assurance et bénéfices

Dans le système d'assurance TAKAFUL, ce qui est appelé excédent n'a ni équivalent ni réalité dans le système d'assurance commerciale. L'excédent correspond à la différence restante entre les primes collectées et leurs rendements, après déduction des indemnisations,

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

des frais de gestion et des provisions. Cet excédent est entièrement ou partiellement redistribué aux participants.

Dans le système d'assurance commerciale, cet excédent est désigné comme un bénéfice d'assurance ou un revenu, qui est considéré comme une propriété exclusive de la compagnie. Ce bénéfice est intégré dans ses résultats financiers et contribue à son profit global.

2.2.4 Investissement des fonds d'assurance

Dans les compagnies d'assurance commerciale, les fonds d'assurance sont souvent investis selon des mécanismes basés sur l'usure (*riba*), ce qui est interdit en islam. Les bénéfices générés par ces investissements reviennent exclusivement à la compagnie.

En revanche, dans le système TAKAFUL, les fonds sont investis selon des méthodes conformes à la charia islamique. L'assuré est considéré comme un partenaire et a droit à une part des bénéfices générés par ces investissements, en fonction des modalités prévues par la compagnie.

2.2.5 Principes de couverture d'assurance

Dans le système d'assurance TAKAFUL, les couvertures sont strictement encadrées par la charia islamique. Par exemple, il est interdit d'assurer des dettes basées sur l'usure (*riba*). En revanche, les compagnies d'assurance commerciale visent principalement à maximiser leurs profits, sans se soucier des considérations religieuses, coutumières ou éthiques.

2.2.6 Jugement juridique islamique

Sur le plan du droit islamique, l'assurance commerciale est considérée comme interdite (*haram*) par consensus de la majorité des conseils juridiques islamiques, en raison de la présence d'éléments tels que le *gharar* (incertitude) et le *riba* (usure). En revanche, l'assurance TAKAFUL est unanimement jugée conforme à la charia, et les savants musulmans s'accordent sur sa licéité (*halal*).

3 L'excédent d'assurance dans le système TAKAFUL : Définition, mécanismes et enjeux

3.1 I. Fondements conceptuels et juridiques

L'excédent d'assurance dans le système TAKAFUL découle intrinsèquement des principes fondamentaux de solidarité (*ta'awun*) et de donation volontaire (*tabarru'*), qui

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

constituent la pierre angulaire différenciant le TAKAFUL de l'assurance conventionnelle basée sur le transfert de risque et la recherche de profit (Dusuki A. W., 2007). Les participants contribuent à un fonds commun dans un esprit d'entraide mutuelle en cas de sinistre, ce qui confère une nature de propriété collective au fonds, un pilier essentiel de l'opération TAKAFUL. (Iqbal Z. &, 2006)

Les normes édictées par l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) stipulent clairement que tout excédent généré par les activités du fonds TAKAFUL appartient légitimement aux assurés. Ce principe est juridiquement structuré par des contrats conformes à la charia, notamment les contrats de Wakala (agence) et de Moudaraba (partenariat bénéficiaire), qui définissent les relations et les responsabilités entre l'opérateur et les participants.

3.2 Typologie des excédents

L'analyse de la performance financière d'un fonds TAKAFUL requiert la distinction entre deux types d'excédents : (Rezig, 2015)

- **L'excédent technique** : est le résultat direct des opérations de souscription et de gestion des sinistres, calculé comme la différence entre les primes collectées et la somme des sinistres payés, des frais de gestion et de l'évolution des provisions.
- **L'excédent global** : offre une perspective plus exhaustive en intégrant les revenus générés par les investissements des actifs du fonds aux résultats techniques. Ce chiffre est un indicateur déterminant pour évaluer la performance financière globale et la viabilité du fonds TAKAFUL.

3.3 Modèles d'exploitation

Différents modèles d'exploitation influencent la manière dont l'excédent est généré et distribué :

3.3.1 Le modèle Wakala :

Confère à l'opérateur le rôle d'agent, rémunéré par une commission fixe pour ses services de gestion. Dans ce modèle, l'excédent technique et global revient intégralement aux participants, assurant une transparence des coûts mais potentiellement un manque d'incitation à maximiser la performance des investissements pour l'opérateur.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

3.3.2 Le modèle Moudaraba :

Établit une relation de partenariat bénéficiaire où l'opérateur partage une partie des profits générés par les investissements avec les participants. Ce modèle incite à une gestion plus active et potentiellement plus rentable des actifs (Rammal, 2007).

3.3.3 Le modèle mixte :

Combinant les aspects du Wakala pour la gestion des opérations d'assurance et du Moudaraba pour la gestion des investissements, est une approche fréquemment adoptée et recommandée par des institutions telles que l'ISRA et l'IFSB, cherchant à équilibrer transparence et incitation à la performance (IFSB, 2009).

Il est crucial de noter que les investissements réalisés doivent impérativement respecter les principes de la charia interdisant l'intérêt (riba), la spéculation excessive (maysir) et l'incertitude (gharar), et être soumis à la validation d'un comité de surveillance charia compétent, tout en se conformant aux réglementations financières locales

3.4 IV. Modes de distribution de l'excédent

La distribution de l'excédent aux participants dans le cadre du TAKAFUL peut adopter différentes formes, reflétant des objectifs à la fois stratégiques et éthiques :

- **Distribution proportionnelle** : l'excédent est réparti en fonction des contributions de chaque participant, assurant une répartition équitable selon l'apport de chacun.
- **Distribution incitative** : elle favorise les participants n'ayant pas subi de sinistre, encourageant ainsi une gestion responsable et préventive des risques.
- **Capitalisation de l'excédent** : le surplus peut être conservé au sein du fonds afin de renforcer sa solvabilité et sa capacité à couvrir d'éventuels sinistres futurs ou à réduire les contributions ultérieures (Archer, 2007).
- **Affectation à des œuvres caritatives** : les participants peuvent choisir de reverser tout ou partie de l'excédent à des causes sociales, illustrant l'esprit de solidarité propre au modèle TAKAFUL (Kahf, 1981).
- **Répartition partielle** : il est courant de combiner une redistribution partielle de l'excédent aux participants avec la mise en réserve d'une partie pour garantir la stabilité et la pérennité du fonds.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Enfin, le choix de la méthode de distribution, ainsi que sa conformité avec les principes de la charia, relève de la responsabilité du conseil de surveillance charia.

3.5 V. Gestion des déficits

La gestion rigoureuse des déficits potentiels est cruciale pour assurer la stabilité du système TAKAFUL. À cet effet, les provisions techniques, accumulées progressivement, servent de tampon pour absorber les fluctuations financières négatives.

En cas de déficit, le Qard Hassan un prêt sans intérêt octroyé par l'opérateur au fonds constitue une solution de financement temporaire. (Usmani, 2005)

Il est également possible de solliciter des contributions supplémentaires auprès des participants, conformément aux clauses du contrat TAKAFUL, lorsque le déficit atteint un seuil critique.

Par ailleurs, le RETAKAFUL, version islamique de la réassurance, joue un rôle fondamental en permettant le transfert partiel du risque vers d'autres opérateurs ou structures TAKAFUL conformes à la charia. Ce mécanisme renforce la mutualisation des risques à une échelle plus large. (Billah M. G., 2019)

Enfin, une fois que le fonds redevient excédentaire, le remboursement du Qard Hassan devient une priorité, afin de respecter l'équilibre financier et les engagements contractuels. (Ayub, 2007)

3.6 Zakat et obligations sociales

La Zakat, l'aumône obligatoire pour les musulmans, doit être acquittée par les participants sur leur part d'excédent perçu, qui est intégré à leur base imposable (Al-Qaradawi, 1999). De même, les actionnaires de l'opérateur TAKAFUL sont tenus de s'acquitter de la Zakat sur leurs parts de bénéfices provenant des investissements, conformément aux principes islamiques de purification de la richesse.

3.7 Rôle stratégique de l'excédent

L'excédent d'assurance dans le modèle TAKAFUL ne représente pas simplement un surplus financier, mais constitue un levier stratégique fondamental pour assurer la viabilité et l'évolution de ce système mutualiste. Sa gestion efficace participe à plusieurs dynamiques essentielles, tant sur le plan financier que sociétal et éthique.

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Tout d'abord, l'existence d'un excédent et sa répartition équitable contribuent à renforcer la confiance des participants. En mettant en œuvre des pratiques fondées sur la transparence, l'équité et la responsabilité mutuelle, le TAKAFUL se distingue du modèle assurantiel conventionnel. Ce cadre éthique, conforme aux principes de la charia, rassure les adhérents quant à la bonne gouvernance du fonds et la protection de leurs intérêts. (Aggarwal, 2000)

Ensuite, l'excédent joue un rôle crucial dans le renforcement de la solidité financière du fonds TAKAFUL. Il permet la constitution de réserves techniques, qui agissent comme une marge de sécurité face aux imprévus ou aux sinistres importants. Cette accumulation de ressources financières augmente non seulement la capacité du fonds à honorer ses engagements à long terme, mais améliore également son attractivité auprès de nouveaux participants, séduits par la stabilité et la résilience du système. (Chapra, 2008)

Par ailleurs, la gestion structurée de l'excédent permet au TAKAFUL de s'intégrer pleinement dans l'écosystème plus large de la finance islamique. En complétant l'offre de services bancaires et d'investissements islamiques, le TAKAFUL contribue à bâtir un système financier cohérent, éthique et solidaire, répondant aux besoins de populations en quête de solutions conformes à leurs valeurs religieuses. Il devient ainsi un vecteur d'inclusion économique et de diversification de l'offre financière dans les pays à majorité musulmane, mais aussi au sein des communautés musulmanes dans les pays non majoritairement islamiques.

Enfin, l'excédent permet également au TAKAFUL de remplir une fonction sociale significative. À travers des mécanismes de redistribution, soit directement aux participants, soit via des dons à des œuvres caritatives, le système encourage la solidarité et soutient des initiatives sociales bénéfiques pour la communauté. Ce rôle social du TAKAFUL renforce l'idée d'une finance au service du bien commun, en alignement avec les finalités supérieures de la charia (*Maqasid al-Shariah*).

Chapitre 2 - L'Assurance Takaful : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique

Conclusion du chapitre :

L'étude du TAKAFUL à travers ses dimensions historique, théorique et réglementaire révèle un modèle d'assurance singulier, conjuguant éthique, solidarité et efficacité économique. Héritier d'une tradition ancestrale fondée sur la responsabilité collective, le TAKAFUL propose une alternative à l'assurance conventionnelle, particulièrement adaptée aux exigences religieuses et sociales des populations musulmanes.

Le renforcement progressif de son cadre juridique et réglementaire constitue un levier majeur pour assurer la transparence, la protection des participants et la confiance des marchés, tout en facilitant son développement international. Ce modèle illustre ainsi la capacité de la finance islamique à innover tout en respectant ses valeurs fondamentales, contribuant à une finance plus inclusive et responsable.

Chapitre 3 :
**L'expansion de l'assurance TAKAFUL à l'échelle
Internationale**

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

Introduction du chapitre

Le TAKAFUL, en tant que système d'assurance conforme aux principes de la finance islamique, connaît depuis plusieurs décennies une dynamique de croissance notable à l'échelle mondiale. Initialement concentré dans quelques pays à majorité musulmane, ce modèle d'assurance coopérative a progressivement gagné du terrain sur d'autres marchés, attirant l'attention de régulateurs, d'investisseurs et de consommateurs soucieux d'éthique financière.

L'internationalisation du TAKAFUL s'inscrit ainsi dans un mouvement plus large de développement de la finance islamique, portée par une demande accrue pour des produits respectueux de la charia et fondés sur des principes de solidarité et de mutualisation

Ce chapitre propose une lecture structurée de cette dynamique à travers trois axes principaux :

- La croissance internationale du TAKAFUL, analysée à partir de données et de tendances globales soulignant son évolution au cours des dernières années.
- L'implantation géographique du TAKAFUL à l'échelle mondiale, illustrée par des expériences nationales représentatives et une diversité de contextes régionaux.
- Les défis et opportunités du TAKAFUL à l'international, en mettant en lumière les freins actuels, les leviers de croissance potentiels, et en insistant sur le rôle stratégique des fintechs islamiques comme catalyseur d'expansion.

Section 01 : Croissance internationale du TAKAFUL

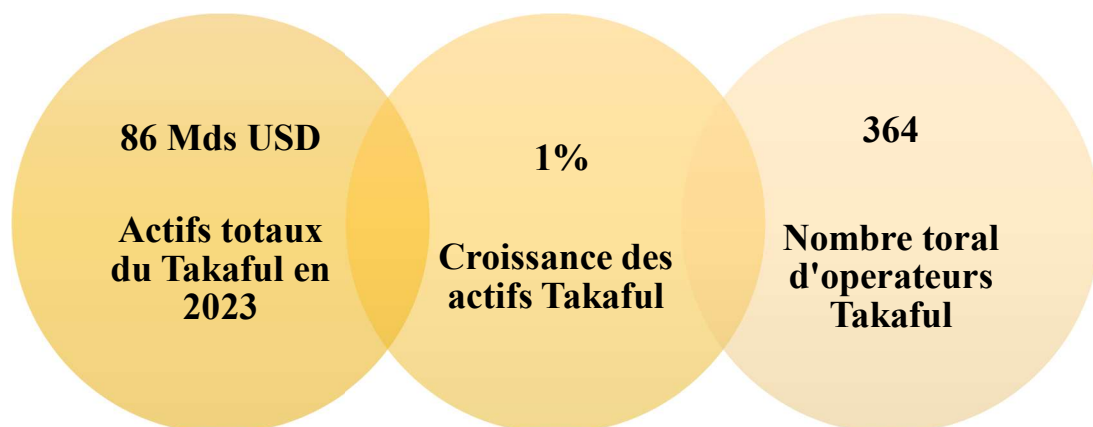
Au cours des dernières décennies, le secteur du TAKAFUL a connu une expansion remarquable au-delà de ses bastions traditionnels. Porté par une demande croissante pour des produits financiers éthiques et conformes à la charia, le TAKAFUL s'est progressivement imposé comme un pilier de la finance islamique mondiale. Cette section explore son évolution à l'échelle internationale à travers des données concrètes, des tendances régionales et des projections de croissance, illustrées par des graphiques explicites.

1 Croissance régionale du TAKAFUL

Le TAKAFUL, ou assurance conforme à la charia, s'inscrit aujourd'hui comme un pilier émergent dans l'architecture des marchés financiers islamiques. Conçu à l'origine pour répondre aux besoins des populations musulmanes en quête de solutions respectant leurs valeurs religieuses, ce modèle alternatif a franchi les frontières culturelles et économiques pour s'imposer dans des régions où la finance islamique n'était pas historiquement prédominante. Son essor illustre une dynamique double : d'une part, la demande croissante pour des produits financiers éthiques et, d'autre part, la capacité d'adaptation du TAKAFUL à des environnements économiques variés.

1.1 Chiffres clés du marché du TAKAFUL en 2023

Figure 17 Chiffres Clés du Marché Takaful en 2023



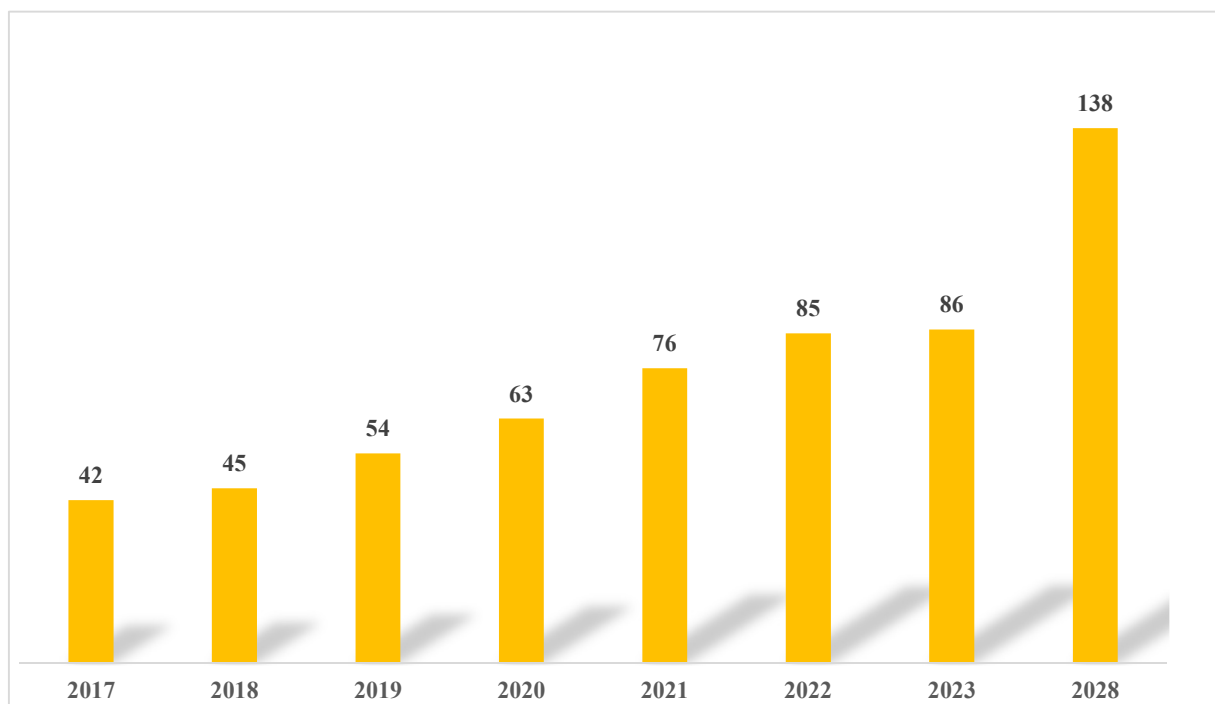
Source : Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ICD), & Refinitiv. (2024). Islamic Finance Development Report 2024.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

En 2023, les actifs totaux du secteur TAKAFUL ont atteint 86 milliards USD, confirmant la solidité financière de cette industrie à l'échelle mondiale. Cependant, la croissance des actifs entre 2022 et 2023 n'a été que de 1 %, ce qui traduit un ralentissement de la dynamique d'expansion. Cette faible progression peut s'expliquer par une certaine maturité du marché dans plusieurs régions, où le potentiel de croissance organique s'essouffle. Par ailleurs, le nombre total d'opérateurs TAKAFUL s'élève à 364, indiquant une implantation géographique étendue et une diversité d'acteurs.

Néanmoins, cette abondance d'opérateurs ne se traduit pas nécessairement par une croissance soutenue, ce qui suggère la nécessité d'adopter des stratégies innovantes pour relancer la demande, améliorer la sensibilisation des consommateurs, et stimuler le développement de nouveaux produits adaptés aux besoins actuels.

Figure : Croissance des actifs TAKAFUL (2017 – 2023, milliards US\$)



Source : Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ICD), & Refinitiv. (2024). Islamic Finance Development Report 2024.

La figure illustre une tendance globalement croissante des actifs TAKAFUL entre 2017 et 2023. En 2017, les actifs s'élevaient à 42 milliards USD, et ont connu une progression régulière jusqu'en 2022, atteignant 85 milliards USD. Cette période reflète une croissance

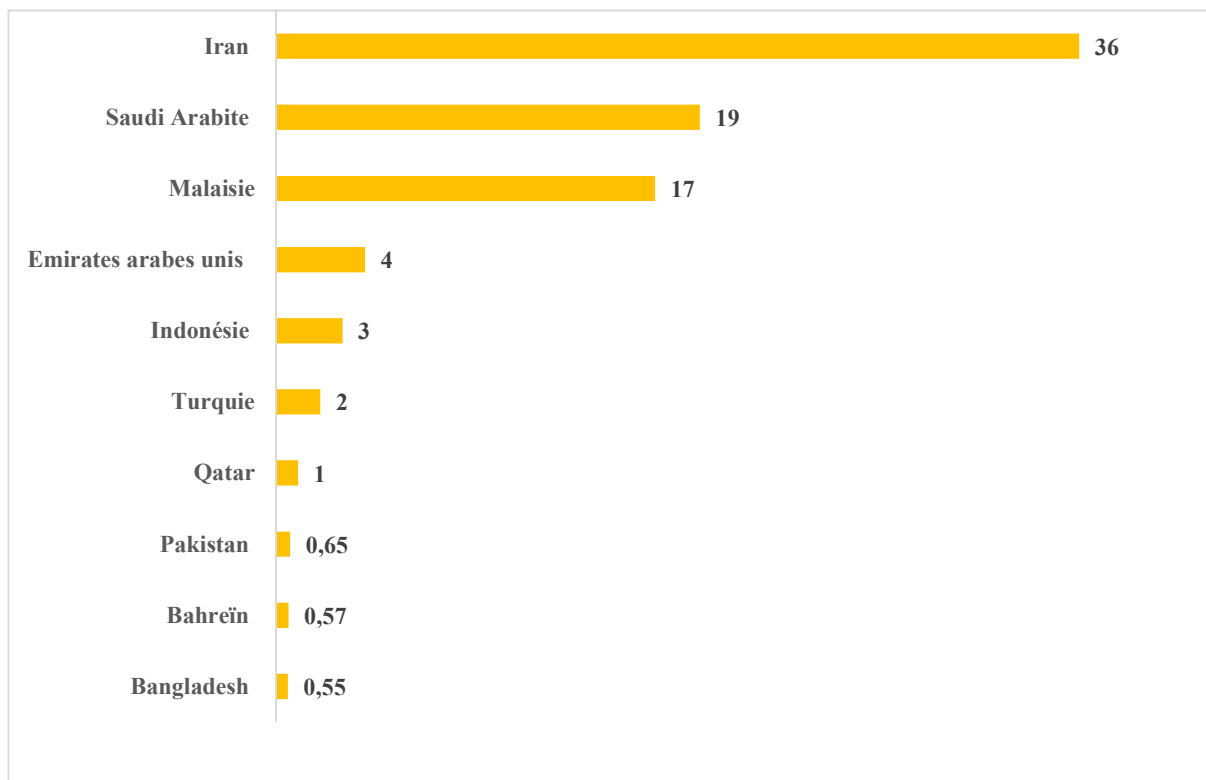
Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

soutenue, traduisant un intérêt croissant pour les produits TAKAFUL ainsi qu'un élargissement de l'offre et de la demande sur plusieurs marchés.

Cependant, entre 2022 et 2023, la croissance ralentit nettement, avec une hausse marginale des actifs de 1 % seulement (passant de 85 à 86 milliards USD). Ce tassement peut signaler une phase de maturité dans certains marchés, ou encore l'impact de facteurs externes tels que l'inflation mondiale, les incertitudes économiques ou les limites d'infrastructure dans certains pays.

Enfin, la projection pour 2028 montre une forte reprise avec une estimation à 138 milliards USD, soit une croissance attendue de plus de 60 % par rapport à 2023. Cette perspective optimiste suppose une reprise de la dynamique du secteur, probablement soutenue par des efforts de transformation digitale, une meilleure sensibilisation du public, et un élargissement vers de nouveaux marchés à forte population musulmane.

Figure 18 Principaux pays en actifs de Takaful (2023, Milliards US\$)



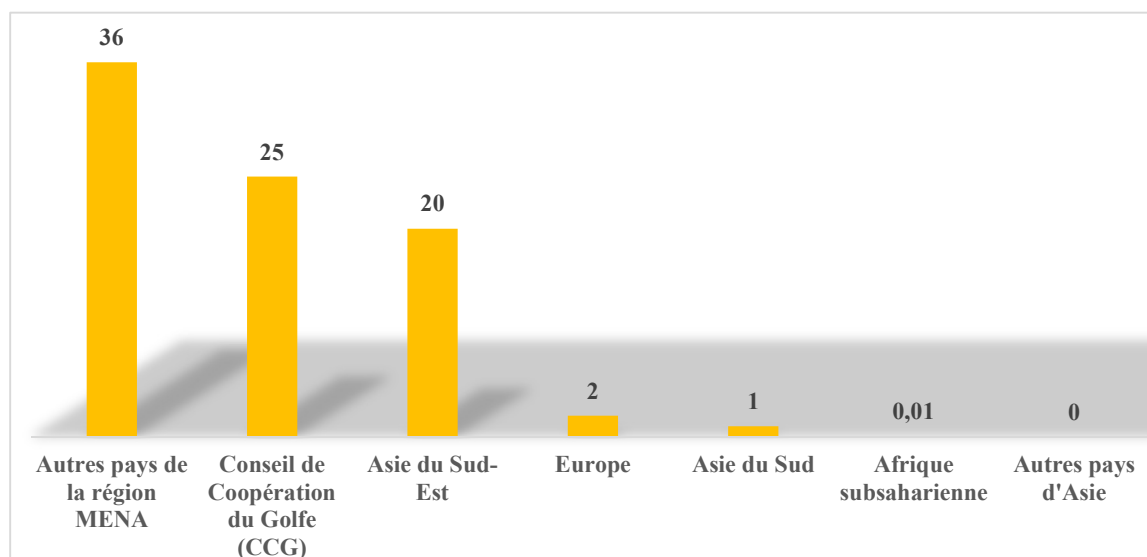
Source : Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ICD), & Refinitiv. (2024). Islamic Finance Development Report 2024.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

En 2023, le marché mondial des actifs de TAKAFUL demeure fortement concentré dans quelques pays, avec une domination marquée de l'Iran, qui détient à lui seul 36 milliards de dollars d'actifs, ce qui en fait le leader incontesté du secteur. Ce chiffre reflète l'enracinement profond du modèle TAKAFUL dans le système financier iranien, largement aligné sur les principes de la finance islamique. L'Arabie Saoudite et la Malaisie occupent respectivement la deuxième et la troisième place avec 19 et 17 milliards de dollars, traduisant l'existence de marchés matures, soutenus par des cadres réglementaires favorables et une forte demande locale.

En revanche, les Émirats Arabes Unis, l'Indonésie et la Turquie affichent des niveaux d'actifs plus modestes (entre 2 et 4 milliards de dollars), ce qui suggère un développement encore en cours ou des structures de marché en phase de consolidation. Enfin, des pays comme le Qatar, le Pakistan, Bahreïn et le Bangladesh présentent des volumes très faibles (inférieurs à 1 milliard de dollars), soulignant soit une préférence persistante pour les assurances conventionnelles, soit des obstacles institutionnels ou culturels à l'adoption du TAKAFUL. Cette répartition inégale des actifs met en lumière les écarts de maturité entre les marchés, mais révèle aussi un potentiel de croissance significatif dans les pays où le TAKAFUL reste encore peu développé.

Figure 19 Actifs de TAKAFUL par Région (2023, Milliards US\$)



Source : Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ICD), & Refinitiv. (2024). Islamic Finance Development Report 2024.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

Le graphique illustre la répartition des actifs de TAKAFUL par région en 2023, exprimés en milliards de dollars américains. Il en ressort une forte concentration des actifs dans la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord), notamment dans les pays hors Conseil de Coopération du Golfe (CCG), qui totalisent à eux seuls 36 milliards USD, suivis des pays du CCG avec 25 milliards USD. Cette domination régionale s'explique par la forte adhésion des populations à la finance islamique et l'existence de cadres réglementaires adaptés qui favorisent l'expansion du modèle TAKAFUL.

L'Asie du Sud-Est arrive en troisième position avec 20 milliards USD, tirée principalement par la Malaisie et l'Indonésie, où le TAKAFUL connaît un essor notable. En comparaison, les autres régions du monde restent très en retrait. L'Europe ne représente que 2 milliards USD, tandis que l'Asie du Sud enregistre 1 milliard USD, probablement lié à la présence de niches de marché dans des pays à majorité musulmane comme le Pakistan. L'Afrique subsaharienne, avec seulement 0,01 milliard USD, et les autres pays d'Asie, avec un niveau nul, témoignent d'un développement quasi inexistant du TAKAFUL dans ces zones.

Cette distribution souligne que le TAKAFUL reste une industrie fortement régionale, concentrée dans les pays à majorité musulmane disposant d'un environnement juridique et financier favorable. Elle révèle également un potentiel de croissance important dans les régions encore peu développées, à condition de surmonter les obstacles structurels, économiques et réglementaires.

Section 2 : Implantation géographique du TAKAFUL

Le développement du TAKAFUL a connu une dynamique variée selon les régions du monde, porté par des contextes économiques, culturels et réglementaires spécifiques. Cette section présente un aperçu des principales expériences nationales, en mettant en évidence les pays pionniers, les dates clés et les cadres ayant favorisé l'essor de ce modèle. Sans prétendre à l'exhaustivité, nous avons sélectionné un échantillon représentatif de pays répartis par continent, afin d'illustrer de manière claire et synthétique l'implantation progressive du TAKAFUL à l'échelle mondiale.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

1 L'expérience des pays africains dans l'application du TAKAFUL :

1.1 Soudan :

Le Soudan est considéré comme le pionnier du système de TAKAFUL à l'échelle mondiale. En 1979, le pays a mis en place la première compagnie de TAKAFUL, la Sudanese Islamic Insurance Company (SIIC). Ce développement a marqué le début de l'intégration des principes de la charia dans le secteur de l'assurance. Par la suite, les lois encadrant le TAKAFUL ont été renforcées avec la promulgation de cadres spécifiques pour l'assurance islamique, notamment à travers des régulations émises par la Banque centrale du Soudan, qui visent à aligner les opérations financières avec les principes islamiques. (Khan M. M., 2008)

1.2 Égypte :

En Égypte, le TAKAFUL a été introduit plus tardivement, avec l'établissement de la première compagnie de TAKAFUL en 1996. Toutefois, la réglementation spécifique sur le TAKAFUL est intervenue après l'adoption de la loi sur l'assurance en 2008, qui a inclus des dispositions sur l'assurance islamique. Cette loi visait à créer un cadre harmonisé pour les opérateurs de TAKAFUL tout en assurant leur conformité aux normes de la charia. Des réformes supplémentaires ont été entreprises dans les années 2010 pour renforcer la gouvernance et la transparence des entreprises de TAKAFUL. (El-Hawary, Diversity in the regulation of Islamic financial institutions. , 2007)

1.3 Nigeria :

Au Nigeria, le concept de TAKAFUL a émergé dans les années 2000, avec l'introduction de produits d'assurance islamique proposés par des compagnies locales. Cependant, ce n'est qu'en 2013 que la National Insurance Commission (NAICOM) a publié des directives officielles pour le TAKAFUL. Ces directives ont fourni un cadre réglementaire clair et ont permis l'émergence d'acteurs spécialisés dans le domaine. Le Nigeria s'est ensuite affirmé comme un marché prometteur pour le TAKAFUL, notamment en raison de sa large population musulmane et de son intérêt croissant pour les services financiers islamiques. (Saleh, 2016)

1.4 Libye :

Le développement du TAKAFUL en Libye a débuté en 2007 avec la création de la *TAKAFUL Insurance Company*, première société spécialisée dans l'assurance islamique dans

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

le pays. Cette initiative visait à répondre à la demande croissante d'une couverture assurantielle conforme aux principes de la charia. Le lancement de cette compagnie a marqué une étape significative dans la diversification du secteur financier libyen, en introduisant un modèle fondé sur la solidarité, le partage des risques et l'éthique islamique. (Vall El Alem, 2019)

2 Expérience européenne dans l'application du TAKAFUL :

2.1 Royaume-Uni :

Le Royaume-Uni a été un précurseur en Europe dans le domaine du TAKAFUL, témoignant de son rôle de leader en finance islamique. La première compagnie TAKAFUL, UK Islamic Insurance (connue sous le nom de TAKAFUL UK Ltd), a été fondée en 1983. Ce fut un jalon important pour l'assurance conforme à la charia, bien avant le lancement de Salaam Insurance en 2008, qui a marqué l'entrée officielle du Royaume-Uni sur ce marché de manière moderne. (Wilson, 2007).

Selon (Aziz, 2014) le cadre réglementaire spécifique au TAKAFUL demeure limité, les institutions opérant selon les normes générales de la Financial Services Authority (FSA) et les principes de la charia. En 2014, un rapport gouvernemental a réaffirmé l'engagement du pays envers la finance islamique, renforçant la confiance des opérateurs et stimulant la création d'autres produits d'assurance conformes à la charia.

2.2 France :

En France, le TAKAFUL a fait une entrée discrète au début des années 2010, avec des initiatives comme Salam de SwissLife, lancé en 2013 (Grassa, 2015). Bien avant cela, des institutions comme Noorassur avaient déjà commencé à offrir des produits financiers inspirés des principes islamiques. Cependant, en l'absence d'un cadre réglementaire spécifique au TAKAFUL, ces acteurs opèrent en suivant les lois générales d'assurance, tout en s'efforçant de respecter les principes de la charia. En 2016, des discussions ont été amorcées pour intégrer la finance islamique, y compris le TAKAFUL, dans le cadre législatif français, mais ces initiatives n'ont pas encore abouti à des réformes concrètes.

2.3 Allemagne :

En Allemagne, l'introduction du TAKAFUL a été lente en raison d'une faible demande initiale et de l'absence d'un cadre réglementaire dédié. Cependant, en 2012, des entreprises

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

comme FWU Group ont commencé à proposer des produits conformes à la charia, spécifiquement conçus pour répondre aux besoins de la diaspora musulmane. Le cadre juridique allemand n'a pas encore adopté de lois spécifiques pour le TAKAFUL, mais les entreprises opèrent en conformité avec les règles européennes générales de l'assurance. (Rustamovich, 2025)

2.4 Luxembourg :

Le Luxembourg a vu l'introduction du TAKAFUL en 2012 avec le lancement de Salam Épargne & Placement, une initiative visant à offrir des produits d'assurance et d'épargne conformes aux principes de la finance islamique. Bien que le pays ne dispose pas d'un cadre réglementaire spécifique au TAKAFUL, son statut de centre financier international et sa souplesse juridique ont permis le développement de solutions adaptées à une clientèle musulmane en quête de placements éthiques. L'offre luxembourgeoise s'inscrit principalement dans une logique de gestion patrimoniale islamique, avec un accent mis sur la transparence, la sécurité des fonds et la conformité à la charia.

3 Expérience des pays de l'Asie dans l'application du TAKAFUL

3.1 Asie du Sud-Ouest pays du CCG (Gulf Cooperation Council) :

3.1.1 Émirats Arabes Unis (EAU) :

Aux Émirats, le TAKAFUL a été introduit dans les années 1990, avec l'émergence de compagnies telles que Abu Dhabi National TAKAFUL. En 2010, une réglementation spécifique a été adoptée avec la mise en place du *TAKAFUL Law*, qui définit des règles claires pour les opérateurs. L'Autorité d'Assurance des EAU a ensuite renforcé ce cadre en 2014 en introduisant des normes de gouvernance et de gestion des risques pour les compagnies de TAKAFUL, faisant des Émirats un centre régional de l'assurance islamique. (El-Hawary, 2007)

3.1.2 Qatar :

Le Qatar a adopté le TAKAFUL dans les années 1990, avec la création de Qatar Islamic Insurance Company (QIIC) en 1995. Le pays s'est appuyé sur un cadre juridique robuste, mis en place en 2006 avec la *Qatar Financial Centre Regulatory Authority* (QFCRA), qui supervise les pratiques de la finance islamique, y compris le TAKAFUL. Le Qatar a depuis développé

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

son secteur du TAKAFUL grâce à des initiatives gouvernementales visant à promouvoir la finance conforme à la charia. (Iqbal Z. M., 2011)

3.1.3 Bahreïn :

Bahreïn, un acteur clé de la finance islamique mondiale, a adopté le TAKAFUL dès 1989 avec la création du Bahreïn international islamic company (Tolefat, 2013). En 2002, la Central Bank of Bahrain (CBB) a mis en place un cadre réglementaire complet pour encadrer les opérateurs de TAKAFUL. Ce cadre, mis à jour en 2014, impose des exigences strictes en matière de gouvernance et de solvabilité, positionnant Bahreïn comme un hub régional pour le TAKAFUL. (Alshammari A. A., 2020)

3.2 Asie centrale :

3.2.1 Kazakhstan :

En 2010, le Kazakhstan a vu la création de son premier opérateur de TAKAFUL, MIS TAKAFUL, d'abord enregistré comme une mutuelle d'assurance. Son développement a été marqué par plusieurs défis, notamment l'adaptation aux contraintes réglementaires qui ont nécessité une grande flexibilité de la part des fondateurs.

Pour renforcer ses capacités, l'entreprise avait initialement prévu de se réassurer auprès de la compagnie Aman à Dubaï, mais une réforme législative en 2010 a interdit aux mutuelles d'assurer ou de se faire réassurer, freinant ainsi l'essor du TAKAFUL. Malgré ces obstacles, MIS TAKAFUL a réussi à innover en proposant divers produits, dont une assurance Hajj destinée aux pèlerins. (The Untold Story of Islamic Insurance in Kazakhstan)

3.2.2 Tadjikistan :

En février 2022, AlHuda Centre of Islamic Banking and Economics (CIBE) des Émirats arabes unis et Tawhid Bank du Tadjikistan ont signé un protocole d'accord pour établir la première compagnie de TAKAFUL au Tadjikistan. Cette initiative vise à introduire une solution d'assurance conforme à la charia dans le pays, où environ 96,7 % de la population est musulmane. Cette nouvelle compagnie contribuera de manière significative à la croissance et au développement de l'industrie de l'assurance islamique au Tadjikistan. (Perveen, 2022)

3.2.3 Ouzbékistan :

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

L'Ouzbékistan, pays à majorité musulmane avec près de 96 % de sa population se réclamant de l'islam, voit émerger progressivement la finance islamique, bien que le secteur reste limité. Entre 2017 et 2020, deux entreprises basées à Tachkent, Uzaro Yordam et Apex TAKAFUL, ont intégré le marché du TAKAFUL. Uzaro Yordam, première à se lancer, propose une assurance éthique et solidaire selon un modèle coopératif à but non lucratif. Apex TAKAFUL, quant à elle, a renforcé sa légitimité en obtenant une certification de conformité à la charia délivrée par le Centre d'économie islamique Al-Huda. (A Asadov, 2013)

3.3 Le Levant :

3.3.1 Syrie :

La première compagnie d'assurance TAKAFUL, Al-Aqeelah *TAKAFUL Insurance*, a été fondée en 2007 à Damas. Elle propose une large gamme de produits d'assurance respectant les principes de la charia, couvrant notamment les biens, les accidents, la navigation, les véhicules, la santé, la vie et le transport. (Al aqeela takaful insurance)

3.3.2 Liban :

Al Aman Trust Insurance, fondée en 1987, figure parmi les pionniers du secteur. Elle offre une panoplie complète de services d'assurance, en mettant l'accent sur la qualité, l'intégrité et la confiance, tout en s'inscrivant dans une approche respectueuse des valeurs éthiques.

3.3.3 Jordanie :

L'Islamic Insurance Company a vu le jour en 1996, marquant une étape clé dans l'histoire de l'assurance islamique dans le pays. Ce développement a été renforcé par la promulgation en 2021 de la loi n°12 sur la régulation de l'assurance, qui a confié à la Banque centrale de Jordanie la supervision du secteur. (Jordan insurance federation)

3.3.4 En Palestine :

TAKAFUL Palestinian Insurance Company a lancé ses activités en 2008, devenant ainsi la première compagnie spécialisée dans l'assurance islamique du territoire. Depuis sa création, elle a enregistré une croissance notable, avec notamment une hausse de 31 % de ses bénéfices au troisième trimestre de 2022. (Middle East Insurance Review, 2022)

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

3.4 Amérique du Nord

3.4.1 Les états unis d'Amérique :

D'après (Maysami, 1999) TAKAFUL USA Management Services, LLC, située à Wayne (New Jersey), est l'un des premiers assureurs opérant selon les principes du TAKAFUL aux États-Unis. Fondée en 1996, cette société propose des couvertures d'assurance vie et non-vie, aussi bien pour les particuliers que pour les entreprises.

Elle fait partie d'un ensemble d'institutions financières et d'assureurs américains respectant les principes de la charia. Parmi ces acteurs, on peut citer Failaka Investments (Chicago, Illinois), Samad Group (Dayton, Ohio), North American Islamic Trust (Indianapolis, Indiana) etc.

3.4.2 Canada :

En 2008, l'Ansar Cooperative Housing Corporation, en collaboration avec Co-operators Insurance, a introduit au Canada le premier produit d'assurance conforme aux principes du TAKAFUL, couvrant les domaines de l'habitation et de l'automobile. Faute de cadre réglementaire adapté, la coopérative a dû miser sur la sensibilisation du public et investir une grande partie des primes – soit 70 % – dans des placements à revenu fixe, respectueux des principes de la finance islamique. (Saeed, 2024)

3.5 Pays du sous-continent indien :

3.5.1 Pakistan :

Au Pakistan, le TAKAFUL a été introduit dès les années 1980, mais c'est en 2005, avec la mise en place des TAKAFUL Rules, que le marché a été réellement structuré. La Pak-Kuwait TAKAFUL Company Limited, fondée la même année, a été l'une des premières compagnies à opérer sous ce nouveau cadre, marquant le début d'une croissance soutenue du secteur. (Hanif, 2014)

3.5.2 Bangladesh :

Au Bangladesh, l'assurance TAKAFUL a commencé avec la création d'Islami Insurance Bangladesh Ltd en 1990. Depuis les années 2000, plusieurs autres compagnies ont

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

vu le jour, accompagnant le développement progressif de l'industrie, bien que le cadre réglementaire reste en cours d'évolution. (Lubaba, 2022)

3.6 Pays de l'Asie du Sud-Est : Pays continentaux (péninsule indochinoise)

3.6.1 Singapour :

Le TAKAFUL a été introduit à Singapour en 1995 avec Ampro-Income TAKAFUL Company *et* Syarikat TAKAFUL Singapura. Le marché reste modeste, en raison de la faible proportion de musulmans. Encadrée par l'Autorité monétaire de Singapour (MAS), l'activité n'est pas régie par une législation spécifique au TAKAFUL. Les produits proposés, fondés sur le modèle Wakalah, visent surtout des besoins communautaires ciblés, notamment dans le domaine des micro-assurances. (Li, 2008)

3.6.2 Brunei :

Le développement du TAKAFUL à Brunei a commencé dans les années 1990 avec la création de TAKAFUL TAIB Sdn Bhd en 1993. L'adoption du TAKAFUL Order 2008 a renforcé le cadre réglementaire spécifique. L'offre TAKAFUL est variée et s'adresse principalement à la population musulmane, avec un accent marqué sur la conformité religieuse. Les opérateurs sont souvent liés aux banques islamiques et placés sous la supervision de l'Autorité monétaire de Brunei. (Matsawali, 2012)

3.6.3 Thaïlande :

Le secteur TAKAFUL en Thaïlande est encore naissant. Introduit en 2011 par Muang Thai Life Assurance, il se concentre essentiellement sur des produits de TAKAFUL familial. À ce jour, aucune réglementation spécifique n'encadre le secteur, mais les produits offerts respectent les principes de la charia, visant principalement la minorité musulmane du sud du pays. Le modèle adopté s'inspire de celui de la Malaisie, avec un fort accent sur la transparence dans la gestion des fonds. (Hama, 2024)

3.6.4 Indonésie :

Le TAKAFUL a fait son apparition en Indonésie avec la fondation de PT Asuransi TAKAFUL Keluarga en 1994. Pays à majorité musulmane, l'Indonésie a opté pour une structure duale, combinant des fenêtres islamiques au sein d'assureurs conventionnels et des

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

opérateurs TAKAFUL entièrement dédiés. Le modèle de gestion privilégié est le Wakalah, accompagné d'une redistribution des surplus. Depuis 2014, l'industrie est encadrée par l'OJK (Autorité des services financiers), garantissant sa conformité à la charia. (Nugraheni, 2020)

3.6.5 Malaisie :

La Malaisie est considérée comme le berceau du TAKAFUL moderne. En 1984, elle a lancé Syarikat TAKAFUL Malaysia Berhad à la suite de l'adoption du *TAKAFUL Act 1984*. Dotée d'un cadre réglementaire solide, elle a vu émerger un marché dynamique reposant principalement sur les modèles de Wakalah (agence) et Mudarabah (partage des profits). Grâce à son approche cohérente du TAKAFUL général et familial, la Malaisie est fréquemment citée comme modèle par d'autres pays musulmans. (Fauzi, 2016)

3.7 Chronologie de l'émergence du TAKAFUL et de sa réglementation dans le monde

Depuis la fin des années 1970, le TAKAFUL s'est progressivement implanté dans différentes régions du monde, répondant à la demande croissante d'un système d'assurance conforme aux principes de la charia. Certains pays, comme le Soudan ou les Émirats Arabes Unis, ont été des pionniers en mettant en place des compagnies spécialisées dès les premières décennies. À l'inverse, d'autres nations, notamment en Europe ou en Asie centrale, n'ont connu l'introduction du TAKAFUL que plus récemment, souvent sans bénéficier d'un cadre juridique spécifique.

On observe également, dans de nombreux cas, un décalage notable entre la création des premières compagnies TAKAFUL et la mise en place d'une législation dédiée, illustrant le cheminement progressif des institutions vers une reconnaissance officielle de ce modèle.

Afin de mieux visualiser ces dynamiques, le tableau suivant propose une synthèse chronologique de l'introduction du TAKAFUL et de sa réglementation à l'échelle internationale.

Tableau 2 Chronologie de l'émergence du TAKAFUL et de sa réglementation dans le monde

Pays	Année	Première compagnie d'assurance TAKAFUL	Année	Première réglementation
<i>Afrique</i>				

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

<i>Soudan</i>	1979	Islamic Insurance Company of Sudan		–
<i>Egypt</i>	2002	la compagnie Egyptian Saudi Insurance House (ESIH)	2014	Décision n° 08 Réglementant l'Activité TAKAFUL
<i>Libye</i>	2007	TAKAFUL Insurance Company	2021	Décision n° 60 Réglementant l'Activité TAKAFUL
<i>Nigeria</i>	2005	African Alliance Insurance	2013	TAKAFUL Operational Guidelines 2013
<i>Europe</i>				
<i>Royaume-Uni</i>	2008	Salaam halal		–
<i>France</i>	2010	le Comité Indépendant de la Finance Islamique en Europe (CIFIE)		–
<i>Allemagne</i>	2012	FWU Group		–
<i>Luxembourg</i>	2012	Salam Épargne & Placement		–
<i>Asie</i>				
<i>Asie de l'Ouest</i>				
<i>Pays du Golfe Persique (États membres du Conseil de Coopération du Golfe - GCC)</i>				
<i>Émirats Arabes Unis (EAU)</i>	1979	Arab insurance company (SALAMA)	2010	Résolution n° 4 Réglementant l'Activité TAKAFUL
<i>Qatar</i>	1995	Qatar Islamic Insurance Company (QIIC)	2012	Loi n° 13 Réglementant l'Activité TAKAFUL
<i>Bahreïn</i>	1989	Bahrain islamic insurance company (BIIC)	2005	TAKAFUL/RETAKAFUL Module
<i>Pays du Levant (Machrek)</i>				
<i>Syrie</i>	2007	Al-Aqeelah TAKAFUL Insurance		
<i>Liban</i>	1988	Al Aman Trust Insurance	2021	Decision No. 60 of 2021 Regulating TAKAFUL Business
<i>Jordanie</i>	1996	Islamic insurance company	2021	Loi n° 12 Réglementant l'Activité TAKAFUL

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

<i>Palestine</i>	2008	TAKAFUL Palestinian Insurance Company	—	
<i>Asie du Sud-Est</i>				
<i>Indonésie</i>	1994	PT Société TAKAFUL Indonésie	2003	Décret n°426 Réglementant l'Activité TAKAFUL
<i>Pakistan</i>	2005	Société Pak Kuwait TAKAFUL	2005	Règle du TAKAFUL
<i>Bengladesh</i>	1990	Assurance Islamique Bangladesh	—	
<i>Thaïlande</i>	2011	Muang Thai Life Assurance	2014	B.E. 2557
<i>Singapour</i>	1995	Ampro-Income TAKAFUL Company and Syarikat TAKAFUL Singapura	—	
<i>Brunei</i>	1993	TAKAFUL TAIB Sdn Bhd	2008	TAKAFUL Order 2008
<i>Asie centrale</i>				
<i>Kazakhstan</i>	2010	Assurance Halal MIS	2010	Amendement de la Loi sur l'Activité d'Assurance
<i>Ouzbékistan</i>	2017	Aide Mutuelle (Uzaro yadam)	—	
<i>Tadjikistan</i>	2019	Assurance Takafful	—	
<i>Amérique du nord</i>				
<i>USA</i>	1996	TAKAFUL USA	—	
<i>Canada</i>	2008	Ansar Cooperative Housing Corporation	—	

Source : Élaborée par l'auteure.

3.8 Analyse de l'expérience des émirats arabes unis dans l'adoption du TAKAFUL :

L'adoption du TAKAFUL aux Émirats arabes unis (EAU) constitue un exemple significatif de développement progressif alliant les principes de la finance islamique à une dynamique de modernisation du secteur financier. L'expérience émiratie offre un modèle d'évolution institutionnelle et réglementaire pertinent dans le monde musulman.

Le TAKAFUL a été introduit aux Émirats dès 1979 avec la création de SALAMA, l'une des premières compagnies spécialisées dans ce domaine. Cet événement a marqué le point de

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

départ d'un secteur en constante expansion, avec l'émergence de nouveaux opérateurs répondant à une demande croissante pour des produits conformes à la charia.

Un tournant décisif est survenu avec l'adoption de la loi fédérale n°25 de 2020, qui a permis l'intégration de l'Autorité des assurances au sein de la Banque centrale des Émirats arabes unis (CBUAE). Cette réforme visait plusieurs objectifs clés :

- Renforcer les mécanismes de supervision.
- Moderniser l'écosystème assurantiel.
- Accroître la protection des assurés.

Elle ambitionne également d'améliorer l'efficacité de la gestion des risques, domaine dans lequel les assureurs TAKAFUL des EAU affichent encore une performance moindre comparée à leurs homologues saoudiens.

3.8.1 Évolution des autorités de régulation des assurances aux Émirats arabes unis :

L'encadrement réglementaire du secteur des assurances aux Émirats arabes unis a connu une évolution progressive, traduisant la volonté des autorités émiraties d'adapter le cadre institutionnel aux exigences d'un marché en pleine expansion. Depuis les premières réglementations relevant des ministères fédéraux jusqu'à l'intégration du secteur sous l'égide de la Banque centrale, chaque étape législative marque une avancée vers une gouvernance plus centralisée, structurée et conforme aux standards internationaux.

1972

Ministère des Finances, de l'Économie et de l'Industrie : Loi fédérale n° 1 de 1972 sur la compétence des ministères et les ministres.

1984

Ministère de l'Économie : Loi fédérale n° 9 de 1984 sur les compagnies et les agents d'assurance.

2007

Autorité des assurances : Loi fédérale n° 6 de 2007 sur la création de l'autorité d'assurance et l'organisation de ses opérations.

2020

Banque centrale des Émirats arabes unis : Loi fédérale n° 25 de 2020 concernant la modification de certaines dispositions de la loi fédérale décrétable n° (14) de 2018 concernant la Banque centrale et l'Organisation des institutions et des activités financières.

3.8.2 L'Autorité Supérieure de la Charia

L'Autorité Supérieure de la Charia (HSA) a été établie conformément aux résolutions adoptées par le Cabinet des Émirats arabes unis. La Loi fédérale décrétable n° (14) de 2018, relative à la Banque centrale des Émirats arabes unis et à la régulation des établissements financiers, ainsi que ses amendements, a confirmé la création de la HSA et précisé ses attributions. Suite à l'intégration de l'Autorité des assurances au sein de la Banque centrale des Émirats arabes unis (CBUAE), le mandat de la HSA a été élargi pour inclure l'assurance takāful dans son champ de compétence.

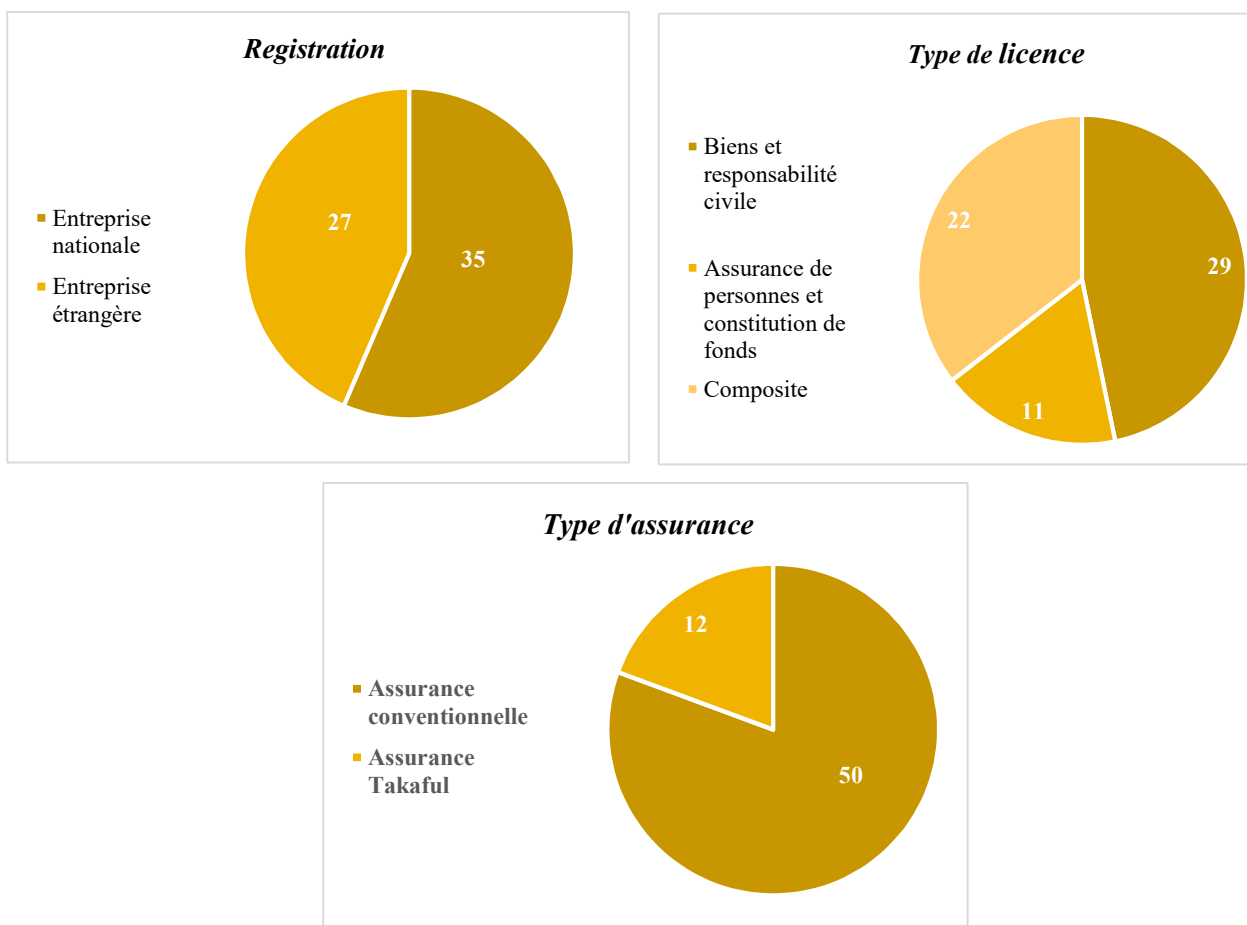
La Haute Autorité Sharī'ah (HSA) joue un rôle central dans la régulation islamique des institutions financières aux Émirats arabes unis, à travers les fonctions suivantes :

- Fournir des avis juridiques islamiques sur les questions soumises par la Banque centrale des EAU (CBUAE) ou les institutions financières islamiques (IFI), y compris les compagnies de TAKAFUL, et formuler les résolutions ou recommandations nécessaires.
- Élaborer un cadre réglementaire pour la gouvernance Sharī'ah, la délivrance des fatwas, ainsi que les règles générales encadrant les activités conformes à la Sharī'ah.
- Développer des critères de sélection, de remplacement et de révocation des membres et présidents des Comités internes de supervision Sharī'ah au sein des IFI.
- Introduire ou adapter des standards internationaux Sharī'ah et concevoir des documents types basés sur les meilleures pratiques pour harmoniser les activités des IFI.
- Examiner et approuver les rapports Sharī'ah annuels émis par les comités internes avant leur présentation aux assemblées générales des institutions concernées.
- Trancher les différends opposant les comités de supervision Sharī'ah à la direction des institutions financières islamiques.

3.8.3 Structure du marché :

Concernant le marché de l'assurance aux Émirats arabes unis, celui-ci comprend actuellement 12 compagnies nationales opérant exclusivement selon le modèle TAKAFUL. Contrairement à d'autres juridictions, l'utilisation de « fenêtres islamiques » n'est pas autorisée pour les opérations d'assurance TAKAFUL : seules les compagnies pleinement islamiques peuvent exercer cette activité. Il est à noter que le nombre d'opérateurs TAKAFUL a diminué en 2022, conséquence directe des opérations de fusion-acquisition visant à renforcer la solidité du secteur.

Figure 20 Entités agréées dans le secteur de l'assurance aux Émirats arabes unis.



Source : Rapport sur l'assurance TAKAFUL 2022, Banque centrale des Émirats arabes unis.

Les trois figures présentant les entités agréées dans le secteur de l'assurance aux Émirats arabes unis mettent en lumière plusieurs caractéristiques clés du marché. En premier lieu, on observe une légère prédominance des entreprises nationales (35) par rapport aux entreprises

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

étrangères (27), ce qui traduit un certain équilibre entre ouverture internationale et soutien aux acteurs locaux.

Concernant le type de licence, la majorité des compagnies (29) sont spécialisées dans les assurances de biens et de responsabilité civile, tandis que 22 se concentrent sur l'assurance de personnes et la constitution de fonds, et seulement 11 disposent d'une licence composite leur permettant d'exercer dans les deux catégories. Cette configuration indique que les produits non-vie occupent une place centrale dans l'offre du marché émirati.

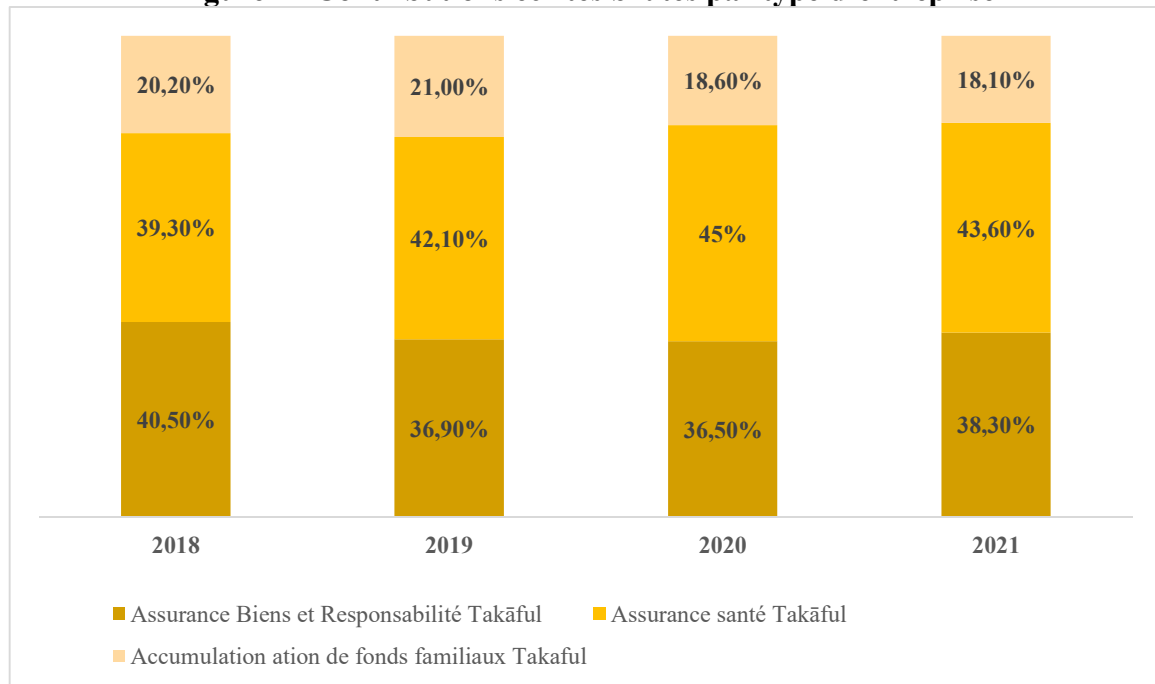
Enfin, s'agissant du type d'assurance, les compagnies conventionnelles dominent largement avec 50 entités, contre seulement 12 opérant selon le modèle TAKAFUL. Malgré la majorité musulmane du pays, cette répartition révèle que l'assurance TAKAFUL reste encore marginale, ce qui souligne la nécessité de renforcer les stratégies de sensibilisation, de confiance et d'accessibilité pour favoriser son développement.

Performance du secteur de l'assurance TAKAFUL aux Émirats arabes unis

En 2021, les contributions brutes émises (Gross Written Contributions, GWC) ont augmenté de 0,51 %, atteignant 4,35 milliards AED, contre 4,32 milliards AED en 2020. Ces contributions représentaient 9,82 % du total des primes brutes émises dans l'ensemble du secteur de l'assurance aux Émirats arabes unis. L'assurance santé TAKAFUL constituait le segment le plus important, représentant 43,6 % du marché de l'assurance TAKAFUL, tandis que l'assurance familiale TAKAFUL et l'accumulation de fonds demeuraient le segment le plus réduit, avec une part de 18,1 %.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

Figure 21 Contributions écrites brutes par type d'entreprise



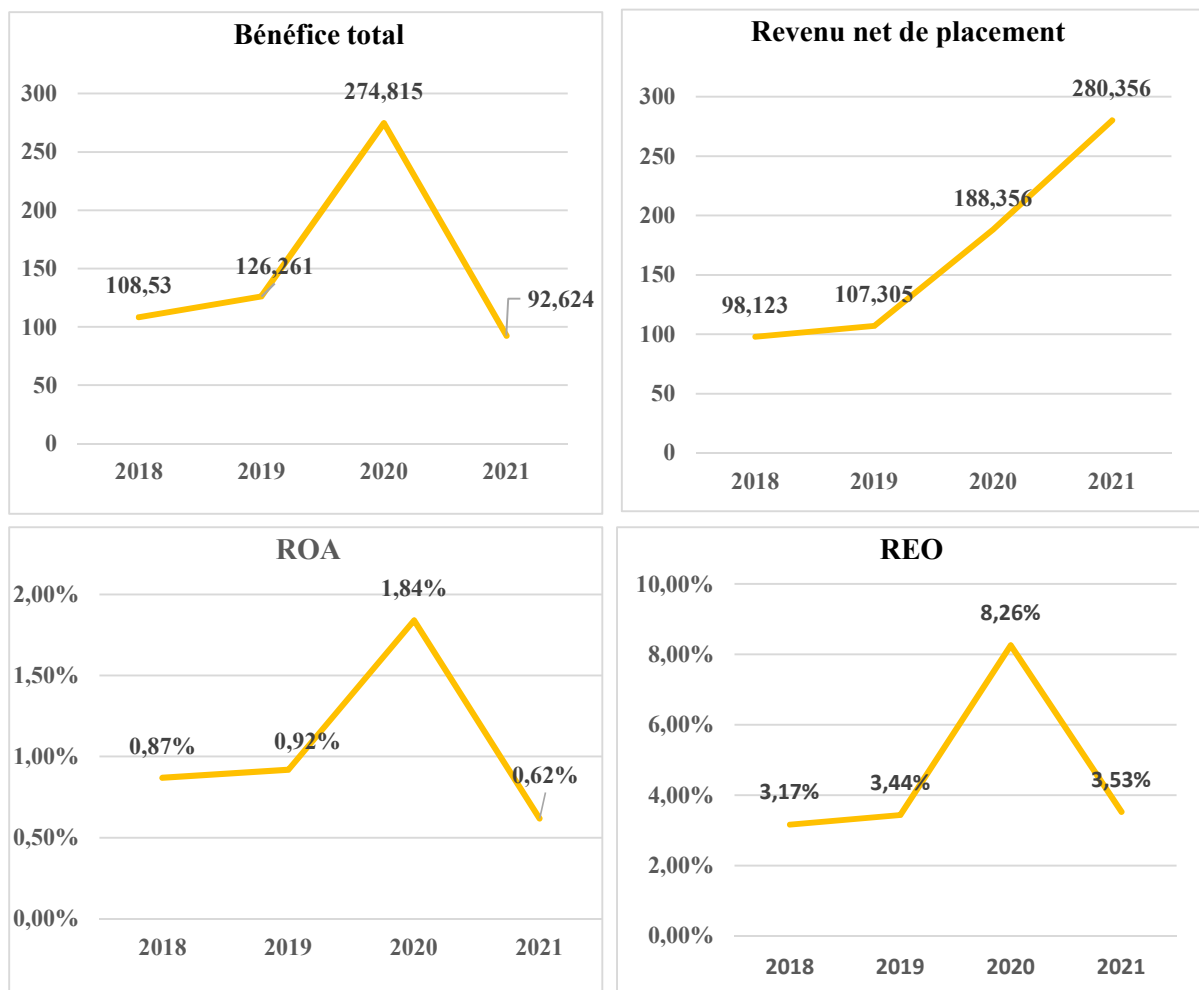
Source : Rapport sur l'assurance TAKAFUL 2022, Banque centrale des Émirats arabes unis

En termes de rentabilité, les compagnies d'assurance TAKAFUL ont enregistré des bénéfices nets globaux de 92,6 millions AED (25,2 millions USD) en 2021, en forte baisse par rapport aux 274,8 millions AED (74,8 millions USD) réalisés en 2020. Le produit net de souscription, également appelé excédent net de souscription, a chuté de manière significative, passant de 150 millions AED (40,8 millions USD) en 2020 à seulement 3 millions AED (0,817 million USD) en 2021

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

. En revanche, les revenus nets des investissements ont affiché une progression remarquable de 48,9 %, atteignant 280 millions AED (76,2 millions USD) en 2021, contre 188 millions AED (51,2 millions USD) l'année précédente. Par ailleurs, les indicateurs de performance du marché de l'assurance TAKAFUL ont reculé : le rendement des actifs (ROA) a diminué à 0,62 % en 2021, tandis que le rendement des capitaux propres (ROE) a baissé à 3,53 %.

Figure 22 Performance financière du marché de l'assurance Takaful



Source : Rapport sur l'assurance TAKAFUL 2022, Banque centrale des Émirats arabes unis.

La performance financière du marché de l'assurance TAKAFUL aux Émirats arabes unis a connu une évolution contrastée entre 2018 et 2021. Le bénéfice total a connu une forte hausse en 2020, atteignant 274,815 millions, avant de chuter brusquement à 92,624 millions en 2021, traduisant une volatilité marquée. En revanche, le revenu net de placement a enregistré

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

une progression continue, passant de 98,123 millions en 2018 à 280,356 millions en 2021, ce qui reflète une stratégie d'investissement de plus en plus efficace.

Concernant les indicateurs de rentabilité, le ROA (Return on Assets) a atteint un pic de 1,84 % en 2020, avant de baisser à 0,62 % en 2021. De même, le REO (Return on Equity) a culminé à 8,26 % en 2020, avant de retomber à 3,53 % en 2021. Cette dynamique suggère que, malgré une performance d'investissement solide, la rentabilité opérationnelle des compagnies TAKAFUL reste vulnérable à des facteurs externes ou structurels, nécessitant une amélioration continue de la gestion des coûts et des risques.

3.8.4 Obstacles culturels et structurels

Le développement du TAKAFUL aux EAU se heurte à plusieurs défis :

- La diversité culturelle des clients entraîne des perceptions variées quant au modèle TAKAFUL, influençant notamment les comportements de réclamation et exacerbant les problèmes d'asymétrie d'information. (Alzubi, 2020)
- Le renforcement de la satisfaction et de l'engagement des employés demeure un levier essentiel pour accroître l'attractivité du secteur et en assurer la pérennité (Mroueh, 2020).

L'expérience des Émirats arabes unis en matière de TAKAFUL illustre une volonté affirmée de concilier principes islamiques et innovation réglementaire. Si les avancées sont notables, notamment sur le plan institutionnel, des efforts restent à fournir pour améliorer l'efficacité opérationnelle, la visibilité du modèle et l'adhésion sociétale, condition sine qua non pour libérer le plein potentiel de ce segment prometteur du marché assurantiel.

Section 3 : Défis et Opportunités du TAKAFUL à l'International

L'essor du TAKAFUL à l'échelle internationale reflète un intérêt croissant pour des solutions d'assurance éthiques et conformes à la charia. Toutefois, son expansion hors des marchés traditionnels se heurte à plusieurs défis, notamment réglementaires, culturels et concurrentiels. En parallèle, cette dynamique ouvre de réelles opportunités en matière d'innovation, de diversification géographique et d'inclusion financière. Cette section explore les principaux freins et leviers de développement du TAKAFUL à l'international.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

1 Les défis structurels et stratégiques du marché international du TAKAFUL :

Malgré une croissance notable dans plusieurs pays à majorité musulmane et un intérêt croissant sur certains marchés occidentaux, le TAKAFUL peine encore à s'imposer à l'échelle internationale. Son développement est freiné par divers obstacles d'ordre structurel, réglementaire et culturel, qui limitent sa compétitivité. Dans ce qui suit, nous nous attacherons à citer les principaux défis auxquels est confronté le marché mondial du Takafu

1.1 Faible standardisation des réglementations internationales

L'absence d'un cadre réglementaire harmonisé, tant entre pays musulmans qu'au niveau mondial, complique la coopération transfrontalière et la supervision efficace du marché du TAKAFUL. Cette diversité engendre des inefficacités opérationnelles, un flou juridique et constitue un frein à l'investissement international. (Thanasegaran, 2014)

1.2 Manque de sensibilisation et de compréhension du public

Le TAKAFUL souffre d'une faible notoriété et d'une méconnaissance des avantages qu'il offre, particulièrement dans les sociétés où les assurances conventionnelles prédominent. Cette ignorance freine l'adhésion, comme le montrent des études sur les assurances communautaires dans les pays en développement, où la compréhension limitée des mécanismes d'assurance réduit l'engagement, même lorsque les coûts sont abordables (Matul, 2009). Ce phénomène touche aussi les pays développés, où le niveau d'éducation financière et la confiance institutionnelle jouent un rôle crucial.

1.3 Concurrence avec l'assurance conventionnelle

Les compagnies TAKAFUL doivent affronter une forte concurrence des assureurs traditionnels, qui bénéficient de ressources financières, technologiques et marketing supérieures. Les incitations fiscales, les partenariats publics-privés et les campagnes publicitaires favorisent souvent ces acteurs établis, reléguant les modèles TAKAFUL, plus éthiques et participatifs, à une visibilité réduite. (Gubert, 2007)

1.4 Limitation des produits financiers conformes à la charia

Les investissements des fonds TAKAFUL sont soumis à des restrictions strictes, limitant l'accès à des produits financiers islamiques diversifiés et adaptés à long terme. Cette contrainte

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

complicque l'alignement des actifs et passifs et peut nuire à la rentabilité comparée aux assureurs conventionnels (Nadwi, 2011).

1.5 Méconnaissance et perception religieuse restrictive

Le TAKAFUL est souvent perçu à tort comme réservé exclusivement aux musulmans, ce qui freine son adoption dans les marchés non musulmans où ses principes éthiques et mutualistes pourraient séduire un public plus large (Swartz, 2010).

1.6 Faible soutien institutionnel et politique

Dans plusieurs pays, notamment en Algérie ou au Nigeria, le développement du TAKAFUL reste embryonnaire, en raison d'un manque de cadre légal spécifique, de soutien politique et d'infrastructures financières adaptées (Yusuf T. B., 2015).

1.7 Insuffisance des infrastructures technologiques et statistiques

Le secteur manque de données fiables, de transparence financière et d'une comptabilité standardisée, ce qui complique la surveillance, les études de marché et la comparaison internationale. (Noordin, 2016)

Le marché international du TAKAFUL est aujourd'hui confronté à des défis multidimensionnels, alliant obstacles réglementaires, économiques et culturels. Pour dépasser ces barrières et favoriser une croissance durable, il est essentiel d'engager des réformes institutionnelles, de renforcer le soutien politique et d'adopter une approche inclusive qui dépasse le cadre strictement musulman. Cette dynamique ouvre la voie à de nombreuses opportunités, que nous évoquerons dans la partie suivante.

2 Potentiel d'expansion et d'innovation dans la FinTech islamique :

La population musulmane constitue une composante majeure de la démographie mondiale, représentant environ un quart de la population globale. Cependant, cette communauté demeure largement sous-représentée dans les stratégies des acteurs de l'industrie financière. Avec un âge médian de 24 ans, les musulmans à l'échelle internationale forment une population jeune, technologiquement avertie et de plus en plus informée. Dans ce contexte, la technologie financière (Fintech) joue un rôle déterminant en répondant à la demande croissante pour des services financiers alignés sur les principes éthiques et juridiques de la finance islamique. (Sarea, 2021)

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

Les entreprises de Fintech ont poussé les institutions financières islamiques à s'adapter aux évolutions technologiques. Des initiatives récentes, telles que la banque islamique en ligne, l'assurance islamique (e-TAKAFUL), la gestion des dotations (e-Waqf) et la collecte de la zakat (e-Zakat), illustrent cette évolution, qui touche aussi bien les pays musulmans que non musulmans. Les modèles économiques et les produits financiers traditionnels ne répondent plus aux exigences de l'ère numérique actuelle (Hassan M. K., 2020). Parmi les principales innovations de la Fintech, les plateformes suivantes :

2.1 Paiements et portefeuilles numériques conformes à la charia

Les paiements et portefeuilles numériques conformes à la charia constituent une réponse innovante et éthique aux besoins croissants des consommateurs musulmans, en proposant des solutions adaptées aux principes de la finance islamique. Ces outils permettent d'effectuer des transactions instantanées, tout en évitant les intérêts (ribâ) et les frais injustifiés, conformément aux valeurs d'équité et de transparence. Leur développement repose sur des technologies modernes telles que les paiements mobiles, la blockchain et les interfaces de programmation financière (API), qui assurent une expérience sécurisée et pratique.

Une illustration notable de ce progrès est PayHalal, une plateforme en ligne qui facilite des paiements conformes aux préceptes islamiques, répondant ainsi aux exigences de ses utilisateurs tout en s'adaptant à un environnement numérique en pleine expansion. Selon (Abdullah, 2019), ces innovations jouent un rôle clé dans l'intégration financière des communautés musulmanes, renforçant la modernisation des pratiques économiques tout en respectant leurs valeurs fondamentales.

2.2 Blockchain et contrats intelligents dans la finance islamique

La blockchain et les contrats intelligents représentent des avancées technologiques majeures dans le domaine de la finance islamique, renforçant la transparence, l'efficacité et la conformité aux principes de la charia.

La blockchain, également appelée technologie des registres distribués (DLT), permet un enregistrement décentralisé des informations, ce qui est particulièrement bénéfique dans le secteur financier. Selon (Truby, 2022), cette technologie améliore la transparence des transactions et renforce la confiance entre les parties, favorisant ainsi des échanges conformes à la charia.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

Comme l'indique (Antova, 2019) les contrats intelligents, des programmes autonomes exécutés sur la blockchain, automatisent l'exécution des accords dès que certaines conditions sont remplies. Leur utilisation dans la finance islamique permet de réduire l'incertitude (gharar) en garantissant la transparence et la conformité aux principes islamiques. (Chong, 2021) Souligne que ces contrats sont idéaux pour des applications telles que les sukuk, l'assurance TAKAFUL et les obligations islamiques, où ils simplifient la gestion et assurent une stricte conformité aux règles de la charia.

De plus, la blockchain et les contrats intelligents facilitent la collecte et la distribution de la zakat (aumône obligatoire), garantissant une gestion plus efficace et transparente de ces fonds (Rejeb, 2020). Enfin, ces technologies contribuent à la réduction des coûts de transaction et à l'extension de la portée des institutions financières islamiques, tout en répondant aux attentes des fidèles et aux besoins des investisseurs. (Abojeib, 2021)

2.3 Crowdfunding islamique (Financement participatif)

Le crowdfunding islamique est une méthode de financement participatif qui respecte les principes de la charia, permettant aux investisseurs et aux entrepreneurs de collecter des fonds via des plateformes numériques sans recourir aux prêts avec intérêts. Ce modèle s'inspire des pratiques de financement conventionnel mais utilise des contrats conformes à la charia, tels que le Murabaha (vente à coût majoré), le Musharakah (partenariat) et le Qard al-Hasan (prêt sans intérêt), favorisant la transparence et l'équité tout en interdisant le riba (intérêt). (Baber, 2020)

Le crowdfunding islamique est particulièrement utilisé pour financer des projets sociaux, en privilégiant la redistribution équitable des ressources, et pour soutenir les PME et start-ups en facilitant leur accès à des financements conformes à la charia (Husin, 2019).

Il présente plusieurs avantages, notamment en promouvant des solutions de financement accessibles et éthiques, en encourageant la participation communautaire et en réduisant la dépendance aux institutions financières traditionnelles. De plus, l'intégration de technologies comme la blockchain permet d'améliorer la transparence et la sécurité des transactions. (Hasna, 2022)

2.3.1 Applications concrètes du crowdfunding islamique au TAKAFUL :

Le crowdfunding islamique constitue un levier innovant pour appuyer le développement du TAKAFUL, en mobilisant des mécanismes de financement participatif respectueux des

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

principes de la charia. Les exemples suivants illustrent concrètement les synergies possibles entre ces deux modèles.

a. Création ou expansion d'une compagnie de TAKAFUL :

- Une entreprise souhaitant lancer une compagnie de TAKAFUL peut lever des fonds via une plateforme de crowdfunding equity-based (Musharakah).
- Les investisseurs deviennent copropriétaires et partagent les bénéfices, dans le respect des principes de la charia.

b. Soutien au TAKAFUL communautaire :

- Des campagnes de crowdfunding par don (sadaqa / waqf) peuvent être lancées pour créer un fonds d'entraide TAKAFUL destiné à une communauté spécifique (par exemple, pour les familles modestes ou les orphelins).
- Ce modèle s'aligne bien avec la logique de TAKAFUL social.

c. Qard al-Hasan pour les cotisations

- Des plateformes peuvent proposer un financement participatif sous forme de Qard al-Hasan pour aider des individus qui n'ont pas les moyens de payer leurs contributions TAKAFUL (ex. : agriculteurs, travailleurs précaires).
- Une fois en meilleure situation, les bénéficiaires remboursent sans intérêt.

d. Digitalisation et innovation technologique

- Le crowdfunding islamique peut également être utilisé pour financer le développement de **technologies** (blockchain, plateformes mobiles) pour améliorer la gestion, la transparence et la distribution des produits TAKAFUL.

2.4 AssurTech islamique (E-TAKAFUL)

L'e-TAKAFUL désigne l'utilisation des technologies numériques dans le secteur de l'assurance islamique pour améliorer l'accès, la gestion et la transparence tout en respectant les principes de la charia. Selon (Abdeen, 2019), ces solutions incluent la souscription en ligne, la gestion numérique des réclamations et des technologies comme la blockchain, renforçant ainsi l'efficacité et la conformité éthique.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

Comme le souligne (Suki, 2019), l'e-TAKAFUL vise à faciliter l'accès pour les populations éloignées ou sous-assurées, tout en sensibilisant les consommateurs grâce à des outils de communication numérique, favorisant ainsi l'adoption des produits TAKAFUL dans des marchés clés.

2.5 RegTech islamique (Technologie réglementaire)

La RegTech islamique désigne l'application de technologies avancées pour automatiser et optimiser les processus de conformité réglementaire dans le secteur financier islamique, tout en respectant les principes de la charia. Son objectif principal est de fournir des solutions technologiques qui facilitent la conformité aux lois financières et aux principes islamiques. D'après (Kunhibava, 2023), cela comprend l'utilisation d'outils comme l'intelligence artificielle et la blockchain pour surveiller les transactions et automatiser les vérifications de conformité, permettant ainsi une gestion plus efficace et conforme aux exigences religieuses.

En termes d'applications, la RegTech islamique permet une conformité automatisée, réduisant les coûts en automatisant l'évaluation de la conformité. Cela simplifie les processus internes des institutions financières tout en garantissant le respect des principes de la charia. Par ailleurs, elle joue un rôle crucial dans la surveillance des risques.

Selon (Syamlan, 2023), l'utilisation d'algorithmes sophistiqués permet d'identifier et d'atténuer les risques réglementaires, tout en garantissant le respect des exigences islamiques. Enfin, la RegTech islamique assure également l'éthique et la responsabilité, en garantissant que les institutions financières respectent les normes éthiques de la charia, ce qui favorise des pratiques financières transparentes et responsables.

2.5.1 Application de la RegTech islamique au TAKAFUL :

La RegTech islamique est un outil clé pour assurer la conformité rigoureuse, la gestion éthique et la performance opérationnelle du TAKAFUL, renforçant ainsi sa crédibilité et sa pérennité.

a. Gestion des risques :

- La RegTech détecte et atténue les risques liés à la non-conformité aux règles islamiques.
- Elle facilite la surveillance continue des activités des opérateurs TAKAFUL.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

b. Transparence et éthique :

- Elle assure une meilleure traçabilité des opérations et des décisions.
- Elle renforce la responsabilité et la transparence, éléments essentiels à la confiance des participants.

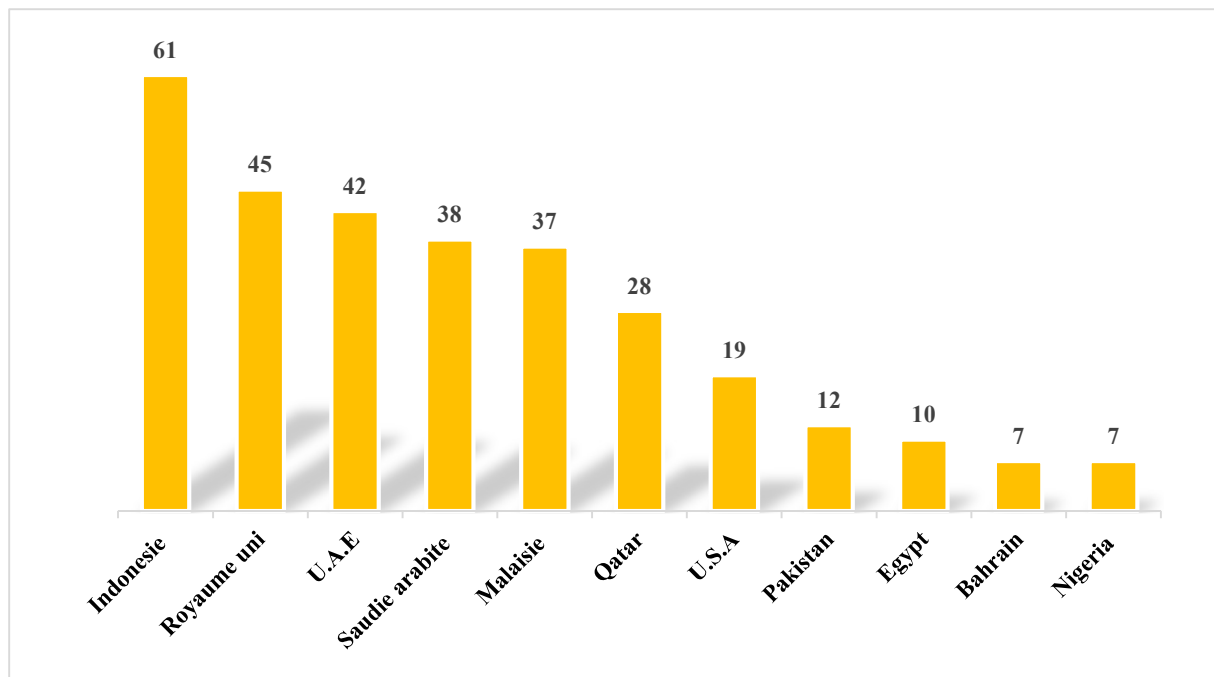
c. Efficacité et réduction des coûts :

- L'automatisation des contrôles réduit les coûts administratifs.
- Elle améliore l'efficacité opérationnelle des institutions TAKAFUL.

3 Panorama des fintechs islamiques :

Le secteur des fintechs islamiques connaît un développement croissant à travers le monde. Leur répartition géographique reflète les différents niveaux d'adoption et d'innovation dans ce domaine spécifique de la finance.

Figure 23 Nombre de fintechs islamiques par pays (Décembre 2021)



Source : DinarStandard. (2021). Islamic Fintech Report 2021. Salaam Gateway.

Le graphique met **en** évidence la répartition géographique des start-ups opérant dans le domaine de la finance islamique. Il montre clairement que l'Indonésie occupe la première place avec 61 FinTechs islamiques, suivie du Royaume-Uni (45) et des Émirats arabes unis (42). Ces

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

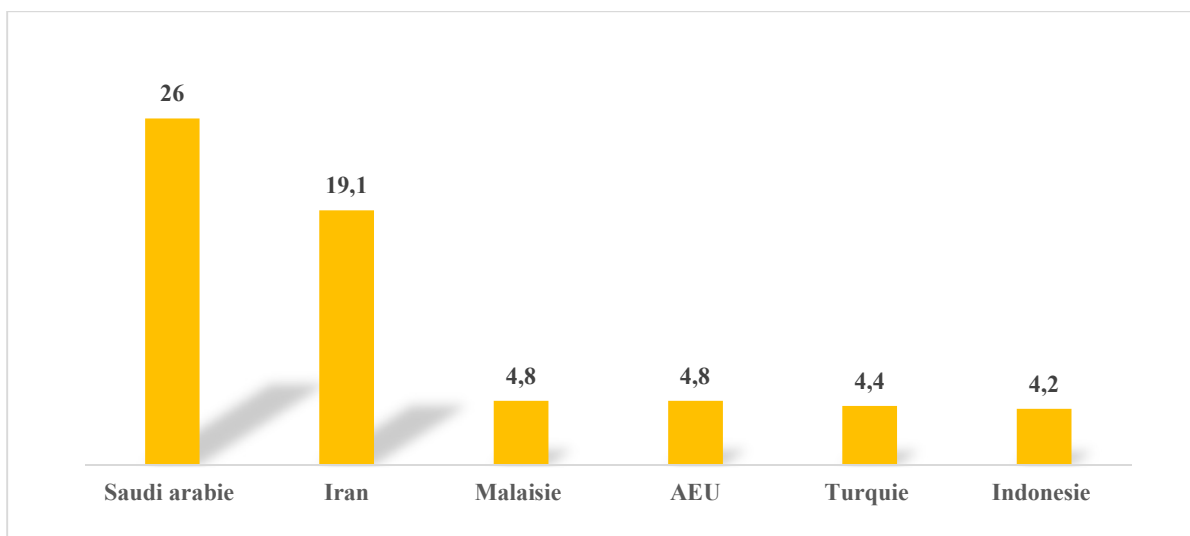
chiffres indiquent un fort dynamisme en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient, mais aussi une présence significative dans des pays non majoritairement musulmans comme le Royaume-Uni et les États-Unis (19), ce qui témoigne de l'internationalisation croissante de la finance islamique.

La Malaisie (37) et l'Arabie saoudite (38) confirment également leur rôle de pôles majeurs dans ce secteur. En revanche, des pays comme le Pakistan (12), l'Égypte (10), Bahreïn et le Nigeria (7 chacun) montrent une présence plus modeste, bien que notable. Cette répartition reflète à la fois le potentiel économique local, les politiques de soutien à la finance islamique et l'ouverture à l'innovation technologique dans ces pays.

3.1 Principaux marchés de la fintech islamique :

La fintech islamique se développe à des rythmes variés selon les pays membres de l'OIC. La figure suivante met en évidence les six plus grands marchés en 2021, illustrant les zones où l'activité fintech conforme à la charia est la plus significative.

Figure 24 Top 6 des tailles de marché de la fintech islamique des OIC en 2021



Source : DinarStandard. (2021). Islamic Fintech Report 2021. Salaam Gateway.

En 2021, le marché de la Fintech islamique dans les pays membres de l'OIC (Organisation de la Coopération Islamique) était estimé à 79 milliards de dollars, soit seulement 0,83 % du marché mondial des Fintech, selon les volumes de transactions. Cependant, ce secteur affiche un fort potentiel de croissance avec un taux annuel composé (TCAC) estimé à

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

17,9 %, permettant d'atteindre 179 milliards de dollars d'ici 2026, un rythme nettement supérieur à la moyenne mondiale de 13,5 % pour les Fintech.

Les principaux acteurs de ce marché sont six pays : l'Arabie saoudite, l'Iran, la Malaisie, les Émirats arabes unis, la Turquie et l'Indonésie. Ensemble, ils représentent 81 % du volume total des transactions de la Fintech islamique au sein de l'OCI, dessinant deux pôles régionaux majeurs pour ce secteur. Les chiffres présentés se basent sur des estimations et projections des volumes de transactions, plutôt que sur les revenus des entreprises.

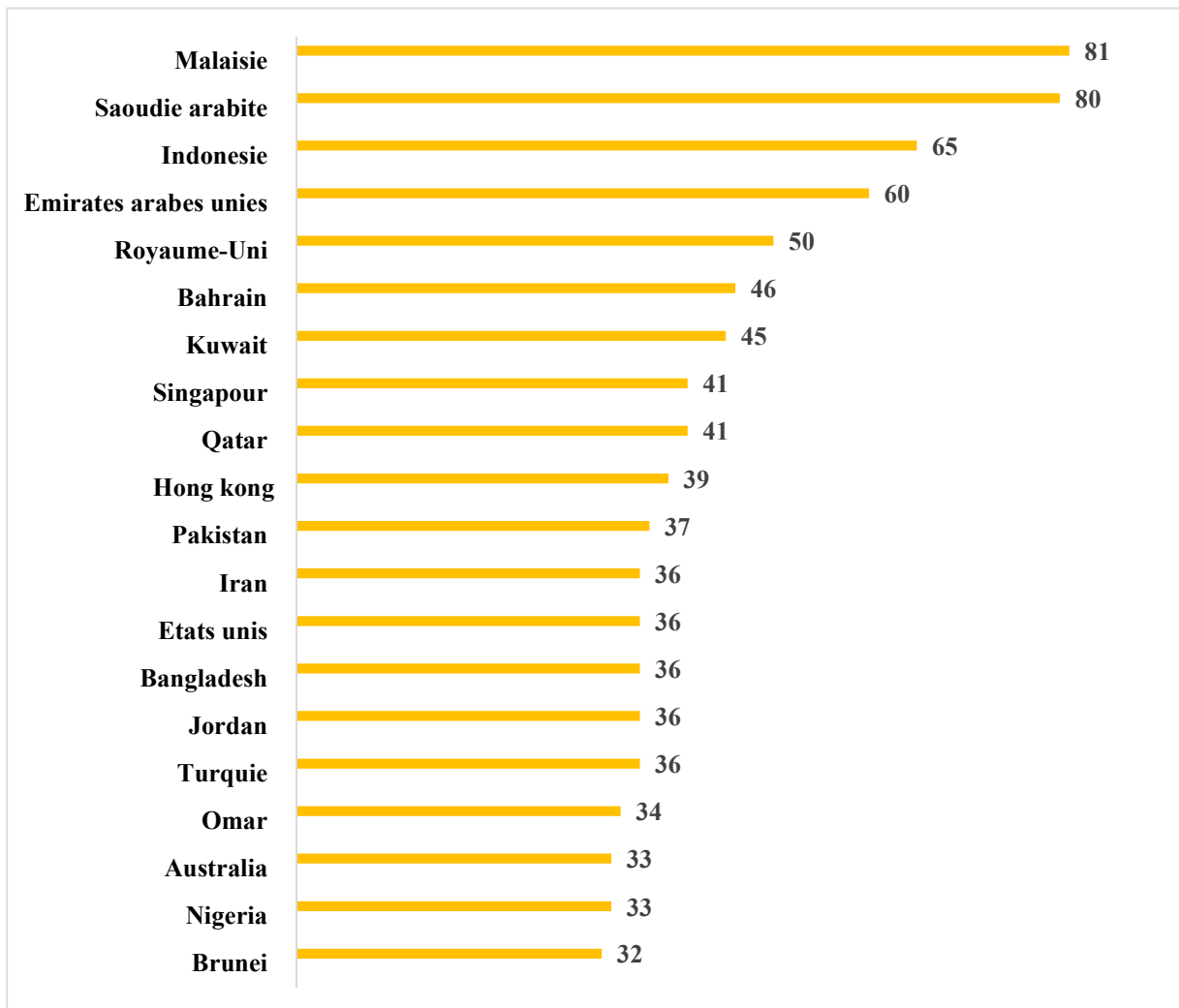
3.2 L'indice Global Islamic Fintech (GIFT) :

L'indice Global Islamic Fintech (GIFT) est le seul indice systématique pour les Fintech islamiques mondiales, l'indice présenté met en lumière les pays les plus favorables au développement du marché et de l'écosystème de la Fintech islamique dans leurs juridictions. Pour chaque pays, un total de 19 indicateurs répartis en cinq catégories a été évalué : le Talent, la Réglementation, l'Infrastructure, le Marché et l'écosystème de la Fintech islamique, ainsi que le Capital. Ces catégories ont été pondérées pour établir un score global, avec une priorité accrue accordée au marché et à l'écosystème de la Fintech islamique, considérés comme les indicateurs les plus révélateurs du potentiel d'un pays dans ce domaine.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

L'indice couvre un classement global de 64 pays, incluant aussi bien des membres de l'OCI que des non-membres. Les pays sélectionnés le sont en fonction de leur activité actuelle dans le marché de la Fintech islamique, de la présence de capitaux financiers islamiques – un levier clé pour la croissance de ce secteur – ou encore de leur rôle systémique dans l'écosystème mondial des Fintech, comme la Chine ou le Japon.

Figure 25 Les 20 premiers pays selon les scores de l'indice GIFT



Source :DinarStandard. (2021). Islamic Fintech Report 2021. Salaam Gateway

Ce graphique illustre le classement des 20 premiers pays selon leur score à l'indice GIFT (Global Islamic Fintech Index). En tête de liste, la Malaisie règne en maîtresse incontestée avec un score de 81, suivie de très près par l'Arabie Saoudite (80). Ces deux géantes mènent une véritable course au sommet dans le royaume de la fintech islamique.

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

L'Indonésie décroche une solide troisième place avec un score de 65, talonnée par les Émirats Arabes Unis (60), confirmant la domination de l'Asie et du Moyen-Orient dans ce secteur. Le Royaume-Uni, avec 50 points, se distingue comme le leader hors monde musulman, prouvant que l'intérêt pour la fintech islamique dépasse largement les frontières confessionnelles.

Le reste du classement est riche et diversifié : Bahreïn (46), Koweït (45), Singapour et Qatar (41 chacun), puis Hong Kong (39). On note aussi la présence marquée de pays d'Asie du Sud comme le Pakistan, l'Iran, le Bangladesh, ainsi que des acteurs plus inattendus comme les États-Unis, l'Australie, ou le Nigeria, qui affichent tous un score honorable de 33 à 36.

En conclusion, si la Malaisie confirme sa position de leader mondial, la scène fintech islamique voit émerger de nombreux prétendants – musulmans comme non-musulmans – démontrant un intérêt croissant et un développement prometteur à l'échelle planétaire. Le GIFT Index reflète ainsi un mouvement global, porté par l'innovation, la diversité et l'ambition.

3.3 Avantages de la FinTech islamique

La FinTech islamique représente une alternative moderne et éthique aux services financiers conventionnels, en alliant innovation technologique et respect des principes de la charia. Elle répond à des défis majeurs tels que l'exclusion financière, le manque de transparence ou l'absence de produits conformes aux valeurs islamiques. Parmi ses principaux avantages figurent :

3.3.1 Inclusion financière

La FinTech islamique facilite l'accès aux services financiers dans des régions majoritairement musulmanes, souvent caractérisées par un taux élevé de non-bancarisés, contribuant ainsi à l'inclusion financière.

3.3.2 Transparence accrue

L'utilisation de technologies telles que la blockchain permet une traçabilité et une vérifiabilité des transactions, renforçant ainsi la confiance des utilisateurs dans les services financiers islamiques. (Hussain, 2018)

3.3.3 Conformité à la charia

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

La FinTech islamique permet d'intégrer automatiquement les règles de la finance islamique dans les processus financiers, assurant ainsi la conformité sans nécessiter une vérification manuelle constante. (Khan M. M., 2008)

3.3.4 Réduction des coûts et efficacité opérationnelle

L'automatisation des processus financiers réduit les coûts opérationnels et accélère les services, ce qui est bénéfique pour les institutions islamiques et leurs clients. (Arner, 2016)

3.3.5 Accessibilité et personnalisation des produits financiers

Les plateformes FinTech peuvent proposer des produits financiers adaptés aux besoins spécifiques des consommateurs musulmans, offrant une plus grande flexibilité et diversité dans les offres. (Iqbal Z. M., 2011)

3.3.6 Promotion de l'entrepreneuriat et de l'innovation sociale

La FinTech islamique encourage les modèles économiques basés sur le partage des risques et la responsabilité sociale, favorisant ainsi l'innovation et le développement durable. (El-Gamal, 2006)

Chapitre 3 - L'expansion de l'assurance Takaful à l'échelle Internationale

Conclusion du chapitre

L'étude de l'évolution internationale du TAKAFUL révèle un secteur en pleine transformation, à la croisée de plusieurs dynamiques complémentaires : la montée en puissance de la finance islamique, les besoins croissants en inclusion financière, et l'émergence de nouveaux outils technologiques. Si des obstacles subsistent liés notamment aux cadres réglementaires, à la méconnaissance du modèle ou à la concurrence des acteurs conventionnels le potentiel de croissance du TAKAFUL reste considérable.

Dans ce contexte, les fintechs islamiques apparaissent comme un levier clé pour renforcer l'accessibilité, l'efficacité et l'attractivité des offres TAKAFUL. En intégrant les technologies numériques, en adoptant des approches centrées sur l'utilisateur et en créant des synergies entre innovation et conformité éthique, ces nouvelles entreprises ouvrent la voie à une expansion plus rapide et plus inclusive du secteur.

Ainsi, la réussite de l'internationalisation du TAKAFUL dépendra de la capacité des acteurs à s'adapter aux spécificités locales tout en tirant parti des opportunités offertes par la digitalisation et les partenariats stratégiques. Le TAKAFUL n'est plus seulement un modèle alternatif : il devient un pilier potentiel d'un écosystème financier mondial plus éthique, solidaire et technologiquement avancé.

Chapitre 04 :
**Panorama et développement du marché des
assurances en Algérie**

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Introduction du chapitre :

Dans un contexte économique en mutation, marqué par des réformes structurelles et un besoin croissant de diversification du secteur financier, le marché de l'assurance en Algérie connaît des évolutions notables. Ce chapitre propose une lecture structurée de cet univers, en mettant en lumière d'une part le modèle conventionnel dominant, et d'autre part, l'émergence progressive du TAKAFUL en tant qu'alternative conforme aux principes de la finance islamique. Il s'agit de mieux comprendre les dynamiques actuelles du secteur, tout en identifiant les opportunités de transformation.

Ce chapitre se décline en trois sections complémentaires :

- La Section 01 : explore les dynamiques du marché de l'assurance conventionnelle en Algérie, en mettant en lumière son évolution, ses caractéristiques principales, les acteurs clés qui le composent ainsi que ses indicateurs de performance récents.
- La Section 02 : s'intéresse au cadre réglementaire en cours de construction autour du TAKAFUL, tout en présentant les premières initiatives institutionnelles et commerciales mises en œuvre.
- La Section 03 : propose une lecture critique de la dynamique actuelle du TAKAFUL, en identifiant les freins à son développement, ses facteurs d'attractivité propres, ainsi que les leviers potentiels pour en faire un pilier de la finance islamique en Algérie.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Section 01 : Dynamiques du marché de l'assurance conventionnelle en Algérie

Le secteur de l'assurance en Algérie s'est structuré progressivement autour d'un modèle conventionnel dominé par des acteurs historiques. Cette section vise à retracer l'évolution de ce marché, à en présenter les caractéristiques principales, les acteurs majeurs ainsi que les indicateurs de performance récents. L'analyse de ce paysage permet de mieux comprendre les dynamiques actuelles et les limites d'un système en quête de modernisation et de diversification.

1 Présentation du secteur assurantiel en Algérie

Les assurances ont pris une place importante dans la vie économique contemporaine. Leur liaison est désormais bien établie avec l'ensemble des activités.

Elles sont réellement devenues un rouage d'une machine qui tournerait plus difficilement sans leur intervention. Outre les garanties qu'elle offre, l'assurance fournit à l'économie une épargne importante favorable à son développement.

1.1 Les mutations du système Algérien des assurances

Plus de 160 compagnies d'assurances étaient présentes en Algérie au lendemain de l'indépendance. En attendant la mise en place d'une réglementation spécifique, le législateur algérien reconduit par la loi 62-157 du 21 décembre 1962.

En quittant le pays, les compagnies étrangères ont laissé des engagements qui ont finalement été pris en charge par le marché algérien pour régler les indemnisations de leurs assurés. (BELKADI, 2012)

Le marché des assurances en Algérie est passé par deux étapes. La première a consisté en la nationalisation de l'activité et la spécialisation des compagnies, la seconde, dans le déspecialisation et l'ouverture progressive du marché.

- **La période 1962-1989 :**

Cette période a été caractérisée par une nationalisation et une spécialisation de l'activité d'assurance. Les compagnies d'assurances étrangères se sont vues notifiées l'obligation de céder 10% de leurs portefeuilles au profit de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR), créée en 1963.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Les compagnies étrangères ont refusé de se plier à cette obligation, et ont cessé leurs activités en Algérie. La CAAR pris en charge les engagements envers les assurés laissés par ces compagnies et s'est chargé des indemnisations.

En 1964 outre la CAAR seule la Société Algérienne d'Assurance (SAA). Alors société Algéro-Egyptienne, a continué d'exercer ses activités avec la Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance (STAR), aux côtés de deux Muselle d'assurances, l'une pour les risques agricoles et l'autre pour les travailleurs de l'enseignement.

L'ordonnance n 66/127 du 27 Mai 1966 a instituée le monopole de l'Etat sur toutes les opérations d'assurances. Les entreprises publiques nationalisées étaient : la CAAR. Spécialisée dans les risques transports et industriels, et la SAA (après rachat des pans égyptiennes) pour les risques automobiles, assurances de personnes et risques simples.

L'ordonnance 74/15 du 30 Janvier 1974, relative à l'obligation des assurances automobiles et au régime d'indemnisation des victimes d'accident de la circulation et ces décrets d'application.

En 1975 la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) est créée. Les compagnies d'assurances étaient dans l'obligation d'effectuer l'intégralité de leurs cessions au profit de la CCR.

La loi sur les assurances 80/07 du 09 août 1980, relative aux assurances terrestres maritimes, aériennes et le contrôle de l'état, cette loi ne régit pas les opérations de réassurances.

Une accentuation de la spécialisation a été entamée en 1982. Avec la création de la Compagnie Algérienne d'Assurance Transport (CAAT) qui monopolisait les risques de transport prenant ainsi, une part de marché à la CAAR qui monopolisait les risques industriels.

La loi 88/31 du 19 juillet 1988 modifiant et complétant l'ordonnance 75/15 relatives à l'obligation des assurances des véhicules automobiles et au régime d'indemnisation des dommages corporels.

L'ordonnance 95/ 07 du 25 Janvier 1995 relative aux assurances, promulguée par les pouvoirs publics pour faire face aux nouvelles données de l'économie du marché définissant l'activité d'assurance dans l'article n° 02 comme suit :

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

« L'assurance est au sens de l'article 619 du code civil, un contrat par lequel l'assureur s'oblige moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou à un tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat. L'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois des statistiques.

- La loi n 06-04 du 20 février 2006 :

Les principaux apports de cette loi sont :

- Le renforcement de l'activité d'assurances de personnes
- La généralisation de l'assurance de groupe.
- La réforme du droit du bénéficiaire.
- La création de la bancassurance.
- La séparation des activités vie et non-vie des compagnies d'assurances.
- Le renforcement de la sécurité financière.
- La création d'un fonds de garantie des assurés.
- L'obligation de libération totale du capital pour agrément.
- L'ouverture du marché aux succursales des sociétés d'assurances et ou de réassurance étrangères de tenir les engagements qu'elles ont contractés à l'égard des assurés.
- Vérifier les informations sur l'origine des fonds servant à la constitution ou à l'augmentation du capital social de la société d'assurance et ou de réassurance.

L'année 2008 a été marquée par le règlement définitif du contentieux Algéro-Français sur les Assurances. Le contentieux remonte à l'année 1966. Lorsque le secteur des assurances a été nationalisé par l'Etat algérien nouvellement indépendant. Les assureurs Français qui opéraient sur ce marché, ont été contraints d'y cesser toute activité et toute présence. Une fois les sociétés françaises parties, leurs engagements ont été honorés par les sociétés algériennes.

Cependant, les biens immobiliers acquis en contrepartie de ces engagements étaient restés juridiquement en possession des sociétés françaises. De ce fait, les sociétés algériennes ont dû régler les sinistres sans pouvoir utiliser pour ce faire les actifs correspondants.

L'accord du 7 mars 2003 entre les sociétés françaises AGF. AMA, AXA. Groupama et MMA et les sociétés publiques algériennes SAA et CAAR, régularise en droit algérien la

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

situation de fait décrite précédemment. Il organise un transfert de portefeuille entre les deux parties signataires à effet rétroactif à compter de 1966.

L'année 2009 a quant à elle vu la publication dans le Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire du décret exécutif no 09-375 du 16 novembre 2009.

Ce décret a fixé le capital social (ou fonds d'établissement) des sociétés d'assurance et/ou de réassurance.

Ainsi le capital social des sociétés d'assurance et de réassurance est fixé à :

- 200.000.000,00 DA pour les sociétés par actions exerçant les opérations d'assurances de personnes et de capitalisation
- 300.000.000,00 DA pour les sociétés par actions exerçant les opérations d'assurances de dommages.
- 450.000.000,00 DA pour les sociétés par actions exerçant exclusivement les opérations de réassurance.

Le fonds d'établissement des sociétés à forme mutuelle (Art. 3. Du décret exécutif n°09/375) soit fixé à :

- Six cent millions de dinars, pour les sociétés exerçant les opérations d'assurances de personnes et de capitalisation.
- Un milliard de dinars, pour les sociétés exerçant les opérations d'assurances de dommages

1.2 Les différents types d'assurances en Algérie

En Algérie, les assurances se répartissent en plusieurs catégories selon leur nature, leur mode de fonctionnement, ainsi que leur caractère obligatoire ou facultatif. Voici une synthèse des principales catégories :

1.2.1 Assurances sociales obligatoires

Ces assurances, gérées par des organismes publics, visent à protéger les citoyens contre des risques liés à la santé, au travail ou à la retraite :

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

1.2.1.1 CNAS (Caisse Nationale des Assurances Sociales) :

La Caisse Nationale des Assurances Sociales (CNAS) est un établissement public à gestion spécifique, conformément à l'article 49 de la loi n° 88-01 du 12 janvier 1988. Elle bénéficie de la personnalité juridique et de l'autonomie financière, ce qui lui permet de gérer ses activités de manière indépendante. Dans ses relations avec les tiers, la CNAS est assimilée à une entité commerciale, lui conférant une capacité d'interaction adaptée aux exigences du secteur économique. (La caisse nationale des assurances sociales)

La CNAS a pour missions :

- Gérer les prestations des assurances sociales, couvrant notamment les risques de maladie, maternité, invalidité et décès, ainsi que les accidents du travail et les maladies professionnelles (AT/MP).
- Assurer le recouvrement des cotisations nécessaires au financement de ces prestations, ainsi que le contrôle et le traitement des contentieux relatifs à ces cotisations.
- Participer à la promotion de la politique de prévention des accidents du travail et des maladies professionnelles (AT/MP) et gère le fonds dédié à cette prévention.
- Assurer la gestion des prestations dues aux bénéficiaires des accords bilatéraux de sécurité sociale et exerce un contrôle médical sur les assurés sociaux.
- Entreprendre des actions visant à offrir aux travailleurs et à leurs ayants droit des prestations collectives, notamment dans les domaines sanitaire et social.

1.2.1.2 CASNOS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés) :

Créée par décret exécutif 92/07 du 04 Janvier 1992, elle est Destinée aux travailleurs non-salariés (commerçants, artisans, professions libérales).

Les missions de la caisse incluent les responsabilités suivantes : (Caisse nationale de sécurité sociales des non-salariés)

- Administrer les prestations en nature et en espèces des assurances sociales pour les non-salariés.
- Gérer les pensions et allocations de retraite des non-salariés.
- Assurer la gestion des pensions et allocations accordées en vertu de la législation antérieure au 1^{er} janvier 1984, jusqu'à extinction des droits des bénéficiaires.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- Assurer le recouvrement des cotisations nécessaires au financement des prestations, ainsi que le contrôle et le traitement des contentieux y afférents.
- Organiser, coordonner et exercer le contrôle médical des assurés.
- Mener des actions de prévention, d'éducation et d'information sanitaire, conformément aux propositions du conseil d'administration.
- Réaliser des projets à caractère sanitaire et social, tels que prévus à l'article 92 de la loi n° 83-11 du 2 juillet 1983.
- Administrer le fonds d'aide et de secours prévu à l'article 90 de la loi n° 83-11 du 2 juillet 1983.
- Conclure des conventions en coordination avec les autres caisses de sécurité sociale, conformément à l'article 60 de la loi n° 83-11 du 2 juillet 1983.
- Établir des ententes pour organiser le contrôle médical, le service des prestations, ainsi que le contentieux et le recouvrement, tel que prévu à l'article 11 du décret exécutif n° 92-07 du 4 janvier 1992.

1.2.1.3 CNR (Caisse Nationale de Retraite) :

La Caisse Nationale des Retraites (CNR) a été instituée par le décret n° 85-223 du 20 août 1985, afin de répondre aux besoins croissants en matière de gestion des pensions de retraite pour les travailleurs. Ce décret a été ultérieurement abrogé et remplacé par le décret n° 92-07 du 4 janvier 1992, qui établit un cadre juridique actualisé pour les caisses de sécurité sociale.

Les missions de la Caisse Nationale des Retraites (CNR) sont les suivantes : (La Caisse Nationale des Retraites)

- Administrer les pensions et allocations de retraite, ainsi que celles destinées aux ayants droit des bénéficiaires.
- Gérer, jusqu'à l'extinction des droits, les pensions et allocations accordées en vertu de la législation antérieure au 1^{er} janvier 1984.
- Assurer le recouvrement des cotisations nécessaires au financement des prestations de retraite.
- Effectuer le contrôle et gérer les contentieux liés au recouvrement de ces cotisations.
- Appliquer les dispositions prévues par les conventions et accords internationaux en matière de sécurité sociale, afin de garantir les droits des assurés ayant travaillé à l'étranger.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- Fournir aux bénéficiaires et aux employeurs une information claire et accessible concernant leurs droits et obligations en matière de retraite.
- Administrer le fonds d'aide et de secours, conformément aux dispositions de l'article 52 de la loi n° 83-12 du 2 juillet 1983 relative à la retraite, modifiée et complétée.

1.2.1.4 CNAC (Caisse Nationale d'Assurance Chômage) :

Créée par le décret exécutif n°94-188 du 6 juillet 1994, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) est placée sous la supervision du ministère chargé de la sécurité sociale. Sa mission principale est de réduire les impacts sociaux des licenciements massifs de salariés dans le secteur économique, opérés dans le cadre de la mise en œuvre du Plan d'Ajustement Structurel (PAS). (Boumediene K. A., 2024)

La CNAC a pour missions, conformément aux lois et règlements en vigueur, de : (Bettache, 2019)

- Gérer les prestations liées aux risques qu'elle couvre, en assurant une prise en charge efficace et équitable des bénéficiaires.
- Accompagner et soutenir la réinsertion professionnelle des chômeurs éligibles aux prestations d'assurance chômage, en collaboration avec les services publics de l'emploi ainsi que les administrations communales et de wilaya.
- Assurer le contrôle et le suivi, conformément à la législation en vigueur, afin de garantir le respect des conditions d'éligibilité et d'utilisation des prestations d'assurance chômage.
- Constituer et maintenir un fonds de réserve destiné à garantir la continuité de ses engagements financiers envers les bénéficiaires, quelles que soient les circonstances économiques.

1.2.2 Assurances conventionnelles

Les assurances peuvent être souscrites de manière volontaire ou obligatoire auprès de compagnies spécialisées, offrant une protection contre divers risques :

- Assurance automobile : Assurance obligatoire pour tous les propriétaires de véhicules, elle couvre la responsabilité civile. Elle offre des garanties complémentaires, telles que le vol, l'incendie ou une couverture "tous risques", peuvent être ajoutées pour une protection étendue.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- Assurance habitation : Protège les biens immobiliers contre divers sinistres, tels que les incendies, les dégâts des eaux ou autres dommages imprévus.
- Assurance santé complémentaire : Proposée par des mutuelles ou des compagnies d'assurance privées, elle complète la prise en charge des frais médicaux non couverts par la CNAS ou la CASNOS, permettant un meilleur accès aux soins.
- Assurance vie : Garantit une sécurité financière aux proches du souscripteur en cas de décès ou d'invalidité, assurant ainsi leur protection matérielle.
- Assurance voyage : Fournit une couverture en cas d'imprévus survenant lors des déplacements, tels que des maladies, des accidents ou des annulations.
- Assurance multirisque professionnelle : Offre une protection complète aux entreprises contre les risques liés à leurs activités, incluant les dommages matériels, la responsabilité civile et d'autres éventualités spécifiques à leur secteur.

1.2.3 3. Mutuelles

Les mutuelles sont des systèmes d'assurance collective destinés à offrir une protection sociale supplémentaire à leurs membres. Généralement créées par des syndicats, des associations professionnelles ou des groupes d'intérêt commun, elles fonctionnent sur un principe de solidarité et sans but lucratif.

Exemples de mutuelles :

- La Maatec pour le personnel de l'éducation et de la culture.
- La CNMA pour le secteur agricole.
- Le mutualiste pour les assurances de personnes.

2 Les principales institutions d'assurance conventionnelle en Algérie :

Le paysage assurantiel algérien est composé de plusieurs entreprises, publiques et privées, qui contribuent activement à la couverture des risques économiques et sociaux. Chacune d'elles se distingue par son historique, sa spécialisation et son rôle dans le développement du secteur.

2.1 Secteur public

- **Sociétés publiques d'assurance de dommages :**

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

2.1.1 CAAR (compagnie Algérienne d'assurance et de Réassurance) :

La CAAR, doyenne des compagnies d'assurance en Algérie, a célébré ses 60 ans, rappelant l'engagement des cadres qui, en 1963, ont relevé le défi de restaurer la souveraineté nationale sur le secteur des assurances après le départ des compagnies étrangères. Fidèle à cet héritage, la CAAR s'est adaptée aux bouleversements économiques récents et vise aujourd'hui à se positionner durablement en tant que leader du marché avec une vision citoyenne, en modernisant ses services pour répondre aux attentes des clients et contribuer au développement économique du pays.

Historique de la compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance :

1963 - Création de la CAAR

La CAAR a été créée le 8 juin 1963 par la loi n° 63-197, dans le but de permettre à l'État algérien de contrôler le marché des assurances. Elle était chargée de la cession légale, obligeant toutes les sociétés d'assurance à céder une part de 10 % des primes encaissées. (Bulletin de la Compagnie Centrale de Réassurance, 2012)

1988- Transformation en société par actions

En 1988, dans le cadre des réformes économiques, la CAAR a été transformée en société par actions (SPA). Cette transformation s'est accompagnée de la levée de la spécialisation des compagnies d'assurances, élargissant ainsi son champ d'activités.

2006 - Introduction de nouveaux instruments de régulation

À partir de 2006, la réglementation du secteur des assurances en Algérie a été renforcée, notamment avec la mise en place de la Commission de Supervision des Assurances. Cette commission est chargée de veiller au respect des dispositions législatives et réglementaires relatives à l'assurance et à la réassurance.

2011 - Création de la filiale CAARAMA

En mars 2011, la CAAR a créé sa filiale à 100 % dénommée CAARAMA Assurances, spécialisée dans l'assurance de personnes. Cette création s'inscrit dans le cadre de la séparation obligatoire des activités vie et non-vie des compagnies d'assurance, conformément à la loi n° 06-04.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

2.1.2 SAA (Société nationale d'assurance) :

La Société Nationale d'Assurance (SAA), Entreprise Publique Économique, est la première société d'assurance et de réassurance en Algérie, agréée pour pratiquer l'ensemble des branches d'assurance. Depuis 1963, plus de 3000 collaborateurs perpétuent les valeurs fondamentales qui définissent l'identité de la SAA : savoir-faire, responsabilité, leadership et respect des engagements. Ces principes se traduisent quotidiennement par les actions de l'entreprise et sont soutenus par le réseau de vente le plus étendu du pays, avec plus de 520 agences réparties sur l'ensemble du territoire national, pour mieux servir ses clients. (Dida, 2024)

Historique de la société nationale d'assurance :

1963 - Nationalisation de la SAA

La Société Nationale d'Assurance est fondée en tant que compagnie d'assurance généraliste sous la forme d'une société mixte algéro-égyptienne, avec une répartition des parts de 61 % pour l'Algérie et 39 % pour l'Égypte. Son premier point de vente ouvre ses portes à Alger-Centre sous l'enseigne "SAA Assurances".

1966 - Spécialisation dans l'assurance des risques simples

La SAA est devenue entièrement algérienne grâce à l'ordonnance N° 66-127, qui a établi le monopole de l'État sur les opérations d'assurance.

1976 : Réorientation stratégique majeure

La SAA, conformément à la loi, se spécialise dans l'assurance des risques simples et propose des offres adaptées aux particuliers, aux professionnels, aux collectivités et aux institutions.

2014 - augmentation du capital social

Une réorientation stratégique significative se dessine, avec la diversification comme principal axe de développement.

2015- Transformation et résultats remarquables

La SAA a augmenté son capital social à 30 milliards de DA, ce qui équivaut à environ 275 millions de USD. En outre, elle affiche désormais les meilleurs indicateurs de performance sur le marché, grâce à un portefeuille qui a été diversifié.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

2020-2022 Résilience et Croissance de la SAA en Temps de Crise

La SAA a connu une transformation significative, accompagnée de résultats remarquables. Dans un contexte de crise pandémique, l'entreprise a fait preuve d'une résilience exemplaire, et les résultats obtenus témoignent de l'efficacité de la stratégie mise en place. Avec un leadership affirmé, la compagnie a su diversifier son portefeuille, tout en alliant une gestion optimale de ses engagements à une appétence au risque réfléchie. De plus, sa solvabilité est parmi les plus solides du secteur, renforçant ainsi sa position sur le marché.

2023 - Augmentation du capital social et célébration des 60 ans

La SAA a porté son capital social à 35 milliards de DA, marquant une étape importante qui célèbre ses 60 ans de succès cette année. Cette décision stratégique reflète la solidité financière de l'entreprise et renforce sa position de leader sur le marché des assurances.

2.1.3 CAAT (Compagnie algérienne des assurances)

En avril 1985, lors de la réorganisation du secteur des assurances, la Compagnie Algérienne d'Assurances de Transports (CAAT) a vu le jour. Ses activités ont débuté en janvier 1986, à une époque où l'État contrôlait entièrement le marché des assurances et où chaque entreprise était spécialisée. La CAAT a ainsi obtenu l'agrément pour se consacrer uniquement aux assurances des transports, qu'ils soient maritimes, aériens ou terrestres. (Saidj, 2021)

Historique de la compagnie algérienne des assurances :

1985 - Création de la CAAT

Dans le cadre d'une restructuration générale du secteur des assurances en Algérie, la Compagnie Algérienne d'Assurances de Transports (CAAT) est créée. Cette initiative vise à répondre aux besoins spécifiques du marché des transports, maritimes, aériens et terrestres, et à développer une expertise pointue dans ce domaine.

1986 - Début des activités

La CAAT commence officiellement ses activités, se spécialisant exclusivement dans les assurances de transport. À cette époque, l'État détient le monopole sur le marché des assurances, et la CAAT se positionne comme l'unique acteur dédié à ce segment, offrant des produits adaptés aux besoins des entreprises et des particuliers.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

1989 - Transformation en EPE/SPA

Avec l'avènement des réformes économiques, la CAAT est transformée en Entreprise Publique Économique/Société par Actions (EPE/SPA). Ce changement marque un tournant vers une plus grande autonomie de gestion, permettant à l'entreprise de prendre des décisions plus flexibles et d'adopter des pratiques de gestion modernes.

1995 - Fin du monopole de l'État

L'Ordonnance 95-07, adoptée le 25 janvier, met fin au monopole de l'État sur les opérations d'assurance et de réassurance. Cette réforme ouvre le marché à la concurrence et permet à la CAAT d'explorer de nouvelles opportunités, renforçant sa capacité à innover et à diversifier ses produits.

2006 - Séparation des assurances de dommages et de personnes

La loi 06-04 établit la séparation entre les assurances de dommages et les assurances de personnes. Ce changement réglementaire conduit la CAAT à repenser sa stratégie commerciale et à se repositionner sur le marché, lui permettant d'offrir une gamme plus large de produits.

2011- Changement de statut en compagnie "d'assurance dommages toutes branches"

Suite à l'arrêté ministériel, la CAAT devient une compagnie "d'assurance dommages toutes branches". Ce statut lui permet de commercialiser une variété d'assurances, allant au-delà des transports, et d'affirmer sa présence dans d'autres segments de marché.

2.1.4 CASH (compagnie d'assurance des hydrocarbures)

CASH Assurances, fondée en 1996 grâce à l'ordonnance 95-07 et entrée en activité en 1999, est une compagnie d'assurances dommages détenue à 100 % par des capitaux publics, avec SONATRACH comme actionnaire majoritaire. Fidèle à son image d'assureur moderne et fiable, elle se distingue par sa recherche constante d'excellence dans la gestion de risques complexes. (Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances., 1995)

Leader en Algérie dans la couverture des risques techniques et la deuxième plus grande compagnie pour les risques d'entreprise et de transport, CASH Assurances a également élargi son offre pour inclure des solutions adaptées aux professions libérales et aux particuliers,

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

garantissant ainsi une protection complète pour tous les aspects de la vie quotidienne des assurés.

Historique de la compagnie d'assurance des hydrocarbures

1999 - Création de la CASH Assurances

Le 04 octobre, la CASH Assurances entre en activité, marquant le début d'une aventure qui allait transformer le paysage de l'assurance en Algérie.

2007 - Stratégie de Diversification

Une stratégie de diversification est mise en place avec une hausse significative du capital social, permettant à la compagnie de se positionner sur de nouveaux segments de marché.

2015 - Lancement de la Filiale AGLIC

Création de AGLIC, une filiale dédiée à l'assurance de personnes, renforçant ainsi l'offre de services et répondant aux besoins croissants des clients.

2020 - Résultats Records

Dans un contexte inédit, la compagnie enregistre des résultats records et procède à une hausse de son capital social, affirmant sa solidité face aux défis du marché.

2021 - Performances Solides

Les performances solides et les croissances soutenues de la compagnie témoignent de sa résilience et de son engagement envers l'excellence.

2022 - Consolidation et Rentabilité

La CASH Assurances atteint une rentabilité record et consolide sa position sur le marché avec un capital de 20 milliards de DA, entièrement financé par des capitaux publics, illustrant le succès de sa stratégie de développement.

- Les Compagnies de mutuelle :

2.1.5 CNMA (Caisse nationale de mutualité Agricole)

L'assurance agricole en Algérie a longtemps été marquée par un monopole d'État, exercé jusqu'en 1995. Durant cette période, la Caisse Nationale de la Mutualité Agricole (CNMA) était l'unique organisme public chargé de la couverture des risques liés à l'agriculture.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Avec la libéralisation du secteur assurantiel à partir de 1995, les sociétés privées qu'elles soient algériennes ou étrangères ont été autorisées à opérer sur le marché. Dans ce nouveau cadre concurrentiel, la CNMA a été transformée en société de droit privé, sans participation étatique, tout en conservant sa position dominante dans le domaine de l'assurance agricole. En 2015, ce segment représentait 11 % de son chiffre d'affaires.

L'institution s'appuie sur un réseau dense de 67 caisses régionales de mutualité agricole, ce qui renforce sa présence sur l'ensemble du territoire national. En outre, la CNMA a diversifié ses activités en développant une filiale spécialisée dans les assurances non agricoles. (Lezoul M. K., 2023)

Historique de la caisse nationale de mutualité agricole

1903 - Création des Caisses d'Assurances Mutuelles Agricoles

Les premières caisses de mutualité agricole sont créées en 1903 pour répondre aux besoins d'assurance des agriculteurs et gérer les risques liés à l'activité agricole.

1950 - Instauration du régime de sécurité sociale agricole

Un régime de sécurité sociale dédié au secteur agricole est instauré en Algérie. La gestion de ce régime est confiée aux caisses d'assurances mutuelles agricoles, fort de leur expérience dans le domaine des assurances sociales.

1972 - Réunification des caisses et organisation de la mutualité agricole

En vertu de l'ordonnance 72-64 du 2 décembre 1972, trois caisses distinctes sont réunies sous une structure centralisée :

- La Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricoles (CCRMA),
- La Caisse Centrale des Mutuelles Sociales Agricoles (CCMSA),
- La Caisse Mutuelle Agricole de Retraite (CMAR).

La Mutualité Agricole est ainsi organisée en une caisse nationale et des caisses régionales, avec pour objectif la protection des biens et des personnes dans le secteur agricole.

1995 - Transfert de la Gestion des Assurances Sociales et des Retraites

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Avec la mise en place d'un régime unique de sécurité sociale, la gestion des assurances sociales et des retraites est transférée à la Caisse Nationale des Retraites (CNR). La Mutualité Agricole recentre alors ses activités sur les assurances agricoles.

2.1.6 MAATEC (mutuelle Assurance Algérienne des travailleurs de l'éducation et de la culture).

Fondée le 29 décembre 1964, Maatec, la Mutuelle Algérienne des Assurances des Travailleurs de l'Éducation et de la Culture, est le leader du marché de l'assurance automobile en Algérie. Avec plus de 400 points de vente, elle propose une couverture fiable à des tarifs compétitifs. L'agrément de la MAATEC est arrivé à échéance le 16 mai 2017.

- Sociétés d'assurance de personnes :

2.1.7 CARAMA (CAARAMA assurances) filiale de la CAAR

CAARAMA Assurance, société par actions fondée en juillet 2011 avec un capital social d'un milliard de DA, était initialement une filiale détenue à 100 % par la CAAR. Aujourd'hui, le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) en détient 15 % du capital. (Cheraitia, 2020)

Spécialisée dans les assurances de personnes, conformément à la Loi N° 06-04 qui sépare les activités d'assurances dommages et d'assurances de personnes, CAARAMA propose une large gamme de produits. Son offre inclut notamment :

- Assurance temporaire au décès pour les emprunteurs
- Assurance individuelle voyage
- Assistance voyage et assistance à l'étranger
- Assurance individuelle accidents
- Assurance santé individuelle
- Prévoyance collective (assurance groupe)

2.1.8 SAPS (société d'assurance de prévoyance et de santé)

La Société d'Assurance, de Prévoyance et de Santé (SAPS) est la première compagnie algérienne spécialisée dans l'assurance de personnes. Créée en partenariat entre le groupe français Macif, la SAA, la BDL et la BADR, elle propose des solutions d'assurance santé, de prévoyance et de couverture des risques liés à la personne. Agréée par le ministère des Finances

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

en mars 2023, SAPS vise à renforcer l'offre en assurance de personnes sur le marché algérien. (Nawel, 2011)

2.1.9 TALA (Taamine Life Algérie) filiale de CAAT

TALA Assurances, également connue sous le nom de Taamine Life Algérie, est une société algérienne spécialisée dans l'assurance des personnes, fondée en 2010. Elle opère en tant que filiale de la Compagnie Algérienne des Assurances Transport (CAAT). Son capital est réparti entre trois principaux actionnaires : la CAAT détient 55 % des parts, suivie par le Fonds National d'Investissement (FNI) avec 30 %, et la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) avec une participation de 15 %

- Société publique de réassurance :

2.1.10 CCR (compagnie centrale de réassurance)

La Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) est une société algérienne de réassurance entièrement détenue par l'État, avec un capital social de 30 milliards de dinars algériens. Elle se distingue par son engagement en faveur des enjeux sociaux, environnementaux et économiques, en soutenant divers projets, tels que le sponsoring d'événements sportifs et des initiatives caritatives en collaboration avec des associations. (Almi, 2021)

Sur le plan international, la CCR participe activement à plusieurs organisations régionales importantes, notamment l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), la Fédération Générale des Assurances et Réassurances Arabes (GAIF), et la Fédération Afro-Asiatique d'Assurance et de Réassurance (FAIR). De plus, elle est membre de plusieurs syndicats et pools spécialisés dans les risques maritimes, non maritimes, et de l'aviation en Afrique et en Asie. Grâce à sa gestion rigoureuse, la CCR affiche des performances techniques de premier plan dans la région MENA, avec des ratios de pertes et de coûts combinés parmi les plus compétitifs du secteur.

2.2 Secteur privé :

- Sociétés privées d'assurance de dommages :

2.2.1 CIAR (compagnie internationale d'assurance et de réassurance)

La Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance (CIAR), fondée en 1998, est un acteur majeur de l'assurance de dommages dans le secteur privé en Algérie. Elle propose

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

des solutions d'assurance personnalisées pour répondre aux besoins variés de ses clients. En 2011, elle a créé Macir Vie, une filiale spécialisée dans les assurances de personnes. La CIAR offre une gamme de produits incluant la responsabilité civile, l'assurance automobile, le transport, et la protection des activités industrielles, le tout guidé par des valeurs de bienveillance et de proximité avec ses clients. (Dendane, 2022)

2.2.2 GIG (Gulf insurance group) ex 2a (l'algérienne des assurances)

L'Algérienne des Assurances (2A) a changé de nom et d'identité visuelle pour devenir GIG Algeria, un rebranding dévoilé le 2 mars 2021 lors d'une cérémonie au Centre International des Conférences d'Alger. Ce changement fait suite à l'acquisition de 49 % de son capital par le Gulf Insurance Group (GIG) en 2015. GIG, soutenu par les actionnaires KIPCO et FAIRFAX, est présent dans plusieurs pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, dont l'Algérie, le Koweït, la Jordanie, et l'Égypte. En novembre 2020, GIG a également repris les activités du groupe AXA dans la région du Golfe. (Amarni, 2021)

2.2.3 TRUST Alegria :

TRUST Algeria, société par actions fondée en 1997, a vu le jour dans le cadre de l'Ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995, qui a permis l'ouverture du marché algérien des assurances au secteur privé. Elle a démarré ses activités le 28 février 1998, devenant ainsi la première compagnie d'assurance privée algérienne, après avoir obtenu son agrément le 18 novembre 1997. Actuellement, TRUST Assurances Algeria est détenue à 100 % par des investisseurs étrangers, à la suite du rachat en 2007 des parts de la CAAR et de la CCR. Son capital est réparti entre TRUST International (77,5 %) et Qatar General Insurance (22,5 %).

2.2.4 GAM (générale d'assurance Méditerranéenne)

La Générale Assurance Méditerranéenne, connue sous le nom de GAM Assurances, est une compagnie d'assurance algérienne spécialisée dans les assurances de dommages. Société par actions, elle dispose d'un capital social de 2,09 milliards de dinars. Active sur le marché algérien, GAM Assurances propose des services de protection pour les biens et les responsabilités de ses clients. (Touati, 2021)

Historique de GAM Assurances

2001 - Agrément

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

GAM Assurances obtient son agrément le 8 juillet 2001, délivré par le Ministère des Finances, lui permettant de commencer ses activités sur le marché algérien.

2007 - Rachat par ECP Africa

En août 2007, GAM Assurances est rachetée par le groupe d'investissement américain ECP (Emerging Capital Partners) Africa, marquant une première étape de son développement international.

2020 - Acquisition par un groupe algérien

En 2020, GAM Assurances est acquise par un grand groupe familial algérien, actif depuis plus de 50 ans dans divers secteurs économiques, renforçant ainsi son ancrage local.

2021 - 20 ans d'existence

En 2021, GAM Assurances célèbre ses vingt ans de présence sur le marché algérien, marquant deux décennies de service et d'évolution au sein du secteur des assurances.

2.2.5 ALLIANCE Assurances

Alliance Assurances, fondée en 2005, est une compagnie privée algérienne qui propose des services d'assurance et de réassurance. Première société privée cotée à la Bourse d'Alger en 2011, elle s'engage activement pour l'économie nationale en garantissant une communication financière transparente et conforme aux exigences des autorités boursières. Depuis plus de 17 ans, Alliance Assurances aspire à devenir "l'assureur préféré des Algériens". Leader dans le domaine de l'assistance automobile grâce à sa filiale ATA, elle se distingue par une offre diversifiée de produits d'assurance pour les particuliers, professionnels et entreprises, répondant aux besoins variés du marché algérien. (Hamoul, 2021)

2.2.6 AXA Algérie dommages

AXA a débuté ses activités commerciales en Algérie en novembre 2011, adoptant une approche de long terme en partenariat avec le Fonds National d'Investissement (FNI) et la Banque Extérieure d'Algérie (BEA). AXA détient 49 % du capital de ce partenariat, tandis que le FNI et la BEA en possèdent respectivement 36 % et 15 %. Présente sur les segments de l'assurance Dommages et de l'assurance de personnes, AXA opère à travers deux entités : AXA Assurance Algérie Dommage, avec un capital de 3,15 milliards DA, et AXA Assurance Algérie Vie, avec un capital de 2,25 milliards DA. (Tertag, 2019)

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- Sociétés privées d'assurance de personnes :

2.2.7 CARDIF El Djazair

CARDIF EL DJAZAÏR est une compagnie d'assurance algérienne qui se distingue par son modèle de partenariat, permettant une meilleure compréhension des besoins des assurés et rendant l'assurance plus accessible. Pionnière de la bancassurance en Algérie, elle a obtenu ses agréments pour l'assurance de personnes en 2006 et pour le TAKAFUL Familial en 2021. Leader sur le marché de l'assurance des emprunteurs et de l'assurance de personnes, CARDIF EL DJAZAÏR offre des solutions sur-mesure en protection et prévoyance, tout en poursuivant son développement par l'innovation et l'élargissement de sa gamme de produits. (Ben Guechoua, 2015)

2.2.8 MACIR-vie

Fondée le 11 août 2011, Macir Vie est la première compagnie privée en Algérie spécialisée dans les assurances de personnes, créée après la séparation des assurances de personnes et des assurances dommages. Forte de l'expertise de son équipe, elle s'appuie sur une connaissance approfondie du contexte social et économique algérien pour offrir des produits adaptés aux besoins des particuliers et professionnels. Cette approche lui a permis de relever de nombreux défis, d'assurer une croissance continue et de se positionner comme leader parmi les compagnies d'assurance privées en Algérie.

2.2.9 AXA Algérie Vie

L'entité, créée le 2 novembre 2011 et affiliée à AXA Assurance Algérie, se spécialise dans les assurances de personnes. Avec un capital social solide de 1 milliard de dinars, elle est en mesure de soutenir ses opérations et de répondre de manière efficace aux besoins de ses clients dans le secteur des assurances

2.2.10 Le mutualiste :

Le Mutualiste, agréé en 2012 avec un fonds de 800 millions de dinars, est une société d'assurance spécialisée dans la protection des personnes contre les accidents et maladies. Elle accompagne ses sociétaires dans leur vie professionnelle et privée, en ciblant principalement les agriculteurs, les salariés de l'agro-industrie, les professions libérales liées à l'agriculture, et les distributeurs de produits agricoles.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Grâce au réseau national de sa société mère, la CNMA, Le Mutualiste distribue ses produits sur tout le territoire, promouvant une approche solidaire et adaptée aux besoins spécifiques de ses adhérents. (Caisse nationale de mutualité agricole)

2.2.11 L'Algérienne vie

La compagnie Algerian Gulf Life Insurance, connue sous le nom commercial d'Algérienne Vie, est spécialisée dans la distribution et la commercialisation de produits d'assurances de personnes. Fondée et agréée en 2015, Algérienne Vie est le fruit d'un partenariat stratégique qui réunit l'expertise internationale du groupe kuwaitien Gulf Insurance Group (GIG), la connaissance approfondie du marché apportée par la Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures CASH Assurance, et l'ancrage local solide de la Banque Nationale d'Algérie (BNA).

Aujourd'hui, Algérienne Vie se distingue comme l'un des principaux acteurs du secteur des assurances de personnes en Algérie, avec un réseau de distribution dynamique comptant plus de 450 agences, tant directes qu'indirectes. (L'Algérienne vie)

Historique de l'Algérienne Vie

Février 2015 - Obtention de l'agrément

Obtention de l'agrément de l'Algérienne Vie, permettant à la compagnie de débiter ses opérations sur le marché des assurances de personnes.

Août 2015 - Visas des produits d'assurance

Obtention des visas pour les produits d'assurance de personnes, facilitant ainsi leur mise à disposition pour les clients.

Décembre 2015 - Partenariat avec CASH Assurances

Lancement d'un partenariat de distribution avec CASH Assurances, renforçant le réseau de distribution des produits d'assurance de l'Algérienne Vie.

Septembre 2015 - Partenariat avec MAPFRE ASSISTANCE

Début d'un partenariat d'assistance avec MAPFRE ASSISTANCE, apportant une dimension supplémentaire aux services offerts par la compagnie.

Février 2017 - Partenariat avec Inter Partenaire Assistance

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Mise en place d'un partenariat d'assistance avec Inter Partenaire Assistance, élargissant les options d'assistance pour les assurés.

Avril 2017 - Partenariat avec Salam Bank

Collaboration avec Salam Bank pour développer des produits d'assurances bancaires, intégrant l'assurance dans le secteur bancaire.

Mars 2017 - Partenariat avec SALAMA Assurances

Lancement d'un partenariat de distribution avec SALAMA Assurances, élargissant la portée des produits d'assurance de personnes de l'Algérienne Vie.

Septembre 2017 - Lancement du réseau AGA

Création du réseau d'Agents Généraux d'Assurances (AGA) de l'Algérienne Vie, marquée par la nomination de son premier agent général, renforçant la proximité avec les clients.

Octobre 2017 - Lancement de l'Assurance cancer du sein WARDA

Lancement de l'Assurance cancer du sein WARDA, une initiative ciblée pour répondre aux besoins spécifiques des assurés.

Décembre 2017 - Partenariat avec 2a

Partenariat avec 2a pour la distribution des produits d'assurance de personnes, élargissant encore le réseau de distribution.

2018 - Généralisation de la distribution

Généralisation de la distribution des assurances de personnes sur l'ensemble du réseau de la Banque Nationale d'Algérie, facilitant l'accès aux produits pour un plus grand nombre de clients.

Mars 2020 - Lancement de l'application mobile

Lancement de l'application mobile « L'Algérienne Vie », offrant aux clients un accès simplifié à leurs services d'assurance via leur smartphone.

Octobre 2020 - Partenariat avec MasterCard

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Partenariat avec MasterCard, introduisant une assurance voyage et assistance pour les détenteurs de la MasterCard, ajoutant une valeur supplémentaire à leur carte.

Novembre 2020 - Inauguration de la première agence directe

Inauguration de la première agence directe de l'Algérienne Vie, marquant une étape importante dans son expansion physique.

Décembre 2020 - Partenariat avec Fransabank

Lancement d'un partenariat de distribution avec Fransabank, augmentant ainsi la disponibilité des produits d'assurance de personnes.

Février 2021 - Partenariat avec AGB

Partenariat de distribution avec AGB, consolidant la présence de l'Algérienne Vie sur le marché des assurances.

Décembre 2022 - Inauguration du nouveau siège

Inauguration du nouveau siège situé à Hydra, témoignant de la croissance et du développement de l'entreprise.

3 Références législatives et réglementaires encadrant l'agrément des acteurs du secteur des assurances :

Dans le secteur des assurances, les procédures d'agrément jouent un rôle crucial pour encadrer et superviser les activités des différents acteurs. Elles visent à s'assurer que les compagnies d'assurances et les entités affiliées respectent les normes légales, techniques et éthiques établies. Ces démarches contribuent à protéger les droits des assurés et les intérêts de l'État, tout en promouvant un environnement transparent et compétitif. Elles sont également essentielles pour garantir la qualité des services et la conformité aux réglementations spécifiques à ce domaine.

3.1 Société d'assurance : (Conseil national des assurances)

Les conditions d'agrément des sociétés d'assurance sont régies par :

- L'Ordonnance n°95/07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la Loi n°06-04 du 20 février 2006, Titre II, Chapitre II, articles 215 à 223.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- Le Décret exécutif n°95-344 du 30 octobre 1995, modifié et complété par le Décret exécutif n°09-375 du 16 novembre 2009.

3.2 Bureau de représentation de société d'assurance et/ou de réassurance

L'Ordonnance n°95/07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la Loi n°06-04 du 20 février 2006, Livre III, Titre I, article 204 quinquies (JO n°15 du 12 mars 2006).

L'Arrêté du 28 janvier 2007 fixant les modalités et conditions d'ouverture des bureaux de représentation des sociétés d'assurance.

3.3 Succursale de société d'assurance étrangère

- L'Ordonnance n°95/07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la Loi n°06-04 du 20 février 2006, Livre III, Titre I et Titre II, articles 204 quater et 216 (JO n°15 du 12 mars 2006).
- Le Décret exécutif n°95-344 du 30 octobre 1995 relatif au capital minimum requis.

3.4 Agent général d'assurance

Un agent général d'assurance est une personne physique mandatée par une ou plusieurs sociétés d'assurance en vertu d'un contrat de nomination et d'un agrément en cette qualité. Il agit comme mandataire en mettant à la disposition du public sa compétence technique pour conseiller et rechercher des solutions d'assurance adaptées.

3.5 Courtier d'assurance

Un courtier d'assurance, qu'il soit une personne physique ou morale, agit en tant qu'intermédiaire indépendant entre les preneurs d'assurance et les sociétés d'assurance pour la souscription de contrats. En tant que mandataire de l'assuré, le courtier engage sa responsabilité envers celui-ci.

- L'Ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée par la Loi n°06-04.

3.6 Expert en assurance

Un expert en assurance est une personne qualifiée pour examiner les causes, la nature et l'étendue des dommages, en évaluer le coût, et vérifier la validité des garanties d'assurance.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- L'Ordonnance n°95/07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la Loi n°06-04 du 20 février 2006.

3.7 Commissaire d'avaries

Un commissaire d'avaries est habilité à examiner les causes des dommages, pertes et avaries subis par les navires et marchandises assurés, et à recommander des mesures préventives.

Références législatives et réglementaires : L'Ordonnance n°95/07 du 25 janvier 1995.

3.8 Actuaire

Un actuaire est un spécialiste réalisant des études économiques, financières et statistiques pour concevoir ou ajuster des contrats d'assurance. Il évalue les risques, fixe les tarifs des cotisations et veille à la rentabilité des sociétés d'assurance.

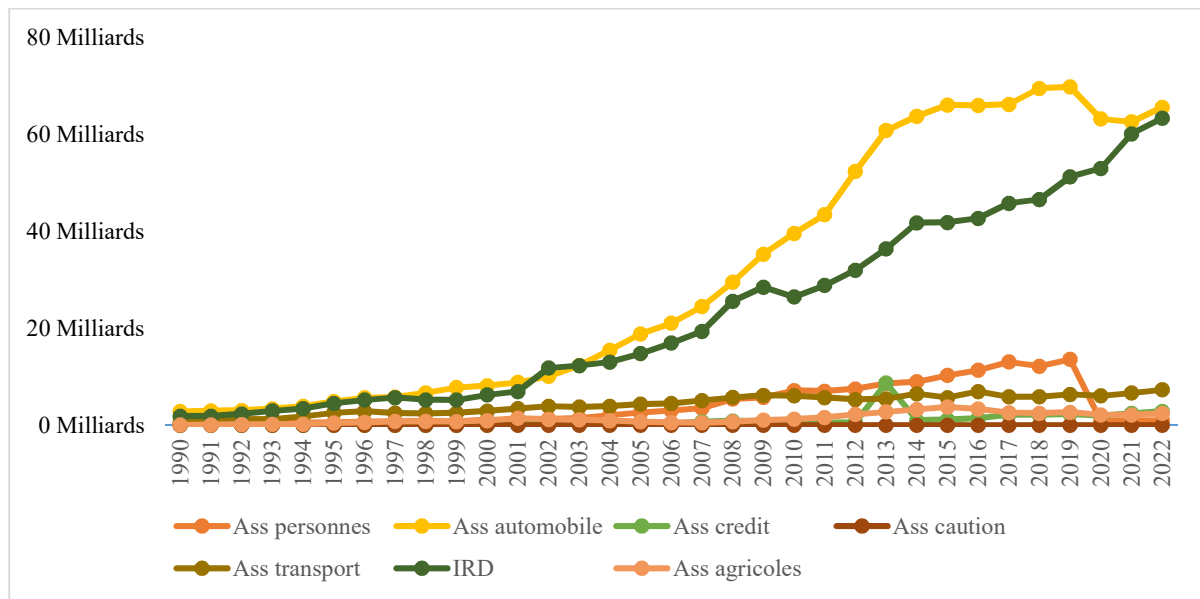
3.9 Courtier de réassurance

Les courtiers de réassurance étrangers autorisés par la Commission de Supervision des Assurances sont inscrits sur une liste communiquée aux sociétés d'assurance et de réassurance agréées en Algérie. Les critères pour figurer sur cette liste incluent l'obtention d'une autorisation préalable.

4 Le marché Algérien des assurances conventionnelle en chiffre :

Le marché algérien des assurances conventionnelles connaît une croissance continue, soutenue par une diversification progressive des produits et un renforcement du cadre réglementaire. Porté par des acteurs dynamiques, ce secteur joue un rôle essentiel dans la protection des biens, des personnes et des activités économiques. À travers les chiffres clés, il est possible d'apprécier l'évolution de ce marché, sa structure, ainsi que la contribution des différentes branches à son développement.

Figure 26 Evolution annuelle de la production de 1990 au 2022 (en milliards de DZ)



Source : Conseil national des assurances – CNA.

L'analyse des chiffres d'affaires des différentes branches du marché algérien des assurances conventionnelles entre 1990 et 2022 montre une domination marquée des assurances de dommages, notamment l'assurance automobile. Cette dernière connaît une progression soutenue à partir du début des années 2000, avec une accélération notable jusqu'en 2014, année durant laquelle elle atteint un pic avoisinant les 70 milliards de dinars. Depuis, elle se maintient à un niveau élevé, bien qu'enregistrant de légères fluctuations. La branche IRD (Incendie, Risques Divers) suit également une tendance haussière constante, culminant autour de 60 milliards de dinars en 2022, ce qui reflète une demande croissante en matière de couverture des risques industriels et professionnels.

Les assurances de personnes, quant à elles, affichent une progression plus modeste mais continue, dépassant les 10 milliards de dinars en fin de période. À noter également un pic exceptionnel de l'assurance-crédit en 2014, probablement lié à une opération ponctuelle ou à un changement réglementaire, suivi d'une baisse immédiate. Les autres branches telles que les assurances transport, agricoles et caution restent relativement marginales tout au long de la période étudiée. Cette évolution globale souligne la concentration du marché autour de quelques branches majeures, mais également le potentiel de développement pour des segments encore sous-exploités.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Tableau 3 CLASSEMENT DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES DE DOMMAGES -2022-

Millions de DA

Compagnie d'assurances	Primes émises	Rang
SAA	29517	1
CAAT	26727	2
CASH	18892	3
CAAR	16958	4
CNMA	13285	5
CIAR	8877	6
TRUST	6620	7
ALLIANCE	5449	8
SALAMA	4284	9
GIG	3922	10
GAM	3105	11
AXA DOMMAGE	1951	12
CAGEX	1484	13
SGCI	1312	14

Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Le tableau présente le classement des sociétés d'assurances de dommages en 2022, basé sur leur productivité, mesurée en termes de primes émises en plus des primes acceptées. La SAA se positionne en tête avec 29 517 millions de primes, confirmant sa domination sur le marché. Elle est suivie par la CAAT avec 26 727 millions, puis par CASH à la troisième place avec 18 892 millions. Ces trois acteurs sont les leaders du secteur.

D'autres compagnies comme CAAR (16 958 millions) et CNMA (13 285 millions) complètent le top 5, avec des contributions significatives mais inférieures aux trois premières. Au-delà du top 5, des entreprises comme CIAR (8 877 millions) et TRUST (6 620 millions) montrent une influence plus modérée.

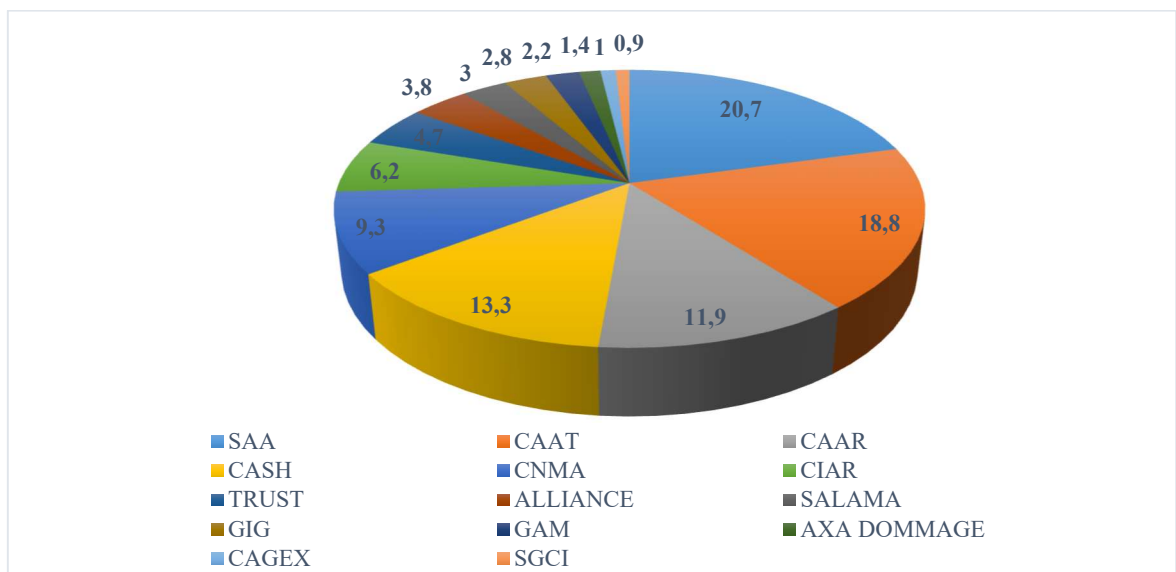
Les sociétés ALLIANCE, SALAMA, GIG et GAM occupent des positions intermédiaires, avec des primes variant entre 5 449 millions 4284 millions 3 922 millions et

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

3105 millions. Les acteurs les plus modestes sont, AXA DOMMAGE, CAGEX, et SGCI, dont les primes émises sont inférieures à 2 000 millions, reflétant leur faible part de marché et impact limité dans le secteur.

Ce classement met en évidence une structure de marché dominée par quelques grandes entreprises, tandis que les petites et moyennes compagnies contribuent de manière limitée à la productivité totale.

Figure 27 Part de marché des sociétés d'assurances de dommages -2022-



Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Le diagramme en question représente la répartition des parts de marché des sociétés d'assurances de dommages. La compagnie SAA domine avec 20,7 % du marché, suivie par CAAT avec 18,8 % et CASH occupant 13,3 %. CAAR se positionne également en tant qu'acteur important avec 11,9 %.

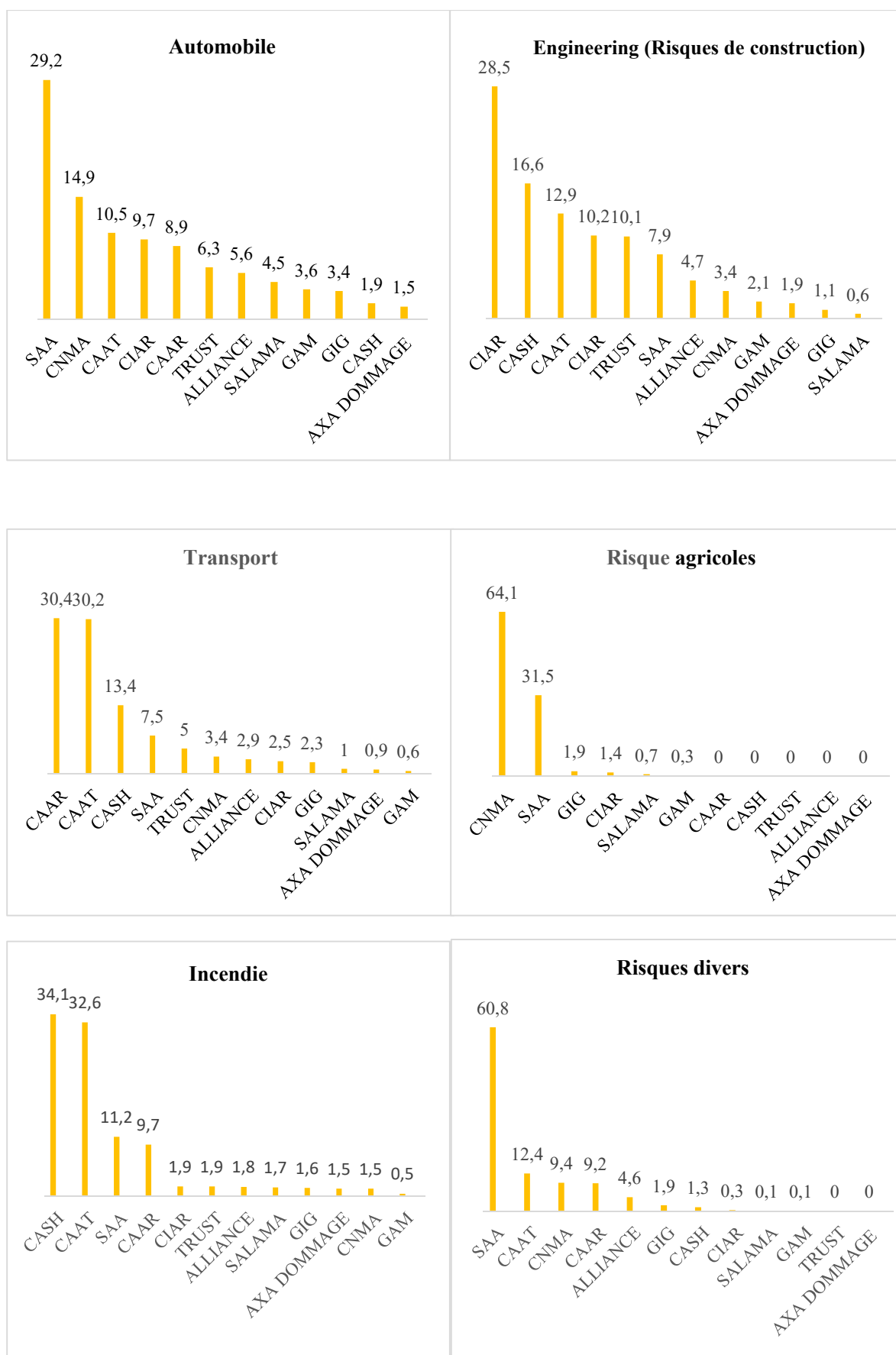
Des compagnies comme CNMA et TRUST ont respectivement 9,3 % et 6,2 % de parts de marché. Les autres acteurs, tels que CIAR (4,7 %) et ALLIANCE (3,8 %), jouent des rôles plus modestes. Les parts de marché deviennent significativement plus petites pour les sociétés comme SALAMA, GIG, GAM, et AXA DOMMAGE, dont les parts varient entre 2,8 % et moins de 1 %.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

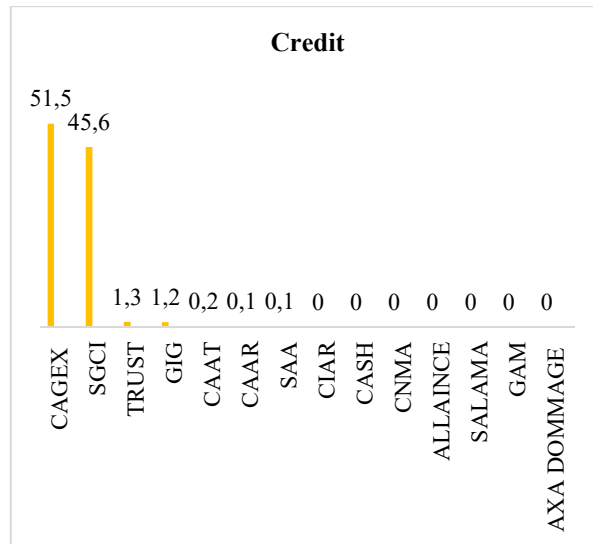
Cette distribution souligne la concentration du marché parmi quelques grands acteurs, avec une fragmentation progressive vers des compagnies plus petites ayant des parts marginales. Cette structure reflète un marché compétitif où les grands groupes dominent, laissant peu de place aux petits opérateurs pour atteindre des parts significatives.

Figure 28 composition du portefeuille des assurances de dommages en 2022

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie



Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie



Source : Élaborée par l’auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

En 2022, la composition des portefeuilles d'assurances dommages montre une répartition significative selon les secteurs d'activité. Dans le domaine de l'automobile, les parts de marché sont largement dominées par SAA avec 29,2 %, suivie de CNMA (14,9 %) et CAAT (10,5 %), tandis que d'autres compagnies comme AXA-Dommage ne détiennent que 1,5 %. Pour les risques liés à l'ingénierie et la construction, CIAR arrive en tête avec 28,5 %, suivie de CASH (16,6 %) et TRUST (12,9 %), tandis que SALAMA représente moins de 1 %.

Dans le secteur des assurances transport, CAAR domine également avec une part de 30,4 %, suivie par la CAAT (30,2) CASH (13,4 %) et TRUST (7,5 %). Pour les risques agricoles, le paysage est extrêmement concentré, avec CNMA détenant une part écrasante de 64,1 %, suivie de la SAA en deuxième position avec (31,5). Alors que les autres acteurs, comme GIG, CIAR ou SALAMA, ont des parts marginales, souvent inférieures à 2 %. Concernant les assurances incendie, CASH (34,1 %) et CAAT (32,5 %) dominent, suivis par SAA avec 11,2 %.

Pour les risques divers, SAA est le principal acteur, avec 60,8 % des parts de marché, laissant les autres compagnies comme CAAT (12,4 %) et TRUST avec des parts beaucoup plus réduites. Enfin, dans le secteur du crédit, deux compagnies se partagent la quasi-totalité du marché : CAGEX (51,5 %) et SGCI (45,6 %).

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Ces données révèlent une forte concentration des parts de marché dans certains secteurs, avec quelques compagnies leaders qui dominent largement, tandis que d'autres adoptent une stratégie plus spécialisée dans des niches spécifiques.

Tableau 4 Classement des sociétés d'assurances de personnes -2022-

Productivité : Primes émises + primes acceptées

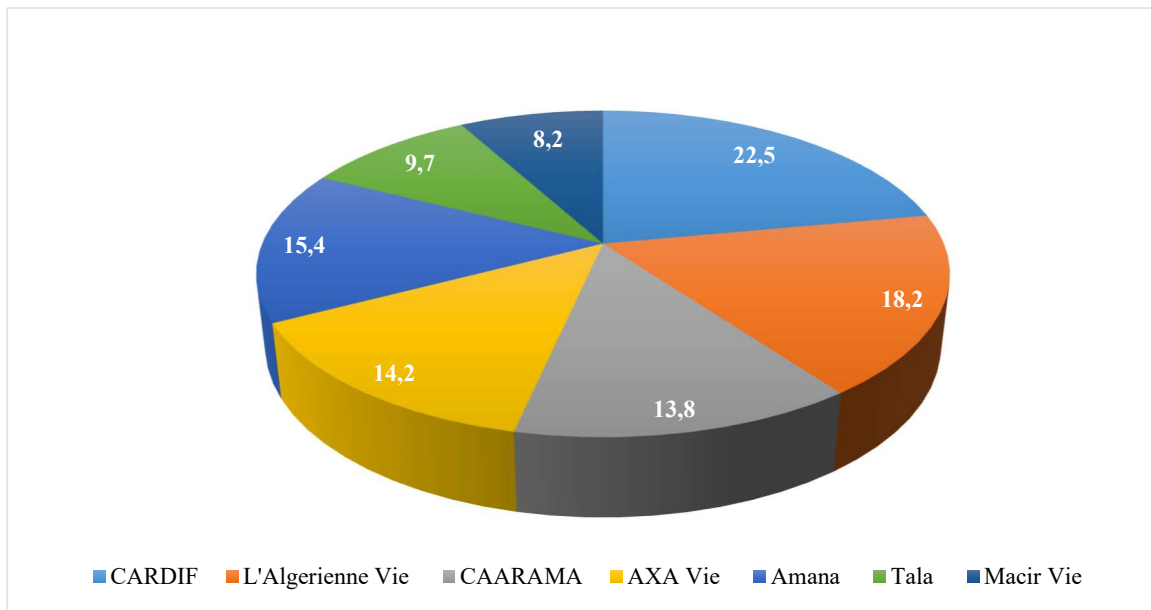
Compagnie d'assurances	Primes émises	Rang
CARDIF	3581	1
L'Algérienne vie	2896	2
AXA Vie	2257	3
CAARAMA	2203	4
AMANA	2125	5
TALA	1538	6
MACIR Vie	1309	7

Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

En 2022, le classement des sociétés d'assurances de personnes, basé sur la productivité calculée à partir des primes émises et acceptées, est dominé par CARDIF, qui occupe la première place avec un montant total de 3 581. En deuxième position se trouve L'Algérienne Vie, ayant émis 2 896 en primes, suivie de près par AXA Vie avec 2 257. CARAMA est quatrième avec 2 203, et AMANA arrive cinquième avec 2 125.

Les trois dernières places sont occupées par TALA (sixième position, 1 538) et MACIR Vie (septième position, 1 309). Ces chiffres montrent une nette prédominance de quelques compagnies majeures, notamment CARDIF et L'Algérienne Vie, qui se détachent nettement en termes de productivité.

Figure 29 Part de marché des sociétés des assurances de personnes



Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Le graphique circulaire présente la répartition des parts de marché des sociétés d'assurances de dommages, révélant une structure concurrentielle marquée par une répartition relativement équilibrée entre plusieurs acteurs du secteur. La société CARDIF se positionne en tant que leader avec une part de marché de 22,5 %, témoignant de sa forte implantation et de son influence dans le domaine. Elle est suivie par L'Algérienne Vie, qui détient 18,2 % du marché, traduisant une compétitivité significative.

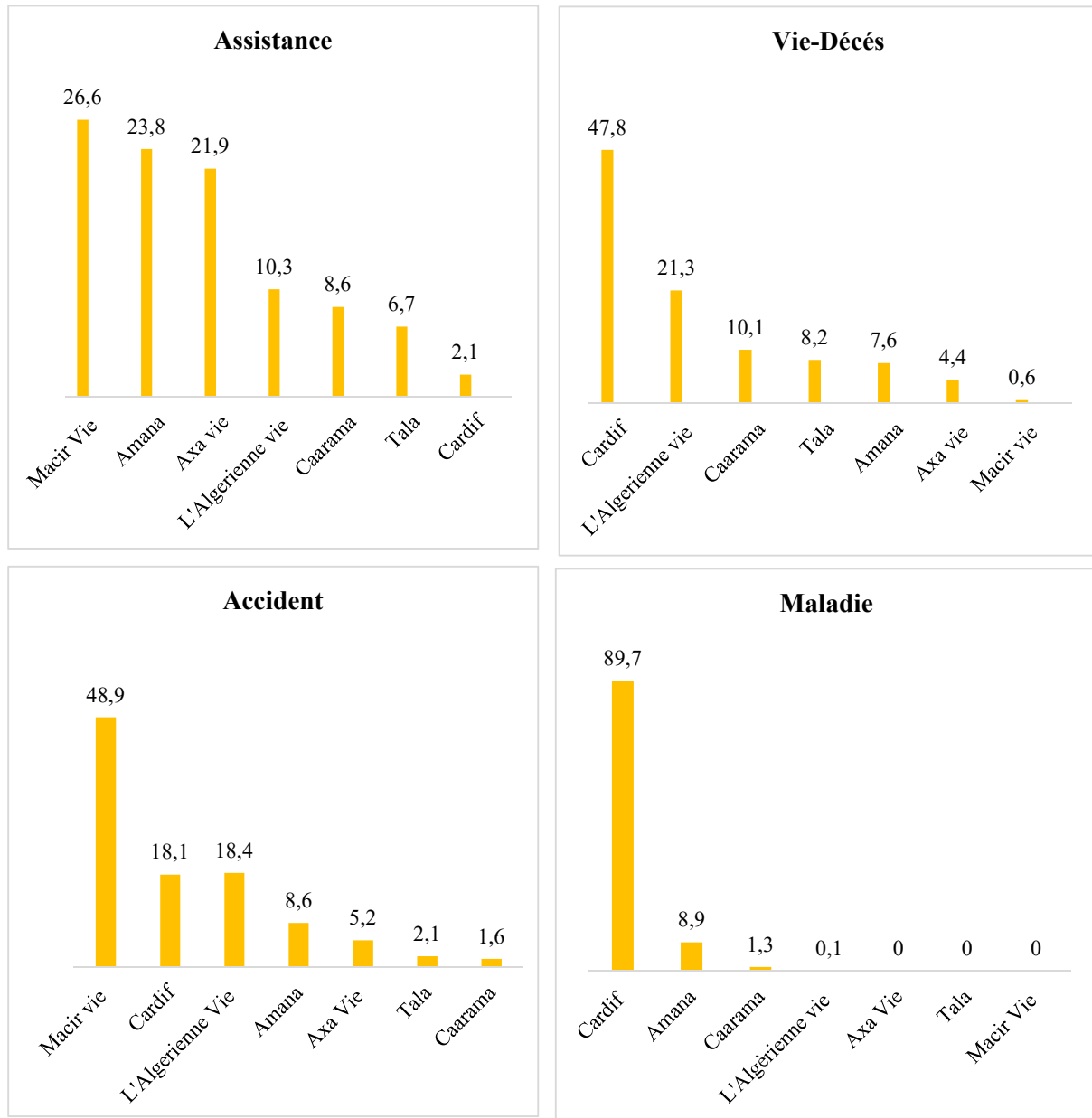
Les sociétés Amana (15,4 %), AXA Vie (14,2 %), et Macir Vie (13,8 %) se partagent des proportions similaires, indiquant une distribution concurrentielle serrée. En revanche, les parts détenues par Tala (9,7 %) et CAARAMA (8,2 %) sont relativement plus modestes, suggérant une présence moins dominante.

Cette répartition montre que, bien que certaines compagnies se démarquent clairement, aucune ne détient une position de monopole absolu. La diversité des parts de marché témoigne d'une concurrence active, où plusieurs entreprises se disputent des parts similaires, favorisant ainsi une pluralité d'offres et une diversité de choix pour les consommateurs. Cette configuration du marché peut également indiquer une certaine stabilité du secteur, où plusieurs acteurs parviennent à coexister sans qu'une société unique ne domine largement le marché.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Figure 30 Composition du portefeuille des assurances de personnes en 2022

En pourcentage



Source : Élaborée par l’auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

La composition du portefeuille des assurances de personnes en 2022 montre une répartition variée selon les segments : accident, maladie, assistance, et vie-décès.

Pour les assurances accident, Macir Vie domine largement avec une part de 48,9 %, suivie par Cardif (18,1 %) et L'Algérienne Vie (18,4 %). Les autres compagnies comme Amana,

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

AXA Vie, Tala, et Caarama ont des parts beaucoup plus modestes, oscillant entre 8,6 % et 1,6 %.

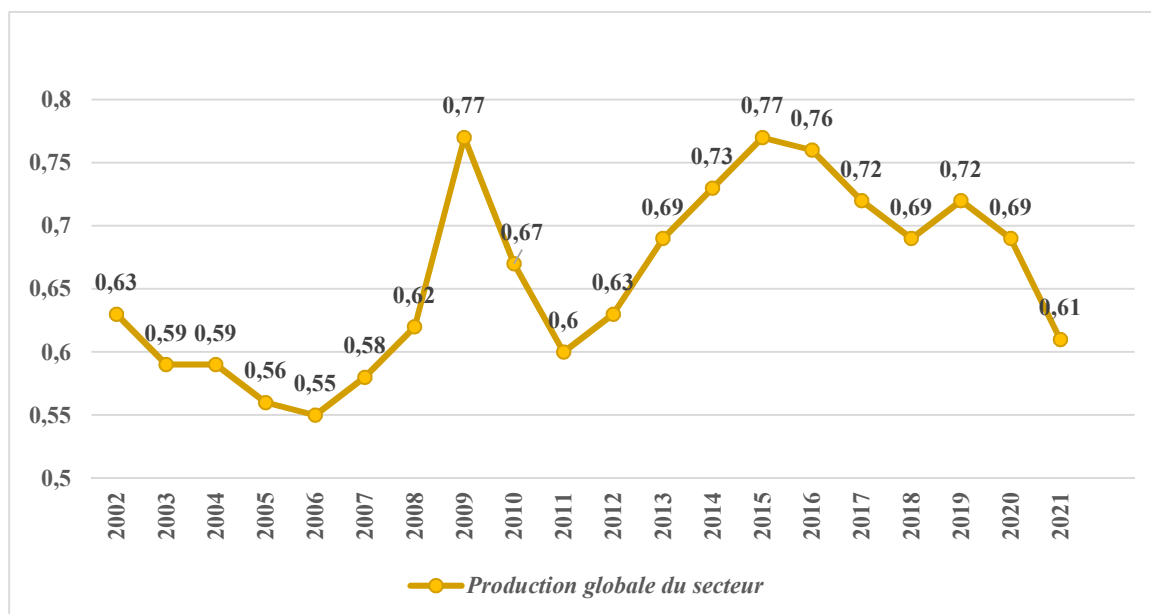
Dans le domaine de la maladie, Cardif s'impose avec une prédominance écrasante, représentant 89,7 % du marché, alors que les autres acteurs comme Amana (8,9 %) et Caarama (1,3 %) occupent des positions marginales. Les autres compagnies, notamment L'Algérienne Vie, AXA Vie, Tala, et Macir Vie, n'ont qu'une part négligeable dans ce segment.

Pour l'assistance, Macir Vie reste en tête avec 26,6 %, suivie par Amana (23,8 %) et AXA Vie (21,9 %). L'Algérienne Vie (10,3 %) et Caarama (8,6 %) occupent des positions intermédiaires, tandis que Tala (6,7 %) et Cardif (2,1 %) ferment la marche.

Enfin, dans le segment vie-décès, Cardif domine à nouveau avec 47,8 % du portefeuille, suivi de L'Algérienne Vie (21,3 %) et Caarama (10,1 %). Tala (8,2 %), Amana (7,6 %), et AXA Vie (4,4 %) occupent des parts plus réduites, tandis que Macir Vie n'a qu'une contribution marginale de 0,6 %.

Ces données mettent en évidence des leaders spécifiques selon les segments, avec Cardif et Macir Vie jouant des rôles majeurs dans leurs domaines respectifs, notamment pour la maladie et les accidents.

Figure 31 Evolution du taux de pénétration 2002-2021



Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

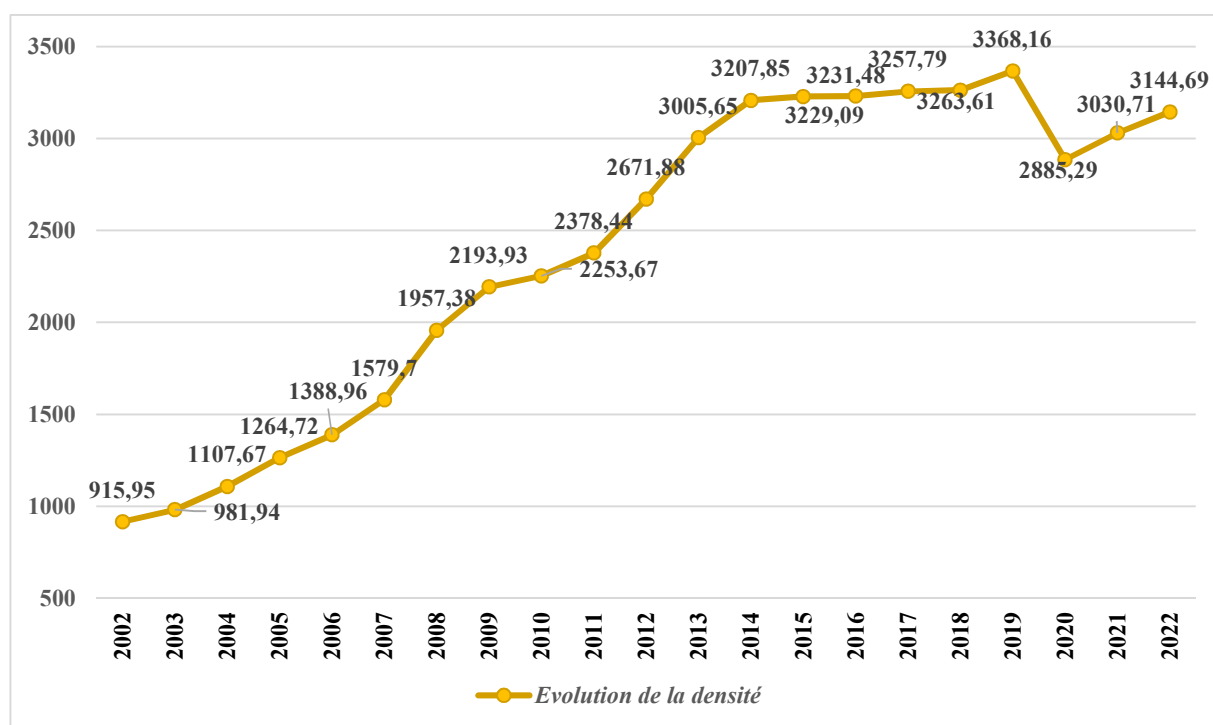
Le graphique linéaire représente l'évolution du taux de pénétration du secteur des assurances entre 2002 et 2021, et met en évidence des fluctuations notables au cours de cette période.

En 2002, le taux de pénétration est de 0,63 avant de diminuer progressivement pour atteindre son niveau le plus bas à 0,55 en 2006. À partir de 2007, une reprise est observable, culminant en 2009 avec un pic de 0,77, le plus élevé de la période étudiée. Cependant, cette croissance est suivie d'une baisse rapide, ramenant le taux à 0,6 en 2011.

Par la suite, une nouvelle phase de progression s'amorce, atteignant à nouveau un sommet de 0,77 en 2015. Les années suivantes montrent une légère baisse avec des fluctuations modérées entre 0,76 et 0,69 jusqu'en 2019, indiquant une certaine stabilité relative. Toutefois, entre 2020 et 2021, une chute marquée est observée, avec le taux passant de 0,69 à 0,61.

Ces variations du taux de pénétration peuvent être liées à divers facteurs économiques et structurels influençant le secteur des assurances. Les pics observés en 2009 et 2015 semblent correspondre à des périodes de croissance de la demande en assurance ou à des politiques sectorielles favorables. À l'inverse, les baisses de 2006, 2011, et 2021 pourraient refléter des crises économiques, un ralentissement de l'activité ou des ajustements réglementaires.

Figure 32 Evolution de la densité (2002 – 2022)



Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

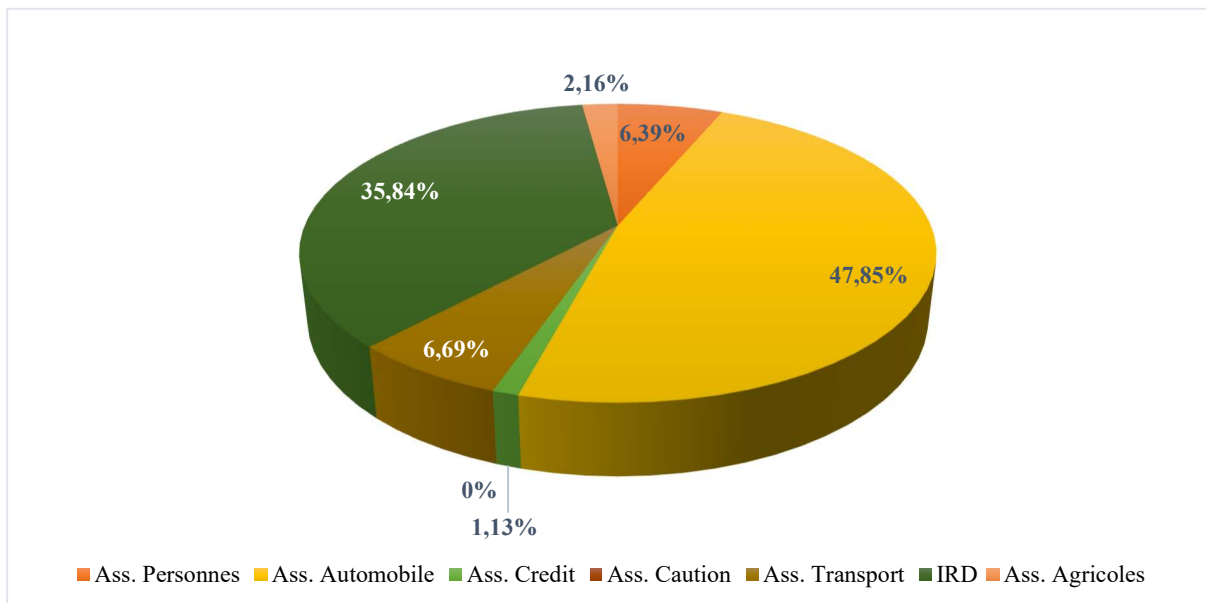
Le graphique linéaire retrace l'évolution de la densité entre 2002 et 2022, révélant des phases successives de croissance, de stagnation et de déclin.

En 2002, la densité s'élève à 915,95 et progresse régulièrement pour atteindre 3229,09 en 2014, marquant une période de croissance soutenue, avec une accélération notable entre 2010 et 2012. À partir de 2014, une phase de stabilité s'installe, avec des fluctuations modérées autour de 3200 jusqu'en 2018.

En 2019, la densité atteint un sommet de 3368,16, le niveau le plus élevé sur la période étudiée. Cependant, cette progression est suivie d'une baisse significative en 2020, où la densité chute à 2888,29. Une reprise s'amorce ensuite, atteignant 3144,69 en 2022, sans pour autant retrouver le pic de 2019.

Ces variations reflètent des facteurs économiques et sociaux sous-jacents. La croissance soutenue jusqu'en 2014 pourrait résulter de politiques favorables ou de dynamiques économiques positives, tandis que le déclin observé en 2020 semble lié à des perturbations conjoncturelles, comme des crises économiques ou des événements exceptionnels, avant une reprise modérée dans les années suivantes.

Figure 33 Part de marché cumulées par grande branche (1990 - 2022)



Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

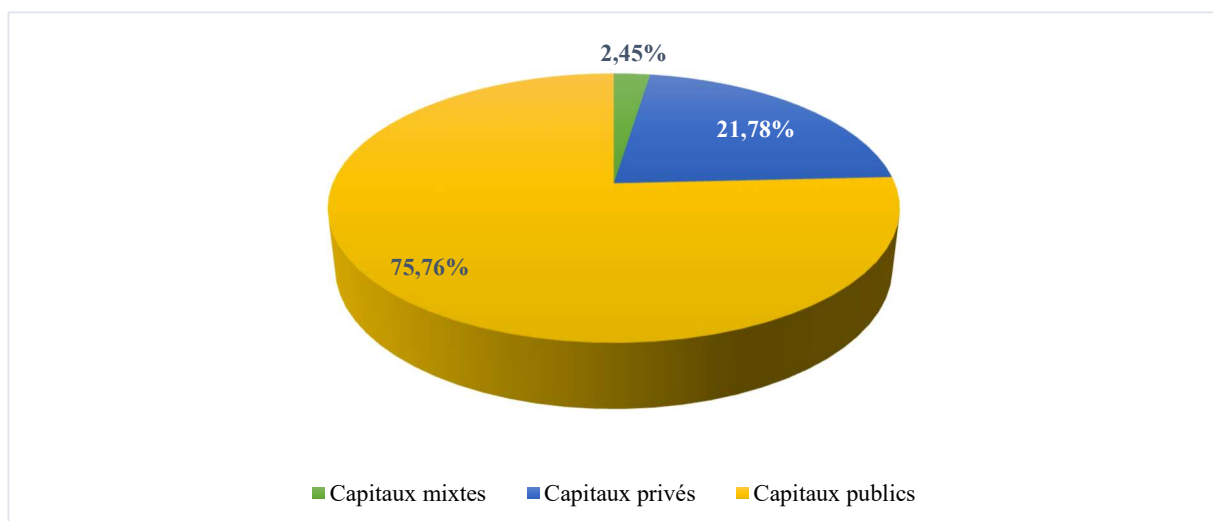
Le graphique circulaire présente la répartition des parts de marché cumulées par grande branche pour la production globale du secteur des assurances sur la période allant de 1990 à 2022. Cette répartition met en lumière la dominance de certaines branches d'assurance par rapport à d'autres.

La branche de l'assurance automobile occupe la première place avec une part de marché de 47,85 %, traduisant une prédominance marquée et soulignant l'importance de cette catégorie dans le secteur des assurances. En seconde position, l'IRD (Incendie, Risques Divers) représente 35,84 % du marché, indiquant une contribution significative à l'activité globale du secteur.

Les autres branches affichent des parts de marché plus modestes : l'assurance transport représente 6,69 %, tandis que l'assurance des personnes représente 6,39 %. Enfin, les catégories assurance-crédit, assurance caution, et assurances agricoles ne sont pas explicitement représentées dans le graphique, suggérant une part négligeable dans le total de la production cumulée.

Cette répartition révèle une concentration majeure du secteur autour de l'assurance automobile et de l'IRD, qui, à elles seules, cumulent plus de 80 % du marché. Cela témoigne du rôle central de ces branches dans le portefeuille global des assurances. À l'inverse, les autres segments, bien que présents, occupent une place beaucoup plus réduite, reflétant peut-être une demande limitée ou un développement moindre de ces secteurs.

Figure 34 Part de marché cumulés par type de capital (1990 – 2022)



Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Le diagramme circulaire illustre la répartition des parts de marché cumulées par type de capital dans la production globale du secteur sur la période 1990-2022, mettant en lumière la prédominance des capitaux publics.

Avec 75,76 %, les capitaux publics dominent largement le secteur, reflétant leur rôle central dans la production globale. Les capitaux privés, qui représentent 21,78 %, occupent une position secondaire mais significative, traduisant une contribution importante bien que nettement inférieure à celle des capitaux publics. En revanche, les capitaux mixtes ne comptent que pour 2,45 %, signalant une participation très limitée des structures combinant capitaux publics et privés.

Cette répartition met en évidence la forte dépendance du secteur aux capitaux publics au cours de la période étudiée. Les capitaux privés jouent un rôle de complémentarité, tandis que la part très faible des capitaux mixtes souligne une intégration marginale de ce type de financement.

5 Développement des partenariats en bancassurance en Algérie

La bancassurance, en tant que modèle de distribution intégrée de produits bancaires et d'assurance, connaît un essor progressif en Algérie. Cette section présente les principaux partenariats établis entre les banques et les compagnies d'assurances opérant sur le marché national, soulignant les dynamiques de collaboration et les stratégies d'extension des réseaux de distribution.

Tableau 5 Principaux partenariats entre banque et assurances conventionnelles

Banques	Assurances							
	CAAR	CAARAMA	CAAT	TALA	SAA	AXA	ALGERIENN E VIE	CARDIF EL DJAIR
CPA	X	X	X	X		X		
BNA	X		X		X		X	
BEA			X					
BDL					X			

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

CNEP								X
BADR					X			
FRANSA BANK							X	
GOLF- BANK A LGERIE							X	
SOCIET E GENE RALE						X		

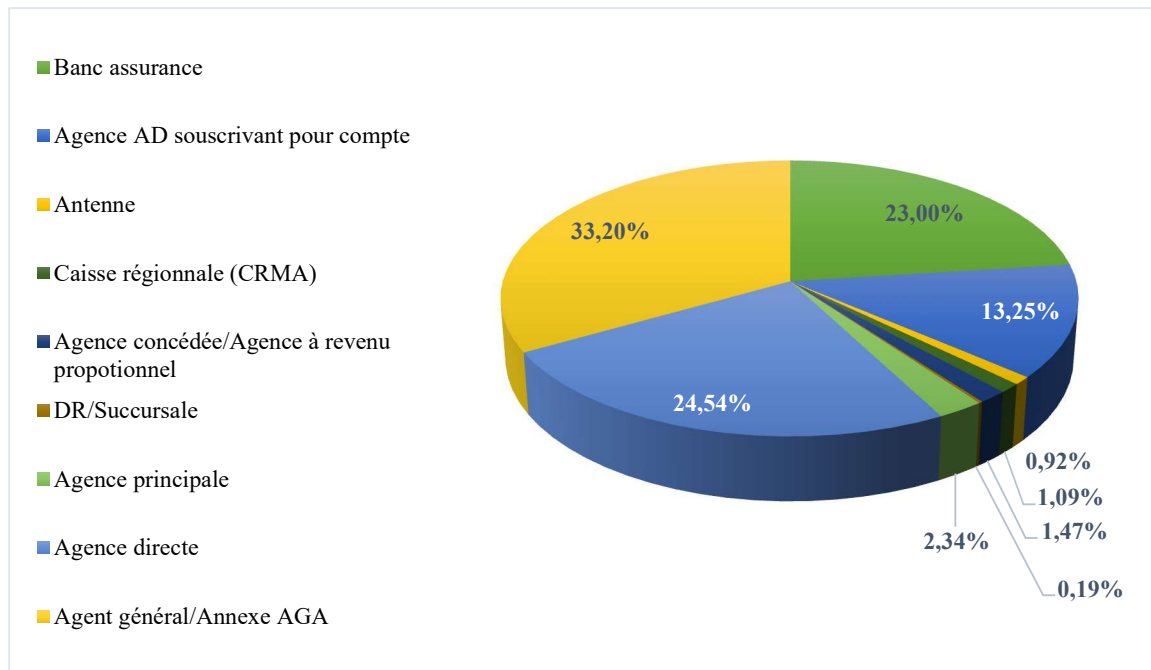
Source : Élaborée par l’auteure.

Le tableau met en évidence les relations de partenariat existantes entre plusieurs banques algériennes et des compagnies d’assurances dans le cadre du modèle de la bancassurance. On observe que certaines banques publiques comme le CPA et la BNA jouent un rôle central dans ce dispositif, avec plusieurs partenariats, notamment avec la CAAR, la SAA, ou encore AXA. Le CPA est particulièrement actif, collaborant avec cinq compagnies d’assurances, ce qui témoigne d’une stratégie de diversification de l’offre d’assurance au sein de ses agences. D’autres établissements comme la BEA, la BDL ou la BADR montrent une implication plus ciblée.

À l’inverse, certaines banques privées telles que Fransabank, Golf-Bank Algérie ou Société Générale semblent orienter leur partenariat vers des compagnies spécifiques, comme Algerienne Vie ou Cardif El Djazair. On note également que certaines compagnies comme CAAT ou AXA sont partenaires de plusieurs banques, ce qui témoigne de leur volonté d’élargir leur réseau de distribution.

Globalement, ce tableau illustre l’essor progressif de la bancassurance en Algérie, avec une collaboration croissante entre le secteur bancaire et le secteur des assurances pour optimiser la distribution de produits d’assurance.

Figure 35 Répartition des agences par types de réseau de l'année 2022



Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Ce graphique met en évidence la diversité des canaux de distribution utilisés par les compagnies d'assurances en Algérie. Il en ressort que les agents généraux et leurs annexes (AGA) représentent la part la plus importante du réseau avec 33,20 %, confirmant leur rôle traditionnellement dominant dans le secteur. Viennent ensuite les agences AD souscrivant pour compte avec 24,54 %, suivies de la bancassurance qui occupe une place significative à hauteur de 23,00 %, témoignant de la montée en puissance de ce canal ces dernières années. Les antennes (13,25 %) et les caisses régionales (CRMA) (2,34 %) complètent les canaux intermédiaires. Les autres structures comme les agences concédées, DR/Succursales, agences principales, et agences directes ont des parts plus modestes, chacune représentant moins de 1,5 % du total.

Cette répartition révèle un équilibre entre les modèles classiques d'intermédiation (agents, agences) et les canaux modernes comme la bancassurance, traduisant une transformation progressive du paysage de la distribution dans le secteur des assurances en Algérie.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Section 2: Cadre réglementaire et évolution du marché TAKAFUL en Algérie

Le marché algérien du TAKAFUL, encore naissant, se développe dans un environnement réglementaire en construction. Cette section examine les bases juridiques en cours de mise en place, les institutions impliquées dans la structuration de l'offre TAKAFUL, ainsi que les premières initiatives commerciales observées. Cette analyse permet d'évaluer la maturité du secteur et d'identifier les conditions de son essor.

1 Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 : Un cadre réglementaire pour le TAKAFUL en Algérie

Le décret n° 21-81, comprenant **27 articles répartis sur trois chapitres**, marque une avancée significative dans l'organisation du système d'assurance TAKAFUL en Algérie. Voici une synthèse des points essentiels :

1.1 Chapitre 1 : Dispositions générales

Ce premier chapitre, constitué de deux articles, pose les fondements du système TAKAFUL et traite notamment des définitions suivantes :

➤ Éléments clés (article 2)

- **TAKAFUL général** : Comparable à l'assurance dommages dans les systèmes conventionnels, il couvre les pertes ou dommages matériels subis par les participants. Ce contrat, souvent d'une durée d'un an, repose sur le principe de contribution volontaire (Tabarru').
- **TAKAFUL familial** : Similaire à une assurance-vie à long terme, il offre un soutien financier en cas de décès ou d'invalidité. Les contributions des participants sont divisées en deux catégories :
 - **Fonds d'investissement des participants** : Pour la constitution de capital.
 - **Fonds de risque des participants** : Affecté à la couverture des sinistres.
- **Comptes des partenaires** : Ces comptes appartiennent à la société TAKAFUL ou à une société de réassurance TAKAFUL, distincts des fonds des participants.
- **Qard Hassan** : Un prêt sans intérêt, accordé temporairement pour pallier un déficit, à rembourser dans un délai déterminé.
- Définition du TAKAFUL (article 3)

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Le TAKAFUL est défini comme un mécanisme d'assurance solidaire conforme aux principes de la Charia.

1.2 Chapitre 2 : Conditions et modalités d'exercice du TAKAFUL

Ce chapitre, composé de 17 articles, précise les exigences pour pratiquer le TAKAFUL en Algérie.

➤ Modalités d'exercice (article 4)

Deux options sont possibles :

1. **Exclusivité des activités au TAKAFUL.**
2. **Création d'une "fenêtre TAKAFUL"** au sein d'une société d'assurance conventionnelle, avec une séparation stricte entre les activités classiques et celles liées au TAKAFUL, sur les plans financier, technique et comptable.

➤ Formes de TAKAFUL (article 5)

Les deux formes principales sont confirmées : TAKAFUL général et TAKAFUL familial.

Constitution du dossier d'agrément (articles 6 et 7)

Pour exercer le TAKAFUL, un dossier doit être soumis et inclure :

- Le modèle opérationnel adopté (cf. article 9).
- Une liste des membres du comité de supervision charaïque, accompagnée de justificatifs prouvant leurs compétences en finance islamique.
- L'organisation mise en place pour gérer le TAKAFUL.
- Une séparation stricte entre les comptes des participants et ceux des partenaires.
- Les modalités de distribution des excédents du fonds des participants.

➤ Gestion des fonds (article 8)

La gestion des fonds, mentionnée à l'article 2, est confiée à l'entreprise TAKAFUL.

➤ Modèles d'exploitation (articles 9 à 12)

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Trois modèles opérationnels sont autorisés :

1. **Modèle de l'agence (Wakala) :** La société agit en tant que mandataire des participants et perçoit une rémunération fixe ou un pourcentage convenu sur les fonds gérés.
2. **Modèle du partage des profits (Moudaraba) :** Les participants fournissent le capital (Rab al-mal), tandis que l'entreprise (Moudarib) gère les investissements. Les bénéfices sont répartis selon des proportions prédéfinies, et les pertes sont supportées uniquement par le Rab al-mal, sauf en cas de négligence.
3. **Modèle hybride :** Combinaison de la Wakala pour la gestion des souscriptions et de la Moudaraba pour les investissements. Ce modèle est largement adopté par les entreprises TAKAFUL.

➤ **Fixation des rémunérations (article 13)**

Toute rémunération dans ces modèles doit être validée par l'autorité compétente de régulation des assurances.

➤ **Conditions des contrats (article 14)**

Les conditions générales des contrats TAKAFUL doivent être approuvées par l'autorité compétente, accompagnées d'un certificat de conformité délivré par l'Autorité charaïque nationale pour la finance islamique.

➤ **Comité de supervision charaïque (articles 15 à 19)**

Le rôle de ce comité est essentiel dans le TAKAFUL. Ses caractéristiques principales :

- **Composition :** Trois membres algériens qualifiés en finance islamique.
- **Nomination :** Les membres sont désignés par l'Assemblée générale pour un mandat renouvelable une fois. L'un d'eux est élu président.
- **Fonction :** Veiller à la conformité des produits et des activités aux principes de la Charia.
- **Indépendance :** Les membres du comité de supervision charaïque doivent être indépendants de la société d'assurance. Leur relation avec l'entreprise est encadrée par un contrat de prestation de services, précisant le montant de leurs honoraires, qui est approuvé par l'Assemblée générale sur proposition du Conseil d'administration.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- **Accès à l'information :** La société TAKAFUL est tenue de fournir au comité toutes les informations nécessaires pour accomplir ses missions. En retour, les membres du comité sont tenus de respecter la confidentialité des informations et de préserver le secret professionnel.

➤ **Nomination d'un auditeur spécialisé**

Conformément à l'article 20, les compagnies TAKAFUL doivent désigner un auditeur spécialisé, sur proposition de la direction générale et validation du Conseil d'administration. Cet auditeur a pour mission :

- De vérifier la conformité des opérations TAKAFUL avec les avis et décisions du comité de supervision charaïque.
- D'assurer le respect des normes et principes du TAKAFUL.
- De produire des rapports à l'intention du comité de supervision charaïque et du Conseil d'administration.

1.3 Chapitre 3 : Organisation et gestion des sociétés TAKAFUL

Ce chapitre expose les règles relatives à la séparation comptable, à la gestion des fonds et aux mécanismes de réassurance.

➤ **Séparation des comptes**

Selon les articles 21 et 22, les compagnies TAKAFUL doivent tenir des comptes distincts, notamment :

1. Un compte pour les investissements du capital de la société.
2. Un compte pour les fonds des participants, reflétant les revenus et les dépenses. Ce compte comprend :
 - **Revenus :** Contributions, revenus d'investissement, recours après sinistre et autres recettes.
 - **Dépenses :** Indemnités, provisions et autres frais de gestion.

➤ **Gestion des excédents et déficits des fonds**

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- **Excédents positifs (articles 23 et 24) :** Si le solde est positif en fin d'exercice, une partie peut être distribuée selon les modalités suivantes :
 - À tous les participants, qu'ils aient bénéficié ou non d'indemnités.
 - Aux participants n'ayant perçu aucune indemnité durant l'exercice.
 - Proportionnellement aux contributions des participants après déduction des indemnités reçues. Si les indemnités perçues excèdent leur contribution, aucun montant ne leur sera alloué.

Les modalités de distribution doivent être définies dans les statuts de la société.

- **Excédents négatifs :** En cas de déficit, la société doit octroyer au fonds un **Qard Hassan** (prêt sans intérêt). Ce prêt sera remboursé ultérieurement sur les excédents futurs, sans dépasser 70 % du capital de la société.

➤ Réassurance (articles 25 et 26)

Les compagnies TAKAFUL peuvent recourir à des sociétés de réassurance spécialisées dans le TAKAFUL. En cas de nécessité, elles peuvent également collaborer avec des compagnies de réassurance conventionnelles, sous réserve de l'approbation du comité de supervision charaïque.

➤ Publication officielle

Enfin, selon l'article 27, ce décret a été officiellement publié dans le Journal officiel de la République algérienne démocratique et populaire, actant ainsi son entrée en vigueur.

2 Transition d'une Assurance Conventionnelle vers le Modèle TAKAFUL

La conversion d'une compagnie d'assurance traditionnelle en une structure conforme aux principes du TAKAFUL implique une série d'adaptations majeures afin d'assurer sa conformité avec les normes de la finance islamique. Ce processus repose sur plusieurs étapes essentielles : (القضاة، 2021)

a. Mise en place d'un dispositif de contrôle interne

- Création d'un comité de supervision conforme aux standards de l'**Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI)**, garantissant le respect des principes islamiques.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- b. Conformité réglementaire et adaptation juridique :** Modification du cadre légal et du statut de l'entreprise pour refléter les objectifs du TAKAFUL et le réajustement des licences d'exploitation en accord avec les exigences des autorités de régulation.
- c. Réorganisation de la structure organisationnelle :** Création d'un département indépendant chargé de la gouvernance et du respect des règles de la finance islamique.
- d. Refonte des contrats et produits d'assurance :** Élaboration de contrats conformes aux principes de la Charia, garantissant transparence et équité entre les participants.
- e. Gestion des ressources financières :** Transfert des comptes bancaires de la compagnie vers des établissements financiers islamiques.
- f. Formation et montée en compétences du personnel :** Déploiement de programmes de formation adaptés à tous les niveaux afin d'assurer une mise en œuvre rigoureuse du modèle TAKAFUL.
- g. Alignement avec les normes comptables et de gouvernance :** Adoption des référentiels comptables, d'audit et d'éthique établis par l'AAOIFI pour garantir une gestion transparente et conforme.

3 Exigences Réglementaires pour l'Implantation d'une Fenêtre TAKAFUL au sein d'une Compagnie d'Assurance Conventionnelle

L'ouverture d'une **fenêtre TAKAFUL** au sein d'une compagnie d'assurance conventionnelle doit répondre à des exigences strictes afin d'assurer sa conformité aux principes de la finance islamique et de garantir une séparation claire entre les deux modèles. Les principales conditions réglementaires sont les suivantes : (الخليفة, 2009)

3.1 Séparation Financière et Comptable

Pour préserver l'indépendance de la fenêtre TAKAFUL, une séparation totale des ressources financières et des opérations comptables est indispensable. Cela implique :

- La création d'un fonds distinct exclusivement dédié aux activités TAKAFUL.
- L'établissement d'une comptabilité autonome avec des procédures spécifiques, indépendantes des autres branches de l'assureur.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

3.2 Contrôle de Conformité à la Charia :

La mise en place d'un **comité de conformité à la Charia** est essentielle pour superviser les opérations de la fenêtre TAKAFUL et garantir leur alignement avec les principes islamiques. Ce comité est chargé de :

- Examiner et valider l'ensemble des produits et services proposés.
- S'assurer de l'absence de toute pratique contraire aux principes de la finance islamique.

3.3 Supervision Réglementaire par les Autorités de Contrôle :

Un cadre de régulation spécifique doit être instauré par les autorités compétentes afin de garantir la transparence et l'intégrité des fenêtres TAKAFUL. Cette supervision vise à :

- S'assurer du respect des exigences d'indépendance et de conformité à la Charia.
- Définir des normes techniques garantissant une séparation effective entre les activités conventionnelles et TAKAFUL.
- Protéger les assurés contre d'éventuelles dérives commerciales abusant du label TAKAFUL.

4 Les principales institutions d'assurance TAKAFUL en Algérie

Dans le cadre du développement du secteur financier islamique, plusieurs compagnies d'assurance TAKAFUL ont vu le jour en Algérie afin de répondre à une demande croissante pour des produits conformes à la charia. Ces institutions jouent un rôle clé dans la promotion de l'assurance participative et dans la diversification de l'offre sur le marché national. Parmi les principales compagnies opérant dans ce domaine, on peut citer :

4.1 Salama :

Salama Assurance Algérie est une compagnie d'assurance spécialisée dans l'assurance TAKAFUL (conforme aux principes de la finance islamique), active sur le marché algérien depuis l'an 2000. Filiale du groupe international SALAMA Islamic Arab Insurance Company (IAIC), coté à la bourse de Dubaï. Elle se distingue par un portefeuille composé à 75 % d'assurances de personnes et à 25 % d'assurances destinées aux entreprises et organismes publics. (Zouambi, 2023)

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Salama se caractérise par sa réactivité en matière d'indemnisation, renforçant ainsi sa crédibilité et sa notoriété sur le marché. Innovante, elle propose une gamme variée de produits, tels que l'assistance automobile, l'assurance protection juridique, ou encore la responsabilité civile des dirigeants. Elle a également été pionnière dans le développement d'un réseau local structuré de conseillers spécialisés dans les produits d'assurance IARD (incendie, accidents, risques divers).

En matière de partenariat, Salama a conclu des accords avec des acteurs majeurs comme MAPFRE Assistance pour ses produits d'assistance automobile, ainsi qu'avec la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) et d'autres réassureurs internationaux pour garantir des couvertures solides et diversifiées.

4.2 El-djazair TAKAFUL :

Première société publique par actions, spécialisée en Assurance TAKAFUL Général, spécialisée dans l'assurance des dommages, a vu le jour en 2022, Les produits commercialisés par El-Djazair TAKAFUL sont certifiés conformes aux préceptes de la charia islamique par le Haut Conseil Islamique (HCI). Avec un capital estimé à 2 milliards de DZD, elle est le fruit d'un partenariat entre plusieurs compagnies d'assurance dommages (CAAR, CAAT, SAA, CASH) et des banques publiques suivantes : CNEP, BNA, BEA, BDL, BADR et CPA. (Algérie presse service, 2022)

4.3 El-Djazaïr El-Moutahida :

La société privée El-Djazaïr El-Moutahida, dédiée à l'assurance familiale, a été créée en 2022 après avoir obtenu une autorisation officielle pour exercer ses activités. Cette réalisation est le résultat de la collaboration entre quatre compagnies d'assurance vie (AMANA, TALA, AGLIC, CAARAMA) et six banques publiques (BNA, BEA, BDL, BADR, CPA, CNEP-Banque).

5 Agrément des fenêtres d'assurance TAKAFUL

En complément des compagnies entièrement dédiées au TAKAFUL, certaines assurances conventionnelles en Algérie ont ouvert des fenêtres TAKAFUL (ou guichets TAKAFUL) afin de proposer des produits conformes aux principes de la finance islamique. L'ouverture de ces fenêtres est soumise à un agrément spécifique délivré par les autorités compétentes, garantissant le respect des exigences réglementaires et de la charia. Ces guichets constituent une alternative

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

stratégique pour élargir l'accès au TAKAFUL et favoriser son intégration progressive dans le paysage assurantiel national.

5.1 GAM TAKAFUL

La GAM TAKAFUL a été la première entreprise en Algérie à recevoir une autorisation pour exploiter une fenêtre TAKAFUL en mars 2022. Elle propose des produits d'assurance dommages, notamment pour les véhicules, les habitations, la santé et les voyages. Cette autorisation a été accordée par la décision du 28 Rabi' Al-Awwal 1443 H (4 novembre 2021), modifiant celle du 16 Rabi' Al-Thani 1422 H (8 juillet 2001). (Bulletin officiel du ministère des Finances, 2021)

5.2 Cardif Algérie :

En vertu d'une décision datée du 28 Rabi' Al-Awwal 1443 H (4 novembre 2021), complétant celle du 18 Ramadan 1427 H (11 octobre 2006), Cardif Algérie a obtenu une deuxième autorisation. Cela lui permet d'exercer à la fois des activités d'assurance traditionnelles et des opérations de TAKAFUL familial sous forme de fenêtre. (Bulletin officiel du ministère des Finances, 2021)

5.3 Karama Assurance :

Spécialisée dans l'assurance de personnes traditionnelle, Karama Assurance a reçu un agrément l'autorisant à proposer des services de TAKAFUL familial sous forme de fenêtre. (Journal Officiel de la République Algérienne, 2022)

5.4 Algérienne des Assurances :

La société Algérienne des Assurances, déjà active dans le domaine des assurances traditionnelles, a élargi son activité en ouvrant une fenêtre dédiée au TAKAFUL général

5.5 Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) :

En complément de ses activités de réassurance traditionnelle, la Compagnie Centrale de Réassurance a lancé une fenêtre TAKAFUL pour offrir des services de réassurance (RETAKAFUL) familial et général (Journal Officiel de la République Algérienne, 2022)

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

6 Bancassurance :

Les accords conclus entre les banques et les compagnies d'assurance en Algérie, autorisés par la loi 06/04 du 20 février et le décret 95/07 du 25 janvier 1995, ont permis l'émergence de ce que l'on appelle la bancassurance. Ce modèle consiste à commercialiser des produits d'assurance traditionnels par le biais des guichets des banques.

Soucieuses de s'adapter à l'essor du TAKAFUL sur le marché des assurances, de nombreuses institutions bancaires, qu'elles soient traditionnelles ou islamiques, ont choisi d'ouvrir des guichets spécialisés dans la distribution des produits d'assurance TAKAFUL.

Tableau 6 Principaux partenariats entre banque et assurances conventionnelles

Banques	Compagnies d'assurances			
	SALAMA	EL-DJAZAIR EL MOUTAHDIDAF AMILY TAKAFUL	EL-DJAZAIR TAKAFUL	CARDIF EL DJAZA IR
BNB		X	X	
BEA			X	
BDL		X	X	
CNEP		X	X	X
BID	X			
SALAM	X			
BARAKA	X			
BNP PARIBAS	X			

Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

6.1 Les produits de la bancassurance :

La bancassurance propose une variété étendue de produits financiers qui fusionnent des services bancaires et d'assurance afin de satisfaire les besoins globaux des clients. Parmi les offres fréquemment disponibles en bancassurance, on retrouve

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Article n°2 et n°4 du décret exécutif n° 07-153 fixant les produits d'assurance pouvant être distribués par les banques, établissements financiers et assimilés ainsi que les niveaux maximums de la commission de distribution

Tableau 7 Les produits de la bancassurance

Les produits (Art – 2)	Les assurances de personnes		Assurances Crédits	Assurances des risques simples d'habitations		Assurances risques agricoles
	Capitalisation	Autres branches d'assurance de personnes (accidents, Maladie, assistance, Vie décès)		Assurance obligatoire des risques catastrophiques	Multirisques Habitations	
Les niveaux maximums de la commission de distribution (Art – 4)	40% de la première prime et 10% des primes annuelles suivantes durant toute la durée du contrat	15%	10%	5%	32%	10%

Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

7 Le marché des assurances TAKAFUL en chiffre :

Le marché des assurances TAKAFUL connaît une croissance soutenue à l'échelle mondiale, porté par une demande croissante de solutions financières conformes à la charia. En Algérie, bien que ce segment soit encore en phase de développement, les indicateurs révèlent un intérêt croissant tant du côté des opérateurs que des assurés. L'analyse des données chiffrées permet de mieux comprendre l'évolution du secteur, sa part dans le marché global de l'assurance, ainsi que ses perspectives de croissance.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

7.1 TAKAFUL général :

Le segment du TAKAFUL général représente une part importante du marché des assurances TAKAFUL en Algérie. Il couvre divers produits destinés à la protection des biens et des activités économiques, tout en respectant les principes de mutualité et de conformité à la charia. Les chiffres relatifs à ce segment permettent de mesurer son évolution, sa contribution au marché global du TAKAFUL, ainsi que les tendances observées en matière de souscription et de primes collectées.

Tableau 8 Évolution trimestrielle du TAKAFUL général (2022 – 2024)

En milliards de DA

TAKAFUL Générale	T1	T2	T3	T4
2022	-	12 014 868	20 502 006	48 470 431
2023	27 479 739	58 302 744	73 648 336	129 641 737
2024	64 419 906	129 296 031	220 036 723	-

Source : Élaborée par l’auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Le tableau présente l'évolution trimestrielle du TAKAFUL général entre 2022 et 2024, exprimée en milliards de dinars algériens. Cette période est marquée par une croissance soutenue, tant d'une année à l'autre que d'un trimestre à l'autre. En 2022, bien que les données du premier trimestre soient absentes, une hausse significative est constatée, notamment au quatrième trimestre où les revenus atteignent 48,47 milliards de DA, traduisant une progression marquée par rapport aux trimestres précédents. L'année 2023 confirme cette dynamique, avec une augmentation régulière des revenus, passant de 27,48 milliards de DA au T1 à 129,64 milliards de DA au T4, soit un quasi-quintuplement sur l'année.

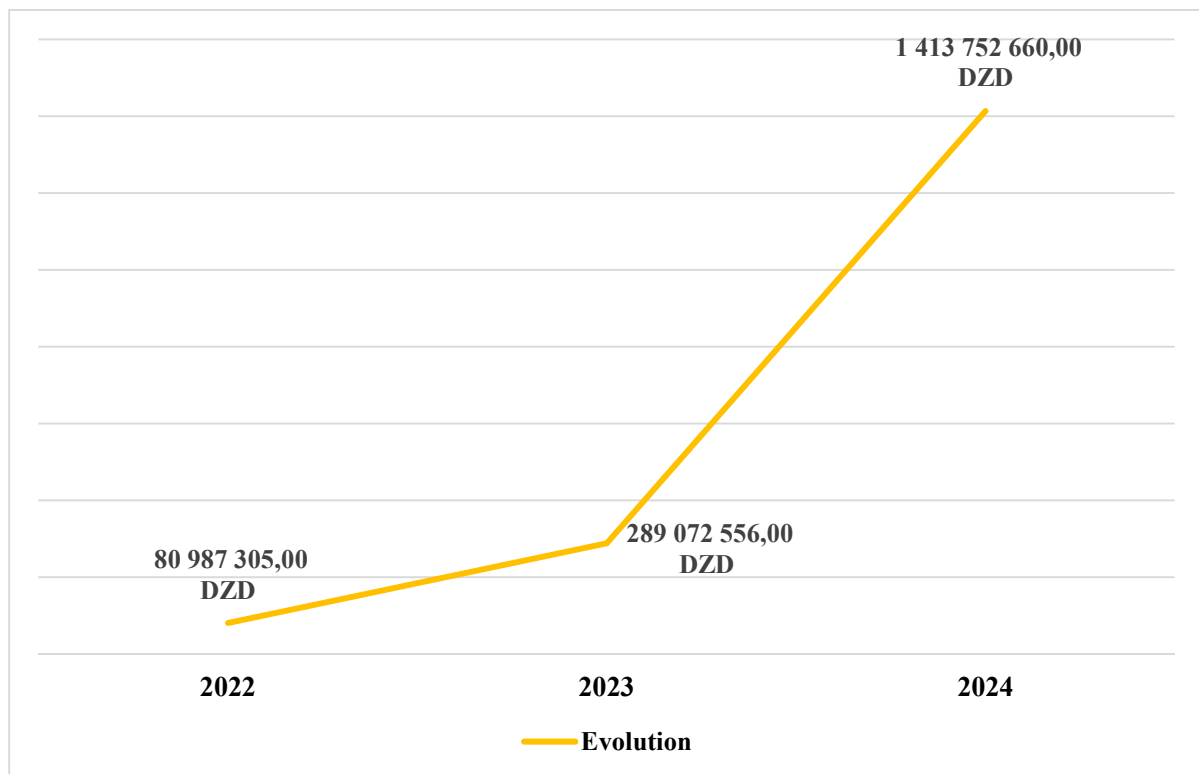
En 2024, les données disponibles jusqu'au troisième trimestre révèlent une accélération notable, avec un chiffre d'affaires atteignant 220,04 milliards de DA au T3, enregistrant une progression de plus de 70 % par rapport au T2. Cette trajectoire ascendante reflète une forte demande, l'efficacité des stratégies commerciales et des politiques de développement sectoriel.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

La performance particulièrement élevée observée au quatrième trimestre pourrait être attribuée à des facteurs saisonniers ou à des campagnes promotionnelles spécifiques.

Ces résultats mettent en lumière le potentiel considérable du marché des assurances TAKAFUL, qui semble destiné à jouer un rôle de plus en plus central dans l'économie algérienne

Figure 36 Évolution annuelle du TAKAFUL général (2022 – 2024)



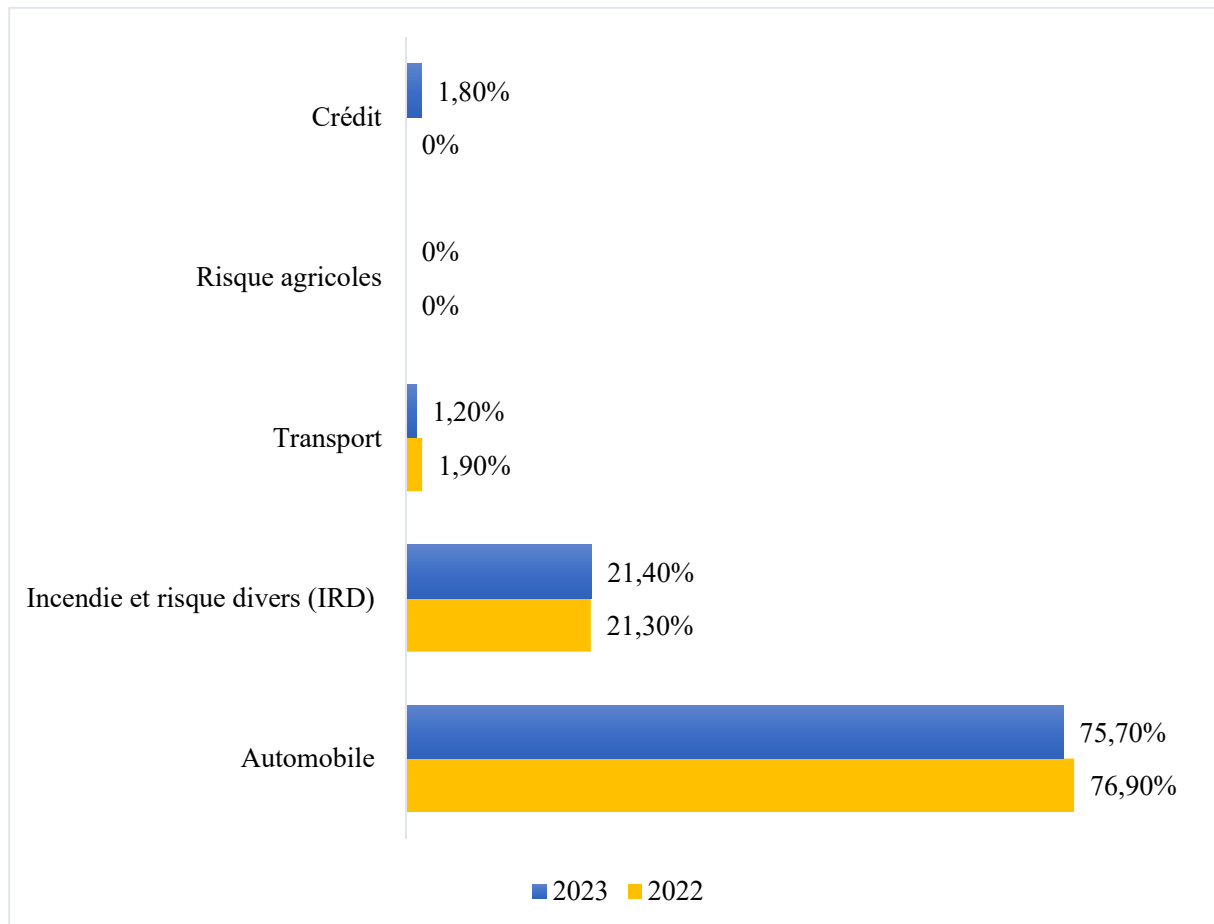
Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

La figure illustre l'évolution annuelle du TAKAFUL général entre 2022 et 2024, exprimée en dinars algériens (DZD), mettant en évidence une croissance remarquable au cours de cette période. En 2022, les revenus s'élèvent à 80,99 millions de DZD, marquant un point de départ prometteur. En 2023, une étape majeure est franchie avec un chiffre d'affaires atteignant 289,07 millions de DZD, soit une augmentation de plus de trois fois par rapport à l'année précédente. Cette dynamique s'accélère en 2024, où les revenus culminent à 1 413,75 millions de DZD, représentant près de cinq fois le montant enregistré en 2023.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Cette progression spectaculaire reflète une expansion rapide et soutenue du marché, probablement portée par une hausse significative de la demande, des stratégies commerciales efficaces et des initiatives favorisant le développement du secteur. Le bond exceptionnel observé en 2024 met en lumière le potentiel considérable des assurances TAKAFUL comme levier de croissance dans l'économie algérienne.

Figure 37 Structure du chiffre d'affaires des assurance TAKAFUL général par branche :



Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du Conseil national des assurances.

Le graphique compare la structure du portefeuille des assurances dommages en Algérie entre les années 2022 et 2023, répartie selon les grandes catégories de risques assurés. Les résultats révèlent que l'assurance automobile domine largement le portefeuille des assurances dommages en Algérie, représentant 76,90 % en 2022 et 75,70 % en 2023. Bien que cette catégorie reste majoritaire, on note une légère baisse d'une année à l'autre. Elle est suivie par la branche incendie et risques divers (IRD), qui conserve une part stable autour de 21,3 % à 21,4 %, soulignant son importance dans la couverture des biens et infrastructures.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Les autres branches affichent des parts marginales : le transport ne dépasse pas 1,9 %, avec une légère baisse à 1,2 % en 2023, tandis que l'assurance-crédit n'apparaît qu'en 2023 avec 1,8 %, ce qui peut indiquer une tentative récente de diversification. Quant aux risques agricoles, ils restent totalement absents du portefeuille sur les deux années. Cette répartition témoigne d'un déséquilibre structurel, avec une forte dépendance au segment automobile, exposant le marché à une vulnérabilité en cas de régression de ce secteur.

7.2 TAKAFUL Familiale :

Le TAKAFUL familial, équivalent islamique de l'assurance vie, offre une protection financière aux participants tout en respectant les principes de la finance islamique. L'analyse des données chiffrées sur ce segment permet d'évaluer son développement, sa part de marché et son potentiel de croissance à moyen et long terme.

Tableau 9 Évolution trimestrielle du TAKAFUL Familal (2022 – 2024)

En millions de DA

TAKAFUL Familiale	T1	T2	T3	T4
2022	-	0	0	0
2023	1 116 267	5 755 866	18 973 331	85 179 129
2024	39 844 389	127 575 658	170 021 479	-

Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du conseil national des assurances.

En 2022, aucune production n'a été enregistrée, marquant un démarrage timide pour ce segment. En revanche, l'année 2023 a marqué le véritable point de départ, avec une progression notable au fil des trimestres. Le premier trimestre a enregistré une production de 1 116,27 millions de DZD, suivie d'une augmentation régulière, atteignant 85 179,13 millions de DZD au quatrième trimestre.

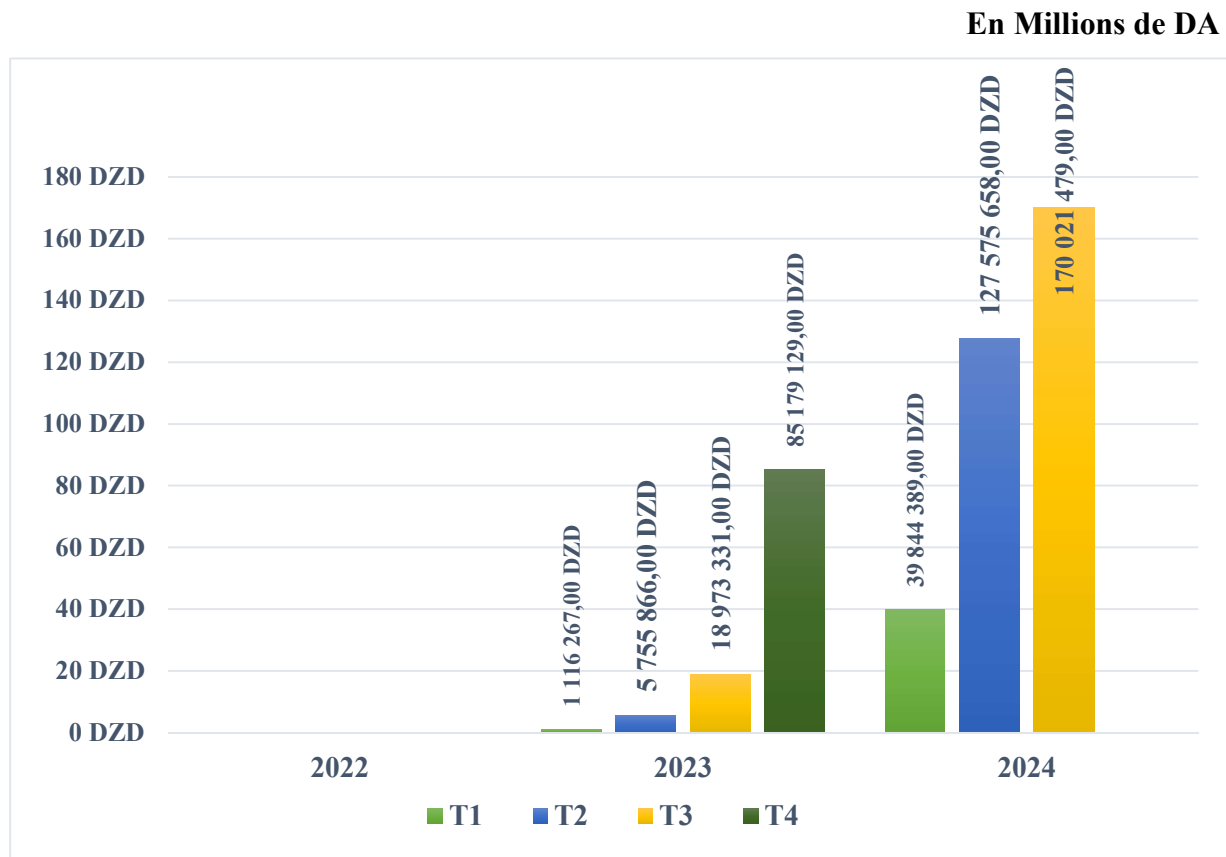
En 2024, la croissance s'est accélérée de manière spectaculaire. Dès le premier trimestre, la production a atteint 39 844,39 millions de DZD, poursuivant une forte dynamique au deuxième trimestre avec 127 575,66 millions de DZD, pour culminer à 170 021,48 millions

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

de DZD au troisième trimestre. Les données pour le quatrième trimestre de 2024 ne sont pas encore disponibles.

Cette progression reflète l'essor rapide du TAKAFUL Familiale en Algérie, porté par des efforts intensifiés pour développer ce secteur et répondre à une demande croissante.

Figure 38 Croissance des résultats financiers trimestriels (2022–2024)



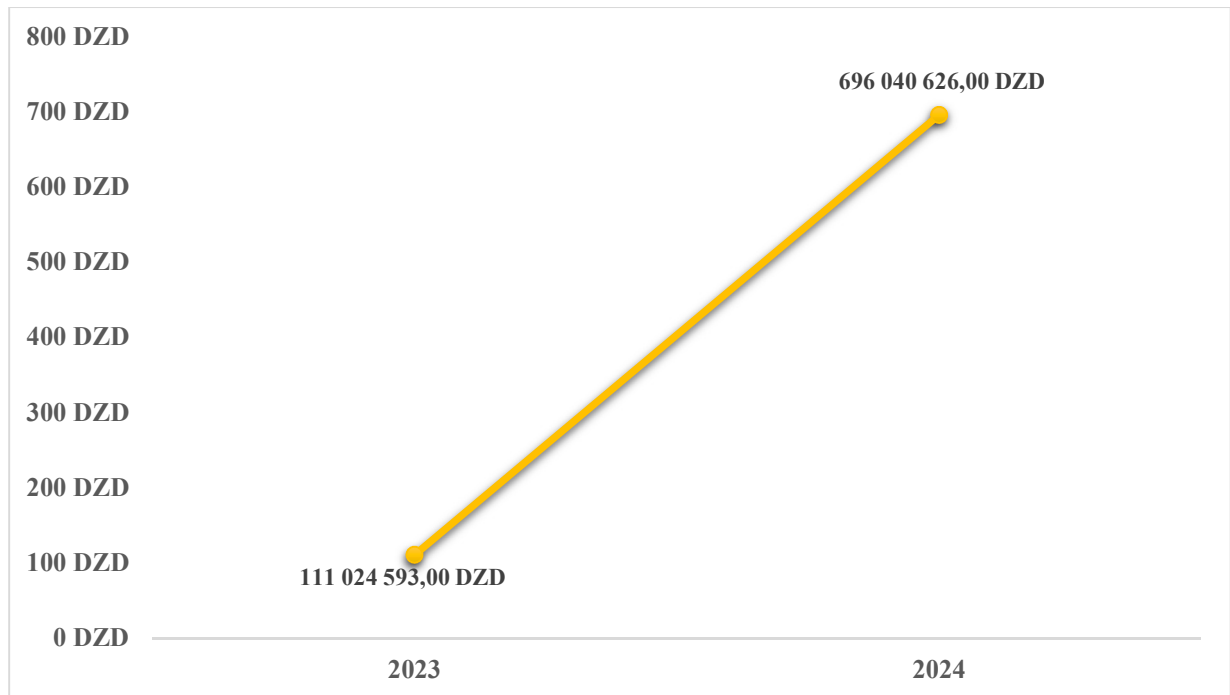
Source : Élaborée par l'auteure.

Le graphique illustre l'évolution des montants financiers, exprimés en DZD, pour quatre catégories (T1, T2, T3, T4) entre 2022 et 2024. En 2022, seule la catégorie T1 est représentée, avec un montant relativement modeste de 11 267 000 DZD. En 2023, une progression significative est observée : T1 atteint 57 556 060 DZD, T3 enregistre 18 773 331 DZD, et T4, dominant cette année-là, apparaît avec un montant de 85 172 199 DZD.

En 2024, la croissance s'accélère davantage. T4 se distingue nettement avec 170 021 479 DZD, suivi par T2 à 127 575 658 DZD et T3 à 39 044 839 DZD, tandis que T1 continue de croître mais reste inférieur aux autres catégories. Cette tendance reflète une dynamique de croissance globale, marquée par une prédominance croissante de T4 au fil des années.

Figure 39 Evolution du TAKAFUL Famille de la période T1 au 2023 au T3 2024

En millions de DA

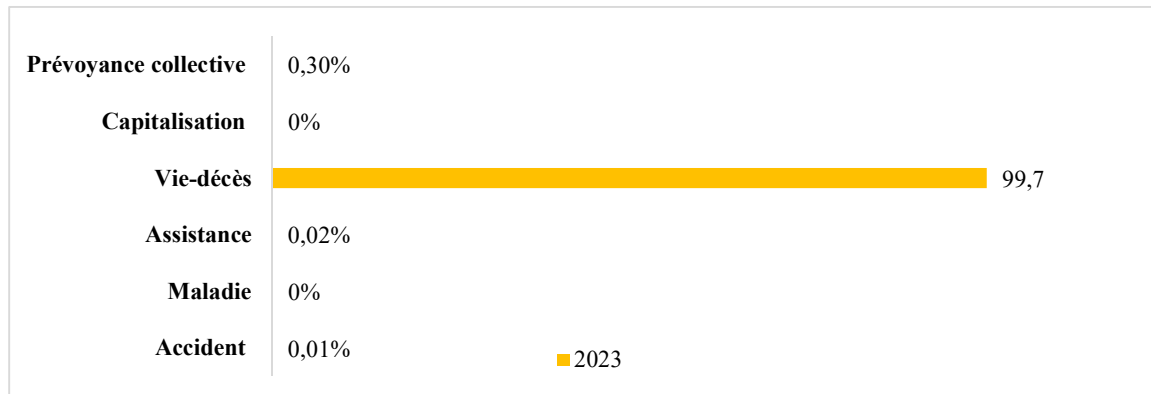


Source : Élaborée par l’auteure à partir des données du conseil national des assurances.

Le graphique illustre l'évolution du TAKAFUL Famille sur la période allant de T1 2023 à T3 2024, en DZD. En 2023, le montant s'élève à 111 024 593 DZD, représentant un point de départ modéré. Une croissance exceptionnelle est observée en 2024, avec un montant atteignant 696 040 626 DZD, soit une augmentation significative sur une année. Cette tendance témoigne d'une dynamique remarquable et d'un intérêt croissant pour le TAKAFUL Famille sur la période analysée.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Figure 40 Structure du chiffre d'affaires des assurance TAKAFUL familial par branche :



Source : Élaborée par l'auteure à partir des données du conseil national des assurances.

L'analyse de la répartition du chiffre d'affaires des assurances TAKAFUL familial en 2023 met en évidence une forte concentration autour de la branche "Vie-décès", qui représente à elle seule 99,7 % du portefeuille. Cette domination écrasante reflète la prépondérance des produits d'assurance-vie dans le modèle TAKAFUL familial, souvent perçus comme les plus conformes aux principes de solidarité et de mutualisation prônés par la finance islamique.

Les autres branches demeurent quasi inexistantes, avec la prévoyance collective qui n'atteint que 0,30 %, et les segments tels que l'assistance (0,02 %) et les accidents (0,01 %) affichant des parts négligeables. Aucune activité n'a été enregistrée dans les branches capitalisation et maladie, traduisant soit une offre inexistante, soit une faible demande ou encore des contraintes réglementaires ou techniques qui freinent leur développement.

Ce déséquilibre dans la structure du chiffre d'affaires souligne le stade encore embryonnaire de la diversification des produits TAKAFUL en Algérie, et révèle une opportunité de croissance pour les branches encore sous-exploitées, à condition d'un meilleur encadrement, d'une sensibilisation du public et d'une innovation adaptée à la demande locale.

Section 3 : Dynamique actuelle et perspectives du TAKAFUL en Algérie

Le TAKAFUL, en tant qu'alternative éthique à l'assurance conventionnelle, suscite un intérêt croissant en Algérie. Toutefois, son développement reste limité par de nombreux obstacles structurels, socioculturels et techniques. En parallèle, des moteurs d'adhésion puissants fondés sur la foi religieuse et les valeurs de solidarité renforcent sa légitimité et son potentiel. Cette section propose une analyse critique des freins au développement du

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

TAKAFUL, des facteurs d'attractivité qui lui sont propres, ainsi que des leviers mobilisables pour en faire un pilier solide de la finance islamique en Algérie.

1 Contraintes structurelles et limitations institutionnelles du TAKAFUL en Algérie

Bien que le TAKAFUL repose sur des principes compatibles avec la culture religieuse dominante en Algérie, son implantation demeure limitée. Ce ralentissement s'explique par diverses contraintes structurelles et institutionnelles qui freinent son développement. Identifier ces obstacles permet de mieux cerner les conditions nécessaires à l'émergence d'un modèle TAKAFUL viable et intégré dans le système assurantiel national.

1.1 Méconnaissance du TAKAFUL et faible culture assurantielle

La culture assurantielle en Algérie reste globalement faible, en particulier dans les segments ruraux, jeunes ou informels. Le taux de pénétration de l'assurance globale reste très en deçà des standards régionaux ou mondiaux. Dans ce contexte, le TAKAFUL, qui suppose une compréhension fine de ses fondements religieux, juridiques et économiques, est encore plus mal connu.

De nombreuses personnes assimilent le TAKAFUL à l'assurance conventionnelle, qu'elles considèrent incompatible avec les principes islamiques. À l'inverse, certains rejettent le TAKAFUL par peur de complexité ou par absence de repères clairs. Ce manque de clarté et de vulgarisation réduit considérablement la demande, en dépit d'une population largement musulmane. Les campagnes d'éducation financière menées jusqu'à présent sont restées rares, non coordonnées et peu accessibles. (Ahmed, 2022)

1.2 Déficit de compétences et ressources humaines qualifiées

Le développement d'un secteur TAKAFUL solide exige des profils hybrides maîtrisant à la fois la finance, la jurisprudence islamique (*fiqh*), le droit des assurances et les technologies. Or, en Algérie, il existe peu de formations spécialisées dans ce domaine. Les cursus universitaires en finance islamique sont encore en émergence, et les programmes de formation professionnelle restent embryonnaires. (Abderrezzak, 2025)

En conséquence, les compagnies peinent à recruter des gestionnaires de fonds TAKAFUL, des experts charaïques ou des actuaires islamo-compatibles. Cette carence humaine compromet la qualité des produits proposés, leur conformité religieuse, et leur gestion

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

financière. À long terme, cela nuit à la crédibilité du secteur et à sa capacité à rivaliser avec les assureurs conventionnels.

1.3 Retard technologique et absence de stratégie digitale

La digitalisation constitue aujourd'hui un levier majeur pour l'extension des services financiers, notamment auprès des jeunes et des populations rurales ou enclavées. Or, les opérateurs TAKAFUL en Algérie sont encore très loin de proposer des parcours client numériques fluides, accessibles et sécurisés.

Contrairement à d'autres pays (Malaisie, Indonésie, Émirats), où des plateformes TakaTech permettent la souscription, le paiement ou le suivi des contrats via mobile ou applications dédiées, l'Algérie accuse un sérieux retard. Ce manque d'innovation freine l'accessibilité, augmente les coûts d'opération, et réduit la transparence perçue du modèle. (Abderrezzak, 2025)

1.4 Perception socioculturelle restrictive du TAKAFUL

Le TAKAFUL pâtit également d'une image réductrice, souvent perçue comme un produit réservé à une élite pieuse ou conservatrice. Cette perception repose en partie sur un marketing peu inclusif et sur le langage trop religieux utilisé dans les communications commerciales. Or, cela peut exclure une partie des consommateurs qui, bien que musulmans, se sentent moins concernés ou mal à l'aise avec une approche trop axée sur la religiosité. (Bouzaher, 2014)

Cette barrière psychologique est d'autant plus problématique que le TAKAFUL repose sur des valeurs universelles — solidarité, justice, responsabilité collective — qui pourraient séduire un public bien plus large si elles étaient mieux mises en valeur.

1.5 Offre limitée et faible compétitivité des produits

Les opérateurs TAKAFUL en Algérie proposent actuellement une gamme de produits très restreinte : assurance santé, automobile, parfois vie. Peu ou pas de produits sont développés pour les besoins des entreprises, des agriculteurs, ou pour les placements longue durée comme le TAKAFUL retraite ou éducation. (Noordin, 2016)

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Cette pauvreté de l'offre s'explique par la frilosité réglementaire, le manque de moyens techniques, mais aussi par une faible culture d'innovation produit. Elle empêche le secteur de capter des parts de marché significatives ou de répondre à des besoins spécifiques non couverts par l'assurance conventionnelle.

1.6 Faible intégration dans l'écosystème financier islamique

Le développement du TAKAFUL ne peut se faire de manière isolée. Il suppose une synergie forte avec d'autres piliers de la finance islamique : banques islamiques, sukuk, microfinance islamique, etc. Or, en Algérie, ces composantes évoluent encore de manière fragmentée, sans réelle coordination ni stratégie commune.

La limite de passerelles entre ces secteurs limite les synergies commerciales (produits bancassurance), la captation de l'épargne islamique ou la gestion de fonds conforme à la charia. Cette fragmentation nuit à l'émergence d'un écosystème cohérent, dynamique et crédible.

2 Facteurs motivationnels du TAKAFUL : valeurs religieuses et esprit de solidarité

Le développement du TAKAFUL, assurance conforme à la charia, ne repose pas uniquement sur des considérations techniques ou économiques. Son attractivité s'explique aussi par des facteurs profondément ancrés dans les valeurs religieuses et sociales des communautés musulmanes.

2.1 Conformité religieuse : un moteur central

Le TAKAFUL attire une grande partie des consommateurs musulmans en raison de sa conformité avec la charia.

Contrairement à l'assurance conventionnelle, souvent perçue comme contraire aux principes islamiques à cause de l'intérêt (riba), de l'incertitude excessive (gharar) et de la spéculation (maysir), le TAKAFUL offre une solution éthique respectueuse des préceptes religieux.

2.2 Fondements islamiques du modèle TAKAFUL

Le modèle repose sur des principes comme :

- Tabarru' (don volontaire)

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

- Mutualisation des risques
- Gestion sans but lucratif et transparente

Ces mécanismes remplacent la logique de profit par celle de l'entraide et de la coopération (Zafar, 2026).

2.3 Le TAKAFUL comme acte de foi et de cohérence morale

Pour de nombreux croyants, souscrire à un contrat TAKAFUL est perçu comme :

- Un acte de foi
- Un moyen de cohérence entre valeurs religieuses et pratiques économiques

Cette dimension renforce l'attrait du TAKAFUL auprès des populations religieusement engagées (Zafar, 2026).

2.4 Solidarité et cohésion sociale

Contrairement à l'assurance conventionnelle individualiste, le TAKAFUL est fondé sur :

- Une logique communautaire
- Une interdépendance entre membres
- Le partage des responsabilités

Ce modèle séduit les sociétés à forte cohésion sociale, comme les familles élargies et les réseaux associatifs.

2.5 Réponse à la défiance envers les institutions financières classiques

Le TAKAFUL est perçu comme une alternative crédible et porteuse de sens face à :

- La montée des inégalités économiques
- La méfiance croissante envers les grandes institutions financières

Il s'impose ainsi comme un outil de justice sociale et de développement inclusif.

Le TAKAFUL séduit grâce à sa conformité religieuse, son fondement sur l'entraide et la solidarité, et son image éthique face à la finance conventionnelle. Il représente une solution intégrée aux besoins spirituels, sociaux et économiques des communautés musulmanes.

3 Perspectives de développement : leviers pour booster le marché TAKAFUL

Bien que confronté à plusieurs défis – notamment l’insuffisance de l’offre, le manque de sensibilisation du public et la rareté des produits adaptés – le marché du TAKAFUL en Algérie dispose de **leviers solides** pour se développer dans les années à venir.

3.1 L’ordre réglementaire :

L’adoption récente de lois encourageant la finance islamique, notamment l’ouverture de fenêtres islamiques dans les banques publiques, crée un cadre institutionnel plus favorable. Ces réformes facilitent la structuration du secteur TAKAFUL et favorisent son intégration dans un écosystème financier islamique plus large (Abderrezak, 2025).

Le soutien explicite des autorités publiques est ici déterminant, notamment à travers la délivrance d’agréments spécifiques, l’accompagnement technique et la création d’un organe de régulation dédié.

3.2 L’évolution de la demande :

On assiste à un intérêt croissant pour la finance éthique, notamment chez les jeunes adultes et les classes moyennes urbaines, en quête de produits financiers alignés avec leurs valeurs. La recherche de transparence, de responsabilité sociale et de conformité religieuse constitue un moteur puissant de différenciation face aux produits classiques.

En ce sens, le TAKAFUL a un potentiel stratégique : il peut capter une clientèle jusqu’ici marginalisée ou réticente à recourir à l’assurance traditionnelle.

3.3 La digitalisation :

En modernisant l’expérience utilisateur, en facilitant la souscription en ligne, le suivi des contrats et les demandes d’indemnisation via applications mobiles, le TAKAFUL peut devenir accessible à un public plus large, y compris dans les zones rurales ou semi-urbaines, éloignées des centres administratifs (Abderrezak, 2025). L’innovation numérique permet également de réduire les coûts opérationnels et d’optimiser les processus, rendant les produits plus compétitifs.

3.4 La professionnalisation du secteur :

La formation continue des gestionnaires, agents et courtiers est indispensable pour garantir un service de qualité, adapté aux spécificités du TAKAFUL. Cela passe par la création de cursus spécialisés en assurance islamique, la certification des acteurs, et l'organisation de forums de bonnes pratiques.

Enfin, le rôle des campagnes de sensibilisation est crucial. Une collaboration renforcée entre institutions religieuses, autorités publiques, ONG locales et opérateurs privés peut permettre de déployer des actions de communication ciblées. Celles-ci doivent tenir compte des réalités socioculturelles des différentes régions en particulier rurales pour lever les freins psychologiques, corriger les perceptions erronées et promouvoir les bénéfices concrets du TAKAFUL. Le soutien des leaders religieux et communautaires peut ici jouer un rôle d'influence considérable, en renforçant la légitimité du produit.

Chapitre 4 - Panorama et développement du marché des assurances en Algérie

Conclusion du chapitre :

À travers l'analyse du secteur de l'assurance en Algérie, ce chapitre a mis en évidence deux réalités contrastées. D'une part, un marché conventionnel structuré mais confronté à des limites en matière de modernisation, et d'autre part, un marché du TAKAFUL en construction, encore fragile mais porteur de potentialités importantes. Le cadre juridique en cours d'élaboration et les premières initiatives commerciales montrent que le processus est engagé, mais loin d'être achevé.

Le TAKAFUL bénéficie d'un ancrage culturel et religieux favorable, mais son essor nécessite une stratégie cohérente intégrant régulation, sensibilisation et innovation. Comprendre les ressorts de son adoption devient donc essentiel pour anticiper son avenir en Algérie. C'est pourquoi le chapitre suivant s'intéressera plus spécifiquement à l'impact des facteurs socio-religieux, commerciaux et structurels dans le processus d'adoption de cette alternative islamique, à travers une approche centrée sur les perceptions et les comportements des acteurs concernés.

Chapitre 5

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative TAKAFUL en Algérie

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Introduction du chapitre

Ce chapitre constitue l'aboutissement du travail de recherche en confrontant le cadre théorique développé dans les précédents chapitres à la réalité du terrain. Il vise à évaluer, de manière rigoureuse, l'influence de plusieurs facteurs déterminants sur l'adoption du modèle TAKAFUL en Algérie. Cette analyse repose sur une enquête empirique menée auprès d'un échantillon ciblé d'experts du secteur, dont l'expérience et l'implication directe dans les compagnies d'assurance TAKAFUL apportent un éclairage précieux.

L'objectif principal est de comprendre comment des dimensions telles que la croyance religieuse, l'éducation financière, la stratégie de distribution, ou encore la qualité des services, influencent la perception et l'acceptation de ce modèle alternatif par les professionnels du secteur. À cet effet, une démarche quantitative a été privilégiée, fondée sur l'administration d'un questionnaire structuré selon une échelle de Likert à cinq points, permettant de capter avec finesse les nuances d'opinion des répondants.

L'enquête, conçue avec soin pour assurer la validité scientifique des données, a permis de recueillir des informations exploitables à travers des outils d'analyse statistique robustes (SPSS), incluant notamment des tests de fiabilité (alpha de Cronbach), des corrélations de Pearson, ainsi que des analyses de régression linéaire. Ce protocole méthodologique vise à garantir la crédibilité des résultats obtenus, ainsi que la pertinence des interprétations proposées.

Ce chapitre se structure en trois sections complémentaires :

- La première section : détaille le cadre méthodologique retenu pour mener l'étude, en expliquant les choix scientifiques et techniques adoptés.
- La deuxième section : présente les résultats statistiques issus de l'analyse des données collectées, en lien avec les variables et hypothèses de recherche.
- La troisième section : propose une interprétation approfondie de ces résultats, en les confrontant au contexte algérien et aux enseignements théoriques abordés dans les chapitres précédents

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Section 1 : Cadre méthodologique de l'étude

Cette section présente le dispositif méthodologique mis en place pour répondre aux objectifs de recherche. Elle expose les choix scientifiques adoptés en matière de stratégie de recherche, de nature de l'étude, de population ciblée, ainsi que des techniques de collecte et d'analyse des données. L'accent est mis sur la rigueur et la cohérence du processus méthodologique afin de garantir la fiabilité et la validité des résultats obtenus. Cette section constitue ainsi un socle essentiel pour assurer la crédibilité des conclusions tirées dans le cadre de cette étude sur l'adoption du TAKAFUL.

1 Objectif de la démarche et approche méthodologique

L'objectif de cette enquête empirique est de mettre en évidence les principaux facteurs susceptibles d'influencer la décision d'adoption du modèle TAKAFUL par les consommateurs algériens. Pour répondre à cette problématique, la recherche adopte une approche hypothético-déductive. Celle-ci repose sur la formulation préalable d'un cadre conceptuel, construit à partir de la littérature existante, et sur la mise à l'épreuve empirique des relations supposées entre les différentes variables.

L'étude mobilise une méthode quantitative, permettant une mesure précise et structurée des opinions recueillies. Ce choix méthodologique permet d'assurer une certaine objectivité dans l'analyse des données, tout en offrant la possibilité d'utiliser des outils statistiques appropriés pour tester les hypothèses formulées. L'instrument principal de collecte de données est un questionnaire fermé, élaboré sur la base de travaux antérieurs et ajusté au contexte spécifique du marché algérien.

1.1 Population ciblée et méthodologie de collecte des données

L'étude a porté sur une population composée d'experts issus du secteur de l'assurance TAKAFUL en Algérie. Plus précisément, l'enquête a ciblé des professionnels travaillant au sein de différentes compagnies spécialisées dans l'assurance TAKAFUL, notamment Salama Assurances, El-Djazair TAKAFUL, El-Djazair El-Moutahida, et GAM TAKAFUL, ainsi que des enseignants universitaires spécialisés en finance islamique. Le choix de cette population s'explique par leur position stratégique au sein des institutions concernées, leur maîtrise des mécanismes du modèle TAKAFUL, et leur proximité avec les attentes du marché.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Ces experts, impliqués directement dans la conception, la gestion ou la commercialisation de produits TAKAFUL, représentent une source d'information qualifiée pour évaluer les pratiques actuelles, les enjeux de gouvernance et les obstacles à l'adoption du modèle.

Afin de collecter les données, un questionnaire a été élaboré et diffusé selon deux modalités complémentaires : en format papier auprès de quelques professionnels ciblés, et en version électronique via la plateforme LinkedIn, permettant de toucher un réseau plus large et diversifié. Cette méthode a permis de garantir à la fois la qualité et la représentativité des réponses.

Au total, 121 réponses valides ont été collectées et retenues pour l'analyse, constituant ainsi un échantillon pertinent pour étudier la réalité du secteur TAKAFUL en Algérie.

1.1.1 Distribution du questionnaire en version papier

La version imprimée du questionnaire a été distribuée à un nombre limité de professionnels lors de rencontres sectorielles et visites ciblées dans des institutions opérant dans le domaine du TAKAFUL.

Tableau 10 Résultats de la distribution du questionnaire en format papier

Distribution papier	Nombre
Questionnaires distribués	20
Questionnaires retournés	16
Questionnaires retenus	15

Source : Élaborée par l'auteur.

Cette méthode, bien que restreinte en volume, a permis d'obtenir des réponses qualitatives de la part de professionnels ayant une forte expérience terrain.

1.1.2 Distribution du questionnaire électronique via LinkedIn

La diffusion en ligne a été réalisée via la plateforme professionnelle LinkedIn, ce qui a permis de toucher un large éventail d'experts, y compris des enseignants-chercheurs en finance

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

islamique. Plus de 300 professionnels ont été contactés, que ce soit via des publications ciblées, des groupes spécialisés ou des messages directs personnalisés.

Tableau 11 Résultats de la distribution du questionnaire en ligne via LinkedIn

Distribution électronique	Nombre
Personnes contactées (LinkedIn)	298
Réponses complètes reçues	109
Réponses retenues (valides)	106

Source : Élaborée par l'auteure.

Cette approche a facilité l'accès à un réseau diversifié d'acteurs du secteur TAKAFUL à l'échelle régionale et internationale.

1.1.3 Bilan global

Au total, 121 réponses valides ont été obtenues à travers les deux modes de distribution, constituant une base solide pour l'analyse des pratiques, perceptions et enjeux du secteur TAKAFUL.

Tableau 12 Synthèse globale des réponses valides collectées

Bilan global	Nombre
Total de réponses valides	121
Dont version papier	15
Dont version électronique	106

Source : Élaborée par l'auteure.

La préparation du questionnaire a suivi plusieurs étapes méthodologiques afin d'assurer la rigueur et la validité des données recueillies. Dans un premier temps, un projet de questionnaire a été élaboré sur la base d'une revue de littérature approfondie et des objectifs de la recherche. Ce premier brouillon a été soumis à l'appréciation du directeur de recherche, qui

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

a apporté des remarques concernant la formulation des items, la clarté des questions et la structuration globale du document.

Après une première révision, le questionnaire a ensuite été soumis à trois experts du domaine afin de bénéficier d'un regard critique complémentaire. Leurs observations ont permis de renforcer la qualité scientifique de l'instrument de mesure, notamment en ce qui concerne la pertinence des énoncés, la neutralité du ton, et l'équilibre des dimensions couvertes.

À l'issue de ce processus de validation, une version finale du questionnaire a été adoptée, consolidant ainsi sa fiabilité et sa capacité à mesurer de manière rigoureuse les variables retenues dans le cadre de cette étude.

1.2 Justification théorique des variables et de leurs dimensions

Afin d'assurer une structuration rigoureuse du modèle de recherche, les variables incluses dans cette étude ont été définies sur la base de fondements théoriques solides issus de la littérature académique. Chaque variable a été décomposée en plusieurs dimensions conceptuelles, permettant de mieux cerner la diversité des facteurs susceptibles d'influencer l'adoption du TAKAFUL. Cette approche multidimensionnelle contribue à une meilleure validité du construit et permet une analyse plus fine des réponses.

Le tableau ci-dessous présente les principales variables retenues, leurs dimensions associées ainsi que les principales études ayant justifié leur inclusion dans le modèle.

Tableau 13 Structuration des variables, dimensions et fondements théoriques

Variable	Dimensions proposées	Sources théoriques principales
Variable dépendante		
L'adoption du TAKAFUL	1. Valeur éthique et viabilité du modèle TAKAFUL 2. Confiance et transparence dans le système TAKAFUL 3. Attractivité perçue du modèle TAKAFUL 4. Perception des avantages du TAKAFUL	- Raza et al. (2011) - Lala & Bhuiyan (2018) - Naser & Moutinho (2004)

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Variables indépendantes		
Croyance religieuse	1. Conformité aux principes islamiques. 2. Influence des convictions personnelles. 3. Rejet des pratiques interdites (riba, gharar). 4. Valeur morale attribuée au TAKAFUL.	- Gait & Worthington (2008). - Souiden et al. (2015). - Assadi (2003).
Éducation financière et sensibilisation	1. Niveau de connaissance des produits TAKAFUL. 2. Accès à l'information financière. 3. Expérience antérieure avec l'assurance. 4. Compréhension des bénéfices du TAKAFUL.	- Ayinde & Echchabi (2012). - Mohamed et al. (2013). - Mansor et al. (2015). - Curak et al. (2013).
Distribution et marketing	1. Accès aux canaux de distribution (agence, digital). 2. Clarté du message publicitaire. 3. Présence sur le terrain. 4. Communication ciblée (communautaire, religieuse).	- Arfin et al. (2014). - Niazi et al. (2012). - Hassan et al. (2008). - - Mohamed et al. (2013).
Développement des infrastructures financières	1. Digitalisation et technologies émergentes. 2. Partenariats intersectoriels. 3. Accès facilité via solutions numériques.	- Coolen-Maturi (2013). - Beck & Webb (2003). - Trinh et al. (2015).
Tarification et compétitivité	1. Perception du rapport qualité/prix. 2. Transparence dans le coût des contrats. 3. Incitations concurrentielles (redistribution). 4. Accessibilité financière aux ménages.	- Azman et al. (2014). - Billah (2007). - Khan et al. (2016). - Maysami & Williams (2006). - Obaidullah (2005).

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Réputation et qualité des services	1. Réputation de l'opérateur. 2. Expérience client (rapidité, accessibilité). 3. Transparence et confiance dans la gestion. 4. Professionnalisme du personnel.	- Rahman (2009). - Kaur & Kaur (2014). - - Haery et al. (2014). - Naser et al. (1999). - Gait & Worthington (2008).
---	---	---

Source : Élaborée par l'auteure.

Le tableau synthétise les principales variables susceptibles d'influencer l'adoption du modèle TAKAFUL, en s'appuyant sur une revue de la littérature académique. Il distingue la variable dépendante l'adoption du TAKAFUL et les variables indépendantes regroupées en six grandes catégories : croyance religieuse, éducation financière, distribution et marketing, infrastructures financières, tarification, ainsi que réputation et qualité des services.

Chacune de ces variables est décomposée en dimensions spécifiques permettant d'en préciser les manifestations concrètes dans le comportement des individus. Les sources théoriques mobilisées renforcent la validité conceptuelle de ces dimensions et justifient leur inclusion dans une éventuelle modélisation. Ce cadre conceptuel offre ainsi une base pertinente pour l'élaboration d'un modèle explicatif et la formulation d'hypothèses de recherche autour de l'adoption du TAKAFUL.

2 Présentation et analyse des résultats :

Cette section expose les principaux résultats de l'étude obtenus à partir des données collectées. Elle vise à analyser, de manière détaillée, les réponses des participants ainsi que les relations entre les variables étudiées, afin de vérifier les hypothèses de recherche et répondre aux objectifs fixés.

2.1 Analyse et présentation des profils des répondants :

Cette section offre une vue d'ensemble des caractéristiques sociodémographiques et professionnelles des experts ayant participé à l'étude. L'objectif est de mieux comprendre les profils des répondants, afin de situer leurs réponses dans un contexte plus large et d'analyser les tendances observées en fonction de leurs différentes caractéristiques.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

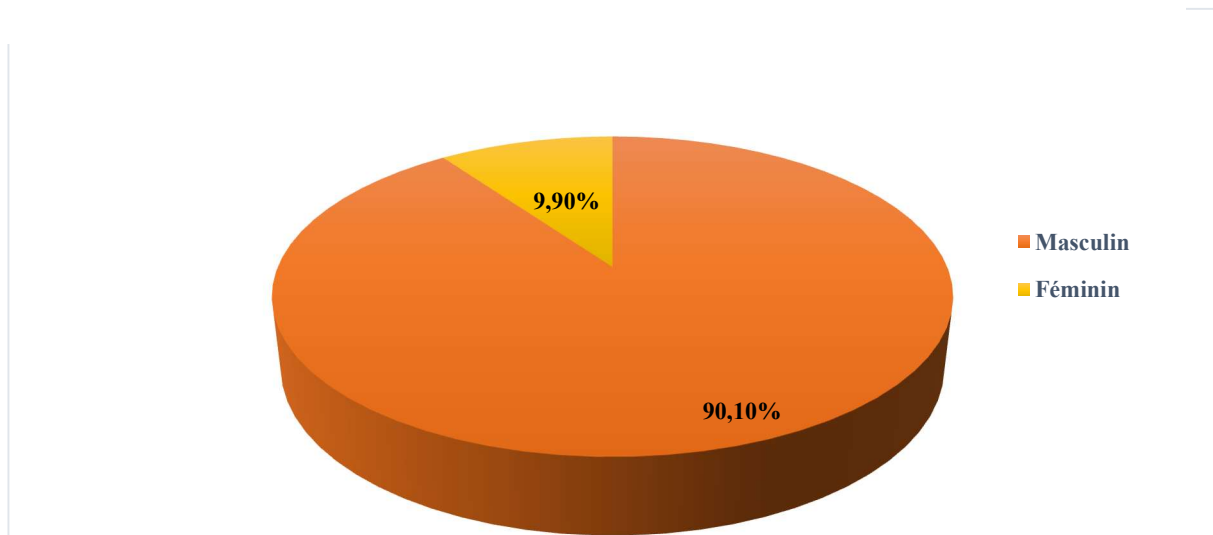
➤ Le sexe :

Tableau 14 La répartition de l'échantillon selon le sexe :

Sexe	Fréquence	Pourcentage (%)
Masculin	109	90,1 %
Féminin	12	9,9 %
Total	121	100,0 %

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Figure 41 La répartition de l'échantillon selon le sexe



Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

La répartition des répondants selon le sexe, présentée dans le tableau et illustrée par le graphique circulaire, met en évidence une nette prédominance masculine. Sur un total de 121 participants, 109 sont de sexe masculin, représentant 90,1 % de l'échantillon, contre seulement 12 femmes, soit 9,9 %. Le graphique circulaire renforce visuellement cet écart, en montrant une large dominance de la part masculine au sein de l'échantillon. Cette forte inégalité de représentation pourrait refléter une réalité structurelle du secteur étudié, souvent caractérisé par une présence majoritaire d'hommes dans les postes d'expertise ou de décision.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

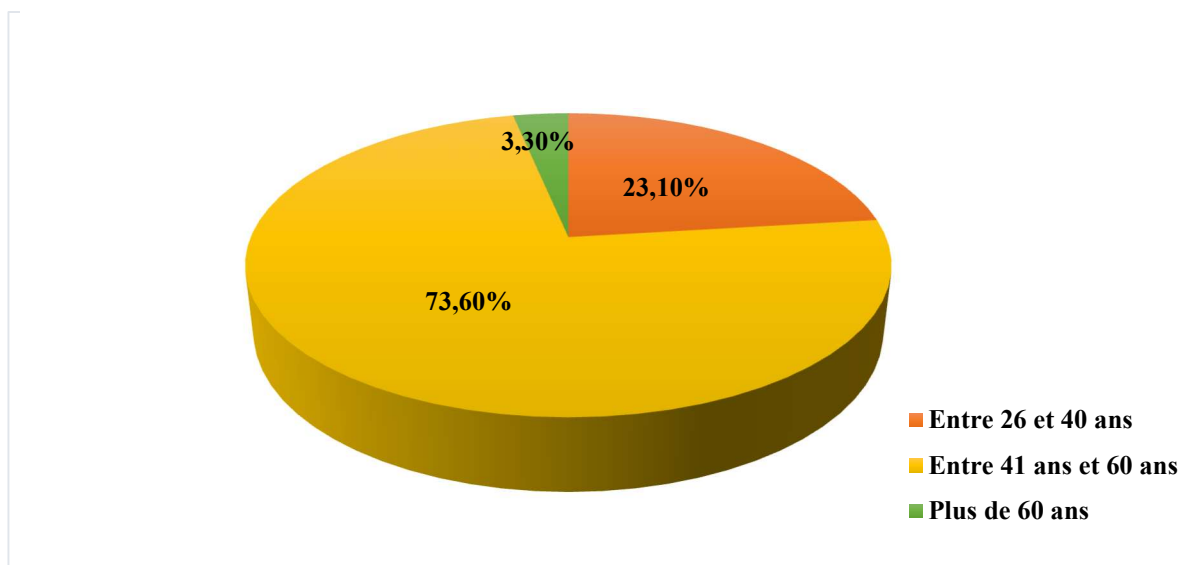
➤ L'âge :

Tableau 15 La répartition de l'échantillon selon l'âge

L'âge	Fréquence	Pourcentage (%)
Entre 26 et 40 ans	28	23,1 %
Entre 41 et 60 ans	89	73,6 %
Plus de 60 ans	4	3,3 %
Total	121	100,0 %

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Figure 42 La répartition de l'échantillon selon l'âge



Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

La répartition des répondants selon la tranche d'âge, présentée dans le tableau et illustrée par le graphique circulaire, montre une prédominance marquée des professionnels âgés de 41 à 60 ans, qui représentent 73,6 % de l'échantillon (soit 89 participants). Cette majorité suggère une forte présence de profils expérimentés, vraisemblablement engagés depuis plusieurs années dans le secteur, et susceptibles d'occuper des fonctions décisionnelles ou de responsabilité.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

La tranche des 26 à 40 ans regroupe 23,1 % des répondants (28 individus), indiquant la participation d'une génération active en phase de consolidation ou de montée en compétences.

Enfin, les plus de 60 ans ne représentent que 3,3 % de l'échantillon (4 personnes), traduisant une faible implication des retraités ou des professionnels en fin de carrière. La visualisation graphique renforce cette lecture, en mettant en évidence le poids des professionnels en activité et l'équilibre générationnel partiel qui caractérise le panel de l'étude.

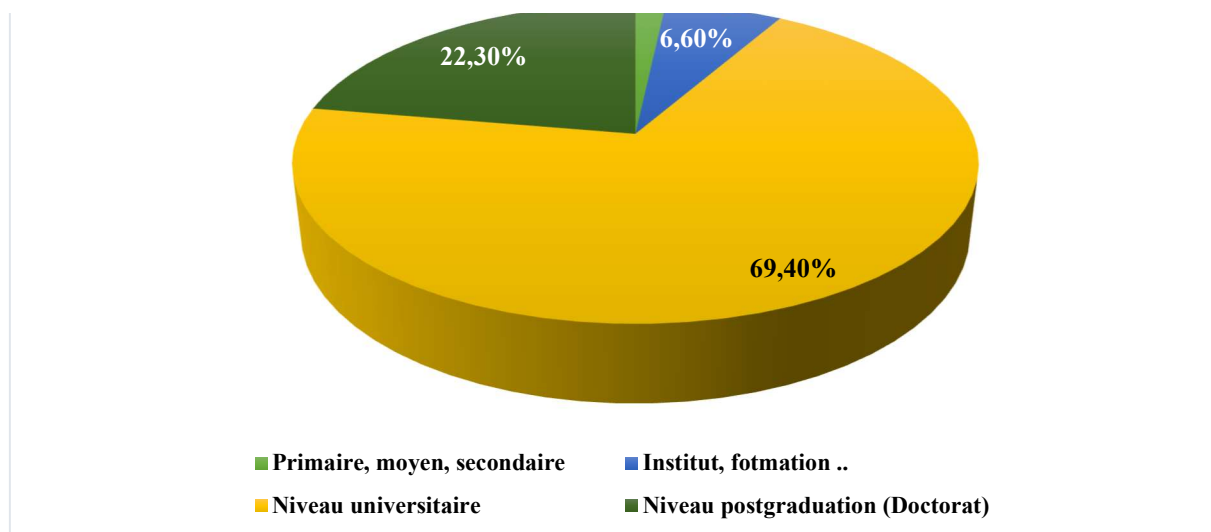
➤ Le niveau de formation :

Tableau 16 La répartition de l'échantillon selon le niveau de formation

Niveau de formation	Fréquence	Pourcentage
Primaire, moyen, secondaire	2	1,7 %
Institut, formation	8	6,6 %
Niveau universitaire	84	69,4 %
Niveau postgraduation (Doctorat)	27	22,3 %
Total	121	100,0 %

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Figure 43 La répartition de l'échantillon selon le niveau de formation



Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

La répartition des répondants selon le niveau de formation, telle qu'elle apparaît dans le tableau et dans le graphique circulaire, met en évidence un échantillon fortement marqué par un haut niveau académique. Sur les 121 experts interrogés, 84 personnes (soit 69,4 %) possèdent un diplôme universitaire, tandis que 27 (22,3 %) sont titulaires d'un diplôme de postgraduation, notamment de doctorat. Les diplômés d'un institut ou d'une formation professionnelle représentent 6,6 % de l'échantillon (8 individus), et seuls 2 participants (1,7 %) déclarent un niveau d'instruction limité au primaire, moyen ou secondaire.

Le graphique circulaire renforce visuellement cette domination des niveaux supérieurs, en illustrant clairement la faible présence des niveaux d'instruction inférieurs. Cette structuration académique de l'échantillon garantit une certaine rigueur dans l'analyse, les répondants étant pour la plupart dotés d'une solide formation théorique et méthodologique.

➤ La catégorie socioprofessionnelle :

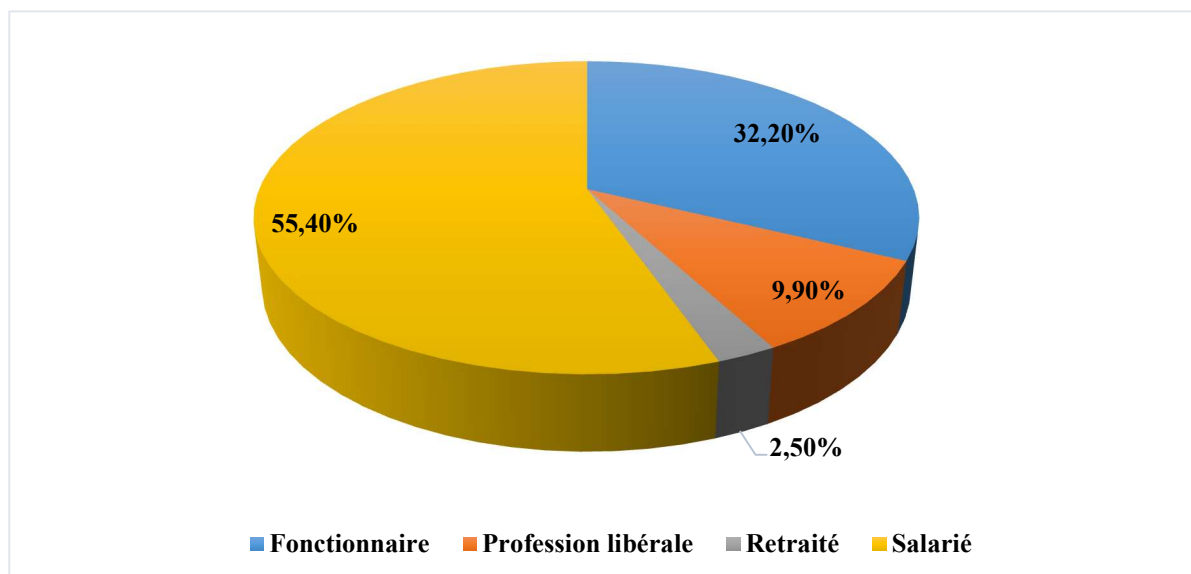
Tableau 17 La répartition de l'échantillon selon la catégorie socioprofessionnelle

la catégorie socioprofessionnelle	Fréquence	Pourcentage
Fonctionnaire	39	32,2 %
Profession libérale	12	9,9 %
Retraité	3	2,5 %
Salarié	67	55,4 %
Total	121	100,0 %

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Figure 44 La répartition de l'échantillon selon la catégorie socioprofessionnelle

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie



Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

La répartition des répondants par catégorie socioprofessionnelle, présentée dans le tableau et illustrée par le graphique circulaire, montre une prédominance nette des salariés, qui représentent 55,4 % de l'échantillon (67 individus). Les fonctionnaires constituent la deuxième catégorie la plus importante, avec 32,2 % des répondants (39 personnes). Les professions libérales, quant à elles, sont représentées par 12 individus, soit 9,9 % de l'échantillon, tandis que les retraités ne comptent que pour 2,5 %, avec 3 participants seulement.

Le graphique circulaire traduit visuellement cette hiérarchie, avec une large portion consacrée aux salariés et une représentation plus restreinte des autres catégories. Cette structure montre que l'étude s'appuie majoritairement sur des acteurs en activité salariée ou publique, reflétant un profil professionnel actif et inséré dans des organisations structurées.

➤ Le rôle professionnel :

Tableau 18 Répartition de l'échantillon selon le rôle professionnel :

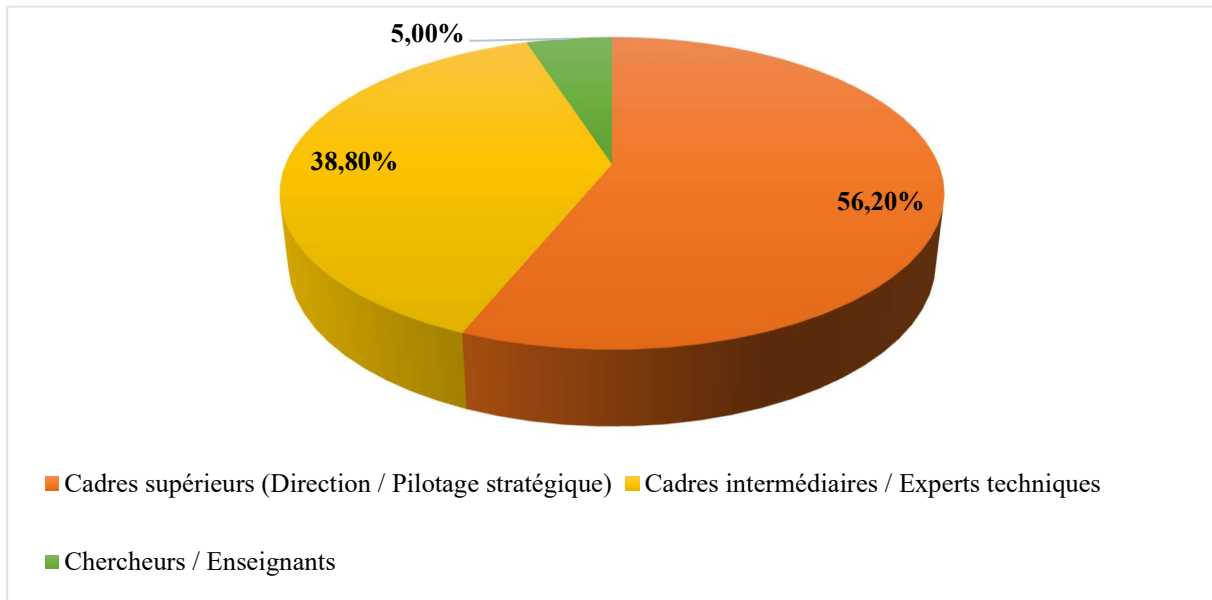
Rôle professionnel	Fréquence	Pourcentage
Cadres supérieurs (Direction / Pilotage stratégique)	68	56,2 %
Cadres intermédiaires / Experts techniques	47	38,8 %
Chercheurs / Enseignants	6	5,0 %

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Total	121	100,0 %
--------------	------------	----------------

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Figure 45 Répartition de l'échantillon selon le rôle professionnel :



Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25

La répartition des répondants selon leur rôle professionnel, présentée dans le tableau et illustrée par le graphique circulaire, distingue trois grandes catégories : les cadres supérieurs, les cadres intermédiaires ou experts techniques, et les enseignants/chercheurs. Les cadres supérieurs, impliqués dans la direction ou le pilotage stratégique (tels que les directeurs généraux, directeurs régionaux ou chefs de division), représentent 56,2 % de l'échantillon. Les cadres intermédiaires ou experts techniques (comme les chargés d'études, les courtiers, les agents généraux ou les responsables de service) constituent 38,8 % des répondants. Enfin, 5 % des participants sont des chercheurs ou enseignants, occupant des fonctions issues du monde académique.

Cette distribution met en évidence une forte présence d'acteurs occupant des fonctions de décision et d'expertise, conférant à l'étude une orientation pragmatique, étroitement liée aux réalités professionnelles du terrain. Elle permet également de croiser des visions stratégiques, techniques et académiques, enrichissant ainsi l'analyse globale des résultats.

➤ **L'ancienneté :**

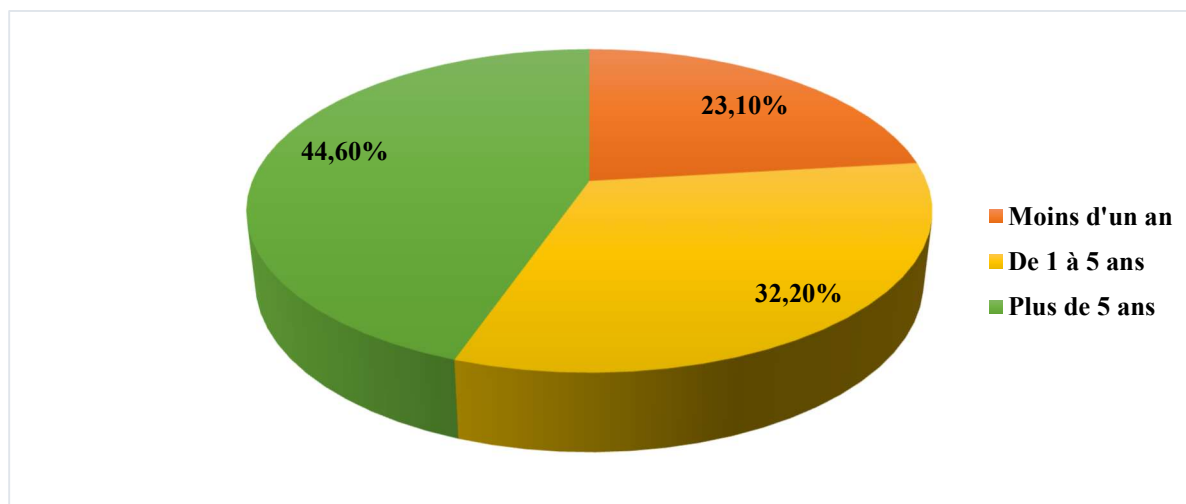
Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Tableau 19 La répartition de l'échantillon selon l'ancienneté

L'ancienneté	Fréquence	Pourcentage
Moins d'un an	28	23,1 %
De 1 à 5 ans	39	32,2 %
Plus de 5 ans	54	44,6 %
Total	121	100,0 %

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Figure 46 La répartition de l'échantillon selon l'ancienneté



Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

La répartition des répondants en fonction de leur ancienneté, visible dans le tableau et appuyée par le graphique circulaire, révèle que 44,6 % des participants possèdent plus de cinq ans d'expérience dans leur fonction ou leur secteur d'activité. Les répondants ayant une ancienneté comprise entre un et cinq ans représentent 32,2 %, tandis que ceux ayant moins d'un an d'ancienneté comptent pour 23,1 %.

Cette majorité de profils expérimentés renforce la crédibilité et la profondeur des réponses recueillies. En effet, une longue ancienneté est souvent synonyme d'une meilleure connaissance des dynamiques organisationnelles, des enjeux sectoriels et d'une capacité accrue à évaluer les transformations observées dans le cadre de l'étude.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

2.2 Élaboration et validation du questionnaire :

Dans cette partie, nous analysons les principales variables de l'étude à travers les réponses des participants, recueillies au moyen d'une échelle de Likert en 5 points (allant de 1 = "Pas du tout d'accord" à 5 = "Tout à fait d'accord"). Cette méthode permet de mesurer de manière graduelle l'opinion, la perception ou le degré d'accord des participants à l'égard de diverses affirmations liées aux thèmes étudiés.

Les données seront traitées à l'aide de statistiques descriptives (moyenne, écart-type, etc.) afin de dégager les tendances générales des réponses et d'évaluer le niveau d'adhésion ou de rejet aux différentes variables.

Afin d'interpréter correctement les moyennes obtenues, il a été nécessaire de calculer la longueur de l'intervalle entre les catégories d'évaluation. Celle-ci est déterminée par la formule suivante :

$$\text{Longueur de l'intervalle} = \frac{(5 - 1)}{5} = 0,8$$

Ainsi, la grille d'interprétation des moyennes est définie comme suit :

Tableau 20 Grille d'interprétation des moyennes d'echelle de likert

Moyenne obtenue	Interprétation
De 1,00 à 1,79	Pas du tout d'accord
De 1,80 à 2,59	Plutôt pas d'accord
De 2,60 à 3,39	Neutre / Sans avis
De 3,40 à 4,19	Plutôt d'accord
De 4,20 à 5,00	Tout à fait d'accord

Source : Joshi, A., Kale, S., Chandel, S., & Pal, D. K. (2015). Likert Scale: Explored and Explained. British Journal of Applied Science & Technology, 7(4), 396–403.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

2.3 Analyse de la fiabilité de l'instrument de mesure :

Avant d'examiner les relations entre les différentes variables du modèle proposé, il est essentiel de s'assurer de la fiabilité des instruments de mesure utilisés dans le cadre de cette recherche. Pour ce faire, le coefficient alpha de Cronbach a été mobilisé afin d'évaluer la cohérence interne des items regroupés au sein de chaque dimension du questionnaire.

L'alpha de Cronbach est une statistique couramment utilisée en sciences sociales pour vérifier si les items d'une échelle mesurent de manière homogène un même construit latent. Une valeur élevée de ce coefficient indique que les items sont fortement corrélés entre eux, ce qui reflète une bonne cohérence interne. En revanche, une valeur faible peut suggérer que les items ne sont pas bien alignés ou qu'ils mesurent plusieurs dimensions différentes.

L'interprétation des valeurs de l'alpha de Cronbach repose généralement sur les seuils proposés par (George, 2003), présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 21 L'interprétation des valeurs de l'alpha de Cronbach

Valeur de l'alpha	Interprétation
$\alpha \geq 0,90$	Excellente fiabilité
$0,80 \leq \alpha < 0,90$	Bonne fiabilité
$0,70 \leq \alpha < 0,80$	Fiabilité acceptable
$0,60 \leq \alpha < 0,70$	Fiabilité douteuse / à améliorer
$\alpha < 0,60$	Faible fiabilité / non satisfaisante

Source : George, D., & Mallery, P. (2003). SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference (4e éd.). Boston : Allyn & Bacon.

2.4 Évaluation de la cohérence interne des variables :

Dans le cadre de cette étude, toutes les échelles ont été soumises à ce test de cohérence interne. Les résultats sont présentés dans le tableau suivant, accompagné d'une interprétation méthodologique détaillée.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Tableau 22 Évaluation de la cohérence interne des variables du modèle à l'aide de l'alpha de Cronbach

Axe	Nombres d'items	Alpha
Variables indépendantes		
Convictions Religieuses et Valeurs Éthiques	05	0,734
Éducation Financière et Sensibilisation	05	0,702
Canaux de Distribution et Stratégies de Marketing	05	0,707
Développement des infrastructures Financières	05	0,691
Tarification et Compétitivité	06	0,728
Réputation et Qualité des Services	05	0,687
Variable dépendante		
Adoption du TAKAFUL	07	0,751

Source : élaborée par l'auteur

Les résultats du test de fiabilité interne par alpha de Cronbach, présentés dans le tableau précédent, révèlent des coefficients compris entre 0,687 et 0,751, témoignant globalement d'une cohérence satisfaisante des échelles de mesure mobilisées dans cette étude.

Plus précisément, les dimensions « Convictions religieuses et valeurs éthiques » ($\alpha = 0,734$), « Éducation financière et sensibilisation » ($\alpha = 0,702$), « Canaux de distribution et stratégies de marketing » ($\alpha = 0,707$) ainsi que « Tarification et compétitivité » ($\alpha = 0,728$) présentent toutes une fiabilité considérée comme acceptable à bonne selon les seuils proposés par George et Mallery (2003).

De même, la variable dépendante « Adoption du TAKAFUL » enregistre un alpha de 0,751, indiquant une bonne homogénéité interne. Les dimensions « Développement des infrastructures financières » ($\alpha = 0,691$) et « Réputation et qualité des services » ($\alpha = 0,687$) affichent quant à elles des valeurs légèrement inférieures au seuil de 0,70, mais restent néanmoins jugées acceptables dans le cadre d'une recherche en sciences sociales.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Ainsi, l'ensemble des échelles utilisées dans ce travail présente une fiabilité interne adéquate, permettant de garantir la qualité des mesures et de poursuivre les analyses quantitatives sur des bases méthodologiquement solides.

2.5 Évaluation de la fiabilité globale :

Au-delà de l'analyse de la fiabilité interne propre à chaque axe, il est pertinent d'évaluer la cohérence globale de l'instrument de mesure. Pour cela, un coefficient alpha de Cronbach global a été calculé en regroupant l'ensemble des 38 items du questionnaire, couvrant à la fois les variables indépendantes et la variable dépendante.

Tableau 23 Alpha global de l'échelle complète

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
0,932	38

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Cette valeur, supérieure au seuil de 0,90, indique une fiabilité excellente de l'échelle dans son ensemble, selon les critères de George et Mallery (2003). Elle reflète une cohérence interne très élevée entre les items du questionnaire, ce qui suggère que l'instrument mesure de manière homogène les dimensions liées à l'adoption du TAKAFUL.

Ce résultat renforce la solidité méthodologique du dispositif d'enquête utilisé dans le cadre de cette recherche.

Section 3 : Analyse des résultats empiriques de l'étude sur l'adoption de l'alternative TAKAFUL :

Cette section vise à analyser les réponses des participants concernant les différentes dimensions influençant l'adoption du TAKAFUL. Les données ont été recueillies à l'aide d'un questionnaire structuré, et les résultats ont été traités à l'aide de statistiques descriptives (moyenne, écart-type), ainsi que de tests t pour évaluer la significativité des opinions exprimées. Chaque variable a été mesurée à travers plusieurs items, permettant une lecture fine de la perception des répondant

1 Analyse de l'ensemble des variables :

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

1.1 Analyse de la variable dépendante L'adoption du TAKAFUL :

La variable dépendante de cette recherche, à savoir l'adoption du TAKAFUL, a été évaluée à travers sept affirmations liées aux spécificités du modèle TAKAFUL. Ces affirmations visent à cerner la perception globale des assurés potentiels vis-à-vis de ce modèle, notamment en matière de transparence, d'éthique, de confiance et de compétitivité.

Tableau 24 Analyse des perceptions liées à l'adoption du TAKAFUL

Items	Moyenne	Ecart type	Résultat final
Le principe de mutualisation des risques (tabarru') est un élément attractif du TAKAFUL.	4,421	0,588	D'accord
La gestion financière du TAKAFUL est jugée plus transparente que celle des assurances conventionnelles.	4,520	0,578	D'accord
Le rôle de l'opérateur TAKAFUL inspire davantage de confiance.	4,338	0,556	D'accord
La redistribution des excédents aux participants constitue un avantage motivant pour souscrire au TAKAFUL.	4,438	0,575	D'accord
Le modèle TAKAFUL est perçu comme plus conforme à des valeurs éthiques et sociales.	4,520	0,578	D'accord
Les règles de fonctionnement du TAKAFUL sont claires et compréhensibles pour les assurés	4,347	0,558	D'accord
Le TAKAFUL est considéré comme un système viable et capable de concurrencer les assurances classiques.	4,421	0,588	D'accord
Indicateurs statistiques globaux	4,430	0,364	D'accord

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Les résultats concernant la variable Adoption du TAKAFUL révèlent une perception fortement favorable du modèle par les répondants. Voici une analyse approfondie de chaque élément.

1. Attractivité du principe de mutualisation des risques (tabarru') : L'affirmation relative à la mutualisation des risques dans le TAKAFUL, avec une moyenne de 4,421 et un écart-

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

type de 0,588, reflète un large consensus parmi les répondants. La plupart d'entre eux considèrent ce principe comme un facteur attractif du modèle TAKAFUL, bien que quelques variations existent.

2. **Transparence dans la gestion financière :** L'élément relatif à la transparence de la gestion financière du TAKAFUL obtient un score élevé de 4,520 et un écart-type de 0,578, ce qui indique que les répondants perçoivent ce modèle comme étant plus transparent que les assurances classiques.
3. **Confiance dans l'opérateur TAKAFUL :** La confiance envers l'opérateur TAKAFUL est bien marquée, avec une moyenne de 4,338 et un écart-type de 0,556. Cela montre que les répondants estiment que le rôle de l'opérateur, en tant que gestionnaire des fonds plutôt que propriétaire, inspire plus de confiance que celui des assureurs traditionnels.
4. **Redistribution des excédents :** L'affirmation selon laquelle la redistribution des excédents aux participants constitue un avantage du TAKAFUL a obtenu une moyenne de 4,438 et un écart-type de 0,575, ce qui montre que ce facteur est jugé comme un élément motivant par une majorité des répondants.
5. **Valeurs éthiques et sociales :** Le modèle TAKAFUL est perçu comme étant conforme à des valeurs éthiques et sociales, avec une moyenne de 4,520 et un écart-type de 0,578. Cette perception montre que le TAKAFUL est considéré comme plus éthique et socialement responsable par rapport aux modèles d'assurance classiques.
6. **Clarté des règles de fonctionnement :** Les répondants estiment que les règles de fonctionnement du TAKAFUL sont suffisamment claires et compréhensibles, comme le montre la moyenne de 4,347 et l'écart-type de 0,558. Cela indique que les assurés ont une bonne compréhension des principes de ce modèle, même s'il existe une légère variation dans les perceptions individuelles.
7. **Viabilité du modèle TAKAFUL :** Le modèle TAKAFUL est vu comme une solution viable et compétitive face aux assurances classiques, avec une moyenne de 4,421 et un écart-type de 0,588, ce qui témoigne d'une perception positive de sa compétitivité sur le marché.

L'indicateur global, qui regroupe toutes les questions, présente une moyenne de 4,430 et un écart-type de 0,364, ce qui confirme que les répondants adhèrent globalement au modèle TAKAFUL, avec une faible variabilité dans leurs opinions.

Les résultats révèlent que le modèle TAKAFUL est largement perçu comme une alternative compétitive, éthique et transparente aux assurances traditionnelles. La majorité des

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

répondants semblent convaincus par ses avantages, ce qui renforce l'attrait de ce modèle. La faible variabilité des réponses souligne un consensus général autour de ces aspects, indiquant une forte acceptation de ce système.

1.2 Analyse de la variable indépendante la croyance religieuse :

Cette variable explore dans quelle mesure les considérations religieuses influencent la perception et l'adoption du modèle TAKAFUL. À travers plusieurs affirmations, les répondants ont été invités à exprimer leur niveau d'accord concernant la conformité du TAKAFUL aux principes islamiques, son alignement avec leurs convictions personnelles, ainsi que son rejet des pratiques interdites en finance islamique. Les résultats suivants synthétisent les réponses obtenues.

Tableau 25 Analyse des perceptions liées à la croyance religieuse

Items	Moyenne	Écart type	Résultat final
La présence d'un comité de conformité à la charia garantit le respect des principes religieux dans les produits TAKAFUL.	4,620	0,521	D'accord
Le TAKAFUL constitue une solution d'assurance conforme aux convictions religieuses personnelles des assurés.	4,455	0,577	D'accord
La conformité du modèle TAKAFUL repose sur le rejet des pratiques interdites comme le riba (usure) et le gharar (incertitude excessive).	4,405	0,613	D'accord
Le TAKAFUL attire particulièrement une clientèle motivée par des valeurs et des considérations religieuses.	4,413	0,667	D'accord
Les principes religieux sont un moteur essentiel dans la préférence pour le TAKAFUL par rapport aux assurances conventionnelles.	4,165	0,506	D'accord
Indicateurs statistiques globaux	4,411	0,403	D'accord

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Les résultats relatifs à la variable Croyance religieuse mettent en lumière une perception globalement positive de son influence sur l'adoption du TAKAFUL. Voici une lecture détaillée de chaque affirmation :

1. Présence d'un comité de conformité à la charia : Cet item enregistre la moyenne la plus élevée (4,620) avec un écart-type de 0,521, illustrant une forte unanimité parmi les répondants. La présence de ce comité est perçue comme une garantie sérieuse du respect des principes islamiques, renforçant la crédibilité du TAKAFUL.
2. Respect des convictions religieuses : L'idée que le TAKAFUL permet de bénéficier d'une couverture financière tout en restant fidèle aux valeurs religieuses obtient une moyenne de 4,455 (écart-type de 0,577). Cela montre que les experts reconnaissent la capacité du TAKAFUL à concilier foi et gestion du risque.
3. Importance de la conformité religieuse : La moyenne de 4,405 et un écart-type de 0,613 révèlent que la conformité religieuse est perçue comme un critère essentiel dans le choix d'une assurance. Bien que le niveau d'accord reste élevé, une légère dispersion des réponses est observée, suggérant une diversité d'appréciations sur l'importance de ce critère.
4. Attractivité pour une clientèle religieusement engagée : L'affirmation selon laquelle le TAKAFUL attire principalement une clientèle sensible aux valeurs religieuses obtient une moyenne de 4,413 et un écart-type de 0,667. Cela confirme que la dimension religieuse joue un rôle d'orientation dans le comportement des assurés.
5. Motivation religieuse dans la souscription : L'item ajoutant que la motivation religieuse est l'un des principaux facteurs de souscription obtient une moyenne de 4,165 avec un écart-type de 0,506. Bien que le score soit légèrement inférieur aux autres, il reste significativement positif, soulignant l'importance de ce facteur dans la décision de souscrire au TAKAFUL.

L'indicateur statistique global de cette variable affiche une moyenne de 4,412 et un écart-type de 0,392, ce qui atteste d'une adhésion claire et relativement homogène à la dimension religieuse du TAKAFUL. Ces résultats confirment que la conformité aux principes islamiques est perçue comme un levier de légitimation et de différenciation du modèle, contribuant fortement à son attractivité auprès des assurés potentiels.

1.3 Analyse de la variable indépendante éducation Financière et Sensibilisation :

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Cette variable examine l'impact de la sensibilisation et de l'éducation financière sur la compréhension et l'adoption du modèle TAKAFUL. À travers diverses affirmations, les répondants ont été invités à évaluer l'importance des actions de communication et de sensibilisation, notamment en ce qui concerne la clarification des différences entre le TAKAFUL et les assurances conventionnelles, ainsi que le rôle de l'éducation financière dans l'adhésion au système. Les résultats ci-dessous offrent un aperçu des perceptions des répondants à cet égard.

Tableau 26 Analyse des perceptions liées à l'éducation Financière et la sensibilisation

Items	Moyenne	Écart Type	Résultat Final
Le renforcement des actions de sensibilisation contribuerait à améliorer la compréhension du fonctionnement du TAKAFUL parmi le public algérien.	4,413	0,715	D'accord
Des campagnes de sensibilisation plus ciblées sont nécessaires pour clarifier la distinction entre le TAKAFUL et l'assurance conventionnelle.	4,364	0,646	D'accord
Les actions de communication des compagnies TAKAFUL devraient se concentrer davantage sur la construction de la confiance que sur la promotion des ventes.	4,405	0,600	D'accord
Les campagnes médiatiques, en particulier sur les réseaux sociaux, jouent un rôle efficace dans la sensibilisation des consommateurs aux avantages du TAKAFUL.	4,479	0,660	D'accord
L'intégration de séminaires, d'ateliers en présentiel et de contenus éducatifs sur le TAKAFUL dans les établissements scolaires et universitaires est une stratégie utile pour renforcer la sensibilisation.	4,041	0,735	D'accord
Indicateurs statistiques globaux	4,340	0,4543	D'accord

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Les résultats relatifs à la sensibilisation et à l'éducation financière indiquent une perception globalement favorable des initiatives visant à améliorer la compréhension et l'acceptation du TAKAFUL. Voici une analyse détaillée des résultats pour chaque dimension :

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

1. Niveau de connaissance des produits TAKAFUL : La question concernant le renforcement des actions de sensibilisation pour améliorer la compréhension du TAKAFUL obtient une moyenne de 4,413 avec un écart-type de 0,715. Cela montre que la majorité des répondants considèrent les efforts de sensibilisation comme cruciaux pour une meilleure compréhension du fonctionnement du TAKAFUL. Bien que les répondants soient globalement d'accord, l'écart-type relativement élevé suggère des opinions légèrement divergentes sur l'efficacité de ces actions.
2. Accès à l'information financière : En ce qui concerne la différenciation du TAKAFUL par rapport à l'assurance conventionnelle, la moyenne de 4,364 et l'écart-type de 0,646 indiquent que les répondants estiment que des campagnes de sensibilisation ciblées sont nécessaires pour clarifier cette distinction. La tendance à se montrer favorable à de telles campagnes est évidente, mais il existe encore une légère variation dans les opinions des répondants.
3. Expérience antérieure avec l'assurance : Les résultats montrent une moyenne de 4,405 avec un écart-type de 0,600 pour l'affirmation sur la confiance plutôt que sur la vente. Cela reflète que les répondants estiment que les actions de communication des compagnies TAKAFUL devraient privilégier la construction de la confiance, plutôt que de se concentrer uniquement sur la promotion des ventes. Cette perception positive est partagée de manière assez uniforme, bien que certaines variations soient présentes.
4. Compréhension des bénéfices du TAKAFUL : La question sur l'efficacité des campagnes médiatiques, notamment sur les réseaux sociaux, pour sensibiliser les consommateurs obtient une moyenne de 4,479 et un écart-type de 0,660. Cela indique que les répondants estiment que les médias sociaux jouent un rôle clé dans la sensibilisation aux avantages du TAKAFUL. L'écart-type légèrement plus élevé suggère que bien que les répondants s'accordent généralement sur cette idée, certains estiment que d'autres canaux pourraient aussi être efficaces.
5. Niveau de connaissance des produits TAKAFUL (Éducation et sensibilisation scolaire) : L'intégration de séminaires, d'ateliers et de contenus éducatifs dans les établissements scolaires et universitaires obtient une moyenne de 4,041 et un écart-type de 0,735. Cette affirmation, bien qu'approuvée par une majorité de répondants, montre une perception un peu plus nuancée, avec des différences plus marquées sur l'efficacité de cette stratégie. L'idée est jugée utile, mais les opinions sur son importance peuvent varier.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

L'indicateur statistique global pour la dimension de la sensibilisation et de l'éducation financière présente une moyenne de 4,3405 et un écart-type de 0,45435, ce qui démontre une forte adhésion générale et une relative homogénéité dans les perceptions des répondants.

Ces résultats soulignent l'importance accordée aux initiatives de sensibilisation et d'éducation financière pour améliorer la compréhension du modèle TAKAFUL. Ils confirment également que les efforts de communication, qu'ils soient médiatiques ou éducatifs, sont perçus comme des éléments cruciaux pour renforcer la légitimité et la compétitivité du TAKAFUL sur le marché, en particulier vis-à-vis des assurances conventionnelles.

1.4 Analyse de la variable indépendante distribution et marketing :

Cette variable vise à mesurer dans quelle mesure les stratégies de distribution et de communication influencent l'adoption du TAKAFUL. Elle couvre des aspects tels que la diversité des canaux disponibles (physiques ou numériques), la clarté des messages publicitaires, la proximité des opérateurs sur le terrain, ainsi que l'efficacité des approches ciblées adaptées aux sensibilités culturelles et religieuses du public. Les affirmations proposées permettent de cerner la perception des répondants quant à la visibilité et l'accessibilité du TAKAFUL dans l'environnement algérien

Tableau 27 Analyse des perceptions liées aux distribution et marketing

Items	Moyenne	Écart type	Résultat final
Le développement de canaux digitaux (applications, site web, services à distance) est essentiel pour moderniser la distribution des produits TAKAFUL.	4,570	0,575	D'accord
Les stratégies marketing des compagnies TAKAFUL doivent être adaptées aux sensibilités religieuses et culturelles des consommateurs algériens.	4,405	0,627	D'accord
Le renforcement du maillage territorial (nombre et répartition des agences) améliore la proximité entre les compagnies TAKAFUL et les assurés.	4,455	0,577	D'accord
Le recours à des banques (fenêtres TAKAFUL), agents ou courtiers bien formés est déterminant pour accompagner les assurés et assurer une distribution de qualité des produits TAKAFUL.	4,413	0,667	D'accord

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Une communication claire mettant en avant les différences entre TAKAFUL et assurance conventionnelle renforcerait l'impact des campagnes marketing.	4,000	0,563	D'accord
Indicateurs statistiques globaux	4,368	0,409	D'accord

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Les résultats obtenus pour la variable Distribution et marketing révèlent une perception globalement positive de la part des répondants concernant l'importance des canaux de diffusion et des stratégies de communication dans la promotion du TAKAFUL. Les différentes affirmations mettent en lumière les leviers jugés prioritaires pour améliorer la visibilité et l'accessibilité de cette offre.

1. Développement des canaux digitaux : L'affirmation sur l'importance des solutions numériques pour moderniser la distribution du TAKAFUL obtient la moyenne la plus élevée 4,570 avec un écart-type modéré 0,575, signalant une forte convergence d'opinions. Les experts interrogés perçoivent les outils digitaux comme indispensables pour élargir la portée du TAKAFUL, notamment auprès des jeunes générations et dans les zones mal desservies.
2. Adaptation culturelle et religieuse du marketing : La nécessité d'aligner les messages promotionnels sur les valeurs religieuses et culturelles locales est bien acceptée moyenne de 4,405, reflétant la conviction que la communication doit s'appuyer sur des références partagées pour renforcer la crédibilité du TAKAFUL.
3. Maillage territorial et accessibilité physique : Avec une moyenne de 4,455, la présence géographique des agences est également reconnue comme un facteur facilitateur important. Ce résultat montre que les répondants estiment que la proximité physique reste un levier pertinent, notamment pour les populations peu à l'aise avec les outils numériques.
4. Importance des bancassurance, agents et courtiers : Le rôle des intermédiaires dans l'accompagnement des assurés est souligné avec une moyenne de 4,413. Cela traduit une perception claire selon laquelle une distribution efficace passe par une relation humaine de confiance, en particulier pour un produit aussi spécifique que le TAKAFUL.
5. Clarté du positionnement marketing : L'affirmation concernant la nécessité de distinguer clairement le TAKAFUL de l'assurance conventionnelle obtient une

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

moyenne légèrement inférieure 4,000, bien qu'elle reste élevée. Cela pourrait indiquer une certaine hétérogénéité dans la perception des campagnes actuelles ou une marge d'amélioration quant à leur efficacité.

L'indicateur global présente une moyenne de 4,368 et un écart-type de 0,409, traduisant une adhésion nette et relativement homogène des experts à l'égard des dimensions de distribution et de marketing.

Ces résultats suggèrent que l'efficacité du modèle TAKAFUL dépend étroitement de sa capacité à combiner des canaux modernes, une communication adaptée et une présence humaine de proximité.

1.5 Analyse de la variable indépendante développement des infrastructures financières :

Cette variable examine dans quelle mesure l'état et l'évolution des infrastructures financières favorisent l'adoption du TAKAFUL en Algérie. Elle englobe des aspects tels que l'intégration des technologies financières (fintechs), la modernisation des systèmes de gestion, l'utilisation de technologies émergentes, ainsi que les partenariats entre acteurs bancaires et compagnies TAKAFUL. À travers ces affirmations, il s'agit d'évaluer la perception des répondants quant à la capacité du système financier à soutenir l'innovation, la transparence et l'accessibilité du modèle TAKAFUL.

Tableau 28 Analyse des perceptions liées aux développement des infrastructures financières

Items	Moyenne	Écart type	Résultat final
L'intégration des fintechs telles que les applications mobiles et les portails numériques rend le modèle TAKAFUL plus moderne et accessible en Algérie.	4,462	0,619	D'accord
L'adoption de technologies émergentes, comme la blockchain, renforcerait la transparence, la traçabilité des opérations et la confiance des assurés, en cohérence avec les exigences de l'organe de supervision charia.	4,322	0,776	D'accord
La modernisation des systèmes de gestion et de traitement des données est essentielle pour soutenir la croissance du TAKAFUL, dans un cadre réglementaire adapté et conforme aux principes de la finance islamique.	4,024	0,539	D'accord

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

La mise en place de partenariats stratégiques entre les banques (conventionnelle/islamiques) et les compagnies TAKAFUL favoriserait leur développement mutuel et la complémentarité de leurs offres.	4,330	0,610	D'accord
Les solutions de paiement numérique (via les fintechs) simplifient l'accès des assurés aux produits TAKAFUL.	4,314	0,658	D'accord
Indicateurs statistiques globaux	4,290	0,432	D'accord

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Les résultats obtenus pour cette variable mettent en évidence l'importance croissante des infrastructures technologiques et partenariales dans la promotion du modèle TAKAFUL en Algérie. L'indicateur global affiche une moyenne de 4,290 et un écart-type de 0,432, traduisant un avis globalement favorable et assez homogène des répondants sur le rôle structurant des innovations financières et des partenariats institutionnels dans le développement du TAKAFUL.

1. Accessibilité et modernisation via les fintechs : L'affirmation selon laquelle l'intégration des fintechs (applications mobiles, portails numériques) rend le TAKAFUL plus moderne et accessible obtient une moyenne élevée de 4,462 (écart-type 0,619). Ce résultat traduit un large consensus sur le rôle des technologies financières dans la démocratisation de l'accès aux services TAKAFUL.
2. Technologies émergentes et confiance : L'utilisation de technologies comme la blockchain pour améliorer la transparence recueille également un bon niveau d'adhésion (moyenne 4,322 ; écart-type 0,776). Cela indique que les experts interrogés perçoivent ces outils comme des leviers potentiels pour renforcer la confiance dans le modèle.
3. Modernisation des systèmes internes : La modernisation des systèmes de gestion et de traitement des données est perçue comme essentielle par les répondants (moyenne 4,024 ; écart-type 0,539). Bien que légèrement inférieure aux autres items, cette moyenne reste élevée, ce qui souligne l'importance de disposer d'infrastructures solides pour accompagner la croissance du TAKAFUL.
4. Partenariats entre banques et compagnies TAKAFUL : La moyenne de 4,330 (écart-type 0,610) pour l'affirmation relative à la création de partenariats institutionnels

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

souligne que ces synergies sont jugées favorables pour étendre la portée et la légitimité du TAKAFUL.

5. Solutions de paiement numérique : Enfin, l'idée selon laquelle les solutions de paiement numérique facilitent l'accès au TAKAFUL reçoit une moyenne de 4,314 avec un écart-type de 0,658, ce qui montre que la simplification des parcours client à travers des outils numériques est reconnue comme un atout stratégique.

Avec une moyenne globale de 4,290 et un écart-type de 0,432, les résultats indiquent un consensus positif sur l'importance des infrastructures financières pour le développement du TAKAFUL en Algérie. L'intégration des fintechs, la modernisation des systèmes de gestion, l'usage de technologies émergentes et les partenariats bancaires sont perçus comme des leviers clés pour améliorer l'accessibilité, la transparence et la performance du modèle TAKAFUL.

Dans l'ensemble, ces résultats confirment que le renforcement des infrastructures financières – à la fois techniques et institutionnelles – constitue un levier essentiel pour soutenir la croissance durable du TAKAFUL en Algérie. Une transformation digitale progressive, appuyée par des partenariats stratégiques, pourrait significativement améliorer l'attractivité et l'accessibilité de ce modèle d'assurance islamique.

1.6 Analyse de la variable indépendante tarification et compétitivité :

Cette variable explore dans quelle mesure les considérations tarifaires influencent l'attractivité et l'adoption du modèle TAKAFUL en Algérie. À travers plusieurs affirmations, les répondants ont été invités à exprimer leur perception concernant le rapport qualité/prix des produits TAKAFUL, la transparence des coûts, l'effet des mécanismes éthiques comme la redistribution des excédents, ainsi que l'accessibilité financière pour les assurés. Cette analyse vise à évaluer l'impact de ces éléments sur la compétitivité du TAKAFUL face à l'assurance conventionnelle.

Tableau 29 Analyse des perceptions liées à la tarification et la compétitivité

Items	Moyenne	Écart type	Résultat final
Les produits TAKAFUL sont perçus comme ayant un rapport qualité/prix moins compétitif en raison de leur conformité éthique et des mécanismes de redistribution.	4,157	0,866	D'accord

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

La transparence dans la tarification des produits TAKAFUL influence significativement la décision des consommateurs.	4,223	0,736	D'accord
Les incitations éthiques comme la redistribution des excédents peuvent justifier pour les consommateurs une prime plus élevée.	4,124	0,737	D'accord
L'attractivité des produits TAKAFUL dépend fortement de leur accessibilité financière, même face aux avantages éthiques.	4,248	0,722	D'accord
Les consommateurs algériens jugent les produits TAKAFUL financièrement accessibles comparés à l'assurance conventionnelle.	3,934	0,704	D'accord
Le coût des contrats TAKAFUL est perçu comme transparent et justifié par les assurés.	3,917	0,909	D'accord
Indicateurs statistiques globaux	4,101	0,509	D'accord

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Les résultats relatifs à cette variable mettent en évidence la place centrale qu'occupent les aspects financiers dans la décision d'adhérer au TAKAFUL. L'analyse porte sur des dimensions telles que la perception du rapport qualité/prix, la transparence des tarifs, les incitations éthiques (comme la redistribution des excédents), et l'accessibilité des produits pour les ménages algériens. Les données recueillies permettent de mieux cerner les perceptions exprimées par les répondants, comme le montre le détail ci-après.

1. Rapport qualité/prix : L'affirmation selon laquelle les produits TAKAFUL sont perçus comme ayant un rapport qualité/prix moins compétitif obtient une moyenne de 4,157 avec un écart-type de 0,866. Cela traduit une perception plutôt partagée, marquée par une adhésion modérée et une certaine hétérogénéité des réponses.
2. Transparence tarifaire : L'idée que la transparence dans la tarification influence la décision des consommateurs est largement approuvée (moyenne de 4,223 ; écart-type de 0,736), ce qui montre que la clarté des coûts est un facteur déterminant dans l'évaluation des produits TAKAFUL.
3. Incitations éthiques : L'affirmation selon laquelle la redistribution des excédents peut justifier une prime plus élevée recueille également un bon niveau d'accord (moyenne de 4,124 ; écart-type de 0,737), ce qui indique que les mécanismes éthiques sont perçus comme un levier de compétitivité propre au modèle TAKAFUL.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

4. Accessibilité financière : L'idée que l'attractivité des produits dépend de leur accessibilité, même face aux bénéfices religieux, est fortement soutenue par les répondants (moyenne de 4,248 ; écart-type de 0,722), traduisant une vision pragmatique du consommateur vis-à-vis du coût.
5. Perception de l'accessibilité : L'évaluation concrète de l'accessibilité financière du TAKAFUL par rapport à l'assurance conventionnelle reste plus mitigée (moyenne de 3,934 ; écart-type de 0,704), suggérant que certains assurés continuent de percevoir une différence de prix défavorable.
6. Justification du coût : Enfin, la perception que le coût des contrats TAKAFUL est transparent et justifié obtient une moyenne de 3,917 avec un écart-type de 0,909, soulignant une appréciation positive, mais également une diversité de points de vue plus marquée.

L'indicateur statistique global pour cette variable présente une moyenne de 4,101 et un écart-type de 0,509, ce qui reflète une opinion globalement favorable et relativement cohérente quant à la tarification et la compétitivité du TAKAFUL.

Les répondants reconnaissent que si le modèle veut séduire davantage de consommateurs, il doit conjuguer éthique, transparence et accessibilité tarifaire, tout en communiquant clairement sur la justification de ses coûts.

1.7 Analyse de la variable indépendante réputation et qualité des services :

Cette variable vise à évaluer dans quelle mesure l'image des compagnies TAKAFUL et la qualité perçue de leurs prestations influencent l'adoption de ce modèle d'assurance. Elle prend en compte plusieurs aspects, tels que la notoriété et la réputation des opérateurs, la conformité éthique perçue, l'expérience client (en termes de rapidité, accessibilité et efficacité), ainsi que la comparaison avec les standards de l'assurance conventionnelle. Les affirmations soumises aux répondants permettent d'appréhender leur perception globale de la fiabilité, de la transparence et du professionnalisme des compagnies TAKAFUL dans le contexte algérien.

Tableau 30 Analyse des perceptions liées à la réputation et qualité des services

Items	Moyenne	Écart type	Résultat final
-------	---------	------------	----------------

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

La réputation des compagnies TAKAFUL influence fortement la décision des consommateurs à souscrire à leurs produits.	4,033	0,875	D'accord
La conformité aux principes éthiques et religieux améliore l'image des compagnies TAKAFUL.	4,190	0,767	D'accord
L'amélioration continue de la réactivité, de l'accessibilité et du professionnalisme des services TAKAFUL est essentielle pour renforcer leur compétitivité.	4,223	0,747	D'accord
Les clients perçoivent les services TAKAFUL comme étant plus éthiques et respectueux des valeurs islamiques par rapport à ceux des compagnies d'assurance conventionnelles.	4,132	0,846	D'accord
Les assurés jugent l'accueil, le suivi client et la gestion des dossiers dans le TAKAFUL comparables à ceux de l'assurance conventionnelle.	4,000	0,671	D'accord
Indicateurs statistiques globaux	4,116	0,522	D'accord

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Les résultats obtenus traduisent une perception globalement positive de la part des répondants concernant l'importance de la réputation et de la qualité des services dans le développement du TAKAFUL en Algérie. Ces éléments sont perçus comme des leviers clés pour instaurer la confiance, renforcer la légitimité des opérateurs TAKAFUL et fidéliser les assurés. Les résultats détaillés sont présentés ci-dessous :

1. Rôle central de la réputation : L'affirmation selon laquelle la réputation des compagnies TAKAFUL influence fortement la décision des consommateurs obtient une moyenne de 4,033 avec un écart-type de 0,875, ce qui indique un niveau d'accord global, bien que les réponses soient légèrement dispersées.
2. Impact de la conformité religieuse : L'idée que la conformité aux principes éthiques et religieux améliore l'image des compagnies TAKAFUL recueille une moyenne de 4,190 et un écart-type de 0,767, reflétant une adhésion claire à la valeur ajoutée que représente l'orientation éthique du modèle TAKAFUL.
3. Qualité de service et professionnalisme : L'affirmation portant sur la réactivité, l'accessibilité et le professionnalisme des services TAKAFUL atteint la moyenne la plus

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

élevée avec 4,223 (écart-type 0,747), soulignant l'importance accordée par les répondants à l'efficacité et à la qualité des interactions avec les opérateurs TAKAFUL.

4. Perception éthique comparée : Les répondants estiment que les services TAKAFUL sont plus respectueux des valeurs islamiques que ceux des assureurs classiques, avec une moyenne de 4,132 et un écart-type de 0,846, ce qui témoigne d'une préférence marquée pour les assurances alignées sur les valeurs religieuses.
5. Équivalence perçue en gestion : L'affirmation selon laquelle la gestion client dans le TAKAFUL est équivalente à celle des compagnies conventionnelles obtient une moyenne de 4,000 et un écart-type de 0,671, indiquant que les répondants perçoivent un niveau de service globalement comparable entre les deux modèles.

Indicateurs statistiques globaux indiquent que la moyenne globale des réponses pour cette variable est de 4,116, avec un écart-type de 0,522, traduisant une tendance globalement favorable et relativement homogène dans les perceptions exprimées.

L'analyse confirme que la réputation des compagnies et la qualité perçue de leurs services constituent des leviers majeurs d'adhésion au TAKAFUL. La combinaison entre conformité éthique et qualité opérationnelle renforce la confiance et la compétitivité de ce modèle d'assurance auprès des assurés algériens.

Section 3 : Interprétation des résultats de l'étude pratique

Cette section présente l'interprétation des principaux résultats issus de l'analyse des données collectées. Elle permet de comprendre comment les facteurs étudiés influencent l'adoption du TAKAFUL en Algérie, à travers le test des hypothèses formulées dans le cadre du modèle théorique.

1 Formulation des hypothèses de recherche :

Dans le cadre de notre recherche, nous nous sommes intéressés à l'alternative islamique TAKAFUL, qui se présente comme une solution conforme aux principes de la finance islamique, en contraste avec l'assurance conventionnelle. Cependant, malgré son alignement avec les valeurs religieuses d'une partie de la population, son taux de pénétration reste relativement faible en Algérie.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Cette situation nous a amené à formuler la problématique suivante :
« Quel est l'impact facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative TAKAFUL en Algérie ? »

Afin d'apporter une réponse empirique à cette problématique, nous avons développé un modèle d'étude fondé sur sept variables clés. Ce modèle repose sur l'identification d'une variable dépendante, à savoir l'adoption du TAKAFUL, et six variables indépendantes représentant les dimensions jugées influentes sur cette adoption.

À partir du cadre conceptuel et des résultats de la revue de littérature, nous avons formulé une hypothèse générale ainsi que six hypothèses spécifiques :

- **H1 (Hypothèse principale) :**

Les facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels ont un impact significatif sur l'adoption de l'alternative TAKAFUL en Algérie.

Cette hypothèse principale est déclinée en six hypothèses spécifiques, chacune portant sur un facteur distinct :

- **H1.1** : La conviction religieuse des consommateurs algériens influence positivement leur choix pour l'alternative islamique TAKAFUL.
- **H1.2** : Un niveau élevé d'éducation financière et une meilleure sensibilisation augmentent la probabilité d'adopter l'alternative islamique TAKAFUL.
- **H1.3** : L'efficacité de la stratégie de distribution et du marketing a un impact significatif sur la visibilité et l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL.
- **H1.4** : Le développement des infrastructures financières contribue positivement à l'adoption l'alternative islamique TAKAFUL.
- **H1.5** : Une tarification compétitive influence positivement la décision d'adopter l'alternative islamique TAKAFUL.
- **H1.6** : La réputation et la qualité des services offerts par les compagnies d'assurances TAKAFUL renforcent la confiance et encouragent leur adoption.

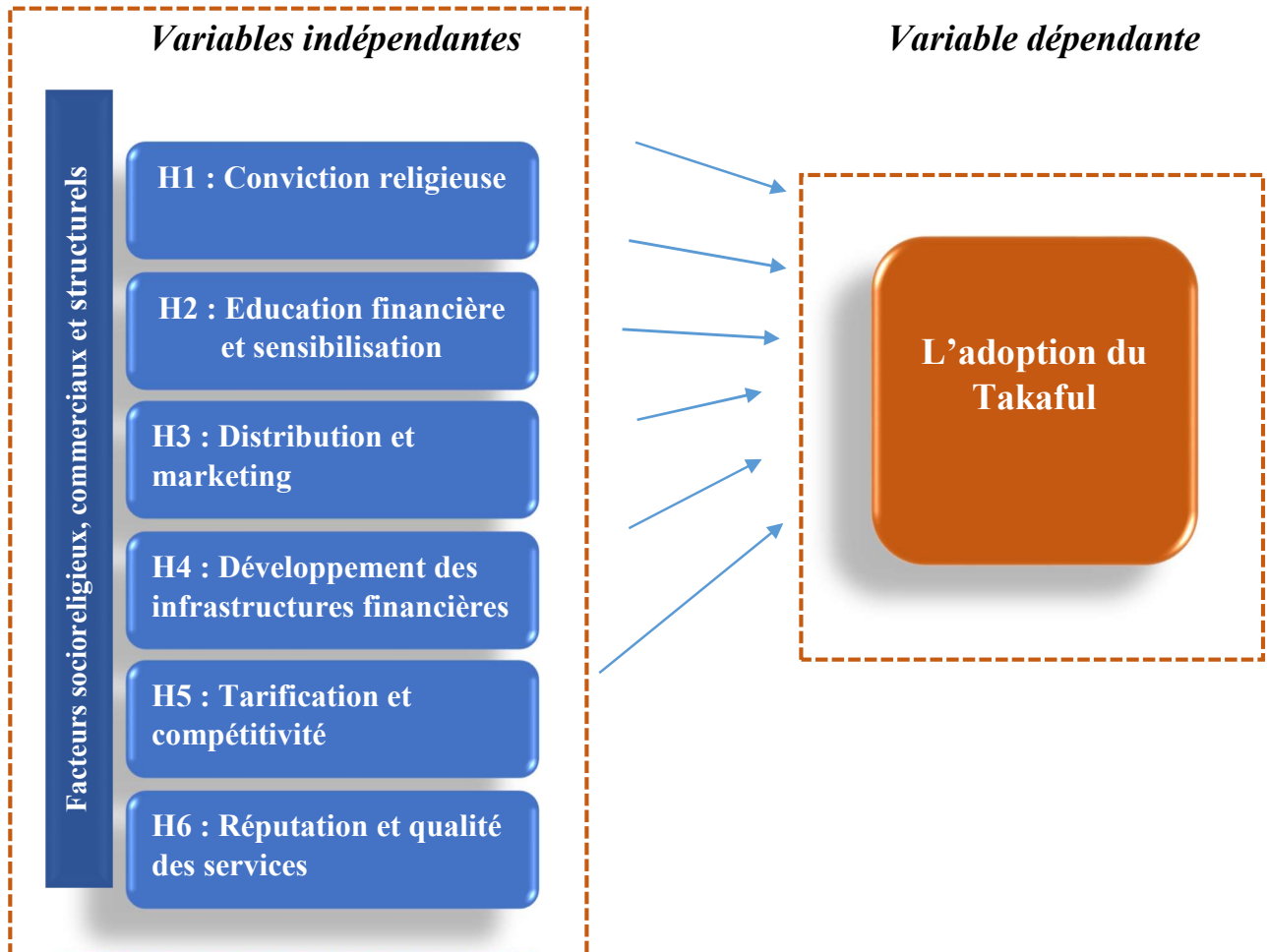
2 Modèle conceptuel de recherche :

Afin de mieux visualiser les relations entre les différentes variables étudiées, nous avons construit un modèle conceptuel de recherche, représenté sous forme de schéma. Ce dernier met

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

en évidence les liens présumés entre la variable dépendante (l'adoption du TAKAFUL) et les six variables explicatives.

Figure 47 Modèle conceptuel de l'étude



Source : Élaborée par l'auteure.

3 Analyse des corrélations entre les variables

Avant de procéder aux tests de régression, il est essentiel d'examiner les relations existantes entre la variable dépendante (l'adoption du TAKAFUL) et les variables indépendantes (conviction religieuse, réputation, sensibilisation, développement des fintechs, compétitivité tarifaire et marketing).

Pour ce faire, nous avons mobilisé la **corrélation de Pearson**, un indicateur statistique permettant de mesurer la force et la direction d'une relation linéaire entre deux variables quantitatives.

Les coefficients de corrélation de Pearson varient entre -1 et +1 :

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

- Une valeur proche de +1 indique une forte corrélation positive (les deux variables évoluent dans le même sens),
- Une valeur proche de -1 indique une forte corrélation négative (les variables évoluent en sens inverse),
- Une valeur proche de 0 suggère l'absence de lien linéaire.

Par ailleurs, la significativité bilatérale (Sig) permet d'évaluer si les relations observées sont statistiquement valables. Un seuil de significativité inférieur à 0,05 (généralement 0,01 ou 0,05) signifie que la corrélation est significative et peu susceptible d'être due au hasard.

Le tableau ci-dessous présente les coefficients de corrélation entre l'adoption du TAKAFUL et les différentes variables indépendantes.

Tableau 31 Matrice des corrélations de Pearson entre les variables de l'étude

Facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels	Variables indépendantes	Variable dépendante (Adoption du TAKAFUL)	
		Corrélation de Pearson	Sig. (bilatérale)
	1. Conviction religieuse	0,705	0,000
	2. Education financière et sensibilisation	0,589	0,000
	3. Distribution et marketing	0,689	0,000
	4. Développement des infrastructures financières	0,491	0,000
	5. Tarification et compétitivité	0,503	0,000
	6. Réputation et qualité des services	0,426	0,000

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Le tableau ci-dessus présente les résultats du test de corrélation de Pearson entre la variable dépendante (l'adoption du TAKAFUL) et les six variables indépendantes, représentant

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

les facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels. Cette analyse permet d'examiner l'existence et l'intensité des liens linéaires entre les variables retenues dans le cadre du modèle théorique.

L'ensemble des coefficients de corrélation est positif et statistiquement significatif au seuil de 1 % ($p\text{-value} = 0,000$), ce qui confirme l'existence de relations significatives entre chaque facteur explicatif et l'adoption du TAKAFUL. Ces résultats sont encourageants dans la perspective du test des hypothèses. Plus précisément :

1. La conviction religieuse présente le coefficient de corrélation le plus élevé ($r = 0,705$), ce qui indique une forte relation positive avec l'adoption du TAKAFUL. Ce résultat appuie l'idée que les motivations religieuses jouent un rôle majeur dans la décision d'adhérer à une assurance conforme à la charia.
2. La variable "Distribution et marketing" affiche également une corrélation élevée ($r = 0,689$), suggérant que la qualité des stratégies de communication et d'accessibilité influence significativement l'adoption.
3. Viennent ensuite l'éducation financière et la sensibilisation ($r = 0,589$), puis la tarification et la compétitivité ($r = 0,503$), qui montrent des relations modérées mais significatives. Ces résultats suggèrent que les efforts de vulgarisation et les avantages économiques perçus sont aussi des facteurs à ne pas négliger.
4. Le développement des infrastructures financières ($r = 0,491$) se situe dans un niveau de corrélation modéré, ce qui signifie que l'environnement structurel joue un rôle d'accompagnement.
5. Enfin, la réputation et la qualité des services ($r = 0,426$), bien que présentant une corrélation positive et significative, se placent à un niveau de lien plus faible que les autres variables. Cela peut indiquer que l'image perçue des opérateurs TAKAFUL, bien qu'importante, est moins décisive que la conformité religieuse ou les efforts de sensibilisation.

En somme, cette analyse confirme que toutes les variables étudiées ont un impact potentiel sur l'adoption du TAKAFUL, avec des niveaux d'influence différenciés. Ces résultats justifient le recours aux analyses de régression linéaire simple pour tester les hypothèses formulées et quantifier précisément ces effets.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

4 Test des hypothèses de recherche par régression linéaire simple :

Après avoir mis en évidence des corrélations significatives entre la variable dépendante (l'adoption du TAKAFUL) et les différentes variables indépendantes, il est nécessaire d'approfondir l'analyse en procédant à des régressions linéaires simples. Cette méthode statistique vise à modéliser la relation entre une variable dépendante continue et une seule variable indépendante, dans le but de prédire ou d'expliquer les variations de la première en fonction de la seconde.

La régression linéaire simple repose sur l'équation :

$$Y = a + bX + \varepsilon$$

Où Y est la variable dépendante, X la variable indépendante, a l'ordonnée à l'origine (constante), b le coefficient de régression représentant l'effet de X sur Y , et ε le terme d'erreur aléatoire.

Le recours à la régression linéaire simple se justifie par la volonté de mesurer l'effet propre de chaque variable explicative, sans interaction avec d'autres facteurs. Cette approche permet ainsi de tester séparément chaque hypothèse formulée (H1.1 à H1.6), en identifiant pour chacune :

- L'intensité de l'impact (coefficient B),
- Le sens de la relation (positif ou négatif),
- Le degré de significativité statistique (p -value),
- La part de la variance expliquée (R^2),
- Et la validité globale du modèle (statistique F).

Chaque régression sera donc menée indépendamment afin d'évaluer la contribution individuelle de chaque facteur (socioreligieux, commercial, ou structurel) à l'explication du comportement d'adoption du TAKAFUL en Algérie.

Les résultats obtenus permettront ainsi de valider ou de rejeter rigoureusement les hypothèses de recherche, à la lumière des preuves empiriques.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

4.1 Analyse de la première hypothèse l'impact de la Conviction Religieuse à l'Adoption du TAKAFUL :

Dans le cadre de cette première analyse, nous nous intéressons à l'effet spécifique de la conviction religieuse sur l'adoption du TAKAFUL en Algérie. Cette hypothèse repose sur l'idée que l'adhésion des individus au modèle TAKAFUL, qui s'appuie sur des principes islamiques, est influencée par la force de leurs croyances religieuses.

De ce qui suit, nous avons formulé les deux hypothèses suivantes :

- **L'hypothèse nulle (H_0) :** la conviction religieuse n'a aucun impact significatif sur l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie.
- **L'hypothèse alternative (H_1) :** la conviction religieuse a un impact significatif sur l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie.

Tableau 32 Résultats de la régression linéaire simple « Conviction religieuse »

Coefficients de régression	Interprétation	Niveau de signification (Sig.)	Test t
Constante $\alpha = 1,625$	Significatif	0,000	6,255
$\beta = 0,636$ (Conviction religieuse)	Significatif	0,000	10,844
Coefficient de détermination $R^2 = 0,497$	Le modèle est hautement significatif		
Test ANOVA F = 117,594			

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

Les résultats issus de la régression linéaire simple mettent en évidence une relation statistiquement significative entre la conviction religieuse et l'adoption du TAKAFUL. Le coefficient de régression associé à la variable « Conviction religieuse » est estimé à 0,636, avec un niveau de signification (Sig.) de 0,000, ce qui indique que cette variable exerce un effet positif et hautement significatif sur la variable dépendante.

La constante du modèle s'élève à 1,625 et se révèle également significative ($p = 0,000$), suggérant que même en l'absence de variation de la conviction religieuse, une certaine propension à adopter le TAKAFUL est observée.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Par ailleurs, la valeur du coefficient de détermination (R^2) est de 0,497, ce qui signifie que la variable explicative retenue dans ce modèle permet d'expliquer près de 49,7 % de la variance observée dans le comportement d'adoption du TAKAFUL. Le test t relatif au coefficient β affiche une valeur de 10,844, confirmant la robustesse statistique de ce lien. De plus, le test de signification globale du modèle (test F de Fisher) présente une valeur de 117,594 avec une significativité de 0,000, ce qui atteste de la validité du modèle estimé dans son ensemble.

Ainsi, au regard de l'ensemble de ces résultats, nous pouvons rejeter l'hypothèse nulle (H_0) et conclure que le modèle est globalement significatif. Il en ressort que la conviction religieuse constitue un déterminant essentiel dans l'adoption de l'assurance TAKAFUL en Algérie.

4.2 Analyse de la deuxième hypothèse l'impact de l'éducation financière et la sensibilisation sur à l'Adoption de l'alternative TAKAFUL :

Dans cette analyse, nous évaluons l'effet de l'éducation financière et des actions de sensibilisation sur l'adoption du TAKAFUL par les consommateurs algériens, une meilleure littératie financière et une exposition accrue aux campagnes d'information permettent aux individus de mieux comprendre les principes du TAKAFUL et de corriger certaines idées reçues. Pour mesurer cette relation, une régression linéaire simple a été réalisée entre la variable indépendante « Éducation financière et sensibilisation » et la variable dépendante « Adoption de l'alternative islamique TAKAFUL ».

Les hypothèses sont les suivantes :

- **L'hypothèse nulle (H_0)** : L'éducation financière et la sensibilisation n'ont aucun effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.
- **L'hypothèse alternative (H_1)** : L'éducation financière et la sensibilisation ont un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

Tableau 33 Résultats de la régression linéaire simple « Education financière et sensibilisation »

Coefficients de régression	Interprétation	Niveau de signification (Sig.)	Test t

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Constante $\alpha = 2,381$	Significatif	0,000	7,957
$\beta = 0,472$ (Education financière et sensibilisation)	Significatif	0,000	7,957
Coefficient de détermination $R^2 = 0,345$	Le modèle est hautement significatif		
Test ANOVA F = 63,308			

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

L'analyse des résultats de la régression linéaire simple montre que la variable « Éducation financière et sensibilisation » exerce une influence positive et significative sur l'adoption du TAKAFUL. Le coefficient de régression β est estimé à 0,472, indiquant qu'une amélioration du niveau d'éducation financière et de sensibilisation est associée à une augmentation notable de la propension à adopter le TAKAFUL. Ce coefficient est statistiquement significatif au seuil de 1 % (Sig. = 0,000), avec une valeur t de 7,957.

Par ailleurs, le coefficient de détermination R^2 est de 0,345, ce qui signifie que près de 34,5 % de la variation de la variable dépendante peut être expliquée par cette seule variable. Cette part est relativement élevée dans le cadre d'un modèle univarié, ce qui souligne l'importance de l'éducation financière et de la sensibilisation dans le processus de décision des consommateurs. Le test global de signification du modèle (ANOVA) présente une valeur F de 63,308, également significative à un seuil de 1 %, ce qui confirme la validité statistique du modèle retenu.

Ainsi, les résultats obtenus nous conduisent à rejeter l'hypothèse nulle H_0 au profit de l'hypothèse alternative H_1 , et à conclure que l'éducation financière et les efforts de sensibilisation représentent des leviers essentiels pour favoriser l'adhésion des consommateurs algériens au TAKAFUL.

4.3 Analyse de la troisième hypothèse l'impact de la distribution sur à l'Adoption du TAKAFUL :

Cette analyse porte sur l'influence de la distribution et des stratégies marketing sur le processus d'adoption du TAKAFUL en Algérie. Un dispositif marketing bien conçu, associé à un réseau de distribution performant, permet non seulement de renforcer la notoriété des

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

produits TAKAFUL, mais aussi d'en faciliter l'accès et d'en améliorer la compréhension auprès du public cible.

Cette variable recouvre ainsi les actions promotionnelles, les canaux de communication utilisés, ainsi que la disponibilité des produits sur le marché.

Afin de mesurer l'effet de cette variable sur l'adoption du TAKAFUL, nous avons appliqué une régression linéaire simple entre la variable indépendante « Distribution et stratégie marketing » et la variable dépendante « Adoption de l'alternative islamique TAKAFUL ».

Hypothèses :

- **L'hypothèse nulle (H_0)** : La distribution et les stratégies marketing n'exercent aucun effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.
- **L'hypothèse alternative (H_1)** : La distribution et les stratégies marketing exercent un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

Tableau 34 Résultats de la régression linéaire simple « Distribution et stratégie marketing »

Coefficients de régression	Interprétation	Niveau de signification (Sig.)	Test t
Constante $\alpha = 1,750$	Significatif	0,000	6,750
$\beta = 0,613$ (Distribution et stratégie marketing)	Significatif	0,000	10,384
Coefficient de détermination $R^2 = 0,475$	Le modèle est hautement significatif		
Test ANOVA F = 107,821			

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

L'analyse de la régression linéaire simple met en évidence une relation positive et significative entre la variable « Distribution et stratégie marketing » et l'adoption du TAKAFUL en Algérie. Le coefficient de régression β , estimé à 0,613, suggère qu'un renforcement des efforts de distribution et l'optimisation des stratégies marketing sont associés à une hausse notable de l'intérêt des consommateurs pour les produits TAKAFUL. Ce lien est

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

statistiquement significatif au seuil de 1 % (Sig. = 0,000), avec une valeur t élevée de 10,384, ce qui indique une forte contribution explicative de la variable indépendante.

Le coefficient de détermination R^2 s'élève à 0,475, ce qui signifie que 47,5 % de la variation dans le comportement d'adoption du TAKAFUL peut être attribuée aux efforts déployés dans le domaine du marketing et de la distribution. Ce résultat est particulièrement remarquable dans un modèle à une seule variable, et reflète l'importance stratégique de cette dimension dans le processus de diffusion du TAKAFUL. Par ailleurs, le test ANOVA montre une valeur F de 107,821, significative au seuil de 1 %, ce qui confirme la pertinence statistique du modèle.

En définitive, ces résultats permettent de rejeter l'hypothèse nulle H_0 et de valider l'hypothèse alternative H_1 , affirmant que les initiatives marketing et les canaux de distribution jouent un rôle clé dans la promotion et l'adoption du TAKAFUL par les consommateurs algériens.

4.4 Analyse de la quatrième hypothèse l'impact du développement des infrastructures financières sur à l'Adoption du TAKAFUL :

Dans le cadre de cette quatrième analyse, nous nous intéressons à l'effet du développement des infrastructures financières sur l'adoption du TAKAFUL par les consommateurs algériens. Les infrastructures financières incluent l'ensemble des dispositifs institutionnels et technologiques qui soutiennent la mise en œuvre, la distribution et la gestion des produits TAKAFUL. Un environnement financier bien structuré, comprenant notamment des agences spécialisées, des canaux de distribution adaptés, des systèmes d'information efficaces et une supervision conforme à la charia, constitue un facteur facilitateur pour la diffusion de cette alternative islamique.

Pour évaluer l'effet de cette variable, une régression linéaire simple a été réalisée entre la variable indépendante « Développement des infrastructures financières » et la variable dépendante « Adoption de l'alternative islamique TAKAFUL ». Cette méthode permet d'isoler et de quantifier l'impact de cette dimension sur le comportement des consommateurs.

Hypothèses formulées :

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

L'hypothèse nulle (H_0) : Le développement des infrastructures financières n'a aucun effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

L'hypothèse alternative (H_1) : Le développement des infrastructures financières à un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

Tableau 35 Résultats de la régression linéaire simple « Développement des infrastructures financières »

Coefficients de régression	Interprétation	Niveau de signification (Sig.)	Test t
Constante $\alpha = 2,653$	Significatif	0,000	9,148
$\beta = 0,414$ (Infrastructures financières)	Significatif	0,000	6,155
Coefficient de détermination $R^2 = 0,241$	Le modèle est hautement significatif		
Test ANOVA F = 37,879			

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

L'analyse des résultats issus de la régression linéaire simple révèle que la variable « Développement des infrastructures financières » exerce un effet positif et statistiquement significatif sur l'adoption du TAKAFUL en Algérie. Le coefficient de régression β est estimé à 0,414, ce qui indique qu'une amélioration du niveau d'infrastructures financières telles que la numérisation, les canaux de distribution modernes ou l'intégration des fintechs est associée à une augmentation de la propension des individus à opter pour le modèle TAKAFUL. Ce lien est hautement significatif au seuil de 1 % (Sig. = 0,000), avec une valeur t de 6,155.

Par ailleurs, le coefficient de détermination R^2 atteint 0,241, ce qui signifie que 24,1 % de la variance observée dans l'adoption du TAKAFUL est expliquée par cette seule variable explicative. Ce résultat est notable dans le cadre d'un modèle univarié, suggérant que l'environnement financier et technologique joue un rôle non négligeable dans la diffusion de cette alternative islamique. La validité du modèle est confirmée par le test global de l'ANOVA, avec une statistique F de 37,879, également significative à un seuil de 1 %.

Ces résultats permettent de rejeter l'hypothèse nulle H_0 et d'adopter l'hypothèse alternative H_1 . Ils soulignent que le développement des infrastructures financières constitue un

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

facteur clé à prendre en compte pour favoriser l'adhésion au TAKAFUL dans le contexte algérien.

4.5 Analyse de la cinquième hypothèse l'impact de la tarification et de la compétitivité sur l'adoption du TAKAFUL :

Dans cette section, nous examinons dans quelle mesure les politiques de tarification et la compétitivité du TAKAFUL influencent la décision d'adhésion des consommateurs algériens. Le positionnement tarifaire des produits TAKAFUL par rapport aux offres d'assurance conventionnelle constitue un élément déterminant dans le processus de choix. En effet, une tarification perçue comme équitable, transparente et concurrentielle est susceptible d'encourager l'adoption, notamment lorsque les garanties offertes sont jugées comparables ou supérieures.

La compétitivité, qu'elle soit fondée sur le prix, la qualité du service ou l'innovation dans la conception des produits, joue également un rôle central dans l'attractivité du modèle TAKAFUL. Pour évaluer cette relation, une régression linéaire simple a été réalisée entre la variable indépendante « tarification et compétitivité » et la variable dépendante « adoption de l'alternative islamique TAKAFUL ».

Les hypothèses de recherche sont les suivantes :

- **L'hypothèse nulle (H_0) :** La tarification et la compétitivité n'ont aucun effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.
- **L'hypothèse alternative (H_1) :** La tarification et la compétitivité ont un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

Tableau 36 Résultats de la régression linéaire simple « la tarification et la compétitivité »

Coefficients de régression	Interprétation	Niveau de signification (Sig.)	Test t
Constante $\alpha = 2,957$	Significatif	0,000	12,654
$\beta = 0,359$ (Tarification et compétitivité)	Significatif	0,000	6,348
Coefficient de détermination $R^2 = 0,253$			

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Test ANOVA F = 40,293	Le modèle est hautement significatif
------------------------------	---

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

L'analyse de la régression linéaire simple révèle que la variable « Tarification et compétitivité » a un effet positif et statistiquement significatif sur l'adoption du TAKAFUL en Algérie. Le coefficient de régression β est estimé à 0,359, ce qui indique que l'amélioration des politiques tarifaires et le renforcement de la compétitivité du produit TAKAFUL contribuent de manière significative à accroître la propension des consommateurs à y adhérer. Ce résultat est confirmé par une valeur t de 6,348 et une signification statistique au seuil de 1 % (Sig. = 0,000).

Par ailleurs, le coefficient de détermination R^2 atteint 0,253, ce qui signifie que près de 25,3 % de la variation du niveau d'adoption du TAKAFUL peut être expliquée par la seule variable « Tarification et compétitivité ». Bien que cette part soit modérée, elle reste pertinente dans le cadre d'un modèle univarié. De plus, la significativité globale du modèle est validée par le test ANOVA, qui affiche une valeur F de 40,293, également significative au seuil de 1 %.

Ces résultats nous conduisent à rejeter l'hypothèse nulle H_0 , selon laquelle la tarification et la compétitivité n'auraient aucun effet sur l'adoption du TAKAFUL, en faveur de l'hypothèse alternative H_1 . Ainsi, la stratégie tarifaire et la capacité du TAKAFUL à se positionner de manière concurrentielle sur le marché représentent des leviers essentiels pour encourager son adoption par les consommateurs algériens.

4.6 Analyse de la sixième hypothèse l'impact de la réputation et de la qualité des services sur l'adoption du TAKAFUL :

Dans cette section, nous étudions dans quelle mesure la réputation des compagnies d'assurance TAKAFUL et la qualité de leurs services influencent la décision d'adhésion des consommateurs algériens. La réputation des institutions TAKAFUL, notamment leur image de marque, la perception de leur fiabilité et leur engagement à respecter les principes de la charia, joue un rôle majeur dans la confiance des consommateurs et leur propension à choisir ces produits. Une réputation positive, construite sur des antécédents solides et une relation de confiance avec les clients, favorise l'adoption du TAKAFUL.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Par ailleurs, la qualité des services fournis par les opérateurs TAKAFUL, qu'il s'agisse de la transparence des informations, de la réactivité du service client ou de la facilité d'accès aux produits et aux indemnités, est un facteur clé. Une qualité de service perçue comme élevée, associée à une réputation positive, peut constituer un argument de poids dans le processus de décision d'adhésion des consommateurs.

Pour évaluer cette relation, une régression linéaire simple a été effectuée entre la variable indépendante « réputation et qualité des services » et la variable dépendante « adoption de l'alternative islamique TAKAFUL ».

Les hypothèses de recherche sont les suivantes :

- **L'hypothèse nulle (H_0)** : La réputation et la qualité des services n'ont aucun effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.
- **L'hypothèse alternative (H_1)** : La réputation et la qualité des services ont un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

Tableau 37 Résultats de la régression linéaire simple « Réputation et qualité des services »

Coefficients de régression	Interprétation	Niveau de signification (Sig.)	Test t
Constante $\alpha = 3,216$	Significatif	0,000	13,404
$\beta = 0,295$ (Réputation et qualité des services)	Significatif	0,000	5,101
Coefficient de détermination $R^2 = 0,179$	Le modèle est hautement significatif		
Test ANOVA $F = 26,017$			

Source : Résultats traités par l'auteure à l'aide du logiciel IBM SPSS 25.

L'analyse de la régression linéaire simple indique que la variable « Réputation et qualité des services » exerce un effet positif et significatif sur l'adoption du TAKAFUL en Algérie. Le coefficient de régression β , estimé à 0,295, montre qu'une amélioration de la réputation des assureurs TAKAFUL et de la qualité de leurs services entraîne une augmentation significative de la probabilité d'adoption du TAKAFUL. Cette conclusion est confirmée par une valeur t de 5,101 et une signification statistique de 0,000, soit au seuil de 1 %.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Le coefficient de détermination R^2 de 0,179 suggère que près de 17,9 % de la variation dans l'adoption du TAKAFUL peut être expliquée par la variable « Réputation et qualité des services ». Bien que cette proportion soit modeste, elle demeure pertinente pour un modèle univarié, ce qui souligne l'importance de ces facteurs dans la décision d'adhésion au TAKAFUL.

En outre, le test ANOVA valide la significativité globale du modèle avec un F de 26,017, également significatif au seuil de 1 %.

Ces résultats nous amènent à rejeter l'hypothèse nulle H_0 , qui stipule que la réputation et la qualité des services n'ont aucun effet sur l'adoption du TAKAFUL, en faveur de l'hypothèse alternative H_1 . Cela montre que la réputation des compagnies d'assurance et la qualité des services sont des éléments clés pour favoriser l'adhésion au TAKAFUL en Algérie.

4.7 Validation de l'hypothèse principale

Les résultats des analyses précédentes, obtenus à travers six régressions linéaires simples, ont permis de tester empiriquement l'effet de plusieurs dimensions sur le niveau d'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie. L'ensemble des sous-hypothèses formulées dans le cadre de cette recherche ont été validées, chacune ayant montré une relation significative et positive avec la variable dépendante. Ces constats nous permettent, à présent, d'évaluer la validité de l'hypothèse principale, selon laquelle les facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influencent de manière significative la décision d'adhésion au modèle TAKAFUL.

a) Dimension socioreligieuse : la conviction religieuse

La conviction religieuse constitue une dimension essentielle dans le cadre de l'assurance islamique. Les résultats ont mis en évidence une influence statistiquement significative de cette variable sur l'adoption du TAKAFUL, confirmant ainsi que les considérations religieuses sont un moteur décisif dans la préférence des consommateurs algériens pour ce modèle alternatif. Pour un grand nombre de citoyens, le respect des principes de la charia, l'évitement de la riba (intérêt) et la recherche de solutions halal dans les transactions financières renforcent la légitimité du TAKAFUL par rapport à l'assurance conventionnelle. Ainsi, cette adhésion idéologique ou spirituelle constitue non seulement un facteur identitaire, mais également un

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

déterminant comportemental, particulièrement dans un pays à forte tradition religieuse comme l'Algérie.

b) Dimensions commerciales : tarification, marketing et qualité perçue

Deux variables relèvent plus directement des logiques commerciales : la tarification et la compétitivité, ainsi que la distribution et le marketing.

La tarification et la compétitivité jouent un rôle central dans la perception de la valeur ajoutée du TAKAFUL. Un positionnement tarifaire perçu comme juste, équitable et concurrentiel permet de rassurer les consommateurs sur la viabilité économique du produit, d'autant plus lorsqu'il s'accompagne de garanties comparables, voire supérieures, à celles offertes par l'assurance classique. Les résultats obtenus dans cette étude confirment que cette dimension influence significativement la décision d'adhésion, soulignant ainsi l'importance d'une stratégie tarifaire bien calibrée dans la construction de l'attractivité du TAKAFUL.

De même, la distribution et le marketing apparaissent comme des leviers importants de diffusion. L'accessibilité du produit, la clarté du discours commercial, la formation des agents et la capacité des opérateurs à sensibiliser et convaincre leurs cibles contribuent directement à élargir la base des souscripteurs. En d'autres termes, même si l'adhésion repose sur des motivations religieuses, l'absence de campagnes de communication efficaces ou de canaux de distribution adaptés pourrait limiter fortement le potentiel de pénétration du TAKAFUL sur le marché.

Une troisième variable commerciale, bien qu'intersectorielle, complète cet axe : la réputation et la qualité des services. Il est apparu que la perception des consommateurs quant au sérieux, à la transparence, à la réactivité et à la fiabilité des opérateurs TAKAFUL influence directement leur propension à souscrire. Dans un secteur où la confiance est primordiale, la qualité de l'expérience client, la gestion des sinistres et la réputation générale de la compagnie deviennent des facteurs de différenciation majeurs. Ce résultat confirme que la performance opérationnelle et la relation client constituent des dimensions centrales dans la consolidation de l'image du TAKAFUL.

c) Dimensions structurelles : éducation financière et infrastructures

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Enfin, deux variables renvoient à des facteurs structurels plus larges, liés à l'environnement économique et institutionnel.

D'une part, l'éducation financière et la sensibilisation jouent un rôle capital dans la compréhension du produit TAKAFUL. Les résultats de l'analyse révèlent que les consommateurs mieux informés, dotés de connaissances de base sur les principes de l'assurance islamique, sont plus enclins à y adhérer. Cela traduit la nécessité de développer des campagnes de vulgarisation et des outils pédagogiques permettant aux citoyens de mieux appréhender les caractéristiques distinctives du TAKAFUL, notamment son mode de fonctionnement participatif, sa conformité éthique et ses avantages par rapport aux assurances traditionnelles.

D'autre part, le développement des infrastructures financières représente une condition sine qua non pour l'essor du marché TAKAFUL. L'existence d'un environnement réglementaire favorable, d'un système bancaire islamique intégré, d'institutions de soutien (réassurance TAKAFUL, organes de supervision charia, etc.) et de mécanismes technologiques adaptés renforce la crédibilité et la viabilité du modèle. Les résultats empiriques indiquent que ce facteur structurel a un impact significatif sur l'adoption, mettant en lumière le rôle des pouvoirs publics, des régulateurs et des acteurs institutionnels dans l'édification d'un écosystème propice.

Conclusion générale de la validation

L'ensemble de ces éléments converge vers la validation pleine et entière de l'hypothèse principale de cette recherche. Les facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels ont bien un effet significatif et convergent sur l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie. Cette conclusion permet non seulement de confirmer la pertinence théorique du cadre d'analyse retenu, mais aussi de proposer des recommandations stratégiques concrètes aux opérateurs et aux autorités compétentes. Pour accélérer la diffusion du TAKAFUL, une approche intégrée doit être adoptée, combinant efforts pédagogiques, amélioration de l'offre commerciale, consolidation de l'écosystème et mise en avant des valeurs religieuses qui sous-tendent ce modèle alternatif.

Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative Takaful en Algérie

Conclusion du chapitre

Ce chapitre a permis de tester et d'analyser les facteurs influençant l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie, en s'appuyant sur un modèle théorique structuré autour de trois grandes dimensions : socioreligieuse, commerciale et structurelle. À travers l'utilisation de la régression linéaire simple, les résultats obtenus confirment l'hypothèse principale de cette étude, à savoir que les facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels ont un impact significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

Chacune des variables analysées, qu'il s'agisse de la conviction religieuse, de l'éducation financière et de la sensibilisation, de la tarification et compétitivité, de la distribution et du marketing, du développement des infrastructures financières, ou de la réputation et qualité des services, a montré une influence positive et significative sur la propension des consommateurs algériens à adhérer au modèle TAKAFUL. Ces résultats soulignent la nécessité d'adopter une approche holistique et intégrée pour encourager l'adoption du TAKAFUL en Algérie, en tenant compte non seulement des motivations religieuses, mais aussi des aspects économiques, commerciaux et structurels.

La validité de l'hypothèse principale offre ainsi une compréhension approfondie des mécanismes qui sous-tendent l'adoption du TAKAFUL dans le contexte algérien. Elle permet de mettre en lumière l'importance de la stratégie tarifaire, de la qualité des services, de la distribution efficace des produits, ainsi que de la sensibilisation des consommateurs à la notion de finance islamique. En outre, elle confirme l'impact majeur de l'environnement institutionnel et réglementaire dans la réussite du développement du TAKAFUL.

En somme, ce chapitre apporte une contribution significative à la compréhension des dynamiques d'adoption du TAKAFUL, en Algérie, et ouvre la voie à des recommandations concrètes pour les acteurs du marché. La suite de cette thèse explorera les implications managériales de ces résultats, ainsi que les pistes d'amélioration pour favoriser la croissance du secteur de l'assurance islamique dans le pays.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

L'émergence du TAKAFUL en Algérie s'inscrit dans une dynamique mondiale de diversification des services financiers islamiques, portée par une volonté de répondre aux besoins d'une clientèle attachée aux valeurs religieuses, éthiques et solidaires. Toutefois, malgré un potentiel important dans un pays à majorité musulmane, ce modèle alternatif d'assurance peine encore à s'imposer face à la dominance historique du modèle conventionnel.

Dans cette perspective, la présente recherche doctorale s'est donné pour ambition de connaître l'impact des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurelle sur l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie. Ces trois dimensions ont été déclinées en six variables étudiées à travers des hypothèses spécifiques. L'analyse empirique a été réalisée à partir d'un questionnaire adressé à un panel d'experts du secteur de l'assurance TAKAFUL, et les données ont été traitées à l'aide d'outils statistiques rigoureux.

L'objectif était de valider l'hypothèse centrale suivante : Les facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels ont un impact significatif sur l'adoption de l'alternative islamique TAKAFUL en Algérie.

Cette hypothèse a été clairement confirmée par les résultats. Ils montrent que la décision de souscrire à une assurance TAKAFUL est influencée par plusieurs facteurs agissant de manière complémentaire. Les six variables principales, correspondant aux hypothèses secondaires, se sont également révélées significatives, comme le montrent les éléments présentés ci-dessous.

La première hypothèse : La conviction religieuse a un impact significatif sur l'adoption du TAKAFUL en Algérie.

Les résultats ont montré que la dimension religieuse est un moteur fondamental, en particulier pour les consommateurs pratiquants qui rejettent les produits contenant de l'intérêt (riba) ou des pratiques spéculatives (gharar). Le TAKAFUL, en tant que solution conforme à la charia, attire une population motivée par le respect des préceptes islamiques. Toutefois, cette seule conviction n'est pas toujours suffisante : elle agit surtout comme un facteur déclencheur, qui doit être renforcé par des éléments concrets (offre, prix, qualité).

Conclusion générale

La deuxième hypothèse : La sensibilisation et l'éducation financière ont un effet significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

L'étude a mis en évidence qu'une meilleure connaissance des produits TAKAFUL favorise leur adoption. De nombreux consommateurs ignorent encore les différences entre assurance islamique et conventionnelle. Les campagnes d'éducation financière, les formations, et les actions de vulgarisation apparaissent comme des leviers puissants pour renforcer la compréhension et la confiance dans le système TAKAFUL.

La troisième hypothèse : La tarification et la compétitivité ont un impact significatif sur l'adoption du TAKAFUL.

Les résultats ont montré que le prix est un facteur clé de choix, au même titre que dans le système conventionnel. Les consommateurs algériens recherchent des produits accessibles, compétitifs et transparents. Une tarification mal adaptée ou jugée excessive peut freiner l'adhésion, même si le produit est conforme à la charia. Inversement, des politiques tarifaires attractives peuvent compenser le manque de notoriété du TAKAFUL.

La quatrième hypothèse : le développement des infrastructures financières favorise l'accès et l'adoption du TAKAFUL.

L'étude a confirmé que l'infrastructure joue un rôle facilitateur. La faiblesse du réseau de distribution, le manque de guichets spécialisés, l'absence de digitalisation et la lenteur administrative sont autant d'obstacles. Un écosystème solide (réglementation claire, formation du personnel, partenariats bancaires, digitalisation des processus) est indispensable pour garantir l'accessibilité et la viabilité du modèle.

Cinquième hypothèse : La distribution et le marketing influencent significativement l'adoption du TAKAFUL.

Les canaux de distribution classiques ne suffisent plus à atteindre une large base de clients. Les résultats soulignent l'importance de stratégies marketing ciblées, d'une présence digitale accrue et de formules de distribution innovantes (agences mobiles, applications...etc.). Une meilleure visibilité du TAKAFUL est essentielle pour renforcer sa pénétration dans le marché.

Conclusion générale

La sixième hypothèse : La réputation et la qualité des services offerts influencent positivement la décision d'adopter le TAKAFUL.

La confiance dans la compagnie, sa conformité religieuse, la qualité du service client et la rapidité de traitement des sinistres sont autant de critères déterminants. Le consommateur accorde une attention particulière à la crédibilité et à la transparence des institutions proposant le TAKAFUL. Une bonne réputation renforce la fidélité et l'adoption à long terme.

L'ensemble de ces résultats montre que l'adoption du TAKAFUL en Algérie ne repose pas uniquement sur des considérations religieuses, mais bien sur une approche intégrée prenant en compte à la fois les valeurs spirituelles et les réalités économiques et institutionnelles.

La thèse a démontré que ces facteurs interagissent et se renforcent mutuellement : la conviction religieuse donne du sens au produit, mais elle doit être soutenue par un environnement favorable, une offre claire et un service performant. Une stratégie d'expansion du TAKAFUL ne saurait donc être efficace si elle se limite à l'argument religieux. Elle doit s'ancrer dans une logique de satisfaction client, de compétitivité, de pédagogie et de qualité.

Les résultats de cette recherche présentent également des implications importantes pour les décideurs publics et les compagnies d'assurance :

- Il est indispensable de renforcer les campagnes d'éducation financière, afin d'éveiller la conscience des consommateurs sur les avantages du TAKAFUL.
- Les compagnies doivent investir dans la qualité des services, la formation du personnel, la digitalisation, tout en conservant leur identité religieuse.
- Les régulateurs ont un rôle crucial à jouer pour favoriser l'innovation, adapter le cadre réglementaire et encourager la complémentarité entre banques islamiques et assurances TAKAFUL.

En définitive, le TAKAFUL peut devenir un vecteur de confiance, d'inclusion financière et de stabilité sociale, s'il parvient à répondre aux attentes multiples de la population : attentes spirituelles, certes, mais aussi pratiques, économiques et relationnelles. Il incarne alors une forme d'assurance éthique, solidaire et moderne, qui s'aligne avec les valeurs profondes de la société algérienne.

Conclusion générale

Cependant, cette étude présente certaines limites qu'il convient de souligner. Le marché algérien du TAKAFUL est encore en phase de démarrage, avec un très petit nombre de compagnies effectivement actives, ce qui peut restreindre la diversité des expériences observées. De plus, bien que les données aient été recueillies auprès d'experts du secteur, leurs perceptions peuvent différer de celles des assurés potentiels.

Malgré ces limites, cette thèse contribue à une meilleure compréhension des mécanismes d'adoption de l'assurance islamique en Algérie. Elle ouvre la voie à de futures recherches portant, par exemple, sur les comportements spécifiques des consommateurs, la performance financière des opérateurs TAKAFUL, ou encore les comparaisons interrégionales et internationales.

Bibliographie

- Bank Negara Malaysia. (2019). Islamic Financial Services Act (IFSA). TAKAFUL Framework.
- Caisse nationale de mutualité agricole. (s.d.). Consulté le 12 22, 2024, sur <https://www.cnma.dz/>
- Middle East Insurance Review. (2022, Décembre). Palestine: Al-TAKAFUL profit increases by 31percent in 3Q. Consulté le Février 19, 2025, sur <https://www.meinsurancereview.com>
- ORDONNANCE N° 95-07 relative aux assurances. (1995, Janvier 25).
- Klugman, S. A. (2012). Loss models: from data to decisions (éd. 4). John Wiley & Sons.
- A Asadov, I. T. (2013). Legal Challenges Hindering the Development of Islamic Finance in Uzbekistan. Access to Justice in Eastern Europe., 21(4). doi:<https://doi.org/10.33327/AJEE-18-6.4-a000405>
- Abdeen, M. J. (2019). Employing TAKAFUL Islamic Banking through State of the Art Blockchain: A Case Study. . international Journal of Advanced Computer Science and Applications. doi:<https://doi.org/10.14569/ijacsa.2019.0101283>.
- Abderrezzak, B. L. (2025). TAKAFUL INSURANCE PHILOSOPHY BETWEEN DIGITALIZATION AND FINANCIAL RISK MANAGEMENT. International Journal of Professional Business Review., 01-22.
- Abdullah, A. &. (2019). FinTech awareness in Muslim communities. International Journal of Islamic Banking , 7(1), 112-128.
- Abojeib, M. &. (2021). Blockchain for Islamic Social Responsibility Institutions. Research Anthology on Blockchain Technology in Business, Healthcare, Education, and Government. doi:<https://doi.org/10.4018/978-1-5225-7805-5.CH010>.
- Abu-Hussin, M. M. (2014). TAKAFUL (Islamic Insurance) Industry in Malaysia and the Arab Gulf States: Challenges and Future Direction. Asian Social Science, 10, 26-34. doi:<https://doi.org/10.5539/ASS.V10N21P26>.
- Académie internationale du Fiqh islamique. (1985). Résolution n°9 sur l'assurance et la réassurance. Jeddah, Arabie Saoudite: Résolution n°9 sur l'assurance et la réassurance.
- Academy for International Modern Studies (AIMS). (s.d.). Wadiah and it's Types: Wadiah Yad Dhamanah & Amanah. Consulté le Mars 13, 2025
- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions. (s.d.). AAOIFI officially issues FAS 42: Presentation and disclosures in the financial statements of TAKAFUL institutions and FAS 43: Accounting for TAKAFUL – Recognition and measure. Consulté le Janvier 11, 2025, sur <https://aaoifi.com>
- Aggarwal, R. T. (2000). Islamic Banks and Investment Financing. Journal of Money Credit and Banking, 93-120.

- Agushi, M. (2015). Indemnification of Damage Based on Compulsory and Voluntary Insurance. *ILIRIA International Review*, , 5, 167-182. doi: <https://doi.org/10.21113/IIR.V5I2.87>.
- Ahamad, B. A. (2011). *L'assurance en islam : étude juridique comparative*. Alexandrie: Dar Al-Fikr Al-Jami'i.
- Ahmad Mokhtar, H. S. (2015). Surplus-Sharing Practices of Takāful Operators in Malaysia. *ISRA International Journal of Islamic Finance*,, 7(1), 99–126.
- Ahmed, B. (2022). The Reality of TAKAFUL Insurance in Algeria: A Study of the Experience of the Salama Insurance Company in Algeria. . *Finance and Business Economies Review*. , 222–238.
- Akhter, W. P. (2017). A comparison of Islamic and conventional insurance demand: Worldwide evidence during the Global Financial Crisis. . *Research in International Business and Finance*,, 42, 1401-1412.
- Al aqeela TAKAFUL insurance. (s.d.). Consulté le Février 19, 2025, sur <https://alaaqeelah.sy/about>
- Albarrak, H. &.-H. (2019). AAOIFI governance standards: Sharia disclosure and financial performance for Islamic banks. *Journal of Governance and Regulation*. , 19-37.
- Algérie presse service. (2022, 02 22). Assurances: création de la compagnie "L'Algérienne du TAKAFUL général". Consulté le 01 20, 2025, sur <https://www.aps.dz/economie/135985-assurances-creation-de-la-compagnie-l-algerienne-du-TAKAFUL-general>
- Ali, S. (2004). *Islam and the challenges of modernity: An agenda for the twenty-first century*. Islamabad: Islamabad: National Institute of Historical and Cultural Research, Centre of Excellence, Quaid-i-Azam University.
- Almi, H. (2021). Analysis of demand and supply in the Algerian reinsurance market (2009-2018). *Forum For Economic Studies and Research Journal*, 414 - 433.
- Alnemer, H. (2013). *Revisiting TAKAFUL Insurance: A Survey on Functions and Dominant Models*. Business law.
- Al-Qaradawi, Y. (1999). *Fiqh az-Zakah: A Comparative Study—The Rules, Regulations and Philosophy of Zakah in the Light of the Qur'an and Sunna*. . Dar Al Taqwa Ltd.
- Al-Qudat, M. M. (2011). *La réalité de l'assurance TAKAFUL. recherche présentée lors de la conférence internationale sur les institutions d'assurance TAKAFUL et l'assurance conventionnelle, entre les bases théoriques et l'expérience pratique*. Sétif: Université Farhet Abass.
- Alshammari, A. A. (2018). A comparative study of the historical and current development of the GCC insurance and TAKAFUL industry. . *Journal of Islamic Marketing*. doi: <https://doi.org/10.1108/JIMA-05-2016-0041>

- Alshammari, A. A. (2020). How TAKAFUL started in middle east. *Journal of Legal, . Journal of Legal, Ethical and regulatory issues*, 1-16.
- Alshammari, A. A.-W. (2023). TAKAFUL: chronology of establishment in 47 countries. . *PSU Research Review*. doi:<https://doi.org/10.1108/prr-02-2022-0022>.
- Al-Suwailem, S. (2006). TAKAFUL: A Modern Approach to Islamic Insurance. *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*.
- Al-Zarqa', M. (1994). *Nizam Al-Ta'min: Haqiqatuh, wa al-ra'y al-Shar'i fih.*, (4, Éd.) Beirut : Mu'assasat Al-Rissalah.
- Alzubi, J. (2020). Asymmetric Information and Culture: Evidence from TAKAFUL Health Insurance. . *SSRN Electronic Journal*. , 1-40.
- Al-Zuhayli, W. (1997). *Al-fiqh al-hanbali al-muyassar bi-adillatihi wa tatbiqatihi al-mu'asira* (Vol. 4). Damas: Dar Al-Qalam.
- Al-Zuhayli, W. (2003). *Al Fiqh Al-Islami wa Adillatuh* (Islamic Jurisprudence and Its Proofs). (éd. 1). (F. T. Jurisprudence., Éd.) Damascus, Syria: Dar al-Fikr.
- Al-Zuhayli, W. (2003). *Transactions financières en jurisprudence islamique* (Vol. 1). Damas: Dar Al-Fikr.
- Amarni, A. (2021, Mars 03). La 2A devient GIG-Algeria. Récupéré sur L'expression.Dz: <https://lexpression.dz/economie/la-2a-devient-gig-algeria-341537>
- Antova, I. &. (2019). Blockchain and Smart Contracts: A Risk Management Tool for Islamic Finance. . 5. doi:<https://doi.org/10.12785/JIFS/050103>.
- APREF, A. d. (s.d.). La réassurance, clé de voûte du système assurantiel. Consulté le Janvier 18, 2025, sur <https://www.apref.org/la-reassurance/>
- Archer, S. A.-D. (2009). *TAKAFUL islamic insurance: Concepts and regulatory issues*. Wiley.
- Archer, S. R. (2007). *Measuring Risk for Capital Adequacy: The Issue of Profit-sharing Investment Accounts*. John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd.
- Arner, D. W. (2016). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? . *Georgetown Journal of International Law*, 1271-1319.
- Ascarya. (2013). *Contrats et Produits des Banques Islamiques* (éd. 1). PT Raja Grafindo Persada.
- Ayub, M. (2007). *Understanding islamic finance*. John Wiley & Sons.
- Aziz, A. (2014). Identifying causes for the failure of salaam halal insurance. BES internal conference.
- Baber, H. (2020). Crowdfunding Framework in Islamic Finance. . 307-320. doi:<https://doi.org/10.4018/978-1-7998-0218-1.ch017>.
- Banks, E. (2013). Overview of Risk Management. *Project Financing*. doi:<https://doi.org/10.1002/9781118673270.CH1>.

- Battakhov, P. O. (2023). The concept of “insurable interest” in civil law: Key issues of theory and practice. RUDN Journal of Law. doi:<https://doi.org/10.22363/2313-2337-2023-27-2-439-452>.
- Baudry, B. (1991). Une analyse économique des contrats de partenariat industriel: l'apport de l'économie des coûts de transaction. *Revue d'économie industrielle*, 56(1), 46-57.
- Becher, S. (2005). The quality of medical experts reports. *Versicherungsmedizin*, 78-82 .
- BELKADI, S. (2012). les enjeux de la bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie. mémoire de magister en sciences économiques université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou,.
- Ben Guechoua, D. R. (2015). الابداع التكنولوجي كمدخل لتعزيز الميزة التنافسية لبنوك التامين حالة بنك (CARDIF - El-Djazair) وكارديف الجزائر (CNEP) التامين "الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط". *Revue des reformes economique et intégration dans l'conomie mondiale* , 121-144.
- Bettache, Z. (2019). le grand manuelle du droit de la sécurité sociale. Alger: Berti éditions .
- Bigot, J. B. (1996). *Traité de droit des assurances* . (éd. 2, Vol. 1). Paris: Entreprises et organismes d'assurance.
- Billah, M. G. (2019). *Encyclopedia of Islamic Insurance, TAKAFUL and RETAKAFUL*. Edward Elgar Publishing, .
- Billah, M. M. (2007). *Principles and practices of TAKAFUL and insurance compared*. . McGraw-Hill Education.
- Black, K. &. (2000). *Life and health insurance* (éd. 13). Prentice Hall.
- Borscheid, P. G. (2014). The Value of Risk: Swiss Re and the History of Reinsurance. . doi:<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199689804.001.0001>.
- Bouaita, A. B. (2024). The Ethical Standards of Islamic Financial Transactions Between the AAOIFI and the Algerian Monetary and Banking Act of 2023. *Journal of Business and Trade Economics*, 234-243.
- Bouheraoua, S. J. (2011). Takaaful Operation: Appraisal Of The Existing Models And Exploration Of A Possible Alternative, The Wadi'ah Model. *Journal of Economics and Management*, 11-26.
- Boumediene, K. &. (2024). Evaluation du dispositif CNAC par le modèle VAR . *REVUE DES SCIENCES COMMERCIALES* , 102- 118.
- Bouzaher, N. N. (2014). Approach to the Integration of TAKAFUL Insurance in the Algerian Market. Emerald Group Publishing Limited, 73-87. .
- Bulletin de la Compagnie Centrale de Réassurance. (2012).
- Bulletin officiel du ministère des Finances. (2021). chapitre II.

- C PARTRAT, B. J.-L. (2005). Assurance non vie : Modélisation, Simulation. Paris: Economica.
- Cai, J. L. (2016). Optimal Reinsurance from the Perspectives of both an Insurer and a Reinsurer. . Astin Bulletin, 46, 815-849. doi:<https://doi.org/10.1017/ASB.2015.23>.
- Caisse nationale de sécurité sociales des non-salariés. (s.d.). Consulté le Janvier 10, 2025, sur <https://casnos.com.dz/>
- Capital, F. (2024). Decomposition de la reassurance non proportionnelle la perspective des pertes excedentaires. Consulté le Janvier 2, 2025, sur Faster Capital: <https://fastercapital.com/fr/contenu/Decomposition-de-la-reassurance-non-proportionnelle---la-perspective-des-pertes-excedentaires.html>
- Chapra, M. (2008). The Islamic Vision of Development in the Light of Maqāsid Al-Sharī‘ah. Islamic Research and Training Institute, 225-274.
- Cheraitia, Z. K. (2020). Application of convex optimization results of defnetti's problem for proportional reinsurance (study case CAARAMA) . Mnagement & economics research journal , 86-100.
- Chong, F. (2021). Enhancing trust through digital Islamic finance and blockchain technology. Qualitative Research in Financial Markets. doi:<https://doi.org/10.1108/QRFM-05-2020-0076>.
- Choudhury, M. &. (1992). The Foundations of Islamic Political Economy. United Kingdom: Palgrave Macmillan . doi:https://doi.org/10.1007/978-1-349-21973-5_4.
- Chowdhury, M. S. (2011). Economics of Cash WAQF management in Malaysia: A proposed Cash WAQF model for practitioners and future researchers. . African Journal of Business Management, 30(5), 12155.
- Cong, J. &. (2016). Optimal VaR-based risk management with reinsurance. . Annals of Operations Research, 237, 177-202. doi:<https://doi.org/10.1007/s10479-014-1584-8>.
- Conseil national des assurances. (s.d.). Récupéré sur <https://cna.dz/procedures-dagrement/>
- Couffinhal, A. (2000). De l'antisélection à la sélection en assurance santé: pour un changement de perspective. Économie & prévision,, 142(1), 101-121.
- Couilbault, F. C.-D. (2013). Les grands principes de l'assurance. L'argus de l'assurance.
- COUILBAULT, F., COUILBAULT-Di TOMASSO, S., & HUBERTY, V. (2013). Les grands principes de l'assurance (éd. 14). Paris: l'argus de l'assurance.
- Daud, D. (2018). Straightening the governance of Waqf using Tawhidic approaches. Academy of Contemporary Islamic Studies (ACIS).
- Demirguc-Kunt, A. K. (2013). Islamic Finance and Financial Inclusion measuring use of and demand for formal financial services among muslim adults. Policy Research Working Paper.

- Dendane, Z. C. (2022). Le marketing des services spécifique aux compagnies d'assurance Cas (SAA, CASH, CIAR et TRUST). *Revue d'Économie & de Gestion*, 34-53.
- Denuit, M. C. (2004). *Mathématiques de l'Assurance Non-Vie. Tome I: Principes Fondamentaux de Théorie du Risque*.
- Deville A., L. E. (2020). *Valeurs coopératives et nouvelles pratiques de gestion*. Paris (France): *Gestion en liberté*.
- Dicks, D. &. (2021). *Asymmetric Information and Insurance Cycles*. UNC: Finance (Topic). .
- Dida, O. M. (2024). The impact of insurance service quality on customer satisfaction (a case study of the Algerien insurance company (SAA) in the Oran province). *Revue Finance & marchés* , 01-22.
- Dionne, G. &. (2013). *Foundations of insurance economics: readings in economics and finance (Vol. 14)*. (S. S. Media., Éd.) S. E. (Eds.).
- Direm, R. &. (2024). La conformité aux principes de la Charia dans la gestion des risques TAKAFUL : essai d'analyse dans le contexte Algérien. *Journal d'études en économie et Management*, 331-350.
- Djessal, O. B. (2023). Convergence or divergence / A comparative of IFRS standards and AAOIFI standards for financial reporting in Algerian context . *Journal of economics and management* , 01-11.
- Dormont, B. G. (2012). Assurance maladie en Suisse: les assurances supplémentaires nuisent-elles à la concurrence sur l'assurance de base? *Economie et statistique*, 455(1), 71-87.
- Dusuki, A. W. (2007). Maqasid al-Shariah, Maslahah, and corporate social responsibility. *American Journal of Islamic Social Sciences*, 25-43.
- Dusuki, A. W. (2012). *Islamic financial system: Principles & operations (éd. 1)*. Kuala Lumpur, Malaysia: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA) .
- Ebrahim, M. S. (2016). Fintech opportunities in Islamic finance. *Review of Financial Studies*, 3(5), 103-115.
- Ebrahim, S. B. (s.d.). *Journal of Public Health Policy*, 34, 320 - 329. doi:<https://doi.org/10.1057/jphp.2013.11>.
- Edelman, C. (2021). *The Law of Reinsurance*. . Oxford University Press. doi:<https://doi.org/10.1093/LAW/9780198870937.001.0001>.
- Einav, L. &. (2017). Moral Hazard in Health Insurance: What We Know and How We Know It. . *Journal of the European Economic Association*, 16, 957 - 982. doi:<https://doi.org/10.1093/jeea/jvy017>.
- El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. New York: Cambridge University Press.

- El-Halaby, S. A. (2020). Influence of adoption AAOIFI accounting standards on earning management: evidence from Islamic banks. . *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, , 1847-1870. .
- El-Hawary, D. G. (2007). Diversity in the regulation of Islamic financial institutions. . *The Quarterly Review of Economics and Finance*, , 46(5), 778-800. doi:<https://doi.org/10.1016/j.qref.2006.08.010>
- Euphasio, J. &. (2022). Reinsurance and Solvency Capital: Mitigating Insurance Companies' Ruin Probability. . 26. doi: <https://doi.org/10.1590/1982-7849RAC2022200191.EN>.
- Fadel, M. (2008). Riba, Efficiency, and Prudential Regulation: Preliminary Thoughts. . *Islamic Law & Law of the Muslim World eJournal*.
- Fauzi, P. N. (2016). TAKAFUL: A review on performance, issues and challenges in Malaysia. . *Journal of Scientific Research and Development* , 71-76.
- Finance Global Knowledge Insight. (2024, September 22). TAKAFUL in the Modern Economy: Challenges and Opportunities. Consulté le Janvier 14, 2025, sur <https://finance.globalknowledgeinsight.com/TAKAFUL-in-the-modern-economy-challenges-and-opportunities/>
- Fluet, C. &. (1995). Finsurance Contracts Under Adverse Selection with Random Loss Severity. .
- Galárraga, O. S.-R.-R.-V. (2010). Health insurance for the poor: impact on catastrophic and out-of-pocket health expenditures in Mexico. *The European Journal of Health Economics*,, 11, 437-447.
- George, D. &. (2003). *SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference. 11.0 Update.* (4, Éd.) Boston: Allyn & Bacon.
- Grassa, R. a. (2015). Islamic finance in France: current state, challenges and opportunities.
- Grignon, M. H. (2018). Moral Hazard in Health Insurance. *OEconomia*. doi:<https://doi.org/10.4000/OECONOMIA.3470>
- Gubert, F. (2007). Insurance against poverty. *Insurance against poverty. Journal of African Economies*, 172-175.
- Guopin, X. (2013). Definition on insurable interest under marine insurance law. *Journal of Shanghai, Maritime University*.
- Hachemane, S. H. (2023). The supporting islamic financial industry institutions the case of Algeria . *Journal of Development Research and Studies*, 572-586.
- Hai, G. (2002). On the Insurance Benefit in the Contract of Life Insurance. . *Journal of Beihua University*.
- Hama, Z. W. (2024). The Growth and Challenges of Islamic Finance in Thailand. . *International Journal of Islamic Thought*, 177-193.

- Hamid, M. &. (2009). A study on the level of knowledge and understanding among muslims towards the concepts, arabic and shariah terms in Islamic insurance (TAKAFUL). *European journal of social sciences*, 10, 468-478.
- Hamoul, T. Z. (2021). Key Factors Influencing Bancassurance Success and development in . *Innovation Review*, 657-673.
- Hanif, M. &. (2014). An evaluation of TAKAFUL insurance: Case of Pakistan. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 13(1). doi:<https://doi.org/10.2139/ssrn.2386497>
- Haniffa, R. &. (2007). Exploring the ethical identity of Islamic banks through their corporate reporting. . *Journal of Business Ethics*, 97-116.
- Harrington, S. E. (2004). *Risk management and insurance*. McGraw-Hill Education.
- Hasna, E. A. (2022). Platform for the social and solidarity economy based on Islamic finance-derived crowdfunding: a blockchain infrastructure. 2022 16th International Conference on Signal-Image Technology & Internet-Based Systems (SITIS), 457-464. doi:<https://doi.org/10.1109/SITIS57111.2022.00076>.
- Hassan, H. (2019). TAKAFUL models: origin, progression and future. . *Journal of Islamic Marketing*, , 11, 1801-1819. doi: <https://doi.org/10.1108/jima-04-2018-0078>.
- Hassan, M. K. (2020). Challenges for the Islamic Finance and banking in post COVID era and the role of Fintech. *Journal of Economic Cooperation & Development*, 41(3), 93-116.
- Henriët, D. J.-C. (1991). *Microéconomie de l'assurance*. éconómica.
- Homa, M. (2018, 2018). The Impact of Longevity Risk on the Price of Life Insurance with the Accidental Option (Type AI and ADI). *Journal of Finance and Economics*. doi:<https://doi.org/10.12691/jfe-6-4-3>.
- Hrynko, S. (2023). The contract as a basis for obligations under Roman private law. . *Analytical and Comparative Jurisprudence*. doi:<https://doi.org/10.24144/2788-6018.2023.03.3>.
- Htay, S. N. (2012). *Accounting, auditing and governance for TAKAFUL operations*. John Wiley & Sons.
- Hu, D. C. (2018). Robust reinsurance contracts in continuous time. . *Scandinavian Actuarial Journal*, 1- 22. doi:<https://doi.org/10.1080/03461238.2016.1274270>.
- Husin, M. &. (2019). Financial Sustainability of SMEs Through Islamic Crowdfunding. . 321-337. doi: <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-0218-1.ch018>.
- Hussain, M. &. (2018). Blockchain and Islamic finance: Reconciling faith and innovation. *IMF Working Paper*, 56(18), 23-45.
- Ibnu, A. (2018). IFSB Role in Preventing Financial Crises and Islamic Ethics Perspective. . *Ijtima'iyya: Journal of Muslim Society Research*. , 150–166.

- IFSB. (2009). Guiding Principles on Sharī‘ah Governance Systems for Institutions Offering Islamic Financial Services. Islamic Financial Services Board.,.
- Iqbal, Z. &. (2006). Emerging Islamic capital markets. . International Monetary Fund.
- Iqbal, Z. M. (2011). An introduction to Islamic finance: Theory and practice (Vol. 687). John Wiley & Sons.
- Jean-Marie., T. (1996). Le risque et son prix : Genèse d'un concept et de son évaluation juridico-financière (XIVe-XVIIe siècles). *Revue d'économie financière*,(37), 253-274. doi:doi : 10.3406/ecofi.1996.2279
- Jennings, R. M.–1. (1998). Alexander Hamilton’s Tontine Proposal. . *The William and Mary Quarterly*,, 45(1), 107-115. doi:https://doi.org/10.2307/1922216
- Jordan insurance federation. (s.d.). Insurance act and regulations. Consulté le Février 19, 2025, sur <https://www.joif.org/en/insurance-act-and-regulations>
- Jouini, E. &. (2008). Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris . Paris Europlace .
- Journal Officiel de la République Algérienne. (2022). numéro 31.
- Journal Officiel de la République Algérienne. (2022). numéro 62. page 24.
- Kahf, M. (1981). *The Islamic Economy : Analytical Study of the Functioning of the Islamic Economic System*. Kuwait: Dar al Qalam.
- Kammer, A. N. (2015). Islamic finance: Opportunities, challenges, and policy options. international Monetary Fund.
- Kedatsa, A. B. (2024). A comparative study of the requirements of Ijarah Muntahia Bittamleek standard according to AAOIFI standards, and the requirements of International Accounting Standards No. 17 - the case of al Baraka Bank Algeria. *Management & Economics Research Journal* , 964-983 .
- Khaloui, F. Z. (2024). L’essor du TAKAFUL en Algérie : une alternative éthique à l’assurance conventionnelle . *Journal d'études en économie et Management* , 351-370.
- Khan, M. F. (2010). *Islamic banking and finance in the European Union: A challenge*. Edward Elgar Publishing.
- Khan, M. M. (2008). Islamic banking and finance: on its way to globalization. *Managerial finance*, 34(10), 708-725. doi:10.1108/03074350810891029
- Koezuka, T. (2019). Transparency in the Insurance Contract Law of Japan. AIDA Europe Research Series on Insurance Law and Regulation. doi:https://doi.org/10.1007/978-3-030-31198-8_16.
- Kullmann, J. (2005). Y a-t-il un risque juridique en assurance ? 80, 297-316. doi:https://doi.org/10.3406/ECOFI.2005.4106.

- Kunhibava, S. M. (2023). Selected issues in the use of RegTech in the Islamic and conventional financial markets. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. doi:<https://doi.org/10.1108/jiabr-03-2022-0069>
- La caisse nationale des assurances sociales. (s.d.). Consulté le Janvier 10, 2025, sur <https://cnas.dz/fr/presentation-de-la-cnas/>
- La Caisse Nationale des Retraites. (s.d.). Consulté le Janvier 10, 2025, sur <https://dz.cnr.dz/fr/home-fr/>
- L'Algérienne vie . (s.d.). Récupéré sur <https://lalgeriennevie.dz/>
- Laluddin, H. H. (2021). Revisiting the concept of waqf: Its maintenance, issues and challenges. *International Journal of Islamic Thought*, 20, 53-64.
- Lambert-Faivre, Y. (1986). Droit des assurances. *Revue internationale de droit comparé*, 38(1), 283.
- Lamblé, V. (2009). Le vocabulaire technique de l réassurance. Consulté le Janvier 20, 2009, sur La Tribune de l'assurance: <https://www.aprecialis.fr/wp-content/uploads/2020/10/Le-vocabulaire-technique-de-la-rassurance.pdf>
- Latimer, P. (1980). Good Faith in Insurance Contracts. . *Property*.
- Layton, T. M. (2014). Risk Corridors and Reinsurance in Health Insurance Marketplaces: Insurance for Insurers. *American Journal of Health Economics*, 2, 66-95. doi:https://doi.org/10.1162/AJHE_a_00034.
- Leblanc, R. (2005). Le courtage d'assurances. . 80, 177-186. doi:<https://doi.org/10.3406/ECOFI.2005.4095>.
- Lekpek, A. &. (2021). TAKAFUL insurance in theory and practice. *Bankarstvo*, 50(1), 108-133.
- Lezoul, M. (2015). Les assurances en Algérie : Quelles sont les alternatives de développement du secteur? . *Revue algérienne d'économie et gestion*, 89-108.
- Lezoul, M. K. (2023). Le Rôle De L'assurance Dans La Gestion Des Risques Agricoles Cas De La Cnma. *Journal d'études en économie et Management*, 677-691.
- Li, S. H. (2008). TAKAFUL in Singapore: a study on the concept, opportunities, efficiency and future of TAKAFUL. *U21Global Working Paper Series*, 1-8.
- Liu, J. J. (2022). How does D&O insurance affect corporate environmental investment?. . 10. doi:<https://doi.org/10.3389/fenvs.2022.960097>.
- Lo, A. (2017). A NEYMAN-PEARSON PERSPECTIVE ON OPTIMAL REINSURANCE WITH CONSTRAINTS. *Astin Bulletin*, 47, 467-499. doi: <https://doi.org/10.1017/ASB.2016.42>.
- L'ORDONNANCE N° 95-07 relative aux assurances. (1995, Janvier 25).
- L'ORDONNANCE N°95-07. (1995). DU 23 CHAABANE 1415 CORRESPONDANT AU 25 JANVIER 1995 RELATIVES AUX ASSURANCES MODIFIEE ET

COMPLETEE PAR : La loi n°06-04 du 20 Fevrier 2006 (réctifié). L'article 74 de la loi de finances 2007. Les articles 58-59 de la loi de finances complémentaire 2008.

- Lubaba, S. A. (2022). CHALLENGES FACING THE DEVELOPMENT OF TAKAFUL INDUSTRY IN BANGLADESH AND INDONESIA: A REVIEW. *Journal of Nusantara Studies (JONUS)*., 7(1), 100-113. doi:<https://doi.org/10.24200/jonus.vol7iss1pp100-113>.
- Maghrebi, N. M. (2016). Partage des Risques et prospérité partagée en finance islamique . *Etudes en Economie Islamique*, 3-35.
- Makowski, M. (2005). Mathematical Modeling for Coping with Uncertainty and Risk. *Systems and Human Science*, , 33–54. doi:[doi:10.1016/b978-044451813-2/50004-x](https://doi.org/10.1016/b978-044451813-2/50004-x)
- Malik, A. W. (2018). Agency problem in Wakala with Waqf (Principal–Agent) model of TAKAFUL. . *Abasyn University Journal of Social Sciences (AJSS)*.
- Maria, V. &. (2018). The Role Of Reinsurance In Insurance. *Annals . Economy Series*.
- Marlina, L. S. (2023). Riba in Islamic Economics and Finance. . *Journal of Islamic Economics Literatures*. doi:<https://doi.org/10.58968/jiel.v4i1.224>.
- Masquelier, T. (2005). La couverture des risques catastrophiques. . 80, 111-123. doi: <https://doi.org/10.3406/ecofi.2005.4088>.
- Masud, H. (2011). TAKAFUL: An Innovative Approach to Insurance and Islamic Finance. *University of Pennsylvania Journal of International Law* , 32, 1133.
- Matsawali, M. A. (2012). A Study on TAKAFUL and Conventional Insurance Preferences: The Case of Brunei. *International Journal of Business and Social Science* , 163-176.
- Matul, M. M. (2009). The landscape of microinsurance in Africa. *Economics business*, 1-54.
- Maysami, R. C. (1999). An Analysis of Islamic TAKAFUL insurance a cooperative insurance mechanism. *Journal of insurance*, 18(1).
- Meng, H. &. (2010). Optimal Risk Control for The Excess of Loss Reinsurance Policies. *ASTIN Bulletin*, 40, 179-197. doi:<https://doi.org/10.2143/AST.40.1.2049224>.
- Mihaela, B. N. (2011). Insurance Risks – Hedging Techniques. *Ovidius University Annals: Economic Sciences Series*., 232-235.
- Mnif, Y. &. (2020). Corporate governance and compliance with AAOIFI governance standards by Islamic banks. . *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. , 1753-8394.
- Mohamed, M. e. (1989). *Al-Mu'jam Al-Waseet*. 2, 793. Édition réalisée par le Majma' al-Lughah al-'Arabiyyah, Dar al-Da'wah.
- Mohd, A. (2010). Problems and Prospects of Islamic Banking: a case Study of TAKAFUL. *Munich Personal RePEc Archive*.

- Mroueh, M. &. (2020). Measuring happiness at work in a TAKAFUL organization. . *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, 139-154.
- Mualem, E. &. (2019). Risk premiums in life insurance. . *Insurance Markets and Companies*. doi: [https://doi.org/10.21511/INS.10\(1\).2019.01](https://doi.org/10.21511/INS.10(1).2019.01).
- Nadwi, M. (2011). An Analysis of the Business Challenges Posed Exclusively to TAKAFUL Operators. . Available at SSRN 2217929., 1-12.
- Nathanson, M. C. (2021). Managing Some of Life's Great Risks Through Insurance. *Personal Financial Planning for Executives and Entrepreneurs*. doi:https://doi.org/10.1007/978-3-319-98416-2_11.
- Nawel, D. (2011, Mars 14). SAPS: 1ère compagnie d'assurance de personnes en Algérie. Récupéré sur *Algerie 360°*: <https://www.algerie360.com/saps-1ere-compagnie-dassurance-de-personnes-en-algerie-operationnelle-la-semaine-prochaine/>
- Noordin, K. &. (2016). Issues and Challenges in Introducing Islamic Insurance (TAKAFUL) into the Algerian Financial Market: Lessons from Malaysia. *Contemporary Issues and Development in the Global Halal Industry*. (pp. 359-369). Singapore: Springer.
- Noussia, K. (2013). The Reinsurance Contract. 39-72. doi:https://doi.org/10.1007/978-3-642-45146-1_2.
- Nugraheni, P. &. (2020). Innovation in the TAKAFUL industry: a strategy to expand the TAKAFUL market in Indonesia. . *Journal of Islamic Marketing*, 1313-1326.
- Obaidullah, M. (2005). *Islamic Financial Services*. (K. A. University, Éd.) Islamic Economics Research Center.
- O'Dwyer, B. &. (2005). Assurance statement practice in environmental, social and sustainability reporting: a critical evaluation. *The British Accounting Review*., 2(37), 205-229.
- Okura, M. (2013). The relationship between moral hazard and insurance fraud. *The Journal of Risk Finance*, 14, 120-128. doi:<https://doi.org/10.1108/15265941311301161>.
- Outreville, J. F. (2013). The relationship between insurance and economic development: 85 empirical papers for a review of the literature. 16(1), 71-122.
- Pasha, A. &. (2013). TAKAFUL Business Models: A Review, a Comparison. . *Business, Economics*.
- Patel, S. (1988). Insurance and ethnic business—an emerging crisis in the inner city. *Journal of Ethnic and Migration Studies*., 15(1), 79-89.
- Perveen, S. (2022). AlHuda centre of islamic banking and economics. Consulté le Mars 2, 2025, sur <https://alhudacibe.com/pressrelease167>.
- Pişkin, M. &. (2019). slamic online P2P lending platform. *IProcedia Computer Science*, 158, 415-419.

- Plessis, A. &. (2000). LE DÉVELOPPEMENT DES ASSURANCES EN EUROPE JUSQU'AUX DÉBUTS DE L'INDUSTRIALISATION. . *Assurances.*, 68(1), 65–88. doi: <https://doi.org/10.7202/1105305ar>
- Populaire., R. A. (1995). Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Direction Générale du Patrimoine et de la Promotion.
- Rammal, H. G. (2007). Awareness of Islamic banking products: The case of Australia. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 3(3), 35-50.
- Rejda, G. E. (2014). *Principles of risk management and insurance* (éd. 13). Pearson.
- Rejeb, D. (2020). Blockchain and Smart contract's contributions to Zakat management system. *International Conference of Zakat*.doi:<https://doi.org/10.37706/iconz.2020.207>.
- Rezig, K. F. (2015). Le rôle de l'excédent d'assurance dans la réussite de l'assurance . *Innovation creativity*, 291-306.
- Rustamovich, I. (2025). Legal nature of islamic insurance : comparative analysis with legal frameworks un Germany, The Uk and Uzbekistan . *Web of Teachers: Inderscience Research*, 27–32.
- Saeed, M. (2024, Juillet 21). Innovative TAKAFUL History: Pioneering the Future of Insurance with Evolutionary Impact Since 1880. Consulté le 02 19, 2025, sur Digital insurance technology: <https://digitaltechnoinsurance.com>
- Saidj, F. B. (2021). The limits of liability insurance for statutory auditors - the case of the Algerian insurance company CAAT. *Scientific research bulletins*, 905-916.
- Saleh, M. M. (2016). Challenges in TAKAFUL application within conventional insurance framework in Nigeria: The imperative for legislative harmonization of regulatory instruments. (Doctoral dissertation, University of Malaya (Malaysia)).
- Salman, S. R. (2015). TAKAFUL (Islamic Insurance): When We Started and Where We are Now. . *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 07-15.
- Samudera, B. (2021). Rejection of Accident Insurance Claims by Insurance Companies. *NORMA*. doi:<https://doi.org/10.30742/nlj.v18i2.1585>.
- Sarea, A. E.-N. (2021). *Artificial Intelligence and Islamic Finance: Practical Applications for Financial Risk Management*. (1, Éd.) Routledge. doi:<https://doi.org/10.4324/9781003171638>
- Schwarcz, S. (2020). Insuring the 'Uninsurable': Catastrophe Bonds, Pandemics, and Risk Securitization. . *Law & Society: Private Law - Financial Law eJournal*. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3712534>.
- Siddiqi, M. (1985). *Insurance in an Islamic Economy*. Islamic Foundation.
- Soualhi, Y. T. (2010). TAKAFUL and RETAKAFUL: Advanced principles and Practices. IBFIM.

- Stashchuk, O. B.-T. (2021). THE PROBLEMS OF THE DOMESTIC REINSURANCE DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY. Financial and credit activity: problems of theory and practice. doi:<https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i38.2>
- Stiglitz, M. .. (2021). Frontiers of developpment economics : The future in perspective. Oxford University Press, 103-134.
- Suki, N. &. (2019). Investigating The Measurement of Consumers' Electronic Word-of-Mouth (E-WOM), Intrinsic and Extrinsic Motives, and Satisfaction of Islamic Insurance (TAKAFUL). Jurnal Komunikasi: Malaysian Journal of Communication. doi:<https://doi.org/10.17576/JKMJC-2019-3502-26>.
- Sultan, S. (2021). A Contextual Analysis of Riba under the Framework of Exchange. . doi:<https://doi.org/10.31235/osf.io/p6aw7>.
- Swartz, N. &. (2010). TAKAFUL: An Islamic insurance instrument. Journal of development and agricultural economics, 333-339.
- Swiss Re . (2019). Investing for the future: The role of insurers in funding infrastructure. . Sigma Report No. 4/2019. .
- Swiss Re. (2020). Natural catastrophes in times of economic accumulation and climate change. Sigma Report No. 2/2020.
- Syamlan, Y. &. (2023). A BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF ISLAMIC REGTECH RESEARCH INDEXED BY DIMENSION.AI. . Airlangga International Journal of Islamic Economics and Finance. doi: <https://doi.org/10.20473/aijief.v6i01.44284>.
- Tertag, R. (2019). Securing the risks of motor insurance as a risk transfer mechanism-AXA Case Study-AXA Case Study. Journal Of Contemporary Economic Studies, 163-174 .
- Thanasegaran, H. &. (2014). Harmonisation of TAKAFUL (Islamic insurance) regulation - a realistic goal or improbable ideal? Singapore journal of legal studies, 328-354.
- The Untold Story of Islamic Insurance in Kazakhstan. (s.d.). Consulté le Janvier 18, 2025, sur FinFormed: Finance for Tomorrow's Leaders: <https://www.finformed.org/the-untold-story-of-islamic-insurance-in-kazakhstan/>
- Tolefat, A. &. (2013). TAKAFUL Investment Portfolios: A Study of the Composition of TAKAFUL Funds in the GCC and Malaysia. . doi: <https://doi.org/10.1002/9781119199007>.
- Toshmurzaevich, Y. (2020). Developing the Underwriting Process in Life Insurance. . European Journal of Business and Management Research. doi:<https://doi.org/10.24018/ejbmr.2020.5.6.657>.
- Touati, L. B. (2021). Dans Quelle Mesure la Communication de la GAM Assurance . Al Bashaer Economic Journal, 949-965.

- Truby, J. D. (2022). The Role and Potential of Blockchain Technology in Islamic Finance. . European Business Law Review. doi:<https://doi.org/10.54648/eulr2022005>.
- Turenne, C. P. (2019). Conceptual analysis of health systems resilience: A scoping review. . Social Science & Medicine. , 168-180.
- Usman, A. (2012). Prospecting for Sustainable Micro-TAKAFUL Business in Nigeria. SIRN: Social Security Reform (Sub-Topic). doi:<https://doi.org/10.2139/ssrn.1997441>.
- Usmani, M. T. (2005). An Introduction to Islamic Finance. New delhi: Idara Isha'at-E-Diniyat (P) Ltd.
- Vall El Alem, M. B. (2019). Finance islamique au Maghreb: quels modèles, quels enjeux? Étude des déterminants de la demande de services bancaires islamiques en République islamique de Mauritanie. . Revue d'économie financière, 257-286.
- Vaughan, E. J. (2014). Fundamentals of risk and insurance (éd. 11). Wiley.
- Wahab, A. R. (2007). Islamic TAKAFUL: Business models, Shariah concerns, and proposed solutions. Thunderbird International Business Review,, 49(3), 371-396.
- Wei, Z. (2000). The Nature and Feature of Insurance Agent Agreement(IAA). . Journal of Guizhou University.
- Wilson, R. (2007). Islamic finance in Europe.
- Yu, Y. &. (2002). Penalized Spline Estimation for Partially Linear Single-Index Models. Journal of the American Statistical Association,, 97, 1042 - 1054. doi:<https://doi.org/10.1198/016214502388618861>.
- Yusuf, M. &. (2011). Revisiting and redefining the concept of RETAKAFUL and the viability of its model in Malaysian TAKAFUL industry .
- Yusuf, T. B. (2015). TAKAFUL in Nigeria : Penetration Challenges and Way Forward. Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, 133-148.
- Zafar, M. B. (2026). Corporate Social Responsibility and Profitability in Islamic Insurance Firms: Insights from Explainable AI. . SSRN, 1-36.
- Zouambi, D. K. (2023). The Performance Of TAKAFUL Insurance Companies In Confronting Risks (case Study Of Salama Insurance Company - Algeria - During The Period 2015-2020). Journal of Contemporary Business and Economic Studies , 201-212.
- Zouambi, D. K. (2023). The Performance Of TAKAFUL Insurance Companies In Confronting Risks (case Study Of Salama Insurance Company - Algeria - During The Period 2015-2020). Journal of Contemporary Business and Economic Studies, 201-212.
- الخلفي, ر. موت اقيبطت مبيقت. (2009). تحارب التأمين التكافلي الإسلامي.
- الزرقا, م. ا. (1984). نظام التأمين حقيقته والراي الشرعي فيه. (1). بيروت: مؤسسة الرسالة.

- (2021). م. م. قاضقلاحول شركات التأمين التقليدي إلى شركات التأمين الإسلامي. بحث مقدم لندوةحول مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الاسس النظرية والتجربة التطبيقية. (p. 4)سطف: جامعة فرحات عباس.
- أوناعن, ع. (2010). المبادئ الأساسية للتأمين التكافلي وتأصيلها الشرعي. التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه. الجامعة الأردنية، مجمع الفقه الإسلامي، المنظمة الإسلامية للتربية والعلوم والثقافة (ايسيسكو)، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب (عضو مجموعة البنك الإسلامي للتنمية).
- ثنيان, س. ب. (1993). التأمين واحكامه. (éd. 1)بيروت: دار العواصم المتحدة.
- شبير, م. ع. (2007). المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي. (éd. 6)عمّان: دار النفائس.
- شحاتة, ح. ح. (2005). نظم التأمين المعاصر في ميزان الشريعة الاسلامية. (éd. 1)مصر: دار النشر للجامعات.
- ليبيا, م. (2007). التأمين التعاوني وتطبيقاته في بنك الجزيرة بالمملكة العربية السعودية وشركة إخلاص للتكافل بماليزيا: دراسة تحليلية مقارنة (أطروحة دكتوراه غير منشورة). ماليزيا.
- موسى, س. س. (2007). إدارة الخطر والتأمين. (éd. 1)عمان, الاردن: دار الحامد للنشر.

Annexe : Questionnaire sur les facteurs influençant l'adoption du TAKAFUL en Algérie
Section 1 : Informations sociodémographiques des répondants

Question n°1 :

Quel est votre sexe ?

- ☐ Masculin ☐ Féminin

Question n°2 :

Quel est votre âge ?

- ☐ Entre 26 et 40 ans
☐ Entre 41 et 60 ans
☐ Plus de 60 ans

Question n°3 :

Quel est votre niveau de formation ?

- ☐ Sans niveau de formation
☐ Primaire / Moyen / Secondaire
☐ Institut / Formation professionnelle
☐ Niveau universitaire (Licence / Master)
☐ Niveau postgraduation (Doctorat)

Question n°4 :

Quelle est votre catégorie socioprofessionnelle ?

- ☐ Fonctionnaire
☐ Profession libérale
☐ Salarié
☐ Retraité
☐ Étudiant
☐ Sans emploi / Chômeur

Question n°5 :

Quel est votre rôle professionnel ?

- ☐ Cadre supérieur (Direction / Pilotage stratégique)
☐ Cadre intermédiaire / Expert technique
☐ Chercheur / Enseignant

Section 2 : Perception des répondants sur les facteurs influençant l'adoption de l'alternative TAKAFUL

L'adoption de l'alternative TAKAFUL :

Question n°1 :

Le principe de mutualisation des risques (tabarru') est un élément attractif du TAKAFUL.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°2 :

La gestion financière du TAKAFUL est jugée plus transparente que celle des assurances conventionnelles.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°3 :

Le rôle de l'opérateur TAKAFUL inspire davantage de confiance.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°4 :

La redistribution des excédents aux participants constitue un avantage motivant pour souscrire au TAKAFUL.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°5 :

Le modèle TAKAFUL est perçu comme plus conforme à des valeurs éthiques et sociales.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°6 :

Les règles de fonctionnement du TAKAFUL sont claires et compréhensibles pour les assurés.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°7 :

Le TAKAFUL est considéré comme un système viable et capable de concurrencer les assurances classiques.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Croyance religieuse :

Question n°8 :

La présence d'un comité de conformité à la charia garantit le respect des principes religieux dans les produits TAKAFUL.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°9 :

Le TAKAFUL constitue une solution d'assurance conforme aux convictions religieuses personnelles des assurés.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°10 :

La conformité du modèle TAKAFUL repose sur le rejet des pratiques interdites comme le *riba* (usure) et le *gharar* (incertitude excessive).

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°11 :

Le TAKAFUL attire particulièrement une clientèle motivée par des valeurs et des considérations religieuses.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°12 :

Les principes religieux sont un moteur essentiel dans la préférence pour le TAKAFUL par rapport aux assurances conventionnelles.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Education Financière et la sensibilisation :

Question n°13 :

Le renforcement des actions de sensibilisation contribuerait à améliorer la compréhension du fonctionnement du TAKAFUL parmi le public algérien.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°13 :

Des campagnes de sensibilisation plus ciblées sont nécessaires pour clarifier la distinction entre le TAKAFUL et l'assurance conventionnelle.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°14 :

Les actions de communication des compagnies TAKAFUL devraient se concentrer davantage sur la construction de la confiance que sur la promotion des ventes.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°15 :

Les campagnes médiatiques, en particulier sur les réseaux sociaux, jouent un rôle efficace dans la sensibilisation des consommateurs aux avantages du TAKAFUL.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°16 :

L'intégration de séminaires, d'ateliers en présentiel et de contenus éducatifs sur le TAKAFUL dans les établissements scolaires et universitaires est une stratégie utile pour renforcer la sensibilisation.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Distribution et stratégie marketing :

Question n°17 :

Le développement de canaux digitaux (applications, site web, services à distance) est essentiel pour moderniser la distribution des produits TAKAFUL.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°18 :

Les stratégies marketing des compagnies TAKAFUL doivent être adaptées aux sensibilités religieuses et culturelles des consommateurs algériens.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°19 :

Le renforcement du maillage territorial (nombre et répartition des agences) améliore la proximité entre les compagnies TAKAFUL et les assurés.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°20 :

Le recours à des banques (fenêtres TAKAFUL), agents ou courtiers bien formés est déterminant pour accompagner les assurés et assurer une distribution de qualité des produits TAKAFUL.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°21 :

Une communication claire mettant en avant les différences entre TAKAFUL et assurance conventionnelle renforcerait l'impact des campagnes marketing.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Développement des infrastructures financières :

Question n°22 :

L'intégration des fintechs telles que les applications mobiles et les portails numériques rend le modèle TAKAFUL plus moderne et accessible en Algérie.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°23 :

L'adoption de technologies émergentes, comme la blockchain, renforcerait la transparence, la traçabilité des opérations et la confiance des assurés, en cohérence avec les exigences de l'organe de supervision charia.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°24 :

La modernisation des systèmes de gestion et de traitement des données est essentielle pour soutenir la croissance du TAKAFUL, dans un cadre réglementaire adapté et conforme aux principes de la finance islamique.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°25 :

La mise en place de partenariats stratégiques entre les banques (conventionnelles/islamiques) et les compagnies TAKAFUL favoriserait leur développement mutuel et la complémentarité de leurs offres.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°26 :

Les solutions de paiement numérique (via les fintechs) simplifient l'accès des assurés aux produits TAKAFUL.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Tarification et la compétitivité :

Question n°27 :

Les produits TAKAFUL sont perçus comme ayant un rapport qualité/prix moins compétitif en raison de leur conformité éthique et des mécanismes de redistribution.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°28 :

La transparence dans la tarification des produits TAKAFUL influence significativement la décision des consommateurs.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°29 :

Les incitations éthiques comme la redistribution des excédents peuvent justifier pour les consommateurs une prime plus élevée.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°30 :

L'attractivité des produits TAKAFUL dépend fortement de leur accessibilité financière, même face aux avantages éthiques.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°31 :

Les consommateurs algériens jugent les produits TAKAFUL financièrement accessibles comparés à l'assurance conventionnelle.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°32 :

Le coût des contrats TAKAFUL est perçu comme transparent et justifié par les assurés.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

La réputation et qualité des services :

Question n°33 :

La réputation des compagnies TAKAFUL influence fortement la décision des consommateurs à souscrire à leurs produits.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°34 :

La conformité aux principes éthiques et religieux améliore l'image des compagnies TAKAFUL.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°35 :

L'amélioration continue de la réactivité, de l'accessibilité et du professionnalisme des services TAKAFUL est essentielle pour renforcer leur compétitivité.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°36 :

Les clients perçoivent les services TAKAFUL comme étant plus éthiques et respectueux des valeurs islamiques par rapport à ceux des compagnies d'assurance conventionnelles.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Question n°37 :

Les assurés jugent l'accueil, le suivi client et la gestion des dossiers dans le TAKAFUL comparables à ceux de l'assurance conventionnelle.

☐ Pas du tout d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Neutre ☐ D'accord ☐ Tout à fait d'accord

Tables des matières :

Dédicace.....	
Remerciement.....	
Résumé	
Sommaire	
Liste des tables	
Listes des figures	
Liste des abréviations	
Liste des références religieuses	
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Introduction aux Assurances : Généralités et Concepts Essentiels	10
Introduction du chapitre :	11
Section 1 : Rétrospective Historique de l'Industrie Assurantielle	11
1 Structuration des premières formes d'assurance :	12
1.1 L'assurance maritime	12
1.2 Assurance incendie	14
1.3 Assurance vie	15
1.4 Les tontines	16
Section 2 : Les rudiments de l'assurance	16
1 Principes et concept de l'assurance	17
1.1 Définition économique	17
1.2 Définition juridique	17
1.3 Définition technique	18
2 Les éléments d'une opération d'assurance	18
2.1 Le risque	18
2.2 La prime ou la cotisation	21
2.3 La Prestation d'Assurance	22
2.4 La Souscription	23
2.5 L'Indemnisation	23
2.6 Le sinistre	24
3 Composants obligatoires du contrat d'assurance	24
3.1 Identification des parties contractantes	24
3.2 Description de l'objet ou de la personne assurée	24
3.3 Définition des risques garantis	24
3.4 Date de souscription	25

3.5	Date d'effet et durée de la couverture	25
3.6	Montant de la garantie.....	25
3.7	Montant de la prime ou cotisation d'assurance.....	25
4	Les caractères généraux d'un contrat d'assurance :.....	25
4.1	Un contrat nommé.....	26
4.2	Un contrat consensuel	26
4.3	Un contrat aléatoire	26
4.4	Un contrat synallagmatique (bilatéral) :.....	26
4.5	Un contrat à exécution successive.....	26
4.6	Un contrat onéreux	26
4.7	Un contrat d'adhésion	26
4.8	Un contrat fondé sur la bonne foi.....	26
5	Les Principaux Éléments d'un Contrat d'Assurance	26
5.1	Les Parties au Contrat :	26
5.2	L'Objet du Contrat	27
5.3	Obligations de l'Assuré :	27
5.4	Obligations de l'Assureur :	28
5.5	La Durée du Contrat.....	29
5.6	Les Conditions Générales et Particulières :.....	29
5.7	La Prime d'Assurance	29
5.8	Exclusions du contrat d'assurance :	29
6	Les types d'assurances :.....	30
6.1	Selon l'objet de l'assurance.....	30
6.2	Selon la forme de la société :	32
7	Les intermédiaires dans une société d'assurance :.....	34
7.1	Les courtiers en assurance :.....	34
7.2	Les agents généraux en assurance :.....	35
7.3	Les experts :	35
8	Prestations indemnitaires et forfaitaires :.....	35
8.1	La prestation indemnitaire :.....	35
8.2	La prestation forfaitaire :.....	36
9	Le rôle de l'assurance :	37
9.1	Le rôle social de l'assurance :	37
9.2	Le rôle économique de l'assurance :	38
10	Les Lois Fondamentales de l'Assurance :	39

10.1	La nécessité de la production	40
10.2	Homogénéité des Risques en Assurance	40
10.3	La Dispersion des Risques	41
10.4	La Division des Risques	41
11	L'inversement du cycle d'exploitation :	48
Section 03 : Les Limites de l'Assurance Commerciale :		49
1	Les failles de l'assurance commerciale :	49
1.1	L'Encouragement aux Comportements à Risque ("Moral Hazard").....	49
1.2	Coûts Élevés et Renforcement des Inégalités Économiques.....	50
1.3	Fragilité de la Stabilité Économique	50
1.4	Problématiques Juridiques et Éthiques :	50
2	Analyse Tripartite des Opinions sur l'Assurance conventionnelles :	50
2.1	Arguments des opposants aux systèmes d'assurance conventionnels	51
2.2	Arguments des partisans des systèmes d'assurance conventionnels.....	59
2.3	Une position intermédiaire entre interdiction stricte et pragmatisme	62
Conclusion du chapitre :		63
Chapitre 2 : L'Assurance TAKAFUL : Réveil Moderne et Institutionnalisation d'une Alternative Éthique		65
Introduction du chapitre :		66
Section 1 : Contexte Historique et Religieux du TAKAFUL		67
1	Mouvements de Renaissance Islamique :	67
2	Impacts Mouvements de Renaissance Islamique sur la Finance Islamique :	68
2.1	Critique des Pratiques Financières Occidentales :	68
2.2	Développement de la Finance Islamique	68
2.3	Émergence des Institutions Financières Islamiques : Banques et Assurances.....	69
3	Historique et émergence du TAKAFUL (assurance islamique)	69
3.1	Emergence du TAKAFUL dans les pays musulmans :	69
3.2	Le TAKAFUL dans les pays non musulmans :	70
3.3	Légitimation du TAKAFUL par les autorités islamiques :	71
Section 2 : Fondements conceptuels et éthiques du TAKAFUL		72
1	Origine linguistique du terme « TAKAFUL ».....	72
1.1	Définition conceptuelle du TAKAFUL.....	72
1.2	Définitions fonctionnelles du TAKAFUL.....	73
1.3	Définition du TAKAFUL en tant que contrat d'assurance	73
2	Les principes du TAKAFUL	73

2.1	Responsabilité partagée.....	73
2.2	Éthique et conformité à la Charia.....	74
2.3	Objectif non lucratif	74
2.4	Al-Tabarru' et partage des risques.....	74
2.5	Partages du bénéfice :.....	74
2.6	Al Qardh al-Hassan	75
3	Le Conseil de la Charia board :.....	75
4	Le mécanisme de transfert du risque des assurances TAKAFUL :	76
5	Les Produits et Services TAKAFUL	77
5.1	Le TAKAFUL Générale	77
5.2	Le TAKAFUL Familial.....	78
6	Les modèles d'assurance islamique TAKAFUL :	78
6.1	Wakala modele.....	78
6.2	Le modèle Mudarabah	79
6.3	Le modèle hybride (Wakala-Mudarabah)	81
6.4	Modele waqf.....	82
7	Le RETAKAFUL mécanisme de réassurance islamique	83
7.1	Les modèles du RETAKAFUL	84
Section 3 : Cadre Réglementaire du TAKAFUL.....		91
1	Cadre Juridique International	91
1.1	Islamic Financial Services Board « IFSB »	91
1.2	L'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI).....	94
1.3	Banque Islamique de Développement (BID) :	99
1.4	Indonesian Accounting Institute (IAI)	99
2	Similitude et Différence entre le TAKAFUL et l'assurance conventionnelle	101
2.1	Les similitudes entre le système d'assurance TAKAFUL et le système d'assurance commerciale	101
2.2	Les différences entre le système d'assurance TAKAFUL et le système d'assurance commerciale	103
3	L'excédent d'assurance dans le système TAKAFUL : Définition, mécanismes et enjeux	105
3.1	I. Fondements conceptuels et juridiques	105
3.2	Typologie des excédents	106
3.3	Modèles d'exploitation.....	106
3.4	IV. Modes de distribution de l'excédent	107

3.5	V. Gestion des déficits	108
3.6	Zakat et obligations sociales	108
3.7	Rôle stratégique de l'excédent	108
	Conclusion du chapitre :	110
	Chapitre 3 : L'expansion de l'assurance TAKAFUL à l'Échelle Internationale	111
	Introduction du chapitre	112
	Section 01 : Croissance internationale du TAKAFUL	113
1	Croissance régionale du TAKAFUL	113
1.1	Chiffres clés du marché du TAKAFUL en 2023	113
	Section 2 : Implantation géographique du TAKAFUL	117
1	L'expérience des pays africains dans l'application du TAKAFUL :	118
1.1	Soudan :	118
1.2	Égypte :	118
1.3	Nigeria :	118
1.4	Libye :	118
2	Expérience européenne dans l'application du TAKAFUL :	119
2.1	Royaume-Uni :	119
2.2	France :	119
2.3	Allemagne :	119
2.4	Luxembourg :	120
3	Expérience des pays de l'Asie dans l'application du TAKAFUL	120
3.1	Asie du Sud-Ouest pays du CCG (Gulf Cooperation Council) :	120
3.2	Asie centrale :	121
3.3	Le Levant :	122
3.4	Amérique du Nord	123
3.5	Pays du sous-continent indien :	123
3.6	Pays de l'Asie du Sud-Est : Pays continentaux (péninsule indochinoise)	124
3.7	Chronologie de l'émergence du TAKAFUL et de sa réglementation dans le monde.	125
3.8	Analyse de l'expérience des émirats arabes unis dans l'adoption du TAKAFUL :	127
	Section 3 : Défis et Opportunités du TAKAFUL à l'International	134
1	Les défis structurels et stratégiques du marché international du TAKAFUL :	135
1.1	Faible standardisation des réglementations internationales	135
1.2	Manque de sensibilisation et de compréhension du public	135
1.3	Concurrence avec l'assurance conventionnelle	135
1.4	Limitation des produits financiers conformes à la charia	135

1.5	Méconnaissance et perception religieuse restrictive	136
1.6	Faible soutien institutionnel et politique	136
1.7	Insuffisance des infrastructures technologiques et statistiques	136
2	Potentiel d'expansion et d'innovation dans la FinTech islamique :	136
2.1	Paielements et portefeuilles numériques conformes à la charia.....	137
2.2	Blockchain et contrats intelligents dans la finance islamique.....	137
2.3	Crowdfunding islamique (Financement participatif)	138
2.4	AssurTech islamique (E-TAKAFUL).....	139
2.5	RegTech islamique (Technologie réglementaire)	140
3	Panorama des fintechs islamiques :	141
3.1	Principaux marchés de la fintech islamique :.....	142
3.2	L'indice Global Islamic Fintech (GIFT) :	143
3.3	Avantages de la FinTech islamique	145
	Conclusion du chapitre.....	147
	Chapitre 04 : Panorama et développement du marché des assurances en Algérie.....	148
	Introduction du chapitre :	149
	Section 01 : Dynamiques du marché de l'assurance conventionnelle en Algérie	150
1	Présentation du secteur assurantiel en Algérie.....	150
1.1	Les mutations du système Algérien des assurances	150
1.2	Les différents types d'assurances en Algérie	153
1.2.1	Assurances sociales obligatoires	153
1.2.2	Assurances conventionnelles	156
1.2.3	3. Mutuelles.....	157
2	Les principales institutions d'assurance conventionnelle en Algérie :	157
2.1	Secteur public	157
2.2	Secteur privé :.....	165
3	Références législatives et réglementaires encadrant l'agrément des acteurs du secteur des assurances :	171
3.1	Société d'assurance : (Conseil national des assurances).....	171
3.2	Bureau de représentation de société d'assurance et/ou de réassurance.....	172
3.3	Succursale de société d'assurance étrangère	172
3.4	Agent général d'assurance	172
3.5	Courtier d'assurance.....	172
3.6	Expert en assurance	172
3.7	Commissaire d'avaries	173

3.8	Actuaire	173
3.9	Courtier de réassurance	173
4	Le marché Algérien des assurances conventionnelle en chiffre :	173
5	Développement des partenariats en bancassurance en Algérie.....	187
Section 2: Cadre réglementaire et évolution du marché TAKAFUL en Algérie		190
1	Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 : Un cadre réglementaire pour le TAKAFUL en Algérie	190
1.1	Chapitre 1 : Dispositions générales.....	190
1.2	Chapitre 2 : Conditions et modalités d'exercice du TAKAFUL.....	191
1.3	Chapitre 3 : Organisation et gestion des sociétés TAKAFUL	193
2	Transition d'une Assurance Conventionnelle vers le Modèle TAKAFUL	194
3	Exigences Réglementaires pour l'Implantation d'une Fenêtre TAKAFUL au sein d'une Compagnie d'Assurance Conventionnelle	195
3.1	Séparation Financière et Comptable	195
3.2	Contrôle de Conformité à la Charia :	196
3.3	Supervision Réglementaire par les Autorités de Contrôle :	196
4	Les principales institutions d'assurance TAKAFUL en Algérie	196
4.1	Salama :	196
4.2	El-djazair TAKAFUL :	197
4.3	El-Djazaïr El-Moutahida :	197
5	Agrément des fenêtres d'assurance TAKAFUL	197
5.1	GAM TAKAFUL	198
5.2	Cardif Algérie :	198
5.3	Karama Assurance :	198
5.4	Algérienne des Assurances :	198
5.5	Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) :	198
6	Bancassurance :	199
6.1	Les produits de la bancassurance :	199
7	Le marché des assurances TAKAFUL en chiffre :	200
7.1	TAKAFUL général :	201
7.2	TAKAFUL Familiale :	204
Section 3 : Dynamique actuelle et perspectives du TAKAFUL en Algérie.....		207
1	Contraintes structurelles et limitations institutionnelles du TAKAFUL en Algérie.....	208
1.1	Méconnaissance du TAKAFUL et faible culture assurantielle.....	208
1.2	Déficit de compétences et ressources humaines qualifiées	208
1.3	Retard technologique et absence de stratégie digitale.....	209

1.4	Perception socioculturelle restrictive du TAKAFUL.....	209
1.5	Offre limitée et faible compétitivité des produits.....	209
1.6	Faible intégration dans l'écosystème financier islamique.....	210
2	Facteurs motivationnels du TAKAFUL : valeurs religieuses et esprit de solidarité	210
2.1	Conformité religieuse : un moteur central.....	210
2.2	Fondements islamiques du modèle TAKAFUL.....	210
2.3	Le TAKAFUL comme acte de foi et de cohérence morale.....	211
2.4	Solidarité et cohésion sociale	211
2.5	Réponse à la défiance envers les institutions financières classiques	211
3	Perspectives de développement : leviers pour booster le marché TAKAFUL	212
3.1	L'ordre réglementaire :.....	212
3.2	L'évolution de la demande :.....	212
3.3	La digitalisation :.....	212
3.4	La professionnalisation du secteur :.....	213
	Conclusion du chapitre :.....	214
	Chapitre 5	215
	Analyse empirique des facteurs socioreligieux, commerciaux et structurels influençant l'adoption de l'alternative TAKAFUL en Algérie	215
	Introduction du chapitre	216
	Section 1 : Cadre méthodologique de l'étude	217
1	Objectif de la démarche et approche méthodologique.....	217
1.1	Population ciblée et méthodologie de collecte des données	217
1.1.1	Distribution du questionnaire en version papier	218
1.1.2	Distribution du questionnaire électronique via LinkedIn	218
1.1.3	Bilan global	219
1.2	Justification théorique des variables et de leurs dimensions.....	220
2	Présentation et analyse des résultats :	222
2.1	Analyse et présentation des profils des répondants :.....	222
2.2	Élaboration et validation du questionnaire :.....	230
2.3	Analyse de la fiabilité de l'instrument de mesure :.....	231
2.4	Évaluation de la cohérence interne des variables :.....	231
2.5	Évaluation de la fiabilité globale :.....	233
	Section 2 : Analyse des résultats empiriques de l'étude sur l'adoption de l'alternative TAKAFUL :.....	233
1	Analyse de l'ensemble des variables :	233
1.1	Analyse de la variable dépendante L'adoption du TAKAFUL :	234

1.2	Analyse de la variable indépendante la croyance religieuse :	236
1.3	Analyse de la variable indépendante éducation Financière et Sensibilisation :	237
1.4	Analyse de la variable indépendante distribution et marketing :	240
1.5	Analyse de la variable indépendante développement des infrastructures financières : 242	
1.6	Analyse de la variable indépendante tarification et compétitivité :	244
1.7	Analyse de la variable indépendante réputation et qualité des services :	246
Section 3 : Interprétation des résultats de l'étude pratique		248
1	Formulation des hypothèses de recherche :	248
2	Modèle conceptuel de recherche :	249
3	Analyse des corrélations entre les variables	250
4	Test des hypothèses de recherche par régression linéaire simple :	253
4.1	Analyse de la première hypothèse l'impact de la Conviction Religieuse à l'Adoption du TAKAFUL :	254
4.2	Analyse de la deuxième hypothèse l'impact de l'éducation financière et la sensibilisation sur à l'Adoption de l'alternative TAKAFUL :	255
4.3	Analyse de la troisième hypothèse l'impact de la distribution sur à l'Adoption du TAKAFUL :	256
4.4	Analyse de la quatrième hypothèse l'impact du développement des infrastructures financières sur à l'Adoption du TAKAFUL :	258
4.5	Analyse de la cinquième hypothèse l'impact de la tarification et de la compétitivité sur l'adoption du TAKAFUL :	260
4.6	Analyse de la sixième hypothèse l'impact de la réputation et de la qualité des services sur l'adoption du TAKAFUL :	261
4.7	Validation de l'hypothèse principale.....	263
Conclusion du chapitre.....		266
Conclusion générale		268
Bibliographie		272
Annexe : Questionnaire sur les facteurs influençant l'adoption du TAKAFUL en Algérie 288		