

Université Abderrahmane Mira de Bejaia

*Faculté des Sciences économiques, des sciences de gestion
et des sciences commerciales*

Département: sciences économiques

Mémoire

*En vue de l'obtention du diplôme de master II en sciences
économiques, Sciences de Gestion et Sciences Commerciales*

*Option : Monnaie Banque et Environnement
International*

Thème :

*L'assurance Islamique comme une
alternative pour l'assurance classique en
Algérie*

*Réalisé par
HAMOUM Souad*

*Membre du jury :
Président : Mme MENDIL Djamilia
Examinatrice: Mme ASSOUL Dalila
Rapporteur : Mme SADI NOUR EL HOUDA*

2013/2014

Remerciement

Je tiens d'abord à remercier le bon Dieu de m'avoir donné le courage et la patience afin de réaliser ce modeste travail.

Un témoignage de la plus profonde gratitude et une noble reconnaissance à ma promotrice M^{me} SADI NOUR EL HOUDA pour avoir été patiente avec moi, pour ses conseils et sa disponibilité.

Je tiens à remercier également tous les membres de jury qui sont acceptés d'évaluer ce travail.

Et dans le souci de n'oublier personne, que tous ceux qui m'ont aidée de près ou de loin, que ce soit par leur amitié ; leur conseils et leur soutien moral, ma profonde gratitude pour tous le monde.

Sans oublier mon très cher mari

Dédicaces

Merci mon dieu de m'avoir donné le courage d'aller jusqu'au bout.

Je dédie ce modeste travail que j'ai accompli avec tant de passions à toutes les personnes qui m'ont soutenu depuis mon succès au bac jusqu'à aujourd'hui et en particulier :

Aux deux êtres les plus chers au monde : mon Père et ma Mère qui m'ont soutenu durant tout mon cycle scolaire et je les remercie infiniment pour leur aide matérielle et morale qu'ils m'ont apportée pour me voir un jour arriver à ce but ;

A mon très cher mari HAKIM qui a toujours été à mes cotés et qui n'a jamais cessé de me soutenir pour réussir à mes études, à la mémoire du dada Nacer, sans oublier ma deuxième famille (TIGRINE) ;

A mon frère unique FARID et sa femme FAROUDJA et la petite adorable IMANE et LINA

A mes sœurs MALIKA, DALILA et sa famille, HASSINA, son mari et ses enfants MOUSSA, KOUKOU et la charmant ZINA.

A mon oncle AHMED et sa famille.

A toutes mes amies, tous ceux qui m'ont aidé et contribué à la réalisation de se modeste travail, et tous ceux qui m'ont encouragé et soutenu dans les moments les plus durs.

Liste des abréviations

2a : Algérien des assurances.

BID: la Banque Islamique de Développement.

CA : Chiffre d'affaire.

AIC : le critère d'information d'Akaike.

CAAR : Compagnie Algérienne des Assurances et réassurance.

CAAT : Compagnie Algérienne des assurances.

CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.

CASH : Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures.

CCR : Compagnie Centrale de Réassurance.

CCRMA : Caisse Centrale de Réassurances des Mutuelles Agricoles.

CEA : Commission Economique pour l'Afrique.

CIAR : Compagnie Internationale d'Assurance et de réassurance.

CNA : Conseil National des Assurances.

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

CSA : La commission de supervision des assurances.

DG : Directeur générale.

ENASS : ECOLE NATIONALE D'ASSURANCE.

OCI : l'Organisation de la Conférence Islamique

IARD: Incendie, accident, risque divers.

MAATEC : Mutuelle Algérienne d'Assurances des Travailleurs de l'Education et de la Culture.

SAA : Société Algérienne des Assurances.

SAPS : Société d'Assurance de prévoyance et de santé.

TALA : Taamine Life Algérie.

Sommaire

Remerciements	I
Dédicace	II
Liste des abréviations	III
Sommaire.....	VI
Introduction générale	01
Chapitre I : cadre réglementaire de l'assurance	
Introduction	05
Section 01: L'origine et notions générales de l'assurance	06
Section02 : Classification des opérations d'assurance	21
Section03 : Le contrat d'assurance	29
Conclusion	33
Chapitre II : Assurance Islamique « Takaful »	
Introduction	35
Section 01 : Le contexte de Takaful	36
Section 02 : Le poids de l'assurance Takaful	49
Section 03 : Principes et mode de fonctionnement	51
Conclusion	63
Chapitre III : Essai d'analyse de la situation de l'assurance classique et de l'assurance takaful en Algérie.	
Introduction.....	65
Section 01: la situation de secteur des assurances classique en Algérie	65
Section 02 : L'assurance takaful en Algérie	81
Section 03 : analyse des résultats de l'enquête	88
Conclusion.....	103
Conclusion générale :	105

Introduction générale

Introduction générale

L'assurance fait partie de notre quotidien. C'est une technique de protection contre les aléas de la vie, elle répond à un besoin instinctif de sécurité. Mais elle constitue aussi un outil de prévoyance, ce qui fait d'elle un instrument inévitable de gestion de la possession. Elle est par ailleurs le complément indispensable de nombreuses opérations juridiques.

En Algérie l'assurance est née pendant la période coloniale et s'est développée après l'indépendance, l'État algérien a entrepris plusieurs réformes afin de donner un dynamisme et une part importante dans l'économie algérienne. Le marché des assurances évolue dans un nouveau contexte juridique accompagné par la promulgation de l'Ordonnance 95-07 du janvier 1995, modifié et complété par la loi 06-04 du 20 février 2006 qui exige la séparation entre les assurances dommages et les assurances de personnes.

Malgré la réorganisation du secteur de l'assurance en Algérie, entamée depuis quelques années pour aider l'amélioration de la branche assurance de personnes, la part de marché de ce dernier est relativement faible : moins de 8 % du marché des assurances global.

L'Algérie est un pays essentiellement de tradition et de culture religieuse. L'assurance islamique parmi les choses les plus importantes que les musulmans désirent parce que l'assurance islamique basée sur les principes d'assistance mutuelle et de contribution volontaire. Ce modèle implique la séparation des fonds des actionnaires et des assurés, la distribution des bénéfices techniques aux assurés, la conformité des actifs à la charia ainsi qu'une certification par un conseil de la charia. Les modèles d'exploitation diffèrent selon la manière dont se répartissent les bénéfices techniques entre l'assureur et ses assurés.

Essentiellement développée dans les pays musulmans au Moyen-Orient et en Asie du Sud Est, l'industrie takaful est encore une industrie émergente et peu réglementée. Il en est de même pour l'industrie de la Retakaful. De grandes enseignes internationales commencent cependant à prendre position sur ces marchés.

Dans un contexte de crise financière et de rejet moral des dérives capitalistes, un regain d'intérêt de la part des investisseurs en quête de valeurs éthiques est observé. Il explique la forte croissance, des placements en investissements socialement responsables.

De telles valeurs éthiques se retrouvent dans l'approche proposée par la finance islamique. Son développement spectaculaire s'explique par l'affluence des pétrodollars, le rapatriement des capitaux islamiques suite aux attentats du 11 septembre, mais aussi par le réveil de la conscience des pays musulmans sur la nécessité de développer un système alternatif au système conventionnel et qui soit conforme à leurs croyances.

Introduction générale

Encore très discrètes dans les pays développés non musulmans, la finance et l'assurance islamiques suscitent cependant un intérêt croissant. En Europe, notamment au Luxembourg et au Royaume Uni, certains acteurs opèrent déjà, avec plus ou moins de réussite.

L'assurance islamique repose sur le principe d'assistance mutuelle (Ta-awun) volontaire. Elle se distingue de l'assurance conventionnelle sur, au moins, quatre points: l'assistance mutuelle, propriété des fonds gérés, absence d'incertitude, et gestion des fonds ; comme pour l'ensemble des institutions financières islamiques, les assureurs islamiques doivent se conformer aux préceptes de la Charia. La composition de leur portefeuille d'investissements va donc différer de celui d'une société d'assurance classique. Les grandes compagnies d'assurance conventionnelles investissent leur capitaux dans des instruments financiers très divers et très sophistiqués, allant des obligations aux actions et autres produits dérivés. Dans l'allocation d'actifs typique d'une compagnie de takaful, les actions représentent plus de la moitié du portefeuille, l'immobilier, le solde étant placé dans des produits plus liquides.

Il n'existe pas, pour le moment, un modèle unique pour structurer les produits d'assurance islamique. La plupart des sociétés d'assurance takaful s'organisent selon deux modèles, wakala et moudarabah, la principale différence entre les deux étant le mode de détermination de la rémunération de l'opérateur takaful.

Comme il existe la réassurance dans l'assurance classique il existe aussi le Retakaful dans l'assurance islamique, cette dernière née en 1984, la retakaful ne s'est vraiment développée qu'en 2005, grâce à l'essor de l'assurance islamique. Les mêmes critères régissent la takaful et la retakaful.

« La retakaful répond à la combinaison de deux impératifs ; le premier, technique, qui est la nécessité de répartir/transférer les risques et la loi des grands nombres. Le second, religieux, qui oblige les compagnies takaful à recourir à la retakaful pour s'assurer que toute l'opération d'assurance est conforme à la charia »¹.

Il n'y a pas de transfert en Takaful, la société de retakaful fonctionne comme une mutuelle pure. Elle procède à des prêts sans intérêt pour couvrir le déficit du fonds solidaire, remboursable sur les profits techniques futurs. En cas d'excédent, il y a soit partage entre la retakaful et le takaful, soit redistribution aux clients en totalité.

L'assurance takaful est pourtant un concept qui mérite que l'on y consacre un peu de temps pour comprendre son histoire, sa philosophie et expliquer son développement ces dernières années. De ce fait, l'objectif de notre travail consiste à amener une analyse théorique et

¹ **Chakib Abouzaid** « La retakaful est-elle encore le chaînon manquant dans l'industrie de la Takaful ? », Banque Stratégie N° 257, presse, mars 2007.

Introduction générale

empirique de l'évaluation du secteur assurantiel Algérien, et la situation de l'assurance islamique. Pour se faire, il sera question de démontrer :

➤ Est ce que l'assurance Takaful peut être conçue comme une alternative à l'assurance classique? Et existe-il un avenir pour la Takaful en Algérie?

Afin de traiter cette problématique, il faut répondre aux questions suivantes :

- ❖ Quelle sont les différentes étapes de l'évolution du secteur algérien des assurances ?
- ❖ Quelle est la situation des assurances en Algérie?
- ❖ Définir l'assurance takaful, et ces principes ;
- ❖ Quelle est la situation de l'assurance islamique en Algérie?
- ❖ Qu'est-ce qui différencie la Takaful de l'assurance conventionnelle?
- ❖ Existe t-il un potentiel pour la Takaful ?

La question centrale et les questions secondaires peuvent trouver leurs réponses dans l'hypothèse suivante:

- ❖ L'assurance islamique ne peut être une alternative pour l'assurance classique.

Notre présent travail voudrait être un apport à la réflexion sur le niveau du développement du marché des assurances en Algérie en général, et l'assurance islamique en particulier, pour répondre à notre problématique nous avons suivis une démarche méthodologique basée sur la recherche bibliographique portant sur le thème, l'étude des textes réglementaires relatifs à l'assurance et enfin la lecture et l'analyse des différents rapports et données statistiques fournis par des organismes, notamment, le Ministère des Finances et le Conseil National des Assurance(CNA).

Outre la recherche documentaire et la collecte de données sur le thème, pour mieux comprendre la place qu'occupe l'assurance islamique en Algérie, nous avons procédé à une enquête par questionnaire auprès des citoyens de la ville de Bejaia.

Pour cela, nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres, le premier est consacré à l'étude théorique et conceptuelle de l'assurance, il sera pour objet de fertiliser le terrain théorique de l'assurance en mettant en évidence, dans une première section, histoire de l'assurance et notions générales de l'assurance, puis, la classification des opérations d'assurance en deuxième section, enfin en troisième section , l'étude d contrat d'assurance en troisième section.

Le deuxième chapitre intitulé « l'assurance islamique ou bien la takaful », son objet est de présenter, en première section le contexte de Takaful. Après dans la deuxième section, le poids de l'assurance Takaful, et en troisième section, les principes et mode de fonctionnement de l'assurance islamique.

Introduction générale

Le troisième chapitre intitulé « Essai d'analyse de la situation de l'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie ». En premier lieu dans la section une, analyse de la situation du l'assurance en Algérie, en deuxième lieu l'analyse de situation de l'assurance islamique en Algérie, Enfin, la troisième section est dédié à la présentation et l'analyse des résultats de notre enquête au niveau de la wilaya de Bejaia.

Chapitre I :
Le cadre réglementaire de
l'assurance

Introduction

L'assurance fait partie de notre quotidien. C'est une technique de protection contre les aléas de la vie, elle répond à un besoin viscéral de sécurité. Mais elle constitue aussi un outil de prévoyance, ce qui fait d'elle un instrument incontournable de gestion du patrimoine. Elle est par ailleurs le complément indispensable à de nombreuses opérations juridiques.

Dès l'origine, l'assurance est apparue comme une activité importante, et aujourd'hui les assurances ont pris une grande place dans la vie économique contemporaine, leur liaison est désormais bien établie avec l'ensemble des activités qui s'appuient sur très souvent sur elles. 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; mais avec la multiplication des risques, la pratique de l'assurance est devenue de plus en plus compliquée, ce qui lui a nécessité la création des techniques propres à elle afin de pouvoir gérer au mieux ces risques.

Le présent chapitre a pour objectif de retracer le cadre historique, organisationnel et fonctionnel de l'activité d'assurance. Ainsi, ce chapitre s'articulera autour de trois sections :

La première sera consacrée à donner un aperçu général sur l'assurance à travers trois points principaux : origine, concepts, et fonctionnement. Le point de départ réside dans l'exposition de l'évolution de l'assurance à travers l'histoire afin de dégager les différentes étapes qu'a connu ce secteur, ensuite dans un second point, nous essayer de donner le maximum de précisions sur les concepts essentiels et les notions générales liés à l'assurance pour comprendre l'opération d'assurance et enfin nous essayons d'arborer le fonctionnement et rôle de l'assurance.

La seconde section mettra l'accent sur la classification des opérations d'assurance. Il sera d'abord question de la classification juridique, puis la classification législative.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

La compréhension du contrat d'assurance ainsi, ses caractères et ses étapes sera traité dans la troisième section.

Section1 : Histoire de l'assurance et notions générales de l'assurance

Depuis l'apparition de l'assurance à nos jours, elle n'a cessé d'évoluer et de se développer parallèlement aux activités des individus. L'assurance se trouve dans tous les rouages de l'économie car grâce à ses mécanismes de compensation, elle rend acceptable la prise de risque incombant au progrès des activités des agents.

Pour mieux comprendre le système des assurances, nous parais utile, pour cette première section, de projeter l'attention sur son histoire, ses concepts de base ainsi ses techniques.

1-1 Origine de l'assurance.

L'homme a toujours cherché à se prémunir contre les risques de la nature, en construisant un abri et, progressivement, il l'a amélioré en s'assurant un maximum de sécurité et de bien être. Ensuite en tant que membre d'un groupe social. Il s'est rapproché de son semblable pour s'entraider et organiser ensemble la solidarité pour mieux supporter les aléas de la vie. Enfin, avec le progrès économique et social et l'évolution culturelle de la société, celui ci a été amené, petit à petit, à prendre conscience de sa responsabilité face aux conséquences engendrées par son activité et son comportement sur les biens et la vie des autres et de puis, l'homme n'est plus solitaire avec les autres par nature ou par consensus, mais se voit contraint par la société d'assurer sa responsabilité envers les autres.

Le besoin élémentaire et naturel de protection et de solidarité entre les hommes, à pris une forme plus élaborée techniquement, mieux organisée structurellement, c'est le recours à l'assurance, dont le contenu ne cesse d'évoluer.

D'un point de vue historique, l'assurance telle que pratiquée actuellement et après avoir pris le relais de la solidarité primitive, a pris naissance avec les échanges commerciaux, notamment le développement du commerce grâce à la navigation maritime, fournissant ainsi un milieu favorable à la création d'une certaine forme d'assurance.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

En effet, pour couvrir les expéditions maritimes, des banquiers dans un but spéculatif, accordaient aux armateurs des prêts, appelés à l'époque « prêt à la grosse aventure »¹.

Cette opération consistait à avancer aux armateurs le prix de la cargaison, en cas de perte de la marchandise, le banquier perd son prêt ; mais si le navire arrive à son port, il avait droit au remboursement intégrale du prêt augmenté d'un substantiel bénéfice qui peut atteindre de 15 jusqu'à 40 % de la valeur totale de la marchandise.

Ce n'est pas là une opération d'assurance proprement parlée, il s'agit plus d'un pari avec transfert de risques de l'armateur vers le banquier.

L'idée de l'assurance telle que pratiquée de nos jours, fit son apparition dans le bassin méditerranéen, plus exactement à Gene en Italie, où en 23 Octobre 1347² fut rédigé le premier contrat d'assurance³.

La première intervention de l'Etat sur le marché des assurances remonte à 1435⁴ à travers l'ordonnance de Barcelone édictée par Jacques d'Aragon.

C'est qu'à partir du 17^{ième} siècle que furent créées les premières compagnies d'assurance disposant de capitaux importants lui permettant de prendre en charges les risques en cours du fait de la navigation maritime.

Si l'assurance maritime a commencé sous forme de spéculation, l'assurance incendie, au contraire a été créée dans un but d'entraide et d'assistance.

C'est à la suite du fameux incendie de Londres en 1666, qui détruisit plus de 13000 maisons que l'assurance incendie a pris naissance en Angleterre, d'abord sous forme de sociétés mutuelles, ensuite sous forme de société de capitaux. Puis arrivèrent au début du 19^{ième} siècle avec le développement de l'industrie et du machinisme, les assurances de responsabilité et les assurances sur la vie.

Le 18^{ième} et le 19^{ième} siècle se caractérisaient par l'existence de trois formes d'assurances à savoir : maritime, incendie et vie.

¹ Collection de l'école nationale d'assurance, L'assurance 1, AA éditeurs, Paris, 1985, p 13

² Henriot. D, Rochet J-c : Microéconomie de l'assurance, édition economica, paris 1991, p 19.

³ Collection de l'école nationale d'assurance, L'assurance 1, AA éditeurs, Paris 1985, p04.

⁴ Henriot. D, Rochet J-C : Microéconomie de l'assurance, édition economica, paris 1991, p19.

1-1-1 L'assurance maritime.

L'assurance n'a fait son apparition qu'à la fin du moyen âge sous la forme de l'assurance maritime, comme conséquence du développement du commerce de mer dans tous les pays du bassin méditerranéen.

En effet pour couvrir et garantir les cargaisons contre les risques maritimes, les commerçants, dans un but spéculatif, accordaient des prêts aux armateurs. C'est ce qu'on a appelé « le prêt à la grosse » aventure de mer⁵. Le trait caractéristique des prêts à la grosse aventure est que le prêteur perdait tout droit au remboursement de la somme prêtée si les marchandises n'arrivaient pas à bon port. Par contre, il avait droit au remboursement intégral de son prêt, augmenté d'un substantiel intérêt (15% à 40%)⁶ sur la totalité de la cargaison si l'opération maritime réussissait, mais cette pratique n'a pas duré longtemps puisque le taux d'intérêt était jugé très élevé. De cet effet, une nouvelle formule était apparue où, le spéculateur devait acheter la cargaison tout en retenant à la conclusion du contrat de vente, une prime qui lui restait acquis dans tous les cas. Donc, si l'opération maritime réussissait, le contrat de vente était annulé en vertu d'une clause accessoire, mais en cas de perte ou d'avarie de la marchandise, le contrat de vente devenait alors exécutable et le spéculateur perdait du sort le prix de la cargaison, ne gardant que le montant de la prime retenue à la base.

Dans les deux cas, il ne s'agit pas d'une opération d'assurance mais d'un simple déplacement des risques, qui, au lieu d'être pris en charge par les propriétaires de la marchandise, étaient supportés par les spéculateurs.

Réellement, le premier contrat d'assurance fut rédigé et signé à Gênes, il couvrait la cargaison de « Santa Clara » pour un voyage de Gênes à Majorque⁷

1-1-2 L'assurance vie

Si l'assurance maritime est la première forme d'assurance, d'autre type d'assurance sont apparus par la suite, et notamment l'assurance vie, sous sa forme primitive, En les

⁵ TAFIANI, Boualem. Les assurances en Algérie. Alger : OPU et ONAP, 1987, p 11.

⁶ Idem.

⁷ SADI, N, « Essai d'analyse du système des assurances dans la perspective d'une meilleure protection contre le sinistre: cas des assurances en Algérie », Thèse de Magister : gestion de développement. Béjaïa : Université Abderrahmane Mira, 2006, p 12.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

esclaves comme de la marchandise, ces derniers faisant objet d'une assurance au même titre que les autres marchandises⁸.

L'origine des assurances de personnes remonte aux 15 siècles sous forme de contrat sur la vie de l'épouse ou des parents⁹ garantissant le chef de famille à l'égard des pertes que le décès éventuel de l'une ou des autres aurait pu entraîner¹⁰.

Le financier italien Lorenzo Tontini crée en 1653¹¹ une forme de contrat d'assurance avec un mode opératoire proche de l'assurance vie, c'est les tontines, qui consiste en la création d'un groupement d'adhérents constitué pour une durée déterminée, fixé à quinze ans, le plus souvent. Les cotisations des adhérents sont capitalisées et au terme de la durée prévue, le produit des placements est reparti entre les seuls survivants ; pari sur le hasard, la tontine participe plus à la nature du jeu qu'à celui de l'assurance moderne, mais la capitalisation des cotisations des adhérents ouvre la voie à l'assurance sur la vie.

C'est au XVIII^e siècle et plus précisément à l'année 1787¹², que la «compagnie royale d'assurance» de la Barthe est autorisée, par édit royal, à pratiquer l'assurance sur la vie.

Les tontines ont inspirées sans doute les assurances vie telle qu'elles sont connues actuellement. Elle fut interdite jusqu'au 19^{ème} siècle, étant considéré comme immorale car elle spéculait sur la vie humaine en lui attribuant un prix.

La première police d'assurance fut délivrée le 18 Juin 1583 par la bourse royale de Londres¹³.

⁸SADI, N, « Essai d'analyse du système des assurances dans la perspective d'une meilleure protection contre le sinistre: cas des assurances en Algérie ». Thèse de Magister : gestion de développement. Béjaïa : Université Abderrahmane Mira, 2006, p12.

⁹ D. Henriot et J-C. Rochet, Micro économie de l'assurance, Economica, Paris, 1991, p19.

¹⁰SADI, Nour El Houada. Essai d'analyse du système des assurances dans la perspective d'une meilleure protection contre le sinistre: cas des assurances en Algérie. Thèse de Magister : gestion de développement. Béjaïa : Université Abderrahmane Mira, 2006, p12.

¹¹ Dominique Henriot, Jean-Charles Rochet : « microéconomie de l'assurance », economica, 1991, p18.

¹² Jeans Bigot, Jean-Louis bellando, Mickaël hagopian, Jacques Moreau, Gilbert Parleani : « traité de droit des assurances », Delta, 1996, p19.

¹³ Idem

1-1-3 L'assurance incendie

Ce n'est qu'à la fin des 17 siècles plus précisément en 1666¹⁴ qu'on voit apparaître l'assurance incendie grâce au célèbre incendie qui détruisit 13000 maisons et 100 églises, répartie sur 175 hectares, dans un quartier de 400 rues à Londres, a suscité la création des premières compagnies d'assurances contre l'incendie. En France, au début de XVIII siècle, les « bureaux des incendie » ne sont encore que des caisses de recours, mais les premières sociétés d'assurance contre l'incendie furent créées à Paris à partir de 1750¹⁵ : « la chambre générale d'assurance » en 1754¹⁶, la « compagnie royale d'assurances » en 1787¹⁷. Ce n'est qu'en 1906¹⁸, qu'un contrat contre l'incendie a été proposé aux tenanciers du comité d'Oldenburg (Allemagne).

1-2 Définitions et concepts liés à l'assurance

De l'Antiquité à nos jours, la logique de l'assurance est le fait de la frayeur et de la crainte que ressent l'homme vis-à-vis de l'incertitude du lendemain. Elle est conçue pour protéger les personnes et leurs activités. L'assurance a donc un rôle social et économique. Grâce à son rôle, elle évolue de plus en plus et prend de l'ampleur dans les économies modernes.

1-2-1 Définitions de l'assurance

La définition du concept d'assurance se fonde sur de nombreuses notions proposées par les économistes.

La définition d'**Albert Chaufeton** : « l'assurance est la compensation des effets du hasard par la mutualité organisée les lois de la statistique »¹⁹.

Selon l'économiste **Fourastie** : « l'assurance est l'opération par laquelle un individu, moyennant une cotisation, la prime, acquiert pour un tiers, un droit à prestation en cas

¹⁴ Jeans Bigot, Jean-Louis bellando, Mickaël hagopian, jacques moreau, gibbert Parleani : « traité de droit des assurances », Delta, 1996, p19.

¹⁵ Jeans Bigot, Jean-Louis bellando, Mickaël hagopian, jacques moreau, gibbert Parleani : « traité de droit des assurances » Delta, 1996, p13.

¹⁶ Idem, p14.

¹⁷ Idem, p15.

¹⁸ Idem, p19.

¹⁹ Chaufeton A : Les assurances : Etude théoriques et pratiques, Paris, 1884. Inspiré dans « LES ASSURANCES DANS UN SYSTEME ISLAMIQUE », MOHAMMED BOUDJELAL; *Professeur d'économie à l'université de M'sila – Algérie Professeur visiteur à l'EM Strasbourg – France ; P5.*

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

de réalisation d'un risque, cette indemnité étant versée par une entreprise ou un organisme qui, prenant en charge un ensemble de risque, les compense conformément aux lois de la statistique »²⁰.

Le professeur **Joseph Hémard** nous propose la définition suivante :

« L'assurance est une convention ou un contrat de caractère synallagmatique et aléatoire selon les temps duquel une partie appelée assureur s'engage en échange du paiement d'une prime ou cotisation, unique ou annuelle, à fournir à une autre partie appelée assuré, une prestation spécifique en cas de survenance d'un évènement déterminé tel que décrit par le contrat ».²¹

Selon l'institut national de la statistique et des études économique (INSEE)

« L'assurance est une activité qui consiste à transformer des risques individuels en risques collectifs en garantissant le paiement d'une somme (indemnité ou prestation) en cas de réalisation d'un risque à ceux qui ont souscrit un contrat et versé préalablement une prime (cas de l'entreprise d'assurance) ou une cotisation social volontaire (cas de mutuelle)²².

La définition la plus simple est proposée par **PICARD** et **Besson** :

« L'assurance est l'opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant, une rémunération, la prime, une prestation par une partie, l'assureur, en cas de réalisation d'un risque ».²³

1-2-2- les éléments constituant une opération d'assurance

Pour bien comprendre l'opération d'assurance, il faut d'abord définir les différents acteurs liés à cette définition.

•L'assuré

L'assuré est la personne dont la vie, les actes ou les biens sont garantis par un contrat d'assurance moyennant le versement d'une certaine somme (la prime ou

²⁰ Dictionnaire général des assurances.

²¹ Sainrapt. C : Dictionnaire général de l'assurance, Acrature, 91130 Ris-Orangie, 1996, p9.

²² Alain. B, Antoine.C, Christine.D, Ann-Mar.D : Dictionnaire des sciences économique.

²³ Dictionnaire général des assurances.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

cotisation). On dit alors qu'il y'a couverture du risque et qu'il ya sinistre si ce risque se réalise.

•L'assureur.

Est celui qui s'engage moyennant rétribution (prime ou cotisation) à payer l'indemnité prévue dans les assurances dommages, le capital ou rente dans les assurances de personnes. Il s'engage dans le contrat d'assurance à fournir les prestations prévues en cas de la réalisation du risque. C'est la partie au contrat qui s'engage à honorer ses engagements envers l'assuré en cas de réalisation du risque faisant l'objet du contrat.

L'assureur en règle générale est une personne morale, société ou compagnie qui gère donc la mutualité des assurés. Elle peut être une société commerciale donc à but lucratif ou une mutuelle sans recherche de bénéfices²⁴.

•Le souscripteur du contrat.

Le souscripteur, également appelé contractant ou preneur d'assurance est la personne physique ou morale qui conclut le contrat d'assurance avec l'assureur. Le souscripteur supporte l'essentiel des obligations nées de la formation du contrat car il doit déclarer sincèrement le risque et payer les cotisations.²⁵

•Le bénéficiaire.

Il s'agit de la personne qui recevra, après un sinistre, l'indemnité, le capital ou la rente versée par l'assureur.

•Le tiers

Le tiers est toute personne qui, pourtant étrangère au contrat, peut en revendiquer le bénéfice. C'est l'exemple des bénéficiaires d'une assurance décès, des victimes en assurance de responsabilité.

1-2-3- Les éléments de contrat d'assurance

•Le risque

Dans le vocabulaire de l'assurance le mot risque désigne d'abord un événement aléatoire générateur de dommages : incendie, vol, bris de machine, accident de circulation. Il peut désigner aussi un événement futur et incertain qui dépend du hasard

²⁴ Luc grynbaum, assurances, l'argus, 2012, p360.

²⁵ Idem, p 361.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

l'objet sur lequel va porter la garantie de l'assureur et qui peut être, soit un bien ou un ensemble de bien soit une responsabilité civile.

Le risque est, donc, définit comme : « l'événement dommageable contre l'arrivée duquel on cherche à se prémunir »²⁶.

Pour qu'un risque soit assuré, il doit répondre à ces trois caractéristiques ²⁷:

- L'événement doit être futur (ne doit être déjà réalisé).
- Il doit y avoir incertitude quant au moment et à l'endroit de l'événement.
- L'arrivée de l'événement ne doit pas dépendre de la volonté de l'assuré.

•La prime (ou cotisation)

La prime ou la cotisation, est la rémunération que l'assuré doit verser à l'assureur en contrepartie de la sécurité que ce dernier lui procure.

Elle est le résultat de l'addition des trois composantes suivantes:

-La prime (cotisation) pure: elle exprime le cout probable de la garantie accordée par l'assureur à l'assuré. D'une manière générale, la cotisation pure est égale à la fréquence du risque multipliée par le cout moyen d'un sinistre.

-La prime nette ou bien prime commerciale: est un chargement qu'ajoute sur la prime pure pour couvrir ces frais de fonctionnement. La prime nette est égale à l'addition de la prime pure et des chargements permettant de couvrir les frais d'acquisition et de gestion du contrat.

-La prime totale : est la somme effectivement payée par le souscripteur. La prime total est égale à l'addition de la cotisation nette, les frais accessoires et des taxes.

La prime est, donc, définit comme : «la prime est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée »²⁸.

²⁶ COUIBAULT, François. ELIASHBERG, Constant. LATRASSE, Michel. Les grands principes de l'assurance. Paris :5^{ème} édition LARGUS, 2002, p44.

²⁷ COUIBAULT, François. ELIASHBERG, Constant. LATRASSE, Michel. Les grands principes de l'assurance. LARGUS-Lamy,, 1995, p19.

²⁸COUIBAULT, François. ELIASHBERG, Constant. LATRASSE, Michel. Les grands principes de l'assurance. Paris :5^{ème} édition LARGUS, 2002, p45.

•La prestation de l'assureur

C'est l'engagement pris par l'assureur, en cas de réalisation du risque, consiste à verser une prestation. Il s'agit d'une manière générale, d'une somme d'argent destinée :

- Soit au souscripteur et assuré, par exemple en assurance incendie ;
- Soit à un tiers, par exemple en assurance de responsabilités ;
- Soit au bénéficiaire, par exemple en assurance vie (en cas de décès).

En pratique, il convient de distinguer deux sortes de prestations :

- Des indemnités qui sont déterminées après la survenance du sinistre, en fonction de son importance, par exemple incendie d'un bâtiment ;
- Des prestations forfaitaires qui sont déterminées à la souscription du contrat, avant la survenance du sinistre. Ces prestations forfaitaires se traduisent par le versement d'un capital, ou d'une rente²⁹ dans le cas de l'assurance vie.

La compensation au sein de la mutualité

La mutualité est l'ensemble des personnes assurées contre un même risque et qui cotisent mutuellement pour faire face aux conséquences de ce risque³⁰.

1-3 Les fondements théoriques de l'assurance et ses rôles

Pour le calcul des coûts moyens, l'assureur se base sur quatre fondements: les statistiques, la détermination des différentes primes ou cotisations qu'on a cité ci dessus, les mécanismes de l'assurance et les techniques de division des risques.

1-3-1 Les statistiques :

L'assurance repose sur les contrats aléatoires. Il n'est alors pas surprenant de voir surgir des statistiques lorsque l'on tente de quantifier le résultat d'un assureur. Ces statistiques sont des outils très intéressants, car ils ont valeur de loi.

²⁹ Couilbault. f, Eliashberg. C : les grands principes de l'assurance, 10^e édition, l'argus, 2011, p59.

³⁰ COUBAULT, François. ELIASHBERG, Constant. LATRASSE, Michel. Les grands principes de l'assurance. Paris :5^{ème} édition LARGUS, 2002, p45-46.

•La loi des grands nombres

Elle a été introduite par Jacob Bernoulli probablement avant 1700³¹. Essentiellement, la loi des grands nombres stipule que « plus est grand le nombre d'expérience effectuées, plus les résultats de ces expériences se rapprochent de la probabilité théorique de la survenance d'un événement »³². Cette loi est fondamentale en assurance, en effet, elle permet aux assureurs, d'établir la probabilité de la survenance d'un sinistre qui s'appelle « la fréquence » lorsque les assureurs réunissent un grand nombre de statistiques. Pour que cette loi s'applique, il faut que les risques étudiés soient nombreux, homogènes et indépendants³³.

•Les données statistiques de l'assurance

En ce qui concerne l'assurance, les statistiques ont une importance primordiale pour le calcul des primes et pour, une meilleure répartition des risques en second lieu.

En effet, on peut maîtriser le hasard avec des études statistiques portant sur un très grand nombre de cas et sur des périodes longues. On peut ainsi prédire la probabilité de survenance d'un événement avec suffisamment de certitude pour en tirer des conclusions chiffrables.

Les statistiques pourront par exemple indiquer combien de décès surviennent à tel âge de la vie ou l'âge moyen de décès d'une population masculine ou féminine à une époque donnée.

De même, les statistiques pourront indiquer l'effectif (le nombre) de sinistres Incendie survenus dans une population d'assurés et combien ils ont coûté, globalement et en moyenne.

Cependant, l'assureur doit ajuster les enseignements donnés par les statistiques, au moyen des prévisions d'évolution à venir des facteurs de réalisation des risques.

³¹ CHARPENTIER, Arhur. La loi des grands nombres et le théorème central limite comme base de l'assurabilité. 2012, vol. 3, n°, p. Disponibles sur : <http://www.ffsa.fr>.

³² COUBAULT, François. ELIASHBERG, Constant. LATRASSE, Michel. Les grands principes de l'assurance. Paris :5^{ème} édition LARGUS, 2002, p47.

³³ Mezdad L: Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiaire financière nationale, Mémoire de magistère en Science Economiques, Université de Béjaia, juillet 2006, p20.

parfois les fréquences peuvent évoluer à la hausse ou à la baisse, quant aux cout moyen qui sont liés a l'inflation ,à l'évolution des salaires ,au niveau de vie, à la démographie ...etc., ils peuvent également changer.

•Les prévisions des probabilités de survenance des sinistres.

Les prévisions des assureurs sont en fonction des statistiques du passé alors qu'ils vendent des garanties qui sont mises en œuvre dans l'avenir, alors l'assureur doit prendre en considération toutes les modifications susceptibles d'influer les paramètres de ses statistiques; les fréquences peuvent évoluer à la hausse ou à la baisse que les coûts moyens sont liés à l'inflation, à l'évolution des salaires, au niveau de vie, qui peuvent également changer. Pour mieux établir sa tarification, l'assureur doit donc toujours ajuster les données des statistiques passées à l'évolution des facteurs de réalisation des risques³⁴.

1-3-2 Les techniques de division des risques

Il existe plusieurs opérations et techniques permettent à l'industrie des assurances de réaliser les impératifs de division et de dispersion des risques conformes à la loi des grands nombres.³⁵

•La coassurance

La coassurance est la division de garantie³⁶d'un gros risque entre plusieurs assureurs, chacun étant garant de la seule part qu'il a accepté, dans la limite du «plein de souscription » qu'il a déterminé pour son entreprise.

La coassurance est l'opération par laquelle plusieurs sociétés d'assurances prennent collectivement en charge un risque c'est-à-dire la coassurance consiste en partage proportionnel d'un risque entre plusieurs assureurs. Chacun accepte un certain

³⁴ M^{elle} REMILA Djohra, M^{elle} TAHIR Siham : Essai d'analyse de l'impact de la libéralisation du secteur assurantiel sur l'évolution de marché des assurances en Algérie, mémoires de master II en sciences économiques, gestion et commerciales, université de Béjaia, 2011, p39.

³⁵ Tosti A: assurance ; comptabilité, actuariat, Edition : Economica, Paris, 2002, p15.

³⁶ Mezdad L: Essai d'analyse du secteur des assurances et de s contribution dans l'intermédiaire financière nationale, Mémoire de magistère en Science Economiques, Université de Béjaia, juillet 2006.

pourcentage du risque, reçoit en échange ce même pourcentage de la prime, sera tenu au paiement de la même proportion des prestations dues.³⁷

Selon **J.BIGOT** : « La coassurance est "l'opération par laquelle plusieurs sociétés d'assurance garantissent au moyen d'un seul contrat un même risque ou un même ensemble de risques".³⁸

•La réassurance.

La mutualité des assurés peut être menacée toutes les précautions prises par des assureurs (homogénéité, dispersion, division des risques) et l'exploitation scientifique des statistiques pour le calcul des primes.

En effet, la difficulté d'application des lois fondamentales de l'assurance, et la collecte des statistiques concerne le passé, sont les deux aspects qui justifient pleinement la mise en œuvre de la sécurité supplémentaire, la réassurance, qui est une autre forme de répartition des risques³⁹.

•La rétrocession.

C'est l'opération par laquelle le réassureur cède, à son tour, une partie des risques, qu'il réassure à un rétrocessionnaire qui peut être société de réassurance ou carrément une société d'assurance⁴⁰.

1-3-3 Les mécanismes de l'assurance

Le mécanisme de l'assurance s'appuie sur la compensation des risques, où ces derniers doivent réunir certaines conditions.

•L'homogénéité des risques.

Pour que la compensation entre les risques puissent se faire dans les meilleures conditions, il faut réunir un grand nombre de risques semblables, qui ont les mêmes

³⁷ Couilbault. F Elisashberg.C, Ltrasse.M : les grands principes de l'assurance, 5^{ème} édition, L'argus,, 2002,p53

³⁸J.BIGOT "Les ambiguïtés de la coassurance", RGDA 2012, p.11.

³⁹. Elisashberg.C, Ltrasse.M, Couilbault : les grands principes de l'assurance, 5^{ème} édition, L'argus,, 2002, p 55.

⁴⁰ Couilbault F, Eliashberg C: Les grands principes de l'assurance,10^e édition, L'argus, 2011,p89.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

chances de se réaliser et qui occasionneront des débours du même ordre, c'est-à-dire des risques homogènes.

À cette fin, les services « production » d'une société d'assurance examinent chaque risque, avec l'aide éventuelle d'un expert.

Après examen, ces services :

-Classent le risque proposé dans une catégorie de tarif bien déterminée en fonction de ses principaux éléments : l'assurance contre l'incendie est plus chère pour une maison en bois que pour une maison en pierre de taille. Ces catégories tarifaires qui sont, en réalité des « sous-mutualités », ont pour but de faire payer à chaque souscripteur une prime équitable ;

-Proposent un tarif majoré pour l'assurance d'un risque plus grave que la normale: c'est le cas pour l'assurance en cas de décès d'un homme qui a une tension artérielle plutôt élevée pour son âge ;

-Refusent d'assurer les risques dont la probabilité de survenance est quasi certaine. Par exemple, on refusera d'assurer contre le vol une maison insuffisamment protégée tant que son propriétaire n'aura pas pris certaines mesures de prévention.

Ainsi, la loi d'homogénéité des risques se traduit par la sélection des risques⁴¹.

•La dispersion des risques

L'assureur doit éviter d'assurer un ensemble de risques localisés et concentrés dans un seul endroit. Exemple : Assurer en incendie trois usines consécutives ;

•La division des risques

Il ne suffit pas de sélectionner et de disperser les risques, il faut encore éviter d'accepter un trop gros risque dont le coût, en cas de sinistre, ne pourrait être compensé par les primes. Il ne faut pas qu'un seul sinistre puisse menacer la mutualité⁴².

1-3-4 Rôle économique et social des assurances

Le rôle des assurances ne se limite pas uniquement à compenser ce qui est perdu ou détruit, par le dédommagement (remboursement ou indemnisation). L'assurance ne se

⁴¹ Couibault F, Eliashberg C: Les grands principes de l'assurance, 10^e édition, L'argus, 2011, p65.

⁴² Idem.

limite pas à sauvegarder les patrimoines, Elle est créatrice de sécurité mais également, son rôle est plus large, tel que le développement d'un pays d'où se situe le rôle des compagnies d'assurance, à plusieurs niveaux.

1-3-4-1 Le rôle économique des assurances

Le rôle de l'assurance est très important dans l'économie, c'est ainsi qu'elle participe à la collecte de l'épargne institutionnelle et encourage l'investissement, ainsi que la protection du patrimoine.

•L'assurance mobilise l'épargne

Les sociétés d'assurances ont pour le but de réaliser un chiffre d'affaires plus important pour lui permettre de collecter le maximum d'épargne.

Ce dernier est en premier lieu, des primes ou des cotisations reçues des assurés qui sont des engagements réglementés par la législation en matière d'assurance ; ces engagements devenus des placements, une fois placés sur les institutions financières afin d'avoir des résultats avantageux.

En effet, le rôle de l'épargne n'est plus à indiquer car l'épargne est un élément fondamental dans l'économie ; il est la contre partie de l'investissement, lequel permet à la croissance de se maintenir et de progresser.⁴³

Donc il existe un lien entre l'épargne et l'investissement, du fait que l'augmentation de l'épargne conduit à l'importance du taux d'intérêt ce qui fait que les investissements s'accroissent à chaque fois que l'épargne augmente ; par conséquent, le secteur d'assurance participe au développement de l'économie d'un pays, en particulier l'investissement national.

•L'assurance un moyen de crédit

L'assurance peut aussi être un moyen de crédit. En fiabilisant les relations commerciales: l'assurance garantit la solvabilité des contractants et donne du crédit aux partenaires dans leur relations économiques (créanciers/débiteurs). D'une manière générale les institutions de crédit (banques, caisse d'épargne) consentent des prêts à

⁴³ Encarta 2008

leurs clients en leurs exigeants un contrat d'assurance crédit. Prenons exemple : une personne désire construire ou acquérir un logement, celui-ci est financé par une institution de crédit, laquelle exige de son client la souscription d'un contrat d'assurance sur la vie.

Cette assurance permettra à l'institution de crédit de récupérer son fonds en cas de décès de son client. L'assurance contribue ainsi à l'expansion du crédit et apparait comme facteur du développement économique.

•L'assurance a pour rôle la protection du patrimoine

La protection du patrimoine fait partie du rôle qu'on peut attribuer à l'assurance ; cette dernière prémunit l'assuré contre toute atteinte à son patrimoine et à la réparation de préjudices subis.

D'ailleurs, c'est le but des assurances de dommages. La reconstitution des biens détruits par un sinistre quelconque contribue massivement à la protection du patrimoine individuel et national⁴⁴.

1-3-4-2 Le rôle social des assurances

Henry Ford dit : « New York n'est pas la création des hommes, mais celle des assureurs...Sans les assurances, il n'y aurait pas de gratte-ciel, car aucun ouvrier n'accepterait de travailler à une pareille hauteur, en risquant de faire une chute mortelle et de laisser sa famille dans la misère. Sans les assurances, aucun capitaliste n'investirait des millions pour construire de pareils buildings, qu'un simple mégot de cigarette peut réduire en cendres. Sans les assurances, personne ne circulerait... en voiture à travers les rues. Un bon chauffeur est conscient de ce qu'il course à chaque instant le risque de renverser un piéton ». ⁴⁵

L'assurance est une activité économique et sociale importante, par son rôle social et par son influence favorable au progrès économique. Sur le plan social, l'assurance est une garantie pour l'avenir incertain. Elle aide au développement de la prévention contre

⁴⁴ Inspiré du mémoire de magistère présenté par SADI N, « essai d'analyse du système des assurances dans la perspective d'une meilleure protection contre le sinistre. Cas des assurances en Algérie », promotion 2006, p35.

⁴⁵ Couilbault. F, Eliashberg. C, Latrassé. M : op cit pp 18 19

tous les risques (incendie, vol, maladie...). Elle est aussi une moyenne de responsabilisation des assurés par le développement des franchises.

À cote de rôle social évoque ci-dessus, l'assurance économique en intervenant auprès des entreprises après les sinistres concrétisant ainsi la possibilité du maintien des emplois de la production et de tissu économique .d'autres rôles économiques peuvent êtres cites a titre d'exemple, tel que la garantie des investissements et des placements de capitaux⁴⁶.

· **La garantie de l'investissement :**

Il s'agit de la participation des assureurs a la garantie des investissements pour tous les projets concrétisés par les entreprises, que ce soit, dans la constricton d'immeubles a usage d'habitation ou industriel, comme il peut y'avoir intervention dans les activités de transports, des services...etc.

· **Les placements des capitaux :**

La faculté des sociétés d'assurances d'engranger une trésorerie excédentaire, grâce à l'encaissement des primes avant la concrétion du service, lui procure une assez large possibilité de placement, tout en prenant en compte l'obligation pour l'assureur de garantir les risques acceptés ,sachant qu'ils peuvent survenir à court et moyen long terme et même sur plusieurs années.

Section 2 : Classification des opérations d'assurance

Il y a plusieurs méthodes pour classer les opérations d'assurances, on distingue :

- La classification juridique qui distingue les assurances dommages des assurances personnes.
- La classification législative qui est une classification par branche.
- La classification technique qui distingue les assurances gérées en répartition des assurances gérées en capitalisation.
- La classification en famille qui distingue les trois grandes familles d'assurance qui sont les assurances terrestres, les assurances maritimes et les assurances aériennes.
- La classification par type de client qui distingue les produits d'assurance qui sont destinés, soit aux particuliers, soit aux entreprises.

⁴⁶ Oubaziz. S : les reformes institutionnel dans le secteur des assurances. Cas de l'industrie assurancielle Algérienne mémoire de magister, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012.

•Classification obligatoire ou classification facultative qui distingue les assurances facultatives des assurances obligatoires.

En Algérie, la législation en matière d'assurances distingue les opérations d'assurance selon deux classifications.

D'abord, la classification juridique, ensuite, la classification législative. Pour cela, nous allons étudier premièrement selon la classification juridique, on distinguant les assurances de dommages des assurances de personne, deuxièmement selon la classification législative.

1-1 La classification juridique

Le critère de distinction de cette classification s'applique à la détermination des obligations de l'assureur lors de l'exécution du contrat : soit il doit indemniser l'assuré ou la victime des conséquences d'un sinistre et son obligation du préjudice subi en raison de ce sinistre, soit seulement une somme forfaitaire, déterminée au moment de la conclusion du contrat.

1-1 Les assurances de dommages

Les assurances de dommages ont pour but de remettre l'assuré dans la situation où il se trouvait avant survenance du sinistre.

Elles visent le versement d'indemnités correspondant au préjudice subi. Elles ne peuvent donc constituer une source d'enrichissement pour l'assuré. Les assurances de dommages regroupent deux formes : les assurances de choses et les assurances de responsabilité.

✓Les assurances de choses

Ces assurances garantissent les biens et le patrimoine de l'assuré. L'assurance de choses est l'assurance la plus classique de protection des biens en cas de "pertes matérielles" c'est elle que l'on trouvait dans les premières formes d'assurance en cas de perte de marchandises transportées en mer, ou de perte de la chose par incendie.

De telles garanties se sont multipliées et constituent les branches 3 à 9 de l'article R-321-1 du code des assurances dommages causées aux corps de véhicules terrestres,

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

ferroviaires, aériens ou maritimes eux-mêmes, dommage causés aux marchandises transportées, dommage causés par l'incendie et les éléments naturels, et les autres dommages aux biens tels que grêle, vol, dégâts des eaux, bris de machines, etc.

Par, une extension de l'idée de protection du patrimoine, les formes les plus modernes d'assurance couvrent également des "ce sont les branches 14 à 18 de l'article R-321-1 :

Crédit, caution, pertes pécuniaires diverses (notamment l'assurance des pertes d'exploitation), la protection juridique (garantie essentielle des frais de procès) et enfin l'assistance qui se caractérise par les prestations en nature des assurances.

✓ **Les assurances de responsabilités**

Elles ont pour but de garantir les conséquences pécuniaires de la responsabilité incombant à l'assuré, à la suite des dommages causés à autrui et dont il est juridiquement responsable.

Ici encore, l'assuré subit bien une perte dans son patrimoine gravé d'une dette de responsabilité. C'est pourquoi, on appelle aussi, les assurances de responsabilité, "assurance de dettes" ou "assurance de passif". Le mécanisme de l'assurance met alors en jeu trois personnes : l'assureur, l'assuré et le tiers victime qui n'est pas partie au contrat, et cependant bénéficie d'une action directe contre l'assureur du responsable.

Les assurances de responsabilités sont les branches 10 à 13 de l'article R321-1 : responsabilités civiles encourues du fait des véhicules terrestres, aériens ou maritimes et responsabilités civiles générale.

Les assurances de dommages reposent sur le principe indemnitaire ; ce principe signifie que le montant de l'indemnité ne doit en aucun cas être supérieur au montant du sinistre. En d'autres termes, le bénéficiaire ne doit pas s'enrichir en percevant des indemnités. L'article 30 de l'ordonnance 95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances met en évidence ce principe et stipule : « l'assurance des biens donne à l'assuré, en cas, d'événement prévu par le contrat, le droit à une indemnité selon les conditions du contrat d'assurance. Cette indemnité ne peut dépasser le montant de la valeur de remplacement du bien assuré au moment du sinistre. Il peut être stipulé que l'assuré supportera une déduction fixée d'avance sur l'indemnité, sous forme de franchise »

1-2 Les assurances de personnes: Assurances vie

Les assurances de personne se présentent comme une opération par laquelle, une partie, l'assuré se fait promettre, moyennant, une rémunération, la prime pour lui ou pour un tiers en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie l'assureur qui prend en charge un ensemble de risques.

Les assurances de personne se subdivisent en deux grandes catégories principales :

- Les assurances sur la vie : en cas de vie, en cas de décès, mixte.
- Les assurances d'atteinte corporelle : accident, maladie, invalidité

1-2-1 les assurances sur la vie

Elles constituent à la fois une opération d'assurance par la recherche d'une sécurité face à l'éventualité d'un risque donné, et une opération d'épargne.

Elles peuvent être définies comme suit: « l'assurance sur la vie peut être définie comme un contrat par lequel une partie, l'assureur, en échange du paiement des primes par une autre partie le souscripteur, s'engage à verser un capital ou une rente en cas ou l'assuré est vivant à une certaine date ou s'il décède avant l'échéance »⁴⁷.

✓ Les assurances en cas de vie

Elles prévoient le paiement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est en vie à une date déterminée par le contrat. Il s'agit donc à la fois d'une opération d'assurance par la recherche de sécurité face à l'éventualité d'un risque donné et une opération d'épargne encouragée à ce titre par les pouvoirs publics. Mais cette opération d'épargne ne se dénoue que si l'assuré épargnant est en vie à l'époque où il doit percevoir son épargne. Ces deux assurances sont différentes dans le motif d'exécution du contrat lié à la vie ou au décès de celui qui souscrit l'assurance. Cependant, la perte de la prestation de l'assuré est mal acceptée si le décès survient avant le terme convenu du contrat. Pour remédier à cet inconvénient, ces formules sont souvent réunies avec une assurance en cas de décès dite la "contre-assurance" (est une garantie à souscrire dite de décès additionnelle), laquelle une prime intégrée à la prime principale où l'assureur s'engage à verser en cas de prédécès de l'assuré à ces bénéficiaires les primes perçues, avec ou sans

⁴⁷ Article 70 de l'ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995 complétée et modifiée par la loi 04-06.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

intérêts des sommes versées pour alimenter le contrat d'assurance en cas de vie. Généralement, l'assuré, le souscripteur et le bénéficiaire de ce type d'assurance sont souvent la même personne.

Les assurances en cas de vie peuvent être souscrites sur une ou plusieurs têtes et à l'échéance du contrat, un assuré au moins doit être vivant pour avoir droit aux prestations prévues. Toutefois, le versement de ces dernières peut être soumis à une condition de survie de tous les assurés à l'échéance du contrat.

✓ Les assurances en cas de décès

Dans les assurances en cas de décès, l'assureur verse moyennant des primes uniques ou périodiques des prestations aux bénéficiaires désignés en cas de décès de l'assuré avant le terme fixé au contrat. Néanmoins, certaines causes de décès sont exclues et ne donne pas le droit au versement d'une prestation par l'assureur, tel que le suicide de l'assuré, le meurtre de l'assuré par le bénéficiaire, etc⁴⁸. Elles sont souscrites sur une ou plusieurs personnes et le capital ou la rente peut être versé soit au moment du premier décès de l'un des assurés ou encore au moment du dernier décès. Traditionnellement ces assurances sont souscrites soit pour une durée limitée, soit pour toute la vie.

Il existe plusieurs applications de contrats décès:

L'assurance décès est une prévoyance fait par l'assuré souscrite par une banque à ses débiteurs dans le cadre du remboursement d'un crédit ou par un chef de famille pour maintenir un niveau de revenu suffisant pour ses proches (conjoint ou ses enfants) qui vont percevoir le capital versé en cas de la disparition soudaine de celui-ci pendant la période de contrat.

Celle-ci permet aux proches du défunt de faire face aux difficultés financières auxquelles ils seront certainement confrontés. Par exemple pour financer les obsèques⁴⁹ le but étant aussi d'éviter d'être une charge financière pour les proches le jour de sa disparition., pour payer les droits de succession demandés par le fisc, pour transmettre

⁴⁸ BOUCHOUL, Rachida. Essai d'analyse du système de capitalisation dans les assurances de personne en Algérie (cas de la ville de Béjaia).thèse de magistère : en monnaie, finance et globalisation. Béjaia : université Abderrahmane Mira, 2008, p26.

⁴⁹ Frais funéraires et d'aide à remplir les formalités consécutives au décès quelle qu'en soit la date.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

le patrimoine au décès de l'assuré et le capital garanti sera versé aux bénéficiaires désignés, pour compenser la baisse des revenus de la famille.

Permet aussi de garantir le versement d'un capital ou d'une rente à un conjoint ou à un enfant de l'assuré atteint d'un handicap qui l'empêche soit de se livrer, dans des conditions normales de rentabilité, à une activité professionnelle, s'il est âgé de moins de dix-huit ans, d'acquérir une instruction ou une formation professionnelle d'un niveau normal. Exemple de la rente d'éducation et celle, versée à l'orphelin jusqu'à ce qu'il termine ses études et au plus tard jusqu'à l'âge de vingt et un ans ou vingt cinq an.

✓ **Assurances mixtes ou combinées**

Les assurances mixtes sont celles qui, combinent entre une assurance en cas de décès et une assurance en cas de vie, en répondant à un double besoins, c'est-à-dire réaliser une opération d'épargne tout en assurant le risque décès. Dans le contrat d'assurance mixte, l'assureur s'engage à verser quelques soient les circonstances au bénéficiaire désigné, le capital garanti soit au moment de décès de l'assuré, si ce décès survient avant le terme du contrat, soit au terme du contrat si l'assuré est vivant à cette date. Le versement du capital garanti revêt donc un caractère certain. Seul la date de ce versement est aléatoire et convient donc à toute personne qui désire économiser pour ses vieux jours tout en ayant le souci de protéger ses proches en cas du décès prématuré.

1-2-2 Les assurances d'atteinte corporelle

Généralement, on désigne par accident, toute atteinte corporelle provenant de l'action violente et soudaine d'une cause extérieure et indépendante de la volonté de l'assuré ou de façon plus précise, toute atteinte corporelle non intentionnelle provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure.

Les assurances de personnes sont des assurances qui couvrent les risques pouvant atteindre la personne de l'assuré (vie, mort, accident, maladie, invalidité, etc.). A la différence des assurances de dommages qui reposent sur le principe indemnitaire, les assurances de personnes n'ont pas pour but de réparer un préjudice, ne sont pas soumises au principe indemnitaire puisqu'elles ne sont pas des contrats d'indemnité. Elles reposent sur le principe forfaitaire, selon lequel la prestation de l'assureur, en cas

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

de sinistre, est préalablement et contractuellement fixée à un montant forfaitaire choisi d'un commun accord entre l'assuré et l'assureur.

A la différence des assurances dommages, deux conséquences en découlent :

-Les sommes assurées sont fixées par la police et l'assureur ne peut pas discuter lors de la réalisation du risque le préjudice subi par le bénéficiaire.

-Il ne peut y avoir excès de l'assurance. Rien n'interdit à l'assuré de souscrire plusieurs assurances à condition de les déclarer à l'assureur.

-L'assureur n'a pas et ne peut avoir de recours contre le tiers responsable du sinistre, ce qu'on appelle l'absence de subrogation légale⁵⁰. Dans le code civil algérien, concernant les assurances de personnes, l'assureur, après paiement de la somme assurée, ne peut être subrogé aux droits du contractant ou de bénéficiaire contre des tiers à raison du sinistre. Cette interdiction pour l'assureur d'agir contre le tiers responsable en récupération des sommes versées à son assuré au titre d'une assurance de personnes, rencontre la aussi l'exception des frais médicaux⁵¹.

2- La classification législative des assurances

La législation en matière d'assurance qui définit les différentes branches d'assurances pratiquées par les sociétés d'assurance, c'est pour ça qu'il dite législative. De ce fait, les opérations d'assurance ont connu deux versions de codification, une première codification énumérée par le décret exécutif n° 95 338 du 30 octobre 1995, puis une seconde codification modifiée par le décret n°02-293 du 10 septembre 2002, relatives a l'assurances, cependant pour qu'une compagnie d'assurance pratique chaque branche elle doit demander un agrément.

2-1 Les opérations d'assurance selon la première version

La première version de codification des branches d'assurance est prévue par le décret

⁵⁰ L'assureur fait recours à la subrogation légale lorsque l'assuré ayant subi un dommage causé par un tiers, l'assureur indemnise son assuré et peut exercer un recours contre le tiers responsable pour son propre compte à concurrence du montant de l'indemnité qu'il a versé. On dit que l'assureur est subrogé dans les droits et actions de l'assuré contre le tiers responsable.

⁵¹ Pour cette garantie, après avoir remboursé les frais de soins de son assuré, l'assureur dispose d'une action contre l'éventuel responsable.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

exécutif n°95-338 du 30 octobre 1995 qui définit les opérations d'assurances en six branches suivantes :

- Les assurances terrestres
- Les assurances agricoles
- Les assurances transports
- Les assurances de personnes
- Les assurances crédits et assurances de caution
- La réassurance

2-2 Les opérations d'assurance selon la seconde version

Avec le développement des besoins des individus en matière d'assurance, les professionnels des assurances se trouvaient dans l'obligation de proposer de nouveaux produits, plus adaptés et plus variés à la demande des assurés.

C'est pour cela, qu'en 2002, les responsables du marché ont intégré et proposé une seconde version de codification des opérations d'assurances ; cette dernière est prévue par le décret exécutif n°02-293 du 10 septembre 2002 qui 25 branches d'assurance suivantes :

- Accidents
- Maladie
- Cops de véhicules ferroviaires
- Cops de véhicules terrestres (autres que ferroviaires)
- Cops de véhicules aériens
- Cops de véhicules maritimes et lacustres
- Marchandises transportées
- Incendies, explosions et naturels
- Autres dommages aux biens
- Responsabilité civile des véhicules terrestres automoteurs
- Responsabilité civile des véhicules aériens
- Responsabilité civile des véhicules maritimes et lacustres
- Responsabilité civile générale
- Crédit

- Caution
- Pertes pécuniaires diverses
- Protection juridique
- Assistance (assistance aux personnes en difficultés)
- Vie-décès
- Nuptialité-Natalité
- Assurances liées à des fonds d'investissements
- Capitalisation
- Gestion de fonds collective
- Prévoyance collective
- Réassurance

Actuellement toutes les données statistiques fournies par les responsables du marché des assurances sont établies selon la 1^{ère} codification qui définit les six branches et il faut préciser que la comptabilité analytique relative au secteur des assurances n'a pas encore été actualisée aux 25 branches, c'est pour cela que les données statistiques fournies se limitent aux six branches.

Section 3: Le contrat d'assurance

Cette section sera consacrée pour l'étude de contrat d'assurance à travers laquelle on verra la définition, le contenu et les étapes du contrat d'assurance et les obligations de l'assuré et de l'assureur.

1-Définition

Le contrat d'assurance est un accord passé entre un assureur et un assuré pour la garantie d'un risque : l'assureur accepte de couvrir le risque, le souscripteur s'engage à payer la prime ou cotisation convenue. Le contrat d'assurance est le lien juridique qui oblige l'assureur à garantir le risque, le souscripteur à en payer la prime.⁵²

Le contrat d'assurance est la convention par laquelle, une personne, le souscripteur, moyennant le paiement d'une cotisation, obtient d'une autre, l'assureur, le paiement à son profit ou à celui d'un tiers, le bénéficiaire, d'une certaine prestation quand un événement prévu au contrat, appelé risque, se réalise. L'assuré est la personne physique

⁵² Couibault F, Eliashberg C: Les grands principes de l'assurance, 10^e édition, L'argus, 2011, p89.

ou morale sur laquelle pèse le risque. Les personnes de l'assuré et du souscripteur sont fréquemment confondues, mais pas nécessairement. Afin de mesurer les particularités présentées par le contrat d'assurance, on doit mentionner ses caractéristiques puis préciser nettement les différentes parties au contrat. Ce contrat étant encadré par la loi, sa formation et son éventuelle nullité obéissent à des règles spécifiques.⁵³

2-Les caractères généraux du contrat d'assurance

2-1 Caractère consensuel

Le contrat d'assurance est à caractère consensuel car il est réputé conclu dès le moment où intervient l'accord des parties.

Cela signifie que l'existence du contrat d'assurance n'est pas liée à l'accomplissement de formalités. A titre d'illustration, observons que l'assureur peut être tenu de régler un sinistre à la suite d'un accord verbal avec l'assuré (sous réserve des problèmes de preuve que cela peut poser)⁵⁴.

2-2 Caractère aléatoire

Tel, le risque, le contrat d'assurance doit avoir un caractère aléatoire ou incertain, c'est-à-dire que le contrat doit proposer des garanties courantes des événements dont la réalisation est incertaine⁵⁵.

2-3 Caractère synallagmatique

Le contrat d'assurance est synallagmatique car il comporte des engagements réciproques des deux parties⁵⁶. L'engagement de l'assureur est lié à celui du souscripteur, et inversement.

2-4 Caractère de bonne foi

La bonne foi est fondamentale en assurance. Cela signifie que l'assureur s'en remet

⁵³ Luc Grynbaum : Assurances, largus, 2012, p 356.

⁵⁴ Couibault F, Eliashberg C: Les grands principes de l'assurance, 10^e édition, L'argus, 2011, p90.

⁵⁵ Idem

⁵⁶ Couibault F, Eliashberg C: Les grands principes de l'assurance, 10^e édition, L'argus, 2011, p90.

entièrement à la loyauté de l'assuré : il se réfère à ses déclarations sans être obligé, d'une

manière générale, de vérifier tous les éléments déclarés.

Concrètement, la bonne foi du souscripteur est toujours présumée. Il appartient à l'assureur de prouver le contraire. Dans le doute, l'assuré sera réputé de bonne foi⁵⁷.

3-Les étapes de formation du contrat d'assurance

Pour la réalisation du contrat d'assurance, il doit être passé par quatre étapes: la notice d'information, la proposition, la note de couverture et la police d'assurance.

3-1 la notice d'information

Avant la conclusion du contrat, l'assureur est désormais tenu à une double obligation d'information, à l'égard de tout client potentiel. En effet l'assureur doit remettre une fiche indiquant le prix et les garanties. Il doit non seulement communiquer le prix global de l'assurance envisagée, mais aussi fractionner la prime pour chaque sorte de garanties, et préciser, le cas, échéant, les franchises applicables. Cette fiche permet au consommateur de mieux cerner le cout des garanties de bases de différentes extensions, afin de faire jouer la concurrence.

3-2 La proposition

Elle est présentée par l'assuré à la compagnie choisie. Elle contient les renseignements nécessaires pour que l'assureur puisse connaître l'importance et l'étendue de ses obligations, s'il accepte la prise en charge du risque. A partir de ces éléments, la proposition d'assurance est généralement établie sur des imprimés fournis par la compagnie. A cette étape, ni l'assureur, ni l'assuré ne sont engagé.

3-3 La note de couverture

La note de couverture est un document destiné à certifier que le risque est couvert à partir de la date indiquée. Elle permet de délivrer une garantie immédiate en attendant, soit la réduction de la police définitive, soit l'étude complète du risque. Donc, la note de

⁵⁷ Idem.

couverture est un document constant une garantie provisoire à effet immédiat et pour une durée limitée (1 ou 2 mois au plus).

Lorsque la découverte a été délivrée en attendant l'étude complète du risque, elle ne constitue qu'un accord temporaire et n'engage pas les parties au-delà de la durée prévue.

3-4 La police d'assurance

La police est l'écrit définitif qui, revêtu des signatures de l'assuré et de l'assureur, constate les obligations de l'un et de l'autre et, par conséquent, constitue la preuve du contrat. Le contrat contient des mentions obligatoires et des conditions générales et particulières.

- **Les mentions obligatoires:** éléments d'identification de la compagnie d'assurance du contrat.

- **Conditions générales :** précise les clauses que l'assureur applique pour l'ensemble de ses assurés y sont détaillés les principales dispositions du code des assurances applicable à toute opération d'assurance réalisé en Algérie. Figurent sur un imprimé type rappelant la réglementation applicable aux contrats d'assurance, s'appliquant à tous les assurés et souscripteurs, il explique le mécanisme de couverture proposé par le contrat, par exemple la manière dont il déclare un sinistre, obligations des 2 parties, les conditions de paiement des primes (les modalités de paiement des cotisations (unique, périodique) ou les dates de prescriptions, les délais de paiement), l'exclusion de risques (non assurable): ceux qui ne font pas l'objet de l'assurance ainsi que les avenants....etc.)

Si les parties conviennent d'en modifier une, cette modification est inscrite dans les conditions particulières.

- **Conditions particulières**

Elles sont en partie pré imprimées (cadre général) et pour l'essentiel, dactylographiés ou plus fréquemment émises par ordinateur. Les conditions particulières personnalisent le risque, elles prévalent sur les conditions générales et peuvent d'ailleurs y déroger, elles constituent les seuls documents signés par les parties.

CHAPITRE I: cadre réglementaire de l'assurance

En pratique, l'étude d'un contrat commence par l'analyse des conditions particulières, selon l'article L-112.4 du code des assurances ; elles comportent les mentions suivantes :

- Les normes et domiciles des parties contractantes (compris de l'intermédiaire)
- La chose ou la personne assurée
- La nature de risques garantis
- La date d'effet et la durée du contrat
- Le montant de la garantie (y compris les événements franchises)
- Le montant de la prime (ou cotisation)
- La loi applicable lorsque ce n'est pas la loi française
- L'adresse du siège social et le cas échéant, de la succursale qui accorde la couverture
- Le nom de l'adresse des autorités contrôlant la société d'assurance

Conclusion

L'assurance est une technique financière, reposant sur des règles mathématiques statistiques et de probabilités, permettant de répondre aux exigences économiques de protection des personnes et des biens contre les risques d'altération et de perte de toute nature. L'assurance concerne tous les domaines de la vie économique et sociale : maritime, aérien, patrimoine ou personnes des particuliers, des entreprises ou des collectivités, et la plupart des risques : incendie, naturel, automobile, médical, responsabilité civile...

Elle est donc liée au développement du commerce et des entreprises, ainsi qu'aux évolutions économiques et sociales.

Chapitre II
Assurance Islamique
« Takaful »

Introduction

La couverture des risques par les techniques d'assurance est devenue un phénomène qui caractérise les économies modernes, et les populations à niveau de vie élevé. Bien que le gros de l'activité d'assurance se concentre dans les pays développés en raison de l'importance grandissante de l'activité économique. Les pays islamiques ont eux aussi besoin de se prémunir contre les divers risques de la vie moderne, ses pays essentiellement de tradition et de culture religieuse. La religion y occupe une place importante, même si elle est parfois largement confondue avec la tradition et certaines coutumes qui puisent leurs origines dans des croyances ancestrales antérieures à l'arrivée de l'islam. Avec le temps la demande de la part des musulmans sur les produits islamique augmente, c'est pour ça il faut toujours trouvées des astuces pour la satisfaction de toute le monde. L'assurance islamique c'est l'un des choses les plus importantes que les musulmans nécessité.

Depuis une trentaine d'années le secteur de l'assurance ne joue qu'un rôle marginal dans la plupart des pays musulmans, Dans un contexte de crise, le besoin de se référer à des valeurs éthiques s'affirme chaque jour un peu plus. L'attractivité des investissements socialement responsables s'en trouve aujourd'hui renforcée et la finance islamique s'impose ainsi de plus en plus comme une concurrente de la finance conventionnelle.

L'assurance takaful est un modèle d'assurance islamique basé sur les principes d'assistance mutuelle et de contribution volontaire. Ce modèle implique les séparations des fonds des actionnaires et des assurés, la distribution des bénéfices technique aux assurés, la conformité des actifs à la charia ainsi qu'une certification par un conseil de la charia. Les modèles d'exploitation diffèrent selon la manière dont se répartissent les bénéfices techniques entre l'assureur et ses assurés.

Essentiellement développée dans les pays musulmans au Moyen-Orient et en Asie du Sud Est. Le takaful est encore une industrie émergente et peu réglementée. Il en est de même pour l'industrie de la réassurance retakaful¹.

Dans ce chapitre on va présenter d'abord le contexte de takaful, puis Le poids de l'assurance Takaful, en troisième section les principes et mode de fonctionnement de l'assurance takaful.

¹ MARIE-Hélène-: «Le takaful en France demain: fiction ou réalité ?», thèse professionnelle, MBA Enass, 2010, p9.

Section 1: Le contexte de Takaful

L'assurance Takaful est l'équivalent islamique de l'assurance classique, offrant à la fois des produits d'assurance-vie (ou « famille ») et d'assurance dommages. Elle est fondée sur les concepts d'entraide, et une entité Takaful est généralement une structure à deux niveaux, hybride entre une société mutualiste et une société commerciale. Cette situation en elle-même pose des questions importantes de réglementation et de contrôle. De plus, toutes les fonctions d'une société Takaful doit pleinement respecter la loi islamique (Charia), ce qui a des conséquences dans d'autres domaines de réglementation et de contrôle. Dans cette section nous avons présenté la loi religieuse, ensuite l'assurance dans l'Islam

1-1 La loi religieuse islamique (Charia)

Pour les musulmans, la loi islamique ou Charia est une loi divine qui dicte à l'humanité sa conduite de vie. Elle englobe tout et couvre non seulement la pratique religieuse mais également la façon dont les musulmans doivent mener leur vie et, par extension, conduire leurs affaires. L'autorité de la Charia provient en premier lieu du Coran et de la Sunna. Le Coran est le livre sacré qui pour les musulmans contient les paroles de Dieu directement révélées au Prophète Mohamed. La Sunna se réfère aux dires, actes et approbations explicites ou implicites du Prophète Mohamed. Lorsqu'apparaît une nouvelle situation qui nécessite une interprétation de la loi, des érudits experts de la Charia se lancent dans un ijihad, qui est une méthode de raisonnement juridique par analogie à partir des sources de la loi, afin d'explorer les solutions possibles au problème. Les érudits peuvent mettre un certain temps à parvenir à un consensus, et personne ne peut imposer une interprétation, même si les points de vue collectifs de certains groupes d'érudits ont un grand poids².

1-2 L'assurance dans l'Islam

L'Islam n'est pas opposé au concept d'assurance en soi, mais à certains moyens et méthodes utilisés aujourd'hui dans l'assurance classique. En fait, le concept de réduction des risques par appel à la loi des grands nombres était largement utilisé par l'Islam, particulièrement dans la pratique du « al-aqilah » décrite plus loin. Cependant, pour être permisible pour l'Islam, toute forme d'assurance doit éviter les éléments de

² QUESTIONS SUR LA REGLEMENTATION ET LE CONTROLE DU TAKAFUL (ASSURANCE ISLAMIQUE), Le Conseil des Services Financiers Islamiques et les Association Internationale des Contrôleurs d'Assurance, Août 2006, p4.

riba (intérêt), maisir (spéculation) et gharar (incertitude), même si une part de gharar est admise dans certaines circonstances.

• **Al Ribaa:** Allah a rendu licite le commerce, et illicite l'intérêt. L'avis qui fait pratiquement un consensus en Islam est que l'idée du Ribaa s'applique à toute rémunération/croissance de capital réalisée sans effort ni échange commercial³. En assurance Al Ribaa est présent en général dans les opérations d'investissement des primes versées par les preneurs d'assurance (ex. bons du trésor ou obligations). Également, les sociétés d'assurances peuvent charger des pénalités de retard dans le paiement des primes sous formes d'intérêts⁴.

• **Al Gharar :** le Gharar se manifeste lorsque l'objet d'un contrat est ambigu, incertain ou dépendant d'événements futurs non maîtrisables un contrat contenant un évènement incertain sera considéré non-conforme aux principes de la finance islamique⁵.

ou le caractère incertain associé aux contrats d'assurance conventionnelle. Al Gharar se définit comme toute transaction dans laquelle il y a tromperie ou ignorance (Jahâla) sur l'objet du contrat. La vente Gharar est celle dont on ne sait pas si l'objet existe ou non, où on ne connaît pas quelle est sa quantité ou s'il sera possible de la livrer ou non.

Ainsi, lorsque le transfert de propriété de la marchandise (ou de la contrepartie qui est la couverture dans le cadre de l'assurance) est conditionné à un évènement aléatoire et hasardeux dont notamment la survenue d'un sinistre⁶.

Exemple : dans une assurance auto pour 600 dinars de prime, l'assureur couvre le véhicule à hauteur de 20000 dinars. Deux situations sont possibles:

- Pas de sinistre déclaré durant l'année : L'assuré perd la prime et n'a rien en retour. L'opérateur s'enrichit de 600 dinars non justifiés selon la Sharia à cause de l'incertitude (Al Gharar) dans le contrat de vente.

³Kais FEKIH, «L'assurance islamique 'Al Takaful' : Fondements et spécificités», Expert comptable - Enseignant universitaire Expert en finance islamique, 29-02-2012. www.2009 - 2014 Leaders.com.tn.

⁴ Idem.

⁵Bouchoul Rachida, et Chenini Abderrahim ; «Les Perspectives de L'assurance Islamique Dans Les Pays Emergents – Cas De L'Algérie», Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, colloque à Université université de Sétif, 25/26 Avril 2011.

⁶Idem

- Un sinistre est déclaré : l'indemnité sera fonction de l'étendue et du type de dommage connu seulement au moment de l'occurrence. L'assuré pourrait avoir la totalité du montant promis, moins ou rien si le dommage n'est pas prévu par la police. Il y a donc incertitude sur le montant, connu uniquement
- **Al Maysir** ou le jeu de hasard, qui désigne dans le domaine économique, toute forme de contrat dans lequel le droit des parties contractantes dépend d'un événement aléatoire dont la survenance n'est pas sûre. En effet l'Islam condamne toute spéculation, pari sur l'avenir et interdit les transactions faisant intervenir les jeux de hasard et les incertitudes extrêmes⁷.

La notion de Maysir va de pair avec Al Gharar puisque dans les deux cas il y a prohibition due à la survenance aléatoire du sinistre et du montant à rembourser⁸.

1-3 Origine de l'assurance takaful

Le terme TAKAFUL en langue arabe (التكافل) est synonyme de garantie mutuelle ou indemnisation entre membres d'un groupe⁹. Takaful est un concept d'assurance basé sur la coopération, la protection et sur l'aide réciproque entre les groupes participants, une forme d'assurance mutuelle conforme à la Sharia.

Takaful est un remodelage du système classique actuel des assurances, avec toutes ses formes. Pourtant, il y a trois éléments dans l'assurance traditionnelle qui ne sont pas conformes aux principes de la Sharia¹⁰, (Al Riba, Al Gharar, Al Maysir).

En plus du partage coopératif du risque, il y a une séparation claire entre participant et opérateur. Les assureurs islamiques adoptent des stratégies d'investissement en conformité avec la sharia.

⁷Kais FEKIH, «L'assurance islamique 'Al Takaful' : Fondements et spécificités», Expert comptable - Enseignant universitaire Expert en finance islamique, 29-02-2012. www.2009 - 2014 Leaders.com.tn

⁸ Bouchoul Rachida, et Chenini Abderrahim ; «Les Perspectives de L'assurance Islamique Dans Les Pays Emergents – Cas De L'Algérie», Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, colloque à l'université université de Sétif, 25/26 Avril 2011.

⁹ Système d'assurance islamique – Takaful, mémoire wiki, avril 18, 2012, p 1.

¹⁰ Mohamed Lezoul : «La situation actuelle du secteur des assurances en Algérie », Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, Colloque à l'université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011, p17.

Chapitre II: Assurance Islamique « Takaful »

Un contrôle consultatif de la sharia est fait pour veiller à la conformité des contrats et des transactions.

La résolution de l'Académie du fiqh (décembre 1985 à Jeddah) concernant la Takaful n'a pas précisé le type du contrat le plus adapté pour les opérations de takaful ; mais on retrouve les modèles suivants: wakala et moudarabah.

Modèle identique de wakala pour tous les plans, groupe ou individuel. Le contrat de wakala est le même pour les opérations de souscription ou d'investissement.

L'idée de base est que l'adhérent à un système de solidarité verse par tranches une somme donnée entre 20 et 60 ans. S'il décède avant l'âge de la retraite, les héritiers légitimes reçoivent le montant du principal versé jusqu'à la date du décès, les bénéfices accumulés à cette date et la somme que le décédé aurait payé s'il avait vécu jusqu'à l'âge de 60 ans. Ce dernier montant est déduit des bénéfices moudarabah de tous les autres participants au système, d'où le terme de solidarité. Dans le cas où il ne décède pas avant l'âge de la retraite, le principal et les bénéfices accumulés sont réglés à l'adhérent à l'âge de 60 ans. Le nombre de ces formes de moudarabah devrait bientôt s'accroître pour couvrir non seulement l'assurance vie, mais aussi tous les risques de la vie contemporaine¹¹.

Il peut être créé des fonds (waqf) pour atténuer toutes sortes de futures pertes de fonds.

L'émergence des banques islamiques, des sociétés d'assurance et de réassurance à travers le monde islamique a été favorisée par plusieurs facteurs, entre autres:

1. L'éveil islamique des années 1970 (études et recherches notamment dans les disciplines de la jurisprudence islamique, de l'économie selon les préceptes de l'islam..).
2. La meilleure utilisation des ressources financières des pays musulmans producteurs de pétrole, surtout après les deux grandes crises des années 1973 et 1979.

La création en 1970 de l'Organisation de la Conférence Islamique (O.C.I) regroupant les pays musulmans remet les préceptes économiques de l'Islam à l'ordre du jour.

¹¹ M. Barkat, Assurance et Islam, CNA, Algérie, Avril 18, 2012.

Chapitre II: Assurance Islamique « Takaful »

En 1974, au sommet de Lahore, l'O.C.I décida, dans la foulée du quadruplement des prix du pétrole, de créer la Banque Islamique de Développement (B.I.D).

Cette institution posa les jalons d'un système d'entraide fondé sur des principes islamiques. En 1975, la Dubai Islamic Bank fut la première banque privée islamique à voir le jour. Une association internationale de banques islamiques fut créée pour établir des normes et défendre des intérêts communs. En 1979, le Pakistan devint le premier pays à décréter l'islamisation de l'ensemble du secteur bancaire. Il fut suivi, en 1983, par le Soudan¹².

Les griefs retenus par les foqahas contre le système des assurances traditionnel, relèvent d'une part, des modes contractuels (nature des contrats), et d'autre part, du mode de fonctionnement des sociétés d'assurances (types de sociétés ainsi que la mobilisation des fonds d'assurances dans les placements à intérêts).

Les corrections ainsi apportées concernent à la fois les produits (plafond d'indemnité de l'assurance ; respect des droits successoraux ou indices d'indemnisation de l'invalidité inspirés de la diya), ou les régimes d'assurance (en particulier le problème de la capitalisation). L'assuré qui perçoit ainsi une allocation capitalisée bénéficie des intérêts composés décriés par la charia en tant que riba dit annasi'a. Par contre, le régime de la répartition ne souffre d'aucune faille légale¹³.

Le contrat d'assurance classé par les foqahas dans la catégorie des contrats de Mo'awada (Échange de biens ou de prestations), lequel souffre, selon l'analyse islamique, de trois défauts principaux qui le rendent illicite:

- 1.L'incertitude au sujet de la survenance du sinistre ;
- 2.L'aspect indéterminé du montant des sinistres ;
3. L'existence de l'usure dans les paiements des sinistres ;

Il est remplacé dans l'assurance mutualiste par un contrat de donation (هبية).

¹²Idem.

¹³ Idem.

Celui-ci (donation), stipule que l'assuré fait don à la compagnie d'assurance, de tout, ou partie de la prime versée en couverture de sinistres. Il partagera ainsi les risques et la prise en charge commune de la responsabilité en cas de sinistre. Les primes versées restent la propriété de l'assuré en fonction des besoins de la compagnie. Ainsi, le système des assurances en Islam doit être libéré de toute forme d'usure qu'il s'agisse du régime selon lequel sont servies les prestations (capitalisation) ou qu'il s'agisse du placement des fonds d'assurances.

Deux cent cinquante sociétés d'assurance respectueuses des principes de la Charia (sociétés d'assurance Takaful) ; elles réalisent au total plus de 2 Milliards de dollars de chiffre d'affaires. On rencontre des sociétés Takaful aussi bien dans les pays traditionnellement musulmans qu'à Londres, au Etats-Unis ou en Afrique du Sud¹⁴.

Au début des années soixante-dix, le développement économique de beaucoup de pays musulmans, ceux du Golfe bien sûr, mais aussi la Malaisie et l'Indonésie, a conduit ces derniers à recourir plus souvent que par le passé à l'assurance. Cet essor du secteur de l'assurance a vu apparaître des questionnements liés à sa compatibilité avec la charia. Notons que l'assurance islamique, à l'instar de la finance islamique, commence à revêtir une vraie réalité.

En Malaisie, qui est l'exemple emblématique, 70% des primes sont collectées par des sociétés d'assurance Takaful. Le pourcentage serait de 35% en Arabie saoudite et, dans de nombreux pays du Moyen-Orient, ce taux oscillerait entre 5% et 10%. En Algérie, où ce mode d'assurance n'est apparu qu'en 2006, avec l'implantation de la première société d'assurance Takaful, le taux de collecte ne dépasse pas 0,6% du total des primes. Il reste donc marginal¹⁵.

1-4 Les principes de l'assurance takaful

Le concept de Takaful a été pratiqué sous différentes formes depuis plus de 1400

¹⁴ Amar MELLAL, « Le marché algérien de l'assurance : une nouvelle dynamique en marché », mémoire en vue d'obtenir le diplôme de l'ENASS(Master II) à le conservatoire Nationale des ARTES et Métiers, Ecole Nationale d'Assurance Paris, soutenu le 14 Novembre 2007, p67.

¹⁵ Djamel eddine Laguerre: « La TAKAFUL comme alternative à l'assurance traditionnelle »; Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, colloque à l'université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011.

ans. Il provient du mot arabe Kafala, qui signifie «se garantir l'un l'autre» ou «garantie conjointe», et dont la principale caractéristique est al-Moucharaka qui signifie «le partage » techniquement parlant la Takaful est une garantie mutuelle ou assurance fondée sur les principes d'al-Aqd (contrat) assurée par un groupe de personnes vivant dans la même société contre des risques déterminés, ou bien contre la garantie des risques.

En principe, le système de Takaful est basé sur la coopération mutuelle et l'assistance entre le groupe ou des souscripteurs. C'est-à-dire, le risque est partagé collectivement et volontairement par ce groupe ainsi que l'incertitude et la prise de risque excessive sont éliminées du contrat par le paiement d'un don volontaire et la définition claire du type de sinistres¹⁶.

Ce contrat regroupe quatre parties à savoir ; le participant , Takaful, l'assuré et le bénéficiaire ¹⁷, il peut être un contrat Takaful général (NonVie) ou un contrat Takaful famille (Vie).

La Takaful implique¹⁸ :

- La séparation des fonds des preneurs d'assurance et ceux des actionnaires.
- L'engagement de distribuer les bénéfices techniques aux preneurs d'assurance
- L'évitement des actifs non conformes à la charia
- La création d'un conseil de surveillance de la charia, qui supervise les opérations d'assurance et contrôle leur conformité à la charia.

a. La séparation des fonds

Il y a nécessité absolue de diviser les fonds des actionnaires et des sociétaires. En effet, les actionnaires ne doivent ni bénéficier, ni opérer une perte sur les opérations d'assurance. Afin de contourner l'interdiction liée à la prise exagérée de risque (al gharar) et au paiement et réception d'intérêt (al riba), la prime prend la forme d'une donation à la communauté des assurés pour leur intérêt mutuel.

¹⁶ M. djameleddine laguere: « LA TAKAFUL COMME ALTERNATIVE À L'ASSURANCE TRADITIONNELLE » Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, colloque à l'université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011, p2.

¹⁷ Idem.

¹⁸ Marie-Hélène DOUCERET , Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? ,MBA, Ecole nationale d'assurances ,Paris , 2010 , p18.

Ces donations doivent couvrir l'ensemble des charges techniques et les frais de gestion. L'opérateur n'est qu'un manager des contributions de la communauté des sociétaires et doit calculer toutes les charges d'exploitation et les faire supporter par le fonds¹⁹.

b. La distribution des bénéfices techniques

La compagnie Takaful s'engage à répartir les bénéfices à ses sociétaires. Il y a deux options acceptables : distribuer à tous sans exception ou distribuer à ceux qui n'ont pas eu de sinistres (similaire à un bonus)²⁰.

c. Des actifs conformes à la charia

Les seuls placements admis par la loi coranique sont ceux dont la rémunération résulte d'un partage du sort entre l'investisseur et le bénéficiaire de l'investissement²¹ et dont l'activité n'est pas incompatible avec la charia.

Est ainsi exclu l'investissement dans des sociétés dont l'activité principale concerne les secteurs du tabac, de l'alcool, des produits à base de porc, des services de la finance conventionnelle (banque, assurance,...), de l'armement et de la défense, du jeu et du divertissement (casino, jeu de hasard, cinéma, pornographie, musique,...)²².

d. Le conseil de la charia

Pour le contrôle de conformité à la charia, l'appel à des certificateurs est indispensable. Véritables experts considérés comme les meilleurs connaisseurs de la religion coranique et de ses applications, connus et reconnus par leurs pairs, les « scholars » doivent avoir des connaissances dans le domaine de la jurisprudence appliquée aux transactions financières.

Ce sont des experts en matière de législation islamique bancaire, actuariale et financière²³.

1-3 Fondements de l'assurance « islamique »

A. Une conception de contractualisation de police d'assurance conforme à la charia islamique prévoit que les clauses de police d'assurance soient à la fois précises et claires et ne peuvent faire l'objet d'interprétations fastidieuses.

¹⁹ Marie-Hélène DOUCERET.op.cit .p 18.

²⁰ Djamel eddine LAGUERE : La Takaful comme alternative à l'assurance traditionnelle, avril 2011, page 5.

²¹ L'assurance islamique gagne du terrain ,la tribune de l'assurance , N° 111 ,Avril 2007 , p 45.

²² Marie-Hélène DOUCERET.op.cit .p 19.

²³ Idem

Chapitre II: Assurance Islamique « Takaful »

L'Islam a défini des principes clairs régissant tous les types de contrat, commerciaux et non commerciaux, en l'absence desquels le contrat est nul et non avenu. De même, les règles de l'islam interdisent toute transaction supposant le paiement d'intérêt (usure).

Ainsi, les contrats commerciaux qui se fondent sur des résultats indéterminés ou incertains, ne sont pas acceptables par l'islam.

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

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

Dans le système d'assurance islamique du « Takaful », on retrouve deux modèles :

1. Wakala (contrat islamique basé sur la cotisation).
2. Moudarabah (contrat islamique de participation aux bénéfices).

L'islam prône le partage équitable des risques et des bénéfices. Au début de l'islam, la forme de financement appliquée consistait à associer le prêteur et l'emprunteur. Un marchand aisé finançait une opération menée par un entrepreneur et partageait à égalité profits et pertes. Cette forme de finance associative qui inspirera le système de commandite en droit français, relève d'une logique similaire à celle du capital risque popularisé par la « nouvelle économie ».

Aussi, existe-il un Conseil de la charia de la compagnie d'assurance islamique, présent en permanence pour veiller et vérifier la conformité des polices souscrites avec les préceptes de l'Islam²⁴.

B. A but non lucratif : l'assurance islamique ne poursuit pas un but commercial synonyme d'intérêt dans la prestation de service.

« Le seul gain réalisé est la différence entre le montant global des souscriptions et celui des dédommagements qui se traduit par une augmentation d'actifs et non par un gain effectif »²⁵. Son objectif premier consiste à donner à ses adhérents le meilleur service d'assurance et au meilleur coût.

C. L'exploitation des fonds (capitaux).

Les placements se font auprès d'institutions financières islamiques, à travers des investissements dans de projets de développement ou des modes de financements islamiques tels : « Musharaka » et « Mudharaba »

En prohibant les investissements non éthiques, à savoir : interdiction d'investir dans l'armement, dans les distilleries (alcool), dans les entreprises productrices de tabac, dans la pornographie.

D. La redistribution des bénéfices (répartition).

Les assurés au sein de la compagnie bénéficient en fin d'exercice comptable de dividendes sur les opérations exclusives d'assurance (taux à distribuer déterminé par un conseil d'administration).

Toutefois, en cas de résultats négatifs, la compagnie se réserve le droit de demander à ces derniers d'effectuer un paiement additionnel afin d'équilibrer les comptes²⁶.

²⁴ M. Barkat, Assurance et Islam, CNA, Algérie, Avril, 18, 2012.

²⁵ Idem.

²⁶ RIBH, le journal de la finance islamique, Qu'est ce que l'assurance Takaful ? 29-11-2009.

1-4 Les modèles d'assurance takaful

A partir de la manière dont se repartissent les bénéfices techniques entre la société et ses assurés, on peut distinguer deux modèles principaux pour la gestion des fonds Takaful :

1. Wakala (contrat islamique basé sur la cotisation).
2. Moudarabah (contrat islamique de participation aux bénéfices).

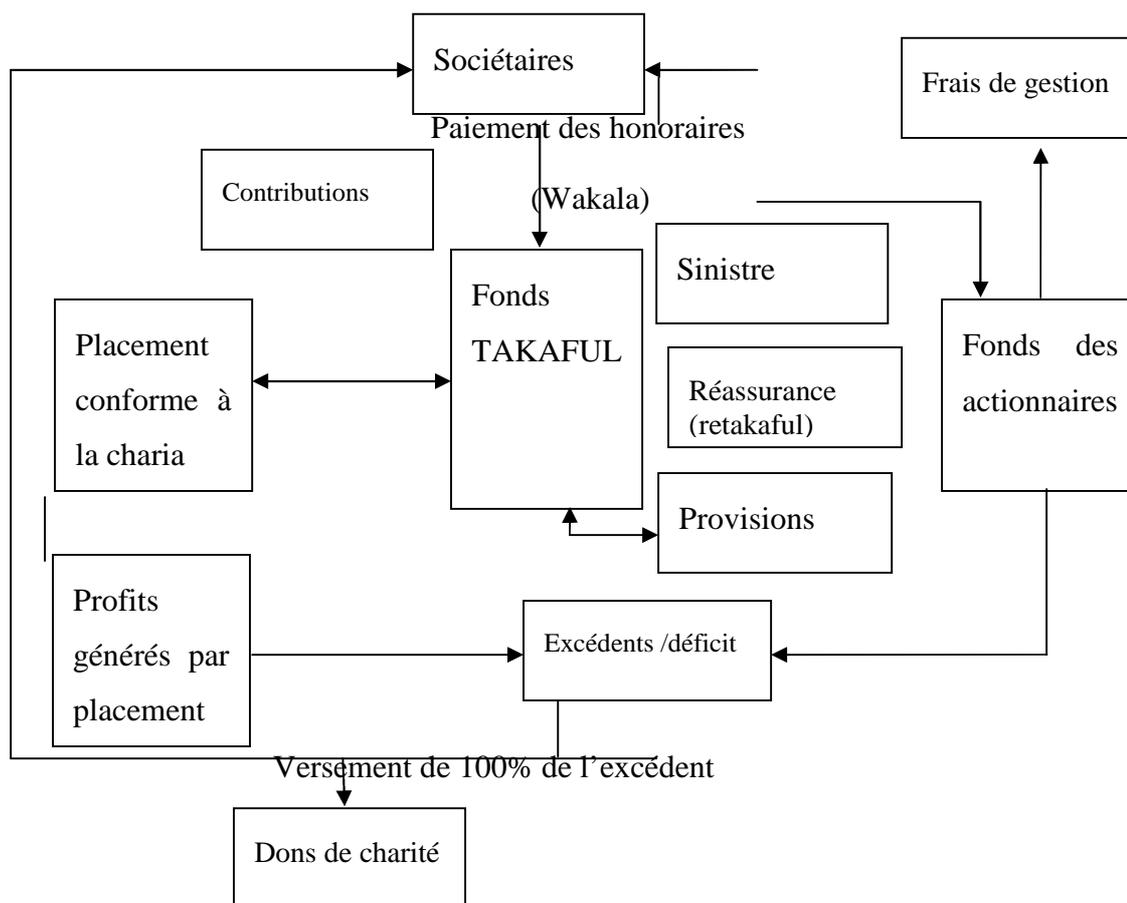
1-4-1 Modèle Wakala de l'assurance takaful

Dans ce modèle, la relation mandant–mandataire est utilisée pour la souscription et pour le placement. Dans la souscription, l'opérateur Takaful agit comme mandataire des participants pour gérer le fonds Takaful. Tous les risques sont supportés par le fonds et tout excédent d'exploitation appartient aux participants. L'opérateur Takaful ne participe pas directement au risque supporté par le fonds ni à aucun excédent / déficit du fonds. En revanche, l'opérateur reçoit une commission fixe dite wakala, qui rémunère sa gestion de l'opération pour le compte des participants, et représente généralement un pourcentage des cotisations payées. La rémunération de l'opérateur peut aussi inclure une commission de performance, déduite de l'excédent éventuel, comme incitation à une gestion efficace du fonds Takaful. Le placement du fonds Takaful s'appuie également sur un contrat wakala où l'opérateur facture aux participants une commission pour services rendus.

- L'opérateur en modèle wakala agit en tant que simple agent au service des assurés. Il reçoit une commission (entre 15 et 30% des donations) convenue à l'avance et soumise à l'approbation du conseil de la Charia.
- L'opérateur ne reçoit aucun bénéfice technique ou de placement. Il n'encourt aucune perte technique, ou de placement.
- Si le fonds takaful se trouvait en déficit, l'opérateur devrait octroyer un prêt sans intérêt remboursable sur les excédents futurs.

La figure ci- dessus synthèse le modèle Wakala

Figure n°01 : Modèle Wakala



Source : Marie- Hèlène. Doucret. Opcit p 25.

Dans le cadre de ce type de contrat, l'opérateur (la compagnie Takaful) perçoit des frais pour la gestion du volet souscription de ses activités. Tous les bénéfices ou pertes techniques sont imputés aux assurés (appelés participants). Pour ce qui est du volet gestion des fonds, la compagnie peut adopter soit le même contrat wakala (auquel cas des frais sont prélevés en pourcentage de la valeur des fonds gérés)²⁷.

Ce modèle est essentiellement utilisé au Moyen Orient, dont l'opérateur agit comme un agent et reçoit une commission fixe convenue à l'avance et soumise à l'approbation du conseil de la charia.

1-4-2 Modèle Moudarabah de l'assurance takaful

La Moudharaba est définie comme le contrat entre une partie connue sous le nom ra'sul mal (fournisseur de capitaux) avec une autre partie connue sous le nom Mudharib

²⁷ Zain al Abidin Mohd. Kassim , Takaful – Concepts et Pratique , in Le Réassureur Africain , 22ème Edition, Juin 2008 , p.8.

(entrepreneur)²⁸.

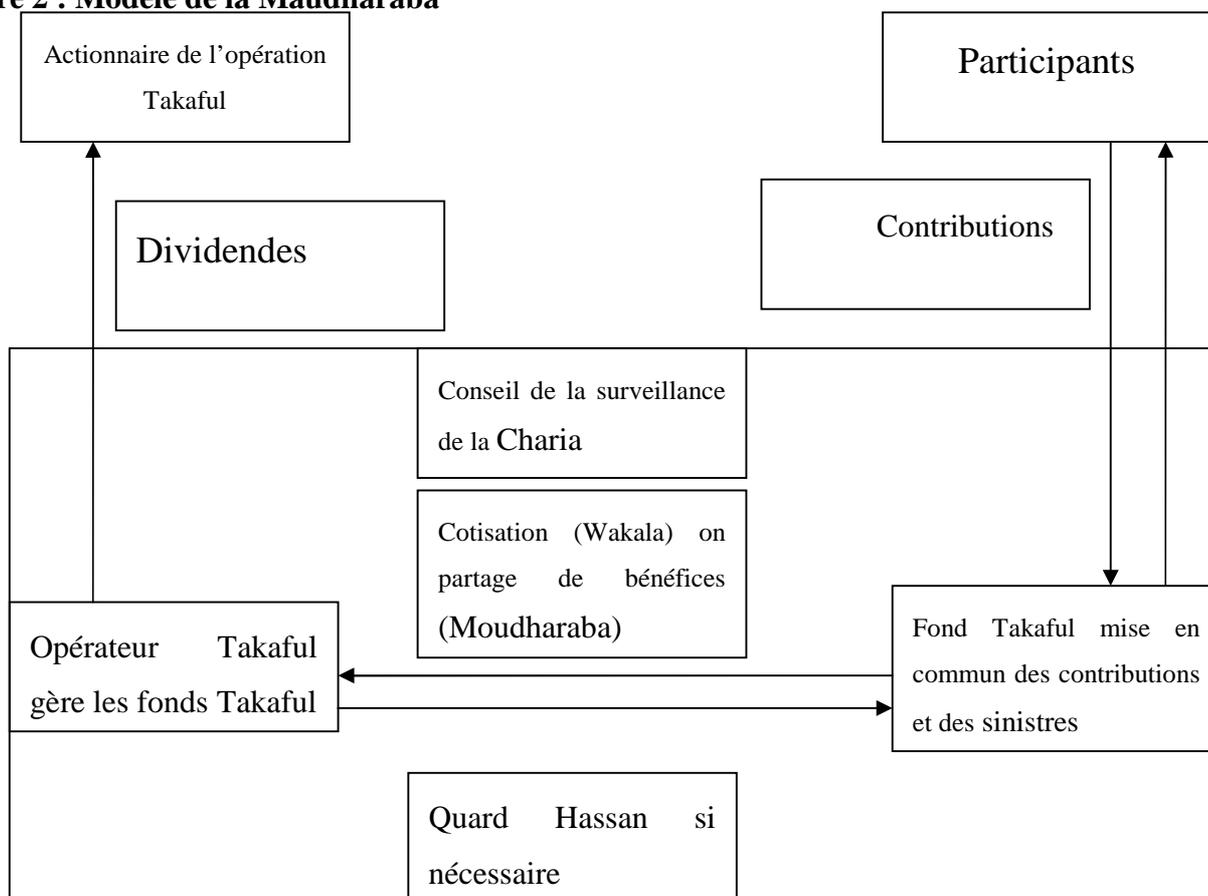
Le modèle de la Moudharaba est essentiellement un modèle de partage des bénéfices. Dans ce modèle l'opérateur reçoit une part prédéfinie des excédents générés par le fonds et des bénéfices réalisés au moyen des activités de placement, ce qui l'incite à se montrer efficace en termes de souscription et de placement. Comme dans le modèle de la wakala, l'opérateur doit octroyer un prêt sans intérêt au fonds des preneurs d'assurance si un déficit est constaté²⁹.

Dans ce modèle:

- L'opérateur reçoit une part prédéfinie des excédents générés par le fonds et des activités de placement.
- Comme dans le modèle Wakala, l'opérateur Moudarabah doit octroyer un prêt sans intérêt remboursable sur les excédents futurs.
- Ce modèle est surtout développé en Malaisie.

La figure ci- dessus synthèse le modèle de la Maodharaba

Figure 2 : Modèle de la Maudharaba



²⁸ Ms Shakun Ashoka Raj , Models in Takaful , in Middle East Insurance Revue , August 2007 , p.86.

²⁹ Marie-Hélène DOUCERET .op. cit .p.26 .

Source : Marie- Hèlène Concerte op ,cit, p 26.

Le modèle de la moudaraba est essentiellement un modèle de partage des bénéfices. Dans ce modèle l'opérateur reçoit une part prédéfinie des excédents générés par le fonds et des bénéfices réalisés au moyen des activités de placement, ce qui l'incite à se montrer efficace en termes de souscription et de placement. Comme dans le modèle de la wakala, l'opérateur doit octroyer un prêt sans intérêt au fonds des preneurs d'assurance si un déficit est constaté³⁰. Le modèle a été un succès en Malaisie.

• **Modèle hybride**

Le modèle hybride est une combinaison des modèles de la wakala et de la moudaraba. L'opérateur reçoit une part proportionnelle fixée à l'avance des contributions versées par les assurés, puis une part des plus values générées par les activités de placement.

Certaines autorités de réglementation financière et des organisations internationales recommandent le modèle hybride, car il permet de tirer parti des points forts des deux modèles. C'est d'ailleurs la pratique la plus courante au Moyen-Orient : wakala pour la gestion technique et Moudaraba pour l'investissement³¹.

Section 2 : Le poids de l'assurance Takaful

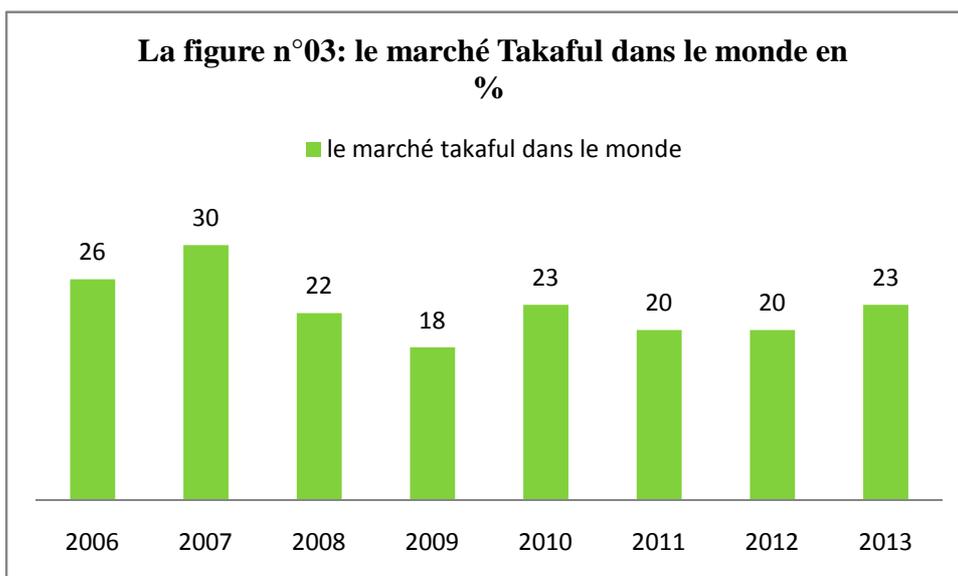
Dans le monde musulman, l'assurance classique est plus pratiquée que l'assurance dite « islamique ». Car l'activité d'assurance reste encore un secteur très dépendant de l'étranger, de par la participation étrangère au capital des sociétés locales, l'importance des filiales des grandes compagnies mondiales, le besoin de réassurance et de formation qui dépassent la capacité des marchés nationaux.

Néanmoins, le marché d'assurance Takaful existe bel et bien. Selon les projections de l'Institut de la Banque et de l'Assurance islamique, le taux de croissance annuel est estimé entre 15% et 20% ; et les primes sur ce marché atteindre les 5,59 milliards de dollars en 2013.

Dans la figure n°03, on va présenter la variation du marché de takaful dans le monde

³⁰ Marie-Hélène DOUCERET .op. cit .p.26 .

³¹ Idem.



Source : Inspiré dans « Takaful: Modèles, statistiques des marchés, défis actuels et perspectives d'avenir », Chakib Abouzaid, Casablanca, 29 Nov, 2012, p 13.

L'industrie mondiale de l'assurance takaful poursuit sa trajectoire de croissance avec plus de 250 opérateurs dans le monde et une évolution de 18% en 2009, 20% en 2010, 20% en 2011 et 20% encore en 2012³² cette évolution était dynamisée par un renouveau religieux qui intervient dans un contexte économique favorable.

A l'instar des projections de l'Institut de la Banque et de l'Assurance islamique, prédit le même avenir à la Takaful. Selon cette étude, les primes Takaful devraient être multipliées par trois depuis les huit dernières années.

En Algérie, le ministère des finances a agréé par l'arrêté n° 46 du 2 juillet 2006 la société Salama Assurance Algérie. Il s'agit une filiale du groupe Émirati Salam Islamic Arab Insurance Company, le principal fournisseur de garanties d'assurance et de réassurance reposant sur les principes de la Takaful, dans le monde. En effet, ce groupe financier originaire de Dubaï, détient en outre la fameuse Best Ré tunisienne, première société de réassurance Takaful.

Selon M. Abdelhakim Hadjou, directeur du projet Takaful à Salama Assurance Algérie; l'offre de sa compagnie comprend trois nouveaux produits d'assurance-vie : « Takaful épargne et prévoyance », « Takaful prévoyance » et « Takaful crédit ».

³² Chakib Abouzaid ; « Takaful: Modèles, statistiques des marchés, défis actuels et perspectives d'avenir », Casablanca, 29 Nov, 2012, p 13.

Notons par ailleurs que le segment de l'assurance Takaful, intéresse aussi les géants de l'assurance et de réassurance mondiale, qui trouvent à travers ce système le moyen de capter des capitaux non négligeables. Ainsi, le groupe Allianz a obtenu de la Banquer centrale de Bahreïn une licence Takaful. Projet qui sera piloté par sa filiale locale AGF. Hanover Ré, a obtenu de son côté une immatriculation comme réassureur Takaful toujours au Bahreïn.

Le Scor annonce avoir demandé l'agrément des autorités Malaisiennes pour développer des activités de réassurance Takaful à partir de sa filiale à Labuan.

Pour AIG une offre sera disponible en garanties santé, automobile et habitation. Le groupe qui vise dans un premier temps les consommateurs des pays du golfe, souhaite par la suite étendre ce concept aux clients musulmans basés en Asie, puis en Europe et aux Etats-Unis. L'implantation d'AIG au Maroc, en Tunisie et en Algérie est prévue pour fin 2007.

En Algérie le chiffre d'affaire de l'assurance takaful en 2013 est 4 025 MDA, CA 2014 prévisionnel 5 000 MDA; la moyenne annuelle d'évolution du chiffre d'affaire est de 25%, la moyenne annuelle d'évolution des prestations est 20%, la croissance de la marge d'assurance est de 5%³³.

Section 3 : Principes et mode de fonctionnement

Après avoir pris connaissance du poids de l'assurance Takaful en Algérie; ainsi que dans le monde musulman en général, abordons maintenant les principes qui régissent le fonctionnement de ce modèle d'assurance. Malgré la curiosité qu'il suscite, le model Takaful, est en réalité, loin d'être innovant.

Dans un entretien accordé à Jean-Pierre Daniel, paru dans la tribune de l'assurance, M. Farid Ben bouzid, PDG de Salama assurances Algérie, qualifie le système Takaful par ces termes : " ... pour faire simple, je dirai qu'il s'agit d'une société mutuelle à cotisations variables qui aurait gardé sa pureté originelle. On ne doit pas être très loin non plus de ce qu'étaient les caisses de la mutualité agricole entre les deux guerres mondiales."

³³ Selon Salama Assurances Algérie, mars 2014.

Quant à la signification même du mot Takaful ; M. Benbouzid poursuit : " ...Il n'est pas facile de traduire littéralement les expressions arabes qui évoquent des concepts. Le mot le plus proche serait sans doute entraide. "

Les avis religieux concernant ce mode d'assurance peuvent être résumés dans les trois positions suivantes³⁴ :

- 1- La première affirme que le contrat d'assurance (commercial) classique, pratiqué par les compagnies d'assurances, est admissible et licite.
- 2- La deuxième se situe à l'opposé de la première et stipule tout à fait le contraire, c'est à dire que le contrat d'assurance classique est non conforme à la loi islamique (la Charia).
- 3- Enfin la troisième position rejoint la seconde, en affirmant la non conformité du contrat d'assurance classique avec les principes religieux et en donne le substitut : Une assurance basée sur une assistance mutuelle, préservant la sécurité sociale et dont les principes reposent sur le partage équitable des risques et des bénéfices. C'est l'assurance Takaful.

Les deux principaux griefs retenus par les théologiens musulmans contre le système d'assurance traditionnel résident dans :

1)- **Le Gharar**, c'est à dire le leurre. Car par hypothèse, dans un contrat d'assurance classique le montant de l'éventuelle indemnité est complètement disproportionné par rapport à la prime payée. Cette disproportion, associée au caractère aléatoire de l'opération, disqualifie le processus d'assurance à l'égard des préceptes islamiques qui prônent l'égalité entre les partenaires du contrat.

Pour mieux comprendre on va donner des exemples :

✓ Dans l'assurance des biens : ex. une assurance auto pour 500 euros de prime, l'assureur couvrant le véhicule à hauteur de €20,000 en cas de sinistre.

Deux possibilités sont possibles:

• Pas de sinistre déclaré durant l'année : L'assuré perd prime et n'a rien en retour. L'opérateur s'enrichit de €500 non justifié selon la Charia à cause de l'incertitude (gharar) dans le contrat de vente, l'assuré n'ayant en retour du montant payé (la prime).

³⁴ Contribution à la conférence Assurance et société. M. BARKAT Mohamed El-Amine, Chargé de mission auprès du CNA.

• Un sinistre est déclaré : l'indemnité sera fonction de l'étendue et du type de dommage connu seulement au moment de l'occurrence. L'assuré pourrait avoir la totalité du montant promis, moins ou rien si le dommage n'est pas prévu par la police. Il y a donc incertitude sur le montant, connu uniquement à l'occurrence.

✓ Dans l'assurance des personnes (Vie) : ex. une police-vie souscrite par des primes mensuelles de €100 pendant 20 ans. La police mentionne que l'assuré décède ou devient invalide, l'assureur lui versera un montant de €50,000.

Deux possibilités également possibles :

• L'assuré survit aux 20 années et aura payé €24,000 de primes et ses ayants droit toucheront la somme de €50,000 s'il décède et quand il décèdera.

• L'assuré décède après 3 ans, n'ayant payé « que » €3,600, sa famille touche la couverture prévue de €50,000.

✓ Dans les deux cas, la prime payée pour la couverture est conditionnée au moment de l'occurrence du décès. Dans un cas l'assuré payant « moins », dans l'autre cas « plus » : le prix étant donc incertain au moment de la souscription.

2)- Le Riba, c'est-à-dire l'usure. Ainsi tous les investissements porteurs d'intérêts que les assureurs font de leurs provisions techniques – placements boursiers – sont condamnés.

Pour être acceptable, le contrat d'assurance doit être converti en contrat de donation. Pour cela, l'assuré déclare clairement son intention de faire don du montant de la prime. En contrepartie, l'assureur s'engage à compenser la perte subie par l'assuré si l'événement redouté, objet du contrat, se produit. Jusque-là rien de bien différent d'un contrat traditionnel. La différence est que si l'événement ne survient pas, l'assuré est en droit de recevoir la totalité de ce qu'il a versé initialement.

En fait, c'est la collectivité des assurés qui bénéficie de ce droit : les donations sont mutualisées, comme le sont les sinistres. Ce mécanisme est finalement identique à celui des mutuelles à cotisations variables qui doivent, en fin d'exercice, ristourner à leurs sociétaires le trop perçu une fois les sinistres réglés et les frais de gestion déduits.

Comme d'ailleurs pour les sociétés à cotisations variables, et pour les mêmes raisons à la fois économiques et pratiques, les sociétés d'assurance islamiques ne ristournent pas les excédents aux adhérents. Elles s'en servent plutôt pour renforcer leur solidité financière, baisser les cotisations futures ou encore pour investir dans des projets de

développement économique admis par la loi coranique. Ce mécanisme échappe à la prohibition car il est doté de l'idée du partage du sort qui est au fondement même de la finance islamique.

Signalons, enfin qu'il existe deux approches dans la pratique de l'assurance Takaful. Dans un cas, les bénéfices ou les pertes techniques sont partagés entre les sociétaires et l'assureur, selon une clé de répartition convenue à l'avance. C'est le modèle al Mudharaba très largement pratiqué en Malaisie. Dans l'autre cas, l'assureur ne perçoit qu'une rémunération fixe pour sa gestion, bénéfices ou pertes techniques étant répartis entre les sociétaires. C'est le modèle al Wakala, que l'on rencontre surtout au Moyen-Orient.

Dans les deux modèles, l'assureur ne peut pas gagner d'argent sur le malheur des autres. « Il n'est que le gestionnaire d'une mutualité ».

Un troisième modèle, plutôt marginal, le Waqf, fait de la société d'assurance une fondation qui n'a pas à proprement parlé de propriétaires. Dans ce cas, les éventuels surplus ne sont pas redistribués : ils restent acquis à la fondation.

1-2 Avis du Conseil du Fiqh Islamique de l'Organisation de la Conférence Islamique(OCI)

La décision du Conseil du Fiqh Islamique dont le siège est à Djeddah en Arabie Saoudite a porté sur trois points essentiels :

- 1- Le contrat d'assurance de type commercial fonctionnant selon la méthode des primes fixes est entaché de dol qui le rend caduc, et donc illicite du point de vue de la Charia.
- 2- La solution de rechange réside dans le contrat d'assurance mutuelle basé sur le principe de l'entraide. Il en est de même pour ce qui est de la réassurance dans un cadre islamique basée elle aussi sur le principe de la mutualité.
- 3- Exhortation des pays musulmans à créer des institutions d'assurance et de réassurance de type mutuel³⁵.

Pour résumer les avis des fouqaha, on dira que l'assurance du type commercial est condamnable et qu'il y a lieu de la remplacer par l'assurance coopérative ou mutuelle. Cette condamnation est due au caractère commercial et mercantile que revêt cette

³⁵ MOHAMMED BOUDJELAL; « LES ASSURANCES DANS UN SYSTEME ISLAMIQUE»,
Professeur d'économie à l'université de M'sila – Algérie Professeur visiteur à l'EM Strasbourg – France, p08.

activité et à la pratique usuraire liée aux placements des fonds des sociétés d'assurance. Jouissant du statut d'intermédiaires financiers implicites, les sociétés d'assurance islamiques à vocation mutualiste pourront quand même placer les fonds collectés selon les modes de financement licites déjà consacrés par les institutions financières islamiques tels la Moudharaba, la Murabaha, le Salam, l'Istisnaâ, l'Ijara, etc. Le résultat, positif ou négatif, est répercuté sur les assurés d'une manière solidaire. S'il s'agit d'un bénéfice, il peut être distribué entre les actionnaires fondateurs de la société et les assurés au prorata de la prime payée, ou plus précisément déduit du montant de la prime de l'année suivante. S'il s'agit d'une perte, celle-ci est supportée de la même manière et les primes seront révisées à la hausse l'année suivante. Cependant, les sociétés d'assurance islamiques sont autorisées, voire obligées de constituer des provisions techniques destinées à faire face au règlement des futurs sinistres qui dépassent les capacités d'indemnisation (ou primes) de l'année en cours. Les primes collectées appartiennent à l'assureur et aux assurés. Les Pouvoirs publics doivent protéger ce droit des assurés à l'indemnisation en cas de sinistre en instituant à la charge des assureurs l'obligation de constituer des provisions représentatives de ce droit : ce sont les provisions techniques dont l'assureur doit être en mesure de justifier à tout moment sous peine de retrait d'agrément et de répartition autoritaire du portefeuille entre d'autres assureurs. Ces provisions, obligatoires ou non, peuvent prendre plusieurs formes :

- Provisions pour risques en cours
- Provisions pour risques à payer
- Provisions pour participation aux bénéfices.

Notons cependant que la constitution des ces provisions affecte les bénéfices de l'exercice en cours ; les fouqaha proposent que cela se fasse dans le cadre du contrat de donation (tabarouâ) par lequel les assurés autorisent la société d'assurance à constituer des provisions techniques et/ou des réserves en cas de survenance d'un sinistre de grande intensité (complexe industriel par exemple). Les sociétés d'assurance dans un système islamique ne vont pas réécrire l'histoire de l'industrie de l'assurance. Au contraire, elles doivent profiter de l'expérience acquise par l'assurance conventionnelle en veillant à exclure toute clause du contrat qui contient un grief aux règles de la Charia³⁶.

³⁶ Idem.

1-3 L'assurance islamique dans la pratique

Parallèlement mais un peu tardivement par rapport à la pratique bancaire islamique, l'assurance islamique a connu un commencement timide au cours des années quatre-vingt dans des pays comme le Soudan, le Pakistan ou la Malaisie. La toute première expérience remonte à 1978 avec la création par la Faisal Islamic Bank du Soudan, d'une société d'assurance islamique⁷ dans le but d'assurer les marchandises acheminées par voies maritimes et appartenant à la banque. Mais c'est au cours des années quatre vingt dix du siècle passé que la pratique de l'assurance islamique s'est généralisée un peu partout dans le monde musulman.

Malgré des débuts hésitants, l'assurance islamique opérant selon le modèle du Takaful connaît actuellement un développement de plus en plus soutenu. Compte tenu du poids démographique grandissant des musulmans et de la volonté de la majorité d'entre eux de vivre en conformité avec les lois de la Charia, une opportunité s'offre aux sociétés d'assurance islamiques d'intensifier leur activité en adoptant des stratégies de concentration dans les milieux économiques hostiles à l'assurance conventionnelle décriée par les fouqaha à plusieurs aspects.

L'industrie de l'assurance islamique comporte grosso modo deux types de produits :

- 1- l'assurance générale destinée à couvrir les souscripteurs contre les risques de dommages.
- 2- l'assurance dite de Takaful destinée à offrir une alternative à l'assurance-vie. Dans les deux cas, la relation qui lie les assurés aux assureurs se fait selon le principe de la Moudharaba où les premiers sont considérés comme des travailleurs (moudharib). La société d'assurance islamique (de takafoul en particulier) peut alors fructifier les excédents monétaires en les plaçant dans des titres et/ou investissements licites. Les bénéfices réalisés seront alors répartis entre les deux parties au prorata des primes mobilisées et du capital engagé par l'assureur. Une tenue comptable doit séparer les comptes liés à l'activité d'assurance proprement dite (primes vs indemnisations) et ceux liés à l'activité de placement des fonds à but lucratif mais au profit des deux parties : assureurs et assurés. Quelle que soit l'attitude adoptée par les divers Conseils de la Charia, les modèles d'assurance de type Takaful doivent avoir les mêmes objectifs :

- contribuer solidairement à la perte qui affecte chaque assuré (individu ou entreprise),

- partager les bénéfices réalisés et éviter toute opération qui ne soit pas conforme à la Charia.

1-3-1 Société d'assurance Islamique en exercice

Outre la société d'assurance islamique créée à Khartoum, Soudan en 1978, on compte actuellement plusieurs sociétés d'assurance telles que :

- _ La Société islamique arabe d'assurance : créée en 1983 dont le siège est à Bahreïn au capital de 1 million \$EU.
- _ La Société nationale de l'assurance mutuelle : société par actions créée par trois organismes saoudiens au capital de 134 millions \$EU.
- _ La Société malaisienne de Takafoul : créée en 1985 par la Banque islamique de Malaisie dont le siège est à Kuala Lumpur, Malaisie. Ayant connu un succès grandissant, cette société est désormais cotée en bourse depuis 1995³⁷.
- _ La Société MNI Takakul : créée en Malaisie le 20 novembre 1993 et destinée à renforcer l'industrie de l'assurance islamique en ciblant les populations musulmanes et non musulmanes de la Malaisie. Avec deux compagnies d'assurance islamique en exercice, la Malaisie envisage de créer une société de réassurance régionale dénommée ASEAN Takaful Group visant à renforcer le secteur des assurances opérant en conformité avec les règles de la charia³⁸.

1-3-2 Le contrat Takaful

Le contrat d'assurance traditionnelle considéré par les foqahas non conforme à la charia du fait des 3 pratiques non conformes à la charia (gharar, mayssir, riba) est remplacé dans l'assurance islamique par un contrat de donation.

Celui-ci stipule que l'assuré fait don à la compagnie d'assurance, de tout ou partie de la prime versée en couverture de sinistres. Il partagera ainsi les risques et la prise en charge commune de la responsabilité en cas de sinistre. Les primes versées restent la propriété de l'assuré en fonction des besoins de la compagnie. Ainsi, le système des assurances en Islam doit être libéré de toute forme d'usure qu'il s'agisse du régime selon lequel sont servies les prestations (capitalisation) ou qu'il s'agisse du placement des fonds d'assurances.

³⁷ Takafoul (Islamic Insurance) : Concept & Operational System, BIMB Institute of Research and Training Snd, Bhd, Kuala Lumpur, Malaysia, 1996, p.3.

³⁸ Ibid, p.5.

Fondements de l'assurance « islamique » : Une conception de contractualisation de police d'assurance conforme à la charia islamique.

1-4 La retakaful

« La retakaful répond à la combinaison de deux impératifs ; le premier, technique, qui est la nécessité de répartir/transférer les risques et la loi des grands nombres. Le second, religieux, qui oblige les compagnies takaful a recourir à la retakaful pour s'assurer que toute l'opération d'assurance est conforme à la charia », explique Chakib Abouzaid³⁹.

un impératif religieux, qui oblige les compagnies takaful: à recourir à la retakaful s'assurer que toute "opération d'assurance est conforme; à la charia, Depuis le début de la takaful et jusqu'à ce jour, les compagnies ont cède leurs affaires a des réassureurs conventionnels en vertu du principe de nécessité, tant que les capacités n'existent pas pour une branche donnée, ou ne sont pas suffisantes, ou en raison d'une obligation réglementaire (rating), les compagnies takaful sont autorisées temporairement à utiliser les capacités conventionnelles, Il faudrait ajouter le fait que les compagnies de retakaful sont relativement jeunes et que nombre de dirigeants de compagnies takaful ont fait toute leur carrière dans l'assurance conventionnelle et n'ont toujours pas opéré une rupture avec la façon de penser et le modus operandi de l'assurance conventionnelle, Le réassureur takaful fonctionne comme une mutuelle pure, il agit en tant que gestionnaire du pool pour le compte des compagnies qui lui cèdent leurs affaires. Il a pour obligation de faire en sorte qu'il soit profitable, de manière a « ristourner » l'ensemble des profits techniques à la communauté des assurés. Les principaux critères régissant la retakaful sont les mêmes que ceux régissant la takaful et sont au nombre de quatre :

- A.** Le conseil religieux indispensable, (minimum 3 membres) ; il veille à la conformité de toutes les opérations aux fondements religieux;
- B.** La séparation absolue entre les fonds des actionnaires et les fonds des sociétaires ;
- C.** Engagement pour la distribution du profit technique aux sociétaires ;
- D.** L'investissement doit se faire conformément à la charia. Si les points A et D ne posent aucun problème a priori, les points B et C méritent une explication. Il ya nécessité impérieuse de séparer les fonds des actionnaires et des sociétaires et de

³⁹ Chakib Abouzaid – Banque Stratégie N° 257 – La retakaful est-elle encore le chaînon manquant dans l'industrie de la Takaful ? - mars 2007.

Chapitre II: Assurance Islamique « Takaful »

préparer deux bilans et deux comptes de résultat conformément aux normes AAOIFI (Auditing and Accounting Organization for Financial Institutions).

Le surplus: la compagnie takaful s'engage à distribuer le surplus à ses sociétaires. Il y a deux options acceptables du point de vue charia elle distribue à tous, sans exception, ou de distribuer à ceux qui n'ont pas eu de sinistres (similaire: à un bonus). Les actionnaires n'ont nullement le droit de percevoir une partie du surplus technique. En cas de perte technique, les actionnaires avancent un prêt sans intérêt au fonds des sociétaires, remboursable sur les profits techniques futurs.

Les actionnaires ne doivent ni profiter, ni réaliser une perte sur les opérations d'assurance. Cela veut dire tout simplement que l'opérateur qui n'est qu'un manager des contributions de la communauté des sociétaires doit calculer toutes les charges d'exploitation et les frais supporter par le fonds.

Ces contributions (primes) doivent couvrir l'ensemble des charges techniques et les frais de gestion. Ce modèle est similaire à celui des mutuelles avec capital, ce qui oblige à produire deux bilans et comptes de résultats.

Dans la pratique, la différence se situe en termes de références éthiques ou religieuses, de business model et de présentation comptable. Il se pourrait que les actionnaires aient un retour sur leur fonds propres (RoE) inférieur à celui qu'ils peuvent avoir en assurance conventionnelle, mais une fois que la compagnie takaful atteint une masse critique, les actionnaires peuvent espérer avoir quasiment la même rentabilité que celle d'une compagnie conventionnelle.

La takaful est encore une industrie jeune. Les compagnies pour la plupart sont nouvelles ou n'ayant pas encore atteint une taille significative. Le total des contributions des compagnies takaful a été estimé: 14,3 milliards de dollars américains (2005), générés par 110 compagnies incluant l'Arabie Saoudite (coopératives), le Soudan et l'Iran (tout le système y est islamique). Le total des primes cédées en réassurance par ces mêmes compagnies est aux alentours du milliard de dollars⁴⁰.

Retakaful est analogue à la réassurance conventionnelle. Son objectif se concentre sur la mitigation des risques, puisque c'est un mécanisme utilisé par une compagnie de Takaful, via un réassureur conventionnel ou une compagnie de Retakaful, pour céder des risques quand l'exposition au risque est supérieure à sa capacité.

⁴⁰ BANQUE Stratégie N° 257 MARS 2008.

C'est reconnu dans le marché financier islamique que le Takaful ne peut être efficace sans l'utilisation de Retakaful. Autrement, les "promesses" faites aux participants peuvent ne pas être respectées en cas de mauvaise expérience ou l'occurrence d'événements imprévus.

Les principes de la Sharia qui s'appliquent au Takaful s'appliquent également aux opérations de Retakaful. La principale différence est que les participants dans une opération de Retakaful sont les compagnies de Takaful, plutôt que des individus.

L'importance de la Retakaful dans l'industrie de la Takaful :

Retakaful est une assurance Takaful pour les opérateurs takafuls, c'est une manière pour se prémunir contre les pertes extraordinaires en payant au réassureur une prime convenue au préalable à partir des fonds de solidarité.

Il existe actuellement trois modèles :

- 1- Les opérateurs conventionnels ayant une fenêtre retakaful de manière à maintenir leur part de marché localement.
- 2- Les opérateurs mixant la retakaful avec le conventionnel.
- 3- Les opérateurs totalement dédiés à l'industrie du retakaful.

L'industrie de la retakaful ou de la réassurance Takaful est encore plus récente. Cependant, Takaful et Retakaful ont connu depuis le début de ce siècle un boom spectaculaire, et ce pour plusieurs raisons: économiques, culturelles et d'évolution sociologique. L'intérêt ou l'engouement pour la retakaful est né du fait de l'obligation faite aux compagnies Takaful de céder leurs affaires en priorité à des retakaful.

La retakaful répond à la combinaison de deux impératifs:⁴¹

- 1- Le premier, technique, qui est la nécessité de répartir transférer les risques et la loi des grands nombres.
- 2- Le second, religieux, qui oblige les compagnies takaful de recourir à la retakaful pour s'assurer que toute opération d'assurance est conforme à la charia.

Le réassureur Takaful fonctionne comme une mutuelle pure, il agit en tant que gestionnaire du pool pour le compte des compagnies qui lui cèdent leurs affaires. Il a pour obligation de faire en sorte qu'il soit profitable, de manière à ristourner l'ensemble des profits techniques de la communauté des assurés. Le réassureur Takaful va

⁴¹ Chakib ABOUZAID, La Retakaful est elle encore le chaînon manquant dans l'industrie de la Takaful ? in Banque Stratégie, N°257, Mars 2008, p.18.

Chapitre II: Assurance Islamique « Takaful »

permettre la réduction des risques encourus par l'opérateur Takaful et d'augmenter son nombre de souscription sur le long terme et enfin permettre à cet opérateur une plus grande flexibilité financière en lui injectant des capitaux .

La différence entre la réassurance et le Retakaful est que la réassurance est un moyen d'atténuer la sinistralité des actionnaires tandis que le Retakaful constitue un partage efficace du risque entre les participants au fonds Takaful dans la mesure où les actionnaires, par essence, ne souscrivent pas, mais gèrent les risques dans le Fonds Takaful au nom des participants⁴².

Dans le tableau ci-dessous synthèse la différence entre la réassurance et la retakaful.

Tableau n°01: la différence entre la réassurance et la retakaful.

RÉASSURANCE	RETAKAFUL
<ul style="list-style-type: none">▪ L'assureur assume principalement le risque.▪ Le risque peut être en partie transféré au réassureur moyennant le versement d'une prime de risque.▪ La partie des excédents attribuée aux assureurs se fait au cas par cas = le réassureur incite les assureurs à bien évaluer le risque.▪ Le déficit de primes de risque est la responsabilité du réassureur.	<ul style="list-style-type: none">▪ Le risque est partagé par les sociétaires. Le risque n'est pas transféré à l'opérateur Retakaful.▪ Le fonds de solidarité nécessite des apports financiers externes en cas de déficit.▪ Les apports sont pourvus soit par l'injection de nouveaux capitaux, soit par les sociétaires.▪ 100% de l'excédent est redistribué aux sociétaires.

Source : Sohail Jaffer, Associé de FWU Group, lors de la première conférence sur l'assurance Takaful en France organisée par l'IFPASS en novembre 2009.

1-5 Le rôle du Sharia Board (Conseil de Supervision de la Charia)

Toute institution islamique est dotée d'une structure de gouvernement bicéphale. D'un côté, il y a les structures de direction classiques qui veillent à la gestion quotidienne de la société. De l'autre, il y a une entité spécifique aux institutions financières islamiques, le *Shariah Board*. Cette institution, composée de membres à la fois compétents pour interpréter la jurisprudence islamique et avec des connaissances suffisantes en matière de finance et d'ingénierie financière, veille à la conformité aux normes de la Charia des

⁴² Zain al Abidin Mohd. Kassim , Op.cit .p .11.

produits proposés aux clients mais aussi des modalités de fonctionnement de la société elle-même.

Toutefois, il serait erroné de considérer que le *Shariah Board* est exclusivement préoccupé par des considérations religieuses, au détriment de tout objectif commercial ou financier. Le *Shariah Board* prend ses décisions en fonction de trois préoccupations :

Est-ce que les termes du contrat financier sont compatibles

avec les principes de la Charia ?

Est-ce que cet investissement est optimal pour le client ?

Est-ce que cet investissement crée de la valeur pour le client

mais aussi pour la communauté?

Les *Shariah Board* ne sont en aucune façon des entités passives. Ils peuvent avoir, au contraire, une influence forte sur le développement des institutions financières islamiques qu'ils conseillent. Comme nous l'avons d'ores et déjà évoqué, les textes sacrés musulmans fournissent uniquement les principes généraux de l'organisation de la vie économique et financière de la société musulmane. Il faut donc transposer ces normes éthiques dans des situations concrètes, parfois inédites. La jurisprudence joue donc un rôle prépondérant dans la Finance Islamique. Elle explique également, en grande partie, l'hétérogénéité de l'univers des produits islamiques.

Certes, l'ensemble des spécialistes en droit musulman s'accordent sur les grands principes fondamentaux, mais de nombreuses divergences existent sur certains points de détail. En effet, les opinions et les interprétations avancées par les différents *sharia scholars* peuvent différer fortement, empêchant de ce fait l'harmonisation des produits ou des procédures financières islamiques. Cette diversité d'opinions parmi les *sharia scholars* qui composent ces comités religieux pourrait se révéler un des plus grands défis à relever par la finance islamique⁴³.

Les deux grands centres actuels de la Finance islamique – le Golfe Persique et la Malaisie – ont abordé différemment cette situation qui pourrait à terme soulever d'importantes difficultés mais qui est porteuse également de grandes opportunités :

⁴³ LEZUOL.M : « la situation actuelle se secteur des assurances en Algérie, quel sont les alternatives », colloque international sur : les sociétés d'assurances TAKAFUL et les sociétés d'assurances traditionnelles entre la théorie et l'expérience, pratique laboratoire partenariat et investissement dans les PME / PMI dans l'espace Euro- Maghrébin, et la faculté des sciences économiques, commerciales, et science de gestion, Sétif le 25 et 26 avril 2011, p 21.

- En Malaisie : création d'un *Sharia Board* central – rattaché à la Banque Centrale – qui statue sur la conformité des produits financiers – chaque institution peut avoir son propre *Sharia Board*, mais elle doit, en premier lieu, se conformer aux normes édictées par ce *Sharia Board* central.
- Pays du Golfe : chaque établissement a son propre *Sharia Board* qui statue sur la conformité des produits qu'il propose. Une certaine homogénéité est toutefois assurée par le fait que la plupart des *sharia scholars* siègent dans plusieurs *Sharia Boards* à la fois.

Enfin, en matière de *Sharia Board*, les institutions financières islamiques doivent faire face à un autre problème de taille : la rareté du capital humain. Il y a moins d'une centaine de *sharia scholars* dans le monde suffisamment formés et compétents pour siéger dans un *Sharia Board*. Pour contourner cette difficulté, ces spécialistes en droit islamique multiplient les mandats dans différents *Sharia Boards*. Cela permet, certes, d'assurer, de manière indirecte, une plus grande homogénéité dans les décisions des différents comités islamiques. Mais cela ne peut être qu'une solution temporaire et, par ailleurs, cela peut engendrer des situations de conflits d'intérêts⁴⁴.

Conclusion

Nous savons que le système économique « islamique » est encore à l'état embryonnaire et sa manifestation la plus avancée est mise en œuvre à travers l'industrie bancaire islamique.

C'est pourquoi il nous apparaît une aberration de croire qu'il est venu défier l'ordre international établi et remettre en cause les normes bancaires classiques.

Les compagnies d'assurances classiques et les compagnies d'assurances islamiques se trouvent en concurrence ; chaque catégorie cherche à satisfaire une clientèle devenue de plus en plus exigeante.

Les compagnies d'assurances islamiques ont beaucoup à apprendre de leurs homologues occidentales et il ne sert à rien de compromettre l'avenir d'un système financier islamique qui est encore à ses débuts et qui a besoin de gagner en maturité.

⁴⁴ Krassimira Gecheva : ENJEUX ET OPPORTUNITES DU DEVELOPPEMENT DE LA FINANCE ISLAMIQUE POUR LA PLACE DE PARIS ; 11 novembre 2008 ;

Chapitre II: Assurance Islamique « Takaful »

Il est clair que la Takaful apparait désormais comme une tendance de long terme ; l'élément le plus encourageant dans l'évolution récente est l'intérêt de la part des opérateurs internationaux, qui confirme le potentiel pour le Takaful dans les pays musulmans et aussi en Europe et en Amérique du Nord.

Toutefois, les compagnies Takaful doivent faire face à d'énormes défis :

- S'aligner sur la qualité de service et les niveaux de prix de leurs concurrents conventionnels et les meilleures pratiques des opérateurs internationaux,
- Innover et se différencier en matière de produits,
- Constituer une réelle Valeur Ajoutée a leurs clients, et ce faisant, élargir leur part de marché,
- Apprendre de l'expérience des opérateurs conventionnels et rechercher les synergies entre les deux modèles.

Chapitre III

*Essai d'analyse de la situation
de l'assurance classique et
l'assurance takaful en Algérie*

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Introduction

Le secteur de l'assurance en Algérie a évolué dans un contexte de changements permanents. Parmi d'autres facteurs, tels que les privatisations, la libéralisation des marchés, les modifications des règles administratives..., le contexte concurrentiel s'est considérablement modifié avec l'apparition sur le marché de l'assurance de nouveaux acteurs.

Ces changements sont due à plusieurs facteurs parmi lesquels le facteur religieux. Le recours à la Takaful « assurance islamique » s'avère une nouvelle opportunité de marché à exploiter pour plusieurs raisons: la finance conventionnelle a connu ses limites lors de la crise financière à cause du riba « usure, intérêt » et de l'adossement à un actif non tangible, l'ouverture du marché à des opérateurs étrangers nous permet d'avoir un avantage compétitif, dans notre société il existe une perception négative de l'assurance laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard notamment en assurance-vie. Elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté divine¹.

Ainsi, ce chapitre sera scindé en trois sections : la première sera consacrée à l'analyse de secteur algérien des assurances par branche, la deuxième à l'analyse de l'assurance takaful en Algérie et la troisième sera dédiée a l'étude la présentation et le déroulement de notre enquête sur le terrain et l'analyse des résultats de l'enquête.

Section 1 : la situation de secteur des assurances classique en Algérie

L'assurance en l'Algérie est une institution plus jeune puisqu'elle date en réalité du milieu du 20^{ème} siècle, soit en pleine période coloniale².

L'histoire de l'Algérie dans le domaine de l'assurance se confond, pendant toute la période coloniale, avec l'évolution de l'assurance en France, d'autant plus que les lois antérieures à l'indépendance n'ont été abrogées qu'en 1975, quoi que le législateur ait institué le monopole de l'Etat sur les opérations d'assurances en 1966.

Au lendemain de l'indépendance les opérations d'assurance étaient régies par des textes français, dont la plupart sont devenus caducs avec l'institution du monopole de l'état en 1966,

¹Mohamed Lezoul : «La situation actuelle du secteur des assurances en Algérie », Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, Université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011.

² HASSID, Ali. Introduction à l'étude des assurances économiques. Alger : ENAL, 1984, p15.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

ce n'est qu'en 1975 que fut abrogée toute la réglementation antérieure à l'indépendance remplacée en grande partie par la loi n° 80-07 du 9 août 1980³.

Dans ce contexte de mutation, le secteur des assurances qui n'est pas en retrait est également touché par l'ouverture à travers l'ordonnance 95-07, du 25 Janvier 1995, qui est considérée comme le déverrouillage du secteur⁴. Leur but principal est la libéralisation du secteur des assurances, a été une mutation sans précédent dans l'histoire du marché assurantiel algérien.

Même si cette ordonnance est considérée comme le pilier réglementaire de l'assurance, elle a été complétée et modifiée par une nouvelle loi 06-04 du 20 Janvier 2006.

Dans cette section nous présentons, avec d'avantage de détails, l'évolution et la configuration du système des assurances en Algérie.

1-1 La période coloniale

L'évolution de l'assurance en Algérie est en transposition complète de l'assurance française jusqu'à l'indépendance. Les premiers signes d'une activité d'assurance apparaissent en 1845, lorsque la société française union incendie inaugure une agence en Algérie⁵, et l'implantation de succursales dès 1861 assurant la garantie incendie. Suivra la loi du 31 juillet 1930 réglementant ainsi l'ensemble des contrats d'assurance terrestres⁶, et d'autres textes ont été adoptés pour permettre aux compagnies d'assurances de bien réglementer le secteur d'assurance.

À partir de 1950 que le secteur se développe grâce à l'introduction de l'assurance obligatoire accidents du travail. En 1958 l'assurance automobile obligatoire vient booster le chiffre d'affaire du marché assuranciel⁷. Jusqu'à l'indépendance du pays en 1962, le marché local reste totalement dépendant du marché français. Toutes les sociétés, françaises ou étrangères, installées sur le sol algérien sont régies par la législation française.

³ HASSID, Ali. Introduction à l'étude des assurances économiques. Alger : ENAL, 1984, p 25.

⁴ MEZDAD, Loundja. Essai d'analyse du secteur des assurances et sa contribution dans l'intermédiation financière nationale. Thèse de Magister : gestion de développement. Bejaia : Université Abderrahmane Mira, 2006, p37.

⁵ Le marché de l'assurance au Maghreb (1re partie) [réf. Du 23, 02, 2014] disponible sur : <http://www.atlasmag.net/sites/all/themes/mwatlas/favicon.ico>

⁶ Oubaziz. S : les reformes institutionnel dans le secteur des assurances. Cas de l'industrie assurancielles Algérienne mémoire de magister, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012, p 12.

⁷ Le marché de l'assurance au Maghreb (1re partie) [réf. Du 23, 02,2014] disponible sur : <http://www.atlasmag.net/sites/all/themes/mwatlas/favicon.ico>. Op cit.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Les besoins en assurance des Algériens, durant la période coloniale, sont considérés comme négligeables compte tenu de leurs revenus et de leur situation socioculturelle⁸. Néanmoins, l'activité assurantielle qui existait était limitée quasiment aux IARD (Incendie, accidents et Risques divers) comme cela se poursuivra d'ailleurs au lendemain de l'indépendance.

1-2 L'étape de transition de 1962 à 1965

À l'indépendance du pays, le législateur algérien reconduit tous les textes en vigueur en attendant la promulgation de nouvelles lois. L'Algérie compte alors 160 sociétés d'assurance titulaires d'un agrément dont la moitié est française. Les agences ou succursales des sociétés sont principalement installées dans les grands centres urbains : Alger, Oran et Constantine⁹.

Comme pour un certain nombre de secteurs, au lendemain de l'indépendance l'État algérien a décidé de récupérer le secteur de l'assurance par l'adoption de deux lois datées du 08 juin 1963 qui sont la loi N° 63-197 et la loi N°63-201. La première loi concerne l'institution de réassurance légale et obligatoire pour toutes les opérations d'assurances réalisées en Algérie ainsi que la création de la caisse algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR). L'obligation est faite aux sociétés étrangères exerçant en Algérie de céder 10 % des primes ou cotisation au profit de la CAAR. La seconde loi, exigeaient les entreprises d'assurances, sans distinction de nationalité, des garanties qui se traduisaient par¹⁰ :

- Le contrôle et la surveillance par le ministère des Finances ;
- L'agrément des entreprises d'assurances.

À travers ces lois le contrôle de l'état est un échec du fait que, presque toutes les sociétés étrangères ont quitté l'Algérie. Ces derniers ont cessé leur activité en Algérie sans même accepter les modalités de liquidation de leur engagement.

1-3 L'étape du monopole de l'Etat (de 1966 à 1995)

À partir de 1966 l'institution du monopole de l'état sur les opérations d'assurances par l'ordonnance N° 66-127 du 27 mai 1966 a eu comme effet, la liquidation de toutes les

⁸Sadi. NH, l'évolution du secteur des assurances en Algérie, depuis l'indépendance, Colloque international - Algérie : cinquante ans d'expérience de développement État -Economie-Société

⁹ 22Le marché de l'assurance au Maghreb (1re partie) [réf. Du 23,02 ,2014] disponible sur : <http://www.atlasmag.net/sites/all/themes/mwatlas/favicon.ico>. Op cit

¹⁰ Tafiani. B : les assurances en Algérie, édition ENAP et OPU, 1984, p 70.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

sociétés au nombre de 17 existantes sauf la SAA (société mixte) ayant été nationalisée et d'autres possédants la forme de mutuelle (MAATEC et CCRMA).

En 1973, la création de la CCR (Compagnie Centrale de Réassurance) démarre ses activités en 1975. Le capital de la société est, à l'origine, détenu à parts égales par la CAAR et la SAA qui sont tenues de lui céder toute leur réassurance. La CCR devient ainsi la seule interlocutrice des réassureurs étrangers.

De 1973 à 1989, l'État instaure une spécialisation du marché. La CAAR se voit, dans un premier temps, confier les risques d'entreprises et la branche transport alors que la SAA obtient le monopole des risques des particuliers. En 1982, les risques transport sont retirés à la CAAR et confiés à la Compagnie Algérienne d'Assurance Transport (CAAT), nouvellement créée pour gérer ce type de risques.

En 1982, le marché algérien a la physionomie suivante¹¹:

- La CAAR, spécialisée dans les risques d'entreprises ;
- La SAA, spécialisée dans les risques des particuliers ;
- La CAAT, spécialisée dans les risques transport ;
- La CCR spécialisée dans la réassurance.

En 1989, la spécialisation des sociétés d'assurance est abandonnée.

1-4 La période de libéralisation (de 1995 à nos jours)

La libéralisation de marché des assurances en Algérie, s'est traduite par l'apparition de l'ordonnance N° 95-07 du 25 janvier 1995 qui est venu consacrer la libéralisation de secteur d'assurance qui était monopolisée par l'État.

C'est avec cette ordonnance que l'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, l'ordonnance N° 95-07 est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'état sur le secteur d'activité et permet la création de société privée algérienne. Ce texte réintroduit les intermédiaires d'assurances (agent général et courtier).

Malgré les grands changements apportés par la loi N° 95-07, le premier étant sans nul doute la disparition du monopole de l'État et le libre exercice du métier d'assureur... etc.

Elle présente aussi certaines insuffisances, ayant constaté que cette loi N° 95-07 n'a pas eu les résultats escomptés pour le secteur, les autorités ont adopté une nouvelle loi en 20 février 2006 N° 06-04 pour la compléter et modifier. Les principaux apports par cette loi sont¹² :

¹¹ Le marché de l'assurance au Maghreb (1re partie) [réf. Du 23, 02, 2014] disponible sur : <http://www.atlasmag.net/sites/all/themes/mwatlas/favicon.ico>. Op cit

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

A) La stimulation de l'activité d'assurance par :

- Élargissement du champ de l'assurance groupe à toute population homogène ;
- Liberté de désignation du bénéficiaire dans le contrat d'assurance en cas de décès ;
- La séparation institutionnelle entre assurances dommage et assurances de personnes ;
- Encourage les différents distributeurs, tels que : Les succursales des sociétés étrangères et les agences de voyages.

B) La Sécurité financière et gouvernance par :

- La libération en totalité du capital minimum ;
- La vérification de l'origine des fonds investis ;
- La réglementation des participations bancaires dans les assurances;
- Le contrôle des changements d'actionnariat des entreprises d'assurances¹³.

C) La Réorganisation de la supervision par :

- La création d'une commission de supervision des assurances, en fixant sa composition, sa mission et son fonctionnement ;
- Le renforcement du rôle du ministère des Finances en matière de : régulation, agréments, développement.

Malgré que la loi 06-04 a apporté des améliorations au niveau du secteur assurantiel, mais elle a été à son tour modifiée en 2011, en explicitant d'avantage la voie à suivre par les assurances. Cette modification porte spécialement, sur l'application de filialisation, c'est-à-dire la distinction entre les assurances de dommages et les assurances de personne.

2-1 Structure du marché Algérien des assurances

La fin du monopole de l'État dans le secteur de l'assurance et l'ouverture de cette activité au secteur privé est encore récente (ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995). L'événement nouveau est la création de filiale « vie » par certaines compagnies pour respecter la réglementation qui impose la séparation des activités dommages et vie. Les entreprises exècent sur le marché sont les suivante;

A) Entreprises publiques :

- La compagnie algérienne d'assurance et de la réassurance (CAAR) :

¹² Karim Abboura : « le contrôle de la solvabilité des compagnies d'assurances algériennes » Colloque international sur : Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles entre la Théorie et l'Expérience pratique Laboratoire partenariat et investissement dans les PME/PMI dans l'espace Euro-Maghrébin, et la Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, Sétif les 25 – 26 avril 2011

¹³ KPMG. Guide des Assurances en Algérie. Alger: pixal communication, 2009, p14.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

La CAAR a été créée par la loi n°63-197 du 08/06/1963, elle était chargée du contrôle du marché par le biais de la cession légale, toutes les compagnies exerçant sur le marché national devaient lui céder 10% de leur portefeuille. En 1985, elle cède son portefeuille transport à la compagnie algérienne d'assurance transport par suite de la restriction de ces activités et devient le leader des assurances des risques industriels, auquel, l'entreprise s'emploie pour développer un nouveau portefeuille en assurance transport, automobile, multirisque, habitation et assurance de personnes.

Après une trentaine d'années d'existence, le réseau de distribution de la CAAR se présente comme suit : Réseau direct et Réseau indirect

La CAAR réalise un chiffre d'affaire de 17.4 milliards de dinars en 2013, selon les la CNA.

- **Société algérienne d'assurance SAA :**

La SAA est considérée comme le leader dans les assurances automobiles avec 59,64%¹⁴ du total de cette branche. Réalise un chiffre d'affaire de 28.8 milliards de dinars avec un part de marché de 25 % en 2013, selon la CNA

- **La compagnie centrale de réassurance CCR**

La CCR a été créée le 01/01/1973 par l'ordonnance 73-54, son capital est constitué par des apports fournis par la SAA et la CCAR.

Le décret du 31/01/1974, porte sur la cessation des activités de réassurance exercées par les compagnies nationales avec l'étranger et le transfert de ces activités à la CCR.

- **Compagnie algérienne d'assurance transport CAAT**

La création de la CAAT remonte à la restructuration du secteur des assurances en 1985.

La CAAT a été créée pour pratiquer uniquement les assurances liées aux transports avec la déspecialisation des compagnies la CAAT, se diversifie et se pratique à l'ensemble des branches d'assurance.

¹⁴ Liberté, lundi 15/11/2004. [www. CAAT .dz](http://www.CAAT.dz).

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Actuellement, la CAAT est présente dans tous les centres urbains avec cinq (5) succursales, plus de soixante dix (70) agences opérationnelles ; la CAAT détient une part de marché de 12.2 % en 2013.

- **La CASH** (filiale de la Sonatrach) ces actionnaires sont : la sonatrach (39 %), NAFTAL (11 %), la CAAR (33.3 %) et la CCR (16.7 %) ;
- **La CAGEX** : (assurance crédit à l'exportation) ;
- **La SGCI** : (assurance crédit à l'immobilier).

B) Les entreprises privées :

- **2A**, Algérienne des assurances ;
- **Alliance Assurances** (société cotée sur la bourse d'Alger) ;
- **Axa Algérie** qui a ouvert sa première agence en décembre 2011 et dispose de 2 filiales (dommages et vie), en partenariat avec le FNI (36 %) et la BEA (15 %) ;
- **Cardif El Djazaïr**, première société agréée spécialisée en assurances de personnes en Algérie ;
- **CIAR**, Compagnie internationale d'assurance et de réassurance et sa filiale d'assurance de personnes Macir-Vie ;
- **GAM**, Générale d'assurance méditerranéenne ;
- « **Macir-Vie** » qui a obtenu son agrément par arrêté n° 67 du 11 août 2011 du ministère des Finances pour la distribution des produits d'assurances de personnes ;
- **Salam Assurances** (ex Al Baraka Oua Al Amane) ;
- **TRUST Algeria**.

C) Les entreprises mutuelles pratiquent l'assurance directe :

- **La caisse nationale de mutualité agricole CNMA**

La CNMA a été créée le 24/04/1964 sous le nom de la caisse centrale de réassurance des mutuelles agricoles (CCRMA) la mutuelle agricole se caractérise par une organisation propre à la progression d'agriculture.

Chaque caisse régionale est une société organisée dans une région pour recruter des adhérents (agriculture, associations, syndicats, sociétés agricoles, coopération de tous ceux

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

qui exercent une profession connexe à l'agriculture ou une activité se rattachant à la vie rurale) désirent se couvrir contre les risques à l'exploitation agricole (grêle, incendies, mortalité du bétail...) Ces caisses régionales se réassurent totalement ou partiellement auprès de la caisse centrale. En terme de résultat dans l'activité des assurances économiques, la mutualité agricole a approché en 1998, deux milliards de cotisation avec un taux de sinistralité de 67%¹⁵. Représente une part de marché de 6 % selon la CNA;

- **La mutuelle algérienne d'assurance des travailleurs de l'éducation et de la culture (MAATEC) :**

La MAATEC a été créée par l'Arrêté du 29/12/1064, elle est chargée de l'assurance de tous les risques des adhérents de l'éducation et de la culture.

La MAATEC est organisée comme une société par action avec à la tête un siège social et au niveau régional des délégations académiques.

En ce qui concerne son administration, elle est effectuée par un conseil d'administration dont les membres sont choisis en assemblée générale parmi les sociétés exerçant la profession d'enseignement ou assimilée.

Elle est caractérisée par la variabilité des cotisations et des excédents par conséquent, elle doit, en principe procéder à la réparation des excédents des recettes entre les adhérents.

2-2 Le contrôle de l'activité d'assurance en Algérie

Les organes de contrôle sur le marché des assurances se réfèrent au cadre institutionnel mis en place le législateur à travers la loi 95-07 du Janvier 1995n qui s'articule sur trois institutions autonomes dont le Conseil National des Assurances (CNA), de la Commission de Supervision des Assurances (CSA) et de la Centrale des Risque (CR), chapoté par le ministre des finances à qui est conféré le rôle d'organisateur du marché assurantiel.

2-2-1 Le Conseil National des Assurances (CNA)

Créé le 25 Janvier 1995 par l'ordonnance 95-07¹⁶, le CNA se définit comme « le cadre de concentration entre les diverses parties impliquées dans l'activité de l'assurance: les assureurs

¹⁵ [www. SNMA.dz](http://www.SNMA.dz)

¹⁶ Ordonnance n°95-07 du 25 Janvier 1995 relative aux ASSURANCES.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

les intermédiaires d'assurance, les assurés, les pouvoirs publics et enfin le personnel exerçant dans le secteur. Mais aussi comme force de réflexion et de proposition, organe consultatif des pouvoirs publics et centre de conception et de réalisation des études technique»¹⁷.

Les objectifs du CNA, peuvent être résumés comme suit :

- Amélioration des conditions de fonctionnement des sociétés d'assurance et de réassurance, pour préserver les intérêts des assurés et bénéficiaires du contrat ;
- Assurer la protection et le développement du marché des assurances afin de faciliter son intégration dans le processus économique et social de l'Algérie ;
- Mettre en œuvre des tarifs d'assurance conformes à la réalité algérienne et établissant une justice entre les assurés par recours à la vérité des prix.
- Participer à l'amélioration de la balance des paiements du pays par la coordination et l'encadrement des placements en réassurance sur le marché international, et ce, pour obtenir les meilleures conditions de placement et favoriser la réciprocité des acceptations aux entreprises de réassurance.

2-2-2 la Commission de Supervision des Assurances (CSA)

Par dispositions de l'article 209 de l'ordonnance modifiée par la loi 06-04, la commission est l'organe qui exerce le contrôle de l'État sur l'activité des assurances. Ses fonctions sont :

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

Le décret exécutif n° 08-113 du 9 avril 2008 reprend ces fonctions et les fait suivre de l'obligation, pour elle, de vérifier les informations sur l'origine des fonds qui ont servi à la constitution ou à l'augmentation du capital social de la société d'assurances et/ou de réassurance.

Le rôle de la CSA est très important lorsque la gestion d'une société d'assurances et/ou de réassurance menace de mettre en péril les intérêts des assurés. À cette fin, elle peut prendre

¹⁷ KPMG. Guide des Assurances en Algérie. Alger : pixal communication, 2009, p119.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

trois types de mesures :

- Restreindre l'activité de la société dans une ou plusieurs branches ;
- Restreindre ou interdire la libre disposition d'une part de l'actif de la société jusqu'à mise en œuvre de mesures de redressement
- Indiquer une administration provisoire qui peut solliciter des expertises d'évaluation de tout ou partie de l'actif ou du passif lié aux engagements de la société d'assurances et/ou de réassurance ainsi que celles des succursales de sociétés d'assurances étrangères.

2-2-3 le Ministre des Finances

L'exercice de l'activité d'assurance en Algérie par des entreprises d'assurance privées et publiques, est soumis à l'agrément délivré par le ministre des finances qui veille au respect de la réglementation dans le secteur des assurances, en terme de contraintes de solvabilités et des engagements vis-à-vis des assurés.

Son intervention se focalise sur la délivrance des autorisations dans les cas cités ci-dessus :

- L'ouverture de succursales d'assurance, ainsi que l'installation de bureaux de représentations des sociétés d'assurances et de réassurance étrangères¹⁸.
- La délivrance d'agrément pour les associations professionnelles d'assurances.
- La délivrance d'agrément pour toutes les sociétés d'assurances et de réassurances désirant exercer leurs activités en Algérie.

3-1 Le marché algérien en chiffres

Le secteur de l'assurance a évolué dans un contexte de changements permanents .Parmi d'autres facteurs, tels que les privatisations, la libéralisation des marchés, les modifications des règles administratives..., le contexte concurrentiel s'est considérablement modifié avec l'apparition sur le marché de l'assurance de nouveaux acteurs.

Dans ce titre on va exposer quelque chiffre pour s'avoir la situation actuelle des assurances en Algérie.

3-1-1 Le marché des assurances par branches de 2006 à 2013.

L'importance du secteur des assurances en Algérie est réside dans sa structure en branche

¹⁸ KPMG. Guide des Assurances en Algérie. Alger : pixal communication, 2009, p119.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

d'assurance. Alors, une analyse détaillée de l'évolution de la production de ces branches est nécessaire pour mieux apprécier les caractéristiques de ce marché.

3-1-1-1 La structure de secteur des assurances par branche

Le marché des assurances algérien est composé par six branches principales qui sont :

La branche automobile, IARD¹⁹, transport, agricole, personne et crédit.

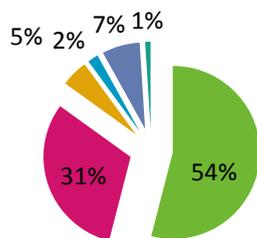
Tableau n° 02: Évolution de la structure de marché des assurances par branche. En %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ass Automobile	45,6	45,4	43,6	45,8	49,7	50,4	53	53,8
Ass IARD	36,3	36,2	37,8	36,9	32,7	33,1	32	31,1
Ass Transport	9	9,5	8,5	8,1	7,4	6,5	5,3	4,8
Ass Agricole	1,3	1	1,1	1	1	1,8	2,3	2,5
Ass Personne	6,5	6,4	7,8	7,3	8,7	7,7	6,8	7
Ass Crédit	1,3	1,5	1,2	0,9	0,5	0,5	0,6	0,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données du CNA.

La figure n°04:la structure du marché des assurances par branche de 2006 à 2013

■ Ass Automobile ■ Ass IARD ■ Ass Transport
■ Ass Agricole ■ Ass Personne ■ Ass Crédit



Source : Graphique réalisé à partir des données du tableau N°01.

¹⁹ Incendie, accident, risque divers.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

D'après les données de tableau n°02, nous remarquons une supériorité des branches dommages, principalement l'automobile avec une part moyenne 48.5%²⁰ durant toute la période d'analyse (2006-2013), suivie de l'assurance IARD (risque industriel...) avec un moyen de plus de 34.5 %²¹. Et pour ce qui est de la part des autres branches d'assurances (transport, agricole, personne, crédit -cautions), les changements subis sont peu significatifs.

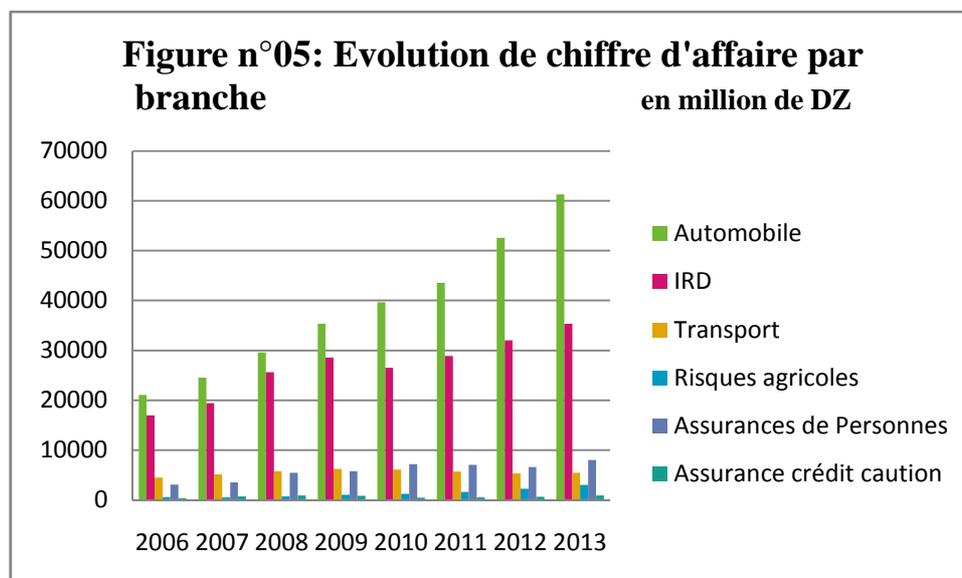
3-1-1-2 Évolution de chiffre d'affaire de secteur des assurances par branche de 2006 à 2013.

Tableau n°3: Évolution de la production par branche.

En millions de DZ

Automobile	21082	24540	29566	35337	39645	43552	52580	61310
IRD	16990	19403	25641	28533	26507	28909	32022	35424
Transport	4495	5128	5761	6185	6093	5708	5333	5475
Risques agricoles	569	520	717	1044	1237	1626	2244	2992
Assurances de Personnes	3045	3547	5430	5760	7180	7044	6586	8034
Assurance crédit caution	322	723	895	820	422	489	621	924
Total	46503	53861	68010	77679	81084	87328	99386	114159

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données du CNA.



Source : Graphique réalisé à partir des données du tableau N°02

²⁰ Calculé par nos soins à partir des données de CNA.

²¹ Idem.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

. D'après la figure n° 5 on remarque que l'essentiel du chiffre d'affaires, du secteur des assurances, durant la période allant de 2006 à 2013 est composé des assurances de dommages. Parce que le marché algérien est dominé par deux branches motrices qui sont la branche automobile et IARD.

On remarque aussi que les assurances de personnes occupent une place négligeable dans le chiffre d'affaires total, ceci s'explique par le fait que ces dernières sont des assurances facultatives.

3-2 Analyse par branche

Dans cette analyse nous essayerons de relever les taux de chaque branche constituant le portefeuille de l'activité d'assurance et de localiser leurs incidences sur le marché des assurances avec la détermination des différentes causes susceptibles d'être à l'origine des différents mouvements.

A) La branche automobile

Elle réalise un chiffre d'affaires de 61.3 milliards de dinars²² arrive en première position dans la production des assurances dommages en 2013 avec une part de 58 % et un taux de croissance de 17 % dû à la croissance des garanties facultatives qui continuent de tirer la croissance de la branche avec 18 % de hausse comparativement à l'exercice 2012 avec une part de 83 % du portefeuille de la branche. La production de la garantie de responsabilité civile qui a représenté 17 % de la production totale de la branche a progressé de plus de 12 %.

La libéralisation du marché de l'automobile et l'introduction de formules de crédit par les banques ont été les facteurs d'émergence de cette branche, conjuguée à la demande de garantie facultative de la part des acquéreurs des véhicules neufs.

B) La branche IARD

La production de l'assurance «incendie et risque divers» réalise globalement un chiffre d'affaires de 35.4 milliards de dinars en progression de 11 %. Le risque incendie et construction occupent près de 70 % du portefeuille de la branche avec une évolution de 8 %. L'assurance des catastrophes naturelles (CAT-NAT) a enregistré une hausse de près de 23 %, représente ainsi 6 % de chiffre d'affaire de la branche.

²² Note de conjoncture de marché des assurances 4^{ème} trimestre 2013.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

C) La branche Transport

Cette branche enregistre une hausse de 3 %. L'assurance transport maritime dont la part dans la branche est estimée à 65 %, au 2013, connaît une hausse de 7 % de même l'assurance transport terrestre marque une évolution de 15 % avec une part de 16 % dans la branche.

L'assurance transport aérienne qui détient 18 % de la branche transport, par contre une baisse de 18 % engendrée principalement par les régressions occasionnées par les assurances de responsabilité civile des véhicules aériens et de corps aérien. Les facultés aériennes et maritimes enregistrent des progressions respectives de 13 % et 11 %. Ceci peut s'expliquer par l'augmentation des importations algériennes constatée en 2013 avec une évolution de 9 %.

D) La branche Risques Agricoles

Ces risques connaissent en 2013 une hausse de 24 % en raison de la performance réalisée en :

- Assurance animale et végétale qui occupe 58 % de la branche avec une évolution de 28 % ;
- Assurance des engins et matériel agricole marquent une croissance de 28 %, avec une part de 28 % dans la production de la branche ;
- Assurance de responsabilité civile des agricultures et incendie agricole évoluent avec 17 % et une part de 14 % de la branche.

E) Les assurances de personnes :

La branche des assurances de personne occupe une place très négligeable dans le marché des assurances; mais d'après le tableau on remarque que la branche des assurances-personne a connus une évolution très significative durant toute la période de l'analyse (2006-2013). Surtout après la création des filiales qui sont spécialisées dans les assurances-personne.

Cette branche réalise un chiffre d'affaire de 8 milliards de dinars avec une croissance de 22 %. La performance est réalisée par la garantir de prévoyance collective avec un chiffre d'affaire de 2.6 milliards de dinars et un taux d'évolution de 24 %.

F) L'assurance crédit

Elle marque une hausse de 49 % en 2013, tiré par la production des assurances crédit immobilière avec une part plus de 89 % et crédit à l'exportation avec 14 % de la part de la branche.

4-1 Les obstacles liés au développement des assurances en Algérie

La croissance réelle négative de l'activité d'assurance observée sur le marché algérien est à mettre en rapport avec un ensemble de facteurs d'origine interne et externe à la profession.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

4-1-1 Facteurs d'origine externe on peut les résumés comme suite :

a) La baisse du pouvoir d'achat: La baisse du pouvoir d'achat induite par un taux d'inflation relativement élevé a joué comme un frein effectif à l'encontre du développement des assurances basées sur les revenus individuels comme les assurances de personnes²³.

b) Les habitudes culturelles: Les habitudes culturelles Ce sont l'ensemble des comportements et des réflexes collectifs développés dans les structures sociales traditionnelles pour faire face aux aléas. Le système de fonctionnement de la solidarité sociale en Algérie repose encore en grande partie sur la famille et dans une certaine mesure sur la tribu²⁴.

c) la perception religieuse de l'assurance: Qui est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard notamment en assurance-vie. Elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté divine. Le facteur religieux arrive en dernier lieu après d'autres facteurs, tels que l'absence de biens à protéger, la négligence, les revenus insuffisants, le manque de confiance dans les assurances, la dépense inutile²⁵.

4-1-2 Facteurs d'origine interne on peut les résumés comme suite :

a) L'image de marque de la profession: L'émergence de l'assurance de masse (l'assurance automobile) en Algérie sous le double aspect obligatoire et indirect (la RC étant une assurance qui profite aux tiers) a contribué à forger chez l'assuré une image du produit de l'assurance qui l'assimile à l'impôt et l'éloigne de sa véritable nature de moyen de satisfaction d'un besoin de sécurité économique ou d'un moyen d'épargne²⁶.

b) Le dynamisme commercial: L'agressivité commerciale des sociétés d'assurance n'a pas été imprimée par une stratégie de conquête de nouveaux segments de marché et de l'élargissement de l'éventail des clientèles ainsi que de la gamme de produits commercialisés. L'examen des polices proposées aux assurés durant les cinq dernières années montre la

²³ Mohamed Lezoul : «La situation actuelle du secteur des assurances en Algérie », Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, Université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011.

²⁴ Idem.

²⁵ Boutaleb. K, «le développement du secteur des assurances et réassurance en Algérie : réalité et perspective» colloque international sur l'industrie de l'assurance : réalité et perspective de développement, université Hassiba Ben Bouali, Algérie, 03 et 04 décembre 2012.

²⁶ ²⁶ Mohamed Lezoul : «La situation actuelle du secteur des assurances en Algérie », Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, Université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

prépondérance des produits standards dans les différentes branches et ne fait pas ressortir l'originalité et l'innovation qui devraient caractériser toute dynamique commerciale réussie²⁷.

c) La politique des baisses tarifaires: La rigidité du marché des assurances envers l'expansion est accentuée par un usage quasi systématique des baisses tarifaires comme levier de concurrence. Ces baisses tarifaires ont d'autant plus conduit une baisse en termes réels, du niveau d'activité d'assurance que la demande s'est révélée parfaitement inélastique²⁸.

d) Les délais de règlement des sinistres: La convention automobile de type I.D.A. « indemnisation directe des assurés » serait le moyen approprié pour la mise en œuvre de l'ensemble de ces actions. Cette convention permettra à chaque assureur d'indemniser les dommages subis par son propre assuré dans la mesure de la responsabilité déterminée et au vu d'un barème de responsabilité préétabli. Ainsi, et lors de la survenance d'un sinistre, l'assureur pourra indemniser d'abord la victime, puis exercer le recours auprès de l'intervenant responsable²⁹

Le secteur algérien des assurances est en voie de réaliser des records acceptables, mais en d'autre part il souffre de plusieurs insuffisances et obstacles à savoir : la baisse de pouvoir d'achat, l'insuffisance des cadres compétant, le manque de culture d'assurance chez les Algériens... etc.

Le marché des assurances en Algérie est dominé par les assurances dommages, principalement l'assurance automobile et l'assurance IARD parce que les contrats souscrits à ces risques sont obligatoires.

Par contre, le marché des assurances-personne en Algérie est encore très négliger et peu adopté, il divulguer une faiblesse demande de ces produits. C'est un marché qui est en train de se faire, c'est aussi un marché qui a besoin d'ouverture.

Sur le secteur en général les exploits enregistrés concèdent un aperçu des éventualités du marché algérien pour une meilleure prise en charge du secteur.

²⁷ Idem.

²⁸ Idem.

²⁹ Boutaleb, K, «le développement du secteur des assurances et réassurance en Algérie : réalité et perspective» colloque international sur l'industrie de l'assurance : réalité et perspective de développement, université Hassiba Ben Bouali, Algérie, 03 et 04 décembre 2012.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Section 2 : L'assurance takaful en Algérie

La crise financière qui a frappé le monde récemment a montré les limites de la finance basée sur le « Riba », ce qui forme une opportunité pour la finance islamique en général et les assurances islamique en particulier pour ramener des alternatives et des solutions à ces problèmes.

Dans cette section, on va essayer d'analyser la situation de l'assurance takaful en Algérie.

1-1 Présentation de SALAMA Assurance Algérie

La société SALAMA ASSURANCES ALGERIE (ex El Baraka OUA Al Aman) a été agréée le 26 Mars 2000 par le Ministère des Finances pour pratiquer toutes les opérations d'assurance.

Sa forme juridique est du type (SPA) société par actions. Son capital social est de 1.000.000.000,00 DA, majoritairement détenu par le Groupe international d'assurance et de réassurance SALAMA - ISLAMIC ARAB INSURANCE COMPANY, qui est actuellement coté à la bourse de DUBAI. La société compte augmenter son capital social à 2 Milliards de DA avant la fin de l'année 2010³⁰.

1-2 Vision stratégique de développement du SALAMA assurance

1-2-1 Politique de développement de Salama assurance

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

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

³⁰ Synthèse de Mohamed DADDI HAMMOU; ENSSEA (EX INPS) - Ingénieur d'Etat en statistique appliquée 2010, dans la catégorie: Commerce et Marketing

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

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

- SALAMA Assurances générales ;
- SALAMA Assurances de personnes et FAMILY TAKAFUL ;
- E-SALAMA (vente par internet);

Cette stratégie repose sur l'utilisation d'un système d'information efficace et des outils modernes de gestion.

Dans ce domaine, la société SALAMA Assurance Algérie, grâce à des investissements énormes, a pris les dispositions suivantes :

- SALAMA Assurance Algérie s'est engagé en pionnier depuis 2004 à connecter tout son réseau directement au siège par le biais d'un système de communication VSAT qui est progressivement remplacé par un système de connexion ADSL et SHDSL ;
- SALAMA Assurance Algérie reste leader dans la mise en place d'un système d'information centralisé et la souscription des contrats d'assurance en ligne (on line)³¹.

1-2-2 Politique de prestation

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

- La consolidation continue de la prestation et de la qualité de service avec une vision centrée en direction du client et le souci d'indemniser les sinistres dans les plus brefs délais, à travers la création de centres de services qui auront pour vocation essentielle l'indemnisation directe au titre des garanties « dommages », après expertise des véhicules assurés.
- La concrétisation effective de sa politique de développement en termes de nouveaux produits et services³².

³¹ Idem

³² Idem

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

1-3 Avantages concurrentiels

La compagnie SALAMA Assurance peut se différencier par rapport à ses concurrents à travers les caractéristiques suivantes :

- Seule compagnie d'assurance « TAKAFUL » sur le marché Algérien et qui fait partie d'un groupe international coté à la bourse de DUBAI (SALAMA-IAIC).
- Son positionnement se veut durable dans l'assurance des risques des particuliers, des ménages, des PME et des assurances de personnes « FAMILY TAKAFUL », dont les potentialités sont énormes.
- La mise en place des centres de services pour l'indemnisation directe des assurés automobile (expertise et indemnisation au même moment et au même endroit) lui conférera à terme une grande notoriété et une crédibilité dans le marché.
- C'est la première société du marché qui a investi dans la création, sur des bases organisées, d'un nouveau réseau de proximité composé de conseillers (ères) spécialisés dans la vente de produits « TAKAFUL ».
- La société offre un nouveau produit d'assurance « assistance automobile » grâce à un partenariat avec la société Algérie Assistance dont SALAMA ASSURANCES est actionnaire, et qui fait partie du grand groupe d'assistance MAFPRE³³ ;

1-3-1 Produits commercialisés

La société SALAMA Assurance pratique l'assurance sur la base des techniques universelles auxquelles elle allie les principes de la « Charia » de l'Islam fondés sur la solidarité des assurés et la participation aux résultats.

Son objet social porte sur la pratique des opérations d'assurance et de réassurance. De ce fait, elle est habilitée à exercer l'ensemble des branches d'assurances codifiées par les textes réglementaires. Ces opérations portent sur la couverture de risques précisés dans l'objet social de la société, à savoir :

-Les Assurances Automobiles (Responsabilité Civile- Dommages).

³³ Idem

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

- Les Assurances des Risques Industriels
- Les Assurances Engineering et Construction
- Les Assurances des Risques Simples (commerces - habitations)
- Les Assurances de Transport Maritime, Terrestre et Aérien (corps, facultés)
- Les Assurances de Responsabilités Civiles diverses
- Les Assurances de Personnes (TAKAFUL FAMILY - accidents - groupe)
- L'Assistance voyage à l'étranger
- La Réassurance³⁴

1-3-2 Capacité technique

Durant ces neuf premières années d'activité, la société a réussi à acquérir un portefeuille d'assurés équilibré dans sa composante qui comporte autant d'entreprises clientes du secteur public que du secteur privé.

Afin d'offrir à sa clientèle des garanties d'assurance solides et diversifiées, elle a également noué des relations et négocié des couvertures adéquates avec le réassureur national CCR Algérie, les compagnies de réassurance mondiales les plus importantes financièrement et certains grands courtiers Européens.

Ces atouts lui permettent de proposer aux grandes entreprises nationales et étrangères, des niveaux de couverture performants en termes de garantie de leurs investissements, tant pendant la phase investissement que durant celle de l'exploitation. La proximité de ses réassureurs et de ses courtiers internationaux lui confère une grande souplesse dans la délivrance des couvertures d'assurance.

2-1 Evolution des principaux paramètres d'activité de Salama assurance

Au cours de l'année 2013, la société SALAMA Assurances a enregistré des résultats très positifs. Le tableau ci-dessous, nous donne le chiffre d'affaire de l'activité du Salama assurance, et leur évolution pendant la période 2005 à 2013.

³⁴ Idem

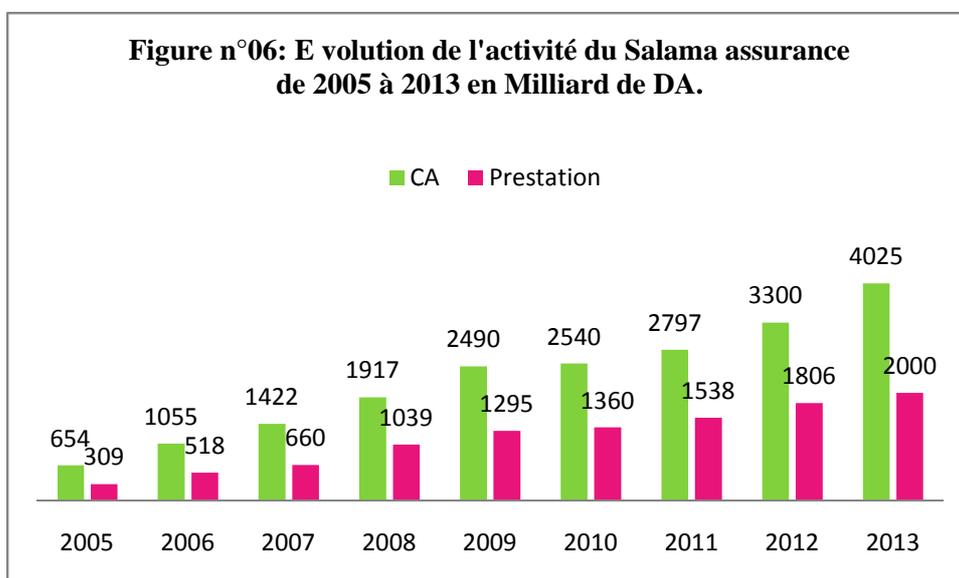
CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Tableau n° 04: Evolution d'activité du SALAMA assurance de 2005 à 2013.

Chiffre d'affaire et la prestation en milliards DA; Evolution en %.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CA	654	1055	1422	1917	2490	2540	2797	3300	4025
Evolution	23%	61%	35%	35%	30%	2%	10%	18%	22%
Prestation	309	518	660	1039	1295	1360	1538	1806	2000
Evolution	3%	68%	27%	57%	25%	5%	13%	17%	11%
prestation/CA	47%	49%	46%	54%	52%	54%	55%	55%	50%

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données du SALAMA assurance.



Source: réalisé par nos soins à partir des données du tableau n°03.

D'après le tableau n°04, nous constatons qu'au cours des années 2005 jusque 2013, la société SALAMA Assurances a enregistré des résultats très positifs à savoir :

Une évolution appréciable du chiffre d'affaires qui est passé de 1,422Milliard de DA en 2007 à 1,916 Milliards de DA en 2008 soit une croissance de 35%. (Le taux de croissance du marché était de 16% en 2007); cette évolution continuait à atteindre 2,490 Milliards de DA, en 2009, avec une évolution de 30% para port à 2008; ainsi 2,540 M de DA en 2010, avec une légère augmentation de 2% par apport à l'année précédente, cette évolution poursuivait à arriver à 2,797 M de DA, en 2011, avec une variation de 10% a l'année antécédente; cette

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

accroissement arrive jusque à 3,300 et 4,025 Milliards de DA pendant les années 2012, 2013 avec une mutation de 22%.

Le réseau de distribution s'est renforcé de 26 nouveaux points de vente³⁵.

La compagnie Salama Assurances compte lancer une filiale d'assurance des personnes dès cette année (2014) en association avec une compagnie algérienne, a indiqué son directeur général, Abdelhakim Hadjou.

Cette compagnie, qui a ouvert des agences dans 44 wilayas, contrôle 4,5% de parts de marché en 2013 contre 2,4% il y a cinq ans.³⁶

2-2 Les sept nouveautés en projet

1. Développement des assurances santé complémentaires pour suppléer à l'insuffisance du système du régime d'assurance de sécurité sociale CNAS ;
2. Nouveau produit d'assurance de responsabilité civile des mandataires sociaux ;
3. Nouveau produit d'assurances multirisque des musées et expositions artistiques ;
4. Nouveau produit d'assurances vol de portable ;
5. Mise en place d'un système d'information pour la vente des produits d'assurances par internet : e-salama ;
6. Un nouveau produit d'assurance est lancé, « assistance automobile » permettant la prise en charge de nos clients après une mobilisation de leurs véhicules ;
7. Extension du réseau de centre de services divers existants permettant l'indemnisation directe des assurés automobile (expertise et indemnisation au même moment et au même endroit)³⁷.

³⁵ Idem

³⁶ Selon Monsieur Abdelhakim Hadjou, Directeur Général de SALAMA ASSURANCES ALGERIE.

³⁷ Idem

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

2-3 Qu'est-ce qui différencie le Takaful de l'assurance conventionnelle?

Les théologiens musulmans considèrent que l'assurance conventionnelle est "haram" ou illicite pour les raisons suivantes car elle comporte les éléments suivants: « Riba » ou taux intérêt considéré comme « usure »; « Maisir » ou jeu de hasard et le « gharar » ou l'incertitude.

Le modèle acceptable par les théologiens musulmans est une combinaison entre la mutualité (ségrégation des fonds) et des principes de la charia (souscription des risques licites et investissements exempts de Riba)

- 1- Un contrat d'assurance islamique ou Takaful doit être basé sur la fraternité et la solidarité ; donc la prime est considérée comme contribution ou don à la communauté des sociétaires et non comme prime a fonds perdus comme c'est le cas en assurance conventionnelle;
- 2- Le conseil religieux est une instance incontournable garantissant la conformité de toutes les procédures, polices d'assurance, opérations et investissements avec les fondements de la Charia;
- 3- Séparation des fonds: la compagnie Takaful ou islamique doit être organisée comme une société mutuelle avec séparation claire entre le fonds des sociétaires et celui des actionnaires;
- 4- Tout profit résultant des opérations de souscription doit être reversé au fonds des sociétaires. En cas de perte, un prêt –sans intérêt- est requis de la part des actionnaires, à charge pour le fonds des sociétaires de le rembourser sur les surplus à venir;
- 5- L'investissement se doit d'être auprès d'institutions islamiques et dans des instruments « halal » exempt de toute forme d'intérêt ou « Riba » ;
- 6- La compagnie Takaful doit céder ses risques a des réassureurs Takaful ou Retakaful³⁸.

³⁸ Toufik CHEDDADI: « L'assurance Islamique ou Takaful a-t-elle un avenir en Algérie», Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique , Université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Les compagnies d'assurance TAKAFUL dont la perception est très positive par le consommateur Algérien car il est très attaché aux principes de sa religion, pour le moment seule la compagnie d'assurance Salama qui a ouvert un guichet Takaful en Algérie, mais le manque de communication a conduit les consommateurs d'assurance à ignorer ce genre d'assurance.

De plus, l'inexistence d'une sharia board (conseil de supervision de la charia) en Algérie met en cause les produits vendus par les compagnies d'assurance d'un côté et par les banques islamiques de l'autre. Ceci nous conduit à la conclusion suivante : La finance islamique en général et l'assurance en particulier ne peut pas pénétrer le marché algérien sans la satisfaction de deux conditions : d'une part, adopter une législation adéquate avec les principes de la finance islamique (conforme à la charia), d'autre part, mettre en place une charia board afin de contrôler et de surveiller les produits financiers selon les 4 principes de la finance islamique.

Section 3 : Analyse des résultats de l'enquête

Afin de réaliser notre étude sur les assurances classiques et l'assurance takaful en Algérie, ainsi pour comprendre la place de celles-ci; la méthode la plus adoptée à la nature des informations à collecter sur le terrain est « l'enquête par questionnaire ». L'utilisation d'un échantillon représentatif de la population nous permettra d'avoir une connaissance approfondie du marché des assurances.

Nous avons adopté dans cette section la présentation et le déroulement de notre enquête sur le terrain et en deuxième lieu, l'analyse des résultats de l'enquête.

1-1 Présentation et déroulement de l'enquête

Nous avons opté dans ce travail d'enquête, pour un questionnaire composé de plusieurs questions fermées, et cela dans le but de comprendre, analyser et comparer les réponses des différents enquêtés.

1-1-1 L'objet de l'étude

L'assurance takaful est l'une des principales branches qui interviennent dans la dynamique du marché des assurances en Algérie, notre préoccupation porte sur la connaissance, la détection et l'analyse des principaux facteurs qui freinent et retardent la demande et le développement de l'assurance takaful en Algérie.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

1-1-2 La collecte des données

Afin de pouvoir étudier et de détecté la situation de l'assurance takaful en Algérie, il faudra rassembler des informations nécessaires pour notre tâche. À travers ce point on exposera les principales étapes qu'on a suivies pour réunir les données.

1-1-3 Le choix de la méthode d'étude

Procéder à un tel recensement est souvent impossible : la taille de la population et sa dispersion géographique rendent le procédé trop long et trop coûteux. En réalité, les lois de probabilité montrent que l'observation -sous certaines conditions- d'une partie de la population est suffisante.

L'enquête par questionnaire est la méthode la plus adoptée à la nature des informations à collecter et à l'objet de l'étude.

1-1-4 Construction de l'échantillon

Pour atteindre l'objectif de notre étude, il nous faudra étudier les comportements, les habitudes, et opinions d'une catégorie bien précise de la population, dans ce cas nous avons opté pour les citoyens de la wilaya de Bejaia. Ces personnes représentent un échantillon ciblé, déterminé et défini comme la population totale sur laquelle on a besoin d'information et elle est déterminée conforme aux critères suivants :

- L'unité statistique : le public de la wilaya de Bejaia ;
- Emplacement géographique : la wilaya de Bejaia ;
- Période de référence : mois Juin ;
- Taille de l'échantillon : dans notre cas on fixe la taille de l'échantillon à $n = 50$ personnes.

1-1-5 La réalisation de l'enquête

L'enquête a été entamée le 1 Juin 2014 et elle s'est terminée le 30 Juin 2014 en utilisant l'entretien face à face à fin de s'assurer une compréhension exacte des questions posées. L'enquête s'est déroulée au niveau de la wilaya de Bejaia, les questionnaires ont été distribués un peu par tout, sur le lieu de travail (entreprises privés et publiques, établissements d'éducation... etc.), dans les rues, et à domicile.

1-1-6 Codification des résultats de l'enquête

Pour l'encodage des résultats, nous avons utilisé le logiciel Microsoft Office Excel2007. En effet, notre première étape est la saisie des données contenues dans les questionnaires. Ensuite nous avons procédé aux traitements de ces données à l'aide de ce logiciel qui a abouti aux différents résultats sous forme des tableaux et des graphes.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

2-1 Analyse des résultats de l'enquête

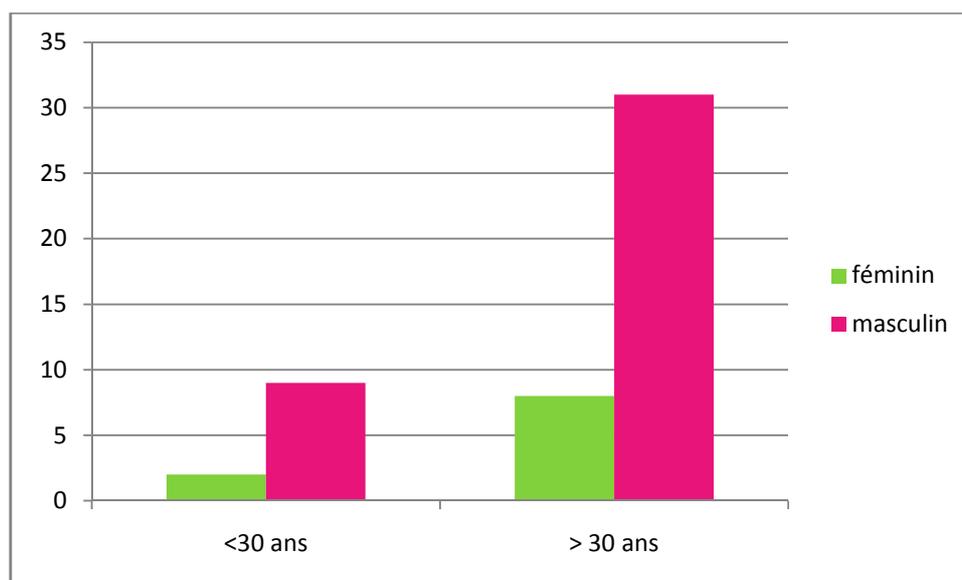
Ce point permet de connaître la structure globale de l'échantillon, nous commençons par le profil des enquêtés, ensuite leurs comportements, leurs idées sur l'assurance takaful au niveau de la wilaya de Bejaia.

2-1-1 Caractéristique de l'échantillon

2-1-1-1 La répartition des répondants selon l'âge et le sexe

La figure n°07, présente la répartition des répondants à notre questionnaire selon leurs âges et leurs sexes.

Figure n° 07: La répartition des répondants par sexe et l'âge



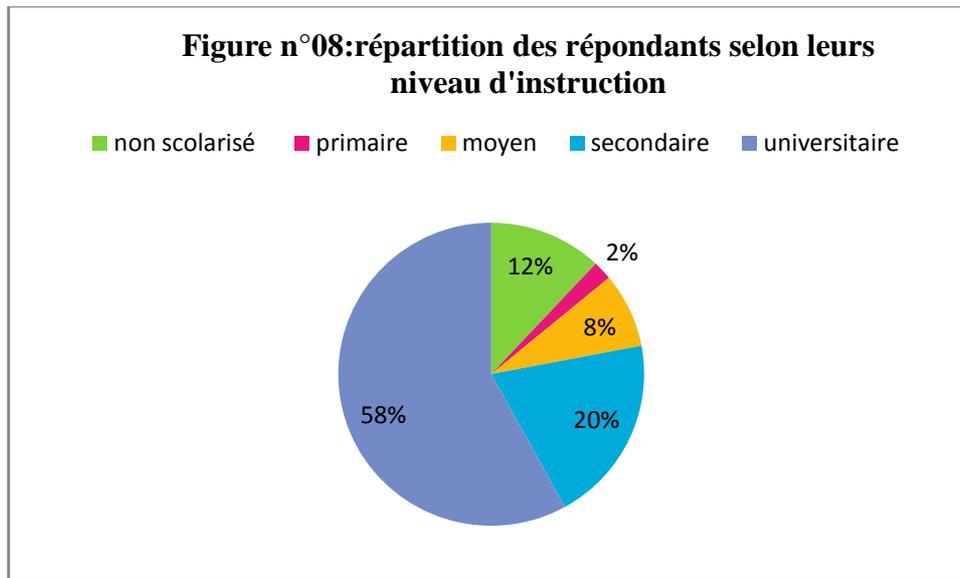
Source: Graphique réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

D'après la figure n° 07, on note que la plupart de population enquêtée est dans sa majorité masculine avec 80%, par contre la population féminine représente 39 % de notre échantillon. Et selon l'âge nous constatons que 78% leurs âge est supérieure à 30 ans, et le reste 22% inférieure à 30 ans.

2-1-1-2 Catégorie niveau d'instruction

La figure n°08 représente la répartition des répondants selon leur niveau d'instruction, et le nombre de répondants à cette question est 100%.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

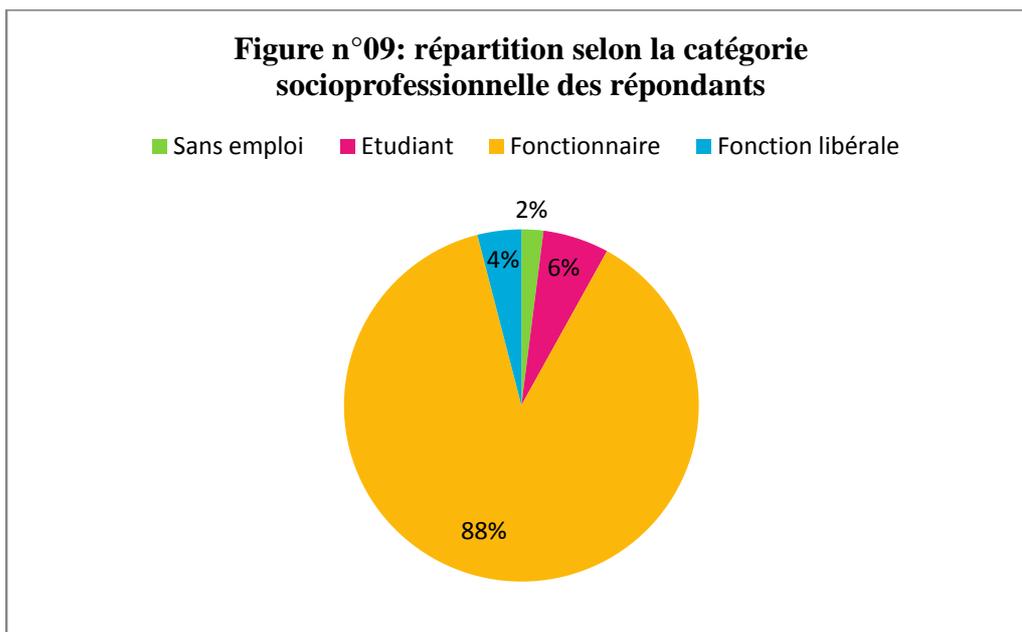


Source: Graphique réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

D'après la figure n°08, nous constatons que plus que la moitié, soit 58% de nombre de répondant à notre questionnaire ayant un niveau universitaire, 20% ayant un niveau secondaire, 12% non scolarisé, 8% au niveau moyen et 2% au niveau primaire.

2-1-1-3 Catégorie socioprofessionnelle des enquêtés

La figure n°09, nous donne la répartition des répondants selon leur nature de l'activité.



Source: Graphique réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

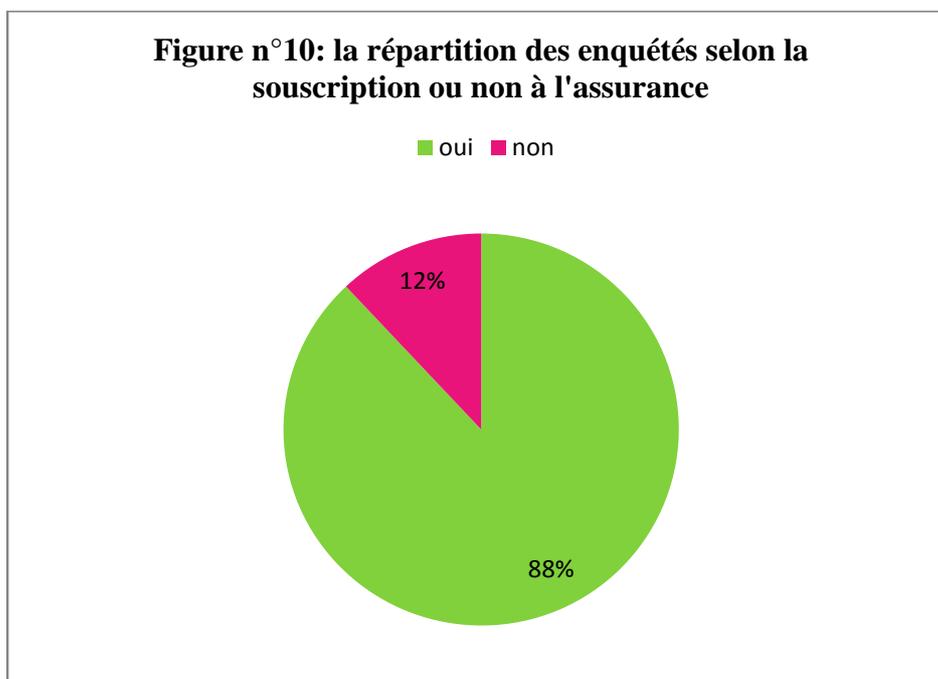
D'après la figure n°09, nous constatons que 88% de nombre des répondants sont des fonctionnaires, 6% sont des étudiants, seulement 4% aux fonctions libérale et 2% sans emploi.

2-1-2 Présentation de la compagnie d'assurance

L'identification des compagnies d'assurance se fait à travers la présentation de ses éléments suivants :

2-1-2-1 La répartition des enquêtés selon la souscription ou non à l'assurance

Pour s'avoir des autres réponses concernons les compagnies d'assurance il faut s'avoir est ce que les répondants sont assurés ou non.



Source: Graphique réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

D'après la figure n°10, nous constatons que 88% des enquêtés sont assurés et 12% ne sont pas assurés.

2-1-2-2 La répartition selon le statut de compagnies souscrites

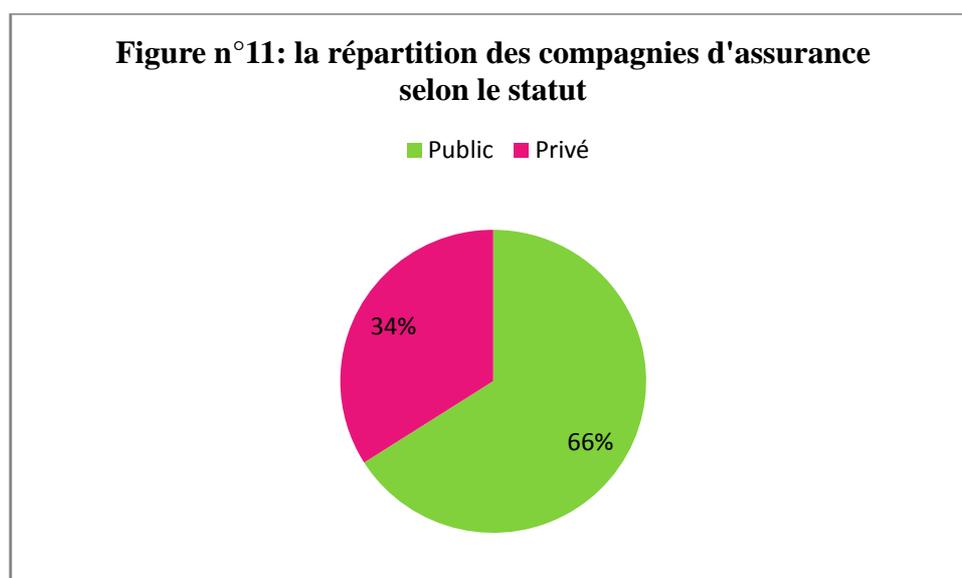
Le nombre de répondant à la question relative au statut de la compagnie est de 88%, le tableau n°04 illustre la répartition des compagnies selon leurs statuts (public, privé, mixte).

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Tableau n°04 : Le statut des compagnies d'assurance

Nom de la compagnie	Public	Privé	total
SAA	18	0	18
CAAT	5	0	5
CAAR	4	0	4
2A	0	5	5
ALLIANCE	0	2	2
CASH	3	0	3
GAM	0	1	1
TRUST	0	2	2
SALAMA	0	1	1
CRMA	3	0	3
TOTAL	33	11	44

Source : Enquête personnelle



Source: Graphique réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

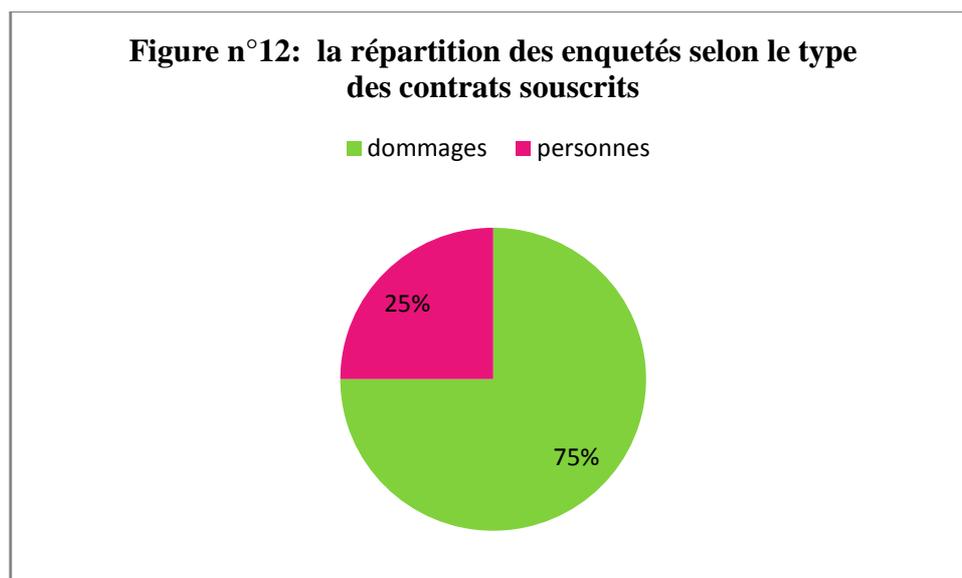
CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

D'après la figure n°11, nous constatons que dans la ville de Béjaia, la plupart des enquêtés sont assurés au niveau des compagnies à statut public, soit 66% ; et les restes 34% sont assurés au niveau des compagnies privés.

Nous constatons donc que le marché des assurances est dominé par les agences publiques en raison de divers facteurs, selon quelques réponses en prend à titre d'exemple : l'ancienneté des compagnies publiques, les mentalités des individus envers le privé (manque de confiance).

2-1-2-3 La répartition des enquêtés selon le type les contrats souscrits

Le nombre des répondants à cette question sont 44 personnes parce que les autres non ne sont pas assurés.



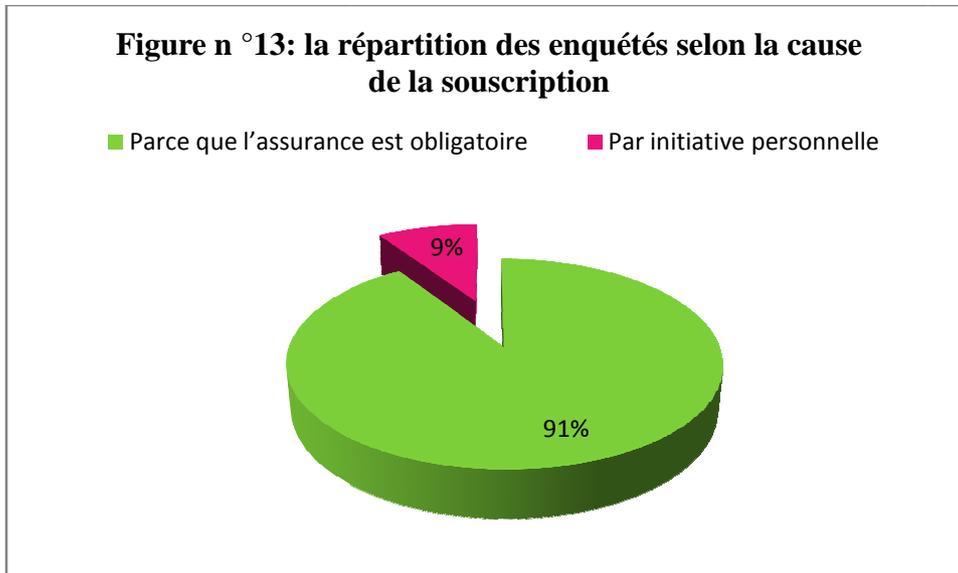
Source: Graphique réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

D'après la figure n°12, nous constatons que l'assurance dommage dominer l'assurance de personne, la plupart des répondants 75% ont choisi l'assurance dommage et 25% qui restent ont choisi l'assurance de personnes.

Après la réorganisation du secteur des assurances en 2011 (l'ordonnance 06/04), notamment marquée par la séparation de la branche des assurances des personnes de celle des dommages est freiné le processus de l'assurance de personne.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

2-1-2-4 La répartition des enquêtés selon la cause de la souscription

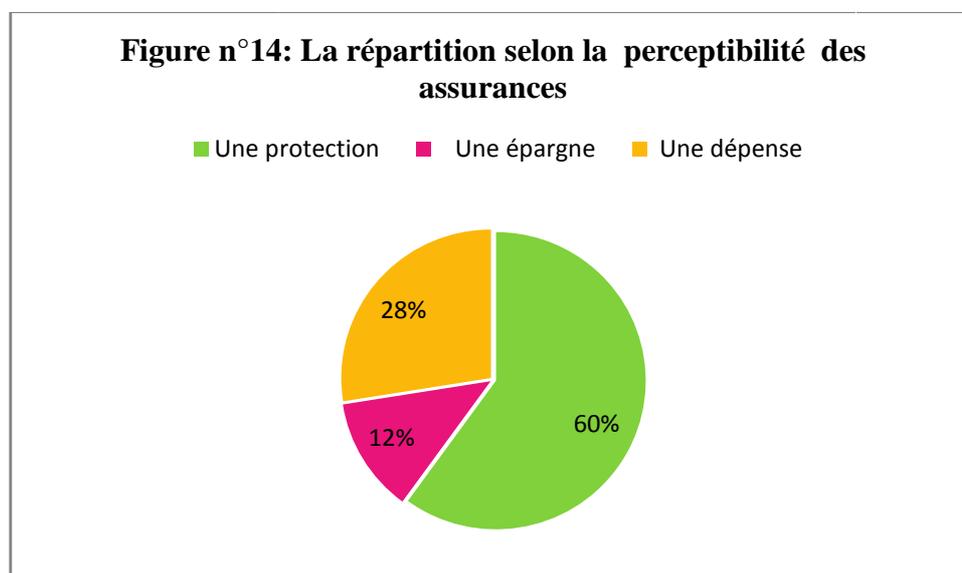


Source : Graphique réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

Il est clair que le caractère obligatoire est la cause principale de la souscription de nos enquêtés avec 91%, de notre échantillon, par contre 9% des enquêtés ont déclaré qu'ils sont souscrits volontairement.

2-1-2-5 La répartition selon la perceptibilité de l'assurance

Les points de vu des personnes envers les assurances sont divers, dans cette question on va essayer de s'avoir les différents poits de vu de nos enquêtés.



CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Source: Graphique réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

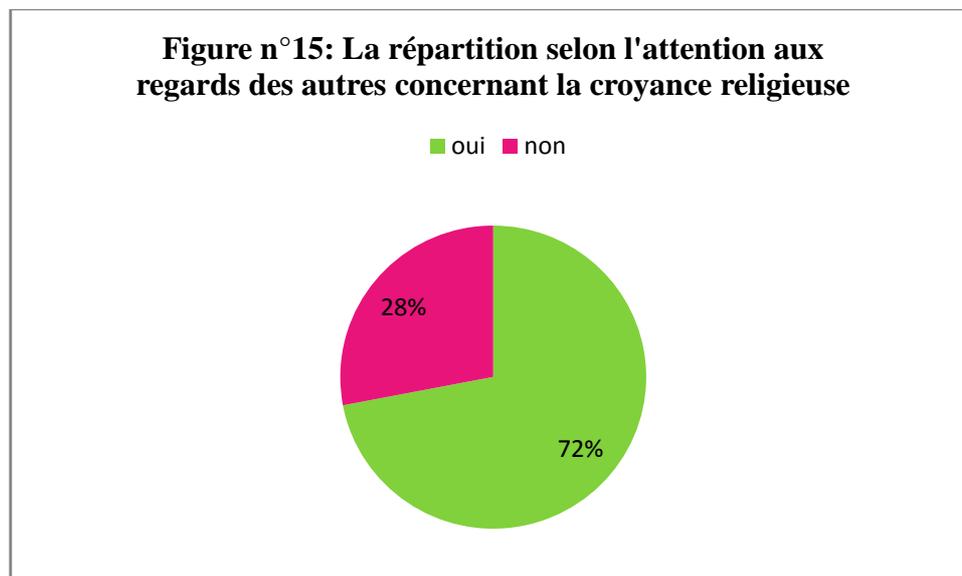
Dans la figure n°14, nous constatons que la majorité de nos enquêtés, soit 60%, voient que l'assurance représente pour eux une protection, par contre 28% disent que l'assurance représente pour eux une dépense, et seulement 12% déclarent que c'est une épargne.

2-1-3 la religion et l'assurance

Dans cette partie on parle sur la religion, la religion joue un rôle important dans les décisions des plupart des personnes surtout les musulmans.

2-1-3-1 La répartition selon l'attention aux regards des autres concernant la croyance religieuse

Dans la figure n°15, nous allons analyser le nombre de personnes qui accordent de l'importance aux regards des autres concernant leurs religions.



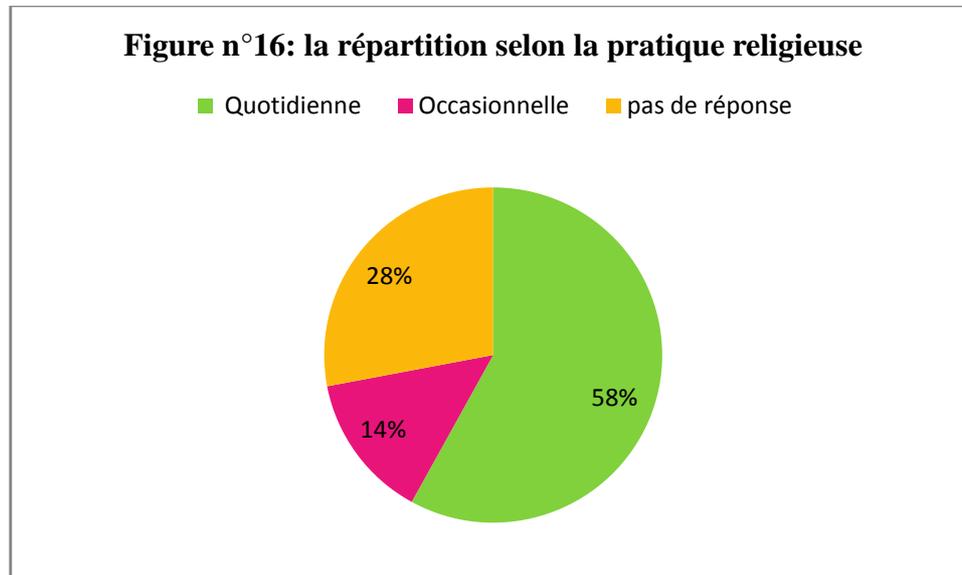
Source: Graphique réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

Dans la figure n°15, nous constatons que la plupart des répondants 72% fait l'attention aux regards des autres concernant la croyance religieuse, et le reste 28% ne fusement pas l'attention aux regards des autres concernant la croyance religieuse, ils sont considérez ca comme une démarche personnel.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

2-1-3-2 La répartition selon pratique religieuse

Le nombre des répondants à cette question est 77%.



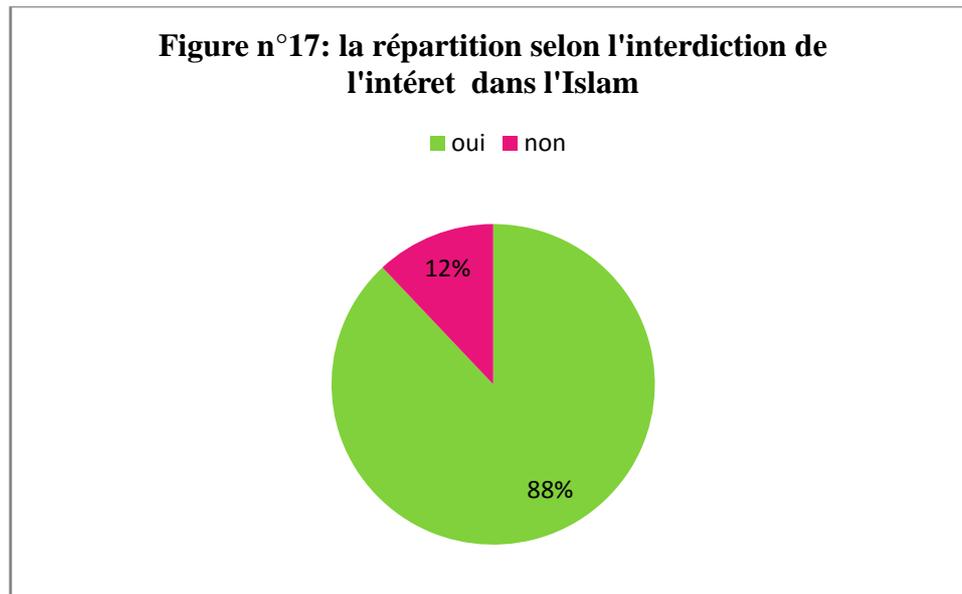
Source: réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

D'après la figure n°16, nous constatons que 58% des répondants leurs pratique religieuse est quotidienne, 14% occasionnelle, et 28% sans repense.

2-1-3-3 La répartition selon l'interdiction de l'intérêt dans l'islam

La figure n°17 représente la répartition des répondants selon leurs avis concernons l'interdiction de l'intérêt dans l'islam.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie



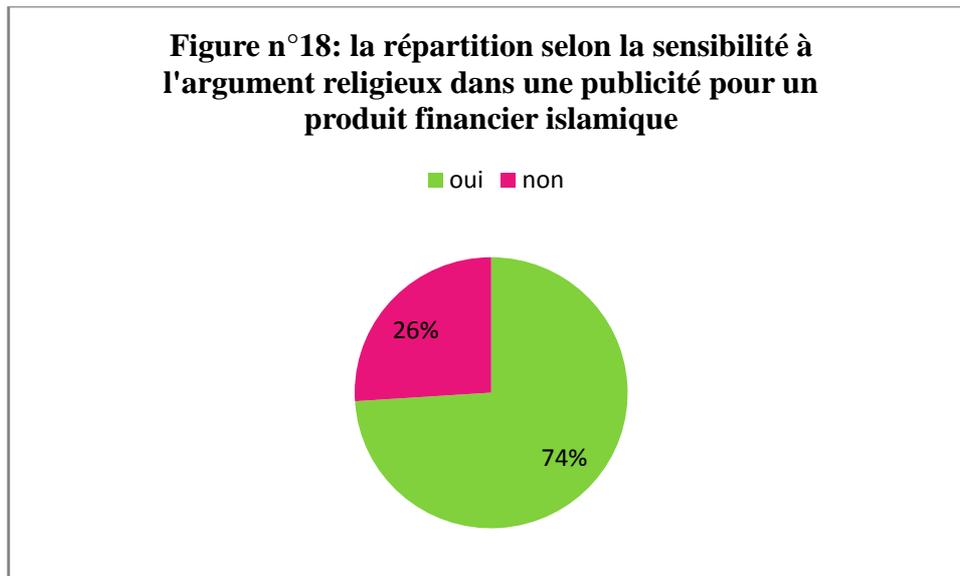
Source: réaliser par nos soins à partir des données de notre enquête.

D'après la figure n°17, nous constatons que 88% considèrent que l'interdiction de l'intérêt dans l'islam est un principe fondamental, parce que il n'y a pas de différence en islam entre intérêt et usure, Il n'y a pas non plus en islam de différence entre les prêts à intérêt destinés à la consommation et les prêts à intérêt destinés à l'investissement, Il n'y a pas non plus en islam de différence entre les intérêts qui augmentent au fil du temps quand le débiteur ne parvient pas à régler sa dette, et les intérêts fixés une fois pour toutes au moment du prêt. Le fait de percevoir des intérêts grâce à un compte épargne, c'est également percevoir de l'intérêt. De plus, il faut savoir que si l'islam a interdit de percevoir de l'intérêt sur les prêts, il a aussi interdit de contracter un emprunt à intérêt et de verser cet intérêt. Et 12% voyons le contraire.

2-1-3-4 La répartition selon la sensibilité à l'argument religieux dans une publicité pour un produit financier islamique

Nombre des répondants à cette question est 100%.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie



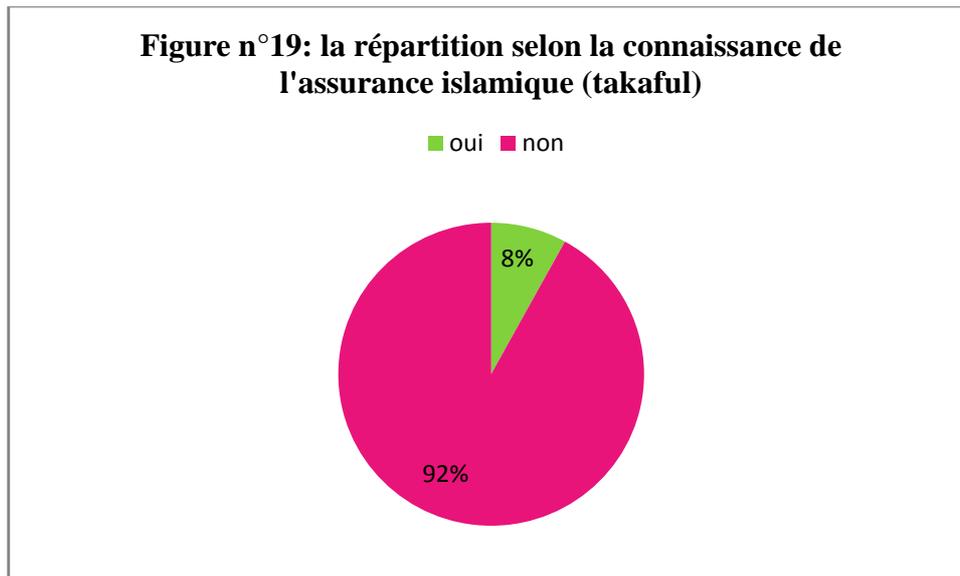
Source: réalisé par nos soins à partir des données de notre enquête.

D'après la figure n°18, nous constatons que 74% des répondants disent oui, ils ont déclaré qu'ils ont prêts à accepter les services des banques islamiques même s'ils ont plus chers que ceux proposés par les banques traditionnelles, et seuls 26% des répondants sont réagir à l'inverse.

2-1-3-5 La répartition selon la connaissance de l'assurance Islamique (assurance TAKAFUL)

Pour s'avoir la l'importance et la place actuelle de l'assurance takaful il faut d'abord s'avoir a ce que toute le monde connaisse ce type de l'assurance.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie



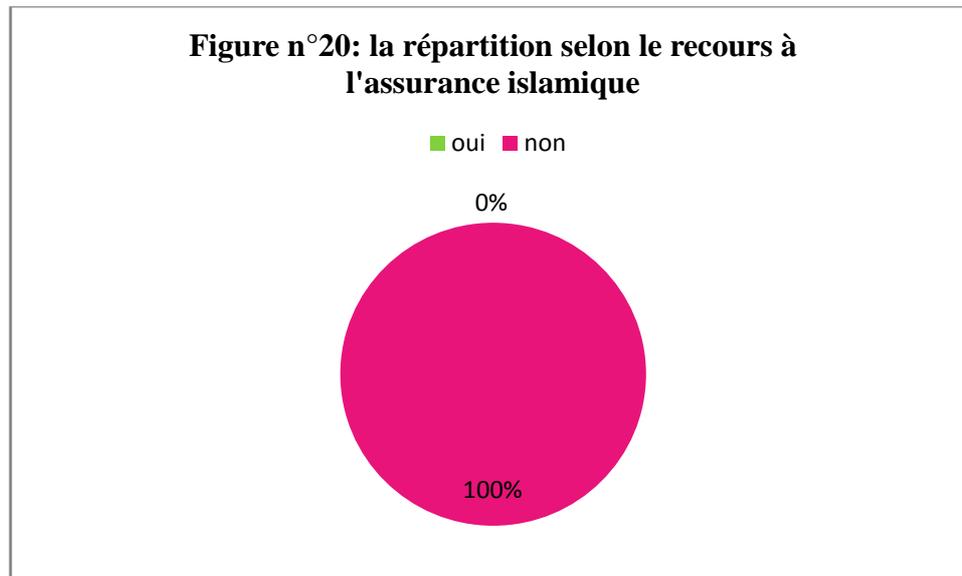
Source: réaliser par nos soins à partir des données de notre enquête.

D'après la figure n°19, nous constatons que 92% des enquêtés ne connaissent pas l'assurance takaful, à cause d'un manque d'information sur ce sujet, beaucoup disent que les banques islamiques ne sont pas vraiment différentes des banques classiques et jouent sur les mots, la sémantique et ainsi de suite en employant des mots arabes qui sonnent très islamiques mais que, si vous grattez un peu, vous voyez que ce n'est pas si différent des produits financiers classiques. Donc, cette préoccupation existe. Seulement 12% des enquêtés ont connaissance le sens de l'assurance takaful.

2-1-3-6 la répartition selon la souscription à l'assurance islamique

La figure n°20 représente la répartition des répondants selon leurs recours à l'assurance islamique.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie



Source: réaliser par nos soins à partir des données de notre enquête

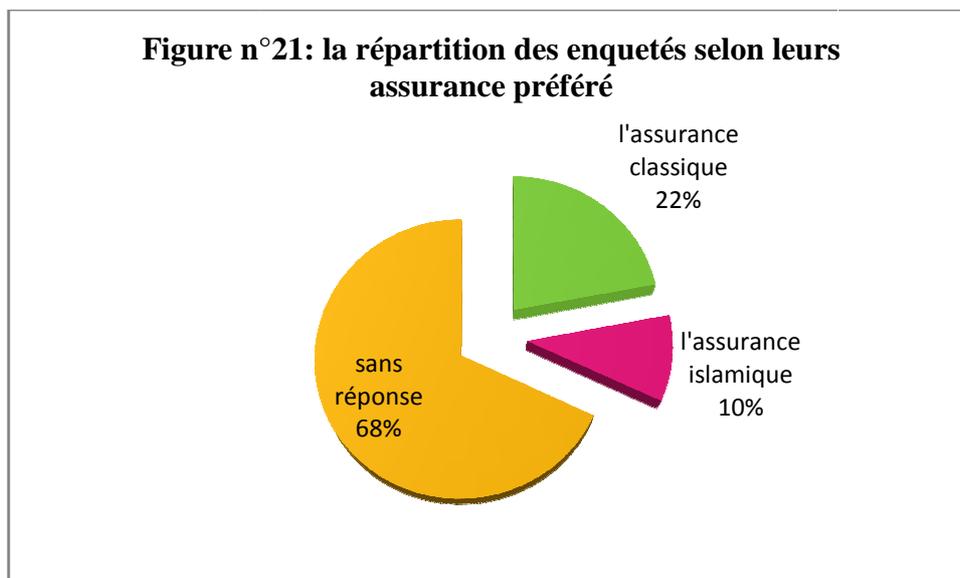
D'après la figure n°20, nous constatons que 100% des répondants répondons non, c'est-à-dire personne n'a pas un souscrire à l'assurance islamique. Parce que la plupart ne connaissez pas l'assurance takaful surtout. Ils ont parlé sur la finance islamique mais non pas sur l'assurance takaful, et le problème toujours s'est le manque d'information et d'orientation

2-1-3-7 La répartition selon la préférence de l'assurance traditionnelle ou bien l'assurance Islamique

Dans la figure n°21, nous avons présenté la répartition des répondants selon leur préférence de l'assurance classique et l'assurance islamique.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Figure n°21: la répartition selon la enquêtés préférence de l'assurance traditionnelle ou bien l'assurance Islamique



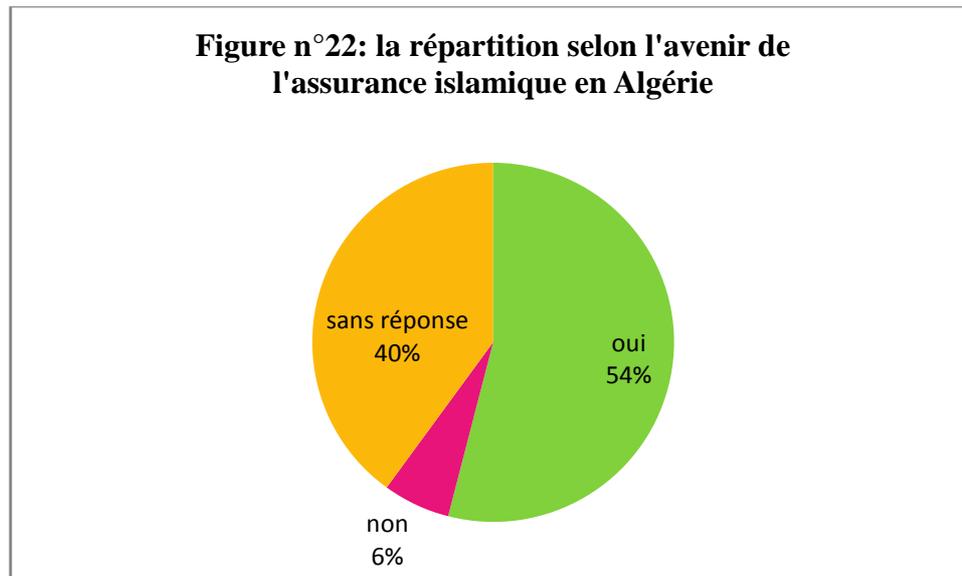
Source: réaliser par nos soins à partir des données de notre enquête

D'après la figure n°21, nous constatons que 68% n'ont pas répondu, car il ya le manque de connaissance des principes de Takaful par le public et scepticisme sur sa tolérance – en particulier dans l'assurance vie, manque d'information et de Statistiques sur la réceptivité des musulmans, 10% préfère l'assurance takaful après une recherche sur l'internet pour comprendre les principes de l'assurance islamique, et les restes 22% préfère l'assurance classique parce qu'ont l'habitude d'entendre ce nom et ses principes.

2-1-3-8 La répartition selon l'avenir de l'assurance Islamique en Algérie

La plupart des répondant sont fait une recherche sur le thème par curiosité, c'est-à-dire que il sont intéressées à ce type de l'assurance.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie



Source: réaliser par nos soins à partir des données de notre enquête

D'après la figure n°22, nous constatons que 54% des répondants ont dit oui, après avoir effectué une recherche sur l'assurance islamique, ses principes, et le développement de ce type d'assurance dans les autres pays musulmans, ils ont une idée positive à ce sujet, ils ont confiance en ce type d'assurance, et ils espèrent avoir un avenir à l'assurance islamique en Algérie; 40% n'ont pas répondu à cette question, car ils ne sont pas informés sur ce type d'assurance, et 6% ont dit non parce qu'ils ne sont pas sûrs que ce type d'assurance réussisse en Algérie.

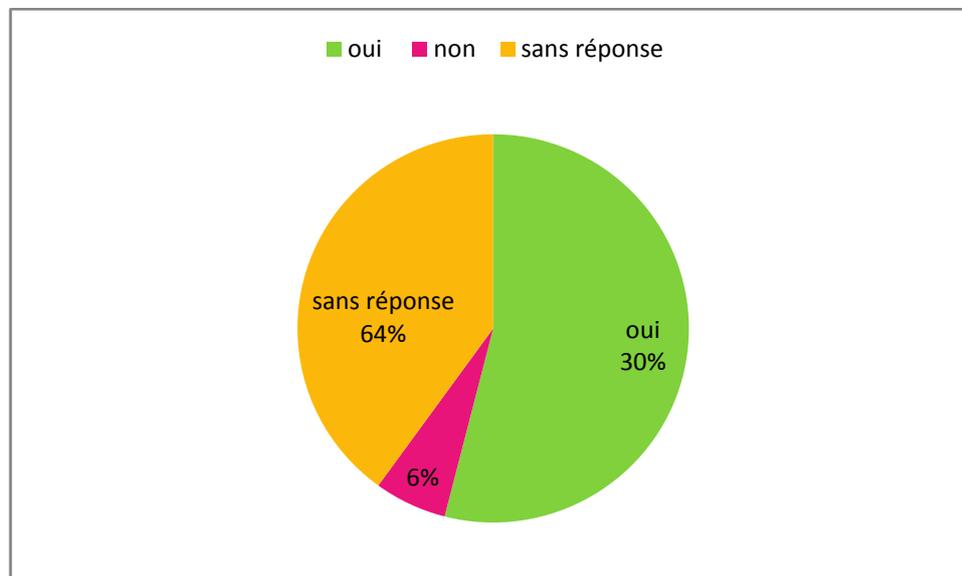
La réglementation du contrôle des assurances en Algérie stipulée dans la loi 95-07 modifiée et complétée par la loi 06-04 ne prévoit pas de normes spécifiques applicables aux sociétés qui pratiquent l'assurance islamique, ce que nous considérons comme un obstacle au développement de ce type d'assurance, nous avons proposé quelques pistes de réflexion inspirées des normes de l'IFSB (Islamic Financial Services Board).

2-1-3-9 La répartition selon la possibilité de l'assurance islamique soit une alternative pour l'assurance traditionnelle.

La figure n°23, représente le point de vue des citoyens sur la possibilité de l'assurance islamique d'être une alternative pour l'assurance classique.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

Figure n°23: la répartition selon la possibilité de l'assurance islamique d'être une alternative pour l'assurance traditionnelle.



Source: réaliser par nos soins à partir des données de notre enquête

D'après la figure n °23, nous constatons que les repenses à cette question sont les même avec la question précédente, 30% dit oui, voir que presque il ya pas beaucoup de différance entre les deux type d'assurance, 64% sans réponses, et 6% dit non.

Le développement de cette industrie dépendra principalement de sa capacité à se différencier de l'assurance classique et de la demande qui ne fera qu'augmenter dans l'avenir³⁹.

Conclusion

Les résultats de notre enquête montre que l'adhésion de la majorité de nos enquêtés aux contrats d'assurance dommages, parce que la majorité des enquêtés ont, des voitures et l'assurance de ces dernières sont obligatoires. La plus part des enquêtés de la wilaya de Bejaia considèrent l'assurance comme une protection donc ils ont connais le rôle de l'assurance. La plupart des enquêtés ne connaissent pas l'assurance takaful et ses principes. Le pourcentage

³⁹ M. Djameleddine Laguer: « La TAKAFUL comme alternative à l'assurance traditionnelle »; Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique , Université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011.

CHAPITRE III: Essai d'analyse de la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie

des souscripteurs à cette assurance est nul, à cause de plusieurs facteurs, comme l'insuffisance de l'orientation et l'information sur ce type d'assurance.

Le secteur algérien des assurances est en train de réaliser des performances acceptables, mais en d'autre part il souffre de plusieurs lacunes à savoir : la baisse de pouvoir d'achat, l'insuffisance des cadres compétant, le manque de culture d'assurance chez les Algériens.

L'assurance islamique en Algérie est assez développé dans les années précédentes, à cause de plusieurs défis comme, l'existence de plusieurs modèles, pénurie de personnel d'assurance formé convenablement et qualifié sur le concept Takaful, manque de connaissance des principes de Takaful par le public et scepticisme sur sa tolérance – en particulier dans l'assurance vie, manque d'information et de statistiques sur la réceptivité des musulmans, la gestion de la croissance explosive et l'incapacité d'exploiter son potentiel, l'innovation du produit, le manque des canaux de distribution avec un petit nombre d'acteurs, le manque de réassurance disponible à l'intérieur du mouvement Takaful limitant ainsi la couverture disponible aux assurés, et le peu des stratégies promotionnelles et de marketing.

Mais ces dernières années le potentiel du système Takaful en Algérie est énorme car le taux de pénétration de l'assurance vie ne dépasse pas un pourcent (0,03%) du PIB. Nombre de défis auxquels doivent faire face les opérateurs de Takaful sont de nature stratégique étant donné que ce marché essaie de se mettre en place. Alors que les compétences et les ressources peuvent être empruntées aux marchés de l'assurance traditionnelle, certains investissements sont nécessaires à l'établissement de cette nouvelle industrie.

Ceci nous conduit à la conclusion suivante :

La finance islamique en générale et l'assurance en particulier ne peut pas pénétrer le marché algérien sans deux conditions :

Assoir une législation adéquate avec les principes de la finance islamique (conforme à la charia).

Mettre en place une charia board afin de contrôler et surveiller les produits financiers selon les principes de la finance islamique.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

L'assurance joue un rôle primordial dans les activités économiques. C'est ce qui explique le poids et la place qu'occupe le secteur des assurances dans l'économie moderne.

L'Algérie semble encore accumuler un retard important dans ce domaine. Ce secteur tarde à se développer en Algérie malgré les efforts déployés par les pouvoirs publics notamment par la promulgation de la loi 06/04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances qui exige la séparation entre l'assurance-personnes et l'assurance dommages.

L'assurance islamique a connu un commencement timide au cours des années quatre-vingt dans des pays comme le Soudan, le Pakistan ou la Malaisie. La toute première expérience remonte à 1978 avec la création par la Faisal Islamic Bank du Soudan, d'une société d'assurance islamique¹ dans le but d'assurer les marchandises acheminées par voies maritimes et appartenant à la banque.

Mais c'est au cours des années quatre vingt dix du siècle passé que la pratique de l'assurance islamique s'est généralisée un peu partout dans le monde musulman.

Au moment où les pays musulmans déploient des efforts considérables pour consolider leurs économies et assainir les bases d'un développement durable, ces initiatives ne peuvent être menées à bien en l'absence d'un système d'assurance solide et performant visant à protéger les agents économiques contre les divers risques qui caractérisent la vie des sociétés modernes. Si le secteur des assurances a longtemps été marginalisé pour des raisons économiques (faiblesse des activités, fuite de capitaux, manque d'infrastructures, etc.) le facteur religieux ne pourrait être totalement exclu. Bien que le système d'assurance islamique Takaful ne soit pas fondamentalement différent de l'assurance sociale ou assurance mutuelle conventionnelle, il reste impératif de débarrasser l'assurance dite de type privé ou commercial des éléments jugés litigieux du point de vue de la Charia.

En Algérie, le marché est régi par une seule réglementation (assurance conventionnelle), à laquelle toutes les compagnies doivent se conformer. En l'absence d'un cadre réglementaire

¹ Uthman Ba Bakr Ahmad, *Pratiques économiques islamiques contemporaines*, Tome 2, Actes du Colloque n°43, Institut Islamique de Recherche et de Formation, Banque Islamique de Développement, Djeddah, 2000, p.509.

Conclusion générale

spécifique au Takaful, la seule référence à tenir en compte, pour mesurer l'impact sur la clientèle des nouvelles formules Takaful lancées par Salama, est l'évolution des activités de Salama. En effet, au moment où le marché réalise un chiffre d'affaires de 4 milliards de dinars au cours de l'exercice 2013 et des bénéfices de 200 millions de dinars, accaparé 4,5% de parts de marché en 2013 contre 2,4% il y a cinq ans.

Pour la récolte des données sur notre sujet, nous avons réalisé une enquête par questionnaire.

Notre population ciblée était constituée des personnes de la wilaya de Bejaia qui peuvent répondre à notre questionnaire, auprès de laquelle nous tirons un échantillon occasionnel de 50 personnes.

Les résultats de notre enquête peuvent se résumer comme suit :

- La quasi-totalité des personnes enquêtées soit 58 %, ont un niveau d'instruction élevé (universitaire) ;
- La quasi-totalité de personnes enquêtées soit 88 %, sont des fonctionnaires.
- La plupart des nos enquêtés soit 88 %, ont affirmé qu'ils sont assurés.
- La majorité des personnes enquêtés souscrivent auprès d'une compagnie d'assurance soit 66 %, ont affirmé qu'ils sont inscrits en sociétés d'assurance public;
- La majorité des personnes enquêtés souscrivent auprès d'une compagnie d'assurance soit 75 %, ont affirmé qu'ils sont inscrits en assurance dommages;
- Presque la moitié de nos enquêtés soit 44 %, disent que l'assurance est une protection ;
- La majorité des personnes enquêtés soit 72%, faisant l'importance au regard des autres concernant leurs croyances religieuses ;
- Presque la moitié de nos enquêtés soit 58%, leurs pratiques religieuses est quotidienne ;
- La quasi-totalité des sujets enquêtés soit 88 %, considérons que l'interdiction de l'intérêt dans l'islam est un principe fondamental ;
- La plus part des enquêtés soit 92%, ne connaissent pas l'assurance takaful, à cause de l'ignorance de l'existence de cette assurance ;
- aucun de nos enquêtés à un recours à l'assurance islamique ;
- parmi nos enquêtés on a 22% qui préfèrent l'assurance classique, seulement 10%, l'assurance takaful, et le reste sans réponses ;
- Plus que la moitié de nos enquêtés soit 54%, espèrent qu'il y a un avenir pour l'assurance takaful en Algérie;

Conclusion générale

- Seulement 30%, de nos enquêtés sentir que l'assurance islamique peut être une alternative pour l'assurance classique.

Les résultats de notre enquête, montre que la plus part des enquêtés ne connaissent pas l'assurance takaful et ses principes. Le pourcentage des souscripteurs à cette assurance est nul, à cause de plusieurs facteurs, comme l'insuffisance de l'orientation et l'information, l'absence d'une compréhension des mécanismes de l'assurance islamique, constitue un frein pour le développement du Takaful.

Donc, si l'assurance takaful reste à ce niveau elle ne pourra jamais être une alternative pour l'assurance classique facilement.

Bibliographie

Références bibliographique

Les ouvrages :

1. COULBAULT.F, ELIASHBERG.C, LATRASSE. M: « Les grands principes de l'assurance », 5^{ème} édition, Largus, Paris, 2002.
2. COULBAULT. F, ELIASHTIBERG.C, LATRESE. M, «les grands principes de l'assurance »,6^{ème} édition, LARGUS. Paris .2003 ;
3. COUBAULT.F « Assurance de personnes», édition LARGUS, Paris, 2012 ;
4. COUIBAULT, François. ELIASHBERG, Constant. LATRASSE, Michel. Les grands principes de l'assurance. LARGUS-Lamy, 1995 ;
5. Couilbault. f, Eliashberg. C : les grands principes de l'assurance, 10^e édition, l'argus, 2011 ;
6. CHAUFTON A: Les Assurances : Etude théoriques et pratiques, Paris, 1884.
7. HENRIET. D, ROCHET. C « microéconomies de l'assurance», economica, Paris 1991 ;
8. Jeans Bigot, Jean-Louis bellando, Mickaël hagopian, jacques moreau, gibbert Parleani : « traité de droit des assurances », Delta, 1996 ;
9. Luc grynbaum, assurances, l'argus, 2012 ;
10. PETAUTUON. P: «Théorie et pratique de l'assurance vie », 3^{ème} édition, Dunod, Paris, 2004.
11. TAFIANI.B : « les assurances en Algérie, étude pour meilleure contribution à la stratégie de développement », édition ENAP et OPU 1984 ;
12. TAFIANI, Boualem ; Les assurances en Algérie. Alger : OPU et ONAP, 1987
13. Tosti A: assurance ; comptabilité, actuariat, Edition : Economica, Paris, 2002, p15.
14. Zain al Abidin Mohd. Kassim, Takaful – Concepts et Pratique , in Le Réassureur Africain , 22^{ème} Edition, Juin 2008.

Les mémoires:

15. SADI, NOUR EL HOUDA. Essai d'analyse du système des assurances dans la perspective d'une meilleur protection contre le sinistre: cas des assurances en Algérie. Thèse de Magister : gestion de développement. Béjaia : Université Abderrahmane Mira, 2006, p 12.
16. M^{elle} REMILA Djohra, M^{elle} TAHIR Siham : Essai d'analyse de l'impact de la libéralisation du secteur assurantiel sur l'évolution de marché des assurances en Algérie, mémoires de master II en sciences économiques, gestion et commerciales, université de Béjaia, 2011, p39.
17. Mezdad L: Essai d'analyse du secteur des assurances et de s contribution dans l'intermédiaire financière nationale, Mémoire de magistère en Science Economiques, Université de Béjaia, juillet 2006.
18. BOUCHOUL, Rachida. Essai d'analyse du système de capitalisation dans les assurances de personne en Algérie (cas de la ville de Béjaia).thèse de magistère : en monnaie, finance et globalisation. Béjaia : université Abderrahmane Mira, 2008, p26.

Références bibliographique

19. Oubaziz. S : les reformes institutionnel dans le secteur des assurances. Cas de l'industrie assurancielle Algérienne mémoire de magister, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012.
 20. Amar MELLAL, « Le marché algérien de l'assurance : une nouvelle dynamique en marché », mémoire en vue d'obtenir le diplôme de l'ENASS(Master II) a le conservatoire Nationale des ARTES et Métiers, Ecole Nationale d'Assurance Paris, soutenu le 14 Novembre 2007
- Communication et autres documents :**
21. Alain. B, Antoine.C, Christine.D, Ann-Mar.D : Dictionnaire des sciences économique.
 22. Boutaleb. K, «le développement du secteur des assurances et réassurance en Algérie : réalité et perspective», colloque international sur l'industrie de l'assurance : réalité et perspective de développement, université Hassiba Ben Bouali, Algérie, 03 et 04 décembre 2012.
 23. Chakib Abouzaid ; « Takaful: Modèles, statistiques des marches, défis actuels et perspectives d'avenir », Casablanca, 29 Nov, 2012 ;
 24. CHARPENTIER, Arthur. La loi des grands nombres et le théorème central limite comme base se l'assurabilité. 2012, vol. 3, n°, p. Disponibles sur : <http://www.ffsa.fr>.
 25. Djameleddine Laguerre: « La TAKAFUL comme alternative à l'assurance traditionnelle »; Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique, colloque à l'université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011.
 26. Dictionnaire général des assurances.
 27. HASSID, Ali; Introduction à l'étude des assurances économiques. Alger : ENAL, 1984 ;
 28. Des interventions de Abdelhakim Hadjou, Directeur Général de SALAMA ASSURANCES ALGERIE.
 29. Karim Abboura : « le contrôle de la solvabilité des compagnies d'assurances algériennes » Colloque international sur : Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles entre la Théorie et l'Expérience pratique Laboratoire partenariat et investissement dans les PME/PMI dans l'espace Euro- Maghrébin, et la Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, Sétif les 25 – 26 avril 2011 ;
 30. LEZUOL.M: «la situation actuelle se secteur des assurances en Algérie, quel sont les alternatives » colloque international sur : les sociétés d'assurances TAKAFUL et les sociétés d'assurances traditionnelles entre la théorie et l'expérience, pratique laboratoire partenariat et investissement dans les PME / PMI dans l'espace Euro- Maghrébin, et la faculté des sciences économiques, commerciales, et science de gestion, Sétif le 25 et 26 avril 2011
 25. Note de conjoncture du marché des assurances, de 4eme trimestre 2006 à 4eme trimestre 2013.
 26. Sainrapt. C : Dictionnaire général de l'assurance, Acrature, 91130 Ris-Orangie, 1996.
 27. MARIE-Hélène-MBA Enass- : «Le takafulen France demain: fiction ou réalité ?», thèse professionnelle, 2010.

Références bibliographique

28. Toufik CHEDDADI: « L'assurance Islamique ou Takaful a-t-elle un avenir en Algérie», Les sociétés d'Assurances Takaful et les sociétés d'assurances Traditionnelles Entre la Théorie et l'Expérience Pratique , Université Ferhat Abbas, Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, 25/26 Avril 2011.
29. QUESTIONS SUR LA REGLEMENTATION ET LE CONTROLE DU TAKAFUL (ASSURANCE ISLAMIQUE), Le Conseil des Services Financiers Islamiques et les Association Internationale des Contrôleurs d'Assurance, Août 2006, p4.
30. Kais FEKIH, «L'assurance islamique 'Al Takaful' : Fondements et spécificités», Expert comptable - Enseignant universitaire Expert en finance islamique.
31. Système d'assurance islamique – Takaful, mémoire wiki, avril 18, 2012, p 1.
32. Marie-Hélène DOUCERET , Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? ,MBA, Ecole nationale d'assurances ,Paris , 2010 ;
33. MOHAMMED BOUDJELAL; « LES ASSURANCES DANS UN SYSTEME ISLAMIQUE», Professeur d'économie à l'université de M'sila – Algérie Professeur visiteur à l'EM Strasbourg – France,
34. Groupe KPKG: « Guide des assurances en Algérie», Pixal, 2009.

Ordonnances

35. Article 70 de l'ordonnance 95-07 du 25 Janvier 1995 complétée et modifiée par la loi 04-06.
36. Ordonnance n° 95-07 du 23chabane1415 correspondant au 25 Janvier 1995 relative aux assurances et ses textes d'application.

Revue :

37. Ms Shakun Ashoka Raj , Models in Takaful , in Middle East Insurance Revue , August 2007 , p.86.
38. Revue de L'assurance n°1. Alger: le conseil national des assurances, Juin 2012,p 5.

Sites Internet

39. [Www. SAA. Com. dz.](http://www.SAA.Com.dz)
40. Liberté, lundi 15/11/2004. [www. CAAT .dz.](http://www.CAAT.dz)
41. [www. SNMA.dz](http://www.SNMA.dz)
42. [www.CNA. Com ;](http://www.CNA.Com)
43. [www.SALAMA-Assurance-Algerie.com;](http://www.SALAMA-Assurance-Algerie.com)
44. <http://www.atlasmag.net>
45. [www.Assurance-Islamique.com.](http://www.Assurance-Islamique.com)

Liste des tableaux

N° de Tableau	Intitulés	pages
Tableau n° 01	la différence entre la réassurance et la retakaful.	61
Tableau n° 02	Évolution de la structure de marché des assurances par branche	75
Tableau n° 03	Évolution de chiffre d'affaire de secteur des assurances par branche	76
Tableau n°04	Evolution d'activité du SALAMA assurance de 2005 à 2013	85
Tableau n°05	Le statut des compagnies d'assurance	93

Liste des figures

N° du Figure	Intitulée	N° P
Figure n°01	Modèle Wakala	P 47
Figure n°02	Modèle de la Maudharaba	P 48
Figure n°03	Le marché d'assurance Takaful dans le monde	P 50
Figure n°04	La structure de secteur des assurances par branche	P 75
Figure n°05	Évolution de chiffre d'affaire de secteur des assurances par branche	P 76
Figure n°06	Evolution d'activité du SALAMA assurance de 2005 à 2013	P 85
Figure n°07	La répartition des enquêtés selon le sexe et l'âge	P 90
Figure n°08	la répartition des répondants selon leur niveau d'instruction	P 91
Figure n°09	la répartition des répondants selon leur nature de l'activité	P 91
Figure n°10	la répartition des enquêtés selon les assurés et les non assurés	P 92
Figure n°11	La répartition des compagnies d'assurance selon le statut	P 93
Figure n°12	La répartition des enquêtés selon le type les contrats souscrits	P 94
Figure n°13	La répartition des enquêtés selon la cause de la souscription	P 94
Figure n°14	La répartition selon la perceptibilité de l'assurance	P 95
Figure n°15	La répartition selon l'attention aux regards des autres concernant la croyance religieuse	P 96
Figure n°16	la répartition selon pratique religieuse	P 97
Figure n°17	La répartition selon l'interdiction de l'intérêt dans l'islam	P 98
Figure n°18	La répartition selon la sensibilité à l'argument religieux dans une publicité pour un produit financier islamique	P 98
Figure n°19	La répartition selon la souscription à l'assurance islamique	P 100
Figure n°20	la répartition selon la connaissance de l'assurance Islamique	P 101
Figure n°21	la répartition selon la préférence de l'assurance traditionnelle ou bien l'assurance Islamique	P 102
Figure n°22	la répartition selon l'avenir de l'assurance Islamique en Algérie	P 103
Figure n°23	La répartition selon la possibilité de l'assurance islamique d'être une alternative pour l'assurance traditionnelle	P 104

Liste des annexes

Université A/ MIRA de Bejaia

Faculté des sciences Economiques, de Gestion et Commerciales

Département des Sciences Economiques

Option :

Monnaie, Banque et Environnement International

Questionnaire

Thème :

L'assurance Takaful comme une alternative à l'assurance classique en Algérie

Pour les besoins de la réalisation d'un mémoire de master dans l'option Monnaie, Banque et Environnement International, nous vous serions extrêmement reconnaissants de bien vouloir répondre à notre questionnaire.

I-Caractéristiques sociodémographiques.

1- Age :

2- Sexe :

- Féminin
- Masculin

3- niveau d'instruction :

- Non scolarisé(e)
- Primaire
- Moyen
- Secondaire (lycée)
- Universitaire

4- Vous être :

- Sans emploi
- Etudiant (e)
- Fonctionnaire
- Fonction libérale.

II-Présentation de la compagnie d'assurance

5- Êtes-vous assuré ?

- Oui
- Non

6- Quel est le statut de votre compagnie d'assurance ?

- Public
- Privé
- Mixte

Pourquoi ?.....

7- Quel est le type d'assurance que vous êtes choisir ?

- Dommage
- Personnes
- Mixte

Laquelle ?.....

8- Vous êtes assuré ?

- Parce que l'assurance est obligatoire
- Par initiative personnelle

9- Que représente l'assurance pour vous ?

- Une protection
- Une épargne
- Un impôt
- Une dépense
- Autres, précisé :.....

II- la religion et l'assurance

10- Faites vous attention aux regards des autres concernant vos croyances religieuses?

- Oui
- Non

11- Considérez vous votre pratique religieuse comme :

- Quotidienne
- Occasionnelle

12- Considérez vous que l'interdiction de l'intérêt dans l'islam est un principe fondamental?

- Oui
- Non

13- Seriez-vous sensible à l'argument religieux dans une publicité pour un produit financier islamique?

- Oui
- Non

14- connaissez-vous les produits de l'assurance Islamique (assurance TAKAFUL)?

- Oui
- Non

15- Avez-vous déjà eu recours à l'assurance islamique?

- Oui
- Non

16- Vous préférez l'assurance traditionnelle ou bien l'assurance Islamique

- Assurance traditionnel
- Assurance Islamique

Pourquoi ?.....

.....

.....

.....

17- Pensez vous que l'assurance Islamique a de l'avenir en Algérie?

- Oui
- Non

18- Selon vous, l'assurance islamique est-elle une alternative pour l'assurance traditionnelle ?

- Oui
- Non

Si vous avez des remarques qu'on n'a pas dans les questions précédentes, donnez nous votre point de vue.

.....

.....

.....

Merci pour votre participation.

Glossaire

- **Charia** : loi canonique musulmane régissant la vie religieuse, politique, sociale et individuelle.
- **Fatwa** : Consultation juridique donnée par une autorité religieuse à propos d'un cas douteux ou d'une question nouvelle ; décision ou décret qui en résulte.
- **Fiqh** : jurisprudence ; le corps des juristes dans la loi islamique.
- **Gharar** : incertitude, hasard, risque ; manque de clarté dans les termes d'un contrat.
- **Halal** : acceptable au regard de la charia.
- **Haram** : inacceptable au regard de la charia, par exemple le porc, l'alcool, le jeu et la pornographie.
- **Qard Hasan** : prêt sans intérêt.
- **Maisir** : prise excessive de risque.
- **Murabaha** : contrat de vente au terme duquel un vendeur vend un actif à un financier islamique (une banque islamique ou une filiale ad hoc créée par elle ou par un tiers à l'investisseur) qui les revend à un investisseur (économiquement l'emprunteur) moyennant un prix (qui comprend une marge couvrant notamment la charge financière de l'intermédiaire payable à terme (vente à tempérament)).
- **Ouléma** : théologien de l'islam, gardien de la tradition musulmane et homme de référence.
- **Riba** : paiement / réception d'intérêt.
- **Scholar** : juriste spécialiste en loi islamique qui se prononce sur la conformité à la charia; membre du conseil de la charia.
- **Sukuk** : certificat d'investissement conforme à la Charia, équivalent d'une émission obligataire publique ou privée.
- **Sunna** : exemple normatif du Prophète, une des quatre sources du fiqh.
- **Ta'awun** : assistance mutuelle.
- **Tabarru** : contribution volontaire.
- **Zakat** : impôt sur la richesse, principalement au bénéfice des pauvres et des nécessiteux.

Liste des annexes

N° Annexe	Intitulés
Annexe n°1	questionnaire
Annexe n°2	Glossaire

Table des matières

Introduction générale	01
Chapitre I : cadre théorique et historique de l'assurance	
Introduction	05
Section 01: Histoire de l'assurance et notions générales de l'assurance	06
1-1 Origine de l'assurance	06
1-1-1 L'assurance maritime	08
1-1-2 L'assurance vie.....	08
1-1-3 L'assurance incendie	10
1-2 Définitions et concepts liés à l'assurance	10
1-2-1 Définitions de l'assurance	10
1-2-2 Les éléments constituant une opération d'assurance.....	11
1-2-2-1 L'assuré.....	11
1-2-2-2 L'assureur	12
1-2-2-3 Le souscripteur du contrat	12
1-2-2-4 Le bénéficiaire.....	12
1-2-2-5 Le tiers.....	12
1-2-3 Les éléments de contrat d'assurance	12
1-2-3-1 Le risque.....	12
1-2-3-2 La prime (ou cotisation).....	13
1-2-3-3 La prestation de l'assureur	14
1-3 Les fondements théoriques de l'assurance et ces rôles	14
1-3-1 Les statistiques.....	14
1-3-1-1 La loi des grands nombres.....	15
1-3-1-2 Les données statistiques de l'assurance	15
1-3-1-3 Les prévisions des probabilités de survenance des sinistres	16
1-3-2 Les fondements théoriques de l'assurance et ces rôles	16
1-3-2-1 La coassurance	16
1-3-2-2 La réassurance.....	17
1-3-2-3 La rétrocession	17
1-3-3 Les mécanismes de l'assurance.....	17
1-3-3-4 L'homogénéité des risques.....	18
1-3-3-5 La dispersion des risques	18
1-3-3-3 La division des risques	18
1-2-4 Rôle économique et social des assurances	18
1-3-4-1 L'assurance mobilise l'épargne.....	19
1-3-4-2 L'assurance un moyen de crédit.....	19
1-3-4-3 L'assurance a pour rôle la protection du patrimoine.....	20
1-3-4-4 Le rôle social des assurances	20
Section 02 : Classification des opérations d'assurance	21
1-1 La classification juridique	21
1-1-1 Les assurances de dommages.....	22
1-1-1-1 Les assurances de choses	22
1-1-1-2 Les assurances de responsabilités.....	22
1-1-2 Les assurances de personnes: Assurances vie	24
1-1-2-1 les assurances sur la vie	24
1-1-2-2 Les assurances en cas de décès	25
1-1-2-3 Assurances mixtes ou combinées	26
1-2 La classification législative des assurances	27
1-2-1 Les opérations d'assurance selon la première version.....	27
1-2-2 Les opérations d'assurance selon la seconde version	28
Section 03 : Le contrat d'assurance	29
1-1 Définition.....	29
1-2-Les caractères généraux du contrat d'assurance.....	30

Table des matières

1-2-1	Caractère consensuel	30
1-2-2	Caractère aléatoire	30
2-2-3	Caractère synallagmatique	30
2-2-4	Caractère de bonne foi	30
1-3	Les étapes de formation du contrat d'assurance	31
1-3-11	la notice d'information	31
1-3-2	La proposition.....	31
1-3-3	La note de couverture	31
1-3-4	La police d'assurance	32
1-3-5	Conditions particulières	32
Conclusion	33

Chapitre II : Assurance Islamique « Takaful »

Introduction	35
Section 01 : Le contexte de Takaful	35
1-1 La loi religieuse islamique (Charia).....	36
1-2 L'assurance dans l'Islam.....	37
1-2-1 Al Ribaa.....	37
1-2-2 Al Gharar	38
1-2-3 Al Maysir	38
1-3 Origine d'assurance takaful	38
1-4 Les principes de l'assurance takaful	42
1-4-1 La distribution des bénéfices techniques	43
1-4-2 La séparation des fonds	43
1-4-3 Des actifs conformes à la charia	43
1-4-4 Le conseil de la charia.....	43
1-5 Fondements de l'assurance « islamique ».....	43
1-5-1 Une conception de contractualisation de police d'assurance.....	43
1-5-2 A but non lucratif	45
1-5-3 L'exploitation des fonds (capitaux)	45
1-5-4 La redistribution des bénéfices (répartition).....	45
1-6 Les modèles d'assurance takaful	46
1-6-1 Modèle Wakala de l'assurance takaful.....	46
1-6-2 Modèle Moudarabah de l'assurance takaful.....	47
1-6-3 Modèle hybride	49
Section 02 : Le poids de l'assurance Takaful	49
1-1 Le poids de l'assurance dans le monde.....	50
Section 03 : Principes et mode de fonctionnement	51
1-2 Avis du Conseil du Fiqh Islamique de l'Organisation de la Conférence Islamique(OCI)..	54
1-3 L'assurance islamique dans la pratique	54
1-3-1 Société d'assurance Islamique en exercice	57
1-3-2 Le contrat Takaful	57
1-4 La retakaful	58
1-5 Le rôle du Sharia Board (Conseil de Supervision de la Charia).....	61
Conclusion	63

Table des matières

Chapitre III : Essai d'analyse la situation d'assurance classique et l'assurance takaful en Algérie	65
Introduction	65
Section 01: la situation de secteur des assurances classique en Algérie	65
1-1 La période coloniale	66
1-2 L'étape de transition de 1962 à 1965.....	67
1-3L'étape du monopole de l'Etat (de 1966 à 1995).....	67
1-4 La période de libéralisation (de 1995 à nos jours)	68
1-4-1 La stimulation de l'activité d'assurance	69
1-4-2 La Sécurité financière et gouvernance.....	69
1-4-3 La Réorganisation de la supervision.....	69
2-1 Structure du marché Algérien des assurances	69
2-1-1 Entreprises publiques	69
2-1-2 Les entreprises privées	71
2-1-3 Les entreprises mutuelles pratiquent l'assurance directe.....	71
2-2 Le contrôle de l'activité d'assurance en Algérie	72
2-2-1Le Conseil National des Assurances (CNA).....	72
2-2-2 la Commission de Supervision des Assurances (CSA).	73
2-2-3 le Ministre des Finances	74
3-1 Le marché algérien en chiffres	74
3-1-1 Le marché des assurances par branches de 2006 à 2013	74
3-1-1-1 La structure de secteur des assurances par branche.....	75
3-1-1-2 Évolution de chiffre d'affaire de secteur des assurances par branche de 2006 à 2013	76
3-2 Analyse par branche	77
4-1 Les obstacles liés au développement des assurances en Algérie	78
4-1-1 Facteurs d'origine externe.	79
4-1-1-1La baisse du pouvoir d'achat	79
4-1-1-2Les habitudes culturelles	79
4-1-1-3La perception religieuse de l'assurance.....	79
4-1-2 Facteurs d'origine interne.....	79
4-1-2-1 L'image de marque de la profession	79
4-1-2-2 Le dynamisme commercial.....	80
4-1-2-3 La politique des baisses tarifaires.....	80
4-1-2-4 Les délais de règlement des sinistres.....	80
Section 02 : L'assurance takaful en Algérie	80
1-1 Présentation de SALAMA Assurance Algérie	81
1-2Vision stratégique de développement du SALAMA assurance	81
1-2-1Politique de développement de Salama assurance.....	81
1-2-2 Politique de prestation	82
1-3 Avantages concurrentiels.....	83
1-3-1 Produits commercialisés	83
1-3-2 Capacité technique	84
2-1 Evolution des principaux paramètres d'activité de Salama assurance.....	84
2-2 Les sept nouveautés en projet	86
2-3 Qu'est-ce qui différencie le Takaful de l'assurance conventionnelle?.....	87

Table des matières

Section 03 : analyse des résultats de l'enquête	88
1-1 Présentation et déroulement de l'enquête	88
1-1-1 L'objet de l'étude	88
1-1-2 La collecte des données	88
1-1-3 Le choix de la méthode l'étude	89
1-1-4 Construction de l'échantillon	89
1-1-5 La réalisation de l'enquête	89
1-1-6 Codification des résultats de l'enquête.....	89
2-1 Analyse des résultats de l'enquête.....	89
2-1-1 Caractéristique de l'échantillon	90
2-1-1-1 La répartition des répondants selon l'âge et le sexe	90
2-1-1-2 Catégorie niveau d'instruction.....	90
2-1-1-3 Catégorie socioprofessionnelle des enquêtés	91
2-1-2 Présentation de la compagnie d'assurance.....	92
2-1-2-1 La répartition des enquêtés selon la souscription ou non à l'assurance	92
2-1-2-2 La répartition selon le statut de compagnies souscrites	92
2-1-2-3 La répartition des enquêtés selon le type les contrats souscrits.....	92
2-1-2-4 La répartition des enquêtés selon la cause de la souscription.....	94
2-1-2-5 La répartition selon la perceptibilité de l'assurance	95
2-1-3 la religion et l'assurance	96
2-1-3-1 La répartition selon l'attention aux regards des autres concernant la croyance religieuse.....	96
2-1-3-2 La répartition selon pratique religieuse	97
2-1-3-3 La répartition selon l'interdiction de l'intérêt dans l'islam	97
2-1-3-4 La répartition selon la sensibilité à l'argument religieux dans une publicité pour un produit financier islamique.....	98
2-1-3-5 La répartition selon la connaissance de l'assurance Islamique (assurance TAKAFUL)	99
2-1-3-6 La répartition selon la souscription à l'assurance islamique	100
2-1-3-7 La répartition selon la préférence de l'assurance traditionnelle ou bien l'assurance Islamique	101
2-1-3-8 La répartition selon l'avenir de l'assurance Islamique en Algérie	102
2-1-3-9 La répartition selon la possibilité de l'assurance islamique d'être une alternative pour l'assurance traditionnelle.....	103
Conclusion	104
Conclusion générale	106
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Annexe	

Résumé

L'assurance joue un rôle primordial dans la vie quotidienne des individus. C'est ce qui explique le poids et la place qu'occupe le secteur des assurances dans l'économie moderne. L'Algérie semble encore accumuler un retard important dans ce domaine. Ce secteur tarde à se développer en Algérie malgré les efforts déployés par les pouvoirs publics notamment par la promulgation de la loi 06/04 du 20/02/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances qui exige la séparation entre l'assurance-personne et l'assurance dommages.

L'Algérie est un pays essentiellement de tradition et de culture religieuse. L'assurance islamique parmi les choses les plus importantes que les musulmans désirent parce que l'assurance islamique basé sur les principes d'assistance mutuelle et de contribution volontaire. Ce modèle implique la séparation des fonds des actionnaires et des assurés, la distribution des bénéfices techniques aux assurés, la conformité des actifs à la charia ainsi qu'une certification par un conseil de la charia. Les modèles d'exploitation diffèrent selon la manière dont se répartissent les bénéfices techniques entre l'assureur et ses assurés.

Essentiellement développée dans les pays musulmans au Moyen-Orient et en Asie du Sud Est, l'industrie takaful est encore une industrie émergente et peu réglementée. Il en est de même pour l'industrie de la réassurance Retakaful. De grandes enseignes internationales commencent cependant à prendre position sur ces marchés.

Dans ce mémoire nous avons tenté de présenter l'évolution de secteur des assurances en Algérie en générale et l'assurance takaful en particulier.

Les résultats de notre enquête montrent que l'assurance takaful n'est pas bien développée en Algérie et que la majorité des assurés ne connaissent pas l'assurance islamique et que la takaful ne peut pas être une alternative pour l'assurance classique.

Mots clés : assurance classique, assurance islamique « takaful », retakaful, Algérie.