



المندوبية السامية للتخطيط  
HAUT-COMMISSARIAT AU PLAN

ROYAUME DU MAROC  
\*\_\*\_\*\_\*\_\*  
HAUT COMMISSARIAT AU PLAN  
\*\_\*\_\*\_\*\_\*\_\*\_\*\_\*\_\*\_\*\_\*  
INSTITUT NATIONAL  
DE STATISTIQUE ET D'ÉCONOMIE APPLIQUÉE



**INSEA**

## Projet de Fin d'Etudes

\*\*\*\*\*

### Etude d'opportunité de création d'un opérateur Takaful

Préparé par : *Mr. Mohamed Oussama FAIZ*

*Mr. Yassine MADFOUNE*

Sous la direction de : *Mr. Fouad MARRI (INSEA)*

*Mr. Taoufik LACHKER HIDARA (La Marocaine Vie)*

*Soutenu publiquement comme exigence partielle en vue de l'obtention du*

**Diplôme d'Ingénieur d'Etat**

Option : **Actuariat-Finance**

*Devant le jury composé de :*

- *Mr. Yassine EL QALLI (INSEA)*
- *Mr. Fouad MARRI (INSEA)*
- *Mr. Taoufik LACHKER HIDARA (La Marocaine Vie)*



## Résumé et mots clés :

Ayant pour but l'application de ce qui a été vu en cours, le projet de fin d'étude au sein de l'institut Nationale de statistique et d'Economie Appliquée (INSEA) s'avère ainsi une étape importante pour notre préparation au monde professionnel.

Dans ce travail, le but était d'étudier les opportunités de création d'un opérateur Takaful et de fournir à La Marocaine Vie un outil d'aide à la décision.

Nous avons commencé par une étude du marché afin d'analyser les besoins de notre population cible et d'adapter nos produits aux exigences de cette population.

Par la suite nous avons construit un modèle de gestion de l'opérateur Takaful adapté pour chaque gamme de produits d'assurance.

En fin nous avons étudié la rentabilité du projet en se basant d'une part, sur les résultats dégagés au niveau de chaque produit. D'autre part, sur l'étude de sensibilité du résultat de l'opérateur Takaful quant aux variations des paramètres les plus déterminants.

Nous avons veillé tout au long de notre travail de placer cette notre étude dans un contexte purement approprié à la Marocaine vie.

**Mots clés :** Assurance islamique, Takaful, ROE, Wakala, Mudaraba, hybride

## Dédicace

*À la mémoire de mon cher grand-père...*

*À mes très chers parents qui ont toujours été là pour moi, et qui m'ont donné un magnifique modèle de labeur et de persévérance.*

*J'espère qu'ils trouveront dans ce travail toute ma reconnaissance et tout mon amour.*

*À ma chère sœur, Pour tout ton amour, ton attachement et ta confiance en moi. J'espère que j'ai été à la hauteur et que j'ai toujours été bon frère.*

*À mon cher ami et binôme M. Oussama FAIZ avec qui j'ai partagé de beaux moments durant nos deux ans de formation*

*À tous mes amis de la fac, de l'ENSA d'Agadir et de L'INSEA, qui par leurs conseils, m'ont été à diverses reprises d'un grand secours.*

*Je dédie ce mémoire*

*Yassine MADFOUNE*

## Dédicace

*Je dédie ce travail :*

*À mes très chers parents :*

*Votre amour, votre affection et votre soutien en dépit de toutes les circonstances m'ont permis de persévérer dans mon travail. Vos sacrifices n'ont pas de prix. Je vous serai reconnaissant jusqu'à la fin de mes jours.*

*Ma grande joie serait de savoir que vous êtes fier de moi !*

*Que dieu vous garde.*

*À mes très chères sœurs Kaoutar et Najoua pour leur soutien, leur présence en cas de besoin.*

*À mes frères : Otman et Hicham.*

*À mon ami et binôme M. MADFOUNE avec qui j'ai passé un stage agréable.*

*À tous mes amis : Abdelmoula, Ilias, Mouad, Walid, Younes, Daoud...*

*Que toute personne m'ayant aidé de loin ou de près, trouve ici l'expression de ma reconnaissance.*

*FAIZ Mohamed Oussama*

## Remerciement

*Nos remerciements très chaleureux à*

*Mr LACHKER,*

*Directeur technique à La MAROCAINE VIE, pour son soutien immédiat et permanent tout au long de notre projet.*

*C'est un honneur de nous faire profiter de vos compétences. On vous remercie vivement pour vos critiques et vos conseils et on vous remercie également d'avoir accepté la charge de contrôler notre travail. Nous tenons à vous exprimer notre profonde gratitude et grande estime.*

*Mr Marri*

*Notre encadrant qui n'a ménagé aucun effort pour nous aider à mener à terme notre projet, nous ne trouvons pas l'expression adéquate pour vous décrire notre cordiale gratitude et nos chaleureux remerciements pour le temps que vous nous avez consacré et les conseils que vous nous avez prodigué tout au long de l'élaboration de ce travail.*

*Mr.ZAHLANE*

*Directeur d'Actuariat pour sa disponibilité, ses encouragements réconfortants et pour avoir partagé sa vision toujours innovante et audacieuse,*

*Nous ne saurions terminer ces remerciements sans rendre grâce à la gentillesse du personnel de la Marocaine vie, en particulier Mlle LARGUET, Mme MHAJI, Mme HAMMOUMI, Mr KASSOUR, Mr BOUGHAYDI, Mr LYAMOUGHI, qui n'ont ménagé aucun effort pour répondre à toutes nos questions.*

*Que tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin trouvent ici l'expression de nos sincères remerciements.*

# Table de matière :

Résumé et mots clés : .....	3 -
Dédicace .....	4 -
Remerciement.....	6 -
Liste des abréviations: .....	10
Liste des figures .....	11
Introduction générale : .....	13
Chapitre préliminaire: Présentation de l'organisme d'accueil.....	14
I- Actionnariat : .....	14
III- Produits : .....	15
IV- Chiffres clés : .....	16
<b>Première Partie : .....</b>	<b>18</b>
Introduction de la première partie : .....	19
Chapitre 1:Le marché Takaful : .....	20
1- Histoire du Takaful : (source Branding Takaful: The Issues and Challenges).....	20
2- Le marché du Takaful aujourd'hui: .....	21
3- Evolution des contributions du marché Takaful: .....	21
Chapitre 2: Généralité sur l'assurance islamique « Takaful » : .....	23
1- Les raisons structurelles et conjoncturelles de l'essor de TAKAFUL.....	23
2- Caractéristiques de l'assurance islamique:.....	23
3- Takaful et Assurance conventionnelle: .....	25
4- ASSURANCE Takaful comparaison avec l'assurance mutuelle.....	28
5- Structuration des produits Takaful.....	29
6- RETAKAFUL.....	30
Chapitre 3: Modèles de fonctionnement de l'opérateur Takaful : .....	33
1- Modèle du Wakala Pure:.....	33
2- Model du Mudaraba Pure:.....	36
3- Le modèle Hybride: .....	37
4- Le modèle Wakf : .....	39
Conclusion de la première partie : .....	40
<b>Deuxième partie : .....</b>	<b>41</b>
Introduction de la deuxième partie : .....	42

Chapitre 1 : Le marché des assurances au Maroc : .....	43
1- Taux de pénétration de l'assurance au Maroc : .....	43
2- Les primes émises : .....	43
3- Structure du marché de l'assurance : .....	44
4- Opportunité du marché Takaful au Maroc : .....	46
Chapitre 2 : Cadre réglementaire de l'assurance Takaful.....	48
1- Présentation du projet d'amendement : .....	48
2- Analyse du projet d'amendement : .....	49
3- Recommandations : .....	50
Chapitre 3 : Etude du marché : .....	52
I- objectifs de l'étude : .....	52
II- Méthodologie : .....	52
III- Résultats de l'enquête : .....	55
IV- Désigne des produits : .....	67
Conclusion de la deuxième partie : .....	73
<b>Troisième partie : .....</b>	<b>74</b>
Introduction de la troisième partie : .....	75
Chapitre 1 : Filtrage islamique .....	76
I- Principes du filtrage islamique : .....	76
II- Application au cas du marché boursier au Maroc : .....	79
Chapitre 2 : Elaboration des comptes d'exploitation : .....	83
I- Description du compte d'exploitation : .....	83
II- Compte d'exploitation du produit de santé : .....	89
III- Compte d'exploitation du produit d'épargne : .....	96
IV- Compte d'exploitation du produit d'ADE : .....	102
Chapitre 3 : Etude de profitabilité de l'opérateur : .....	107
I- Les mandats de l'opérateur : .....	107
II- Compte d'exploitation et résultat de l'opérateur : .....	108
III- Stress test sur le ROE: .....	110
Conclusion de la troisième partie : .....	113
Conclusion générale : .....	114
Bibliographie : .....	115
<b>Annexes : .....</b>	<b>116</b>
Annexe I : Résultats de l'étude du marché : .....	116

Annexes II : Glossaire.....	127
Annexes III : PROJET D'AMENDEMENT DE LA LOI N°17-99      PORTANT CODE DES ASSURANCES : .....	128

## Liste des abréviations:

AAOIFI: Accounting & Auditing Organization of Islamic Financial Institution.

ADE : Assurance d'emprunt.

PER : Provision d'égalisation du revenu.

PRC : Provision pour risque croissant.

PSAP : Provisions pour sinistres à payer.

PS : provision de stabilité.

ROE : Retour sur investissement (Return On Equity).

## Liste des figures

Figure 1: Répartition des opérateurs Takaful par zone géographique : .....	21
Figure 2: L'évolution des contributions par région : .....	22
Figure 3: Comparaison entre Takaful et mutuelles. ....	29
Figure 4: Comparaison entre réassurance conventionnelle et Retakaful. ....	31
Figure 5: Modèle Wakala pure : .....	34
Figure 6: Modèle Mudaraba pure. ....	36
Figure 7: Modèle Hybride. ....	38
Figure 8: Evolution des Primes émises de la période 2007-2012. ....	44
Figure 9: Evolution des Primes émises de la période 2007-2012. Source : élaboré par l'auteur en se basant sur les données de la DAPS. ....	45
Figure 10: Répartition des primes émises par branches et catégories d'assurance. Source : élaboré par l'auteur en se basant sur les données de la DAPS. ....	46
Figure 11: répartition des enquêtés selon le critère d'appartenance à l'assurance conventionnelle. ....	55
Figure 12: Répartition des enquêtés selon le niveau de satisfaction de l'assurance conventionnelle. ...	57
Figure 13 : Raisons de non souscription des produits d'assurance conventionnelle. ....	57
Figure 14: Niveau de connaissance de l'assurance islamique. ....	58
Figure 15: Niveau de connaissance des principes de l'assurance islamique. ....	59
Figure 16: Perception de l'assurance islamique .....	59
Figure 17: Souscription des produits d'assurance islamique. ....	60
Figure 18: Préférence vis-à-vis des produits d'assurance islamique. ....	60
Figure 19: Sensibilité vis-à-vis des prix des produits d'assurance islamique. ....	61
Figure 20: Connaissance de l'assurance islamique selon le sexe. ....	62
Figure 21: Connaissance de l'assurance islamique selon la catégorie. ....	62
Figure 22: Intérêt de souscription chez les non assurés. ....	63
Figure 23: Intérêt de souscription selon la perception de l'assurance islamique. ....	64
Figure 24: La sensibilité au prix selon l'intention d'acquisition de produits islamiques. ....	65
Figure 25: Schéma du filtrage financier des actions : .....	79
Figure 26: Présentation des soldes du compte d'exploitation du produit de santé .....	94

## Liste des tableaux

Tableau 1:Résultat du filtrage islamique.....	80
Tableau 2:Rendement des actifs conformes à la Chariaa. ....	81
Tableau 3:Hypothèses du scénario central : .....	92
Tableau 4:Compte de résultat analytique simulé sur 5 ans (en millier de Dhs) :.....	92
Tableau 5:Stress tests sinistralité : .....	95
Tableau 6:Stress tests frais Wakala: .....	96
Tableau 7:Hypothèses du scénario central du produit d'épargne .....	99
Tableau 8:Compte de résultat analytique simulé sur 5 ans du produit d'épargne: .....	100
Tableau 9:l'impact d'une variation coûts de gestion sur le fonds Takaful:.....	101
Tableau 10:l'impact d'une variation du rendement de l'actif sur le fonds Takaful :.....	101
Tableau 11:Hypothèses du scénario central du produit d'ADE:.....	103
Tableau 12:Compte de résultat analytique simulé sur 5 ans (en millier de Dhs):.....	104
Tableau 13: L'impact de la variation e sinistralité sur le fonds Takaful: .....	105
Tableau 14: L'impact d'une variation des frais Wakala sur le fonds Takaful: .....	105
Tableau 15:Coûts unitaires par acte: .....	108
Tableau 16:Marge Wakala dégagée par l'opérateur: .....	108
Tableau 17:Commission mudaraba de l'opérateur: .....	109
Tableau 18:ROE de l'opérateur sur les 5 années de projection: .....	110
Tableau 19 l'impact de variation du rendement sur le résultat de l'opérateur : .....	111
Tableau 20:l'impact de variation des dépenses sur le résultat de l'opérateur : .....	111
Tableau 21:Scénario de la hausse des dépenses et baisse du rendement .....	111
Tableau 22: Scénario de la variation des dépenses et du rendement:.....	112

## Introduction générale :

Dans un contexte de crise financière et de rejet moral des dérives capitalistes, la nécessité de développer un système alternatif au système conventionnel s'impose de plus en plus et s'affirme par la croissance de la demande aux produits islamique, permettant à la population musulmane de vivre en harmonie avec sa croyance religieuse.

Partant de ce constat, le Leader sur le marché de l'assurance vie au Maroc, LA MAROCAINE VIE a choisi d'adapter son offre aux nouvelles exigences du marché et de s'intéresser beaucoup plus à un segment de clients jugé marginalisé par le système conventionnel. Ce segment représente la population qui estime que les produits d'assurance classique ne répondent pas à leurs attentes religieuses.

L'assurance Takaful est un modèle d'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 d'investissement à la Chariaa ainsi qu'une certification par un conseil de la Chariaa. Les modèles d'exploitation diffèrent selon le mode de rémunération de l'opérateur Takaful.

Ainsi, le travail qui nous a été confié a pour but d'étudier les opportunités de création d'un opérateur Takaful et de donner aux preneurs de décision l'information nécessaire pour évaluer leurs investissements.

Dans un premier temps nous présenterons l'évolution du marché Takaful depuis ses origines jusqu'aux nos jours, où de sérieux acteurs commencent à y investir massivement.

Dans un second temps, nous ferons une présentation approfondie de l'assurance Takaful en insistant sur ce qui en fait une assurance différente en de nombreux points par rapport à la l'assurance classique. Enfin, nous parlerons des modèles opérationnels de l'assurance islamique.

Dans la seconde partie, nous mettrons le point sur le marché des assurances au Maroc de manière générale. Ensuite nous enchaînerons par une analyse du projet d'amendement portant code des assurances .Finalement, nous présenterons l'étude marketing que nous avons entrepris et qui permet d'évaluer la demande potentielle des produits d'assurance islamique au Maroc en agrémentant cela par une étude sur les paramètres de la demande pour permettre aux décideurs de mieux adapter leur offre aux exigences du marché .

Dans la troisième partie, nous débiterons par la construction du modèle de gestion de l'opérateur Takaful, Ensuite nous enchaînerons par une étude de sensibilité des résultats dégagés en vue de chiffrer l'impact sur la rentabilité dû à un changement technique dans la conception du produit ou dans l'environnement macroéconomique

## Chapitre préliminaire: Présentation de l'organisme d'accueil

Dans le cadre de notre projet de fin d'études à l'Institut National de Statistique et d'Economie Appliquée (INSEA) pour l'obtention du diplôme d'ingénieur d'état en Actuariat-Finance, nous avons effectué notre stage d'une durée de quatre mois au sein de la Marocaine Vie, le meneur dans l'assurance personne.

La Marocaine-Vie, seule compagnie spécialisée dans les branches d'assurance de personnes, est présente sur le marché marocain depuis 1978. Acquisée en 2001 par le Groupe Société Générale (via Sogécap, compagnie d'assurance vie du Groupe, et Société Générale Maroc), elle a depuis lors réorienté son activité vers le développement de la bancassurance avec les réseaux et filiales de la Société Générale au Maroc.

### I- Actionnariat :



**Sogécap** compagnie d'assurance vie et de capitalisation du Groupe Société Générale, est en France l'un des leaders de la bancassurance. A fin 2009, Sogécap gère plus de 8 millions de contrats pour un encours supérieur à 70 milliards d'euros.

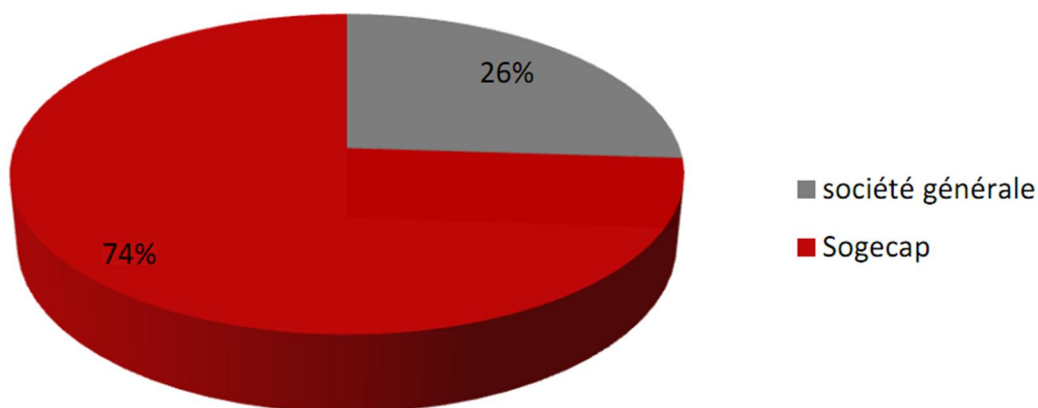
Sogécap est présente dans dix-sept pays : France, Luxembourg, Liban, Maroc, Égypte, République Tchèque, Grèce, Bulgarie, Russie, Allemagne, Roumanie, Serbie, Brésil, Chine et Croatie.



Banque universelle créée en 1913, Société Générale Maroc est l'une des principales filiales du Groupe Société Générale France.

Avec **plus de 3 300 collaborateurs** et des filiales leaders dans des secteurs d'activité comme le financement par crédit-bail, le crédit à la consommation, etc., **Société Générale Maroc** est aujourd'hui l'un des principaux opérateurs multicanaux du secteur bancaire au Maroc. **Le Groupe Société Générale Maroc** est le premier groupe financier international du pays.

Figure 1: Répartition du capital au 30 avril 2009 :



II- Organigramme :

Figure 2: Organigramme de La Marocaine Vie



III- Produits :

La Marocaine-Vie est la seule compagnie au Maroc spécialisée dans les assurances de personnes. Elle a mis en place une organisation adéquate pour connaître les besoins de

ses clients en matière d'assurance individuelle et collective. Elle y répond par une gamme de produits adaptés.

La Marocaine-Vie commercialise :

Des produits aux particuliers :

- L'épargne retraite individuelle, en dirhams ou en unités de compte, qui permet de compléter une pension retraite de base tout en bénéficiant d'incitations fiscales ;
  - L'épargne assurance vie individuelle, en dirhams ou en unités de compte, pour la constitution d'une épargne projet ou de prévoyance dans un cadre fiscal avantageux.
  - L'épargne éducation pour préparer l'avenir des enfants des assurés.
  - La prévoyance individuelle et l'assurance des emprunteurs.
  - L'assurance maladie et hospitalisation.
- Des produits aux entreprises :
  - L'épargne retraite collective, en dirhams ou en unités de compte, qui permet de faire bénéficier certains salariés d'une rémunération complémentaire différée en dirhams ou en unités de compte (accès au marché financier).
  - Solution de financement du passif social.
  - Retraite chapeau.
  - Plan d'épargne santé.
  - Après avoir lancé fin 2007 les premiers contrats multi-supports en unités de compte avec la Société Générale, La Marocaine-Vie innove à nouveau en 2010, en créant une offre d'assurance retraite complémentaire multi-supports réservée aux entreprises. Elle est ainsi le numéro un des contrats multisports au Maroc.

#### IV- Chiffres clés :

Figure 3: Chiffre d'affaire (en MDHs)

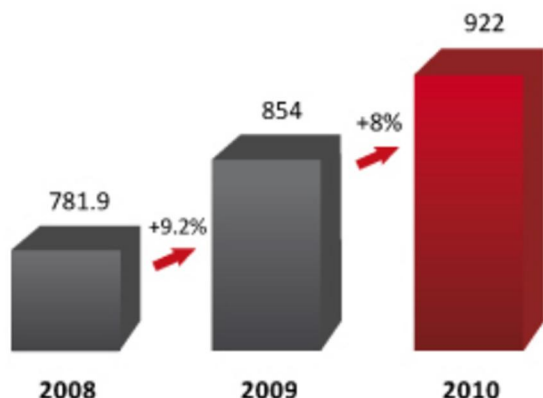


Figure 4: Provisions mathématiques (en MDHs)

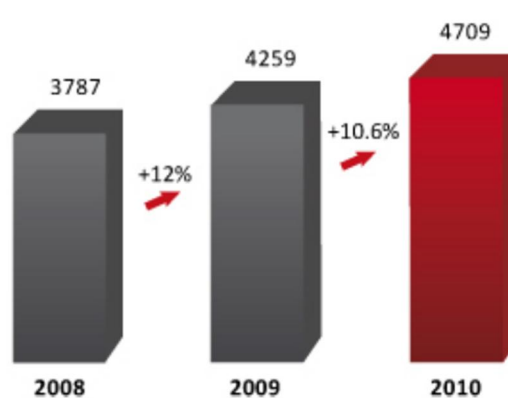


Figure 5: Part de marché (Assurance vie)

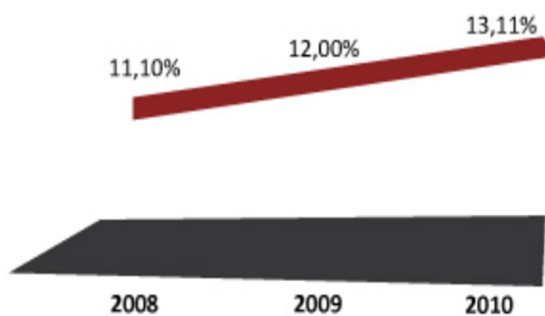
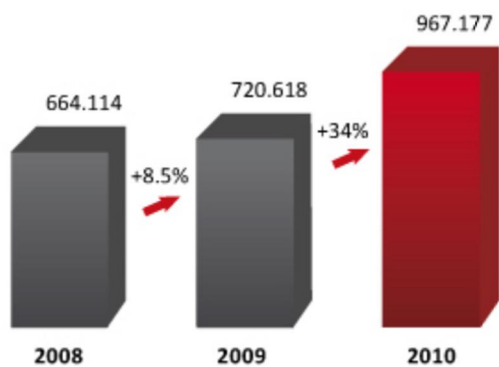


Figure 6: Adhésion gérées



**Première Partie :**  
Cade générale de l'assurance  
islamique Takaful

## **Introduction de la première partie :**

Dans cette partie nous allons présenter les principes historiques et religieux qui ont conduit à l'émergence de l'assurance islamique, les données chiffrées du marché mondial de l'assurance Takaful, Ensuite un exposé sur les principes de l'assurance Takaful - la séparation des fonds, la distribution des bénéfices techniques, les actifs conformes à la charia, le conseil de la charia – sera proposé.

Enfin, l'organisation et le business model d'un opérateur Takaful, ses différents modèles d'exploitation (Wakala, Mudaraba, le modèle hybride, le modèle Wakf) seront ensuite analysés.

## Chapitre 1:Le marché Takaful :

L'assurance islamique « Takaful » est la plus jeune et la plus dynamique du marché de l'assurance dans le monde. En effet, ses origines remontent à plus de 1400 ans. Le terme « Takaful » est dérivé de la racine « Kafala » qui signifie entre autres « Garantie » et « responsabilité partagée » et fait référence aux origines coopératives de partage des risques. Takaful trouve ses origines dans les anciennes tribus arabes comme un passif commun qui contraint ceux qui ont commis des infractions contre des membres d'une tribu différente d'indemniser les victimes ou leurs héritiers. Ce principe s'étend à de nombreux domaines de la vie, y compris le commerce maritime, dans lequel les participants contribuent à un fonds destiné à couvrir quelqu'un dans un groupe qui a subi les mésaventures des voyages mer. Cependant, il n'est qu'en 1979 au Soudan, que la première compagnie Takaful moderne a vu le jour.

### 1- Histoire du Takaful : (source Branding Takaful: The Issues and Challenges)

Les origines de Takaful remontent à l'époque où le roi d'Egypte sur les conseils du Prophète Yusuf (AS) a stocké les grains lorsque l'offre était en abondance en prévision de la famine.

En Arabie Saoudite, à l'époque préislamique, les tribus liées par les liens du sang sont soutenues mutuellement financièrement pour payer le prix du sang au nom de l'assassin aux membres de la famille de l'assassiné. Cette pratique a été appelée « Aqila ».

La Constitution de Médina qui était la première constitution écrite dans l'histoire contient également les éléments de Takaful. Elle a été écrite par le prophète Muhammad (SAW) 622 ans après JC pour établir le premier Etat islamique ainsi que de maintenir l'ordre entre les différentes tribus, les juifs, Quraish et musulmans. Le spécialiste de l'islam et juriste Dr. Muhammad Tahir al-Qudri a analysé la constitution et l'a divisée en 63 articles constitutionnels. De l'article 4 jusqu'à l'article 12 est à propos du prix du sang<sup>1</sup>. L'article 4 stipule que « Les émigrants de Quraish sont responsables de leur quartier et ils sont fonction de leur ancienne pratique approuvée, payer conjointement le prix du sang en collaboration mutuelle et même groupe doit obtenir la libération de leurs prisonniers en payant la rançon. En outre, l'accord entre les croyants doit être en conformité avec les principes reconnus du droit et de la justice ».

Il a évolué et s'est poursuivie sous une forme ou une autre tout au long de la période abbasside et même plus tard au cours de l'empire Ottoman. Au cours du 7ème siècle les commerçants musulmans naviguent pour effectuer le commerce jusqu'en Inde, en Chine et en Malaisie. C'est au cours de ces voyages que les commerçants ont ressenti le besoin d'assurance pour couvrir leurs pertes à travers les périls de la mer. Basé sur le principe de « l'entraide » dans le Coran (Sourate Al-Maidah 5: 3), ces commerçants ont contribué à un fonds avant de commencer leur voyage et l'utiliser pour compenser l'un d'eux qui subissent des pertes.

---

<sup>1</sup> An excerpt from the book Constitutional Analysis of the Constitution of Madina by Dr. Muhammad Tahir el Qadri.

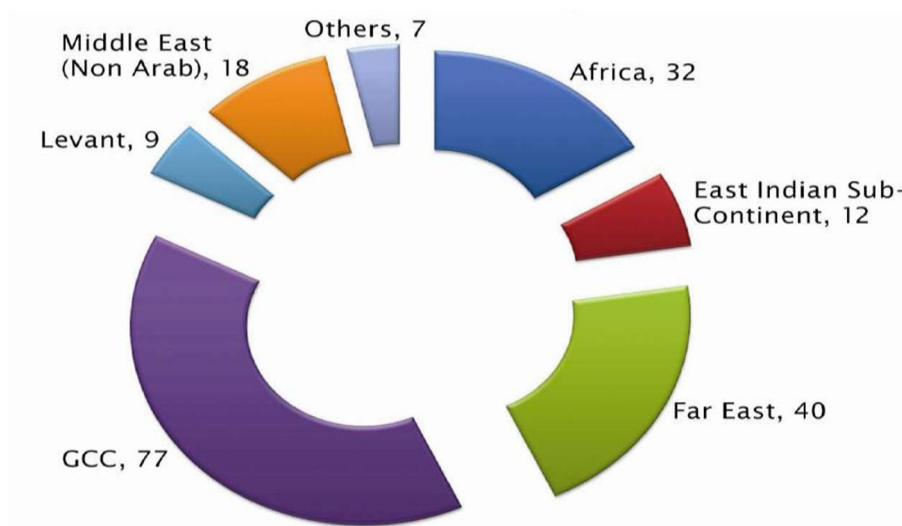
## 2- Le marché du Takaful aujourd'hui:

De sérieux efforts ont été faits dans les temps modernes, dans les années 70 pour arriver à une alternative islamique pour l'assurance conventionnelle. La compagnie d'assurance islamique (Islamic Insurance Company (IIC)) est la première compagnie Takaful au monde, elle a été mise en place au Soudan en 1979, suivie par la compagnie d'assurance islamique arabe (Islamic Arab insurance company) en Arabie Saoudite.

À partir de 2004, le Takaful a connu eu un véritable essor en Extrême et Moyen-Orient<sup>2</sup>, et ce suite à l'augmentation des prix du pétrole et du boom de la finance islamique. Ainsi, de nouvelles compagnies Takaful ont vu le jour dans différents pays: Royaume-Uni, Afrique du Sud, Arabie Saoudite, Koweït, Émirats Arabes Unis et Malaisie.

Le nombre d'opérateurs d'assurance islamique à travers le monde est passé de 30 en 1996 à plus de 195 en 2010 pour atteindre 250 opérateurs en 2012. Les Emirats Arabes Unis détiennent le plus grand nombre d'opérateurs d'assurance islamique qui se chiffre en 77 opérateurs, suivies par l'Asie du Sud-Est avec 40 compagnies Takaful et 32 en Afrique. Nous présentant ci-dessous, la répartition des opérateurs de Takaful par zone géographique :

**Figure 7:Répartition des opérateurs Takaful par zone géographique :**



**Source: 7th World Takaful Conference, 16<sup>th</sup> April, 2012, Dubai**

## 3- Evolution des contributions du marché Takaful:

Le marché de l'assurance islamique a enregistré un total de contributions d'environ 1,3 Milliards de dollars en 2007 pour passer à 5,3 milliards de dollars en 2008 enregistrant ainsi un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 39%<sup>3</sup>.

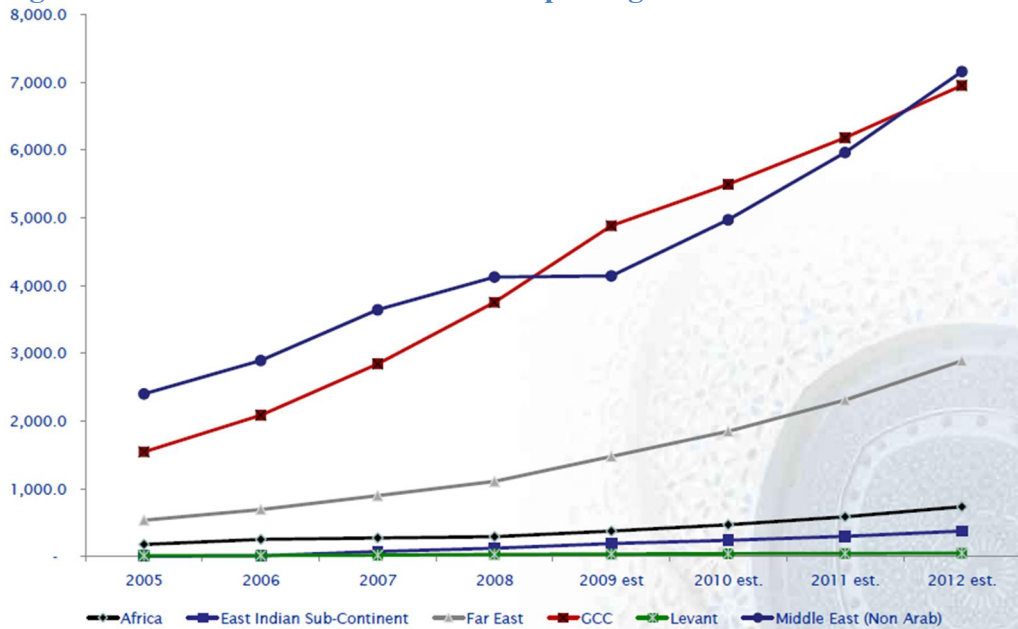
<sup>2</sup>The World Takaful Report 2012 Industry growth and preparing for regulatory change. April 2012

<sup>3</sup>7<sup>th</sup> World Takaful Conference, 16<sup>th</sup> April, 2012, Dubai

Selon le cabinet d'audit financier international Ernst & Young dans son rapport mondial du Takaful 2012, le taux de croissance a été ralenti durant cette période de crise économique et financière mais reste important par rapport aux autres marchés enregistrant ainsi une évolution de 20% allant de 2011 à 2012 soit bien plus que la moyenne de la croissance mondiale de l'assurance qui se situe aux environs de 5% par an.

Le graphique ci-dessous représente l'évolution des contributions dans l'ensemble des marchés Takaful pour la période de 2005 à 2012 :

**Figure 8: L'évolution des contributions par région :**



**Source: 7th World Takaful Conference, 16<sup>th</sup> April, 2012, Dubai**

## Chapitre 2: Généralité sur l'assurance islamique « Takaful » :

### 1- Les raisons structurelles et conjoncturelles de l'essor de TAKAFUL

La crise financière que traversent les plus grandes économies dans le monde aura permis de mettre en évidence, une fois de plus, que le modèle financier reposant sur la spéculation et l'usure est voué à l'échec.

Dans ce contexte, la volonté de retour à des valeurs éthiques et morales s'affirme de plus en plus, et l'efficacité de la finance et de l'assurance islamique se confirme chaque jour et s'impose comme une alternative au système conventionnelle.

La demande d'assurance d'une manière générale et l'assurance-vie en particulier demeure relativement faible. Il existe dans les sociétés musulmanes actuelles une perception négative de l'assurance laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard. Ce qui explique en partie le faible taux de pénétration de l'assurance vie et qui offre une opportunité à l'assurance TAKAFUL pour drainer l'épargne non exploitée par le système conventionnel.

La réflexion sur l'assurance islamique («Takaful») en est juste à ses balbutiements au Maroc. Il y a à peine un an et demi, en effet, que les acteurs économiques ont manifesté un réel intérêt pour le système financier islamique, sujet de plus en plus médiatisé depuis l'avènement du gouvernement Benkirane.

La montée d'un gouvernement à prédominance islamiste devrait attirer l'intérêt des acteurs économiques à investir dans ce nouveau domaine.

«Le Maroc doit rattraper le retard par rapport aux autres pays du Moyen-Orient et d'Asie du Sud-Est en matière de développement de l'assurance islamique, qui pèse près de 12 milliards de dollars en 2011».<sup>4</sup>

L'avènement de la banque islamique au Maroc a obéi à une logique totalement différente de celles suivies par les autres pays du monde arabo-musulman. Cette particularité s'explique par les potentialités de son économie, ses rapports avec les pays européens et l'exception marocaine sur le plan culturel. La réflexion sur l'assurance islamique «Takaful» suit la même logique.

### 2- Caractéristiques de l'assurance islamique:

L'assurance islamique TAKAFUL repose sur les principes suivants :

1-les membres (participants) sont à la fois assureurs et assurés, ce qui élimine tout risque de tromperie (Ghabn), d'opportunisme, ou de conflit d'intérêt... le but final est d'aider le(s) membre(s) qui se trouverait (ent) en difficulté.

---

<sup>4</sup>Souline Mohamed Boulif, consultant à Al Maalya Islamic Finance Consulting & Training lors du workshop organisé, à la Bourse de Casablanca sous le thème « Assurance islamique : une autre opportunité pour drainer l'épargne au Maroc »

2- Traitement équitable des participants sans discrimination et n'importe qui peut participer et devenir membre

3-Le fonds des participants est complètement séparé à celui des actionnaires, et ce pour qu'il n'y ait ni profit, ni perte réalisé par les actionnaires sur l'activité d'assurance. Sur ce marché, les intervenants doivent se présenter davantage en tant que gestionnaires de risques plutôt qu'assureurs au sens conventionnel du terme<sup>5</sup>

4-Les fonds doivent impérativement être investis dans des supports conformes à la Chariaa. Le choix des supports d'investissements doit tenir compte de la nature d'activité principale de l'entreprise émettrice d'actions et que la part de l'activité illicite ne doit pas être important.

Ainsi sont considérés non conformes à la Chariaa les investissements dans des sociétés dont l'activité principale concerne les secteurs du tabac, de l'alcool, des produits à base de porc, des services de la finance conventionnelle (banque, assurance,...), de l'armement, de la défense, du jeu et du divertissement (casino, jeu de hasard, cinéma...) », explique Cheikh Mouhammed Patel de l'ACERFI<sup>6</sup>.

Comme classe d'actif éligible, on peut citer l'immobilier, les SUKUK<sup>7</sup>, les actions. Il y a cependant des critères de sélection ou de filtres quantitatifs par une série de ratio financiers à savoir :

- Total des dettes divisé par la capitalisation moyenne sur 12 mois glissants doit être inférieur ou égale à 33 %.
- Total des titres représentatifs de la trésorerie (liquidités et titres portant intérêt) divisé par la capitalisation moyenne sur 12 mois glissants ne soit pas être supérieur ou égale à 33 %.
- Montant des créances divisé par la capitalisation moyenne sur 12 mois glissants ne doit pas dépasser 33 %.
- Le Montant des intérêts perçus ne peut pas dépasser 5% des revenus.

Ainsi des procédures de purification se sont envisagées en cas de violation de certain de ces ratios. Le Processus de Purification consiste à déduire des revenus entachés ou infectés illicite du point de vue de la Chariaa du total des revenus d'investissement.

5- l'argent donné par les membres est une participation et ce n'est pas une contrepartie ni une mise ni un pari spéculatif. Cet argent collecté peut être investi pour le bien des participants dans le cadre de contrats comme la Mudaraba et ils auront en toute justice leur part de profits

---

5OLIVIER DE LAGARDE :Directeur général délégué Institut de la formation de la profession de l'assurance (IFPASS)UNE ALTERNATIVE A L'ASSURANCE TRADITIONNELLE : PERSPECTIVE EUROPEENNE ,BANQUE STRATEGIE N° 257 MARS 2008

6SECRETAIRE, diplômé en Shariah et en Qirâte de l'Université Islamique Zakariya Johannesburg et étudiant en droit à l'Université Paris I-PANTHEON-SORBONNE, secrétaire du Centre Islamique de la Réunion et ancien Imâm et enseignant à la Mosquée de Saint-Pierre

7L'AAOIFI définit les Sukuks comme étant des « certificats de valeur égale représentant des parts indivises dans la propriété des actifs tangibles, usufruit et service ou dans la propriété des actifs d'un projet ou d'une activité d'investissement ».

6- l'opérateur Takaful est un simple gestionnaire de fonds des participants par l'intermédiaire d'un contrat Wakala Mudaraba, etc. Par conséquent, le fonds Takaful et tout bénéfice technique en découlant ou surplus appartiendra à la communauté des participants.

Il y a deux sortes de partage de l'excédent technique<sup>8</sup> :

- ✓ distribuer à tous, sans exception
- ✓ distribuer seulement aux participants qui n'ont pas eu de sinistre.

En cas de déficit, 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.

7- la direction est confiée aux membres eux-mêmes, qui font une élection entre eux d'un comité de direction et participent à le contrôler<sup>9</sup>.

8- La création d'un conseil de surveillance de la charia, qui supervise les opérations d'assurance et contrôle leur conformité à la charia :

Pour assurer cette fonction, il est indispensable de recourir à des experts jugés comme les meilleurs connaisseurs de la religion coranique et de ses applications, connus et reconnus par leurs pairs, et qui 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 financière.

Pour le cas du Maroc, c'est le Conseil des oulémas qui se chargera de cette fonction. Dans les pays qui ont franchi des étapes avancées dans le développement de ce type d'offre, comme la Malaisie par exemple, c'est une entité qui relève de l'organisme lui-même qui se prononce sur le respect ou pas de l'offre islamique des préceptes de la Charia<sup>10</sup>.

### 3- Takaful et Assurance conventionnelle:

L'assurance commerciale classique diffère de l'assurance solidaire islamique dite Takaful : l'idée même de l'assurance solidaire islamique est basée sur le verset coranique : « **Aidez-vous les uns les autres à l'accomplissement du bien et de la piété et ne vous entraidez pas à commettre le péché et l'agression** » Coran : sourate 5, Verset 2.

Ainsi que sur les traditions authentiques suivantes :

1. An-Nu'mân Ibn Bashîr () a rapporté que l'envoyé de Dieu () a dit : « tu vois les croyants dans leur amour, leur affection, et dans leur miséricorde qu'ils se portent, comparables à un

---

<sup>8</sup> Marie-Hélène DOUCERET – MBA Enass – Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? - Thèse professionnelle 2010, P19

<sup>9</sup> Tarik BENGARAI, Comprendre la Finance islamique, Edition les 4 sources, Février 2010

<sup>7</sup> Btissam zejly, L'économiste, Takaful : L'assurance en mode finance islamique, Edition N° 3929 du 30/11/2012

seul corps. Lorsque un membre est affecté, c'est l'ensemble du corps qui veille et s'enfièvre (en solidarité avec lui) »<sup>11</sup>

2. Le prophète () a dit à propos d'une tribu nommée les Ashaarites (il s'agit de la tribu du compagnon Abû Mûsâ al-Ashaari) : « Quand les vivres (nourritures) des Ashaarites ou ceux de leurs enfants manquent (deviennent rares) à Médine, ils réunissent tout ce qu'ils ont dans un seul tissu (vêtement), puis partagent cela entre eux équitablement, ils sont de moi et je suis d'eux » Rapporté par Al-Bukhâri et Muslim.

L'assurance «commerciale» conventionnelle comporte ainsi plusieurs interdits et n'obéit pas aux recommandations de la Charia islamique. Il s'agit du «Gharar», du «Riba» et du «Maysir». Trois principes négatifs interdits par la Charia.

### **Interdiction de Ribâ :**

Ar-Ribâ : étymologiquement veut dire surplus, usufruit. il est traduit au sens de la loi islamique par usure, intérêt : il est Haram (illicite) en islam selon le Coran et la Sunna : en Islam l'investisseur se comporte comme un entrepreneur et partage les risques et les rendements.

Parmi les grandes implications « pratiques » de cette interdiction : l'absence de pénalités de retard de remboursement, ceci en plus de l'impossibilité de facturer un crédit .Ainsi, l'argent ne produit pas l'argent mais il est un moteur de l'économie qui doit circuler et contribuer à notre bonheur et notre confort commun.

On distingue : le Ribâ dans les échanges (vente/achat) : ribâ al-buyû .Le ribâ dans les crédits : ribâ al-qurûd<sup>12</sup>.

Certain savants optent pour une classification beaucoup plus vaste et distinguent deux types de ribâ :

-Ribâ an-nasîah (à terme) : somme payée pour l'usage de capitaux empruntés ou en contrepartie d'un rééchelonnement dans le paiement d'une dette.

-Ribâ al fadl : vente ou échange d'un bien contre un autre de même nature avec un surplus

L'islam encourage le commerce et demande un prêt d'honneur (Qard hasan) au lieu d'un prêt usuraire et Allah s'engage Lui-même à multiplier les mérites de celui qui aide quelqu'un en lui octroyant un prêt (sans intérêt)

Allah (Gloire à lui) dit dans le Coran à ce propos :

**« Ceux qui pratiquent (mangent) l'intérêt ne se lèvent qu'à la manière de celui qui, frappé de folie, est rossé à tort et à travers par le Diable. Et ce parce qu'ils ont dit que le**

<sup>11</sup> Hadith 2018 (p852) le livre de l'autorisation pour entrer chez autrui dans le sommaire du sahih al-bukhâri par l'imam ZeinEd-Dine Ahmed ibn Abdul-Latif A-Zoubaidi, traduction FawziChaaban édition : Dar Al-Kutub Al-Ilmiyya : Beyrouth Liban.

<sup>12</sup> Tarik BENGARAI, Comprendre la Finance islamique, Edition les 4 sources, Fevrier2010

**commerce n'était rien d'autre qu'une forme d'intérêt. Or Dieu a permis le commerce et a interdit l'intérêt.**

**O vous qui avez cru ! Craignez Dieu et abandonnez le restant de l'intérêt si vous êtes croyants. Si vous ne le faites pas, acceptez alors une guerre de la part de Dieu et de Son Messager. Si vous revenez au droit chemin, vous avez droit à vos capitaux. Vous ne commettez pas d'injustice et vous n'en subissez point. »** Sourate 2, verset 275,278et279.

**2.280. Si votre débiteur est dans la gêne, accordez-lui un délai jusqu'à ce qu'il soit en mesure de se libérer de sa dette. Si vous pouviez savoir pourtant quel mérite vous auriez en lui consentant une remise gracieuse, totale ou partielle !**

**2.276. Dieu réduira à néant le profit usuraire et fera fructifier le mérite des aumônes. Dieu n'aime pas tout impie endurci et tout pécheur.**

### **L'interdiction de Maysir ('qimâr')**

Etymologiquement, le Maysir (jeux de hasard) (cité dans la sourate 2 verset 219 et la sourate 5 versets 90 et 91), découle de l'adjectif arabe yasîr : qui veut dire facile : avant l'avènement de l'Islam, les arabes considéraient ces jeux comme moyen facile de gagner l'argent .

Le Maysir est une cause des troubles dans la société. Spéculer, parier sont des synonymes de Maysir.

Le Qimar et le Maysir se définissent ainsi comme toute forme de contrat dans lequel le droit des parties contractantes dépend d'un événement aléatoire. C'est notamment ce principe que l'on trouve dans les jeux de hasard et les pariages avec mise (Loto).

**L'interdiction du Maysir et du Qimar est explicitement citée dans le Coran : « O vous qui avez cru ! Le vin, la divination par les entrailles des victimes ainsi que le tirage au sort (jeu de hasard : Maysir) ne sont qu'un acte impur de ce que fait Satan. Evitez-les !... le diable ne cherche qu'à introduire parmi vous les germes de la discorde par l'animosité et par la haine à travers le vin et le jeu (de hasard) et à vous détourner de l'invocation de Dieu et de la prière. Allez-vous donc y mettre fin ? »** [Coran, sourate 5, versets 90 et 91]

### **L'interdiction du 'Gharar' :**

Le Gharar se définit comme toute transaction dans laquelle il y a tromperie ou ignorance (jahâla) sur l'objet du contrat ou ses éléments (caractéristiques, quantité...). La vente 'Gharar' est celle dont on ne sait pas si l'objet existe ou non, dont ne connaît pas la quantité ou même s'il sera possible de la livrer ou non. Tout comme l'usure, l'Islam condamne toute spéculation, pari sur l'avenir, et interdit les transactions faisant intervenir les jeux de hasard et les incertitudes extrêmes... al-Gharar veut dire aussi toute transaction comportant un flou ou un aléa...

Selon certains savants : al-Gharar reprend les activités qui ont un élément d'incertitude, d'ambiguïté ou de déception. Dans un échange commercial, il se réfère à une

tromperie ou à une ignorance sur l'objet du contrat (l'incertitude sur les matières, le prix des matières).

La vente 'Gharar' est celle où il y a incertitude quant à l'objet, sa quantité ou s'il sera possible de livrer ou non. Le 'Gharar' est considéré comme normal dans une transaction s'il n'est pas excessif et si son impact sur l'économie ou la société est minimal.

L'interdiction du Gharar est tirée notamment du hadith suivant : « le prophète a interdit l'achat d'un animal non né dans la matrice de sa mère, la vente du lait dans la mamelle sans mesure, l'achat d'un butin de guerre avant sa distribution, l'achat des dons de charité avant leur réception, et l'achat de ce qu'a péché un pécheur avant sa pêche. »

Les assurances solidaires islamiques (Takaful) quant à elles, se basent sur le volontariat des participants (assurés) pour s'entraider en s'engageant à verser chacun une somme d'argent (don régulier par exemple). Et c'est là une des grandes différences avec l'assurance commerciale classique : les sommes ainsi versées ne sont pas une contrepartie d'un service d'assurance, ce n'est pas une mise (pari spéculatif).

Les assurances solidaires islamiques (Takaful) ne sont pas basées sur le bénéfice (ce n'est pas leur but), elles ne font ainsi aucune spéculation sur l'aléatoire mais les sommes collectées des participants (assurés) peuvent être placées (investies) selon un contrat Mudarabah (par exemple) (avec leur accord) et des pourcentages convenus de profits sont versés aux participants (assurés) (partage des risques et profits). Les assurances solidaires islamiques investissent ainsi selon des contrats 'islamiquement' valides et dans des secteurs licites.

Les assurances solidaires islamiques sont basées sur l'entraide (principe de mutuelle solidaire). Comme ces assurances ne sont pas commerciales à la base et sont des contrats d'entraide (miséricorde) mutuelle et bienfaisante, alors le peu de Gharar (annexe) qui peut exister est pardonné et toléré.

Dans les assurances solidaires islamiques, on souligne l'aspect « participatif » des assurés : ce que les assurés versent c'est une participation et non une contrepartie ni une mise.

Quant aux produits d'assurance islamique, ils sont pratiquement les mêmes que ceux de l'assurance conventionnelle, même si certaines clauses de certains contrats peuvent poser un problème du point de vue de la Charia. Ceci comme, par exemple, le cas d'un accident de véhicule ou le conducteur était en état d'ébriété ou le cas du suicide dans l'assurance décès.

#### **4- ASSURANCE Takaful comparaison avec l'assurance mutuelle**

Dans l'assurance islamique Takaful les participants paient une contribution qui est assimilée à une donation au fond Takaful et l'opérateur Takaful s'engage à compenser les pertes subies par les membres en cas de survenance de l'événement redouté, objet du contrat. Le principe de base sur lequel repose cette assurance Takaful s'inscrit dans la logique de la mutualité.


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 : la totalité des donations est mutualisée, comme le sont les sinistres.

Comme les mutuelles à cotisations variables, l'assurance Takaful ristourne aux participants en fin d'exercice, le trop perçu par rapport aux sinistres réglés. Sauf que l'opérateur peut s'en servir pour renforcer la solidité financière du fonds ou baisser les cotisations futures.

L'élément de mutualité est réduit au fonds Takaful, où sont collectées les cotisations et les plus-values de placements. Mais en octroyant un prêt au fonds Takaful en cas de déficit, ces entreprises se comportent comme des sociétés anonymes, au sens où elles utilisent des capitaux pour couvrir leurs engagements.<sup>13</sup>

Figure 9: Comparaison entre Takaful et mutuelles.

Takaful comparé aux mutuelles 		
Paramètres	Takaful	Mutuelle
Contrat	•Participation aux bénéfices entre l'assuré et le pool représenté par le takaful	•Contrat de partage de risque entre le sociétaire et l'assemblée des sociétaires représentée par la mutuelle
Obligations des assurés/ sociétaires	•Cotisations au fonds •Partage des risques •Excédent et déficits = responsabilité des assurés •Excédent technique va aux sociétaires	•Cotisations au pool = primes •Excédents et déficits = responsabilité des sociétaires •Les excédents annuels mis en réserves
Obligations des assureurs et de l'opérateur	•Paiement des prestations à partir du fonds. Si défaillance, prêt sans intérêt des actionnaires	•Indemnisation conformément au contrat en utilisant le fonds de souscriptions
Accès au capital	•Accès au capital actions mais pas à l'emprunt	•Pas d'accès au capital actions, mais accès à l'emprunt
Placement des fonds	•Les actifs du fonds Takaful sont investis en instruments conformes à la Charia	•Aucune restriction sauf celles imposées pour des motifs prudentiels et/ou réglementaires

Source: IFSB et AICA: questions en matière de réglementation et de contrôle de Takaful – Aout 2006 4

## 5- Structuration des produits Takaful

Comme l'assurance classique, l'assurance Takaful comprend également deux branches d'assurance : Takaful familial et Takaful général

Le Takaful général est l'alternative de l'assurance non vie classique, tandis que Takaful familial est l'équivalent islamique à l'assurance vie classique.

Le Takaful général offre une couverture des participants contre les pertes et dommage liés aux risques tels que les accidents, incendie, cambriolage<sup>14</sup>...il comprend

<sup>13</sup>Marie-Hélène DOUCERET– MBA Enass – Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? - Thèse professionnelle 2010.p.22 .

<sup>14</sup> A MINI GUIDE TO TAKAFUL (islamic insurance) ,

divers produits : Takaful automobile, Takaful habitation, Takaful santé, Takaful assistance, Takaful risques d'entreprises, Takaful transport...

Le Takaful familial quant à lui implique une solidarité entre un groupe d'individus et leurs familles visant à protéger les participants et les personnes à leurs charges contre un incident imprévu, comme un accident ou une invalidité permanente.

Parmi les produits de Takaful familial, nous pouvons citer : Takaful Crédit, Takaful Epargne, Takaful Prévoyance.

Bien que notre étude porte uniquement sur le Takaful familial.

### Takaful crédit

Le Takaful Crédit est un contrat mis à la disposition des personnes ayant contracté des prêts auprès des organismes financiers et leur garanti la prise en charge de leur dette en cas de non-respect de leur engagement vis-à-vis des créanciers.

### TAKAFUL Epargne

Le Takaful Epargne est un contrat qui offre aux participants et leur famille une protection en cas d'aléas de la vie. Il leur permet de se constituer un Epargne à fin d'éviter une diminution brusque de leur niveau de vie suite à leur départ à la retraite, comme il leur permet de constituer un épargne pour la poursuite des études.

### TAKAFUL Prévoyance

Le Takaful Prévoyance est un contrat qui offre aux participants et leur famille des garanties en cas d'aléa de la vie. Il donne aux membres de la famille les moyens financiers pour éviter une diminution brusque de leur niveau de vie suite à la disparition ou à l'atteinte d'une maladie grave du chef de la famille.

### Takaful Santé

Le Takaful santé est un contrat qui offre aux participants une couverture médicale en cas de maladie

## **6- RETAKAFUL**

Le Retakaful est une assurance Takaful pour les opérateurs Takaful. L'opérateur Takaful se protège ainsi contre les pertes extraordinaires en payant au réassureur une prime convenue au préalable à partir du fonds de solidarité.

Le réassureur Takaful agit en tant que gestionnaire du fonds des participants pour le compte des compagnies Takaful qui lui confie la gestion d'une partie du fonds Takaful. En effet ce réassureur Takaful qui fonctionne comme une mutuelle pure, a pour mission de réduire les 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.

L'intérêt pour la Retakaful est né du fait de l'obligation faite aux compagnies Takaful de céder une partie de leurs affaires à des sociétés de Retakaful. La Retakaful répond à la combinaison de deux impératifs<sup>15</sup>:

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 de recourir à la Retakaful pour s'assurer que toute opération d'assurance est conforme à la charia.

Il existe actuellement trois modèles<sup>16</sup> :

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.

Malgré que cette industrie de Retakaful est encore récente, elle a réalisé une croissance non négligeable depuis le début de ce siècle et ce pour des raisons économiques, culturelles et sociologiques.

Figure : Comparaison entre réassurance conventionnelle et Retakaful :

Figure 10: Comparaison entre réassurance conventionnelle et Retakaful

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

Source : Takaful et Retakaful: potentiel et enjeux de leur introduction en France Séminaire IFPASS

<sup>15</sup>CHAKIB ABOUZAIID, LA RETAKAFUL EST-ELLE ENCORE A LE CHAINON MANQUANT DANS L'INDUSTRIE DE LA TAKAFUL?, BANQUE STRATEGIE N° 257 MARS 2008.

<sup>16</sup>Djameledine LAGUERRE, La Takaful comme alternative à l'assurance traditionnelle



## Chapitre 3: Modèles de fonctionnement de l'opérateur Takaful :

Ce chapitre porte sur les pratiques actuelles de l'industrie Takaful particulièrement les modèles opérationnels pratiqués par les compagnies Takaful. Les modèles expliqués dans ce chapitre ont été basés sur l'ensemble des recherches que nous avons effectuées ainsi que les discussions avec plusieurs experts de la finance et l'assurance islamique au Maroc. Afin de clarifier les flux des contributions, nous avons préparé des schémas représentatifs pour chaque modèle.

Dans le régime Takaful, il existe plusieurs modèles opérationnels qui ont été adoptés par les sociétés Takaful dans le monde. Cependant, l'adoption d'une structure ou d'un modèle de fonctionnement d'une assurance classique est généralement une décision managériale, il n'est pas le seul élément dans le cas de l'assurance islamique. En fait, le modèle prospectif qui sera choisi par une entreprise doit être en conformité avec les principes de la Charia, et doit donc être examiné et approuvé par les spécialistes de la Charia. Néanmoins, il a été observé que certains de ces modèles pourraient être acceptés dans la perspective Charia dans une juridiction, alors qu'ils ne sont pas permis dans d'autres juridictions. Cela est dû à l'interprétation des spécialistes de la Charia pour chaque modèle dans différentes juridictions et les préoccupations qu'ils ont trait à chaque modèle. Par exemple, le contrat Mudaraba est adopté comme un modèle opérationnel en Malaisie par un opérateur Takaful, plusieurs préoccupations de Chariaa sont mises en évidence en ce qui concerne ce modèle par les experts du Moyen-Orient, ce qui a conduit à la diminution de l'adoption de ce modèle dans cette région. En outre, les chercheurs au Pakistan critiquent le modèle Wakala (l'Agence) et croient que le modèle « Waqf » est le bon modèle et donc il est le plus recommandé pour être mis en œuvre par les sociétés Takaful. Dans ce qui suit, nous présenterons l'écoulement de la contribution en terme de flux au titre de chaque modèle pour la gamme des produits du Takaful familial.

### 1- Modèle du Wakala Pure:

Le modèle Wakala pure est pratiqué en Indonésie et Soudan<sup>17</sup>. Sous le modèle Wakala (Agence), la relation entre l'opérateur Takaful et participants est celle d'un agent et prestataire du capital. L'opérateur Takaful agit autant que « Wakil » (Agent) au compte des participants et sera payé des frais Wakala pour les services fournis (frais d'administration et de gestion, conception des produits, salaires, publicité....).

En ce qui concerne les activités de souscription, l'opérateur reçoit des contributions, paye les réclamations, organise le Retakaful, et gère l'ensemble des investissements du fonds ainsi que toute autre mesure nécessaire liée à l'activité Takaful. En échange de ces tâches, la société facture à chaque participant des frais prédéfinis connus sous le nom "frais Wakala". Ces frais sont à chargement frontal et calculés comme un pourcentage de la contribution versée par le participant. Les frais Wakala dans certaines juridictions doivent être approuvés

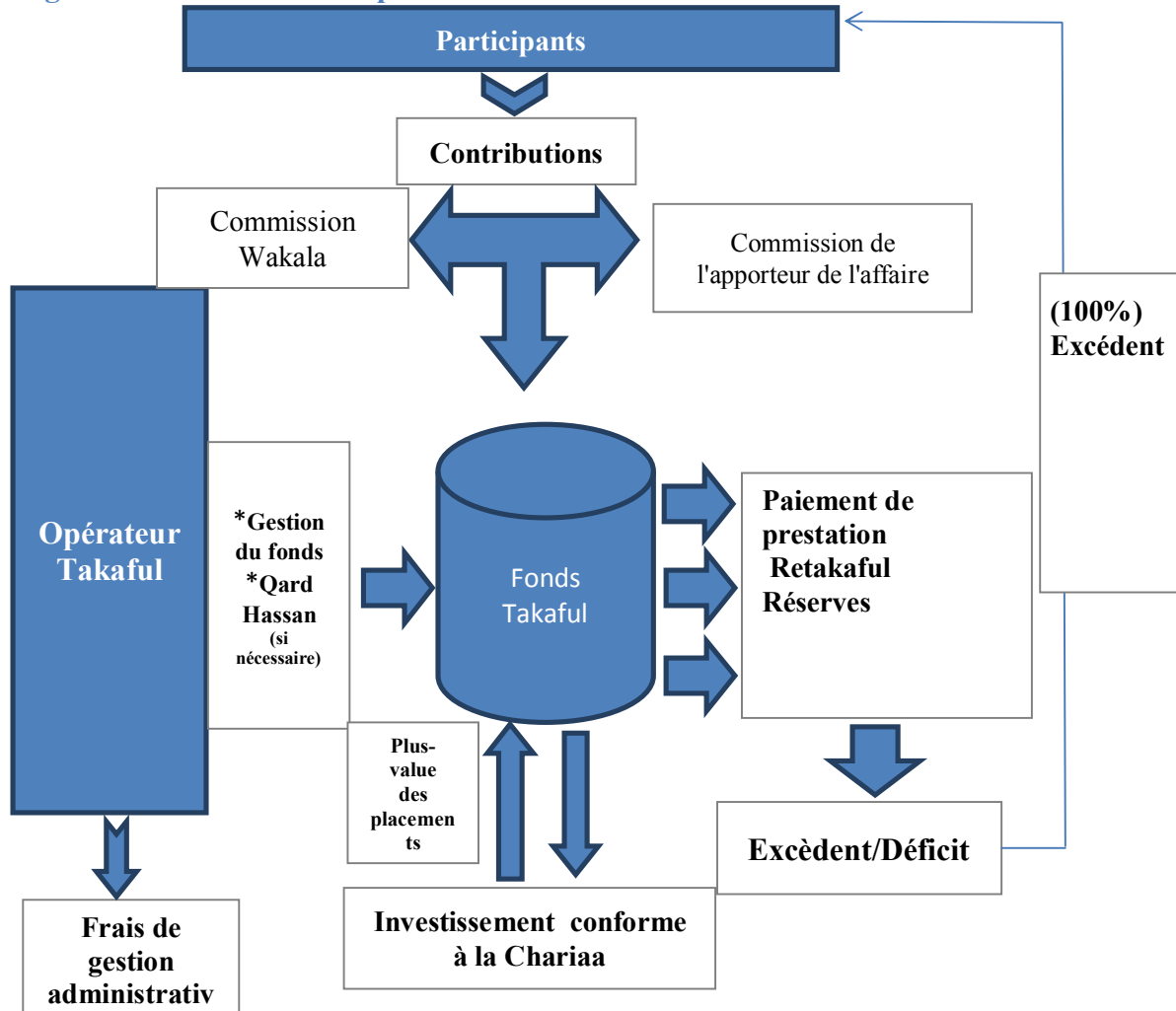
---

<sup>17</sup>Ernst & Young: The world Takaful report 2012.

par le Conseil de Surveillance Chariaa et doivent être communiqués aux participants d'une manière très transparente.

La figure ci-dessous présente le mécanisme du modèle Wakala comme il est pratiqué actuellement dans plusieurs sociétés Takaful.

Figure 11:Modèle Wakala pure :



Source : élaboré par l'auteur

Comme le montre la figure ci-dessus, les frais Wakala sont déduits de la contribution et vont directement au fonds des actionnaires comme un revenu pour l'opérateur. Le reste de la contribution (après déduction de la commission de l'apporteur de l'affaire) est décomposé en deux comptes: le compte du participant (CP) et le Compte spéciale du participant (CSP)<sup>18</sup>. Cette répartition dépend de la nature du produit souscrit. Par exemple, si le contrat souscrit est un produit de santé, la part de contribution restante après déduction des frais Wakala et la commission de l'apporteur de l'affaire sera créditée seulement à un compte qui sera dédié au paiement des sinistres de l'ensemble des participants. S'il s'agit d'un produit d'épargne avec une couverture décès, le reste de la contribution sera décomposé en une partie qui se chargera

<sup>18</sup>Handbook of Islamic banking – M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis. Chapitre24 : Islamic banking and the growth of takaful Mohd Ma'sum Billah

du paiement des indemnités aux participants en cas de décès, et la grande partie de la contribution sera dédiée à l'investissement et la constitution de l'épargne au profit des participants. Le compte du participant est un compte individuel dédié tout entier à l'investissement, tandis que le (CSP) est traité sur la base de Tabarru et sert essentiellement à payer l'ensemble des sinistres, le Retakaful, ... Le solde du compte spéciale du participant sert à constituer des réserves, s'investit au cours des années prochaines... afin d'assurer la viabilité du Fonds Takaful, mais il ne sera jamais versé aux participants.

Après avoir collecté les frais Wakala, l'opérateur d'un côté, gère le fonds Takaful et paie tous les frais directs encourus par les participants du fonds Takaful tels que les salaires, le coût d'arrangement Retakaful, les frais juridiques pour régler les sinistres en cours et encourues. D'un autre côté, il investit les actifs disponibles sous le fonds Takaful au nom des participants et ne reçoit aucune rémunération en fonction du retour sur l'investissement réalisé. Les revenus générés par l'investissement après déduction des frais de gestion et le solde résultant du cycle d'exploitation de l'activité Takaful représentent l'excédent du fonds Takaful. Cet excédent sera utilisé en totalité ou partiellement (selon le risque couvert) pour constituer des réserves afin de renforcer la position du fonds Takaful.

Tout excédent découlant du fonds Takaful est simplement la propriété des participants, et selon de nombreux spécialistes, l'opérateur Takaful ne doit pas partager ce surplus. Cependant, certains opérateurs sont autorisés à percevoir une commission s'il y a un surplus dans le fonds Takaful comme une incitation pour l'effort qui a été fait pour gérer efficacement le fonds Takaful. Cette commission est appelée «prime d'encouragement ou de performance» et elle est déterminée en pourcentage du surplus généré par le fonds Takaful. Néanmoins, les chercheurs sont en désaccord quant à la légitimité de charger aux participants ce genre de frais et que beaucoup d'entre eux ont déclaré que tout surplus découlant du fonds des participants est simplement détenu par ces derniers. En revanche, d'autres chercheurs qui valident la commission de performance ont affirmé que si l'opérateur Takaful est obligé de fournir Qard Hassan pour couvrir tout déficit dans le fonds Takaful, il faut aussi lui donner le droit de participer à la performance du fonds Takaful et que le surplus est un résultat d'une bonne gestion. En raison de la grande dispute entre les chercheurs, cette commission n'est adoptée que par un nombre limité de sociétés Takaful. Finalement, s'il y a un surplus après déduction de l'ensemble des réserves, le surplus restant pourra être investi ou distribué aux participants. Il convient d'indiquer que certains opérateurs distribuent le surplus pour tous les participants, y compris ceux qui ont subi des sinistres. Cela est dû à l'avis des spécialistes de la Charia qui stipule que l'opérateur doit traiter tous les participants équitablement, y compris le paiement des sinistres, comme l'un des principaux objectifs de Takaful pour les participants est de s'entraider en cas de malheur.

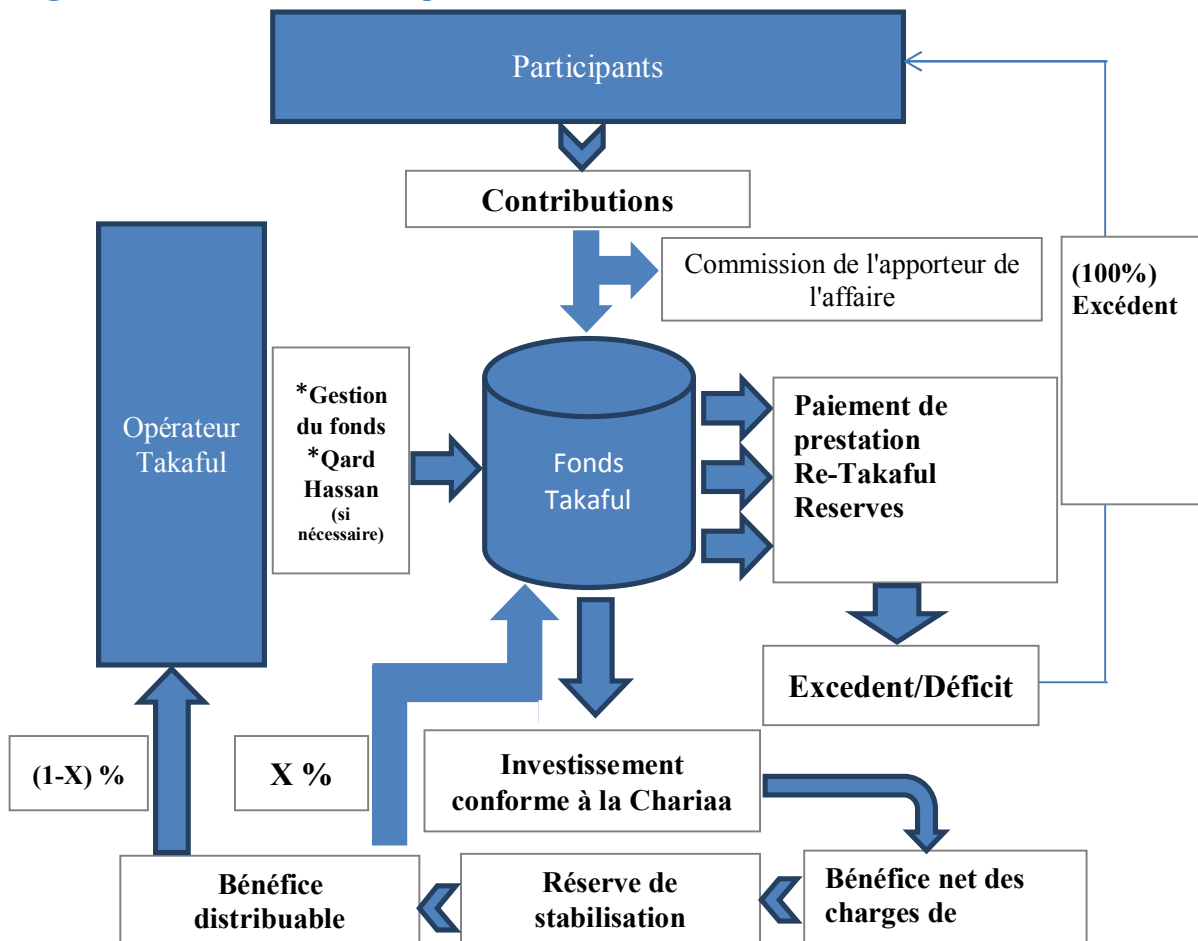
Il est important de noter que les frais Wakala ne dépendent pas de la performance du fonds Takaful car ils visent à compenser l'opérateur pour son effort de gestion du fonds indépendamment de la performance de ce dernier. Il convient également de noter qu'une fois les frais Wakala sont déterminés, l'opérateur Takaful n'est pas autorisé à faire appel aux participants de payer des frais de gestion supplémentaires, même si le coût réel dépasse le total des frais Wakala reçus des participants. Par conséquent, en vertu de ce modèle, l'opérateur doit être prudent et donner une attention particulière à la détermination de la redevance Wakala et pourra par conséquent fixer un seuil minimum forfaitaire par portefeuille que le fonds Takaful doit verser pour que l'opérateur s'engage pour gérer l'activité Takaful.

## 2- Model du Mudaraba Pure:

Le modèle Mudaraba pure est pratiqué principalement en Malaisie et en particulier par les deux anciens opérateurs Takaful qui sont Syarikat Takaful en Malaisie et National Takaful Company<sup>19</sup>.

Selon ce modèle, l'opérateur agit comme « Mudarib » (directeur) au nom des participants qui agissent autant que « Rab al mal » (bailleur de fonds) et qui fournissent des fonds sous forme de contributions. L'opérateur et les participants devraient s'entendre sur le ratio de partage du profit à la date de conclusion du contrat Takaful.

Figure 12:Modèle Mudaraba pure.



Source : élaboré par l'auteur

Le contrat Mudaraba a pour objectif de couvrir à la fois l'activité d'exploitation et celle d'investissement. Cela se voit clairement à partir du flux de cotisations en vertu de ce modèle dans la figure ci-dessus. Selon ce modèle, les cotisations versées par les participants sont portées après déduction de la commission de l'apporteur de l'affaire au crédit de deux comptes : Le compte du participant (CP), et le compte spécial du participant (CSP). Ensuite, tous les frais directs tels que Retakaful, paiement des sinistres et autres dépenses directes sont

<sup>19</sup>Durham University, these de Tolefat, Abdulrahman Khalil An Analysis of the Investment Portfolio Composition of Takaful Undertakings in the GCC and Malaysia

déduits du compte spécial du participant, tandis que les dépenses indirectes telles que les salaires et les loyers sont pris en charge par le fonds des actionnaires. Le compte du participant est investi en totalité par l'opérateur au profit du participant. Après cela, l'opérateur reçoit sa rémunération sur la base du profit réalisé sur l'investissement relevant des deux comptes selon un taux de partage prédéfini. Enfin, tout surplus restant peut être pris pour constituer des réserves, ou investir dans les années qui suivent ou distribué aux participants.

La principale caractéristique distinctive de ce modèle est que les frais de gestion qui comprennent les salaires, les loyers, et tous les autres frais indirects sont pris en charge par le fonds des actionnaires sans frais initiaux échangeables.

Contrairement au modèle Wakala, l'opérateur prend en charge l'ensemble des frais et ne les déduit du fonds Takaful que s'il y'a un retour sur investissement. Dans le cas contraire, la compensation des dépenses engagées est susceptible d'être impossible. En particulier, dans le cadre d'un contrat Wakala, l'opérateur prend le risque que les frais Wakala pourraient ne pas couvrir les frais réels engagés et qu'il peut couvrir au moins une partie de ses frais de gestion, alors que dans le modèle Mudaraba, il a plus de risque.

A côté de l'équité du modèle Mudaraba envers les participants, certains spécialistes de la Charia en particulier au Moyen-Orient ont soulevé certaines préoccupations au sujet de l'adoption de ce modèle pour l'activité d'exploitation. La principale préoccupation est au sujet de la distinction entre le profit et l'excédent. Alors que le profit à partager sous Mudaraba ne concerne que le retour sur le capital investi, et non pas le résultat financier<sup>20</sup>.

Il convient de noter que le traitement de déficit du fonds Takaful se fait de la même manière que nous avons présentée dans les sections précédentes, c'est-à-dire que le déficit est compensé par le Quard al Hassan. Néanmoins, l'opérateur perd les frais de gestion qui sont payés à partir du fonds des actionnaires s'il n'y a pas de surplus à partager dans le fonds Takaful.

En résumé, l'opérateur utilisant ce modèle pour gérer le fonds Takaful, ne possède qu'une seule source de revenu principale qui est sa part dans les profits sur investissements réalisés.

En outre, l'opérateur reçoit un revenu de l'investissement de ses fonds propres.

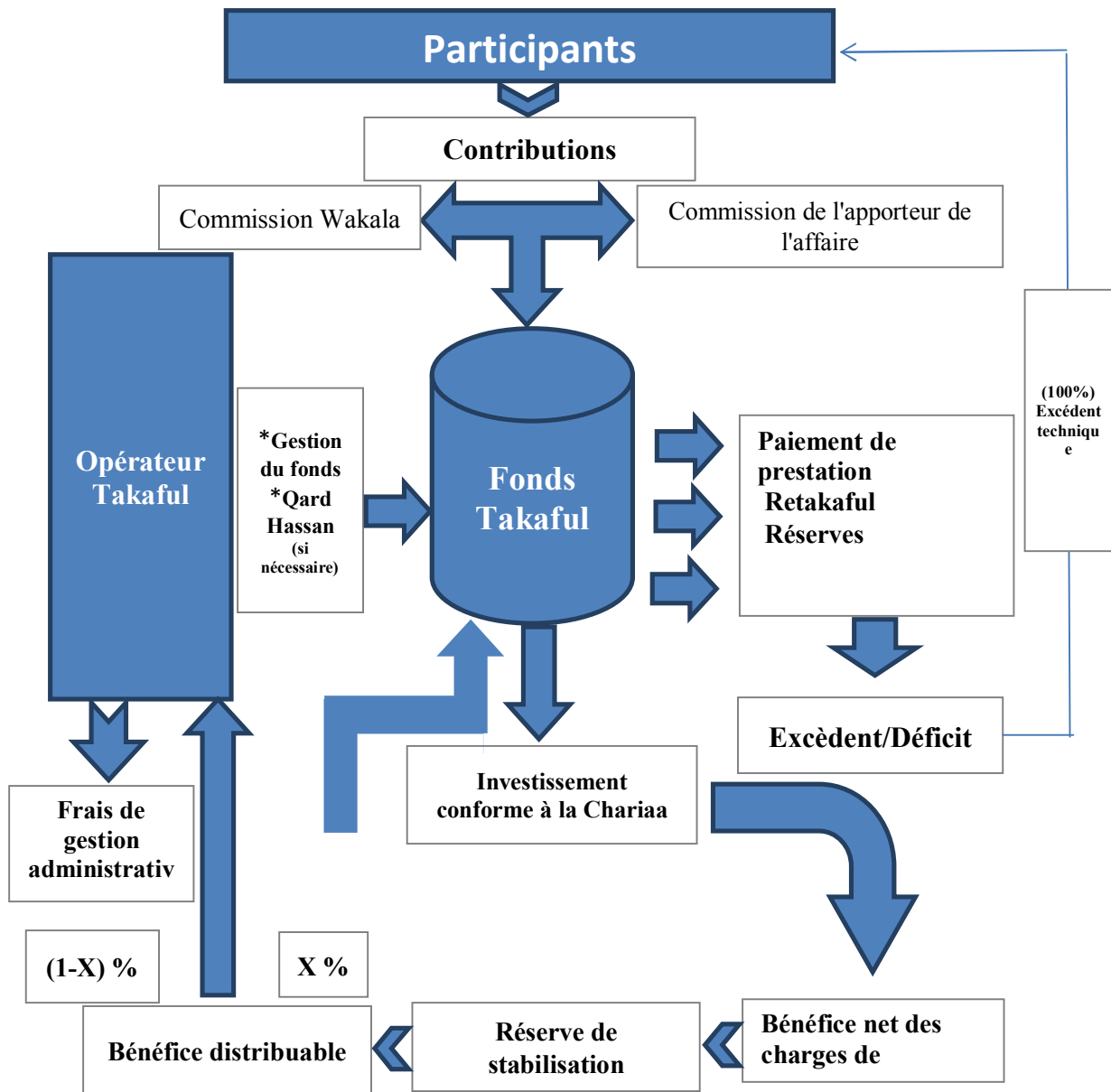
### **3- Le modèle Hybride:**

Ce modèle est le modèle le plus dominant sur le marché Takaful. En effet, ce modèle est pratiqué par la plupart des sociétés Takaful du Moyen-Orient ainsi que dans d'autres régions (Malaisie, Bahreïn, EAU, Soudan, Kenya...). En outre, ce modèle est recommandé par l'Organisation de l'audit et de la comptabilité des institutions financières islamiques(AAOIFI) pour être utilisé par les opérateurs Takaful (AAOIFI, 2003).

---

<sup>20</sup>Omar Fisher and Dawood Taylor (2001)

Figure 13:Modèle Hybride.



Source : élaboré par l'auteur

Dans ce modèle, un contrat Wakala est utilisé pour les activités d'exploitation, alors qu'un contrat Mudaraba est adopté pour les activités d'investissement. Pareil aux deux modèles précédemment cités, la contribution est répartie en deux comptes mais après déduction des frais Wakala et la commission de l'apporteur de l'affaire. L'opérateur utilise le contrat Mudaraba pour la gestion des actifs du fonds Takaful et perçoit alors un pourcentage préétabli du profit sur investissement pour les deux comptes (le compte participant, et le compte spécial du participant). Le ratio de partage du profit doit être convenu entre les deux parties (les participants et l'opérateur) au début du contrat, afin de satisfaire aux exigences du Chariaa. Contrairement au modèle Wakala, l'opérateur pourra recevoir en plus de sa

commission sur les frais de gestion un pourcentage sur le profit d'investissement, ce qui incitera l'opérateur à optimiser ses méthodes de gestion administrative et financière.

Il convient d'indiquer que le traitement du déficit du fonds Takaful géré sous le modèle mixte est traité de la même manière que celui des autres modèles.

Il est conclu que l'opérateur Takaful en vertu de ce modèle dispose de trois principales sources de revenus qui sont: sa marge sur frais de gestion et d'administration (frais Wakala), une partie du profit réalisé sur l'investissement et la gestion des actifs du fonds Takaful (Commissions du Mudarib) et enfin, un retour sur l'investissement de ses fonds propres et on peut même envisager des incitations ou des commissions de performance.

#### **4- Le modèle Wakf :**

Le modèle Wakf, est pratiqué au Pakistan<sup>21</sup>. C'est un cas particulier du modèle mixte expliqué précédemment. Il impose la création d'une entité juridique par le biais d'un don initial des actionnaires à un fonds appelé Fond Wakf au profit des participants à ce fonds. Le Fonds Wakf est une entité conforme à la Chariaa, et beaucoup de chercheurs trouvent que c'est le modèle qui affirme le plus la notion du Tabarru qui caractérise l'assurance Takaful. Les actionnaires font des dons initiaux de création du fonds Wakf, le montant de ces dons est déduit des fonds propres de l'opérateur. Les cotisations versées par les participants sont créditées au fonds Wakf et deviennent comme une propriété de ce fonds. Il convient de noter que seul l'investissement et le rendement de ce fonds, (et non le montant Wakf lui-même)<sup>22</sup>, peuvent être utilisés pour payer les sinistres et il faut ajouter aussi que l'opérateur n'a pas droit au capital, les actifs ou les bénéfices du fonds Wakf, mais plutôt son travail est l'administration et la gestion du fonds.

En cas de déficit dans le fonds Wakf, l'opérateur fournit Quard Hassan au fonds pour couvrir le déficit. Toutefois, le Quard Hassan sera remboursé à partir des excédents dans le fonds.

---

<sup>21</sup>Ernst & Young: The world Takaful report 2012.

<sup>22</sup>Ernst & Young: The world Takaful report 2012.

## **Conclusion de la première partie :**

En guise de conclusion, il faut noter que les éléments qui ont été présentés tout au long de la deuxième partie sont d'une grande importance, vu que nous nous sommes basés sur ce qui a été présenté dans les chapitres ci-dessus pour tout le reste de notre travail.

# **Deuxième partie :**

## **Cas du marché Marocain**

## **Introduction de la deuxième partie :**

Après avoir présenté l'ensemble des aspects de l'assurance islamique Takaful. Nous présenterons dans cette partie, une étude détaillée du cas du marché.

Tout d'abord, au titre du premier chapitre, nous allons présenter le marché d'assurance au Marocain terme du taux de pénétration, son évolution, et enfin, nous allons mettre le point sur les opportunités du marché d'assurance islamique pour le cas du Maroc.

Ensuite, dans le deuxième chapitre, nous allons présenter des analyses détaillées et des recommandations au projet d'amendement en cours de discussion portant sur le code des assurances.

Enfin, au titre du dernier chapitre, nous allons présenter les résultats que nous avons eu après l'étude du marché que nous avons effectué et présenter les désignes des produits que nous avons pu déterminer en analysant les besoins de notre échantillon quant aux produits d'assurance.

## Chapitre 1 : Le marché des assurances au Maroc :

Le secteur d'assurance constitue un levier de développement et un simulateur de la croissance à travers la collecte et l'injection des flux financiers dans les rouages de l'économie.

Le secteur d'assurance représente un secteur parmi les plus actifs au Maroc. En effet, selon le dernier rapport mondial Sigma, publié par Swiss Re, le Maroc se classe en pole position sur le continent africain, arrivant derrière l'Afrique du Sud. Ce constat est dû aux différentes tendances qui ont marqué ce secteur durant ces dernières années (concentration, libéralisation, bancassurance...).

Même dans le contexte mondial actuel marqué par une crise économique et financière acerbe, qui a ébranlé les équilibres économiques de plusieurs Etats, le secteur des assurances au Maroc continue d'être attractif pour les opérateurs marocains et étrangers.

### **1- Taux de pénétration de l'assurance au Maroc :**

Il rapporte les primes émises au PIB. Grace au taux de pénétration, l'agence de notation internationale Standard and Poor's (S&P)<sup>23</sup> dans son rapport annuel à titre de l'exercice 2011, qualifie le Maroc du marché le plus mature au Maghreb.

En 2011, le taux de pénétration au Maroc était à l'ordre de 2,8%. Ce taux a enregistré en 2012 une progression de 4% pour atteint 3,10% du PIB<sup>24</sup>.

### **2- Les primes émises :**

Le marché d'assurance a totalisé un montant de 26.02 milliards de dirhams de primes émises nettes d'annulation en 2012 marquant ainsi une progression de 8.92% par rapport à 2011. Avec cette évolution remarquable, le Maroc garde sa place en tant que le deuxième plus gros marché d'assurances sur le continent africain, derrière l'Afrique du sud.

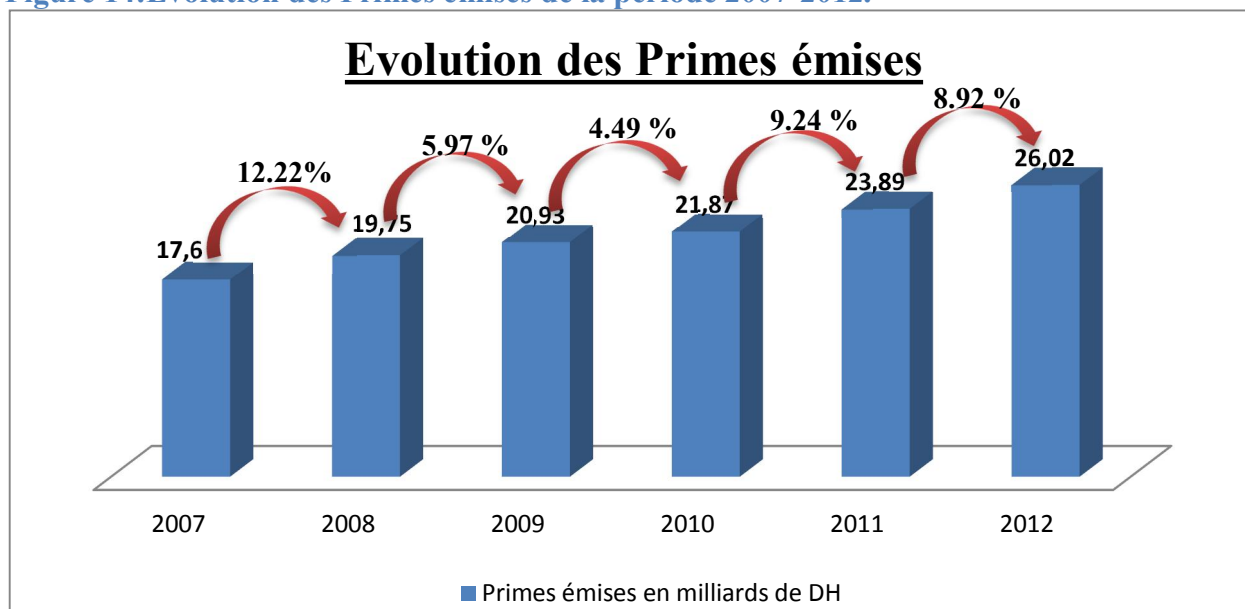
Le graphique ci-dessous représente l'évolution des primes émises depuis 2007 :

---

<sup>23</sup> Standard & poor's : Global Credit portal - Ratings Direct –May 2012

<sup>24</sup> DAPS : Fiche au sujet des émissions du secteur de l'assurance au Maroc au titre de l'exercice 2012

Figure 14: Evolution des Primes émises de la période 2007-2012.



Sources : Rapport annuel 2011 FMSAR

Depuis le graphique, nous pouvons remarquer que le secteur des assurances au Maroc est en croissance continue et présente ainsi une tendance haussière au cours des dernières années même dans les périodes marquées de crises.

### 3- Structure du marché de l'assurance :

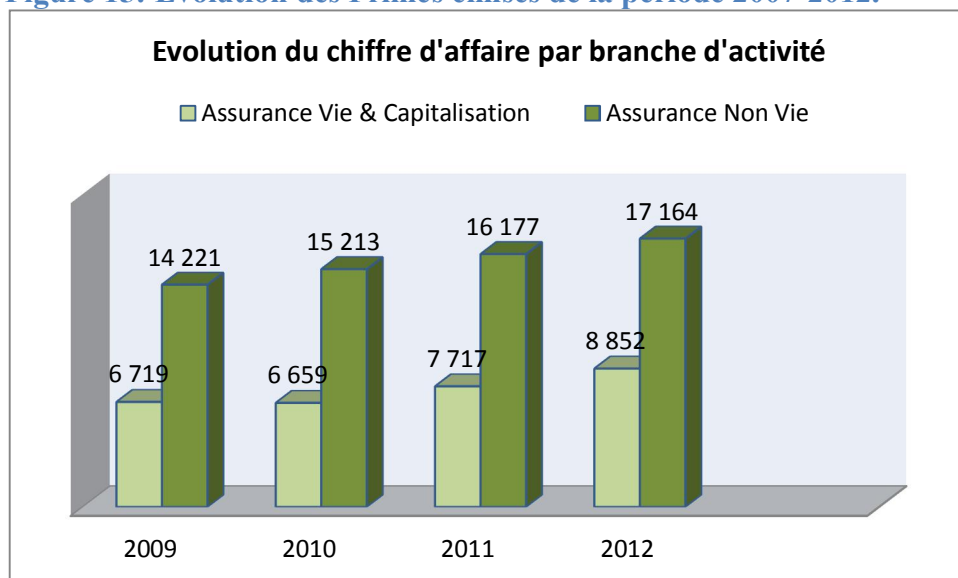
En 2012, selon la DAPS<sup>25</sup>, Le secteur vie et capitalisation a contribué de 8,78 milliards de DH en 2012 soit 33,72% du chiffre d'affaire global enregistrant ainsi une progression de 14,71% par rapport à 2011.

Le secteur non vie a connu, quant à elle, une croissance de 6,10% en 2012 avec un chiffre d'affaire de 17,06 milliards de dirhams contre 16,11 milliards en 2011.

Le graphique ci-dessous représente l'évolution des primes émises par branche d'activité de la période 2009-2012 :

<sup>25</sup> DAPS : Fiche au sujet des émissions du secteur de l'assurance au Maroc au titre de l'exercice 2012

**Figure 15: Evolution des Primes émises de la période 2007-2012.**



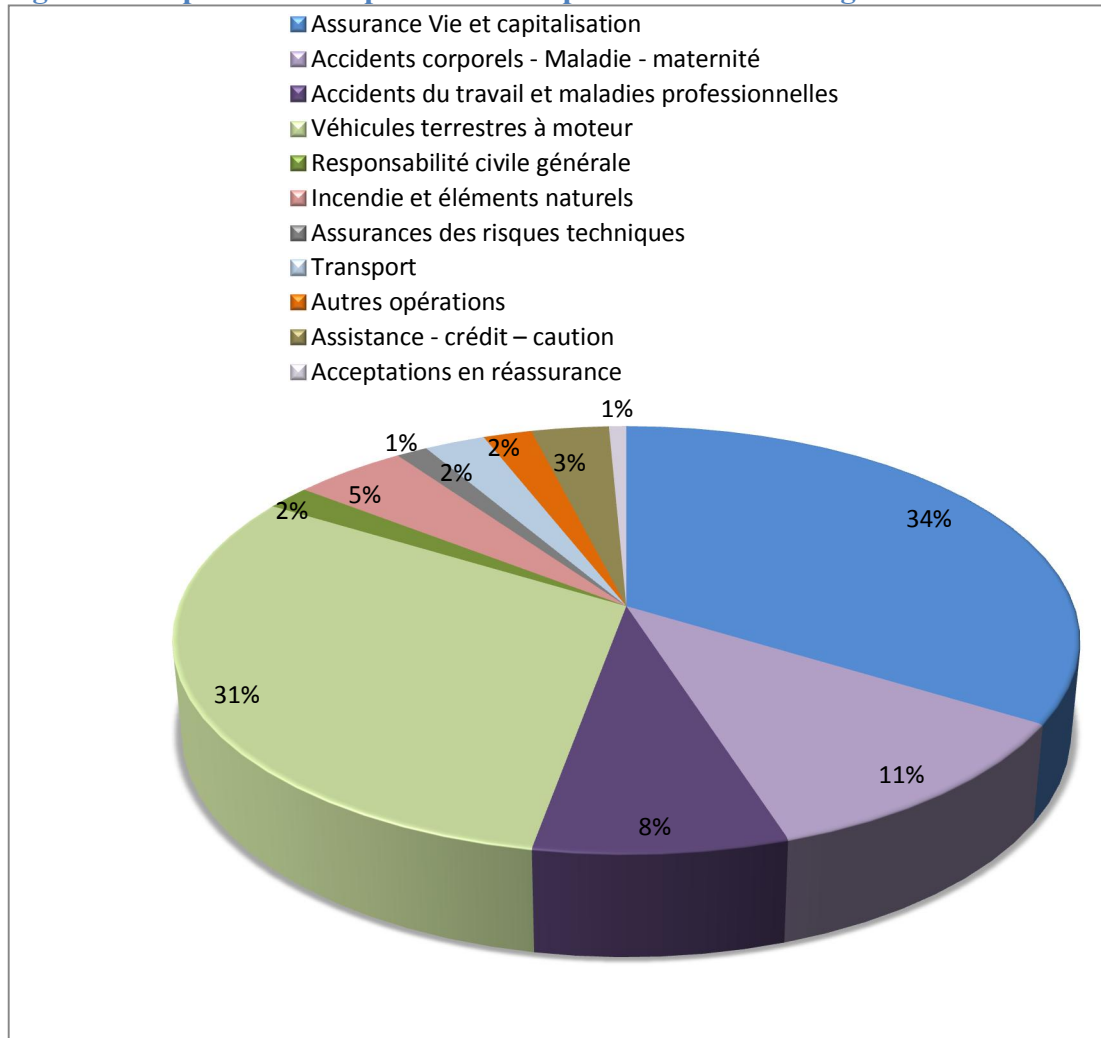
Source : élaboré par l'auteur en se basant sur les données de la DAPS.

D'une part, les primes émises par la branche vie et capitalisation sont emportées par les assurances individuelles qui représentent 64% et notamment les assurances en cas de vie qui représentent la moitié des émissions de la branche, enregistrant ainsi une progression de 22,18% par rapport à 2011. Sauf la capitalisation qui a accusé une régression de 3,5% en 2012 et ne représente désormais que 9,7% du total de la branche, toutes les autres catégories d'assurance vie ont enregistrées une progression par rapport à l'année 2011.

D'autre part, les assurances obligatoires, notamment l'automobile représentent 47% de la branche non vie en progression de 6,5%. La maladie-maternité contribue à 14% des émissions de la branche et l'accident de travail vient en 3ème place avec 12%. Alors que l'incendie ne représente que 7,2% même qu'il a accusé une augmentation importante au tour de 15,5%.

Nous avons élaboré le graphique ci-après afin de présenter la part acquise en 2012 par chaque branche et catégorie d'assurance :

**Figure 16: Répartition des primes émises par branches et catégories d'assurance.**



Source : élaboré par l'auteur en se basant sur les données de la DAPS.

#### 4- Opportunité du marché Takaful au Maroc :

Le cabinet IFAAS (Islamic Finance Advisory & Assurance Services) vient de mener une enquête<sup>26</sup> sur l'appétence des Marocains pour les produits financiers islamiques auprès d'un échantillon de 800 personnes. L'étude a montré qu'un Marocain sur trois compte placer plus de 700 DH/mois dans un compte d'épargne islamique et que la quasi-majorité (97%) des personnes interrogées a manifesté un intérêt pour ce type de produits. Au total, 70% des personnes sondées seraient attirées par des produits d'épargne et de placement et 88% par les produits de financement conformes à la Charia.

Au niveau réglementaire, l'arrivée du parti politique islamique PJD à la tête du gouvernement a mobilisé le législateur à penser en matière du cadre législatif de la finance et l'assurance islamique qui permettra aux potentiels opérateurs de s'introduire dans le marché Marocain. De ce fait le législateur a amené des amendements concernant la loi bancaire en définissant les banques islamique autant que banques participatives, le projet de loi est encore

<sup>26</sup><http://www.leconomiste.com/article/901374-finance-islamique-gros-appetit-des-particuliers-et-des-entreprises>

en phase de finalisation. Quant au code des assurances, la DAPS a prévu très peu d'amendements.

## Chapitre 2 : Cadre réglementaire de l'assurance Takaful

Au Maroc, l'activité d'assurance est régie par la loi n°17-99 portant code des assurances. Cette loi connaîtra des modifications grâce aux amendements qui sont en train de se discuter et qui visent à la réglementation de l'assurance islamique Takaful.

Contrairement à l'expérience dans d'autres pays qui ont élaboré un code spécifique à l'assurance islamique, le Maroc s'est contenté actuellement à apporter tout simplement des amendements aux codes des assurances.

Dans ce chapitre, nous allons présenter l'amendement en cours apporté au code des assurances en présentant nos analyses ainsi que des recommandations.

### 1- Présentation du projet d'amendement :

Les amendements du code des assurances ont touché huit articles<sup>27</sup>, nous allons présenter dans ce qui suit des résumés de ces articles.

#### Article 1 :

L'article premier a défini les termes de base dans l'activité Takaful. Ainsi, On a définie l'assurance Takaful comme une opération d'assurance fonctionnant conformément à la Charia, et qui est basée d'une part sur le don (Tabarru) ce qui permet d'éliminer le caractère du Gharar qui existe dans les contrats d'assurance conventionnelle et d'autre part sur l'entraide entre un groupe de personnes appelées participants qui contribuent mutuellement dans l'objectif de couvrir les risques prévus au contrat d'assurance Takaful.

L'entreprise d'assurances et de réassurance perçoit une rémunération au titre de la gestion de l'assurance Takaful et s'engage de faire des avances Takaful (Quard al Hassan) en cas de déficits et les récupérer sur les excédents futurs dégagés par une opération d'assurance Takaful. Le législateur a noté que le montant de l'avance ne doit pas donner lieu à des intérêts.

#### Article 5-1 :

Cet article a traité un élément essentiel dans le fonctionnement de l'activité Takaful, à savoir, la vérification de conformité des opérations d'assurance à la Chariaa. Cette vérification se fera alors par un Comité Charia pour la finance, dont la composition, les attributions et le fonctionnement seront fixés par Dahir conformément à la constitution.

#### Article 5-2 :

Cet article stipule que les excédents techniques et financiers réalisés seront répartis entièrement entre les participants après constitution des provisions et réserves et déduction, le cas échéant, des avances Takaful. On a rappelé aussi que les modalités de détermination des excédents techniques et financiers et de récupération des avances Takaful effectués par l'entreprise d'assurances et de réassurance sont fixées par voie réglementaire.

#### Article 12 :

---

<sup>27</sup> Annexe III : Projet d'amendement du code des assurances

En vertu de cet article, le contrat d'assurance Takaful doit indiquer 3 composantes essentielles :

- les modes de rémunération de l'entreprise d'assurances et de réassurance au titre de la gestion de l'assurance Takaful et le montant de cette rémunération ;
- les modalités de répartition des excédents entre les participants ;
- la politique d'investissement de l'entreprise d'assurances et de réassurance.

#### Article 100 :

Cet amendement permet de tenir compte de l'une des spécificités de l'assurance islamique, à savoir le principe de partage des pertes et profits et la restitution de la totalité de l'excédent technique aux participants.

#### Article 165 :

En vertu de cet article, l'agrément pour les opérations d'assurances Takaful ne peut être accordé que pour une entreprise d'assurances et de réassurance agréée pour pratiquer les opérations d'assurance islamique.

#### Article 239-2 :

Cet article oblige les entreprises d'assurances et de réassurance agréées pour exercer l'assurance Takaful, d'adopter une structure d'audit et de contrôle interne qui traite le risque de non-conformité à la Charia, et cela en mettant en place des procédures et des manuels afférents au respect des préceptes de la Charia.

Cet article indique aussi que ladite structure doit établir au moins une fois par an un rapport spécifique sur la conformité aux préceptes de la Charia. A cet effet, elle doit disposer des moyens humains ayant les compétences requises. Ce rapport doit être établi et communiqué à l'administration dans les conditions fixées par voie réglementaire.

#### Article 248:

Cet article stipule que l'administration peu :

- fixer les modes de rémunération de l'entreprise d'assurances et de réassurance au titre de la gestion de l'assurance Takaful ainsi que les critères de détermination de cette rémunération ;
- fixer les modalités de répartition des excédents entre les participants dans les opérations d'assurances Takaful ;

#### **2- Analyse du projet d'amendement :**

Après une analyse simple de la plupart des amendements apportés au code des assurances portant sur l'assurance Takaful, nous pouvons remarquer d'une part, que le législateur a mis l'accent sur la définition des concepts de cette assurance mais sans les

détailler, alors qu'il fallait détailler surtout quelques principes. Parmi ces principes on trouve le principe de séparation de fonds. Le législateur devait préciser les caractéristique de chaque fonds (détenteur du fonds, structure juridique...)

L'article 12 a traité la répartition du solde du fonds, mais il n'a pas précisé exactement le mode de répartition entre participants, surtout que cette répartition dépendra de plusieurs facteurs (date d'entrée, encours par assuré,...).

En analysant l'article traitant l'avance Takaful (Quard Hassan), le législateur n'a pas mentionné jusqu'à quel niveau l'opérateur sera obligé de verser cette avance, surtout si le déficit persiste pour plusieurs exercices. Dans d'autre code d'assurance islamique, notamment le cas de Malaisie, l'avance cesse en cas de déficit pour plus de deux ans, et dans ce cas l'opérateur est censé de faire appel aux participants d'augmenter leurs contributions.

Enfin et d'après l'article 165, nous remarquons que le législateur a autorisé la commercialisation des produits d'assurance islamique via une compagnie d'assurance spécialisé dans Takaful.

### 3- **Recommandations :**

D'après l'ensemble nos recherches ainsi que l'ensemble des interviews que nous avons eu avec des experts en finance et assurance islamique nous avons pu tirer les recommandations ci-dessous :

- **Fonds Takaful :** Il faut déterminer si dans le cas d'une entreprise Takaful qui propose des gammes différentes de produits (Epargne, prévoyance...), est ce qu'elle est censé de créer un fonds commun ou des fonds séparés par gamme de produit. D'après nos diverses discussions, il s'avère que l'opérateur doit prévoir un fonds pour chaque produit et il doit y avoir un cantonnement des actifs représentatif de ces fonds. C'est-à-dire, chaque fonds aura son actif d'investissement à part.

- **Représentants des participants :** le code des assurances doit donner le droit aux participants d'avoir un ou des représentants au sein du conseil d'administration de l'opérateur Takaful afin de discuter l'ensemble des éléments qui touchent le fonds Takaful (gestion, situation du fonds...).

- **Avance Takaful :** le législateur doit préparer une circulaire réglementaire précisant la notion du déficit et détaillant les modalités de l'avance. D'après nos analyses, il devient essentiel de mettre des limites de cet avance en cas de persistance du déficit, et prévoir des modalités qui interdisent les sorties des participants du fonds déficitaire si le déficit ne prévient pas d'un manque de gestion de la part de l'opérateur.

- **Répartition :** C'est un élément important dans l'assurance Takaful, dans le sens où le l'excédent du fonds appartient à l'ensemble des participants, mais il faut que le législateur détermine les modalités de cette répartition, c'est-à-dire, le taux de partage entre participants et ce taux doit prendre en considération la date d'entrée du participant au fonds ainsi que son encours.

- **Rachat :** dans le cas des produits d'épargne, le contrat doit prévoir, la restitution aux participants uniquement leurs situations, c'est-à-dire ce qu'ils ont cumulé depuis des années. De ce fait, les produits financiers réalisés dans l'année ne seront distribués

qu'aux participants qui sont en vigueur le 31/12. Donc quelqu'un qui quitte au cours de l'année n'aura rien en terme de produits financiers.

- **Placements financiers :** en termes de couverture contre le risque du taux, le législateur dans l'assurance conventionnelle prévoit une allocation minimale à hauteur de 30% des obligations dans le portefeuille de l'assureur. Comme on le sait, l'investissement dans les obligations est interdit et l'équivalent est d'investir dans les Sukuks. Or, les Sukuk et contrairement aux obligations, ils présentent un risque de chute de taux de rendement, et donc le législateur doit revoir l'allocation réglementaire du portefeuille d'investissement du fonds.

En guise de conclusion, d'une part et d'après nos interviews, il s'avère que le législateur a interdit les fenêtres Takaful et donc, il oblige les opérateurs d'avoir un agrément que pour l'activité Takaful. D'autre part, le code des assurances prévoit l'adoption du modèle de gestion hybride vu l'ensemble des avantages qu'il présente.

Enfin et comme nous l'avons remarqué, le Maroc a pris une bonne initiative du faite d'apporter des amendements au code des assurances, mais l'adoption du système d'assurance islamique nécessite encore plus d'effort en matière de réglementation.

## Chapitre 3 : Etude du marché :

### I- objectifs de l'étude :

#### 1. Objectif global

L'objectif global est de déterminer et d'évaluer la demande potentielle des produits d'assurance islamique et les paramètres de cette demande pour permettre aux décideurs de mieux apprécier les opportunités du marché Takaful au Maroc.

Ces objectifs globaux, Nous allons les détailler en sous objectifs

#### 2. Objectifs spécifiques

Plus précisément, il s'agit :

- D'identifier le niveau actuel d'équipement en produits assurantiels classique et le niveau de satisfaction vis-à-vis des services et produits de ladite assurance à fin de déterminer la population susceptible de basculer vers l'assurance alternative.
- De déterminer le niveau de connaissance et de compréhension de la clientèle cible de l'assurance islamique, ses principes et l'étendue de cette compréhension.
- D'étudier la perception des consommateurs à l'égard des produits et services de l'assurance islamiques et leur prédisposition à y souscrire.
- D'identifier la population cible, les variables permettant de la segmenter et l'offre adaptée à cette population.
- D'analyser la sensibilité de la population vis-à-vis des prix, la prédisposition à accepter une différence de prix et si oui jusqu'à quel niveau.

Le but de notre enquête doit, donc, venir en réponse à ces objectifs en vue de fournir aux décideurs l'information nécessaire pour adapter leur offre aux exigences de marché.

### II- Méthodologie :

#### 1. Conception de l'étude :

En vue d'avoir des résultats pertinents, nous avons suivi quatre grandes étapes dans la conception de notre étude.

#### Etape1 : La définition de la cible :

Afin d'étudier la potentialité du marché, nous allons interroger des personnes âgées de plus de 20 ans et appartenant à toutes les catégories socioprofessionnelles.

**Etape2 : Le choix d'une méthode d'échantillonnage :**

Vu l'absence d'une base de sondage, et des statistiques récentes sur la population à étudier, nous avons opté pour une méthode empirique de sondage, à savoir, la méthode des quotas. Cette méthode présente l'avantage de sa pertinence en cas d'absence de base de sondage, ainsi que sa rapidité et son faible coût par rapport aux autres méthodes. Les variables de quotas préconisées sont le sexe, l'âge et la catégorie socioprofessionnelle.

**Etape 3 : La détermination de la taille de l'échantillon**

Afin de minimiser la marge d'erreur, et en prenant en considération la contrainte du temps, nous avons opté en commun accord avec la compagnie pour un échantillon de 300 personnes.

**Etape 4: Calcul de la marge d'erreur**

Pour un seuil de confiance de 95%, nous avons :

- N est la taille de l'échantillon ;
- p est la proportion des répondants;
- q est égale à 1-p ;
- ε est la marge d'erreur acceptée.

La marge d'erreur se calcule par la formule suivante :

$$N \geq 4 * p * q / \epsilon^2$$

$$\epsilon^2 < 4 * p * q / N$$

En prenant en considération que :

- ♣ p = 50 %
- ♣ q = 50%
- ♣ N = 300

Après calcul, la marge d'erreur est égale à 5,7 % sachant que la marge d'erreur utilisée dans la plupart des études de marché est de 5%.

## **2. Recueil de l'information**

### **3.1 Projet du questionnaire**

#### **☞ Pré-questionnaire**

Afin de collecter des informations pertinentes pour notre étude, l'élaboration du questionnaire a été faite en collaboration avec la direction Marketing de la compagnie. La première étape a consisté à l'élaboration d'un pré-questionnaire qui nous a servi de base de recueil d'information durant l'enquête pilote.

#### **☞ Enquête pilote**

L'enquête pilote est une étape primordiale dans toute étude de marché. Elle a pour objectif la détection des anomalies et les dysfonctionnements dans le pré-questionnaire, dus à des mauvais choix, du vocabulaire, de modalités de réponse, d'enchaînement des questions,...etc.

L'enquête pilote a été menée auprès d'un petit échantillon de 30 personnes. , et sur ce pré-test que nous avons apporté des modifications et des améliorations des questions afin de fixer le questionnaire final.

#### **☞ Questionnaire final**

Après avoir apporté des modifications et des améliorations aux questions et à leur enchaînement, nous avons fixé le questionnaire final avec lequel nous avons administré l'enquête.

Le questionnaire final compte trois parties avec 17 questions. La distribution des parties est la suivante :

- Questions portant sur l'assurance conventionnelle
- Questions relatives à l'assurance islamique TAKAFUL
- Questions relatives à l'identité de l'enquêté

### **3.2 Réalisation de l'enquête :**

En raison de la dispersion géographique de notre population cible et pour avoir un maximum d'informations dans le bref délai, nous avons opté pour deux modes

d'administration, l'administration par le face à face et l'administration par mail en utilisant un questionnaire en ligne.

### **3. Traitement de l'information**

Le traitement de l'information est l'étape qui vient après l'achèvement de l'étape de collecte d'information. Ainsi, le dépouillement et le traitement des données a été fait en utilisant le logiciel **SPSS** et nous nous sommes également servis du logiciel **EXCEL** pour élaborer les graphiques.

En ce qui concerne l'analyse des résultats, elle s'est faite en trois parties :

- ✓ Des tris à plat concernant chaque question en tenant en compte son objectif de départ. Un commentaire sera alors affecté à chaque question après l'analyse du graphique qui sera tracé dans ce but;
- ✓ Des tris croisés qui se font en liant des variables par des combinaisons jugées significatives.
- ✓ Une synthèse qui résume les résultats des tris à plats et des tris croisés.

### **4. Conclusion :**

Après avoir obtenu l'ensemble des résultats, nous avons essayé de faire une synthèse de l'étude en axant notre réflexion sur les points essentiels qui répondent à nos objectifs.

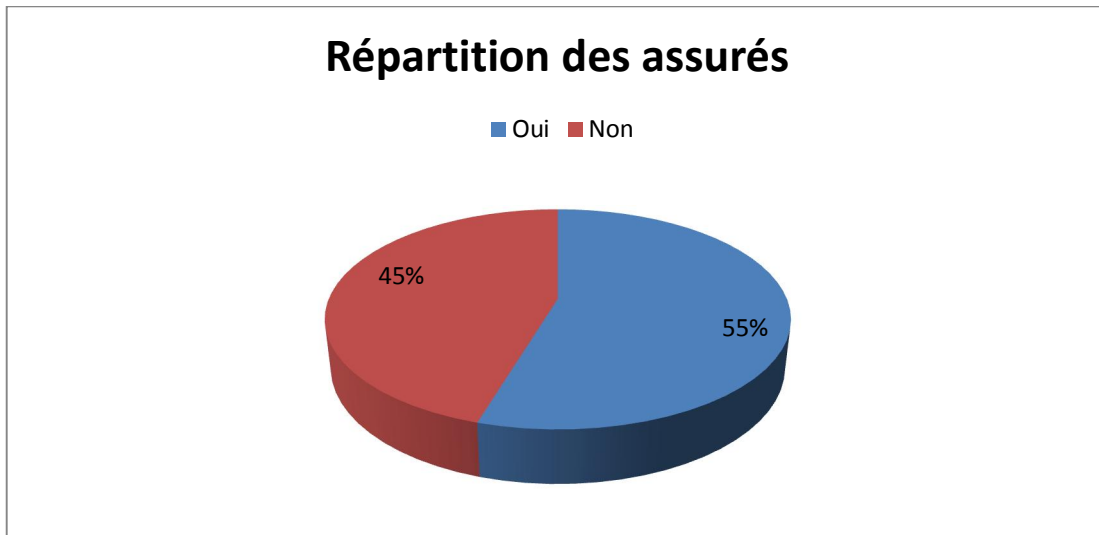
### **III- Résultats de l'enquête :**

#### **1- Tris à plats :**

##### **1.1 Marché d'assurance conventionnelle :**

**Disposez-vous d'une assurance (à part l'assurance obligatoire) ?**

**Figure 17:répartition des enquêtés selon le critère d'appartenance à l'assurance conventionnelle.**

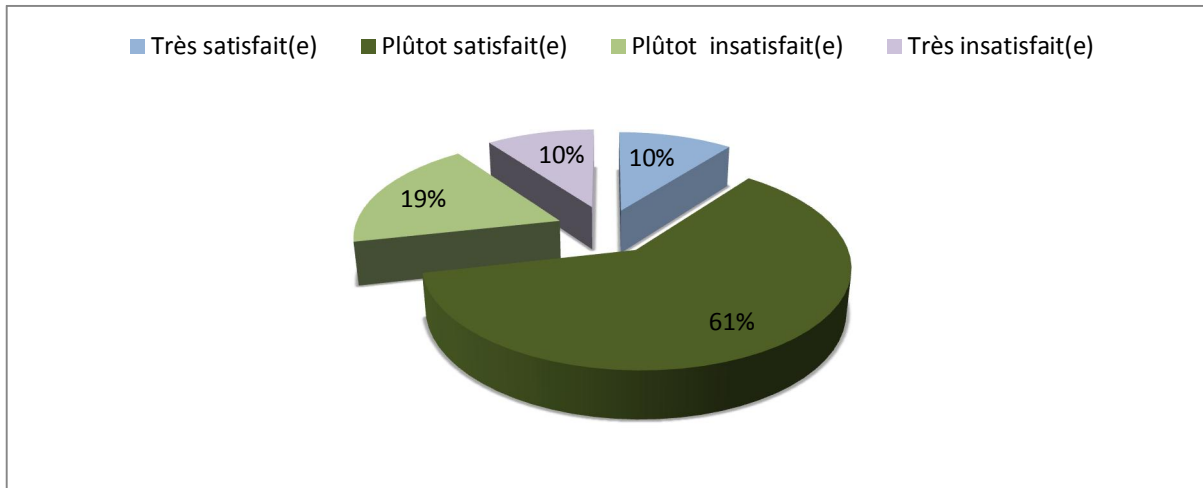


Nous remarquons que, les participants à l'enquête partage la population entre personnes ayant déjà souscrit un produit d'assurance à part les assurances obligatoires (Auto, AMO...) et personnes non assurées, avec une légère différence. Ainsi, les assurés représentent 55% alors que les non assurés représentent 45%. Ce constat est dû au faite que la majorité des enquêtés ont des salaires assez élevés et ils appartiennent à des catégories socioprofessionnelles ayant une culture d'assurance (cadre, profession libérale...).

#### **Quel est votre niveau de satisfaction vis-à-vis votre assureur ?**

Figure 2 : répartition des enquêtés selon leur niveau de satisfaction de l'assurance conventionnelle.

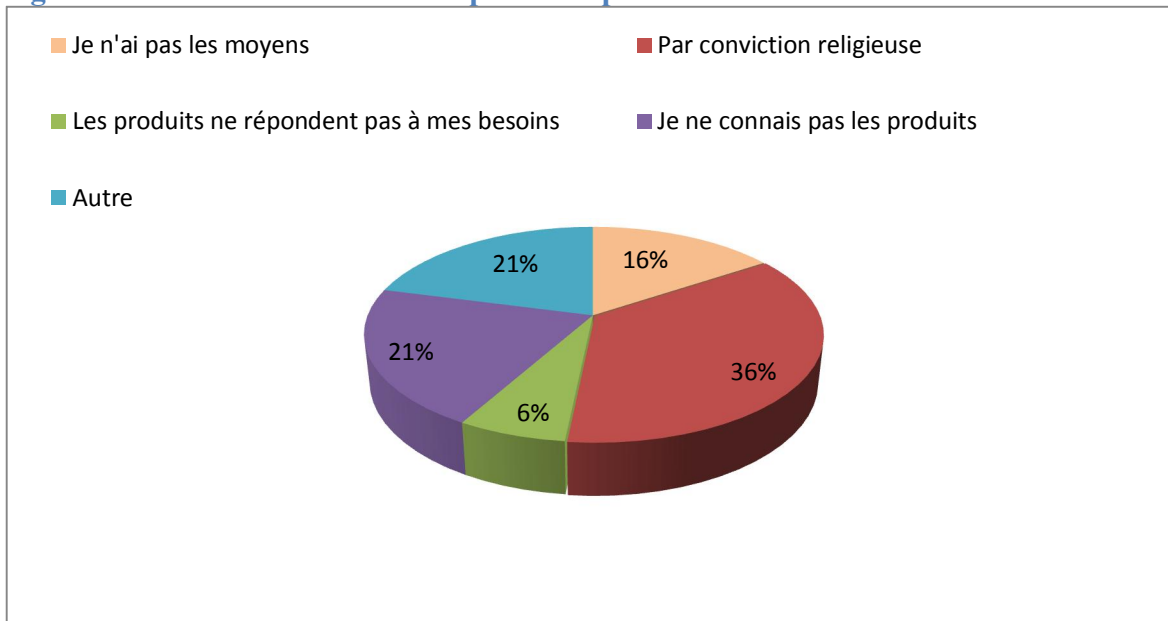
**Figure 18: Répartition des enquêtés selon le niveau de satisfaction de l'assurance conventionnelle.**



La figure 12 présente la répartition des enquêtés assurés selon leurs niveaux de satisfaction vis-à-vis l'assurance conventionnelle. Nous remarquons alors que la majorité des assurés (environ 61%) sont plutôt satisfaits du service offert par leurs assureurs et que seulement 10% sont très satisfaits ce qui laisse apparaitre un pourcentage cumulé à l'ordre de 70% des assurés satisfaits. Les assurés non satisfaits du service des assurances partagent 20% et la moitié de ces personnes sont très insatisfaites. Ce dernier constat présente une opportunité, car cette population sera une cible non négligeable dans les plans marketing des futurs opérateurs Takaful.

### **Pourquoi vous n'êtes pas assuré ?**

**Figure 19 : Raisons de non souscription des produits d'assurance conventionnelle.**



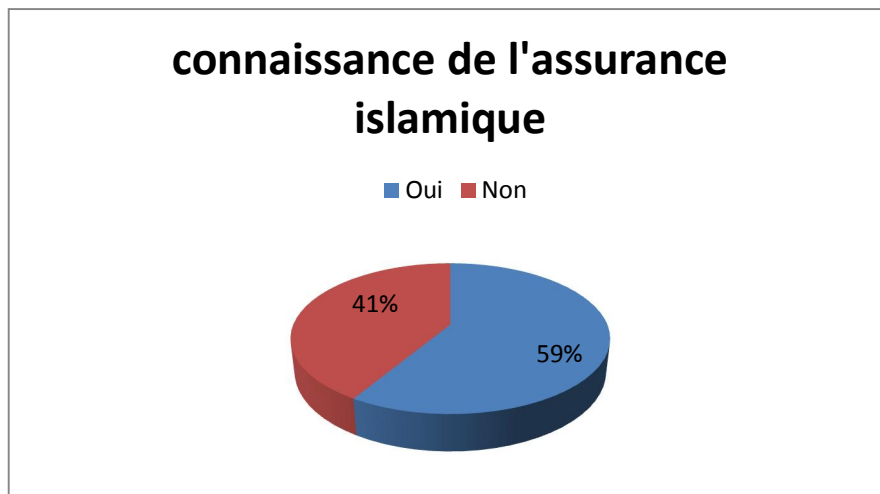
Après avoir demandé aux personnes non assurées les raisons qui les ont empêchés de s'assurer, nous avons pu dégager les résultats présentés dans le graphique ci-dessus. Ainsi, le facteur religieux vient au premier rang avec un taux de 36% suivi par la méconnaissance des produits existants pour 21% des personnes non assurées. En troisième rang vient le manque

des moyens pour souscrire un produit d'assurance et cela a été constaté chez 16% des enquêtés non assurés. Enfin, la non correspondance des produits proposés aux besoins de la population vient au dernier rang avec 6%. Il faut pas négliger que 21% des personnes non assurées ont d'autres motifs qui les poussent à ne pas s'assurer tel que la non couverture de produits d'assurances de certaines maladie, ou après un certain âge, l'absence de la culture d'assurance...

## 1.2 Perspectives de l'assurance islamique :

### Niveau de connaissance de l'assurance islamique

Figure 20: Niveau de connaissance de l'assurance islamique.

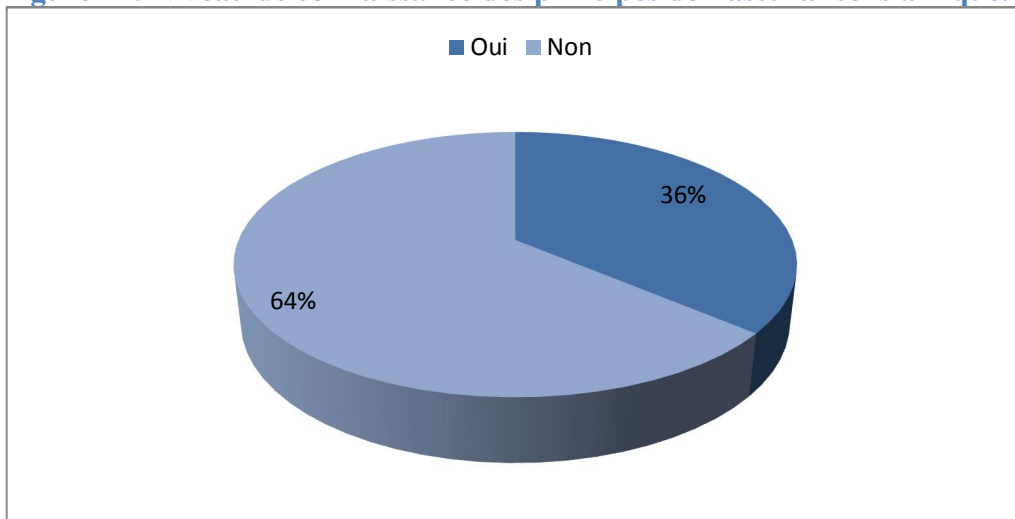


La figure montre la prise de conscience de l'assurance islamique parmi les clients qui ont participé à l'enquête.

D'après les résultats obtenus, 41% des participants à l'étude ont été trouvés déjà familiariser avec le concept Takaful tandis que 59 % se sont révélés ne pas être conscients du sujet .elle indique que la majorité des personnes interrogées n'ont jamais entendu parler de l'assurance islamique dans le pays.

### Niveau de connaissance des principes de l'assurance islamique

Figure 21: Niveau de connaissance des principes de l'assurance islamique.



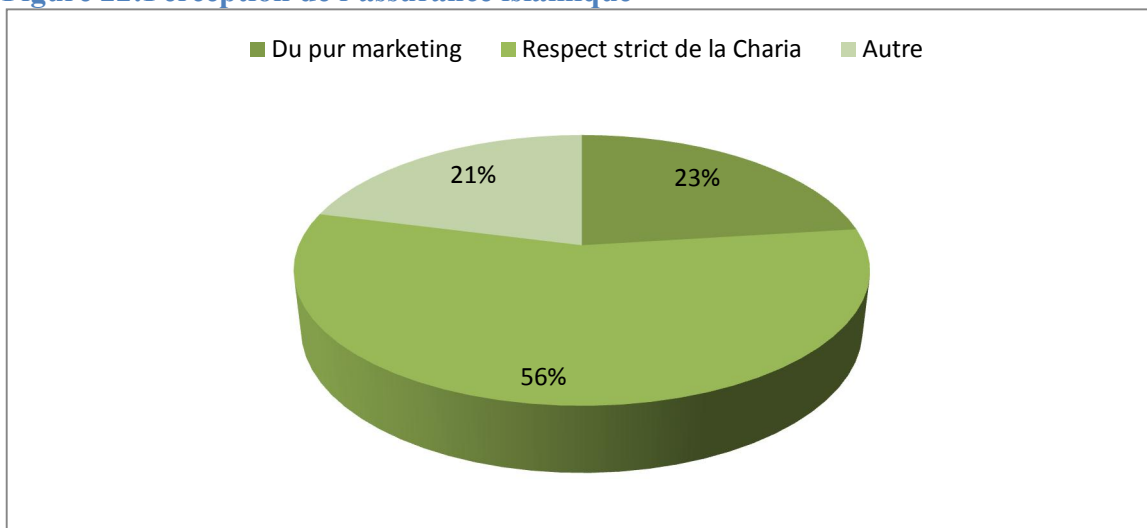
La figure montre la prise de conscience des principes de l'assurance islamique parmi les personnes ayant déjà entendu parler de l'existence d'une assurance alternative.

Environ 36 % des personnes interrogées affirment leurs connaissances des principes de l'assurance islamique. Tandis que 64% ont été trouvés inconscients du fonctionnement de cette assurance.

Elle indique que la plus part des intervenants à l'étude restent concentrer sur le concept sans avoir une idée sur ses principes.

### Perception de l'assurance islamique

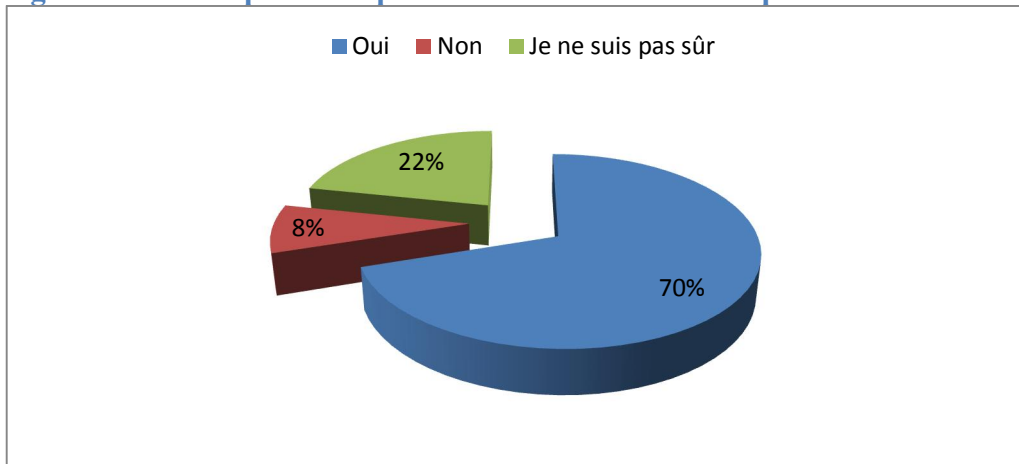
Figure 22: Perception de l'assurance islamique



La lecture du graphique ci-dessus montre que, 56% des participants à l'étude considèrent que TAKAFUL est complètement conforme à la Chariaa. 23% l'assimile au pur marketing tandis que 21 % le considère comme un respect de quelques principes de la Chariaa et qu'il s'agit seulement des produits d'assurance conventionnelle déguisés.

**Intérêt vis-à-vis la souscription des produits d'assurance islamique :**

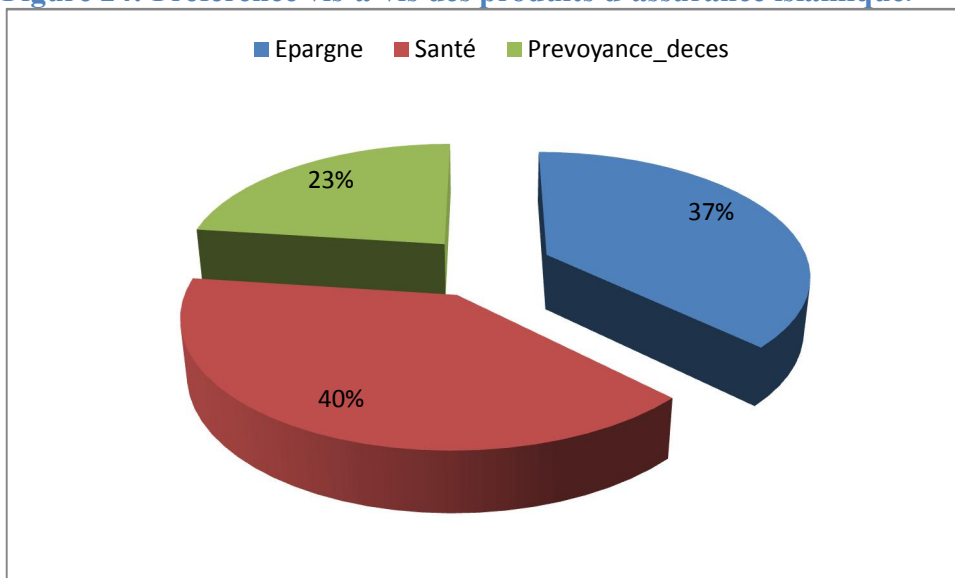
**Figure 23: Souscription des produits d'assurance islamique**



La figure montre le point de vue des participants à l'égard de la souscription des produits d'assurance islamique. L'analyse des résultats indique que 70% des personnes interrogées ont montré leur intérêt vis-à-vis des produits d'assurance islamique, 8% ont données l'opinion qu'ils ne sont pas intéressés par la souscription de ces produits tandis que 21% n'ont pas arrivé à les juger.

**Préférence vis-à-vis des produits d'assurance islamique :**

**Figure 24: Préférence vis-à-vis des produits d'assurance islamique.**



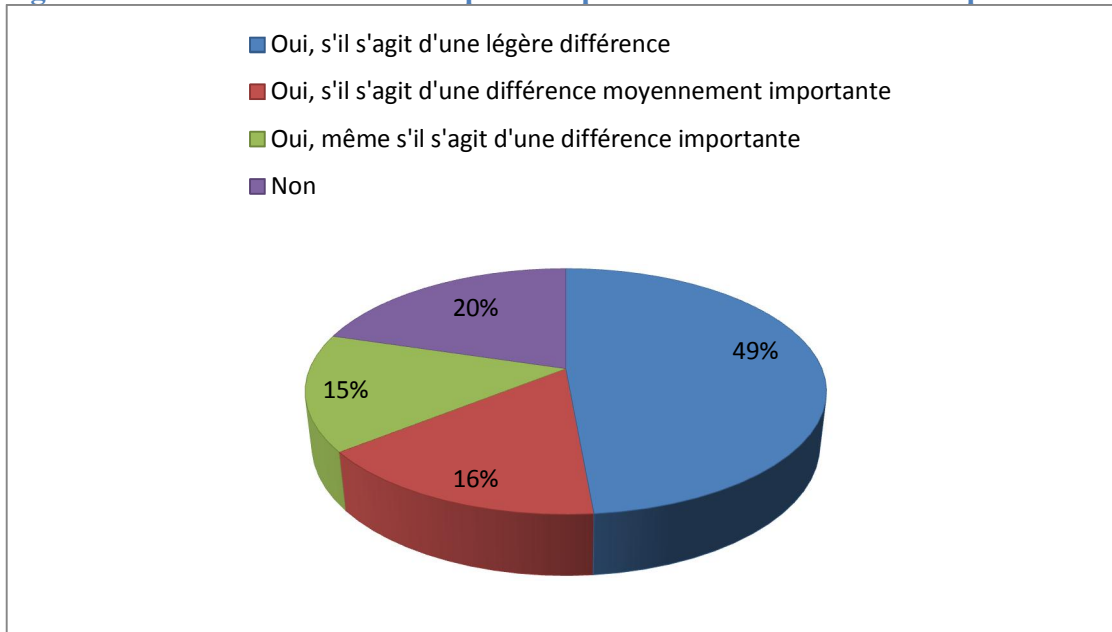
La figure montre la préférence des personnes interrogées envers les produits d'assurance islamique.

Les données ont été résumées en 3 réponses, comme indiqué ci-dessus. 40% des participants à l'étude sont intéressés en premier lieu par la santé, 37% sont intéressé par

l'Épargne qui est la deuxième plus grande proportion . Tandis que seulement 23% qui ont manifesté leur intérêts pour les produits de prévoyance décès.

### **Sensibilité vis-à-vis des prix des produits d'assurance islamique**

**Figure 25: Sensibilité vis-à-vis des prix des produits d'assurance islamique.**



La figure montre la sensibilité des clients vis-à-vis du prix des produits d'assurance islamique.

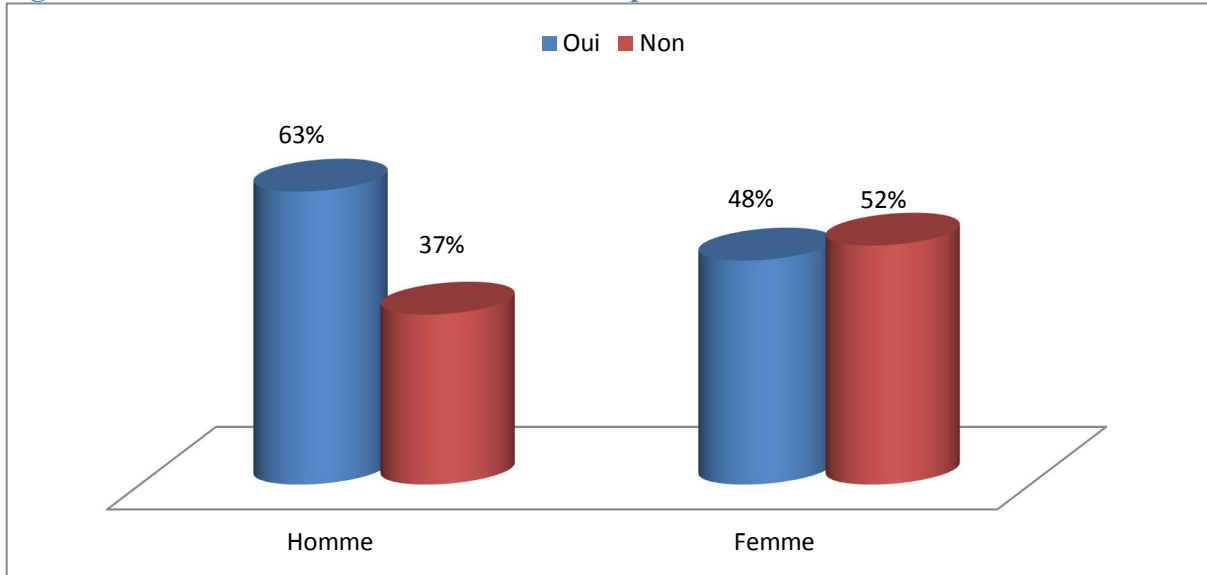
Notons que 45% des personnes interrogées sont prêts de supporter une légère différence de prix par rapport aux produits d'assurance conventionnelle, 16% sont prêts de payer une différence de prix moyennement importante pour souscrire un produit d'assurance conforme à la Chariaa, 15% ont montré leurs intérêts aux produits d'assurance islamique et sont prêts à payer une différence de prix importante pour répondre à leurs attentes religieuses .tandis que 19% ne sont pas d'accord de payer une différence de prix et chercheront que des produits compétitifs.

### **2- Tris croisé :**

#### **Connaissance de l'assurance islamique selon le sexe :**

Les données ci-dessous montrent la relation entre la conscience de l'assurance islamique avec d'autres variables de l'étude. De cette façon, elles tentent de montrer les facteurs qui affectent la conscience des répondants de cette assurance alternative.

**Figure 26: Connaissance de l'assurance islamique selon le sexe.**

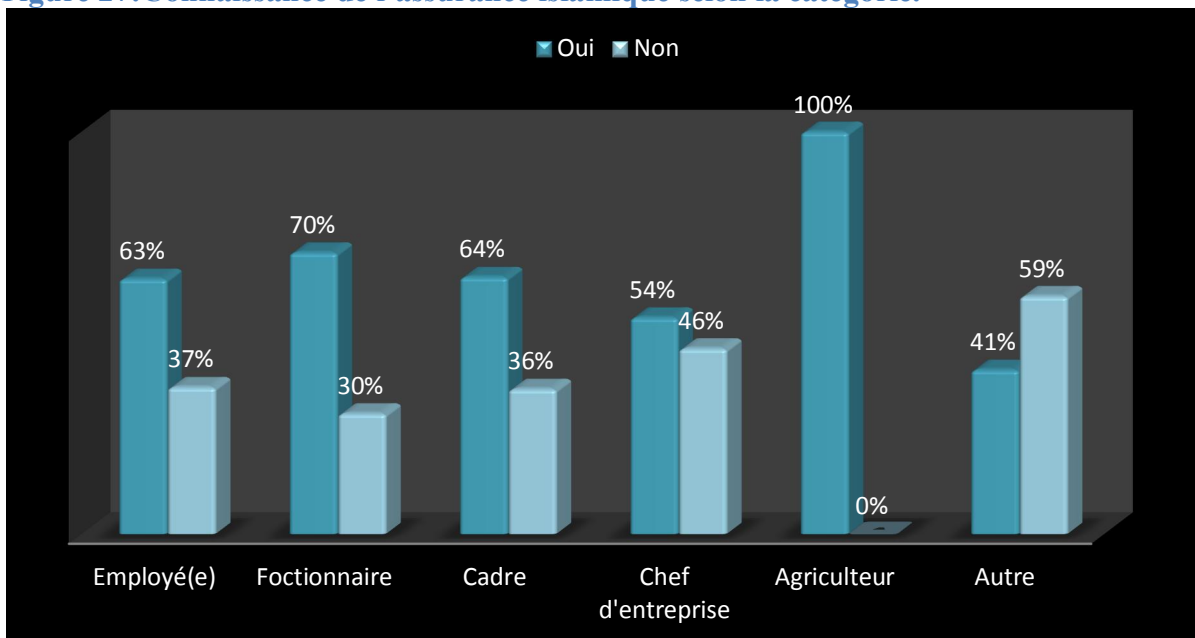


Le tableau croisé de la table (Cf. Annexe I) montre la relation entre le sexe des personnes interrogées et leur prise de conscience de Takaful. Il indique que sur un total de 300 personnes interrogées, 207 sont des hommes tandis que 93 sont des femmes. Environ 63% du total des personnes de sexe masculin interrogées sont conscients de l'assurance islamique. Tandis que seulement 48% des femmes interrogées qui sont au courant de Takaful.

Les Résultats du test chi-deux montrent qu'il y a une association significative entre le sexe des répondants et la connaissance de Takaful. Ils indiquent que le niveau de conscience de l'assurance islamique est affecté par le sexe et les répondants ont un certain niveau de conscience de Takaful dépendant de leur sexe.

**Connaissance de l'assurance islamique selon la catégorie socioprofessionnelle :**

**Figure 27: Connaissance de l'assurance islamique selon la catégorie.**

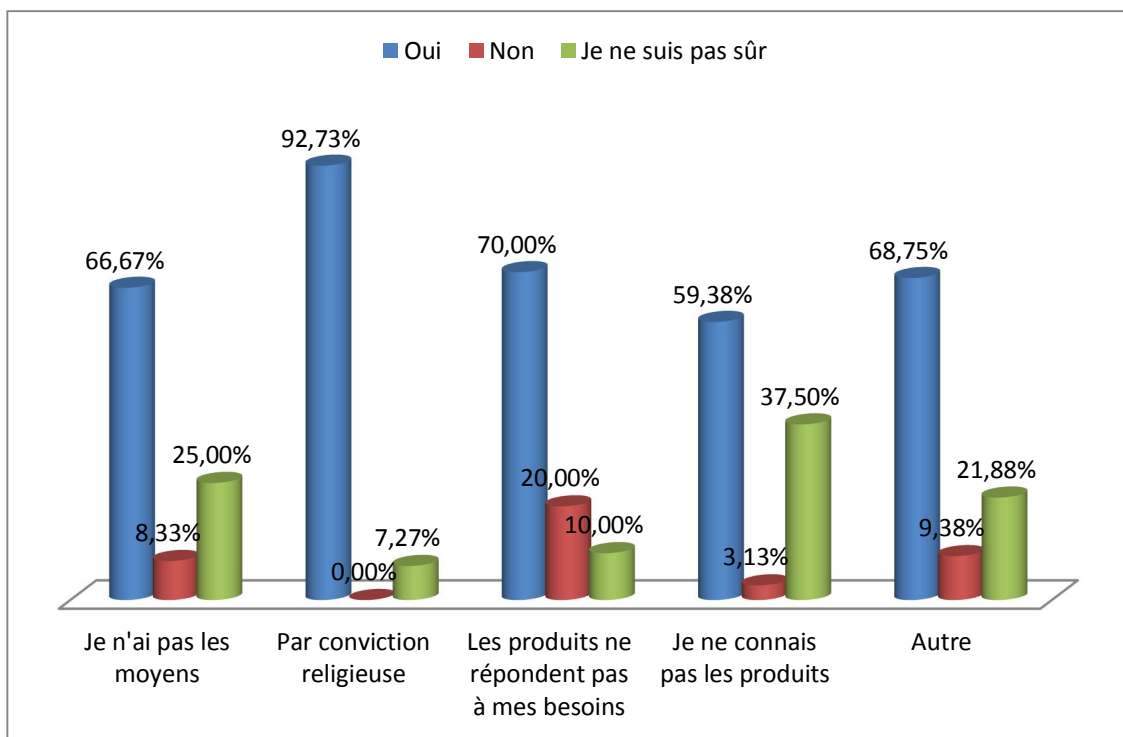


Le tableau croisé de la table khi-deux montre une relation entre la catégorie socioprofessionnelle des personnes interrogées et leur prise de conscience de l'assurance Takaful. Il indique que 54% des chefs d'entreprise sont au courant de l'existence d'une assurance islamique. Pour les fonctionnaires 70% qui sont déjà conscient de l'assurance islamique. Ce ratio a diminué à 64% pour les cadres. Il diminue encore à 63% pour les employés. Bien que la catégorie socioprofessionnelle est un déterminants important du niveau de conscience de l'assurance islamique

Le test de chi-deux indique le fait qu'il y a une association significative entre la catégorie socioprofessionnelle des personnes interrogées et le niveau de connaissance de l'assurance Takaful. Cela signifie que les répondants appartenant à différentes classes sociales n'ont pas le même niveau de conscience de Takaful.

**Intérêt vis-à-vis la souscription des produits d'assurance islamique chez les non assurés :**

**Figure 28: Intérêt de souscription chez les non assurés.**

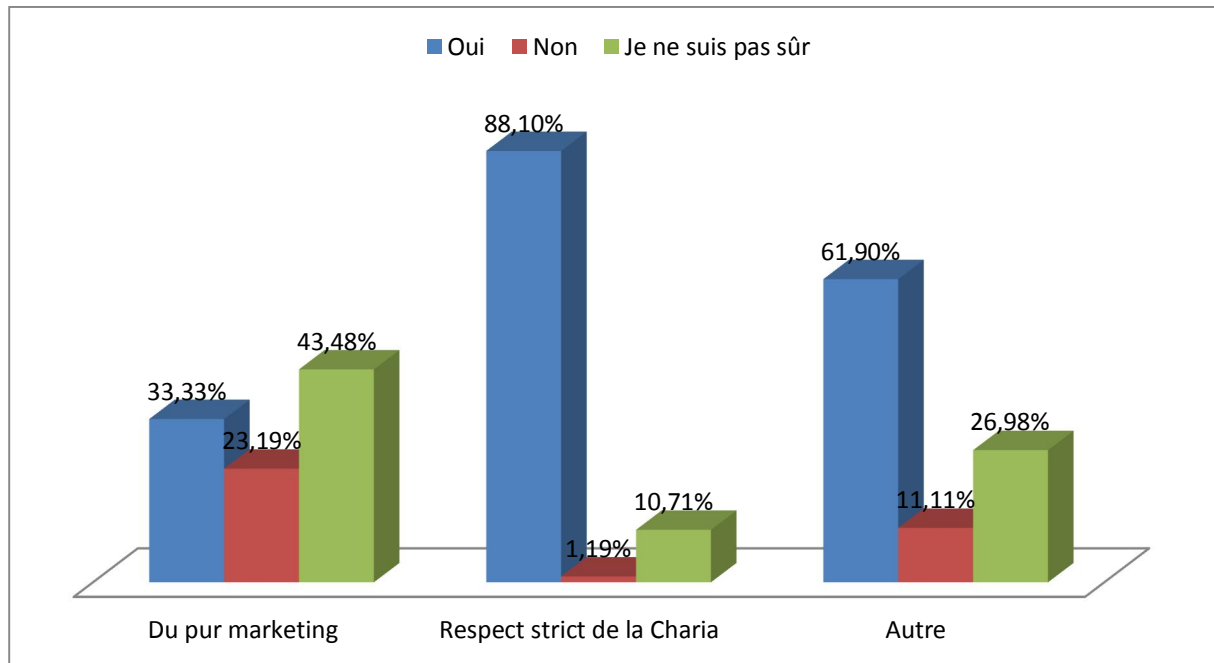


La figure ci-dessus, montre qu'environ 67% des personnes qui n'ont pas les moyens pour souscrire des produits d'assurance sont intéressées par les produits qui peuvent être proposés par l'assurance islamique contre seulement 9% qui ne sont pas intéressées par ces produits. La grande majorité (environ 93%) des personnes non assurées par conviction religieuse sont intéressées par l'assurance islamique alors que seulement 7% de cette population qui ne sont pas sûr de cette décision. Environ 70% des personnes qui n'ont pas trouvés des produits convenables à leurs besoins sont intéressées par les produits islamiques contre 20% qui n'ont pas présenté leur intérêt quant à ces dits produits.

Nous remarquons alors que l'intérêt à souscrire un produit qui satisfait les principes de la Chariaa est influencé par les raisons qui ont poussés les enquêtés non assurés à ne pas s'assurer. Cette relation s'affirme avec les résultats du test de Chi-deux qui laissent montrer une p-value de 0.009 ce qui montre qu'il existe une relation entre les deux variables.

**L'intérêt vis-à-vis l'assurance islamique selon la perception de l'enquêté vis-à-vis cette assurance :**

**Figure 29: Intérêt de souscription selon la perception de l'assurance islamique.**

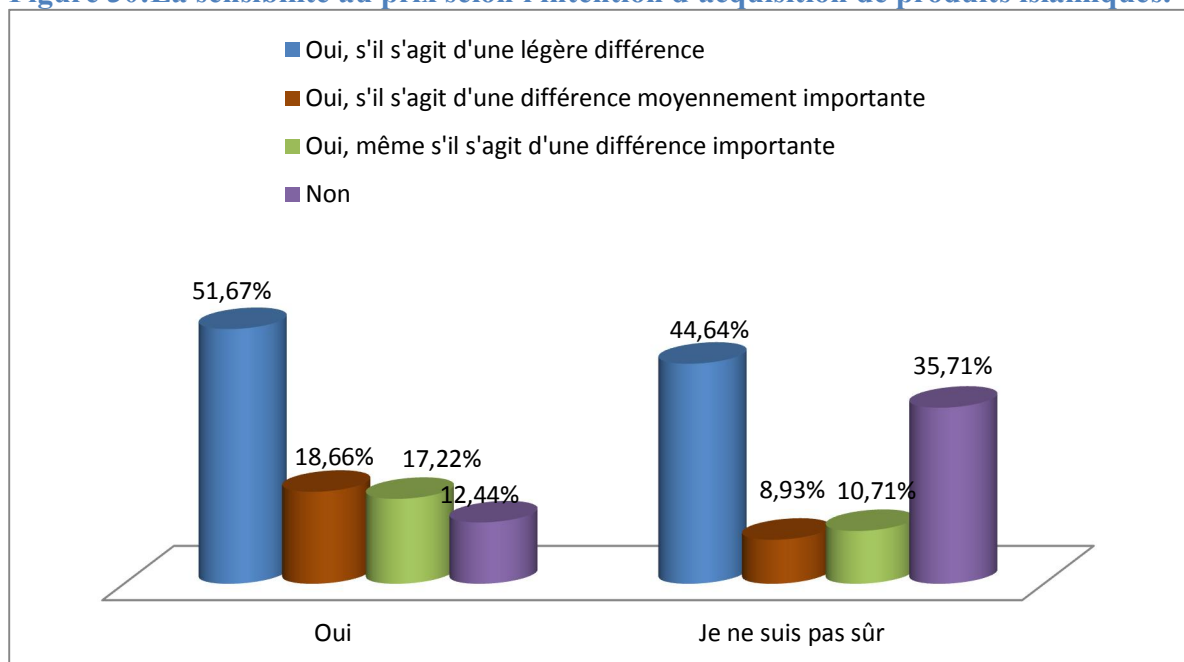


Le tableau croisé (Cf. Annexe I), montre la relation entre la perception de la personne vis à vis l'assurance islamique et son intérêt pour la souscription d'un produit conforme à la Charia. Il indique d'une part que seulement 33% des 69 personnes qui trouvent que l'assurance islamique est du pur Marketing sont intéressées par les produits de cette assurance. D'autre part, nous remarquons que la majorité (89%) des personnes qui trouve que l'assurance islamique est un respect strict des préceptes de Chariaa sont intéressées par la souscription d'un produit d'assurance islamique contre seulement 2% qui n'ont pas l'intention de détenir ces produits. Ces résultats sont logiques vu qu'une personne qui a une perception négative vis-à-vis l'assurance islamique ne va pas surement acquérir ces produits et reste à l'opérateur de respecter les règle de Chariaa et les bien présenter dans ses publicité afin de changer les fausses idées chez les clients.

Les résultats du tableau de chi-deux affirment qu'il existe effectivement une association significative entre la perception de la personne vis-à-vis l'assurance islamique et son intérêt d'acquérir ce type de produits.

### L'intérêt vis-à-vis les produits islamiques selon le prix à supporter :

Figure 30: La sensibilité au prix selon l'intention d'acquisition de produits islamiques.



La figure ci-dessus montre d'une part que la moitié des personnes intéressées par l'acquisition de produits conformes à la Chariaa sont prêtes à payer seulement une différence légère par rapport aux produits conventionnels. D'autre part, seulement 17% de cette population sont prêts à supporter une différence importante. En revanche, 45% de ceux qui ne sont pas sûrs de leur intention d'acquisition des produits islamiques sont prêts à supporter une différence légère, alors que seulement 10% qui sont prêts à supporter une différence importante et environ 36% ne sont pas prêts à payer plus, et exigent des produits similaires aux conventionnels quant à leurs prix.

Ces constats se confirment par les résultats du test de chi-deux ci-dessus (p-value <5%), ce qui confirme la relation qui existe entre l'intention de souscription et la sensibilité au prix.

### **3- Synthèse de l'étude quantitative**

En se rapprochant du terrain, cette enquête nous a permis d'obtenir des informations précises et surtout quantifiées d'une part sur la caractéristiques du marché de l'assurance conventionnelle au Maroc, et d'autre part sur le besoin du marché vis-à-vis les produits d'assurance islamique.

En effet, il en ressort qu'une grande majorité de la population marocaine ne sont pas assurés, ce qui présente une bonne et belle opportunité pour un potentiel opérateur Takaful si on y ajoute le pourcentage des personnes non assurées pour des convictions religieuses qui est à l'ordre de 36%.

L'un des résultats importants de notre étude de marché est le fait que 59% de notre échantillon connaissent l'existence de l'assurance islamique et 56% trouvent que l'assurance islamique est un respect strict de la Chariaa qui est un bon indicateur. Ainsi on trouve 70% de notre échantillons sont prêt à souscrire un produit d'assurance islamique, et ces produits sont successivement : les produits de santé, d'épargne et enfin les produits de prévoyance.

La sensibilité vis-à-vis le prix était l'une de nos principaux objectifs, et les résultats de l'enquête nous ont permis de conclure que 80% des personnes sondées sont prêt à payer plus pour un produit conforme aux préceptes de la Chariaa.

D'après l'ensemble des résultats que nous avons pu dégager de notre étude du marché, nous pouvons conclure que si un opérateur Takaful veut avoir sa place dans le marché d'assurance au Maroc, il doit veiller à ce qu'il respecte les principes de la Chariaa, essayer d'adapter les produits aux besoins du client, et surtout, chercher à adopter un prix équivalent ou inférieur à la même gamme de produit proposée par les assurances conventionnelles.

## **IV- Désigne des produits :**

### **1- Présentation du produit de santé :**

#### **1.1 Définition du contrat**

- **Dispositions générales :**

Ce produit est un contrat d'assurance, régi par la loi n° 17-99 portant code des assurances, ainsi que par ses textes d'applications.

- **Objet du contrat :**

Il s'agit d'un produit qui couvre les frais médicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisation occasionnés par une maladie, un accident, ou une maternité.

- **Opérateur Takaful :**

Société Anonyme ayant un agrément pour commercialiser des produits de l'assurance Takaful. Le rôle de l'opérateur est la gestion du fonds des participants contre une rémunération.

- **Mode de gestion :**

L'opérateur Takaful fonctionne sous le principe de Wakala-Mudaraba (Modèle hybride), de telle sorte qu'elle agit comme :

- **Wakil (Agent) :** gère le fonds Takaful et reçoit une commission comme prévu dans les conditions particulières du contrat.

- **Mudarib :** gère l'ensemble des investissements du fonds Takaful et reçoit une part du profit selon le taux de partage prévu dans les conditions particulières du contrat.

- **Souscripteur :**

Toute personne physique, désignée aux Conditions Particulières, qui signe le contrat et s'engage envers l'opérateur à payer les contributions (primes d'assurance). Le Souscripteur a obligatoirement la qualité de participant.

- **Participant :**

Toute personne physique bénéficiant des garanties de ce contrat et désignée aux Conditions Particulières, comprenant :

- Le participant principal : c'est le Souscripteur du contrat.
- Le Conjoint : La personne liée au Souscripteur par un acte de mariage.
- Les Enfants : Les enfants légitimes du Souscripteur.

En vertu de ce contrat, le souscripteur devient membre d'un fonds appelé « Fonds Takaful »

## 1.2 Information d'adhésion :

- **Adhésion :**

L'adhésion au présent contrat est réservée aux personnes physiques âgées entre 18 ans et 65 ans. Chaque adhérent devra remplir et signer un bulletin d'adhésion individuel par lequel il donne son consentement à l'assurance.

- **Définition de la garantie :**

Le produit garantit à chaque adhérent le remboursement des dépenses de santé et des maladies liées aux Affections Longues Durées (ALD) <sup>(28)</sup> et les Affections Lourdes et Coûteuses (ALC) <sup>(29)</sup>.

- **Durée :**

Il s'agit d'un contrat d'un an renouvelable annuellement par tacite reconduction.

- **Terme :**

Au 31 décembre qui suit :

- La demande de résiliation par le souscripteur ou l'opérateur.
- Le décès du souscripteur si pas de substitution dans le paiement des contributions par le conjoint.
- 21ème anniversaire pour l'enfant, 26ème anniversaire si poursuite des études ;
- Tout assuré dont le lien avec le souscripteur est interrompu.

## 1.3 Fonctionnement du contrat :

- **Contribution :**

Le souscripteur verse une prime annuelle qui dépend du nombre des membres de famille. La contribution est créditée directement au fonds Takaful après déductions des prélèvements sur versement.

- **Frais sur versement:**

- Frais Wakala : X % de la contribution, dont commission de l'opérateur Takaful.
- Commission de l'apporteur de l'affaire : Y %

- **Frais d'investissement :**

L'opérateur partage avec le fonds Takaful les produits financiers nets pour un ratio de partage 50 % : 50 %.

- **Résiliation :**

L'adhérent peut résilier le contrat à n'importe quelle date, et dans ce cas, l'opérateur n'a aucune obligation envers l'adhérent.

---

<sup>28</sup> Affections Longue Durée (ALD) : affections comportant un traitement prolongé et une thérapie particulièrement coûteuse. Elles sont définies par la loi 65-00 et les arrêtés de son application.

<sup>29</sup> Affections Lourdes et Coûteuses (ALC) : il s'agit généralement des opérations en chirurgie dont le coût est important. Elles sont définies par la loi 65-00 et les arrêtés de son application.

## **2- Présentation du produit d'épargne :**

### **2.1 Définition du contrat**

- **Dispositions générales :**

L'épargne est un contrat d'assurance, régi par la loi n° 17-99 portant code des assurances, ainsi que par ses textes d'applications.

Il s'agit d'un contrat d'épargne individuel par lequel un opérateur Takaful garanti aux participant, moyennant le paiement de cotisations (primes), le versement du capital constitué si l'assuré est toujours vivant au terme du contrat.

- **Objet du contrat :**

Ce contrat a pour objectif de se constituer une épargne dans un cadre fiscal avantageux.

- **Date d'effet, Renouvellement, Dénonciation du contrat :**

Le contrat prend effet dès sa signature, se renouvelle annuellement par tacite reconduction sauf dénonciation par l'une des deux parties, notifiée par lettre recommandée envoyée.

- **Opérateur Takaful**

Société Anonyme ayant un agrément pour commercialiser des produits de l'assurance Takaful. Le rôle de l'opérateur est la gestion du fonds des participants contre une rémunération.

- **Mode de gestion :**

L'opérateur Takaful fonction sous le principe de Wakala-Mudaraba (Modèle hybride), de telle sorte qu'il agit comme Wakil pour la gestion administrative du fonds Takaful et en tant que Mudarib pour les opérations d'investissements.

- **Souscripteur :**

La personne qui souscrit le contrat, désigne les Bénéficiaires et verse les contributions (cotisations). Le souscripteur peut être l'assuré lui-même.

### **2.2 Information d'adhésion :**

- **Adhésion :**

L'adhésion au présent contrat est réservée aux personnes physiques âgées de moins de 65 ans. Chaque adhérent devra remplir et signer un bulletin d'adhésion individuel par lequel il donne son consentement à l'assurance.

- **Clause bénéficiaire**

Les héritiers légitimes musulmans ne peuvent pas être bénéficiaires (cf. hadith « pas de testament au profit d'un héritier légitime ») sauf accord des autres héritiers légitimes et le bénéficiaire (autre que l'héritier légitime) ne peut recevoir au-delà du tiers de la fortune du défunt, si le souscripteur a transmis plus du tiers de sa fortune à un bénéficiaire, l'autorisation de ses héritiers légitimes sera indispensable pour l'application de sa volonté.

- **Prestations**

- en cas de rachat avant le terme du contrat: remboursement de l'épargne constitué sans aucune pénalité.

- en cas de vie au terme : remboursement de l'épargne constituée.

- en cas de décès de l'adhérent avant le terme : l'opérateur Takaful verse aux bénéficiaires désignés la valeur de l'épargne nette des rachats partiels effectués

### **2.3 Fonctionnement du contrat :**

- **Versement :**

Le fond sera alimenté par des versements programmés avec une prime minimale mensuelle de X DH.

- **Frais :**

#### **Frais à l'entrée et sur versement :**

Frais Wakala : X% de la contribution, dont commission de l'opérateur TAKAFUL

Frais d'acquisition : Y% par contrat

**Frais de sortie** : néant

- **Revalorisation de l'épargne**

L'opérateur en tant que Mudarib, partage avec les participants le résultat financier net, en cas de solde positif, selon un pourcentage prédéterminé :

- ✓ 25% des produits financiers net reviennent à l'opérateur.
- ✓ 75% des produits financiers net reviennent au fonds Mudaraba.

L'excédent technique reviendra à 100 % aux participants.

La répartition du fonds Mudaraba entre participants doit tenir compte de deux éléments essentiels :

- La durée de présence
- L'encours

Les pertes sont supportées par le fonds.

- **Rachat :**

En cas de rachat, le participant a droit à l'épargne constitué.

Ceux qui quittent au cours de l'année n'auront pas droit aux produits financiers de l'année.

Aucune pénalité n'est appliquée en cas de rachat.

Le rachat total du contrat met fin au contrat.

### **3- Présentation du produit d'assurance d'emprunt (ADE) :**

#### **3.1 Définition du contrat**

- **Dispositions générales :**

Ce produit est un contrat d'assurance, régi par la loi n° 17-99 portant code des assurances, ainsi que par ses textes d'applications.

- **Objet du contrat :**

Le produit garantit la prise en charge du montant restant dû de l'engagement du participant vis-à-vis de la banque participatif en cas de décès.

- **Opérateur Takaful :**

Société Anonyme ayant un agrément pour commercialiser des produits de l'assurance Takaful. Le rôle de l'opérateur est la gestion du fonds des participants contre une rémunération.

- **Mode de gestion :**

L'opérateur Takaful fonction sous le principe de Wakala-Mudaraba (Modèle hybride), de telle sorte qu'elle agit comme :

- **Wakil (Agent) :** gère le fonds Takaful et reçoit une commission comme prévu dans les conditions particulières du contrat.

- **Mudarib :** gère l'ensemble des investissements du fonds Takaful et reçoit une part du profit selon le taux de partage prévu dans les conditions particulières du contrat.

- **Souscripteur :**

Toute personne physique, désignée aux Conditions Particulières, qui a contracté un prêt immobilier et qui s'engage envers l'opérateur à payer les cotisations. Le Souscripteur a obligatoirement la qualité de participant.

- **Participant :**

Toute personne physique bénéficiant des garanties de ce contrat et désignée aux Conditions Particulières.

### **3.2 Information d'adhésion :**

- **Adhésion :**

L'adhésion au présent contrat est réservée aux personnes physiques âgées entre 18 et 70 ans. Chaque adhérent devra remplir et signer un bulletin d'adhésion individuel par lequel il donne son consentement à l'assurance.

- **Définition de la garantie :**

Le produit garantit le remboursement du capital restant dû à la date du décès du participant.

- **Prise d'effet du contrat, Renouvellement:**

Le contrat prend effet dès sa signature, se renouvelle annuellement par tacite reconduction sauf dénonciation par l'une des deux parties, notifiée par lettre recommandée envoyée.

- **Age limite de couverture :**

A titre de ce contrat, l'âge limite de couverture est 85 ans.

### **3.3 Fonctionnement du contrat :**

- **Contribution :**

Le souscripteur verse une prime indexé sur le montant octroyé. La contribution est créditée directement au fonds Takaful après déductions des prélèvements sur versement.

- **Frais de chargement :**

- Frais Wakala : X % de la contribution, dont commission de l'opérateur Takaful.
- Commission de l'apporteur de l'affaire : Y %

- **Frais d'investissement :**

L'opérateur partage avec le fonds Takaful les produits financiers nets pour un ratio de partage 50 % : 50 %.

- **Résiliation :**

L'adhérent peut résilier le contrat à n'importe quelle date, et dans ce cas, l'opérateur n'a aucune obligation envers l'adhérent.

## **Conclusion de la deuxième partie :**

Les chapitres de la deuxième partie, ont une grande importance, vu qu'ils nous présentent le cadre générale dans lequel un opérateur Takaful va exercer son activité.

D'après notre analyse du marché d'assurance au Maroc, du projet d'amendement du code des assurances, et des résultats de notre enquête, il s'avère que l'environnement marocain est adapté à l'assurance islamique et présente donc une opportunité pour un éventuel opérateur Takaful.

**Troisième partie :**  
**Etude de profitabilité de**  
**l'opérateur Takaful**

## Introduction de la troisième partie :

Il s'agit de la partie la plus importante dans notre projet. En effet, cette partie va consister dans un premier temps à présenter une étude de cas du marché boursier marocain, et proposer donc au potentiel opérateur les actions conformes à la Chariaa parmi ceux cotées en bourse de Casablanca.

Ensuite, nous allons présenter les comptes d'exploitation propre à chaque gamme de produit, à savoir, le produit de santé, d'épargne et d'assurance d'emprunt.

Enfin, à titre du dernier chapitre de cette partie, nous allons présenter les comptes de résultat de l'opérateur, ainsi que la plupart des scénarios qui peuvent arriver et affecter sa rentabilité. Et nous répondons ainsi aux principaux objectifs de notre étude, à savoir, l'étude de profitabilité de l'opérateur Takaful.

## Chapitre 1 : Filtrage islamique

### I- Principes du filtrage islamique :

En vue d'avoir une idée générale sur l'environnement dans lequel l'opérateur Takaful pourra investir, nous avons procédé à un filtrage islamique des titres cotés dans la Bourse de Casablanca. Ce filtrage nous permettra donc d'estimer approximativement le rendement des titres qui constitueront notre portefeuille et effectuer après des stress tests sur ce dit rendement.

Le filtrage islamique d'un titre financier, est un processus qui consiste à faire passer la société émettrice du titre à travers deux filtres l'un, extra-financier, et l'autre, financier afin de s'assurer qu'il respecte les grands principes de la finance islamique. Il n'existe aucun texte scripturaire ni dans le Coran, ni dans la *Sunna* qui décrit les principes du filtrage islamique, ce sont les juristes musulmans qui l'ont établi grâce à un effort intellectuel collectif (*Ijtihad*).

Plusieurs établissements ont appliqué les règles de filtrage islamique afin de créer des fonds d'investissement et des indices conformes à la Chariaa. Les plus connus sont le Dow Jones Islamic Index (DJIMI)<sup>30</sup>, le FTSE Shariah Equity Index<sup>31</sup> ou encore le Standard & Poor's Shariah Index<sup>32</sup>.

#### 1. Le filtrage extra-financier

Un investissement islamique, est un investissement qui respecte les règles de la Chariaa. Pour un premier palier, l'acquisition d'un titre émis par une société opérant dans l'un des secteurs énumérés ci-dessous au titre de leur activité principale est prohibé<sup>33</sup> :

- L'alcool ;
- Les armes et munitions ;
- L'industrie porcine ;
- Les services financiers et bancaires non islamiques ;
- Le tabac (pas automatiquement, mais la tendance est de l'écartier) ;
- Les loisirs (jeux de hasard, érotisme, pornographie,...) ;

Concernant les secteurs de la banque, de la finance et de l'assurance conventionnelles ont exclus en raison de la prohibition islamique de l'intérêt. En revanche, les titres des institutions financières islamiques seront inclus.

---

<sup>30</sup> [www.djindexes.com](http://www.djindexes.com)

<sup>31</sup> [www.ftse.com](http://www.ftse.com)

<sup>32</sup> [www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com) ; Standard & Poor's, *Creating Sharia-Compliant Equity Indexes*, Alka Banerjee, Research,

November 2006, [www.standardandpoors.com/ratingdirect](http://www.standardandpoors.com/ratingdirect)

<sup>33</sup> Guide to the Dow Jones Islamic Market Index

Quant au second palier, il consiste à rechercher si l'activité secondaire ne constitue pas un motif d'exclusion. Ainsi, la société ne doit pas être affectée de façon significative par une activité illicite effectuée de façon secondaire. Plus précisément, la part des revenus générés par cette activité secondaire doit être inférieure à 5% de leur revenu total.

Il est possible d'inclure les entreprises pharmaceutiques, informatiques, chimiques, énergétiques ainsi que celle qui sont dans le secteur automobile ou encore les entreprises évoluant dans les secteurs de l'électricité, de l'immobilier, des travaux publics, des matières premières si les critères financiers sont respectés.

## 2. Le filtrage financier :

Après le filtrage d'ordre qualitatif, le Sharia board procède à l'analyse de la structure capitalistique de l'entreprise à l'aide de quelques ratios qui ne doivent pas dépasser des seuils définis par les juristes musulmans. Notons qu'aucun texte scripturaire ne mentionne ces taux.

### 2.1 Le ratio d'endettement :

Le ratio d'endettement est mis en place en raison d'une forte présomption de genèse d'intérêt dans l'acquisition des titres des sociétés endettées. Cependant, il présente des variantes et peut correspondre aux quotients suivants:

$$\frac{\text{Mt de la dette}}{\text{CBM}} \quad \text{Ou :} \quad \frac{\text{Mt de la dette}}{\text{Actif total}}$$

Avec : Mt de la dette = sommes des dettes à court, moyen et long terme.

CBM: Capitalisation boursière moyenne= sommes des titres émis X valeur actuelle.

Pour être acceptée au filtrage, la société doit avoir un ratio inférieur à **33%**.

### 2.2 Le ratio de liquidité :

Si les titres sont négociables sur un marché financier, une partie significative de l'actif de la société ne doit pas être liquide parce que les titres auraient un sous-jacent quasi-monnaire pouvant entrer dans le champ d'application de la prohibition de l'intérêt. En effet, l'échange de monnaie par le biais d'un titre est fortement suspect en droit musulman<sup>34</sup>.

Le ratio de liquidité de type islamique présente également des variantes. Il s'agit:

- Soit du rapport montant de la trésorerie et des actifs générant des intérêts sur la capitalisation boursière moyenne sur douze mois glissants et ne doit pas dépasser 33%;

---

<sup>34</sup>Ibrahim CEKICI : Actes du séminaire «Finance éthique et finance islamique» organisé par l'Ecole de Management Strasbourg, le 11 février 2009.

Mt des actifs générant des intérêts

CBM

- Soit du rapport du montant de la trésorerie disponible et la capitalisation boursière moyenne sur douze mois glissant

Mt de disponibilités

CBM

- Soit le rapport du montant des créances clients sur l'actif total, et doit être inclus entre 33% et 50%<sup>35</sup>.

Mt de créances totale

Actif total

Étant donné qu'un des piliers de la finance islamique est l'adossement des financements à un actif réel et tangible. Cette exigence a été chiffrée toujours par les juristes musulmans contemporains qui ont certainement tenu compte des besoins des entreprises ainsi que de leur mode de fonctionnement moderne.

### **2.3 Le ratio des revenus impurs :**

La part des revenus générés par les activités non conforme à la loi islamique doit être inférieure à 5% de leur revenu total.

Produits d'exploitation

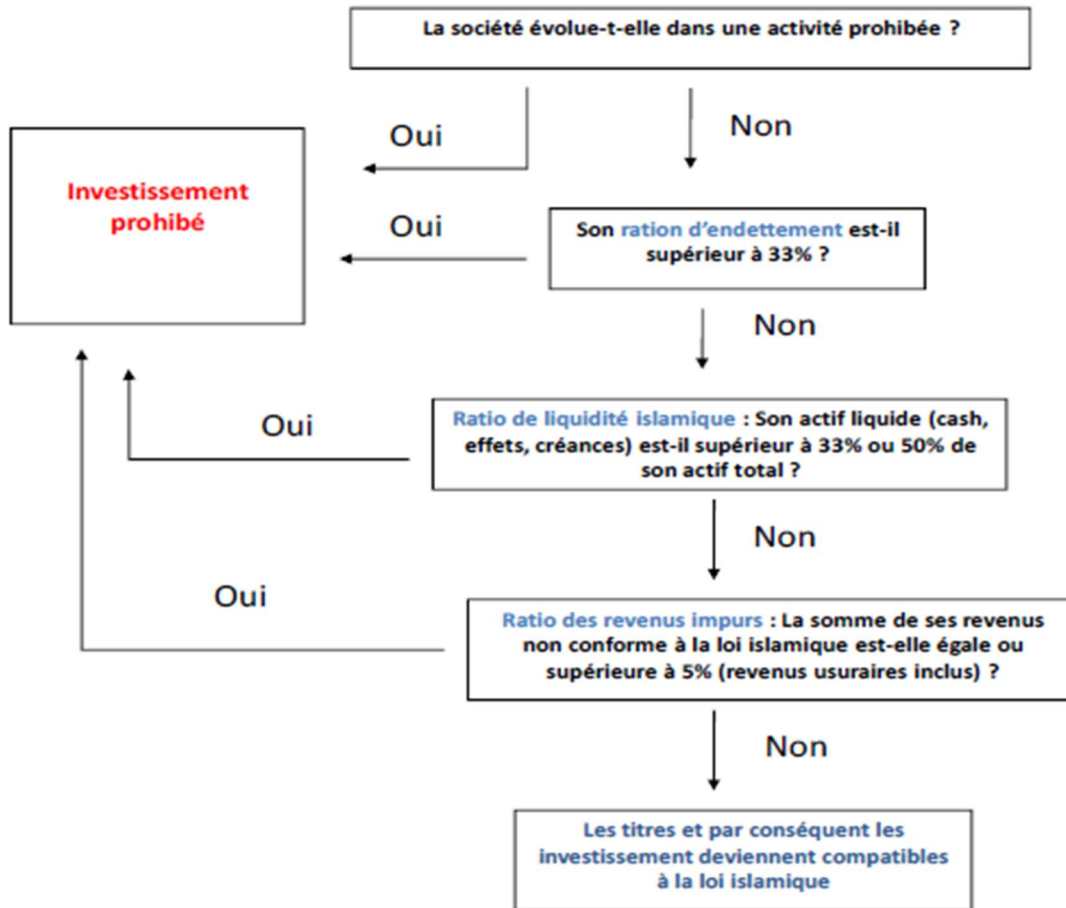
Produits d'intérêt

Le schéma suivant résume les différentes étapes du filtrage islamique:

---

<sup>35</sup>Entretien mené par Martin HernalsteenM. Boulif, consultant en finance islamique. Le 6 mars 2012

Figure 31: Schéma du filtrage financier des actions :



Après avoir effectué les étapes citées ci-dessus, le Sharia board doit procéder à la purification.

La purification consiste donc à reverser les revenus impurs, c'est-à-dire, provenant des secteurs prohibés, à des œuvres caritatives. Deux cas peuvent se poser :

- S'agit-il d'un phénomène temporaire, la décision est généralement de garder l'entreprise dans son portefeuille et de purifier les revenus.
- S'agit-il d'un phénomène permanent irréversible, par exemple, lié à une fusion, les gestionnaires d'actifs reçoivent l'ordre de liquider leurs positions dans les 3 à 6 mois. Après 6 mois, ils doivent avoir liquidé leurs positions mais les Chariaa Boards leur laissent une marge de manœuvre de quelques mois pour ne pas devoir vendre à un moment inopportun, ce qui pourrait fortement endommager le rendement du portefeuille.

## II- Application au cas du marché boursier au Maroc :

### 1- Sociétés conformes à la Chariaa :

Comme nous avons cité, l'objectif de cette étude est d'avoir une idée générale sur le taux de rendements des titres cotées à la bourse de Casablanca et qui sont conformes à la Chariaa. Nous nous baserons sur ce taux dans l'élaboration du compte d'exploitation de l'opérateur Takaful.

Après avoir effectué le filtrage extra-financier, nous avons exclu 22 sociétés des 75 cotées en bourse. Et nous avons appliqué le filtrage financier aux 54 sociétés restantes en se basant sur les états financiers de l'exercice 2012.

Les résultats de l'application du filtrage islamique sont les suivants :

**Tableau 1:Résultat du filtrage islamique.**

Société	R/Endettement	R/liquidité	R/Revenus impurs	Conformité
AFI (AFRIC INDUSTRIE)	15,07%	31,37%	0,88%	Conforme
AFRIQUIA GAZ	64,26%	42,19%	0,08%	non_Conforme
ALLIANCE	64,21%	62,60%	1,30%	non_Conforme
ALUMINIUM MAROC	23,55%	39,37%	1,30%	Conforme
AUTO HALL	11,84%	23,88%	1,00%	Conforme
AUTO NEJMA	21,16%	14,57%	0,14%	Conforme
BALIMA	13,41%	2,13%	1,70%	Conforme
CARTIER SAADA	7,98%	27,61%	0,42%	Conforme
Centrale laitière	33,79%	11,75%	1,24%	non_Conforme
CIMENTS	14,35%	10,88%	5,21%	Conforme
CMT (compagnie minière de Touissit	22,76%	7,41%	13,73%	Conforme
COLORADO	35,02%	39,40%	0,16%	non_Conforme
COSUMAR	45,85%	1,95%	0,11%	non_Conforme
CTM	40,82%	26,90%	1,90%	non_Conforme
DARI COSPATE	28,65%	40,69%	0,19%	Conforme
Delattre levier Maroc	60,04%	35,12%	1,46%	non_Conforme
DISWAY	21,72%	47,23%	2,09%	Conforme
DOUJA PROMO ADDOHA	38,04%	48,15%	NA	non_Conforme
ENNAKL AUTOMOBIL	45,52%	7,02%	1,27%	non_Conforme
FENIE BROSETTE	38,17%	39,95%	0,41%	non_Conforme
FERTIMA	43,77%	12,44%	2,00%	non_Conforme
HOLCIM	44,98%	9,49%	0,15%	non_Conforme
HPS -HIGHTECH PAYMENT SYSTEMS	42,08%	51,62%	2,88%	non_Conforme
IAM	38,12%	21,46%	0,03%	non_Conforme
IB MAROC.COM	43,78%	74,71%	1,02%	non_Conforme
INVOLYS	17,48%	58,92%	0,00%	non_Conforme
JET ALU MAROC SA	40,61%	48,55%	0,29%	non_Conforme
LABEL VIE	73,21%	23,16%	0,69%	non_Conforme
LAFARGE	18,84%	11,65%	0,00%	Conforme
LESIEUR	48,31%	36,41%	0,09%	non_Conforme
LYDEC	30,91%	14,56%	0,47%	Conforme
M2M GROUP	20,59%	56,63%	5,56%	non_Conforme
MAGHREB OXYGENE	52,60%	33,84%	3,29%	non_Conforme
MANAGEM	30,18%	34,29%	196,89%	non_Conforme
MED PAPER	52,34%	37,37%	0,73%	non_Conforme
MICRO DATA	46,55%	72,71%	0,69%	non_Conforme
NEXANS MAROC	25,16%	61,48%	1,06%	non_Conforme
OULMES	31,08%	23,24%	0,09%	Conforme
PROMOPHARM	16,28%	12,80%	2,39%	Conforme
REBAB COMPANY	1,14%	5,70%	0,00%	Conforme
RISMA	64,28%	20,09%	15,63%	non_Conforme

<b>S2M Société Maghrébine de Monétique</b>	42,34%	70,51%	0,68%	non Conforme
<b>SAMIR</b>	51,08%	26,59%	1,39%	non Conforme
<b>SCE société chérifienne d'engrais</b>	30,86%	46,18%	8,27%	Conforme
<b>SMI (SOCIETE METALLURGIQUE D'IMITER)</b>	18,95%	58,91%	4,08%	non Conforme
<b>SNA (STOKVIS NORD AFRIQUE)</b>	50,62%	48,33%	4,70%	non Conforme
<b>SNEP</b>	20,38%	31,39%	1,86%	Conforme
<b>SONASID</b>	34,44%	28,63%	0,38%	non Conforme
<b>SOT (SOTHEMA)</b>	33,37%	35,21%	0,47%	non Conforme
<b>SRM</b>	30,34%	72,72%	0,44%	non Conforme
<b>STR (STROC INDUSTRIE)</b>	65,84%	38,64%	0,60%	non Conforme
<b>TIMAR</b>	38,28%	60,11%	0,98%	non Conforme
<b>UNIMER</b>	34,88%	35,03%	5,38%	non Conforme
<b>ZELLIDJA</b>	0,58%	16,46%	1176,78%	non Conforme

D'après ce tableau nous constatons que seulement 17 valeurs ont satisfait les filtres financiers, et donc elles sont conformes à la Chariaa. Cependant, cette étude est loin d'être parfaite, vu que le filtrage doit être plus précis et doit analyser encore plusieurs postes des bilans des sociétés.

## 2- Rendement des sociétés conformes à la Chariaa :

En se basant sur un historique de 5 ans, nous avons pu avoir une estimation du rendement des sociétés ayant validé le filtrage islamique, les résultats sont mentionnés dans le tableau suivant :

**Tableau 2:Rendement des actifs conformes à la Chariaa.**

Titre	Rendement moy annuel	Rendement moy quotidien
<b>AFI (AFRIC INDUSTRIE)</b>	5,68%	0,02%
<b>ALUMINIUM MAROC</b>	6,54%	0,03%
<b>AUTO HALL</b>	-8,88%	-0,04%
<b>AUTO NEJMA</b>	-10,25%	-0,02%
<b>BALIMA</b>	-3,02%	-0,01%
<b>CARTIER SAADA</b>	-0,73%	-0,11%
<b>CIMENTS</b>	-5,46%	5,97%
<b>CMT (compagnie minière de Touissit)</b>	27,17%	4,23%
<b>DARI COSPATE</b>	-0,70%	-0,21%
<b>DISWAY</b>	-3,62%	1,25%
<b>LAFARGE</b>	-1,53%	-0,01%
<b>LYDEC</b>	3,29%	0,43%
<b>OULMES</b>	4,07%	0,01%
<b>PROMOPHARM</b>	1,98%	0,00%
<b>REBAB COMPANY</b>	-4,83%	-0,01%
<b>SCE société chérifienne d'engrais</b>	-0,61%	0,00%
<b>SNEP</b>	-29,39%	-5,98%

Comme nous le remarquons, la plupart de ces valeurs présentent un rendement négatif. Cela est dû à la crise qui a marqué la période 2008-2012 et qui a touché l'ensemble des secteurs et surtout le marché financier. Il faut noter que ces valeurs sont moins liquides et appart celle appartenant au secteur BTP, la plupart de ces valeurs présentent des petites capitalisations. Le rendement annuel moyen de l'ensemble de ces valeurs sur la période d'études (5 ans) est à l'ordre de -1,20 % face à -4,20 qui est le rendement réalisé par le MASI sur la même période.

En guise de conclusion, vu le manque de liquidité et le rendement pas satisfaisant des valeurs satisfaisant le filtrage islamique l'opérateur cherchant à optimiser son portefeuille d'investissement allouera une partie infime à l'investissement dans les titres cotées à la bourse de Casablanca et se dirigera alors vers l'investissement dans les Sukuks et l'immobilier.

## Chapitre 2 : Elaboration des comptes d'exploitation :

### I- Description du compte d'exploitation :

#### 1-modélisation du chiffre d'affaire :

##### 1.1 Entrées :

Pour estimer le nombre de contrats, nous nous sommes basés d'une part sur les résultats de l'enquête (la part des personnes intéressées par la souscription d'un produit d'assurance islamique) et d'autre part sur les statistiques disponibles au sein de la compagnie.

##### 1.2 Sorties :

Les sorties se concrétisent par l'ensemble des contrats rachetés ou résiliés (selon la gamme du produit) au cours d'un exercice donné. Afin d'estimer le nombre de contrats résiliés nous avons utilisé la loi de résiliation estimée à partir de l'expérience de la compagnie.

En vue d'avoir une approximation exacte du chiffre d'affaire annuel, nous avons fait une distinction entre les contrats renouvelés et les nouveaux contrats. Pour les nouveaux contrats, l'opérateur ne prendra en considération que la collecte moyenne suivant la formule suivante :

$$CA_n = \frac{(C_n \times Nb_n)}{2}$$

Avec  $C_n$  : Contribution initiale à l'année n ;

$Nb_n$  : Nombre de contrats (Affaires nouvelles) à l'année n.

Pour les contrats existants, l'opérateur recevra au début de période les contributions nettes de rachat ou résiliation, selon la formule suivante :

$$CA_n : C_n \times Nb_{(n-1)} \times (1 - \partial)$$

Avec  $\partial$  : Taux de rachat ou de résiliation.

Ainsi, le chiffre d'affaire global sera la somme des deux chiffres d'affaires ci-dessus :

$$CA(Total)_n : C \left[ \frac{Nb_n}{2} + Nb_{(n-1)} \times (1 - \partial) \right]$$

## 2- Chargements sur versement :

### 2.1 Frais Wakala :

Comme nous avons cité (Cf. Chapitre modèles de gestion), dans le modèle mixte, l'opérateur se rémunère sur la gestion du fonds (Wakil), et supporte l'ensemble des frais dus à cette gestion (frais de publicité, frais administratifs, salaires...) et prend sa commission. Il faut noter que la commission de l'opérateur doit être prélevée dès la détention de la contribution, et peut être soit forfaitaire ou indexée sur la contribution et non sur le résultat final.

Afin d'estimer les frais que l'opérateur doit déduire, nous avons calculé l'ensemble des charges générées par le portefeuille de contrats. Nous avons utilisé les principes d'imputation de charges directes et indirectes utilisés dans la comptabilité analytique afin d'avoir une estimation de la charge exacte. Après la détermination du coût réel de gestion, l'opérateur ajoute sa marge. La marge dépend de la décision des actionnaires, la concurrence,...

Donc, les frais Wakala sont déterminés ainsi :

$$Frais\_Wakala_n = CA(Total)_n \times (\alpha + \beta)$$

Avec

$\alpha$  : Coût de gestion ;

$\beta$  : Marge de l'opérateur ;

### 2.2 Frais d'acquisition :

Comme c'est le cas dans l'assurance conventionnelle, l'opérateur Takaful doit déduire la commission destinée à rémunérer l'apporteur de l'affaire (Agent ou courtier). Cette commission est déduite directement de la contribution.

## 3- Constitution de Provisions :

### 3.1 Provision pour sinistres à payer :

Il s'agit de la valeur estimative des dépenses pour sinistres non réglés et le montant des dépenses pour sinistres réglés restant à payer à la date de l'inventaire. Cette provision sera utilisée dans le cas du produit de santé et celui de prévoyance.

### 3.2 PRC

Il s'agit d'une provision exigée pour les entreprises pratiquant les opérations d'assurances contre les risques de maladie et d'invalidité lorsque la durée du contrat est pluriannuelle. Elle est égale à la différence des valeurs actuelles des engagements respectivement pris par l'assureur et par les assurés. Il existe deux méthodes:

- La méthode viagère : le calcul se fait sur un groupe fermé jusqu'à son extinction, sans indexation des cotisations et des prestations.

- La méthode temporaire : le calcul se fait en tenant compte de l'inflation des prestations, de l'augmentation annuelle des cotisations et de l'entrée de nouveaux assurés, l'ensemble sur un horizon limité.

Nous allons utiliser la provision de risque croissant dans le cas du produit d'épargne.

### **3.3 Provision d'égalisation de revenu :**

Il s'agit d'une provision d'actif, dont l'objectif est d'assurer un lissage de revenu dans les années à venir. Elle est calculée sur les produits financiers réalisés dans l'exercice et avant partage entre opérateurs et participants.

Dans notre cas, cette provision sera utilisée au niveau du produit d'épargne.

### **3.4 Provision de stabilité :**

C'est une provision, dont l'objectif est de faire face à la fluctuation de sinistralité.

Pour le calcul de la provision de stabilité nous avons utilisé la méthode prévue dans le code des assurances pour le calcul de la provision de fluctuation de sinistralité.

## **3-Résultat d'exploitation :**

Après avoir déduit l'ensemble des charges de la dotation initiale, on détient la contribution nette des frais Wakala et de la commission d'acquisition. La contribution nette nous servira de déduire l'ensemble des charges afin d'avoir le résultat technique du fonds.

Les charges à déduire du fonds Takaful diffèrent d'un type de produit à un autre. Nous allons expliciter ces charges par gamme de produit.

## **4- Résultat financier :**

### **4.1 Produits financiers nets:**

Dans la modélisation des produits financiers, nous nous sommes basés sur les hypothèses suivantes :

**Tableau 3: Hypothèses de modélisation des produits financiers**

<b>Hypothèses</b>							
Allocation cible		Action		Immobilier		Sukuk	
Sukuks	70,0%	Rendement	5,00%	Rendement	8,50%	valeur nominale	100
Action	10,0%					Coupon	7%
Immobilier	20,0%	Dividende	3,00%	Loyer	8,00%	Type des Sukuks	Mudaraba
Total	100,0%					Maturité	5

#### 4.1.1 L'actif d'investissement :

La composition de l'actif d'investissement au titre d'une année n donnée, dépend essentiellement de la gamme du produit.

#### 4.1.2 Modélisation des actions :

##### Valorisation de l'action :

La valeur de l'action à un instant t est déterminée comme suit :

$$VM(t) = VM(t-1) \times (1 + r(t)) \times (1 - d)$$

Tel que :

VM(t) : Valeur de marché en fin de période.

VM(t-1) : Valeur de marché au début de période.

r(t) : Le taux de rendement de l'action.

d : Le taux de dividende versé.

##### Produits financiers de l'action :

Les produits financiers dégagé de l'investissement en action à un instant t est :

$$Pf_A(t) = VM(t-1) \times d$$

Tel que :

d : Taux de dividende.

#### 4.1.2 Modélisation de l'immobilier:

##### Valorisation de l'immobilier :

La valorisation de l'immobilier ne diffère pas significativement de celle des actions. Ainsi, nous avons :

$$VM(t) = VM(t-1) \times (1 + r(t)) \times (1 - l)$$

Tel que :

$VM(t)$  : Valeur du marché à l'instant (t).

$l$  : Loyer reçu.

### **Produits dégagés de l'immobilier :**

Les produits générés par l'investissement dans l'immobilier, sont en générale les loyers perçus, soit à titre annuel soit mensuel. On peut les modéliser comme suit :

$$Pf_i(t) = VM(t-1) \times l$$

### **4.1.3 Modélisation des Sukuks :**

#### **Valorisation des Sukuks:**

Vu l'absence d'un marché dédié aux Sukuks au Maroc, nous nous sommes basé sur les Sukuks de marché malaisien vu sa maturité et la disponibilité de l'information par rapport aux autres marchés. Et donc afin de valoriser le prix de l'obligation à un instant t donné, nous avons pris la courbe des taux publiée par la BPA qui est une institution internationale spécialisée dans l'évaluation des obligations conventionnelles et Sukuks.

Il faut noter qu'il existe beaucoup de types<sup>36</sup> (Cf. Annexe) de Sukuks mais leurs évaluations ne diffèrent pas de celle des obligations. Nous avons pris le cas des obligations Murabaha.

La valorisation des Sukuks Murabaha repose sur une projection des cash-flows futurs. Puisque dans cette structure les flux futurs sont fixés au départ c.-à-d. au moment de conclusion du contrat donc ils sont connus et il suffit de les actualiser avec le taux d'actualisation.

Le prix d'un Sakk Murabaha est calculé par la formule suivante :

$$P(t, T) = \sum_{\tau=1}^T C_{\tau} \times P(t, \tau) + N \times P(t, T)$$

Avec :

N : le nominal du Sakk Murabaha.

T : la maturité du Sakk.

C : la valeur du coupon aux différents instants  $\tau_1, \tau_2, \dots, \tau_n = T$  où  $\tau_1 > t$ .

---

<sup>36</sup> Annexe présentation des Sukuks.

$P(t, T)$  : Le facteur d'actualisation de maturité  $\tau$ .

### **Produits financiers des Sukuks :**

Les produits financiers des Sukuks sont modélisés ainsi :

$$Pf_s = n \times N \times F$$

Avec :

$n$  : Le nombre d'obligations dans notre portefeuille.

$N$  : Le nominal du Sakk Murabaha.

$F$  : Le taux facial.

#### **4.1.4 Produits financiers de l'actif :**

Après avoir déterminé les produits financiers dégagés de l'ensemble des supports d'investissement constituant notre portefeuille, nous pouvons maintenant avoir le montant des produits financiers seulement en additionnant l'ensemble des produits financiers générés, et donc nous aurons :

$$Pf_p = Pf_A + Pf_i + Pf_s$$

#### **4.2 Commission du Mudarib:**

Il s'agit d'une charge supportée par le fonds au profit de l'opérateur qui joue dans ce cas le rôle du Mudarib. Ce dernier se met d'accord avec les membres du Fonds Takaful sur un ratio de partage des profits nets sur investissement, c'est-à-dire le retour sur investissement après déduction de l'ensemble des charges de gestion (frais d'entrée, frais sur encours, taxes et éventuellement la PER...). La part de l'opérateur est appelée dans notre compte d'exploitation commission Mudaraba, et constitue donc un pourcentage des profits nets.

$$Com = (Pf_p - C - PER) \times \lambda$$

Avec :

$Pf_p$  : Les produits financiers du portefeuille d'investissement.

$C$  : la somme des charges liées à l'investissement.

$PER$  : Montant alloué à la provision d'égalisation du revenu.

$\lambda$  : Le taux de partage du Mudaraba (la part de l'opérateur).

Après avoir déterminé ces deux composantes, à savoir, les produits financiers nets et la commission du Mudarib, On détient le résultat financier qui n'est que la différence entre ces deux composantes.

### 5- Solde technique :

Le solde technique d'une année donnée, est la somme du résultat d'exploitation de l'année n d'une part, et du résultat financier d'autre part. Ce solde est généralement déficitaire dans les premières années en cas de produits de santé.

$$ST_n = Rt\_exp_n + Rt\_fin_n$$

### 6- Modélisation du Quard al Hassan

#### 6-1 Avance prêt sans intérêt (Quard al Hassan) :

Il s'agit du montant mobilisé des fonds propres de l'opérateur pour alimenter le fonds Takaful en cas de déficit, c'est-à-dire, dans le cas où le solde après la constitution des provisions est négatif. Le montant du Quard alloué à titre de l'exercice n est donné par la formule suivante :

$$Quard_n = -ST_n \times 1_{ST_n < 0}$$

#### 6-2 Remboursement du prêt :

Le prêt sera remboursé seulement dans le cas où il y'a excédent au cours des années qui suivent l'année de mobilisation du prêt. La formule est la suivante :

$$Rbs_n = \text{Min}(0; -ST_n; D) \times 1_{ST_n > 0} \text{ Avec } D : \text{ le montant du prêt restant à rembourser.}$$

### 7- Solde net du fonds Takaful :

Après avoir déterminé l'ensemble des composantes du compte d'exploitation, nous arrivons à avoir le solde du fonds Takaful, qui est le reliquat du solde après constitution de l'ensemble des provisions et le remboursement du Quard al Hassan s'il y'en a.

Après cette étape, nous arrivons à avoir le solde net du fonds, qui est le solde du fonds net d'impôt sur le résultat.

Il faut noter que le solde final du fonds au titre de l'année (n-1) est imputé directement après la constitution des provisions de l'année (n) et constitue alors une réserve pour le fonds. Le choix de distribution ou d'affectation du solde final à d'autres provisions est une décision du comité de management du fonds et celui de l'opérateur.

## II- Compte d'exploitation du produit de santé :

Comme nous avons présenté l'ensemble des postes constituant les comptes d'exploitations que nous avons élaboré, nous allons présenter dans les sections des produits, que les postes spécifiques à ces dits produits.

## 1- Eléments du compte d'exploitation :

### 1-1 Postes de charges :

#### a. Solde de réassurance :

Dans notre modèle, nous avons utilisé un plan de réassurance proportionnelle et spécialement, la réassurance en quote-part. La réassurance en quote-part est simple, n'est pas couteuse et elle est la plus adaptée aux sociétés en phase de démarrage ou qui se lancent dans une nouvelle branche d'assurance.

Le traité de réassurance est basé sur un taux de rétention de 50% et une quote-part de réassurance qui représente 50%. Et donc, le réassureur prend la moitié du chiffre d'affaires net de frais et participe à hauteur de la même proportion en cas de paiement des sinistres. Et donc nous avons :

#### La part du chiffre d'affaire cédée :

$$Pr_n = CA_n \times \eta \quad \text{Avec :}$$

$CA_n$  : Chiffre d'affaire de l'année n net de frais ;

$Pr_n$  : Chiffre d'affaire de réassureur à l'année n ;

$\eta$  : Taux de réassurance ;

#### La part reçu du réassureur en cas de sinistre :

$$Cr_n = Sin_n \times \eta$$

Tel que  $Cr_n$  : La charge du réassureur à l'année n ;

$Sin_n$  : Charge de sinistres ;

#### Le solde de réassurance :

$$SR_n = Pr_n - Cr_n$$

Il faut noter que le solde de réassurance vient de déduction du fonds Takaful.

#### b. Charges de sinistre:

Afin d'estimer la charge des sinistres, nous nous sommes basé sur l'historique disponible à la compagnie et qui nous a permis de dégager un S/P à hauteur de 70% sur lequel nous allons appliquer des stress tests afin d'avoir la sensibilité de solvabilité du fonds par rapport à la sinistralité. La charge de sinistralité se calcule ainsi :

$$Sin_n = C \times (1 - \eta) \times \frac{S}{P}$$

**c. Montant affecté aux Provisions pour sinistres à payer (PSAP) :**

. Nous avons utilisé une variation de provision à hauteur de 25% des charges de sinistralité, c'est-à-dire :

$$PSAP_n = C \times (1 - \eta) \times \frac{S}{P} \times 25\%$$

Dans l'assurance non vie, les PSAP représentent des réserves pour le fonds, ainsi qu'un capital qui sera investi afin de dégager des produits financiers qui seront imputé au résultat.

Après avoir calculé l'ensemble des charges qui seront supportées par le fonds, nous procéderons à calculer le résultat technique. Le résultat d'une année n se détermine en sommant l'ensemble des cotisations dans le portefeuille du produit, allant de l'individu i jusqu'à l'individu j et en déduisant le solde de réassurance, et la charge de sinistralité expliquée ci-dessus. Ainsi :

$$Rt_n = \sum_{i=1}^j C_i - Sr_n - Sin_n$$

Avec  $Sr_n$  : Solde de réassurance.

**1-2 L'actif d'investissement :**

L'actif d'investissement au titre d'une année n donnée, est composé d'une part de la moyenne des PSAP et des variations des autres provisions disponibles dans le fonds au cours de la même année, et d'autre part du solde global de l'année n-1 s'il n'est pas distribué. Et Donc :

$$Actif_n = (Moyenne(PSAP) + Prov_{n-1} + S_{n-1})$$

Tel que :

$S_{n-1}$  : Solde de l'année n-1.

L'actif constitué doit être investi dans des supports conformes à la Chariaa, ces actifs sont : les Actions conformes à la Chariaa, les Sukuks (obligations islamiques) et enfin l'immobilier. Concernant l'allocation de ces actifs au sein de notre portefeuille, nous avons pris une allocation initiale sur laquelle nous allons appliquer des stress tests afin d'avoir une allocation optimale.

Afin de déterminer la valeur des produits financiers, nous avons modélisé chaque actif à part dans la feuille Modelisation\_PF.xlsx

**1-3 Provisions pour risque croissant :**

Dans notre cas, nous avons utilisé la méthode temporaire, et donc la formule est la suivante :

$$V_x = \sum_{i=n}^{n+h} \frac{P_i - C_i}{(1+t)^{i-n}}$$

Où :

h : Horizon de projection ;

$P_i$  : Somme des prestations de l'année i ;

$C_i$  : Somme des cotisations de l'année i ;

Nous pouvons remarquer que les éléments qui influencent fortement cette provision, sont les cotisations et les prestations. Et donc tant que la cotisation est constante et le niveau du S/P est maintenu inférieur à 100%, cette provision ne va pas se constituer.

## 2- Présentation du compte d'exploitation du produit de santé :

### 2-1 Hypothèses de calcul :

Nous présenterons ci-dessous, le scénario central suivi dans l'élaboration du compte d'exploitation. Les hypothèses de ce scénario ont été basées sur l'expérience de la compagnie pour un produit de santé similaire afin de nous faciliter l'étude.

**Tableau 4: Hypothèses du scénario central :**

<b>Taux d'accroissement du portefeuille</b>	20%	20%	17%	15%	7%
<b>Taux de résiliation</b>	10%	11%	11%	13%	12%
<b>Prime moyenne</b>	7 000				
<b>Marge Wakala (% du CA)</b>	10%				
<b>Commission de l'apporteur de l'affaire (% du CA)</b>	10%				
<b>Commission du Mudarib</b>	50%	50%	50%	50%	50%
<b>Charges financières / collecte nette</b>	0,50%				
<b>Charges financières / actif global</b>	0,10%				
<b>coût de gestion de placement</b>	0,07%				
<b>S/P ciblé</b>	70%				
<b>Taux de rendement des FP</b>	4,28%	4,38%	4,44%	4,76%	4,80%
<b>Taux de cession de Réassurance</b>	50%				
<b>Variation des PSAP</b>	25%				
<b>IS</b>	37%				

### 2-1 Présentation du compte d'exploitation :

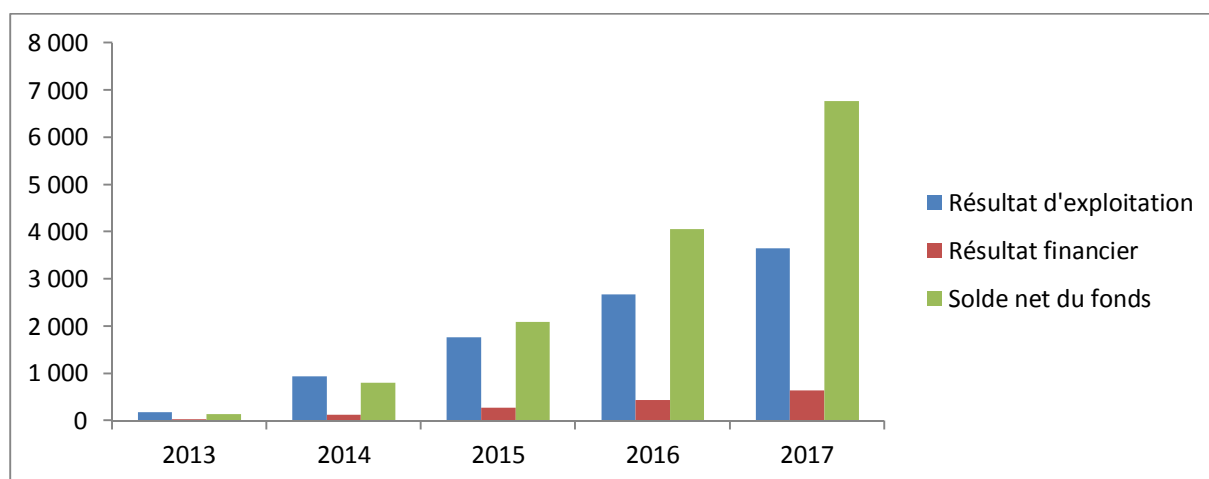
Après avoir effectué tous les calculs nécessaires, on aboutit au compte de résultat analytique détaillé suivant :

**Tableau 5: Compte de résultat analytique simulé sur 5 ans (en millier de Dhs) :**

<b>Modèle hybride: Produit de Santé</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>CEP : Produit de santé</b>					
<b>Nombre de contrats (Affaires nouvelles)</b>	3,0	3,6	4,3	5,1	5,8
<b>Nombre de contrats en portefeuille</b>	3	6	10	14	18
<b>Total prévisionnel des contributions</b>	10 500	31 500	54 369	79 838	106 814
<b>Frais Wakala</b>	1 722	4 410	7 347	10 608	14 059
<b>Commission de l'apporteur de l'affaire</b>	1 050	3 150	5 437	7 984	10 681
<b>Reste de la contribution totale</b>	7 728	23 940	41 586	61 247	82 074
<b>Solde de réassurance</b>	189	945	1 764	2 680	3 652
<b>Charges de sinistres</b>	7 350	22 050	38 058	55 887	74 770
<b>Dont PSAP (y compris IBNR)</b>	1 838	5 513	9 515	13 972	18 692
<b>Résultat d'exploitation</b>	189	945	1 764	2 680	3 652
<b>Produits Financiers/investissement</b>	57	244	548	892	1 278
<b>Commission du Mudarib</b>	28	122	274	446	639
<b>Résultat financier</b>	28	122	274	446	639
<b>Solde technique</b>	217	1 067	2 037	3 126	4 291
<b>PRC</b>	0	0	0	0	0
<b>Solde du fonds après constitution des provision</b>	217	1 067	2 037	3 126	4 291
<b>Avance prêt sans intérêt</b>	0	0	0	0	0
<b>Remboursement du prêt</b>	0	0	0	0	0
<b>prêts restant à payer</b>	0	0	0	0	0
<b>Solde du Fonds ouverture</b>	0	137	809	2 093	4 062
<b>Solde du fonds</b>	217	1 067	2 037	3 126	4 291
<b>Impôt sur le résultat</b>	80	395	754	1 157	1 588
<b>Solde net du fonds</b>	136,94	809,30	2 092,85	4 062,28	6 765,58

Nous présenterons ci-dessous un graphique présentant l'ensemble des résultats du compte d'exploitation :

**Figure 32:Présentation des soldes du compte d'exploitation du produit de santé**



Le compte d'exploitation concernant le produit de santé affiche un solde net positif dès la première année.

La décomposition du solde net du fonds apporte les précisions suivantes :

-Le résultat d'exploitation est généralement toujours positif, Ce constat est dû essentiellement au taux inférieur des chargements que nous avons appliqué à la contribution, et aussi au taux de sinistralité qui est en générale aux alentours de la moyenne.

- Le résultat financier est un élément qui vient renforcer la viabilité de notre fonds. Le solde financier est essentiellement le résultat de l'investissement des PSAP, et vu que la sinistralité est un peu importante, nous nous retrouvons avec un solde financier moins important.

-Le Solde net du fonds est la résultante du résultat d'exploitation et résultat financier après la constitution des provisions. Durant les deux premières années, le fonds dégage un solde final inférieur au solde d'exploitation, et cela peut s'exprimer par le portefeuille de contrats qui n'est pas assez développé.

### **3- Elaboration des scénarios de stress**

Afin de mesurer la viabilité du fonds Takaful concernant le produit de santé, nous allons appliquer des stress tests (scénarios de stress) sur les deux éléments qui affectent le plus le solde net du fonds, à savoir, la sinistralité (estimée par le S/P) et les frais Wakala.

Les scénarios de stress ont été élaborés au titre du premier exercice en utilisant le gestionnaire de scénarios disponible sous Excel.

### 3-1 Sinistralité :

Tableau 6: Stress tests sinistralité :

Synthèse de scénarios		Sinistralité à la baisse	Valeurs actuelles :	Sinistralité à la hausse
Cellules variables :				
S/P		65%	70%	75%
Cellules résultantes :				
Solde net du fonds	2013	305 618	136 935	-50 392
	2014	1 484 027	809 297	134 567
	2015	3 641 022	2 092 854	544 686
	2016	6 893 041	4 062 276	1 231 510
	2017	11 312 315	6 765 581	2 218 846

Nous avons varié le taux de sinistralité à savoir le S/P par 5 point afin de voir son impact sur le solde net du fonds durant les 5 années de projection. Le scénario normal est basé sur un S/P = 70%.

D'une part, la hausse du S/P de 5 point a engendré un déficit du fonds Takaful à hauteur de 50 392 Dh, et une variation moyenne sur les 5 années de projection de 86%. D'autre part, la variation à la baisse du S/P qui a passé de 70% à 65% a engendré une variation à la hausse du solde net du fonds d'une moyenne de 83% sur les 5 années.

A l'issue de ces scénarios, nous pouvons inclure qu'une légère variation du taux de sinistralité soit à la hausse ou à la baisse engendre des variations importantes au niveau de u solde net du fonds. Du coup, il s'avère nécessaire de mieux estimer la sinistralité pour ne pas avoir des déficits au niveau du solde du fonds ce qui amènera l'opérateur à mobiliser le Quard al Hassan.

### 3-2 Frais Wakala :

**Tableau 7:Stress tests frais Wakala:**

Synthèse de scénarios		Frais à la baisse	Scénario normal	Frais à la hausse
<b>Solde net du fonds</b>	<b>2013</b>	302 310	136 935	-45 142
	<b>2014</b>	2 363 822	2 198 447	2 033 072
	<b>2015</b>	5 961 544	5 796 169	5 630 794
	<b>2016</b>	11 272 337	11 106 962	10 941 587
	<b>2017</b>	18 404 136	18 238 761	18 073 386

Afin de mesurer l'impact des frais Wakala, à savoir, les frais de gestion et la marge de l'opérateur, nous avons jugé important d'effectuer un stress test à hauteur de 5 points à la hausse et à la baisse et constater alors l'impact sur le solde net du fonds.

Ce prélèvement engendre solde net du fonds de 136 935 Dh, ce qui est un bon indicateur dans le cas des produits de santé, vu que le solde dans le cas conventionnel est presque toujours déficitaire.

Une diminution des Frais Wakala de 5 points engendre une variation positive du solde net du fonds au titre du premier exercice à hauteur de plus de 100%. Cependant sur les 5 années, la variation n'est que de 24%.

Enfin, En augmentant les frais Wakala de 5%, le solde a beaucoup diminué en première année mais il diminue en moyenne sur les 5 années que de 29%.

Nous pouvons remarquer alors qu'un petit changement du taux de prélèvement sur prime pourra avoir un impact important sur le solde net du fonds Takaful. Et donc l'opérateur doit maîtriser ses couts de gestion et bien déterminer sa marge afin d'éviter la mobilisation de ses fonds propres à titre du Quard al Hassan.

### **III- Compte d'exploitation du produit d'épargne :**

#### **1- Eléments du compte d'exploitation :**

##### **1.1 Rachat :**

Afin de calculer la valeur de rachat, nous nous sommes basés sur le modèle de rachat de la compagnie, qui nous a permis d'estimer la valeur de rachat par génération de contrat.

Ensuite, nous avons adopté l'hypothèse du rachat en milieu d'année.

Donc :

- Valeur de rachat :

$$Ra = N \times L \times PM_{ouverture}$$

Avec :

- N : nombre de contrat dans le portefeuille
- L : taux de rachat
- $PM_{ouverture}$  : Provision mathématique d'ouverture

### 1.2 Provision mathématique d'ouverture

$$PM_{ouverture(n)} = PM_{ouverture(n-1)} + SF_{(n-1)}$$

Avec :

- $SF_{(n-1)}$  : solde du fonds de l'exercice n-1
- $PM_{fermeture(n-1)}$  : provision mathématique de fermeture de l'exercice n-1

### 1.3 Provision mathématique de fermeture

$$PM_{fermeture(n)} = PM_{ouverture(n)} + CA_{net} - Ra$$

Avec :

- $PM_{ouverture(n)}$  : provision mathématique d'ouverture de l'exercice n
- $CA_{net}$  : chiffre d'affaire net
- Ra : la valeur de rachat de l'exercice n

### 1.4 Résultat technique

$$RT = CA_{net} - Ra - \Delta PM$$

Avec :

- CA net : Chiffre d'affaire net des frais d'administrations
- Ra : Valeur de rachat
- $\Delta PM$  : Variation des provisions mathématiques

### 1.5 L'actif d'investissement :

L'actif d'investissement au titre d'une année n donnée, est composé de la moyenne des provisions mathématiques de l'année Donc :

$$Actif_n = \frac{(PM_{ouverture} + PM_{fermeture})}{2}$$

Tel que :

- $PM_{ouverture}$  : provision mathématique d'ouverture
- $PM_{fermeture}$  : provision mathématique de fermeture

### 1.6 Provision d'égalisation de revenu :

La provision d'égalisation du revenu est calculée comme suit :

$$PER = \beta \times PF_{net}$$

Tel que :

- $B$  : taux de provision d'égalisation de revenu
- $PF_{net}$  : produits financiers net des charges de gestion financière

### 1.7 Résultat financier

Le résultat financier est la différence entre les recettes et les dépenses financières du fonds.

Donc :

$$RF = PF - CP - PER - CM$$

Avec:

- $PF$  : produits financiers
- $CP$  : charges de placements
- $PER$  : provision d'égalisation du revenu
- $CM$  : commission de Mudarib

### 1.8 Solde du fonds Takaful

Le solde du fonds Takaful reflète le résultat de l'exercice qui revient aux participants après déduction de l'ensemble des charges.

$$SF = RF + RT$$

Avec :

- $RF$  : résultat financier
- $RT$  : résultat technique

Le solde du fonds Takaful sera incorporé aux provisions mathématiques d'ouverture de l'exercice suivant.

La particularité de Takaful se manifeste par l'octroi d'un prêt sans intérêt au fonds Takaful en cas de déficit. Tandis que pour ce type de produit, nous avons toujours un résultat technique nul. Donc la notion de Quard Hassan n'existe pas dans un produit d'Epargne puisque l'opérateur n'aura jamais recours à la mobilisation de ses fonds propres pour combler le déficit technique.

En cas de résultat financier négatif, l'opérateur ne percevra aucune rémunération pour sa fonction de Mudarib, par contre la perte sera supportée par le fonds Takaful.

## **2- Présentation du compte d'exploitation du produit d'épargne :**

### **2-1 Hypothèses de calcul :**

Nous présenterons ci-dessous, le scénario central suivi dans l'élaboration du compte d'exploitation du produit d'épargne. Les hypothèses de ce scénario ont été basées sur l'expérience de la compagnie pour un produit d'épargne similaire afin de nous faciliter l'étude.

**Tableau 8:Hypothèses du scénario central du produit d'épargne**

<b>Taux de rachat</b>	La loi de rachat de la compagnie
<b>Prime commerciale moyenne</b>	6 000
<b>Frais Wakala</b>	5% du CA
<b>Commission de l'apporteur de l'affaire</b>	1% du CA
<b>Commission du Mudarib</b>	20 %
<b>Charges financières / collecte nette</b>	0,5%
<b>Charges financières / actif global</b>	0,1%
<b>Coût de gestion de placement</b>	0,07%
<b>Provision d'égalisation de revenu</b>	5%
<b>IS</b>	37%

### **2-1 Présentation du compte d'exploitation :**

Après avoir effectué tous les calculs nécessaires, nous avons abouti au compte de résultat analytique détaillé suivant :

**Tableau 9:Compte de résultat analytique simulé sur 5 ans du produit d'épargne:**

<b>CEP EPARGNE</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>nombre d'affaire nouvelle</b>	<b>4 000</b>	<b>4 800</b>	<b>5 760</b>	<b>5 760</b>	<b>5 760</b>
<b>nombre de contrat dans le portefeuille</b>	<b>3 694</b>	<b>7 509</b>	<b>11 642</b>	<b>15 197</b>	<b>18 309</b>
<b>CA prévisionnel</b>	<b>12 000</b>	<b>36 563</b>	<b>62 334</b>	<b>87 132</b>	<b>108 460</b>
<b>commission de l'agent</b>	<b>120</b>	<b>366</b>	<b>623</b>	<b>871</b>	<b>1 085</b>
<b>Frais Wakala</b>	<b>600</b>	<b>1 828</b>	<b>3 117</b>	<b>4 357</b>	<b>5 423</b>
<b>Total frais</b>	<b>720</b>	<b>2 194</b>	<b>3 740</b>	<b>5 228</b>	<b>6 508</b>
<b>CA prévisionnel net de frais</b>	<b>11 280</b>	<b>34 369</b>	<b>58 594</b>	<b>81 904</b>	<b>101 953</b>
<b>rachat</b>	<b>0</b>	<b>1 914</b>	<b>6 475</b>	<b>12 832</b>	<b>20 106</b>
<b>provision mathématique d'ouverture (PMO)</b>	<b>0</b>	<b>11 447</b>	<b>44 736</b>	<b>99 025</b>	<b>172 254</b>
<b>provision mathématique de fermeture (PMF)</b>	<b>11 280</b>	<b>43 903</b>	<b>96 856</b>	<b>168 098</b>	<b>254 101</b>
<b>variation des provisions mathématiques</b>	<b>11 280</b>	<b>32 456</b>	<b>52 120</b>	<b>69 072</b>	<b>81 847</b>
<b>Resultat technique</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>produits Financiers nets</b>	<b>348</b>	<b>1 741</b>	<b>4 531</b>	<b>8 681</b>	<b>14 070</b>
provision d'égalisation de revenu	<b>17</b>	<b>87</b>	<b>227</b>	<b>434</b>	<b>704</b>
<b>produit financier net de provision</b>	<b>331</b>	<b>1 654</b>	<b>4 305</b>	<b>8 247</b>	<b>13 367</b>
commission de Mudarib	<b>66</b>	<b>331</b>	<b>861</b>	<b>1 649</b>	<b>2 673</b>
<b>Resultat financier</b>	<b>265</b>	<b>1 323</b>	<b>3 444</b>	<b>6 598</b>	<b>10 693</b>
<b>solde du fonds avant impôt</b>	<b>265</b>	<b>1 323</b>	<b>3 444</b>	<b>6 598</b>	<b>10 693</b>
<b>IS</b>	<b>98</b>	<b>490</b>	<b>1 274</b>	<b>2 441</b>	<b>3 956</b>
<b>solde du fonds net d'impôt</b>	<b>166,78</b>	<b>833,80</b>	<b>2169,49</b>	<b>4156,53</b>	<b>6736,72</b>

### 3- Elaboration des scénarios de stress

Afin de mesurer la viabilité du fonds Takaful concernant le produit d'épargne, nous avons appliqué des stress tests (scénarios de stress) sur les deux éléments qui affectent le plus le solde net du fonds, à savoir le rendement du portefeuille et les coûts de gestion.

Les scénarios de stress ont été élaborés au titre des 5 exercices en utilisant le gestionnaire de scénarios disponible sous Excel.

### 3.1 Coût de gestion :

**Tableau 10:l'impact d'une variation coûts de gestion sur le fonds Takaful:**

Synthèse de scénarios		Baisse de 2 points	Scénario normal	Hausse de 2 points
Solde net du fonds	2013	170 325	166 777	163 228
	2014	851 544	833 803	816 063
	2015	2 215 650	2 169 491	2 123 331
	2016	4 244 965	4 156 528	4 068 091
	2017	6 880 055	6 736 721	6 593 386

D'après le benchmark sur les coûts de gestion d'épargne, nous avons constaté qu'un opérateur ne peut estimer ses coûts au-delà de 3% du chiffre d'affaire et ce pour ne pas se situer hors marché et ne pas pouvoir faire face à la concurrence.

Or d'une part, notre enquête statistique a montré que les participants sont prêts à supporter un surcoût pour avoir un produit conforme à la Chariaa. D'autre part, notre étude a dégagé comme résultat que le niveau de chargement de gestion nécessaire pour le démarrage de cette activité, doit être fixé au seuil de 5%.pour montrer ce constat nous allons apporter un stress test sur le coût de gestion et nous allons étudier par la suite la sensibilité du solde du fonds quant à la baisse et à la hausse des coûts.

Une diminution des coûts de gestion de 2%, entraine une variation moyenne du solde du fonds sur 5 ans de 2,13%. Tandis qu'une hausse des coûts se traduit par une baisse du solde du fonds de 2,13%. Donc nous pouvons conclure que la hausse ou la baisse du solde du fonds Takaful est proportionnelle à la variation des coûts de gestion.

En fin, nous pouvons conclure que l'opérateur Takaful devra ajuster sa marge de telle façon que les frais Wakala restent dans le seuil de 5% du chiffre d'affaire.

### 3.2 Rendement des actifs :

**Tableau 11:l'impact d'une variation du rendement de l'actif sur le fonds Takaful :**

Synthèse de scénarios		Baisse de 2 points	Scénario normal	Hausse de 2 points
Solde net du fonds	2013	127 200	166 777	202 258
	2014	625 542	833 803	1 023 463
	2015	1 598 940	2 169 491	2 700 132
	2016	3 005 796	4 156 528	5 255 146
	2017	4 773 558	6 736 721	8 670 165

Le tableau ci-dessus, montre la sensibilité du solde du fonds Takaful, quant aux variations du rendement du portefeuille.

Ainsi, Une diminution du rendement du portefeuille de 2 points, a pour effet une variation moyenne du solde du fonds dans le même sens de 26% sur les 5 ans.

Par contre une hausse du rendement du portefeuille de 2 points se répercute positivement sur le résultat du fonds et entraîne un accroissement du solde de 25%, Soit un résultat moyen de 3 570 233. Donc nous pouvons conclure que le solde du fonds Takaful est très sensible quant variations du rendement du portefeuille.

Ainsi, à fin de réduire l'effet des fluctuations du rendement sur le solde du fonds et comme nous l'avons mentionné avant, nous avons constitué une provision pour égalisation de revenu qui va nous permettre d'assurer une certaine stabilité du résultat du fonds.

#### **IV- Compte d'exploitation du produit d'ADE :**

##### **1- Prestation en cas de sinistre :**

##### **Montant de prestations pour les affaires nouvelles :**

Sous l'hypothèse de linéarité du quotient de mortalité et en cas de décès de l'assuré, l'opérateur Takaful garantit le remboursement du capital restant dû .ainsi le montant de prestation sera calculé comme suit :

$$P_x = C_x \times q_x \times N_n \times 0.5$$

*Avec :*

- $P_x$  : Prestation en cas de Décès ;
- $C_x$  : Capital moyen en cas de décès ;
- $q_x$  : Probabilité de décès (TD88-90) ;
- $x$  : Age moyen des participants ;
- $N_n$  : Nombre de nouveaux contrats ;

##### **Montant de prestations pour les contrats renouvelés :**

$$P_x = C_x \times q_x \times N_n$$

*Avec :*

- $P_x$  : Prestation en cas de Décès ;
- $C_x$  : Capital moyen en cas de décès ;
- $q_x$  : Probabilité de décès (TD88-90) ;

- $x$  : Age moyen des participants ;
- $N_n$  : Nombre de nouveaux renouvelés ;

## 2- Présentation du compte d'exploitation de l'ADE :

### 2-1 Hypothèses de calcul :

**Tableau 12:Hypothèses du scénario central du produit d'ADE:**

<b>Taux d'accroissement du portefeuille</b>	20%	20%	17%	15%	7%	8%
<b>Taux de résiliation</b>	10%	11%	11%	13%	12%	10%
<b>Prime moyenne</b>	2 300					
<b>Marge Wakala</b>	10%					
<b>Commission de l'apporteur de l'affaire</b>	15%					
<b>Minimum de rémunération Wakala (par portefeuille)</b>	50 000					
<b>Commission du Mudarib</b>	50%	50%	50%	50%	50%	50%
<b>Charges financières / collecte nette</b>	0,50%					
<b>Charges financières / actif global</b>	0,10%					
<b>Coût de gestion de placement</b>	0,07%					
<b>Age moyen</b>	42					
<b>Capital moyen</b>	500 000					
<b>Taux de cession de Réassurance</b>	50%					
<b>Provision de stabilité</b>	30%					
<b>PSAP</b>	25%					
<b>IS</b>	37%					
<b>Table de mortalité</b>	TD 88-90					

Nous nous sommes basés dans l'utilisation d'hypothèses présentées ci-dessus, de l'expérience de La Marocaine Vie dans la gestion d'un produit d'épargne similaire et des données du marché.

Concernant la prime moyenne, le marché en générale fait ses tarifs dans le cas de produit d'épargne d'une prime moyenne égale à 0.4% du capital moyen assuré, c'est-à-dire pour un capital moyen de 500 000Dh , l'assuré doit verser une prime de 2000 Dh. Or pour un nouveau opérateur, et vu l'ensemble des frais qu'il engage surtout dans ses premières années, il ne s'avère pas viable de tarifier selon une prime moyenne de 0.4% ; et nous avons fait nos tarif avec une prime moyenne de 0.46% afin d'assurer une certaine viabilité au fonds Takaful.

### 2-1 Présentation du compte d'exploitation :

Après avoir effectué tous les calculs nécessaires, on aboutit au compte de résultat analytique détaillé suivant :

**Tableau 13:Compte de résultat analytique simulé sur 5 ans (en millier de Dhs):**

<b>CEP : ADE</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Nombre de contrats (Affaires nouvelles)</b>	3 000	3 600	4 320	5 054	5 813
<b>Nombre de contrats en portefeuille</b>	3 000	6 300	9 927	13 933	18 165
<b>Total prévisionnel des contributions</b>	<b>3 450</b>	<b>10 350</b>	<b>17 864</b>	<b>26 232</b>	<b>35 096</b>
<b>Frais Wakala</b>	690,52	1 450,56	2 285,90	3 208,45	4 183,33
<b>Commission d'apporteur de l'affaire</b>	517,50	1 552,50	2 679,62	3 934,87	5 264,41
<b>Reste de la contribution totale</b>	2 241,98	7 346,94	12 898,59	19 089,16	25 648,32
<b>Solde de réassurance</b>	-7,61	287,67	373,25	323,87	154,21
<b>Charges de sinistres</b>	2 257,20	6 771,61	12 152,09	18 441,43	25 339,91
<b>Dont PSAP (y compris IBNR)</b>	564,30	1 692,90	3 038,02	4 610,36	6 334,98
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>-7,61</b>	<b>287,67</b>	<b>373,25</b>	<b>323,87</b>	<b>154,21</b>
<b>Produits Financiers/investissement</b>	17,42	70,91	160,40	271,04	398,24
<b>Commission du Mudarib</b>	8,71	35,46	80,20	135,52	199,12
<b>Résultat financier</b>	8,71	35,46	80,20	135,52	199,12
<b>Solde technique</b>	1,10	323,12	453,45	459,38	353,33
<b>Montant affecté à la provision de stabilité min 30%</b>	<b>0,00</b>	<b>86,30</b>	<b>111,97</b>	<b>97,16</b>	<b>46,26</b>
<b>Provision de stabilité au 31 décembre de l'exercice précédent</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>86,30</b>	<b>198,27</b>	<b>295,43</b>
<b>Prélèvement effectué sur la Provision de stabilité au cours de l'exercice</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Provision de stabilité constituée au 31 décembre de l'exercice</b>	<b>0,00</b>	<b>86,30</b>	<b>198,27</b>	<b>295,43</b>	<b>341,70</b>
<b>Plafond de la Provision de stabilité</b>	<b>3 450,00</b>	<b>6 900,00</b>	<b>10 554,70</b>	<b>18 148,86</b>	<b>26 397,55</b>
<b>Solde du fonds après constitution la provision de stabilité</b>	1,10	236,82	341,48	362,22	307,07
<b>Avance prêt sans intérêt</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Remboursement du prêt</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>prêts restant à payer</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Solde du Fonds ouverture</b>	0,00	0,69	149,89	365,02	593,22
<b>Solde final du fonds</b>	1,10	236,82	341,48	362,22	307,07
<b>Impôt sur le résultat</b>	0,41	87,62	126,35	134,02	113,61
<b>Solde net du fonds</b>	0,69	149,89	365,02	593,22	786,67

### 3- Elaboration des scénarios de stress

Pour l'ADE les stress tests seront appliqués sur les frais Wakala et sur le risque de décès.

Les scénarios de stress seront présentés comme suit :

### 3.1 Quotient de mortalité :

**Tableau 14: L'impact de la variation e sinistralité sur le fonds Takaful:**

Synthèse de scénarios		Baisse	Scénario normal	Hausse
Solde net du fonds	2013	165 720	692	-371 095
	2014	807 004	149 890	-790 384
	2015	1 876 458	365 019	-1 469 081
	2016	3 368 846	593 221	-2 365 703
	2017	5 268 093	786 672	-3 427 176

Dans le cadre de l'assurance ADE, le montant de prestation dépend de la réalisation du risque du décès. Ainsi, Pour un âge moyen de souscription de 42 ans, la probabilité de décès d'après la table TD88-90 est estimée à 3 ‰. Cette fréquence de sinistre, permet au fonds Takaful d'atteindre un résultat moyen de 379 098 sur les 5 premières années.

Toutefois, une augmentation de sinistralité de 1‰ engendra un résultat négatif moyen du solde sur les 5 ans de -1 684 688 soit une variation moyenne de 118%

En outre, une diminution du risque de décès de 1‰, se répercute positivement sur le fonds Takaful et entraîne une variation positive de plus de 200 % durant les 5 années.

Pour faire face à ces fluctuations de sinistralité et pour assurer une certaine stabilité de contribution, il s'avère nécessaire de constituer une provision pour stabilité du Tarif.

### 3.2 frais Wakala :

**Tableau 15: L'impact d'une variation des frais Wakala sur le fonds Takaful:**

Synthèse de scénarios		<frais à la baisse	Valeurs actuelles :	frais a la hausse
solde net du fonds	2013	40 129	692	-85 238
	2014	303 323	149 890	0
	2015	715 248	365 019	0
	2016	1 232 711	593 221	-196 318
	2017	1 813 070	786 672	-524 132

Les frais Wakala nécessaires pour le fonctionnement administratif s'élèvent en moyenne sur les 5ans à 14% de la contribution versée. Avec ce niveau de frais et après

déduction des autres charges, le fonds Takaful atteint au premier exercice un résultat de 692 Dh.

Toutefois, une Augmentation des frais Wakala de 5 points, entraine un déficit moyen sur les 5 ans de 161 138, ce qui montre l'impact important des chargements sur versement.

## Chapitre 3 : Etude de profitabilité de l'opérateur :

### I- Les mandats de l'opérateur :

Le modèle avec lequel nous avons travaillé durant notre étude est le modèle hybride. Sous ce modèle, l'opérateur joue un double rôle, « Wakil » et « Mudarib ».

#### 1- Mandats du « Wakil » :

Autant que « Wakil » (Agent), l'opérateur prend en charge en contrepartie d'une rémunération désignée d'avance, un ensemble fonctions à exécuter qui sont relatives à l'activité du fonds. Nous citons ci-dessous les grandes catégories de ces fonctions :

1. Fabrication des produits : la fabrication des produits d'assurance, et le processus qui commence de la conception et la tarification actuarielle jusqu'à l'élaboration du plan commercial et Marketing. Dans l'assurance Takaful, c'est le gestionnaire du fonds qui prend en charge cette fonction, et incorpore ce coût dans les frais Wakala qu'il déduit de la contribution.
2. Gestion de production et collecte de contribution: l'opérateur gère la souscription des contrats, c'est-à-dire, prend contact avec les participants, se charge de la collecte de leurs contributions, établit et gère leurs contrats d'assurance Takaful.
3. Gestion de sinistre : l'opérateur se charge autant que gestionnaire de sinistre, de mettre en œuvre les garanties prévues par le contrat. La gestion de sinistre comprend plusieurs phases : L'enregistrement de la déclaration des dommages, la vérification de l'adéquation des garanties souscrites au sinistres déclarés, évaluation du coût et l'indemnisation. En cas de litige, l'opérateur peut engager et suivre une procédure judiciaire.

#### 2- Mandats du « Mudarib » :

L'opérateur autant que Mudarib, se charge de la gestion de l'activité d'investissement du fonds Takaful en contrepartie d'une rémunération sous forme d'un ratio de partages des produits financiers nets.

A l'issu de ce mandat, l'opérateur Takaful investit la collecte nette du fonds dans des actifs conformes à la Chariaa.

Il faut noter que l'objectif de la Mudaraba dans le modèle de gestion des opérateurs Takaful, est l'incitation de ces derniers de mieux gérer les actifs des participants afin de dégager un bénéfice pour le fonds que pour l'opérateur.

L'opérateur déduit sa commission après la déduction des charges, frais et taxes liées à l'investissement (Frais de transaction, frais du dépositaire,...).

En outre, il prend en charge les frais liés à la rémunération de son personnel s'il fait une gestion d'investissement interne.

## II- Compte d'exploitation et résultat de l'opérateur :

### 1. Compte de résultat de l'opérateur :

#### 1.1 Hypothèse des coûts :

Afin de calculer le résultat net de l'opérateur, nous nous sommes basés sur les coûts unitaires supportés par La Marocaine Vie dans la gestion des produits similaires. Et en coordination avec le service du contrôle de gestion nous avons abouti aux données présentées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 16: Coûts unitaires par acte:**

	Coût unitaire d'acquisition	Coût unitaire de gestion	Coût unitaire de gestion de sinistres
Santé	280	70	140
Epargne	268	380	
ADE	230	115	

#### 1.2 Marge Wakala :

La marge Wakala de l'opérateur à titre d'un exercice donné, correspond à la somme des marges dégagées de l'ensemble des produits.

**Tableau 17: Marge Wakala dégagée par l'opérateur:**

		Marge Wakala			
Produit		Frais Wakala	Coût de gestion	Marge Wakala	Marge total
2013	Santé	1 722 000	672 000	1 050 000	699 000
	ADE	690 519	345 519	345 000	
	Epargne	600 000	1 296 000	-696 000	
2014	Santé	4410000	1260000	3 150 000	3 054 291
	ADE	1450557,47	415557,47	1 035 000	
	Epargne	1828160,59	2958870,078	-1 130 709	
2015	Santé	7346556	1909656	5 436 900	5 620 349
	ADE	2285898,19	499488,1932	1 786 410	
	Epargne	3116704,27	4719665,405	-1 602 961	
2016	Santé	10607529,2	2623728,24	7 983 801	8 673 453
	ADE	3208452,37	585203,4701	2 623 249	
	Epargne	4356587,27	6290183,877	-1 933 597	
2017	Santé	14058708,7	3377297,16	10 681 412	11 973 041
	ADE	4183332,3	673725,6629	3 509 607	
	Epargne	5423014,19	7640991,31	-2 217 977	

En tant que Wakil, l'opérateur Takaful a droit à une rémunération pour la gestion administrative du fonds. Nous constatons que sa marge Wakala sur les 5 ans se situe en moyenne aux alentours de 6 004 027.

Toutefois, l'opérateur peut voir sa marge diminuer ou augmenter selon les fluctuations des coûts de gestion.

### 1.3 Commission Mudaraba :

La commission Mudaraba totale présentée ci-dessous, est basée sur la somme des commissions mudaraba dégagées des trois produits de l'opérateur.

**Tableau 18: Commission mudaraba de l'opérateur:**

Commission Mudaraba					
	Produit	Chargement Mudaraba	Charges du Mudarib	Commission Mudaraba	Commission Totale
2013	Santé	28 358	643	27 714	98 479
	ADE	8 709	198	8 511	
	Epargne	66 181	3 928	62 253	
2014	Santé	122241,159	2724,65026	119 517	465 749
	ADE	35455,98096	790,5050741	34 665	
	Epargne	330874,3488	19307,21323	311 567	
2015	Santé	273769,047	6006,545061	267 763	1 157 646
	ADE	80202,10245	1760,746767	78 441	
	Epargne	860908,9681	49466,74677	811 442	
2016	Santé	446030,3267	9646,353095	436 384	2 124 954
	ADE	135517,5872	2932,446572	132 585	
	Epargne	1649415,908	93430,75122	1 555 985	
2017	Santé	638903,1442	13620,68935	625 282	3 344 210
	ADE	199119,6372	4246,121225	194 874	
	Epargne	2673301,87	149247,6536	2 524 054	

En vertu de sa gestion du fonds Mudaraba, l'opérateur partage avec les participants les produits financiers réalisés sur les placements de l'année. D'après les résultats du tableau ci-dessus, nous pouvons constater que la rémunération du Mudarib au titre de 5 exercices s'élève en moyenne à 1 438 208.

### 2. Retour sur investissement :

Après avoir calculé la marge Wakala de l'opérateur et sa commission Mudaraba, nous arrivons à la phase du calcul du résultat net de l'opérateur et son ROE, qui est le rapport entre le résultat net de l'opérateur et son capital initial.

Il faut noter que le capital initial de l'opérateur est le minimum exigé par le législateur pour toute entreprise d'assurance qui espère opérer sur le marché Marocain. Ce capital est à l'ordre de 50 Millions de Dhs.

Le capital de l'opérateur, qui constitue les fonds propres des actionnaires, sert au Quard al Hassan en cas de déficit, et à l'investissement. Dans notre cas, et vu qu'il n'a eu pas de déficit au niveau des fonds Takaful ; le capital initial sera alors investi sur toute la période de projection, et nous avons pris l'hypothèse d'un taux de rendement annuel de 4.10%.

**Tableau 19:ROE de l'opérateur sur les 5 années de projection:**

Résultat de l'opérateur						
		Résultat /produit	Profit/FP	Résultat net	ROE	ROE moyen / 5 ans
2013	Santé	1 077 714	2 050 000	1 793 911	3,59%	11,96%
	ADE	353 511				
	Epargne	-633 747				
2014	Santé	3269516,509	2 050 000	3 509 125	7,02%	
	ADE	1069665,476				
	Epargne	-819142,3546				
2015	Santé	5704662,502	2 050 000	5 561 637	11,12%	
	ADE	1864851,356				
	Epargne	-791518,9167				
2016	Santé	8420184,974	2 050 000	8 094 497	16,19%	
	ADE	2755834,041				
	Epargne	-377611,4492				
2017	Santé	11306693,96	2 050 000	10 941 368	21,88%	
	ADE	3704480,152				
	Epargne	306077,0983				

Les projections de nos simulations ont montré que le retour sur investissement d'un opérateur Takaful sur ses 5 premières années, se situe en moyenne à 11.96% avec un résultat de 5 980 108 Dh. Toutefois ce résultat peut être appelé à la hausse ou à la baisse selon les fluctuations de sinistralité, du rendement du marché financier, et des coûts de gestion.

### III- Stress test sur le ROE:

On estime , à présent, le résultat de l'opérateur et le retour sur investissement sur un horizon de 5 ans (de 2013 à 2017 ) compte tenu de quelques variations que peut subir le taux de rendement des actifs , le taux de sinistralité , et les coûts de gestions.

### 1- Simulation d'une variation du rendement des actifs financiers :

**Tableau 20 l'impact de variation du rendement sur le résultat de l'opérateur :**

Synthèse de scénarios		Baisse de 2 points	Scénario normal	Hausse de 2 points
Résultat net de l'opérateur	2013	1 776 335	1 793 911	1 809 534
	2014	3 215 703	3 509 125	3 584 925
	2015	4 832 320	5 561 637	5 759 635
	2016	6 755 776	8 094 497	8 479 511
	2017	8 834 516	10 941 368	11 589 904

Quand le taux de rendement des actifs augmente, ceci implique une augmentation du résultat de l'opérateur avec une croissance moyenne de 22,86% soit un résultat moyen de 6 244 702. Par contre, quand il décroît, le résultat de l'opérateur régresse d'une manière considérable et passe en moyen sur les 5 ans de 5 980 108 à 5 082 930 soit une chute de -7,65%

### 2- Simulation d'une variation des dépenses :

**Tableau 21:l'impact de variation des dépenses sur le résultat de l'opérateur :**

Synthèse de scénarios		Baisse de 5 %	Scénario normal	Hausse de 5%
Résultat net de l'opérateur	2013	2 611 336	1 793 911	976 486
	2014	5 979 141	3 509 125	1 039 109
	2015	9 800 503	5 561 637	1 322 770
	2016	14 180 367	8 094 497	2 008 626
	2017	18 828 038	10 941 368	3 054 699

On remarque que l'accroissement des coûts de gestion, respectivement leur décroissance, entraîne une croissance, respectivement une décroissance, relative du résultat de l'opérateur.

La hausse des coûts de gestions de 5% donne, donc, des résultats critiques. Tandis qu'une baisse de 5% entraîne des résultats satisfaisants, soit un résultat moyen de 10 279 877 Dh avec une croissance moyen sur 5 ans de 71,90%

### 3- Simulation d'une hausse de dépenses et une baisse du rendement :

Il s'agit d'une simulation du cas le plus pire ou opérateur Takaful, c'est-à-dire, le cas où l'opérateur qui voit ses coûts de gestion augmentée, et se situe au même temps dans un marché financier qui n'est pas rentable.

**Tableau 22: Scénario de la hausse des dépenses et baisse du rendement**

Années	2013	2014	2015	2016	2017
Résultat net normal	1 793 911	3 509 125	5 561 637	8 094 497	10 941 368
Résultat net de la simulation	9 589	9 551	11 079	16 020	23 923

Nous pouvons remarquer que l'impact dû à la variation des taux de rendement et des coûts de gestion est très important. En effet, cette simulation nous a affiché une variation à la baisse de 98% en moyenne entre le résultat dans le scénario normal et celui de baisse du rendement et hausse des coûts.

#### 4- Simulation d'une variation des dépenses et du rendement :

**Tableau 23: Scénario de la variation des dépenses et du rendement:**

Rendement \ Dépenses	Baisse de 5%	Central	Hausse de 5%
baisse de 2%	20,01%	10,17%	2,81%
central	20,56%	11,96%	3,36%
hausse de 2%	21,09%	12,49%	3,89%

Dans le tableau ci-dessus, nous présentons un outil de décision pour les décideurs du potentiel opérateur. En effet, le tableau présente le ROE à chaque niveau de dépense et de rendements. L'opérateur pourra cibler son ROE en fonction de ces deux composantes.

Concernant les dépenses de gestion, nous remarquons que leur variation à la hausse et à la baisse a engendré une variation moyenne du ROE sur les 5 années de 75%. En outre, la variation du rendement de l'actif, n'a varié le ROE moyen que de 9%.

Pour que l'opérateur cible un ROE maximal de 21,09% en tenant compte de ses coûts de gestion et le rendement financier, il doit essayer de minimiser ses marges de 5% et essayer d'optimiser ses investissements afin d'avoir un rendement supérieur au rendement de notre scénario central.

## Conclusion de la troisième partie :

Les résultats à qui nous avons abouti au titre de cette troisième partie présentent un ensemble d'outils de décision aux actionnaires de l'opérateur Takaful.

En effet, en analysant les résultats dégagés à chaque niveau de cette partie, l'opérateur pourra avoir une idée sur le marché financier marocain, sur la manière d'implémentation du modèle de gestion mixte pour le cas d'une clientèle marocaine, et surtout sur les résultats que cet opérateur peut dégager en s'introduisant dans le marché marocain.

Certes, les résultats sont en générale satisfaisants, mais dans le cas du produit d'ADE et d'épargne, l'opérateur est situé en dessus de la concurrence quant à sa prime commerciale.

Donc pour un potentiel opérateur, il est préférable qu'il essaye de minimiser ses coûts de gestion au début de son activité afin d'être au moins situé au même niveau que le tarif des produits commercialisés par les assureurs conventionnels au Maroc.

## Conclusion générale :

Le processus d'étude de possibilité du lancement d'une nouvelle société, notamment les sociétés d'assurance, est une étape indispensable pour bien évaluer les opportunités et les menaces qui peuvent entourer cette société.

Notre étude vient en réponse à cette problématique, et elle s'est basée d'une part sur l'étude du marché que nous avons menés et d'autre part sur le contexte du marché d'assurance au Maroc et les données de La Marocaine Vie pour qu'elle soit adaptée spécialement à cette dernière.

D'après les résultats de notre étude du marché, nous pouvons conclure que la population marocaine est beaucoup intéressée aux produits de l'assurance islamique même avec une différence moyennement importante au niveau du tarif commerciale. Partant de ce constat, nous avons élaboré des produits qui répondent aux besoins de la population marocaine tout en respectant les principes de la Chariaa.

Pour un premier travail, nous avons calculé les résultats que peut dégager l'opérateur Takaful au niveau de chaque produit, et nous avons remarqué que l'ensemble des produits sont financièrement rentables même que nous avons dépassé le tarif commercial proposé par les assureurs conventionnels dans le cas du produit d'épargne et d'ADE.

A titre de notre dernier travail, nous avons présenté des projections du résultat de l'opérateur et son ROE sur 5 ans. Et nous avons pu remarquer que l'opérateur dégagera un résultat significatif dès sa première année, ce qui est un indicateur qui pourra attirer l'attention des potentiels actionnaires.

La Marocaine vie, dans le cas de concrétisation de l'idée du lancement de l'activité Takaful, pourra se baser sur les résultats de notre étude, et être alors le premier opérateur Takaful au Maroc.

## Bibliographie :

- Dr Muhammed Tahir el Quardi: An excerpt from the book Constitutional Analysis of the Constitution of Madina.
- The World Takaful Report 2012 Industry growth and preparing for regulatory change. April 2012
- 7<sup>th</sup> World Takaful Conference, 16<sup>th</sup> April, 2012, Dubai
- Mouhamed BOULIF : Work shop du workshop organisé, à la Bourse de Casablanca sous le thème « Assurance islamique : une autre opportunité pour drainer l'épargne au Maroc».
- Olivier de LAGARDE , une alternative à l'assurance traditionnelle : Perspective européenne, banque stratégie N°257 MARS 2008.
- Marie-Hélène DOUCERET, MBA Enass – Le Takaful en France demain : fiction ou réalité ? - Thèse professionnelle 2010.
- Tarik BENGARAI, Comprendre la Finance islamique , Edition les 4 sources , Février 2010.
- Btissam zejly , L'economiste ,Takaful : L'assurance en mode finance islamique , Edition N° 3929 du 30/11/2012.
- Rabia Al ADAOUIYA , A MINI GUIDE TO TAKAFUL (islamic insurance ) 2000.
- Chakib ABOUZAID, la retakaful est-elle encore a le chaînon manquant dans l'industrie de la takaful?, banque strategie n° 257 mars 2008.
- Djameleddine LAGUERE, La Takaful comme alternative a l'assurance traditionnelle.
- Ernst & Young: The world Takaful report 2012.
- M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis , *Handbook of Islamic banking*.
- Mohd Ma'sum Billah , Islamic banking and the growth of takaful 2010.
- Tolefat, Abdulrahman Khalil , Durham University, An Analysis of the Investment Portfolio Composition of Takaful Undertakings in the GCC and Malaysia (2005).
- Omar Fisher and Dawood Taylor Article publié en (2001).
- Standard & poor's : Global Credit portal - Ratings Direct –May 2012.
- DAPS : Fiche au sujet des émissions du secteur de l'assurance au Maroc au titre de l'exercice 2012.
- Standars& Poor's, *Creating Sharia-Compliant Equity Indexes*, Alka Banerjee, Research, November 2006,
- Guide to the Dow Jones Islamic Market Index.
- Ibrahim CEKICI : Actes du séminaire «Finance éthique et finance islamique» organisé par l'Ecole de Management Strasbourg, le 11 février 2009

## Webographie :

- [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com).
- <http://www.leconomiste.com/article/901374-finance-islamique-gros-app-tit-des-particuliers-et-des-entreprises>.
- [www.djindexes.com](http://www.djindexes.com).
- [www.ftse.com](http://www.ftse.com)
- [www.standardsandpoors.com](http://www.standardsandpoors.com).
- [www.standardandpoors.com/ratingdirect](http://www.standardandpoors.com/ratingdirect).

## Annexes :

### Annexe I : Résultats de l'étude du marché :

#### I- Fiche signalétique des enquêtés :

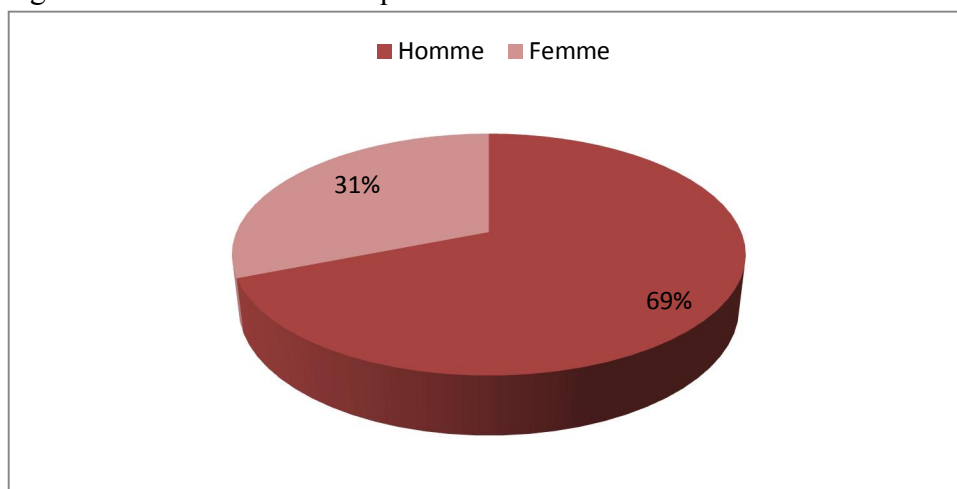
Les résultats suivants montrent les statistiques de la démographie de notre échantillon à savoir 300 personnes. Nous présenterons donc la distribution de fréquence de chaque élément concernant cette population en se basant sur des tableaux représentatifs ainsi que des présentations graphiques.

#### 1. Répartition des enquêtés par sexe :

Tableau1 : répartition des enquêtés selon le sexe :

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Homme	207	69,0	69,0	69,0
Femme	93	31,0	31,0	100,0
Total	300	100,0	100,0	

Figure1 : Distribution des enquêtés selon le sexe



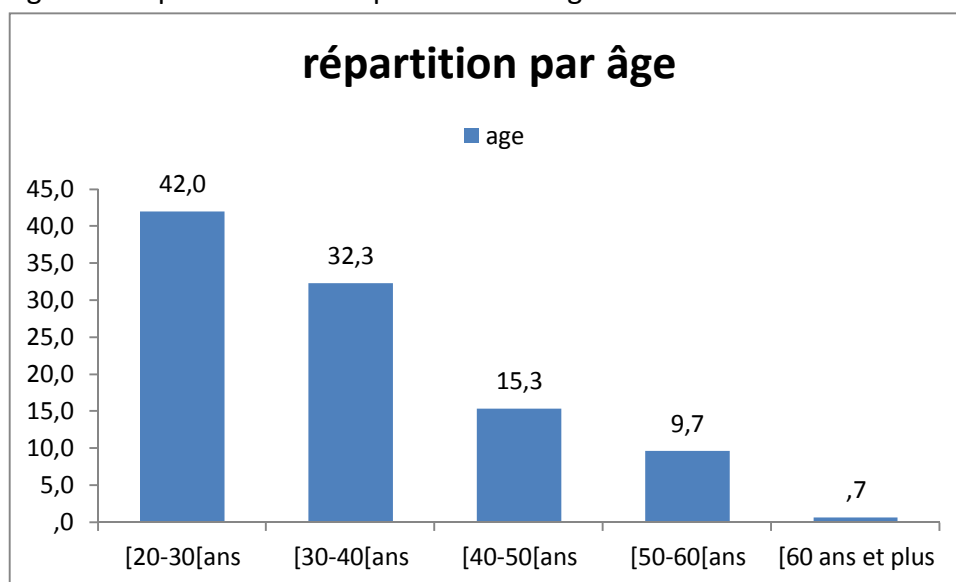
La figure 1 montre la répartition par sexe des participants à l'enquête. Les participants masculins représentent une partie importante de l'échantillon et comptent pour 69% contre 31% qui est la part détenue par les femmes.

#### 2. Répartition des enquêtés par âge

Tableau 2 : Répartition des enquêtés selon l'âge :

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	[20-30[ans	126	42,0	42,0	42,0
	[30-40[ans	97	32,3	32,3	74,3
	[40-50[ans	46	15,3	15,3	89,7
	[50-60[ans	29	9,7	9,7	99,3
	[60 ans et plus	2	,7	,7	100,0
	Total	300	100,0	100,0	

Figure2 : Répartition des enquêtés selon l'âge :



La Figure 3.2 montre la répartition par âge des participants à l'enquête. Les données ont été réparties en cinq groupes d'âge. La majorité des participants à l'enquête (42%) appartiennent à la tranche d'âge 20-30 ans, alors qu'environ 32,3 % ont un âge inclut entre 30-40. Environ 15,3% et 9,7% des participants étaient dans la tranche d'âge 40-50 ans et 50-60 ans successivement. Les données cumulatives indiquent qu'environ 90% des participants étaient au-dessous de 50 ans, et c'est la population qui intéressera le plus notre étude.

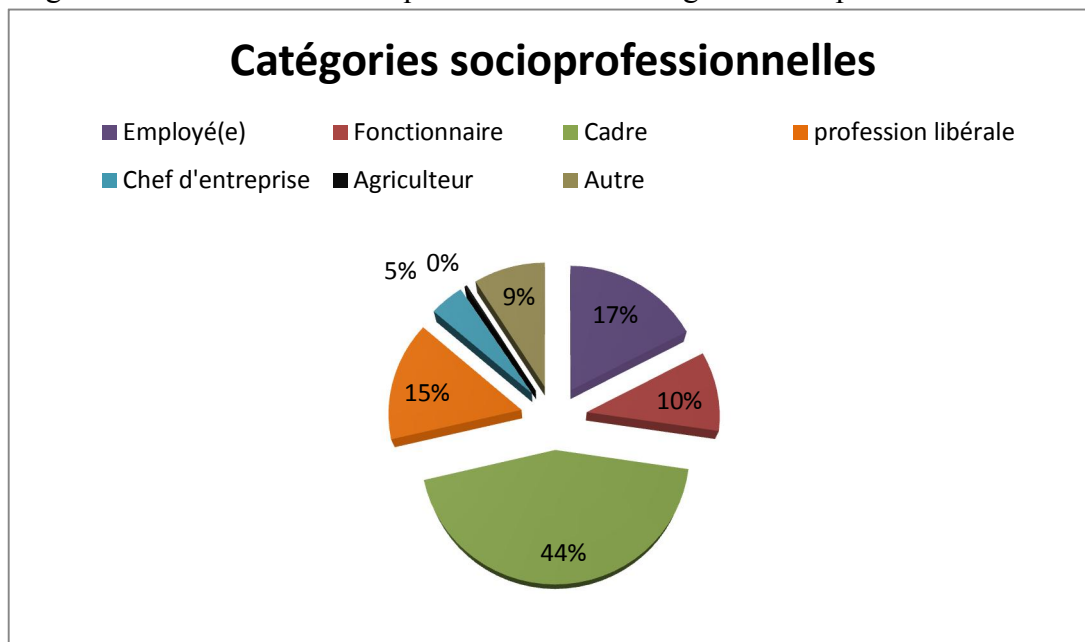
### 3. Catégorie socioprofessionnelle des enquêtés

Tableau 3 : Répartition des assurés selon leurs catégories socioprofessionnelles :

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Employé(e)	52	17,3	17,3	17,3
	Fonctionnaire	30	10,0	10,0	27,3
	Cadre	132	44,0	44,0	71,3
	profession libérale	45	15,0	15,0	86,3

Chef d'entreprise	13	4,3	4,3	90,7
Agriculteur	1	,3	,3	91,0
Autre	27	9,0	9,0	100,0
Total	300	100,0	100,0	

Figure 3 : Distribution des enquêtés selon leurs catégories socioprofessionnelles :



La figure 1.3 nous montre que les cadres représentent la grande partie des enquêtés avec une part de 44% contre une part de 17% détenue par les employés et 15% détenue par les personnes pratiquant une profession libérale. Les fonctionnaires ne représentent que 10% de notre échantillon, alors que seulement 5% est la part détenue par les chefs d'entreprises.

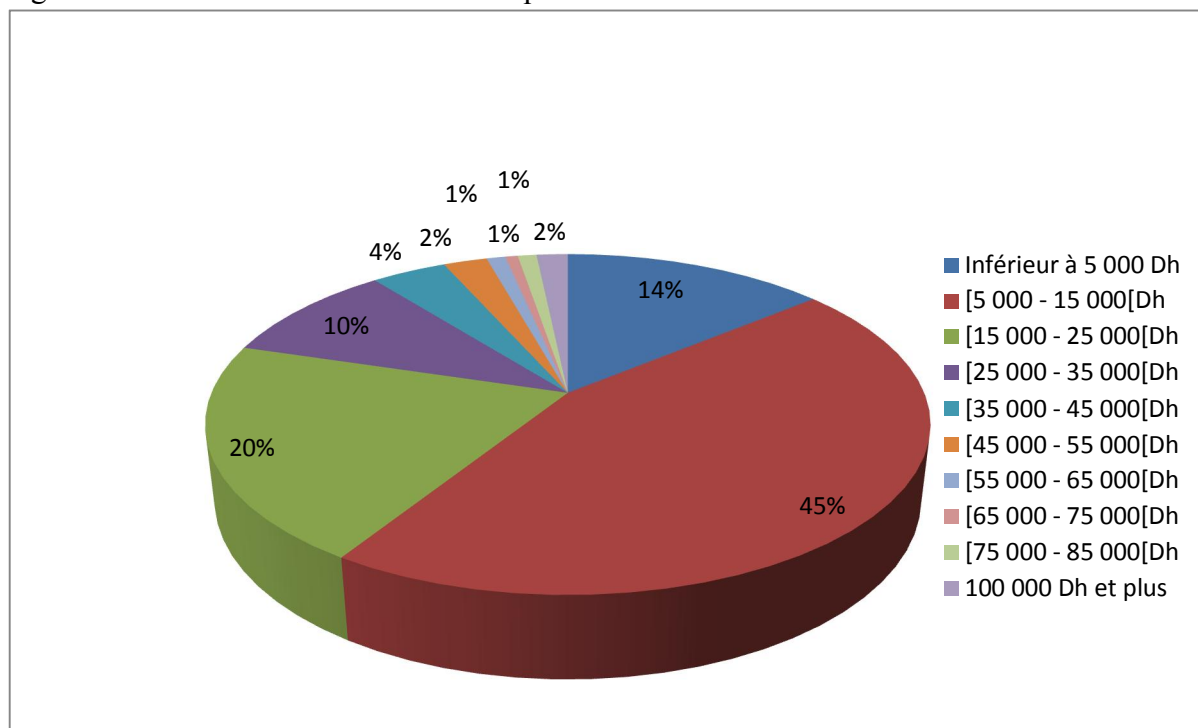
#### 4. Répartition des enquêtés selon le revenu :

Tableau 4 : répartition du revenu des enquêtés :

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Inférieur à 5 000 Dh	42	14,0	14,0	14,0
[5 000 - 15 000[Dh	135	45,0	45,0	59,0
[15 000 - 25 000[Dh	62	20,7	20,7	79,7
[25 000 - 35 000[Dh	29	9,7	9,7	89,3
[35 000 - 45 000[Dh	12	4,0	4,0	93,3
[45 000 - 55 000[Dh	7	2,3	2,3	95,7
[55 000 - 65 000[Dh	3	1,0	1,0	96,7

[65 000 - 75 000[Dh	2	,7	,7	97,3
[75 000 - 85 000[Dh	3	1,0	1,0	98,3
100 000 Dh et plus	5	1,7	1,7	100,0
Total	300	100,0	100,0	

Figure 4 : Distribution du revenu des enquêtés.



La figure 1.4 montre la répartition du revenu mensuel des personnes qui ont participé à l'enquête. Les données ont été résumées en dix groupes afin de pouvoir cibler notre potentielle clientèle selon son revenu. Les résultats obtenus montre qu'environ 45% des participants avaient un revenu mensuel entre 5 000-15 000 Dh. Les personnes ayant un salaire inclut entre 15 000Dh et 25 000 Dh représentent 20% de notre échantillon et environ 14% des participants avaient un revenu mensuel inférieur à 5 000. Seulement 10% des personnes interrogées avaient un revenu mensuel entre 25 000-35 000 alors que juste 2% avaient un revenu mensuel excédant 100 000 Dh. Les données cumulatives indiquent qu'environ 86% des participants avaient un revenu mensuel supérieur à 5 000 qui est un bon indicateur pour notre étude.

II-Tableau de l'étude Marketing :

#### 4- Tris à plats :

##### 1.2 Marché d'assurance conventionnelle :

**Tableau 1 : Disposez-vous d'une assurance (à part l'assurance obligatoire) ?**

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	164	54,7	54,7	54,7
	Non	136	45,3	45,3	100,0

Total	300	100,0	100,0
-------	-----	-------	-------

**Tableau 2 : Quel est votre niveau de satisfaction vis-à-vis votre assureur ?**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
Très satisfait(e)	21	7,0	10,5	10,5
Plûtôt satisfait(e)	122	40,7	61,0	71,5
Plûtôt insatisfait(e)	37	12,3	18,5	90,0
Très insatisfait(e)	20	6,7	10,0	100,0
Total	200	66,7	100,0	
Manquante				
Système manquant	100	33,3		
Total	300	100,0		

**Tableau 3 : Raisons de non souscription des produits d'assurance conventionnelle**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
Je n'ai pas les moyens	24	8,0	15,6	16,2
Par conviction religieuse	55	18,3	35,7	51,9
Les produits ne répondent pas à mes besoins	10	3,3	6,5	58,4
Je ne connais pas les produits	32	10,7	20,8	79,2
Autre	32	10,7	20,8	100,0
Total	154	51,3	100,0	
Manquante				
Système manquant	146	48,7		
Total	300	100,0		

### **1.3 Perspectives de l'assurance islamique :**

#### **Niveau de connaissance de l'assurance islamique**

**Tableau 4: Avez-vous déjà entendu parler de l'assurance islamique ?**

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	176	58,7	58,7	58,7
	Non	124	41,3	41,3	100,0
	Total	300	100,0	100,0	

### **Niveau de connaissance des principes de l'assurance islamique**

**Tableau 5 : Connaissez-vous les principes de l'assurance islamique?**

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	108	36,0	36,1	36,1
	Non	191	63,7	63,9	100,0
	Total	299	99,7	100,0	
Manquante	Système manquant	1	,3		
Total		300	100,0		

### **Perception de l'assurance islamique**

**Tableau 6 : Perception de l'assurance islamique**

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Du pur marketing	69	23,0	23,0	23,0
	Respect strict de la Charia	168	56,0	56,0	79,0
	Autre	63	21,0	21,0	100,0
	Total	300	100,0	100,0	

### **Souscription des produits d'assurance islamique**

**Tableau 7 : Seriez-vous intéressé(e) par la souscription d'un produit d'assurance islamique ?**

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	210	70,0	70,0	70,0
	Non	25	8,3	8,3	78,3
	Je ne suis pas sûr	65	21,7	21,7	100,0
	Total	300	100,0	100,0	

--	--	--	--	--

### Préférence vis-à-vis des produits d'assurance islamique

**Tableau 8 : vous êtes intéressé par quel produit ?**

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Epargne	140	,37	,37	,37
	Santé	149	,40	,40	,77
	Prévoyance-décès	86	,23	,23	1,00
	Total	375	1,0	1,0	
Manquante	Système manquant	0	,0		
Total		375	100,0		

### Sensibilité vis-à-vis des prix des produits d'assurance islamique :

**Tableau 9 : Seriez-vous prêt(e) à payer plus pour un produit conforme à la Chariaa?**

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui, s'il s'agit d'une légère différence	136	45,3	48,6	48,6
	Oui, s'il s'agit d'une différence moyennement importante	44	14,7	15,7	64,3
	Oui, même s'il s'agit d'une différence importante	43	14,3	15,4	79,6
	Non	57	19,0	20,4	100,0
	Total	280	93,3	100,0	
Manquante	Système manquant	20	6,7		
Total		300	100,0		

### 5- Tris croisé :

#### Connaissance de l'assurance islamique selon le sexe :

**Tableau 10 : Tableau croisé de la connaissance de l'assurance islamique et le sexe.**

Effectif	sexe	Total
----------	------	-------

		Homme	Femme	
Avez-vous déjà entendu parler de l'assurance islamique ?	Oui	131 63%	45 48%	176
	Non	76 37%	48 52%	124
total		207 100%	93 100%	300 100%

**Tableau 11 : Tests du Khi-deux du Tableau croisé de la connaissance de l'assurance islamique et le sexe.**

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	5,873 <sup>a</sup>	1	,015		
Correction pour la continuité <sup>b</sup>	5,275	1	,022		
Rapport de vraisemblance	5,828	1	,016		
Test exact de Fisher				,017	,011
Nombre d'observations valides	300				

a. 0 cellules (,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 38,44.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

**Connaissance de l'assurance islamique selon la catégorie socioprofessionnelle :**

**Tableau 12 : Tableau croisé Connaissance de l'assurance islamique selon le sexe**

		Catégorie socioprofessionnelle						Total
		Employé(e)	Fonctionnaire	Cadre	Chef d'entreprise	Agriculteur	Autre	
Avez-vous déjà entendu parler de l'assurance islamique ?	Oui	33 63%	21 70%	85 64%	7 54%	1 100%	29 41%	176
	Non	19 37%	9 30%	48 36%	6 46%	0 0%	42 59%	124
Total		52 100%	30 100%	133 100%	13 100%	1 100%	71 100%	300

**Tableau 13 Tests du Khi-deux du tableau croisé : connaissance de l'assurance islamique selon la catégorie socioprofessionnelle :**

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)

Khi-deux de Pearson	13,718 <sup>a</sup>	5	,017
Rapport de vraisemblance	13,981	5	,016
Association linéaire par linéaire	11,153	1	,001
Nombre d'observations valides	300		

a. 2 cellules (16,7%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,41.

### **Intérêt vis-à-vis la souscription des produits d'assurance islamique chez les non assurés :**

**Tableau 14 : Tableau croisé de l'intérêt vis-à-vis la souscription des produits d'assurance islamique chez les non assurés :**

		non_assurés					Total
		Je n'ai pas les moyens	Par conviction religieuse	Les produits ne répondent pas à mes besoins	Je ne connais pas les produits	Autre	
interet	Oui	16 66,67%	51 92,73%	7 70,00%	19 59,38%	22 68,75%	115 75,16%
	Non	2 8,33%	0 0,00%	2 20,00%	1 3,13%	3 9,38%	8 5,23%
	Je ne suis pas sûr	6 25,00%	4 7,27%	1 10,00%	12 37,50%	7 21,88%	30 19,61%
Total		24	55	10	32	32	153

Chaque lettre en indice indique un sous-ensemble de non\_assurés catégories dont les proportions de colonne ne diffèrent pas de manière significative les unes des autres au niveau ,05.

**Tableau 15 : Tests du Khi-deux du tableau croisé de l'intérêt vis-à-vis la souscription des produits d'assurance islamique chez les non assurés :**

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	23,424 <sup>a</sup>	10	,009
Rapport de vraisemblance	24,702	10	,006
Association linéaire par linéaire	3,675	1	,055
Nombre d'observations valides	154		

**L'intérêt vis-à-vis l'assurance islamique selon la perception de l'enquêté vis-à-vis cette assurance :**

**Tableau 16 : Tableau croisé de l'intérêt de souscription selon la perception de l'assurance islamique.**

Effectif		Perception			Total
		Du pur marketing	Respect strict de la Charia	Autre	
interet	Oui	23 33,33%	148 88,10%	39 61,90%	210 70,00%
	Non	16 23,19%	2 1,19%	7 11,11%	25 8,33%
	Je ne suis pas sûr	30 43,48%	18 10,71%	17 26,98%	65 21,67%
Total		69	168	63	300

**Tableau 17 : Tests du Khi-deux du Tableau croisé de l'intérêt de souscription selon la perception de l'assurance islamique.**

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	76,115 <sup>a</sup>	4	,000
Rapport de vraisemblance	77,235	4	,000
Association linéaire par linéaire	11,259	1	,001
Nombre d'observations valides	300		

a. 0 cellules (,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 5,25.

**Tableau 18 : Tableau croisé de l'intérêt vis-à-vis les produits islamiques selon le prix à supporter :**

Effectif		prix			Total	
		Oui, s'il s'agit d'une légère différence	Oui, s'il s'agit d'une différence moyennement importante	Oui, même s'il s'agit d'une différence importante		Non
interet	Oui	108	39	36	26	209

	81,20%	88,64%	85,71%	56,52%	78,87%
Je ne suis pas sûr	25	5	6	20	56
	18,80%	11,36%	14,29%	43,48%	21,13%
Total	133	44	42	46	265

Chaque lettre en indice indique un sous-ensemble de prix catégories dont les proportions de colonne ne diffèrent pas de manière significative les unes des autres au niveau ,05.

**Tableau 19 : Tests du khi-deux du tableau croisé de l'intérêt vis-à-vis les produits islamique selon le prix à supporter.**

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	43,866 <sup>a</sup>	6	,000
Rapport de vraisemblance	38,930	6	,000
Association linéaire par linéaire	10,446	1	,001
Nombre d'observations valides	280		

a. 3 cellules (25,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 2,30.

## Annexes II : 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 Chariaa.
- **Haram** : inacceptable au regard de la charia, par exemple le porc, l'alcool, le jeu et la pornographie.
- **Qard Hasan** : prêt sans intérêt.
- **Maysir** : 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 ; membres du conseil de la Chariaa.
- **Sukuks** : 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.
- **Mudaraba** : Cette opération met en relation un investisseur (« Rab el Mel ») qui fournit le capital (financier ou autre) et un entrepreneur (« Mudarib ») qui fournit son expertise. Dans cette structure financière, proche de l'organisation de la société en commandite en France, la responsabilité de la gestion de l'activité incombe entièrement à l'entrepreneur. Les bénéfices engrangés sont partagés entre les deux parties prenantes selon une répartition convenue à l'avance après que l'investisseur ait recouvré son capital et que les frais de gestion de l'entrepreneur aient été acquittés. En cas de perte, c'est l'investisseur qui en assume l'intégralité, l'entrepreneur ne perd que sa rémunération (c'est en ce point que la « Mudaraba » diffère de la société par commandite).
-

## **Annexes III : PROJET D'AMENDEMENT DE LA LOI N°17-99 PORTANT CODE DES ASSURANCES :**

**Article premier :** Au sens de la présente loi, on entend par :

**Assurance Takaful :** Opération d'assurances fonctionnant conformément aux préceptes de la Charia, basée sur le don (*Tabarru*) et sur l'entraide entre un groupe de personnes physiques ou morales appelées participants qui contribuent mutuellement dans l'objectif de couvrir les risques prévus au contrat d'assurance Takaful.

En assurance Takaful, le risque est supporté par la collectivité des participants.

L'entreprise d'assurances et de réassurance perçoit une rémunération au titre de la gestion de l'assurance Takaful.

**Avance Takaful :** Montants engagés par l'entreprise d'assurances et de réassurance pour combler l'insuffisance de l'actif représentatif des provisions techniques par rapport auxdites provisions et pouvant être récupérés sur les excédents futurs dégagés par une opération d'assurance Takaful. Ces montants ne peuvent donner lieu à aucun intérêt.

**Prime :** somme due par le souscripteur d'un contrat d'assurance en contrepartie des garanties accordées par l'assureur.

Pour l'assurance Takaful, la prime, appelée également participation, est le don (*Tabarru*) représentant la contribution du participant.

**Souscripteur ou contractant :** personne morale ou physique qui contracte une assurance pour son propre compte ou pour le compte d'autrui et qui de ce fait, s'engage envers l'assureur pour le paiement de la prime.

Pour le contrat d'assurance Takaful, le souscripteur est le participant.

**Article 5-1 :** La conformité à la Charia des opérations d'assurance Takaful est prononcée par le Comité Charia pour la finance, dont la composition, les attributions et le fonctionnement seront fixés par Dahir pris conformément à l'article 41 de la Constitution.

**Article 5-2 :** En assurance Takaful, les excédents techniques et financiers réalisés sont répartis entièrement entre les participants après déduction, le cas échéant, des avances Takaful.

**La répartition des excédents techniques et financiers ne peut avoir lieu qu'après constitution des provisions et réserves.**

En cas d'insuffisance de l'actif représentatif des provisions techniques par rapport auxdites provisions, l'entreprise d'assurances et de réassurance doit combler, dans les conditions fixées par voie réglementaire, ce déficit par des avances Takaful.

**Cette disposition doit être rappelée dans tout contrat d'assurance Takaful. Les modalités de détermination des excédents techniques et financiers et de récupération des avances Takaful effectués par l'entreprise d'assurances et de réassurance sont fixées par voie réglementaire.**

**Article 12** : Le contrat d'assurance, qui indique .... Il prévoit notamment :

- .....

- .....

**En outre, le contrat d'assurance Takaful doit indiquer :**

**- les modes de rémunération de l'entreprise d'assurances et de réassurance au titre de la gestion de l'assurance Takaful et le montant de cette rémunération ;**

**- les modalités de répartition des excédents entre les participants ;**

**- la politique d'investissement de l'entreprise d'assurances et de réassurance.**

**Article 100** :

Les assureurs doivent faire participer leurs assurés, dans le cadre des contrats d'assurances sur la vie, aux bénéfices techniques et financiers qu'ils réalisent au titre de ces contrats.

Toutefois, les dispositions du présent article **ne s'appliquent ni** aux contrats ne comportant pas de valeur de réduction, **ni à l'assurance Takaful ni aux contrats exprimés totalement en unités de compte lorsqu'ils ne comportent pas un élément viager.**

**Article 165** :

L'agrément prévu à l'article 161 de la présente loi n'est accordé, sur leur demande, qu'aux entreprises régies, sous réserve des accords de libre-échange, passés par le Maroc avec d'autres pays, dûment ratifiés et publiés au «Bulletin officiel», par le droit marocain ayant leur siège social au Maroc et après avis du comité consultatif des assurances prévu à l'article 285 ci-dessous. Cet agrément est accordé par catégories d'opérations d'assurances prévues aux articles 159 et 160 ci-dessus.

Aucun agrément ne peut être accordé à une même entreprise pour des opérations d'assurances sur la vie et de capitalisation et pour le reste des opérations d'assurances et de réassurance.

Toutefois:

- l'agrément pour l'assistance ne peut être accordé à une entreprise agréée pour d'autres opérations d'assurances ;

**- l'agrément pour les opérations d'assurances Takaful ne peut être accordé à une entreprise agréée pour d'autres opérations d'assurances;**

**- l'agrément pour la réassurance ne peut être accordé à une entreprise d'assurances et de réassurance agréée pour pratiquer des opérations d'assurances que pour les opérations d'assurances pour lesquelles elle est agréée ;**

~~- l'entreprise agréée pour l'assistance peut être agréée pour la réassurance ;~~

- l'entreprise agréée pour les opérations d'assurances sur la vie et de capitalisation peut être agréée pour les opérations d'assurances couvrant la maladie, la maternité et les risques de dommages corporels liés aux accidents ~~et la réassurance~~. Le refus de l'octroi d'agrément doit être motivé.

#### **Article 239-2 :**

Les entreprises d'assurances et de réassurance doivent mettre en place un système de contrôle interne ayant pour objet l'identification, l'évaluation, la gestion et le suivi des risques. **Elles doivent également mettre en place une gouvernance adaptée à leur activité.**

**Dans ce cadre, l'administration peut demander aux entreprises d'assurances et de réassurance de mettre en place des comités spécifiques. Les conditions et les modalités de fonctionnement de ces comités sont fixées par l'administration.**

**Pour les entreprises d'assurances et de réassurance agréées pour exercer l'assurance Takaful, le système de contrôle interne doit porter, également, sur le risque de non-conformité à la Charia, notamment par la mise en place des procédures et des manuels afférents au respect des préceptes de la Charia.**

**Les entreprises d'assurances et de réassurance** doivent également se doter d'une structure d'audit interne relevant directement du conseil d'administration ou de surveillance ayant pour mission notamment de vérifier l'efficacité du système du contrôle interne. Cette structure établit au moins une fois par an un rapport sur son activité et le remet aux commissaires aux comptes de l'entreprise.

**Pour les entreprises d'assurances et de réassurance agréées pour exercer l'assurance Takaful, la structure d'audit interne doit, en outre, établir au moins une fois par an un rapport spécifique sur la conformité aux préceptes de la Charia. A cet effet, elle doit disposer des moyens humains ayant les compétences requises. Ce rapport est établi et communiqué à l'administration dans les conditions fixées par voie réglementaire.**

#### **Article 248:**

**L'administration peut, après avis du Comité consultatif des assurances prévu à l'article 285 ci-dessous :**

- **déterminer les conditions générales-type des contrats et/ou l'usage de clauses-type de contrats relatives aux opérations visées aux articles 159 et 160 de la présente loi;**
- **fixer les clauses dont l'insertion est interdite ou obligatoire ;**

- **fixer les règles de calcul actuariel applicables aux contrats d'assurance sur la vie ou de capitalisation ;**
- **fixer les critères de détermination des primes pures des opérations d'assurances autres que l'assurance vie ou la capitalisation ;**
- **arrêter les conditions dans lesquelles devront être établis et utilisés les polices et prospectus destinés au public ;**
- **fixer les règles que doivent respecter les opérations d'acceptation et de cession en réassurance.**
- **fixer les modes de rémunération de l'entreprise d'assurances et de réassurance au titre de la gestion de l'assurance Takaful ainsi que les critères de détermination de cette rémunération ;**
- **fixer les modalités de répartition des excédents entre les participants dans les opérations d'assurances Takaful**