

Focus théorique sur l'écosystème Takaful au Maroc : état des lieux et bilan des réalisations

Theoretical focus at the Takaful ecosystem in Morocco: state of play and achievements

Abouzaid Badr

Enseignant chercheur

L'Ecole Nationale de Commerce et de gestion de Tanger

Université Abdelmalek Essaadi, Maroc

Innovation et performance

babouzaid@uae.ac.ma

Balla Marouane

Doctorant

L'Ecole Nationale de Commerce et de gestion de Tanger

Université Abdelmalek Essaadi, Maroc

Innovation et performance

ballamarouane@gmail.com

Date de soumission : 09/05/2023

Date d'acceptation : 12/06/2023

Pour citer cet article :

ABOUZAID.B. & BALLA. M (2023) « Focus théorique sur l'écosystème Takaful au Maroc : état des lieux et bilan des réalisations », Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 4 : Numéro 6 » pp : 341 – 365.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution

License 4.0 International License



Résumé

L'introduction des banques participatives au Maroc durant l'année 2017 a connu un essor remarquable et des performances solides. Toutefois, ces entités sont confrontées à plusieurs contraintes et défis d'ordre réglementaire et financier qui limitent leur environnement. Ainsi, l'exemple de l'assurance Takaful en est l'illustration parfaite. En effet, celle-ci a été lancée en juin 2022, en marquant un retard considérable par rapport au lancement de ces banques. Ce retard a entraîné des coûts supplémentaires et des risques significatifs devant être gérés. Dans ce contexte, notre étude se concentre sur une revue de littérature qui vise à comprendre et d'analyser les fondements et les principes de l'assurance Takaful, en général, ainsi qu'à porter un regard critique sur l'introduction tardive de cette forme d'assurance au Maroc et le bilan de ses réalisations, en particulier. Pour atteindre notre objectif, nous avons mené une recherche sur le contenu descriptif.

Mots clés : Maroc ; Finance islamique ; Banques participatives ; Assurance ; Takaful.

Abstract

The introduction of participatory banks in Morocco during 2017 has seen remarkable growth and solid performance. However, these entities face several regulatory and financial constraints and challenges that limit the development of their environment. Hence, the example of Takaful insurance is a perfect illustration. Indeed, this form of insurance was launched in June 2022, marking a considerable delay compared to the launch of these banks. This delay has resulted in significant additional costs and risks to be managed. In this context, our study focuses on a literature review that aims to understand and analyse the foundations and principles of Takaful insurance in general, while exposing its sources and reference models. Subsequently, we will take a critical look at the late introduction of Takaful in Morocco and the record of its achievements. To attain our objective, we conducted a descriptive content research.

Keywords : Morocco ; Islamic Finance ; Participatory banks ; Insurance ; Takaful.

Introduction

Ces dernières années, la finance islamique connaît un développement rapide et considérable de son industrie face à une décélération de la croissance économique de la finance conventionnelle qui commence à perdre d'attractivité et de pérennité. Dans ce contexte, le besoin de développement de cette forme de finance éthique a poussé ses acteurs à promouvoir un écosystème complet, prospère, et conforme aux principes financiers islamiques. Ainsi, les institutions bancaires ont besoin des fonds d'investissements, des émetteurs Sukuks, et de l'assurance Takaful pour pouvoir garantir et protéger la vie des musulmans et leurs biens.

Le lancement des banques participatives au Maroc a, quant à lui, nécessité la promulgation et le développement de l'assurance Takaful. Cependant, la loi bancaire n° 103-12 a autorisé les banques participatives d'exercer leur fonction sans pour autant statuer sur les textes relatives à l'assurance. Ce manquement difficile à surmonter a constitué une entrave difficile et a poussé les acteurs de la finance participative à une réflexion approfondie sur les hypothèses d'adoption de l'assurance Takaful dans le contexte marocain et le modèle financier à adopter pour la gestion de la phase de transition du fait des risques devant être supportée.

Cette phase de transition, qui a duré plus de cinq ans, a perduré les praticiens et les professionnels de la finance participative qui ont adopté des positions différentes. Ainsi, certains banques ont choisi de supporter les risques liés aux financements proposés, tout en faisant signer au client un engagement de souscription d'assurance Takaful dès son introduction. De même, le manque d'un cadre légal adéquat a contribué profondément au retard accusé dans la promulgation des produits d'assurance islamique. Ce constat nous amène à poser **la problématique suivante : Quel effet de l'introduction tardive de l'assurance Takaful sur l'écosystème financier participatif marocain ?**

Dans ce sens, nous avons mené une réflexion sur le concept de l'assurance Takaful en général, et son introduction au Maroc. Par conséquent, nous avons structuré notre article suivant deux parties. La première partie servira à la présentation de l'assurance Takaful, tout en montrant, les principales raisons d'interdiction de l'assurance conventionnelle, les sources et l'évolution de l'assurance islamique, ainsi que les différents modèles et fonds destinés à la gestion des opérations Takaful. La seconde partie sera réservée à l'introduction de cette forme d'assurance suivant un plan qui montre les causes de l'évolution lente et rigide du cadre légal, le lancement des banques participatives sans pour autant imposer la souscription d'une assurance. Nous clôturons cet article avec la présentation

d'un bilan des réalisations des compagnies Takaful jusqu'à la fin de l'année 2022, tout en indiquant les principales difficultés auxquelles se heurtent ce marché dans l'accomplissement de ces fonctions.

1. Revue de littérature sur l'assurance Takaful

Dans cette partie, nous allons procéder à une étude approfondie des principes de base de l'assurance Takaful. En effet, l'introduction de cette forme d'assurance est considérée comme une nécessité pour les musulmans qui souhaitent se couvrir contre les risques de façon légitime et conforme à la Charia. Ainsi, nous commencerons par les raisons de proscription de l'assurance conventionnelle qui tirent leurs sources des interdictions et des principes financiers islamiques. Ensuite, nous exposerons l'histoire d'évolution du Takaful depuis l'apparition des premières pratiques, jusqu'à sa formalisation et sa définition par les grandes organisations financières internationales. Suite à une présentation des chiffres clés de l'industrie Takaful, nous montrerons les principaux points de divergences et de convergences entre l'assurance conventionnelle, les mutuelles et l'assurance Takaful. Le quatrième point sera réservé à l'analyse des fondements de l'assurance Takaful inspirés de différentes sources juridiques et islamiques. Finalement, nous listerons les principaux modèles utilisés dans la gestion des opérations Takaful, ainsi que la structuration financière et technique de ses fonds.

1.1. Proscription de l'assurance conventionnelle, quelles raisons ?

Les savants ont interdit l'assurance conventionnelle parce qu'elle est assortie de plusieurs interdictions. En effet, l'assurance classique comporte quatre principales interdictions à savoir l'incertitude ou l'aléatoire (Gharar), la spéculation (Maysir), l'usure (Riba), et l'investissement dans des secteurs interdits (Haram).

La meilleure traduction du Gharar est « l'échange de risque ». Il concerne l'incertitude lié aux événements futurs, ainsi que le risque (non quantifiable) pouvant résulter d'une vente. L'interdiction du Prophète en ce qui concerne les ventes Gharar, rendent ces ventes illicites et prohibés à l'unanimité. Cependant, puisqu'aucun contrat ne peut être dépourvu d'incertitudes, un Gharar mineur est toléré (considéré comme un mal nécessaire). La nature excessive du Gharar dans un contrat est laissée à l'appréciation de tout juriconsulte. Une exception à la règle a été faite concernant les contrats Salam et Istisna' où les objets du contrat ne sont pas disponibles à présent, cependant le Gharar est éliminé en précisant les caractéristiques essentielles de l'objet du contrat telles que le prix, la quantité, etc.

La deuxième interdiction concernant la spéculation désigne les opérations où le droit des parties dépend d'un événement aléatoire comme les jeux de hasard¹. Dans ce sens, l'assurance conventionnelle se fonde sur le pari² où l'assuré estime, en contrepartie d'une prime définie, s'attribuer une somme plus importante. Inversement, l'assureur espère que le risque assuré ne serait pas réalisé en vue de faire un bénéfice non mérité.

En troisième lieu, les entreprises d'assurance conventionnelle sont par définition des assurances usuraires puisqu'elles investissent ces fonds sous forme de prêts ou de dépôts bancaires rémunératrices (Riba). Cependant, Dieu s'est prononcé par la voix du Prophète, et les versets du Coran en condamnant fermement le Riba : « *Ceux qui avalent l'usure ne peuvent pas se lever sinon comme se lève celui que le démon prosterne par son toucher. C'est parce qu'ils le disent, le commerce n'est qu'une forme d'usure. Et Allah a permis le commerce et interdit l'usure* » (Sourate Al-Bakara verset 275). De la même façon, les contrats d'assurance conventionnelle prévoient le dédommagement de l'assuré d'une somme d'argent plus élevée que la prime versée. Pareil, les assurances vie peuvent être soumises à la nécessité de participer aux bénéfices (ce qui revient à un intérêt).

La dernière interdiction relève de l'investissement illicite ou « Haram » par le droit et l'éthique musulmane. Ainsi, le financement des opérations ayant une relation avec l'élevage du porc, l'armement, la pornographie, les jeux de hasards, le tabac, et **l'assurance**³ sont interdites par la finance islamique en vue promouvoir le bien-être de tous les hommes. Ce principe de la finance islamique rejoint celui de la notion de responsabilité sociétale des entreprises « RSE » préconisé pour un développement durable des entreprises. Le conseil d'administration à travers le Charia Board, veille donc à respecter les conditions de licéité des contrats à travers un filtrage financier et extra financier effectué pour chaque entité islamique.

Bien que la plupart des juristes et savants se heurtent à l'assurance conventionnelle du fait de la présence des interdictions citées plus haut, d'autres spécialistes prohibent partiellement cette forme ou l'autorise sans réserve. Dans ce contexte, nous allons analyser les avis qui méritent une

¹ Curieux résultat d'un télescope entre les concepts de gharar (incertitude) et de maysir (jeu), le mot « hasard » pourrait venir du terme arabe al zhar signifiant « dé » (à jouer), selon F.N. David, Games, Gods and Gambling, 1962, Dover Publications, 1998, p. 34 ;

² Kai Aaron Clarke, (2015), "A critical analysis of Islamic equity funds", Journal of Islamic Accounting and Business Research, Vol. 6 Iss 1 p. 109 ;

³ Serap O. Gönülal (2012), Takaful and Mutual Insurance, World Bank Publications;

considération des arguments. Premièrement, Cheik Abdou (1849-1905) répondit sur la validité d'un contrat à souscrire auprès de la société Gresham : « *Cet homme (le souscripteur) aura le droit, après la fin du paiement des redevances, après fructification du capital et réalisation des bénéfices, à se faire rembourser, s'il était vivant, l'argent versé par lui et sa part sur les bénéfices. De même que ses héritiers ou ses ayants droit auront le droit, après le décès de leur auteur, à se faire rembourser les fonds qu'il aura versés, avec les bénéfices qu'ils auront produits* », consultation extraite des registres de la Mahkama du Charia, statut personnel, d'Égypte⁴. Ce raisonnement assimile l'opération à une formule juridique à savoir la commandite, autorisée par le Fiqh.

Nous citons, en second lieu, le président de la République tunisienne Habib Bourguiba (1903- 2000) qui estime que l'assurance conventionnelle est signe de progrès et de prospérité. Par ailleurs, le président conclut que : « *Ni la religion ni le droit musulman ne peuvent interdire ce qui de toute évidence est conforme à l'intérêt bien compris de la communauté musulmane* »⁵. En final, Muhammad Nejattullah Siddiqi (1931), juriste pakistanais, montre que des fléaux sociaux tels que le décès, l'invalidité, diminution des ressources d'un foyer sont des raisons suffisantes de souscription à une assurance, considérée comme un mal nécessaire, et une réponse à la satisfaction de besoins de base. Cependant, il reconnaît que l'Etat doit intervenir dans un certain nombre de risques dont la gestion ne peut être confiée aux assureurs privées, ce qui l'amène à proposer un système « dual »⁶.

La présence des interdictions et des divergences entre spécialistes a poussé les acteurs de l'écosystème financier islamique à trouver une solution d'assurance conforme à la Charia dans l'objectif est de pouvoir développer l'industrie financière.

1.2. De l'assurance conventionnelle à l'assurance Takaful : une nécessité d'évolution

Les primes de l'assurance reviennent à plusieurs périodes dont le principe général est de se garantir contre un risque moyennant rémunération. En effet, il existait des techniques de financement du risque telles que la coutume « Al Aqila » qui lors d'un meurtre d'un individu, une indemnité était versée aux héritiers de la victime d'un meurtre et ce par la tribu du meurtrier⁷. Cependant, ce système de

⁴ Cité dans Votre assurance. Annuaire professionnel des assureurs du Maroc, Casablanca, 1972, p. 79 ;

⁵ M.N. Siddiqi (1985), L'assurance et la religion musulmane, L'Argus, 12 décembre 1965, p. 1869. 47., Insurance in an Islamic Economy, The Islamic Foundation (1ère édition en ourdou, 1973), p. 51 ;

⁶ M.N. Siddiqi (1980), " Muslim Economic Thinking : A Survey of Contemporary Literature ", in Kurshid Ahmad (ed.), Studies in Islamic Economics, The Islamic Foundation, Leicester, UK, p. 218 ;

⁷ Karich, I., (2004), *Finances et Islam*, Bruxelles, Le Savoir Editions, p.211 ;

protection a continué de perdurer à l'avènement du prophète et du Coran. Ainsi, le principe de la responsabilité mutuelle et de la compensation entraînait l'utilisation d'un fonds spécial « Al Kanz » à base de dons reçus des membres de la communauté.

Les juristes musulmans utiliseront ces textes afin d'avancer qu'Allah ne s'oppose pas au système d'assurance conventionnelle qui empêche la perte des vies et des biens. Cependant, il convient de rappeler que la colonisation et l'influence européenne a structuré et profondément affecté le droit en général, et le système des assurances en particulier des pays musulmans⁸.

Dans la perspective de se conformer aux principes de la Charia, le fondateur et principal théoricien de l'économie islamique et le théologien fondamentaliste pakistanais, Sayyid Abul Ala Maududi stipule que l'assurance peut être remodelée pour se conformer à la pratique islamique de la Takaful. Ainsi, le développement spectaculaire de la finance islamique passant de 700 milliards d'actifs à plus de 1 600 milliards de dollars en 2012⁹ a poussé les acteurs économiques vers le développement de l'assurance islamique Takaful qui voyait le jour à la fin des années 1970.

En effet, le terme Kafala signifiant responsabilité (ou garantie mutuelle ou conjointe) est basée sur les principes d'assistance mutuelle et de contribution volontaire. Ainsi, le risque est réparti entre les participants de façon collective et volontaire. De même, le risque excessif et l'incertitude sont éliminés par le biais d'un paiement spontanée d'un don, et d'une définition claire du type de sinistres. Dans ce contexte, le Takaful évince les interdictions de la Charia relatives à l'assurance conventionnelle à savoir le caractère aléatoire (Gharar), usuraire (Riba), spéculatif (Maysir) et l'investissement dans des secteurs interdits (Haram).

En 1985, l'académie du Fiqh a adopté la résolution n°9 interdisant l'assurance conventionnelle et autorisant le Takaful¹⁰. Dès lors, la première compagnie d'assurances islamique a été créée en 1979 au Soudan (Sudanese Islamic Insurance Company), tout en étant fondée sur un modèle coopératif¹¹. D'autres compagnies ont suivi au Moyen-Orient, et bien dans d'autres pays et régions du monde.

Cet intérêt croissant a poussé l'organisation internationale chargée de la régulation de la finance et l'assurance islamique comme l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial

⁸ Charbonnier Jacques, *op. cit.*, p.152 ;

⁹ Revue d'économie du développement, 2015, 1(23), p 60 ;

¹⁰ Kabir Hassan, Mervin K. Lewis, *Handbook of Islamic Banking*, Edward Elgar Publishing, p. 401 ;

¹¹ Mher, M. H., & Ahmad, T. P. (2011). Conceptual and operational differences between general Takaful and conventional insurance. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(8), 23;

Institutions) à définir, dans sa norme 26, le Takaful et ses principes fédérateur. Ainsi, « *L'assurance islamique est un accord entre un groupe de personnes contre des risques spécifiques imprévisibles qu'ils peuvent affronter. Cet accord, ainsi introduit, porte sur le versement des contributions à titre de donations, et conduit à la création d'un fonds d'assurance qui jouit du statut d'une entité juridique et a la responsabilité financière indépendante. Les ressources de ce fonds sont utilisées pour indemniser tout souscripteur contre un risque prescrit dans le contrat, conformément aux règles et procédures de la police d'assurance...* »¹².

Face à cette situation, le cabinet de consulting EY rapporte que la gestion d'actifs par les compagnies d'assurance Takaful a connu une forte croissance. Ces derniers ont doublé entre les années 2007 à 2014 passant respectivement de sept milliards à plus de quatorze milliards de dollars¹³. Par ailleurs, trois pays (l'Iran, l'Arabie Saoudite et le Soudan) ont un marché d'assurance entièrement islamique. Ainsi, environ 91 % des cotisations totales mondiales en 2018 ont été générés à partir de cinq pays, à savoir l'Iran (10,880 milliard USD), l'Arabie Saoudite (9,463 milliard USD), la Malaisie (1,856 milliard USD), les Émirats Arabes Unis (1,205 milliard USD) et l'Indonésie (1,057 milliard USD)¹⁴. De même, le segment Takaful a enregistré un taux de croissance annuel moyen de 8,5% sur la période 2011-2018. Cette évolution inégale et importante témoigne l'intérêt croissant de l'industrie de l'assurance islamique mondiale, malgré que la part de marché du segment Takaful dans l'industrie financière islamique mondiale s'est établi à 1,1 % à fin 2018 (contre 1,3 % en 2017).

¹² Norme 26, AAOIFI concernant l'assurance Takaful;

¹³ Rapport compagnie EY, *Global Takaful Insights*, 2014 ;

¹⁴ Islamic Financial Services Board report, 2020 ;

1.3. Le Takaful, une inspiration de l'assurance mutuelle et conventionnelle

Après avoir passé en revue les différentes étapes d'évolution de l'assurance islamique et montrer le potentiel de croissance de cette industrie, nous devons mettre le focus sur les points de divergences et de convergences entre l'assurance conventionnelle et l'assurance Takaful, tout en montrant l'inspiration mutualiste, à travers le tableau suivant :

Tableau 1 : Points de différences et de convergences entre les trois types d'assurance

	Takaful	Assurance mutuelle	Assurance conventionnelle
Type de contrat	Donation / Contrat mutuel	Contrat mutuel	Contrat d'échange
Responsabilité de la compagnie	Païement sur les fonds collectés + Qard Hassan en cas d'insuffisances	Païement sur les fonds collectés	Païement sur les fonds collectés + Fonds propres en cas d'insuffisances
Obligation des assurés	Païement des contributions	Païement des contributions	Païement des primes
Capitaux propres	Le fonds des participants	Apport des participants	Apport des actionnaires
Conditions d'investissements	Conformité à la Charia	Restrictions prudentielles seulement	Restrictions prudentielles seulement

Source : Première conférence sur l'assurance en France, IFPASS, Novembre 2009 ;

A travers le tableau ci-dessus, nous remarquons clairement que le principe général de l'assurance reste le même à savoir la réduction du risque ou son transfert, et la protection des biens et des vies. Cependant, l'essence de l'activité d'assurance Takaful est contrainte par le respect des principes de la Charia. Pareil, nous apercevons que l'assurance mutuelle inspire largement les juristes qui estiment « *qu'un musulman devrait s'assurer auprès d'une mutuelle* »¹⁵. De même, les Fouqahas ont donné quelques précisions sur l'assurance mutuelle au quatrième colloque du fiqh de la maison koweïtienne de finance concernant les règles Chariatiques de l'assurance mutualiste (1995)¹⁶. Ainsi,

¹⁵ Centre européen des Fatwas, 1998 ;

¹⁶ Extrait des fatwas du quatrième colloque du Fiqh de la maison Koweïtienne de Finance sur les règles chariatiques de l'assurance mutualiste 1416 H/1995, cité dans la mémoire de Budd, E., Université Panthéon-ASSAS- Paris 2, 2015 ;

elle comprend l'assurance vie dans ses formes, protégeant les souscripteurs et leurs héritiers. Elle est fondée sur la donation, et les actionnaires ne participent pas à l'excédent de l'assurance. Pareil, le compte des actionnaires et leurs droits doivent être séparés du compte et droits des assurés et les avoirs du portefeuille des assurés sont consacrés aux œuvres caritatives à la liquidation. Aussi, l'excédent (technique) de l'assurance est distribué proportionnellement aux primes. En final, un conseil de contrôle chariatique (Sharia Board) pour toutes les sociétés d'assurance ou de réassurance est indispensable.

Dans ce sens, nous concluons que les compagnies Takaful, et les sociétés d'assurance mutuelle détiennent un objet non commercial puisque les contrats sont mutuels. De même, les deux fonctionnent sans capital social. Cependant, le Takaful porte sur un partage des risques entre l'ensemble des assurés, alors que la mutuelle supporte elle-même les risques. Toutefois, une analyse approfondie des entreprises Takaful permet de s'apercevoir qu'elles sont devenues des entreprises à but lucratif, comme toute autre société anonyme. La mutualité est réduite à la collecte des cotisations et les plus-values de placements. L'octroi des prêts au fonds Takaful en cas de déficit de souscription, montre que ces entreprises sont assimilées à des sociétés anonymes, et non des mutuelles. Suivant cette analyse, nous devons continuer notre étude théorique par la présentation des différentes sources d'inspiration de l'assurance Takaful qui tirent leurs essences de différentes bases.

1.4. L'assurance Takaful, inspiration de différentes sources

Les fondements de l'assurance Takaful proviennent des sources primaires, des sources juridiques, de la coutume et de la jurisprudence, ainsi que les normes internationales qui sont la base de cette assurance. Les sources primaires sont constituées du Coran et de la Sunna et symbolisent la référence suprême à laquelle tout croyant doit se référer. Le Coran est considéré comme sacré et définitif. Ainsi, plusieurs textes canoniques traitent de l'assurance Takaful et servent de référence à son fondement. Également, la Sunna permet de répondre aux questions se posant face à certaines lacunes du Coran. Elle correspond aux dires du prophète, et ses comportements.

Les sources secondaires sont formées par trois éléments à savoir « l'Ijma », les « Qiyas » et les « Hiyal ». L'Ijmaa correspond à la conclusion unanime des jurisconsultes sur une question. Il se distingue entre un Ijmaa explicite qui revient à une réponse unanime par un groupe de savants et leur approbation, et un Ijmaa tacite, toujours révisable et peut être confirmé ou infirmé à travers un Ijmaa explicite. Le Qiyas correspond à l'analogie utilisée par les savants en cas de silence du Coran et de la

Sunna. Il s'agit d'un effort intellectuel permettant la combinaison du raisonnement humain et de la révélation divine. Le Hiyal est assimilé à des ruses juridiques utilisées dans plusieurs domaines comme l'assurance conventionnelle par certains Fouqahas pour contourner les prescriptions rigoureuses de l'Islam. Néanmoins, ses sources se heurtent aux lacunes liées au manque d'experts dans ce domaine¹⁷. La coutume et la jurisprudence, comme troisième source, sont primordiales dans les pays de droit musulman. De ce fait, les Fatwas (avis juridiques des savants musulmans) sur le sujet de l'assurance classique et Takaful, même contradictoire, ont contribué longuement au développement de cette industrie. Toutefois, la Fatwa de Dr. Ali Jum'ah (Septembre 2004), Grand Mufti d'Egypte, a conclu que tous les types d'assurances étaient licites, et n'a recommandé que des modifications mineures¹⁸. La dernière source joue un rôle majeur dans le développement de l'industrie Takaful à l'échelle mondial à travers des acteurs internationaux. Dans ce contexte, nous rappelons que l'AAOIFI est une organisation composée de 200 pays membres basée au Bahreïn s'occupant de la régulation de la finance et l'assurance islamique. De même, L'IFSB créé en 2002, vise à mettre en place des standards en complément des règles de surveillance édictées par le Comité de Bâle, les organisations internationales de contrôles des activités de marchés (IOSC) et d'assurance (IAIS). Également, l'International Islamic Fiqh Academy (IIFA) basé à Djeddah (Arabie Saoudite), est un conseil de la Charia qui regroupe des juristes membres de l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI). L'analyse des sources de l'industrie Takaful nous mène à s'interroger la structuration financière et juridique qui articule les sociétés d'assurance islamique. La partie suivante sera réservée donc à la présentation des aspects techniques et financières.

1.5. Structuration financière et juridique du Takaful

Dans ce point, nous allons développer les aspects techniques et les modèles juridiques servant de base pour la gestion de l'assurance Takaful. Ainsi, il faut noter que l'originalité de ces sociétés réside dans l'utilisation de deux fonds, dont l'interposition d'une cloison interdit tout flux d'un fonds à l'autre¹⁹.

¹⁷ Rapport Deloitte, The way forward for Takaful Spotlight on growth, investment, and regulation in key markets;

¹⁸ Pour plus de développement sur les ruses juridiques et les arbitrages de la Charia, se référer au livre : Finance islamique, aspects légaux, économiques et pratiques de M. El Gamal, 2017 ;

¹⁹ Pour une description détaillée du fonctionnement de ces fonds voir F. Y. Mohd, " Brief outline on the concept and operational system of Takaful Business (Islamic insurance) ", Fair Review, March 1997, pp. 5-10 ;

Le premier fonds, à savoir le fonds Takaful, est sous la propriété des assurés et sert à recueillir les contributions. Il permet de payer les indemnités, verser la Zakat, constituer les provisions, etc. Ce fonds contient plusieurs comptes dont un compte spécial de sécurité (Special Security Fund – SSF) permettant de se prémunir contre le risque d'insolvabilité et un compte d'excédent pour recevoir le solde final. Ce compte est réparti, proportionnellement et suivant les termes du contrat, entre la société gestionnaire et les assurés. Le deuxième fonds, appelé fonds d'investissement, est constitué des dépôts des sociétaires. Ces dépôts sont placés, sous des conditions respectant les principes islamiques, et ne doivent pas faire l'objet des garanties délivrées, exception faite du cas des prêts sans intérêt. Le fonds d'investissement est divisé entre deux rubriques essentielles. Une partie sert à payer tous les frais afférents, et l'autre partie, constituée d'excédents dégagés, est répartie entre les contributeurs.

Avant de partir à la présentation des modèles d'assurance Takaful, il faut rappeler que la principale différence entre ces modèles réside dans la manière dont les fonds sont partagés. De ce fait, les produits d'assurance se distinguent peu de l'assurance conventionnelle puisque deux types de produits sont proposés à savoir l'assurance dommage couvrant les biens (incendie, vol...), ainsi que l'assurance vie destinée à garantir l'épargne des assurés, et sa santé.

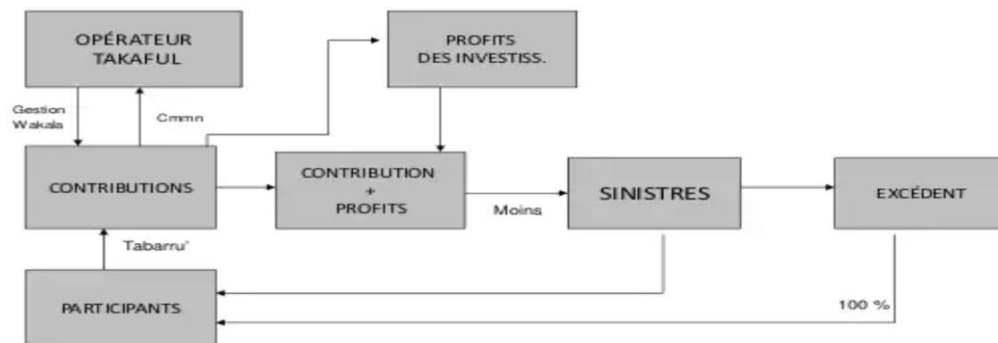
➤ **Le modèle Wakala**

Ce modèle est basé sur la cotisation des adhérents qui doivent verser des primes. En contrepartie, les bénéfices et les pertes sont imputés aux assurés, comme le montre la figure ci-après. De même, la compagnie d'assurance, agissant en qualité de mandataire (Wakil) détient le choix dans la gestion des fonds entre le contrat Wakala ou le contrat Moudaraba.

Dans ce sens, le mandataire perçoit une rémunération fixe pour son travail, des frais de gestion, qui peuvent être sous forme de pourcentage des contributions ou un montant forfaitaire (Abdelbari, 2012). Cependant, il ne partage pas les excédents des fonds et ne participe pas aux pertes subies. Ces pertes sont couvertes par un prêt sans intérêts payable par les participants, dès que le fonds réalise des bénéfices²⁰. Le principal défaut de ce contrat réside dans le fait qu'elle peut être dénoncée à tout moment et ad nutum, par une des parties.

²⁰ Cheikh Ali Mohyeddin (2011), op cit, pp. 151 ;

Figure 1 : Le modèle Wakala



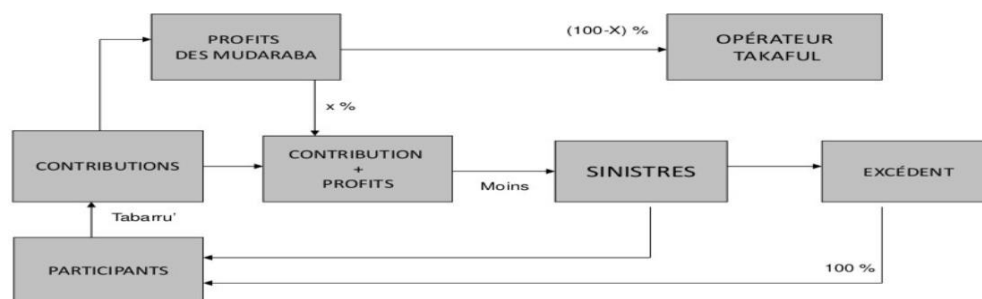
Source : Al Maali Consulting Group (2014)

➤ Le modèle Moudaraba

Ce modèle est basé sur une répartition équitable des risques et des bénéfices. La compagnie Takaful (Moudarib) gère les fonds de ses membres (Rabb al-mal), dans le cadre d'un contrat Moudaraba, de façon qui respecte les principes de la Charia. Ce modèle est élaboré sur un partage prédéfinie des profits générés, après déduction des charges. Les pertes sont supportées uniquement par ses membres, puisque le Moudarib participe par son travail et ses efforts.

Ce modèle incite la compagnie à être efficace dans les opérations de souscriptions et de placements, cependant, il nécessite une forte affectio societatis entre les partenaires, du fait qu'ils supportent seuls les pertes. Par conséquent, ce modèle n'est pas adopté dans la plupart des régions du Monde, néanmoins, il connaît un large succès en Malaisie. La figure ci-après illustre nos propos :

Figure 2 : Le modèle Moudaraba



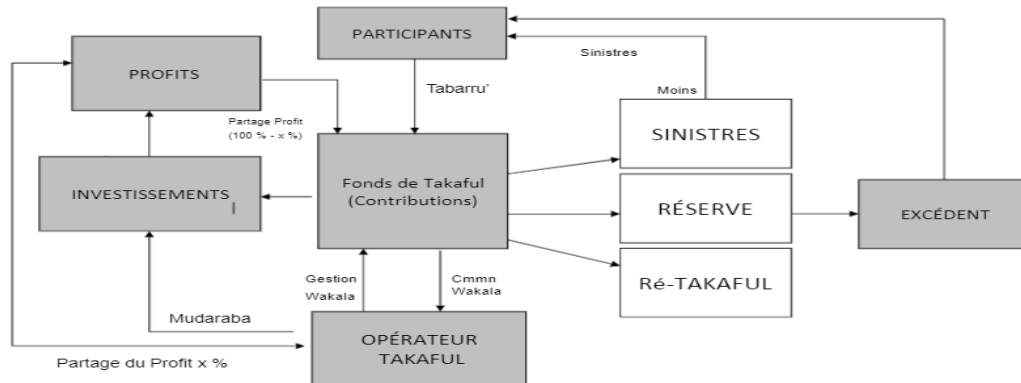
Source : Al Maali Consulting Group (2014)

➤ Le modèle hybride (Wakala et Moudaraba)

Une combinaison entre les deux modèles a été développée en vue de tirer profit des avantages et des points forts des modèles de base. De ce fait, la compagnie Takaful signe deux contrats avec les contributeurs. Le premier est un contrat Wakala entre le gestionnaire et mandataire suivant une

rémunération basée sur une proportion des participations, tandis que le deuxième contrat de Moudaraba est utilisé afin d'investir les contributions, tout en fondant la rémunération sur les excédents réalisés. Le modèle hybride est recommandé par l'AAOIFI.

Figure 3 : Le modèle hybride



Source : Al Maali Consulting Group (2014)

Après avoir effectué un détour théorique sur les principales caractéristiques de l'assurance islamique Takaful dans le monde, il est temps d'analyser l'introduction de cette industrie dans l'écosystème marocain, considéré comme une pièce maîtresse dans le développement des banques participatives.

2. L'introduction de l'assurance Takaful au Maroc

Dans cette partie, nous mettrons le focus sur l'introduction des produits d'assurance Takaful au Maroc. En fait, le retard accusé dans le développement de la finance islamique et ses compartiments a influencé négativement la financiarisation et l'élargissement du tissu financier et bancaire. De même, le manque d'un cadre légal et réglementaire complet a aggravé la situation du marché participatif marocain. Dans ce contexte, nous exposerons, en premier lieu, le lancement repoussé de l'assurance Takaful durant le mois de juin 2022, alors que les banques participatives ont commencé courant 2017. En second lieu, nous ferons état de l'évolution lente et rigide du cadre réglementaire et les amendements qui ont suivi l'introduction des banques participatives pour permettre la validation des contrats d'assurance Takaful. Le troisième point fera l'objet d'une discussion des modèles des contrats types validés par le CSO, ainsi que le modèle de référence pour la gestion des compagnies d'assurance Takaful. Le dernier point de notre article servira à établir un bilan des réalisations à la fin de l'année 2022, dans la mesure des informations financières et extra financières disponibles, ainsi que les entraves et les difficultés auxquelles se heurtent le marché du Takaful au Maroc, tout en s'arrêtant sur certaines solutions proposées.

2.1. Des banques participatives sans assurance Takaful

Le lancement des produits participatifs au Maroc a connu un retard considérable à cause de la validation des contrats par le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) et le développement du cadre juridique et réglementaire adapté à leur introduction. Pire encore, le lancement de ces produits a été approuvé sans pour autant imposer la souscription d'une assurance Takaful. En effet, la banque centrale a donné son agrément pour la création de cinq établissements et trois fenêtres participatives au courant de l'année 2017, cependant le manque d'écosystème complet, notamment par l'absence des produits d'assurance conforme aux principes de la Charia, a aggravé le risque de financement des opérations comme la Mourabaha, produit phare des banques participatives. Ces préoccupations figurent au centre de l'activité de la finance participative marocaine.

La polémique qu'a laissée entreprendre la banque centrale et les multiples interrogations de ces opérateurs a mené les acteurs financiers à penser des solutions et des hypothèses permettant de commencer leurs activités, malgré l'absence de produits Takaful, qui, en principe, devrait être promulgué en 2017. Néanmoins, ces banques ont besoin d'une assurance qui permet de garantir les clients en cas de décès ou d'invalidité totale ou et absolue (IAD), et de garantir les biens financés dans le cadre des contrats Mourabaha, ou Ijara.

Dans ce contexte, les dirigeants des banques participatives ont choisi de proposer des produits participatifs sans assurance Takaful. Ainsi, la filiale de CIH Bank et du Qatari International Islamic Bank, à savoir Umnia Bank a été la première à annoncer le début de ses opérations dans ce créneau, avec Bank Assafa, en choisissant de prendre le risque temporaire de financement en attendant l'octroi des agréments Takaful. Toutefois, les contrats sont assortis d'une condition d'engagement du client à souscrire à une assurance Takaful dès son entrée en vigueur. Cette proposition n'a pas été partagée par la communauté des professionnels. Dès lors, trois hypothèses faisaient l'objet de discussions multiples entre les banques de la place en vue de gérer la période de transition.

➤ Hypothèse 1

L'hypothèse première visait à proposer l'assurance conventionnelle par les banques participatives. Cependant, ce paradoxe laissait présager un risque de non-conformité majeur et un risque de réputation puisque les produits conventionnels sont interdits. Cette interdiction a été résolument prononcée par le Conseil Supérieur des Oulémas.

➤ **Hypothèse 2**

La seconde hypothèse ne visait à proposer aucun type d'assurance, à condition de faire supporter les charges des risques associés au financement (décès, invalidité et assurance dommage) par les clients. Cette proposition permettait aux banques d'être en conformité avec les principes de la Charia, cependant, elle présentait un risque de contrepartie et un risque de réputation.

➤ **Hypothèse 3**

La dernière hypothèse a été une sorte de réconciliation entre les deux précédentes puisqu'elle envisageait la commercialisation des produits participatifs sans pour autant souscrire à une assurance. Au contraire, le client devra signer un engagement de souscription à l'assurance Takaful, dès son introduction. Cet engagement stipulait un transfert de risque au client en cas de décès ou d'invalidité (IAD). De même, si le client refuse sa souscription, après la mise en œuvre du Takaful, la banque aurait le droit de procéder à son hypothèque. Cette proposition permettait de respecter les principes de la Charia, cependant, la banque devrait supporter le risque de contrepartie, tout au long de la période de transition.

Une autre question se pose alors concernant le modèle à adopter après la période de transition. Ainsi, les praticiens ont penché en faveur du modèle de la Wakala, ou la Wakala modifiée. Les fondements de ces modèles ont été discutés plus haut. Nonobstant, la lecture de la loi 59.13 ne fixe pas clairement le modèle choisi, mais, elle précise dans l'article 248-1 que « *l'administration peut, sur proposition de l'autorité et après avis conforme du Conseil supérieur des Oulémas, fixer les modes de rémunération de l'entreprise d'assurances et de réassurance au titre de la gestion du compte d'assurance Takaful ainsi que les critères de détermination de cette rémunération* ». Pareil, l'article 10-3, traitant de l'excédent technique, précise qu'en assurance Takaful, « *les excédents techniques et financiers réalisés sont repartis entièrement entre les participants après déduction, le cas échéant, des avances Takaful* ». L'analyse de ces textes semble orienter les acteurs financiers vers le modèle économique de la Wakala où l'opérateur est mandaté par les participants afin de gérer les fonds Takaful.

Après avoir analysé le lancement retardé des banques participatives au Maroc, ainsi que les hypothèses et les modèles proposés pour la gestion du Takaful, nous allons continuer notre recherche en suivant l'évolution du cadre réglementaire et juridique des produits d'assurance conforme à la Charia.

2.2. Evolution lente et rigide du cadre réglementaire

La nouvelle loi bancaire n° 103-12 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés présente des lacunes concernant les banques participatives, puisque cette loi ne préconise pas le lancement de l'assurance islamique en concertation avec l'introduction de ces banques. De même, la réforme du code des assurances à travers la loi n° 59-13 n'a commencé qu'en 2016, marquant un décalage significatif. Dès lors, l'assurance Takaful ne peut être promulguée qu'après avoir publié les circulaires et les arrêtés d'application, cependant, ce processus connaît plusieurs contraintes ainsi qu'un circuit réglementaire lent et rigide qui retarde l'introduction des entités Takaful.

Pour le lancement de l'assurance Takaful, Boulahrir (2018) indique que le processus nécessite la réalisation de neuf étapes principales²¹ :

1. Etude et partage des circulaires avec la communauté financière pour avis technique ;
2. Transfert à la Commission Chariatique pour la Finance Participative (CCFP) du Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) pour avis Chariatique ;
3. Validation par le Secrétariat Général du Gouvernement ;
4. Publication au Bulletin Officiel ;
5. Dépôt des demandes d'agrément par les professionnels intéressés ;
6. Etude des demandes par l'Autorité de contrôle des Assurances et de la prévoyance sociale (ACAPS), de la CCFP et du CSO pour l'octroi des agréments ;
7. Publication des agréments au Bulletin Officiel ;
8. Dépôt des demandes d'homologation des produits ;
9. Etude des demandes par l'ACAPS et la CCFP CSO.

Dans ce contexte, la loi n°59-13, modifiant et complétant la loi n° 17-99 portant code des assurances, constitue le premier cadre régissant l'assurance Takaful et le premier pas vers la mise en place de cette assurance. Elle introduit les principes de base relatifs à ce type d'assurance, la notion de conformité aux avis conformes du CSO, le principe d'entreprise d'assurance « gestionnaire » moyennant une rémunération de gestion et la couverture du risque par la collectivité des participants à hauteur de leurs contributions dans le compte d'assurance Takaful.

²¹ Boulahrir, L. (2018). De l'assurance conventionnelle au système de Takaful, problème de transition : Essai sur le fonctionnement des banques participatives. Revue Economie, Gestion et Société ;

Par la suite, le projet de loi n° 87-18 a été soumis en 2018 et adopté en 2019 par le parlement. Cette loi a introduit les nouveautés suivantes. Premièrement, l'entreprise d'assurance et de réassurance Takaful est considérée comme mandataire des participants, moyennant une rémunération. Deuxièmement, nous avons assisté à l'introduction de nouvelles définitions telles que le Fonds d'assurance Takaful et l'investissement Takaful. Troisièmement, le paiement de la contribution du participant est effectué sur la base d'un engagement de donation (Tabarrû), sauf pour l'investissement Takaful. Finalement, la distinction entre l'adhésion au système d'assurance Takaful (à travers la signature du règlement de gestion) et la souscription d'un contrat d'assurance Takaful a fait l'objet des amendements de la loi en question.

Le pacte juridique a continué son développement avec la publication de l'arrêté n° 2402-21 du Ministre de l'Economie, des Finances et de la Réforme de l'administration du 7 septembre 2021 portant application de certaines dispositions de la loi n°17-99 portant code des assurances et relatif à l'assurance « Takaful » au Bulletin Officiel. Cet arrêté a apporté des clarifications quant à l'application des dispositions de la loi concernant les modalités d'application des contrats d'assurance Takaful à propos des clauses à insérer et les modalités de versement des contributions et de désignation des bénéficiaires, la définition des critères de détermination de la rémunération de gestion des comptes du Fonds d'assurance Takaful ainsi que les modalités de son versement aux entreprises d'assurances et de réassurance Takaful.

Les éléments de clarification et de développement du cadre juridique n'ont pas manqué avec la publication de la circulaire AS/02/21, utilisée pour l'application des dispositions du code des assurances relatives à l'assurance Takaful et entrée en vigueur le 25 octobre 2021. La circulaire a porté sur des précisions telles que la détermination des catégories d'opérations d'assurances et de réassurance Takaful, les entités qualifiées à présenter les opérations d'assurance et la délivrance d'agréments et extensions d'agréments, les règles de comptabilités et de reporting propres à l'assurance Takaful et les modalités de constitution des provisions, etc.

Le début de l'année 2022 a marqué un tournant important dans le trame de développement des banques participatives marocaines puisque l'ACAPS a défini les critères pour les entreprises souhaitant pratiquer les opérations d'assurance Takaful. Dans ce sens, elle a publié, en février 2022, une instruction relative aux conditions et modalités à respecter lors de la présentation des opérations Takaful. De la même façon, cette instruction définit les qualifications professionnelles à justifier et

les documents à produire en appui à toute demande d'agrément, d'extension d'agrément ou d'autorisation pour la présentation des opérations Takaful, etc.²²

Dans ce sens, trois entreprises ont reçu un avis favorable d'agrément. Il s'agit de Taawouniyate Taamine Takafuli, Takafulia Assurances, et Wafa Takaful²³. Ensuite, l'ACAPS a octroyé deux nouveaux agréments pour la Marocaine Vie et la Société Centrale de Réassurance. La suite de cette partie sera donc réservée à l'analyse du modèle adopté par ces entreprises ainsi que les contrats types validés par le CSO et utilisés par ces dernières.

2.3. Modèle adopté et contrats types validés

En avril 2022, les modèles de référence d'assurance Takaful élaborés par l'ACAPS ont reçu un avis favorable de la part du comité du CSO. En effet, les contrats types, au nombre de 7, sont classés sous trois rubriques essentielles à savoir l'assurance Takaful général, l'assurance Takaful familial, et l'investissement Takaful.

En ce qui concerne l'assurance Takaful général. Elle englobe deux types de contrats réservés à la protection des biens et des responsabilités. Il s'agit donc de l'assurance multirisque bâtiment qui a l'objectif de couvrir les risques liés au bâtiment, notamment, les risques d'incendie, les dégâts des eaux et le bris de glace, quel que soit l'objet du bâtiment, à condition que l'activité exercée soit conforme à la Charia et à la loi marocaine. Le deuxième contrat type concerne l'assurance multirisque bâtiment pour la finance participative qui vise à couvrir les dommages causés à la construction assurée contre les risques d'incendie, les dégâts des eaux et le bris de glace.

La deuxième catégorie regroupe le Takaful familial qui se divise en trois modèles de référence. Ainsi, le premier contrat est lié à l'assurance décès/invalidité pour la finance participative dans lequel l'assureur s'engage à verser un capital déterminé à l'assuré en cas de décès ou de perte totale et définitive d'autonomie physique avant l'échéance du contrat. Le second type du contrat concerne l'assurance décès/invalidité toutes causes qui s'exerce dans les mêmes conditions que le contrat précédent. Cependant, la garantie invalidité permanente partielle peut s'ajouter en tant qu'extension de garantie en commun accord entre les deux parties. Le dernier type de contrat du Takaful familial vise l'assurance décès où l'assureur garantit le paiement aux bénéficiaires du capital assuré en cas de

²² Newsletter Intermédiaire assurance T2 – 2022, ACAPS, 2022 ;

²³ [Les Entreprises d'Assurances et de Réassurance \(EAR\) | ACAPS](#) ;

décès du souscripteur durant la période de la garantie, tandis que l'assuré s'engage à effectuer des versements réguliers définis par les termes du contrat entre les deux parties.

L'investissement Takaful est la dernière catégorie classée par l'ACAPS. Cette rubrique englobe deux contrats de référence à savoir l'investissement Takaful qui permet au participant d'obtenir un capital qui se compose du montant total des versements et du profit résultant de leur investissement par l'entreprise d'assurance Takaful. Le souscripteur peut bénéficier de cet investissement ou désigner un bénéficiaire. Le deuxième contrat est l'investissement Takaful-retraite, qui a pour objet de constituer un capital moyennant des contributions unique ou périodiques.

Néanmoins, nous notons que les conditions d'application de ces contrats ressemblent dans une grande partie aux contrats d'assurance classiques, tout en faisant intégrer les spécificités et les points de différences qui permettent à ces contrats d'être en conformité avec les principes de la Charia, et la loi marocaine ainsi que d'avoir le label « Halal ». Cette situation risque de nuire à la réputation des compagnies d'assurance Takaful et rendre son modèle, un accessoire obligatoire et nécessaire au pacte des banques participatives.

Dans le même contexte, le modèle Wakala a été adopté par la banque centrale, en concertation avec les acteurs de la finance participative. Ce modèle, comme nous le rappelons est basé sur la cotisation des adhérents qui doivent verser des primes. En contrepartie, les bénéfices et les pertes sont imputés aux assurés. Cependant, il a l'inconvénient de surcharger significativement les primes ainsi que la méthode de rémunération fixe qui peut désintéresser le mandataire à optimiser sa gestion technique (indemnisation, réassurance, etc.), et financière (placement des fonds). Aussi, la restriction du paiement de l'opérateur nécessite suffisamment de fonds en vue de couvrir les frais de démarrage, ce qui peut rendre l'assurance Takaful plus couteuse et désavantagée par rapport à l'assurance conventionnelle. De ce fait, le Maroc peut se tourner vers le modèle Wakala modifiée où l'opérateur est rémunéré par des commissions ex-ante et par les plus-values des activités de placement (Bellali, 2017). Ce modèle est le plus adopté par les pays avancés en finance islamique, notamment l'Arabie Saoudite et la Malaisie dont le marché s'accapare respectivement de 50% et 25% du marché mondial du Takaful (Yusuf et Babalola, 2015).

2.4. Bilan des réalisations, des difficultés au décollage rapide

Jusqu'à la date de rédaction de cet article scientifique, les communications financières et les données sur les acteurs de l'assurance Takaful au Maroc restent faibles et concentrées puisque ces

établissements n'ont commencé leurs activités qu'en juin 2022. Néanmoins, nous avons trouvé certaines articles et conférences qui tirent leurs sources des dirigeants des sociétés Takaful et des banques participatives, ainsi que des rapports financiers contenant les faits marquants.

Les statistiques concernant la société Wafa Takaful, tirées du rapport financier de Wafa Assurance de l'année 2022, indique que la commercialisation des produits d'assurance Takaful en partenariat avec Bank Assafa ont commencé en juin 2022 avec un démarrage autour de 2 produits « Assafa Takaful Ousra » et « Assafa Takaful Dari ». Tout de même, une convention de partenariat a été signée durant le même mois entre Wafa Takaful et BTI Bank pour la commercialisation des produits de Wafa Takaful dans le réseau BTI Bank, avec une offre basée sur l'assurance Takaful décès invalidité et la multirisque bâtiment avant d'être étendue à d'autres produits innovants. Ce rapport indique également que le cumul des contrats signés au 31 décembre 2022 par Wafa Takaful s'élève à 6 954, ce qui représente environ 76% des financements de son partenaire Bank Assafa. Pareil, la filiale de Wafa assurance capte presque le tiers (32%) des primes émises du marché (11,8 MDH). Dans le même contexte, Abdessamad Issami, président du directoire d'Umnia Bank indique qu'une période de quatre mois a été suffisante pour pouvoir atteindre un taux de réalisation de plus de 72%. Autrement dit, près de 3 clients sur 4 sont actuellement couverts.

Au-delà de ces informations quantitatives, nous n'avons pas réussi à détecter d'autres communications financières. Pareil, la réticence de la clientèle et le surcoût généré par l'assurance Takaful a engendré plusieurs problèmes et entraves qui freinent le décollage rapide de cette assurance sur le marché marocain. Ces problèmes sont cités par Aliyu et Ahmad (2014), Saleh et al. (2016), Dewa (2013), Bensghir et Addou (2021), dans l'article de Mouhssine et Mabrouk (2023).

Le premier problème concerne la diversification faible des produits d'assurance qui restent limités par la force de la loi. Au début, l'assurance participative au Maroc est limitée au « Takaful familiale » qui revient à l'assurance de personnes dans le secteur conventionnel. Cette limitation imposée par les pouvoirs publics est naturellement faite dans une perspective d'arrangement de cette nouvelle industrie. Une décision objective qui vise à éviter la déstabilisation du marché de l'assurance classique, malgré que ses acteurs soient ceux homologués à exercer le Takaful au Maroc. D'autres produits sont validés par le CSO et laisse l'avantage d'explorer et d'ouvrir de nouveaux marchés en matière de prévoyance et d'épargne, en profitant du « Takaful Générale ». Ainsi, les banques

participatives, pour continuer fortement et dans une perspective plus rapide, auront tout autant besoin de ce type de garanties que de l'assurance de personnes pour couvrir les biens objet de financement. Le second problème évoqué est d'ordre réglementaire, du fait que la loi 59-13 portant Code des assurances, stipule que l'approbation pour les opérations d'assurances Takaful ne pourra pas être accordée à une entreprise agréée pour d'autres opérations d'assurances. Cette décision n'autorise pas la création des guichets ou des fenêtres Takaful au sein d'assurances conventionnelles, à l'inverse des banques classiques qui peuvent commercialiser leurs produits à travers des fenêtres islamiques. De la sorte, les compagnies d'assurances doivent créer des entités juridiques distinctes, ce qui a motivé la création des filiales.

Le troisième problème commence à devenir une réalité et une entrave difficile à surmonter. Il s'agit des canaux de gestion et d'investissements des fonds Takaful. En effet, le seul moyen conforme à la Charia reste les Sukuks. Ce mécanisme reste peu développé et limité au sein du marché marocain dominé par les options d'investissement basées sur les intérêts. Encore, le code des assurances contraint les opérateurs Takaful à placer au moins 30% des primes collectées dans des actifs non risqués, notamment souverains ou jouissant de la garantie de l'Etat, comme le cas des assurances conventionnelles. Les opérateurs devront donc faire preuve d'ingéniosité en investissant les primes collectés dans des Sukuks émis à l'étranger, Toutefois, cette possibilité est limitée par la réglementation, étant donné que les placements hors Royaume sont plafonnés pour les assureurs ayant une situation financière solide à 5% (DAPS, 2017)²⁴.

D'autres problèmes peuvent être invoqués tels que l'acceptabilité des produits de Takaful par les non-musulmans. En effet, la phobie pour tout ce qui est étiqueté islamique en raison des activités de certains groupes terroristes en utilisant faussement le nom de l'Islam dans leurs activités odieuses contribue au problème (Dewa, 2013). Cette mauvaise perception nécessite la participation de toutes les parties prenantes de l'Islam à la sensibilisation et l'exposition des caractères nobles de l'Islam par les musulmans pour dénigrer la perception erronée. Toutefois, nous considérons que ce sujet est loin de poser une entrave au marché marocain qui détient des produits conventionnels capables de répondre au besoin des non-musulmans habitants au Maroc et souhaitant souscrire à une assurance.

²⁴ Circulaire du ministre des Finances et de la Privatisation n° DAPS/EA/07/08 du 18 Juillet 2017 ;

Conclusion

A travers ce détour théorique, nous remarquons que l'assurance Takaful est une nouvelle industrie qui tirent son fondement de la Charia et des principes financiers islamiques, tout en étant inspirée de plusieurs sources contemporaines en vue de pouvoir s'adapter aux normes internationales. Tout de même, les interdictions qui entourent l'assurance conventionnelle ont contribué amplement au développement d'une assurance islamique comme nous le voyons aujourd'hui à travers les modèles de gestion des fonds et leur structuration financière.

En ce qui concerne l'assurance Takaful au Maroc, nous avons remarqué qu'elle se heurte encore à plusieurs défis et contraintes qui ont commencé par l'approbation des produits financiers participatifs sans pour autant nécessiter la souscription d'une assurance islamique. Cette décision a poussé les acteurs financiers à faire preuve de créativité, dans le respect des conditions de la Charia, en vue de couvrir les risques associés à l'absence d'une assurance conforme. Dans le même contexte, l'évolution lente et rigide du pacte réglementaire et juridique a posé des difficultés énormes dans l'amendement et la mise à jour des lois relatives au code des assurances. Pareil, le respect des conditions Chariatiques contraint les autorités à demander la validation permanente et l'avis favorable du Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) pour toute question relative à l'assurance Takaful.

Cinq ans plus tard, l'approbation du modèle de gestion des fonds Takaful et la validation des contrats types par l'ACAPS et le CSO a constitué un avancement considérable dans le développement de l'écosystème Takaful. Cependant, nous avons montré que malgré les réalisations notables depuis son lancement en juin 2022, elle se heurte encore à plusieurs entraves juridiques, économiques et commerciales qui limitent sa portée et ne permet pas à cette assurance de s'étendre de façon rapide.

Dans ce sens, il faut une reviviscence des marchés financiers et la création des alternatives d'investissements efficaces, rentables et conformes. Une option qui doit être portée par les acteurs financiers, économiques et politiques en vue de développer l'industrie Takaful au Maroc. Cependant, ces acteurs sont là pour assurer la neutralité entre les opérateurs et non plus de donner des avantages au marché participatif au détriment du marché conventionnel. Une controverse étonnante dans la perspective où les propriétaires de ces entités restent les mêmes.

En final, nous considérons que la vocation essentielle de cet article est atteinte en faisant une analyse théorique approfondie sur le concept du Takaful en général, et une description détaillée de l'état des lieux et les réalisations de cette assurance islamique au Maroc, en particulier. Néanmoins, nous

estimons que l'écosystème des banques participatives est loin d'être complet et attractif du fait que le marché des Sukuks reste limité et peu développé. Ce mécanisme constitue le principal moyen d'investissement conforme à la Charia pour les fonds Takaful. Suivant ce constat, nous considérons que l'objet du prochain article devra compter sur les déterminants qui permettent le développement de l'industrie Sukuks au Maroc.

Bibliographie

1. Bensed, N. & Fasli, H. (2020). *L'assurance Islamique "TAKAFUL": Etat des lieux au Maroc*. Revue Française d'Economie et de Gestion, 1(5), 13 – 30.
2. Boulahrir, L. (2018). *De l'assurance conventionnelle au système de Takaful, problème de transition : Essai sur le fonctionnement des banques participatives*. Revue Economie, Gestion et Société.
3. Budd E. (2016) : « *Les particularités du Takaful (assurance selon l'islam)* », mémoire soutenu à l'université Panthéon-ASSAS- Paris II.
4. Charbonnier, J. (2010-2011). *L'assurance islamique, Assurances et gestion des risques*, 78(3-4), 351-384.
5. Cheikh Mohyeddin, A. (2011). *L'assurance islamique : étude des fondements juridiques, approche comparative avec les assurances commerciales et cas pratiques*. Bayane Editions.
6. Errahoui, A., & Ben Khayat Zeggari Hassani, H. (2021). *Assurance Participative : État des Lieux, Enjeux et Perspectives au Maroc*. International Journal of Advanced Research in Innovation, Management & Social Sciences 4(1).
7. Gönülal, S.O. (2012). *Takaful and Mutual Insurance*. World Bank Publications.
8. Haddad, A. Lyammouri, Y. & Kindo, H. (2022). *Les stratégies et facteurs d'adoption des produits de Finance islamique en Afrique du Nord : Etude exploratoire des produits Takaful au Maroc*. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 3(6-2), 255-272 ;
9. Kai Aaron, C. (2015). *A critical analysis of Islamic equity funds*, Journal of Islamic Accounting and Business Research, 6(1).
10. Karich, I. (2004), *Finances et Islam*, Bruxelles, Le Savoir Editions.
11. Kabir, H. & Mervin K. L., *Handbook of Islamic Banking*, Edward Elgar Publishing.

12. Mher, M. H. & Ahmad, T. P. (2011). *Conceptual and opertational differences between general Takaful and conventional insurance*. Australian Journal of Business and Management Research, 1(8) ;
13. Siddiqi, M.N. (1985), *Insurance in an Islamic Economy*, The Islamic Foundation (1ère édition en ourdou, 1973).
14. Siddiqi M.N. (1980), *Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature*, in Kurshid Ahmad (ed.), Studies in Islamic Economics, The Islamic Foundation, Leicester, UK.
15. Circulaire du ministre des Finances et de la Privatisation n° DAPS/EA/07/08 du 18 Juillet 2017 ;
16. Islamic Financial Services Board report, 2020.
17. Newsletter Intermédiaire assurance T2 – 2022, ACAPS, 2022 ;
18. Rapport compagnie EY, *Global Takaful Insights*, 2014 ;
19. Rapport Deloitte, The way forward for Takaful Spotlight on growth, investment, and regulation in key markets;
20. Votre assurance, Annuaire professionnel des assureurs du Maroc, Casablanca, 1972.