

L'assurance Takaful au Maroc : Une offre complémentaire aux services d'assurance classique ?

Laissaoui AYA ¹, Al Meriouh YOUSSEF ²

¹Doctorante, laboratoire de recherche en management et systèmes d'information, ENCG
Tanger, Maroc

laissaouiaya10@gmail.com

² Professeur de l'enseignement supérieur à l'ENCG de Tanger, Université Abdelmalek Essaadi,
Tanger, Maroc

yal@uae.ac.ma

Résumé :

L'assurance s'analyse en un outil de prévoyance, ce qui fait d'elle un instrument nécessaire de gestion de possession. Dans le contexte de développement des banques participatives au Maroc entame depuis 2017, le service d'assurance Takaful est venu s'ajouter à l'offre existante.

L'assurance Takaful s'appuie sur les principes de la Charia et ses opérations sont réalisées en conformité avec le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO). Dans un environnement, tel que celui du Maroc, avec une tradition et une culture religieuse fortement ancrées, il est possible d'en déduire un succès immédiat d'une telle offre. Or, force de constater, que ce service peine à s'imposer. Un certain nombre de freins semblent effectivement peser sur cette assurance participative face à celle classique délivrée par les organismes traditionnels (compagnies d'assurance et mutuelles).

Ceci conduit à soulever la question suivante : en quoi le service d'assurance Takaful permet de compléter l'offre de service classique délivrée par les compagnies traditionnelles ?

L'objectif de cet article consiste à comparer l'assurance des compagnies traditionnelles avec celle des banques participatives afin de déterminer dans quelle mesure l'assurance Takaful permet de compléter l'offre d'assurance. L'intérêt de cette recherche consiste à compléter la littérature relativement rare sur le sujet des assurances participatives.

Mots-clés : Assurance conventionnelle, Takaful, Maroc, banques participatives, analyse SWOT

Abstract :

Insurance can be analyzed as a tool of foresight, which makes it a necessary instrument of asset management. In the context of the development of participative banks in Morocco, which began in 2017, the Takaful insurance service has been added to the existing offer.

Takaful insurance is based on Shariah principles, and its operations are carried out in compliance with the Supreme council of Ulemas (CSO). In an environment such as Morocco's, with its deeply-rooted religious tradition and culture, one might expect such an offering to be an immediate success. However, it has to be said that this service is struggling to establish itself. A number of obstacles seem to stand in the way of this type of participative insurance, as opposed to the traditional insurance offered by traditional organizations (insurance companies and mutual insurers).

This raises the following question : how can Takaful insurance services complement the traditional services offered by traditional insurance companies ?

The aim of this article is to compare the insurance offered by traditional companies with that offered by islamic banks, in order to determine the extent to which Takaful insurance complements the insurance offer. The interest of this research is to complete the relatively scarce literature on the subject of islamic insurance.

Keywords : Conventional insurance, Takaful, Morocco, islamic banks, SWOT analysis.

Introduction

Dans un contexte de crise financière et de questionnements sur les valeurs morales, de plus en plus d'individus s'orientent vers des investissements à connotation éthique et en accord avec leurs croyances religieuses, notamment en s'engageant dans le domaine de l'économie islamique. Une alternative islamique à l'assurance conventionnelle connue sous le nom de Takaful, a vu le jour après l'émergence de la finance islamique, la première compagnie d'assurance islamique ayant été créée en 1979 par la Sudanese Islamic Insurance Company au Soudan. Cette forme d'assurance, élaborée par des érudits islamiques (fuqahas), s'inspire de principes islamiques, de l'entraide, de la contribution volontaire et adopte un modèle mutualiste. Les caractéristiques spécifiques de l'assurance Takaful, son unicité en tant que participants assurés et assureurs, sa dimension sociale et solidaire, ainsi que sa conformité à la charia, lui confèrent une place singulière dans le secteur financier.

Au Maroc, un pays caractérisé par une culture traditionnelle et religieuse, l'assurance Takaful revêt une importance particulière. En tant qu'alternative "charia compatible," elle cherche à remédier aux principaux défauts de l'assurance conventionnelle. En éliminant l'aléa (Gharar), l'usure (Riba), la spéculation et l'enrichissement injuste (Maysir), et en évitant les investissements illicites (haram), l'assurance Takaful offre une solution répondant aux besoins des individus conformes à la charia. La création et la séparation des fonds, ainsi que la redistribution équitable des excédents, renforcent son caractère mutuel et solidaire.

L'assurance Takaful peut être proposée soit au sein d'une compagnie d'assurance conventionnelle dotée d'un guichet islamique (Takaful Windows), soit au sein d'une compagnie Takaful pure. Différents modèles juridiques, tels que le modèle Moudaraba, le modèle Wakala, le modèle hybride, et le modèle Waqf Takaful, jouent un rôle crucial dans la gestion des fonds des participants, la rémunération de l'opérateur et la distribution des excédents.

Au Maroc, les banques participatives ont fait leur apparition en 2017, ouvrant ainsi une nouvelle ère dans le secteur financier du pays. Les premières banques participatives, telles que Bank Assafa, Umnia Bank, BTI Bank, et Bank Al Yousr, ont choisi de s'associer à des leaders internationaux de la finance islamique. Toutefois, pour compléter efficacement l'écosystème de la finance participative, l'introduction de l'assurance Takaful s'avère indispensable, car elle représente l'un des piliers de ce système financier.

Cet article explore le concept de l'assurance Takaful, son fonctionnement, et les différences fondamentales avec l'assurance conventionnelle à travers l'analyse SWOT.

Il examine également les modèles juridiques du Takaful, tels que le modèle Moudaraba, le modèle Wakala, le modèle hybride et le modèle Waqf Takaful, qui ont une incidence sur la redistribution des excédents, la rémunération des opérateurs, et la gestion des fonds des participants. En outre, il aborde la nécessité de l'introduction de l'assurance Takaful au Maroc, en particulier dans le contexte des banques participatives qui ont émergé en 2017. Cette étude vise à éclairer les principes et le fonctionnement de l'assurance Takaful.

L'assurance islamique, communément appelée « Takaful », est une composante relativement récente et dynamique du marché de l'assurance dans le monde, bien que ses racines remontent à plus de 1400 ans. Le terme « Takaful » est dérivé de la racine « Kafala », qui évoque des notions telles que la « garantie » et la « responsabilité partagée », reflétant ainsi les origines coopératives de cette approche vis-à-vis de la gestion des risques. Les origines du Takaful peuvent être retracées dans les pratiques anciennes des tribus arabes, où il était de coutume que ceux ayant causé du tort à des membres d'une autre tribu indemnisent les victimes ou leurs héritiers. Ce principe a été étendu à divers domaines de la vie, y compris le commerce maritime, où les participants contribuaient à un fonds destiné à venir en aide à un groupe confronté à des problèmes lors de voyages en mer. Toutefois, il n'est apparu sous sa forme moderne de compagnie Takaful qu'en 1979, avec la création de la première entreprise Takaful au Soudan.

I. Définition et fonctionnement de l'assurance Takaful :

1.1 Définition de l'assurance Takaful :

1.1.1 Définition étymologique :

Selon Stéphane Choisiez (2012), dans son article l'assurance TAKAFUL : « Le Takaful, traduction littérale du contrat d'assurance, s'inspire du mot Kafala-étymologiquement signifie (se garantir), et s'articule autour d'un système mutualiste de garantie de risques ».

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

1.1.2 Définition de l'AAOIFI (Norme 26) :

« L'assurance islamique est un accord entre un groupe de personnes contre des risques spécifiques imprévisibles qu'ils peuvent confronter. 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 ».

1.1.3 Définition de l'IFSB :

Le Takaful est l'alternative islamique à l'assurance conventionnelle et existe dans ses formes vie (couverture des personnes) et générale (couverture des biens). Il est basé les concepts de solidarité mutuelle... (Islamic Financial Services Board, 2009).

1.2 Fonctionnement du Takaful :

Le système Takaful fonctionne sur la base d'une séparation de deux entités : Les adhérents où assurés et le gestionnaire du fonds ou apporteur de capital.

Le fonds des adhérents :

Dans le système d'assurance Takaful, l'assuré (l'adhérent) verse une cotisation à un fonds. En contrepartie de cette cotisation, les membres du fonds, les autres adhérents, acceptent de supporter collectivement le risque.

C'est le fonds des adhérents qui collecte les primes et paie les sinistres. A la fin de l'exercice, les surplus qui ne sont pas conservés comme provisions techniques sont remboursés aux adhérents ou versés sous forme de zakat (impôt islamique, constituant une des cinq obligations de l'Islam) à une institution charitable.

Le gestionnaire du fonds :

C'est le gestionnaire du fonds qui apporte le capital nécessaire à la création et à la solvabilité de la société. Les déficits éventuels du fonds sont renfloués par le gestionnaire. La rémunération du gestionnaire du fonds peut se faire sous deux formes :

La Wakala qui peut être assimilée à un contrat d'agence. Le gestionnaire reçoit un montant déterminé à l'avance pour gérer le fonds. Ce montant est prélevé à partir des primes collectées par le fonds.

La Moudaraba qui est une association du gestionnaire du fonds aux bénéfices réalisés par le fonds (ATLAS MAG, 2012).

1.3 Les principaux intervenants dans l'opération Takaful :

L'opération d'assurance Takaful implique plusieurs acteurs clés, notamment les adhérents, un opérateur, des actionnaires, un conseil de supervision sharia, et un opérateur Retakaful, tout en étant encadrée par des organismes internationaux indépendants, tels que l'AAOIFI et l'IFSB.

Les adhérents, également connus sous diverses désignations telles que participants, sociétaires, souscripteurs, bénéficiaires ou assurés, sont des individus ou des entités qui, quelle que soit leur conviction religieuse, ont volontairement accepté de se soutenir mutuellement en adhérant aux termes du contrat d'assurance Takaful.

Les opérateurs, qui ne détiennent pas les fonds Takaful, jouent un rôle essentiel en tant que gestionnaires des risques. Ils peuvent être des personnes physiques ou morales, quelles que soient leurs croyances religieuses, à condition de respecter les clauses contractuelles régissant l'opération Takaful.

Les actionnaires peuvent être présents tant dans le fonds de l'opérateur que dans les investissements réalisés par les adhérents. Ils peuvent être des individus ou des entités, musulmans ou non.

Le Conseil de Supervision Charia, également connu sous le nom de comité religieux, scholars ou Charia Board, est chargé de veiller à la conformité de l'activité Takaful avec les lois islamiques. Il fonctionne conformément aux réglementations financières du pays hôte et est composé d'au moins trois érudits en droit et économie islamiques, possédant une solide formation scientifique. Ce comité est indispensable pour toute opération Takaful.

Enfin, l'opérateur Retakaful, qu'il s'agisse d'une personne physique ou morale, gère la compagnie Retakaful, qui fonctionne comme une forme de mutualité pour les compagnies Takaful, contribuant ainsi à la stabilité et à la gestion des risques dans ce secteur.

1.4 Les principes de l'assurance Takaful :

Comme l'explique ANSARI (2004), le système de Takaful repose sur des principes fondamentaux de coopération mutuelle, de responsabilité, d'assurance, de protection et d'assistance entre les participants, avec des contributions volontaires. Il vise à éliminer l'incertitude et le risque excessif des contrats d'assurance par le biais de dons volontaires et de la

de la définition claire des types de sinistres. Tout comme une mutuelle d'assurance, une compagnie Takaful permet de mutualiser les risques, impliquant que les membres de la compagnie sont à la fois les assureurs, étant les "propriétaires" des fonds gérés par la compagnie, et les assurés, bénéficiant en cas de sinistre .

Les souscripteurs des contrats Takaful contribuent aux fonds nécessaires pour couvrir les risques futurs et reçoivent des dividendes à la fin de l'exercice comptable sur les opérations exclusivement liées à l'assurance, dont le taux est déterminé par un conseil d'administration. En cas de résultats négatifs, ils sont tenus de recapitaliser la compagnie. Ainsi, ils sont les propriétaires des fonds collectés, tandis que la compagnie Takaful agit en tant que gestionnaire, se rémunérant par le biais de commissions. De plus, en tant qu'institution financière islamique, une compagnie Takaful doit respecter les principes de la Sharia dans la gestion de ses investissements, avec une allocation d'actifs qui comprend principalement des actions (FINANCIALISLAM, s.d.).

Le Takaful est basé sur l'interdiction de certaines pratiques par la loi religieuse islamique, notamment le Riba (intérêt usuraire), le Gharar (incertitude) et le Maysir (spéculation). Le Riba est prohibé car l'islam considère l'argent comme un simple moyen d'échange, et non comme un moyen de réaliser un profit en lui-même. Le Gharar, désignant toute vente incertaine, est également interdit, car les contrats comportant des éléments d'incertitude sont réputés nuls. Le Maysir est proscrit en raison de l'enrichissement injustifié au détriment d'autres, associé à des pratiques spéculatives et hasardeuses.

Le système d'assurance Takaful repose sur plusieurs principes fondamentaux :

- a) **Mutualisation** : Il est basé sur l'assurance mutuelle et coopérative, visant à partager les risques et à assumer collectivement la responsabilité en cas de sinistre, plutôt que de réaliser des bénéfices commerciaux.
- b) **Séparation des fonds** : Il y a nécessité impérieuse de séparer les fonds des actionnaires et des sociétaires, en effet, les actionnaires ne doivent ni profiter, ni réaliser une perte sur les opérations d'assurance.
- c) **Distribution des bénéfices** : Les bénéfices sont redistribués aux participants, avec deux options acceptables : les distribuer à tous sans exception ou les réserver à ceux sans sinistres.

Les actionnaires ne bénéficient pas des bénéfices techniques et doivent prêter sans intérêt en cas de perte QURRADAGHI (2011).

d) Evitement des actifs non conformes à la charia : selon La Tribune de l'Assurance (2007), les seuls placements admis par la loi coranique sont ceux dont la rémunération résulte d'un partage du sort entre l'investisseur et le bénéficiaire de l'investissement et dont l'activité n'est pas incompatible avec la Charia.

e) Conseil de surveillance de la Charia : les entreprises de Takaful sont souvent supervisées par un conseil de religieux qui veille à ce que toutes les opérations soient conformes aux principes islamiques CHARBONNIER (2010).

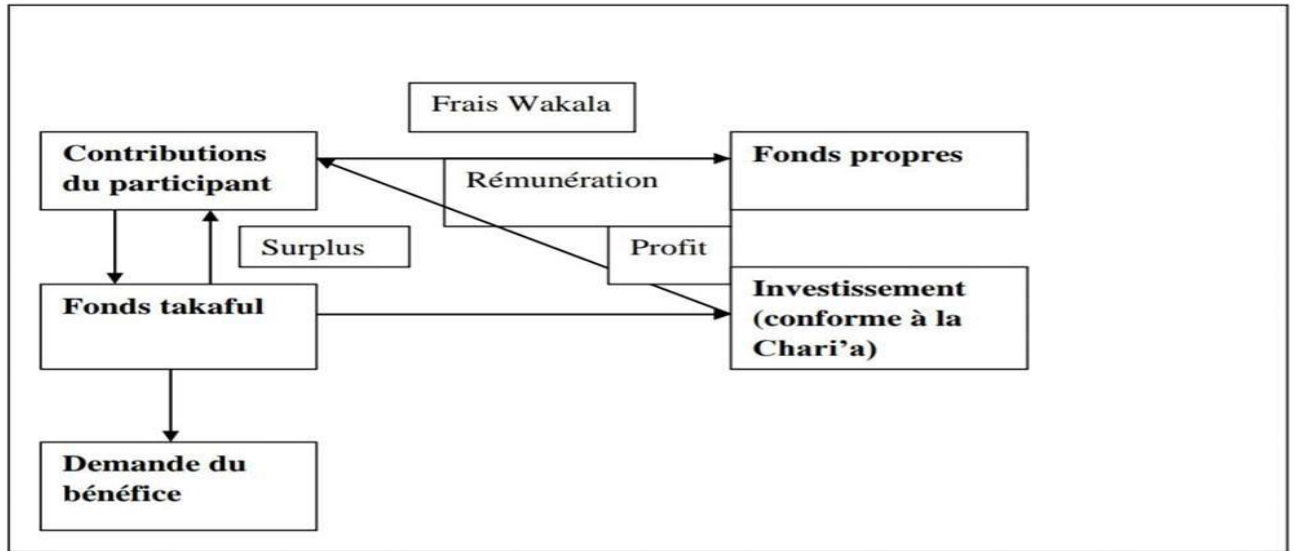
II. Les modèles de l'assurance Takaful :

La structure de base d'une entreprise Takaful est conçue par l'opérateur Takaful, et la principale préoccupation en matière de réglementation concerne la rémunération de l'opérateur pour la gestion du fonds des participants. Il n'existe pas de modèle d'exploitation unique pour les produits d'assurance Takaful, car chaque pays adopte son modèle préféré. Les modèles se distinguent principalement par la répartition des fonds entre les participants et l'opérateur Takaful. Les modèles les plus couramment utilisés sont Moudaraba, Wakala, et un modèle hybride combinant les deux. On trouve également le modèle Waqf, principalement développé au Pakistan et en Afrique du Sud.

2.1 Modèle Wakala :

Dans ce modèle, comme le souligne EL MARZOUKI (2023), l'opérateur Takaful (Wakil) agit en tant que simple gestionnaire du portefeuille des risques en contrepartie d'une commission convenue au moment de la signature des contrats avec les participants et prélevée de leurs contributions. Cette commission peut être forfaitaire ou en pourcentage des fonds gérés. Alors que les excédents techniques sont redistribués aux participants. Ce modèle est adopté notamment dans les pays du Golf.

Figure N°1 : Modèle Wakala de l'assurance Takaful



Source : www.dummies.com/how.to/content/takaful-funds-in-islamic-finance.html

2.2 Modèle Moudaraba :

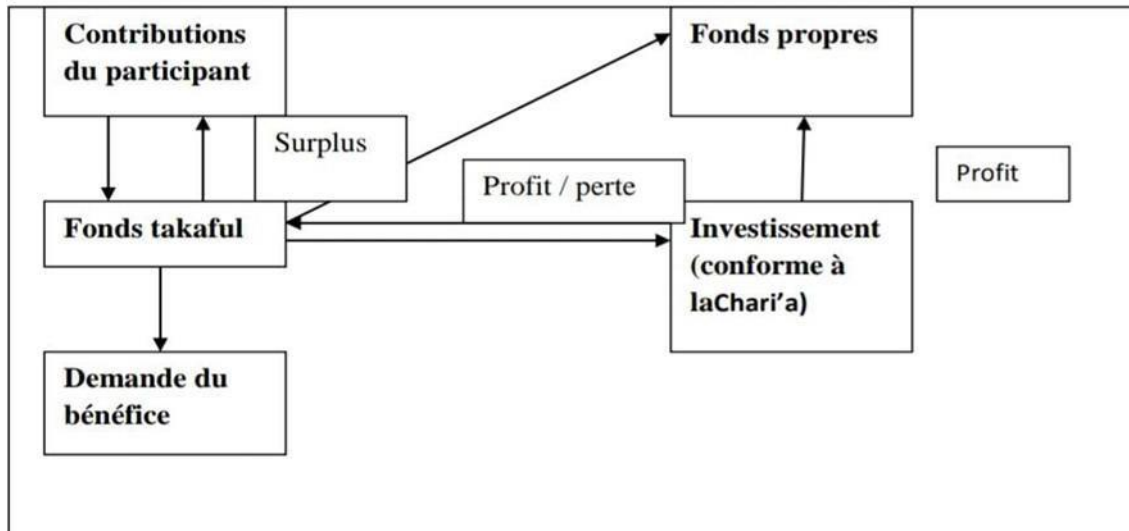
La Moudaraba est définie comme un contrat de financement dans lequel une partie appelée « Rab Al Mal », associée et apporteur de fonds, met à la disposition d'une autre partie appelée Moudarib (Investisseur) des capitaux que cette dernière s'engage à fructifier par son savoir-faire dans l'intérêt des deux parties EL HAZZOUNI (2011).

Le modèle Moudaraba dans l'assurance est une adaptation du contrat commercial islamique utilisé notamment dans le domaine bancaire, cette technique prône le partage équitable des risques et des bénéfices, entre l'opérateur Takaful et les participants.

L'opérateur Takaful gère le fond en échange d'une part de l'excédent en matière de souscription et une part des bénéfices de l'investissement ce qui l'incite à se montrer efficace en termes de souscription et de placement.

De plus un contrat précis comment les gains générés par les investissements seront répartis entre l'opérateur Takaful et les participants (après déduction de toutes les charges techniques, frais de gestion).

Figure 2 : Modèle Moudaraba de l'assurance Takaful



Source : www.dummies.com/how.to/content/takaful-funds-in-islamic-finance.html

2.3 Modèle hybride :

La majorité des récentes compagnies d'assurance Takaful au Moyen Orient et en Malaisie, ont adopté un modèle dit hybride NEHMÉ (2015). Ce modèle est une combinaison des modèles Moudaraba et Wakala.

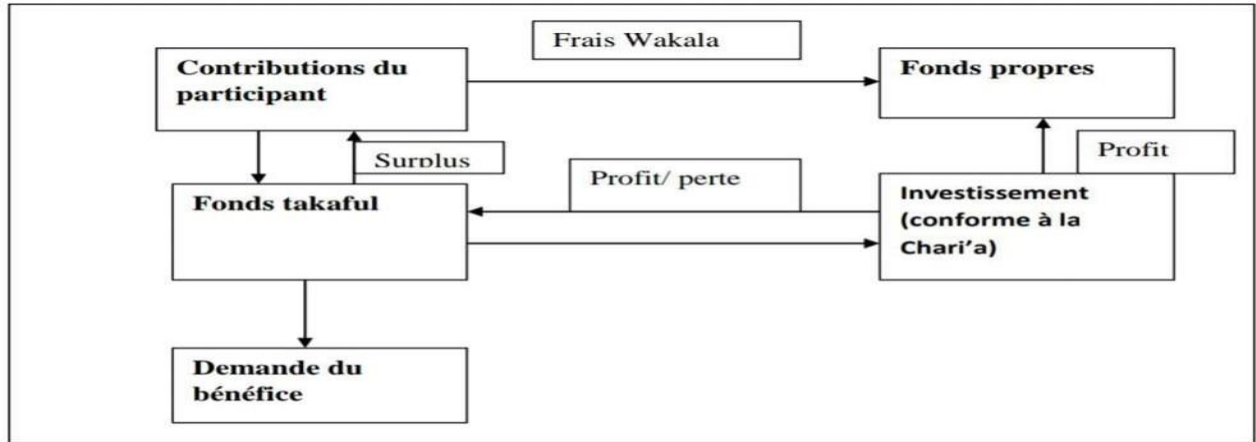
Dans ce modèle l'opérateur signe deux contrats avec les participants :

Tout d'abord, un contrat Wakala en tant que gestionnaire/mandataire (Wakil) des fonds avec une rémunération sur un pourcentage des contributions.

Ensuite, un contrat de Moudaraba en tant qu'entrepreneur (Moudarib) afin d'investir les contributions des participants avec rémunération qui sera fondée sur les surplus.

Certaines autorités de réglementation financière et des organisations internationales telles que l'AAOIFI recommandent le modèle hybride, car il permet de tirer parti des points forts des deux modèles : Wakala pour la gestion technique et Moudaraba pour l'investissement.

Figure N°3 : Modèle hybride l'assurance Takaful



Source : www.dummies.com/how.to/content/takaful-funds-in-islamic-finance.html

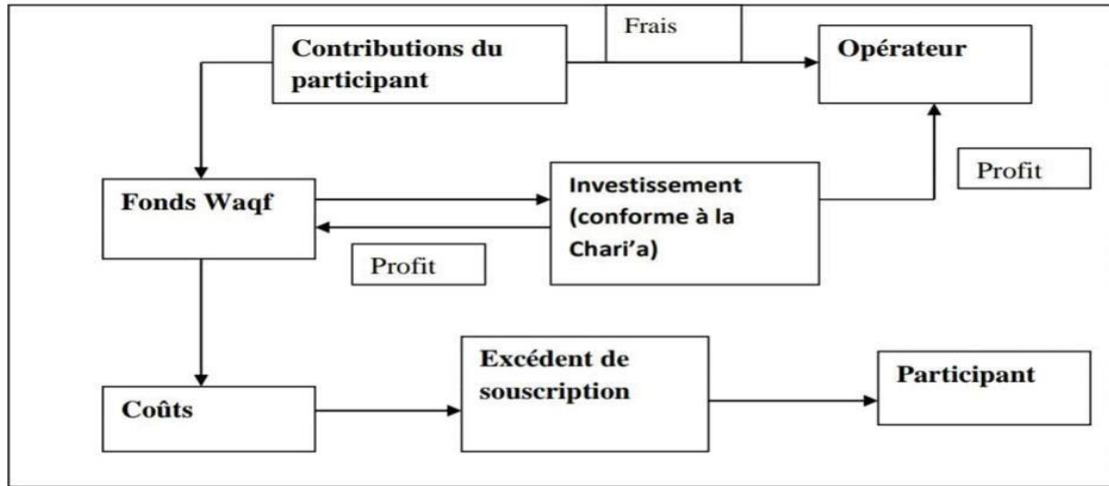
2.4 Modèle Waqf :

Comme indiqué dans *Le Takaful : un nouvel axe de développement de la Finance Islamique* (2015), le modèle Waqf Takaful ceci est un peu différent, l'opérateur doit créer un fonds Waqf au sein du fond Takaful dont il sera le gestionnaire du fond Waqf.

L'opérateur versera pour cela une contribution initiale et renoncera à ses droits de propriétés ensuite les assurés verseront une partie de leurs contributions en tant que donations (tabaruu) se rapprochent ainsi des principes d'entraide et de charité du droit musulman et qui sont ensuite utilisés pour régler les sinistres.

Le fond Waqf a trois objectifs principaux : le premier st d'accorder une assistance financière à ses membres en cas de pertes, le deuxième l'extension des avantages aux participants dans le respect du principe Waqf et le troisième éventuellement faire un don à des organismes de bienfaits approuvés par le Charia Board.

Figure N°4 : Modèle Waqf de l'assurance Takaful



Source : www.dawoodtakaful.com/takaful/wakalawaqf.php

III. La structuration des produits Takaful :

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

3.1 Takaful général :

Selon l'ACAPS (2021), Assurance Multirisque bâtiment : vise à couvrir les risques liés au bâtiment tels que les risques d'incendie, les dégâts des eaux et le bris de glace, que ce bâtiment soit utilisé à des fins résidentielles, commerciales ou autre et à condition que l'activité exercée soit conforme à la charia et à la loi marocaine.

Assurance Multirisque bâtiment pour la finance participative : Ayant fait objet d'un financement participatif, ce contrat couvre principalement les dommages causés à la construction assurée contre les risques d'incendie, les dégâts des eaux et le bris de glace, que la construction soit utilisée à des fins résidentielles, commerciales ou autre et à condition que l'activité exercée soit conforme à la charia et à la loi marocaine.

3.2 Le Takaful familial :

Le Takaful familial GUSTINA (2013) quant à lui est l'équivalent islamique à l'assurance de personnes classique (vie), il 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 épargne, Takaful prévoyance et Takaful santé.

3.2.1 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.

3.2.2 Takaful épargne :

Le Takaful épargne 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 une épargne afin d'éviter une diminution brusque de leur niveau de vie suite à leur départ à la retraite, comme permet de constituer une épargne pour la poursuite des études.

3.2.3 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.

IV. Différence entre assurance classique et le Takaful :

Examinons ensemble les forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'assurance classique par rapport à l'assurance Takaful. Cette analyse SWOT permettra de mieux comprendre les avantages et les défis de chaque modèle dans le paysage financier contemporain.

Figure 5 : Assurance classique



Source : Réalisé par nos soins

Forces :

- Variété de protections : l'assurance offre une vaste gamme de couvertures, notamment en matière de santé, de biens, de responsabilité civile, etc.
Il s'agit donc d'une solution complète pour répondre à l'ensemble des besoins d'assurance de sa clientèle.
- Services d'assurance personnalisés : l'agence fournit des services d'assurance personnalisés tant pour les entreprises ainsi que pour les particuliers, garantissant ainsi une couverture adaptée à leurs besoins spécifiques et assurant une protection adéquate.
- Conseil d'expert : l'équipe de l'agence est composée de professionnels de l'assurance compétents et expérimentés, offrant des conseils spécialisés sur la gestion des risques et le choix de la couverture la plus appropriée.
- Solide expérience et historique : elles ont souvent une expérience et un historique de gestion des sinistres, ce qui rassure les clients.

Faiblesses :

- Clientèle restreinte : étant une agence d'assurance récente, il peut prendre du temps pour développer une base de clientèle solide, pouvant potentiellement influencer sur les revenus et la rentabilité.
- Respect de la réglementation : les agences d'assurance sont tenues de respecter des directives réglementaires strictes et des normes de conformité, ce qui peut entraîner des retards et des coûts considérables.
- Complexité dans le traitement des réclamations : le processus de gestion des sinistres peut être long et complexe, ce qui entraîne l'insatisfaction des clients et a un impact négatif sur la réputation de l'agence.

Opportunités :

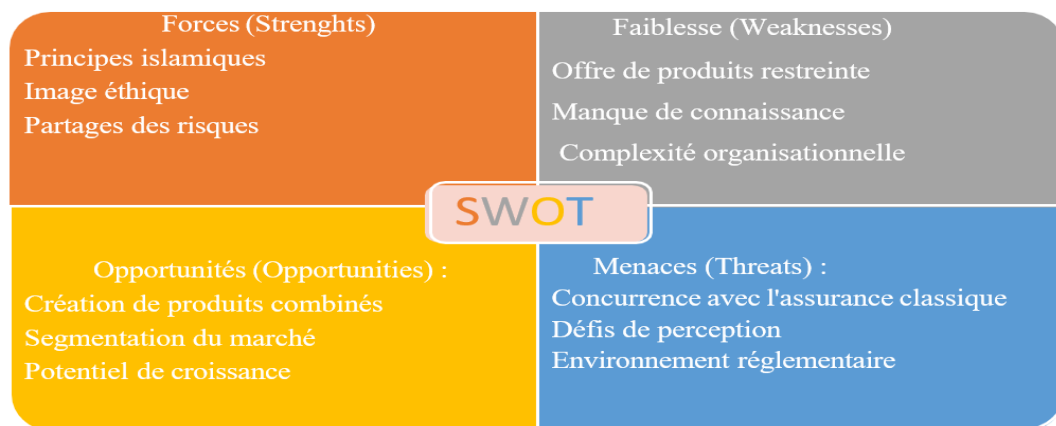
- Augmentation de la demande d'assurance : en raison d'une sensibilisation accrue à la gestion des risques, les particuliers et les entreprises recherchent de plus en plus une couverture d'assurance. L'agence peut profiter de cette tendance en exploitant un marché croissant.
- Collaborations : l'agence peut établir des partenariats avec d'autres entités telles que les banques et les courtiers, afin d'accroître sa portée et d'élargir son éventail de service. Cela peut entraîner une augmentation des revenus et attirer une clientèle plus vaste.
- Intégration technologique : l'agence pourrait adopter des outils modernes comme les

portails en ligne et les applications mobiles afin d'offrir davantage de la facilité et d'accessibilité à sa clientèle. Cela peut aider à attirer des clients prudents et rationaliser les procédures tant pour les clients que pour l'agence.

Menaces :

- Ralentissement économique : les instabilités économiques peuvent affecter les clients de l'agence, les incitant à réduire leurs dépenses en assurance, ce qui pourrait se traduire par une diminution des revenus.
- Catastrophes naturelles : des phénomènes tels que les ouragans, les tremblements de terre et les inondations peuvent générer d'importantes demandes d'indemnisation, entraînant une pression financière sur l'agence.
- Concurrence accrue : pression concurrentielle croissante de la part de nouveaux acteurs numériques et de startups innovantes.

Figure 6 : Assurance Takaful



Source : Réalisé par nos soins

Forces :

- Principes islamiques : le modèle Takaful est basé sur des principes éthiques conformes à la Charia attirant un segment spécifique de clients accordant de l'importance à ces valeurs.
- Image éthique : le Takaful est souvent perçu comme plus éthique : se base sur la rentabilité, l'équité et la responsabilité sociale par rapport à l'assurance conventionnelle, ce qui peut attirer des clients soucieux des questions morales et éthiques.
- Partage des risques : la mutualité et les principes de partage des risques du Takaful peuvent privilégier un sentiment de solidarité parmi les participants, renforçant ainsi la fidélité et la confiance.

Faiblesses :

- Offre de produits restreinte : la diversité des produits Takaful peut être restreinte en comparaison avec l'assurance conventionnelle, ce qui pourrait freiner la capacité de l'entreprise à répondre aux besoins divers de sa clientèle.
- Manque de connaissance : une connaissance limitée des principes du Takaful peut freiner son adoption par le grand public.
- Complexité organisationnelle : certains clients peuvent percevoir la structure participative comme compliquée, entraînant une hésitation à souscrire.

Opportunités :

- Création de produits combinés : développer des offres Takaful associées à d'autres services financiers islamiques, tels que les solutions d'investissement conformes à la Charia, pour offrir une gamme plus complète des solutions financières aux clients.
- Segmentation du marché : en ciblant des segments de marché précis tels que les familles, les jeunes professionnels ou les entrepreneurs puis concevoir des produits Takaful adaptés à leurs besoins spécifiques.
- Potentiel de croissance : avec une prise de conscience croissante de la finance islamique, le marché Takaful se développe à l'échelle mondiale, offrant des opportunités de croissance.

Menaces :

- Concurrence avec l'assurance classique : l'assurance conventionnelle représente un défi majeur pour l'assurance Takaful, qui a souvent une part de marché significative et des ressources plus importantes.
- Défis de perception : les préjugés ou les perceptions défavorables concernant la finance participative pourraient constituer un obstacle à son adoption à grande échelle.
- Environnement réglementaire : les changements dans les réglementations peuvent influencer la croissance et la structure des produits Takaful.

La réalisation d'une analyse SWOT permet de bien comprendre les forces et les faiblesses internes tout en identifiant les opportunités et les menaces externes. Cette analyse peut guider les décisions stratégiques pour capitaliser sur les forces, adresser les faiblesses, explorer les opportunités et atténuer les menaces potentielle.

Discussions :

L'assurance Takaful vient compléter l'offre de services des compagnies d'assurances traditionnelles en proposant des solutions alternatifs, répondant aux besoins spécifiques d'une clientèle soucieuse de conformité aux principes islamiques, et créant de nouvelles opportunités pour le secteur.

Contrairement à l'assurance traditionnelle, souvent perçue comme principalement concentrée sur le profit, l'assurance Takaful se base sur des principes de solidarité et de mutualisations des risques, ce qui peut attirer une clientèle qui accorde une importance particulière aux valeurs morales et sociales dans ses choix financiers.

Cette assurance favorise un sentiment d'appartenance et renforce la confiance des assurés en tant que participants.

De plus, la création de produits intégrant à la fois les services Takaful et des solutions financières islamiques comme les investissements conformes à la Charia, pourrait considérablement élargir l'offre de services. Par exemple les assureurs pourraient proposer des polices d'assurance qui non seulement couvrent les risques, mais aussi permettent des investissements respectant les principes islamiques. Ce qui offre aux clients une approche complète de la gestion des risques et l'augmentation de leur patrimoine.

Finalement, avec une demande d'assurance croissante, stimulée par une sensibilisation accrue à la gestion des risques, l'intégration des principes Takaful dans l'assurance traditionnelle peut être une réponse innovante, en développant des portails en ligne afin de faciliter l'accès aux produits Takaful.

Conclusion :

L'assurance joue un rôle primordial dans les activités économiques et sociales. C'est ce qui explique le poids et la place qu'occupe le secteur des assurances dans l'économie moderne. L'assurance au Maroc connaît une progression constante, indépendamment de la conjoncture, et le marché nationale offre déjà de belles perspectives aux assureurs.

En somme, le service d'assurance Takaful ne se limite pas à être une alternative à l'assurance classique, mais représente une complémentarité enrichissante qui répond à des besoins éthiques, communautaires et diversifiés des clients. En intégrant les principes de Takaful, les compagnies d'assurance classique peuvent non seulement élargir leur offre, mais aussi renforcer leur pertinence sur un marché en évolution rapide. Cette synergie entre Takaful et l'assurance classique pourrait transformer l'industrie de l'assurance, favorisant une approche plus inclusive et éthique qui répond aux attentes d'une clientèle de plus en plus consciente de ses choix financiers.

Nous avons conclu que l'assurance Takaful est une assurance d'un nouveau genre qui englobe les principes de l'assurance conventionnelle, les principes de l'islam et les valeurs éthiques. Elle constitue ainsi une alternative séduisante à l'assurance conventionnelle et un concurrent fort.

En évitant les principaux torts de l'assurance conventionnelle interdit par le droit musulman, l'assurance Takaful a réussi à combiner un produit moderne, compatible avec la charia et donc d'attirer une grande population musulmane. Nous pouvons également souligner un retour aux valeurs morales et religieuses, grâce à l'assurance islamique ainsi que la possibilité de souscription pour les non-musulmans. Par ailleurs le marché Takaful reste un marché limité à cause de la réglementation des lois qui se varie d'un pays à un autre.

Cet article adopte une approche principalement théorique, basée sur une analyse SWOT comparant les méthodes conventionnelles et l'assurance Takaful. Bien que cette approche permet d'identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces propres à chaque modèle, elle ne s'appuie pas sur une validation empirique, ce qui limite la généralisation des résultats.

Bibliographie :

Ouvrages :

- ANSARI, W. A., (2004), Assurance Takaful et ses applications contemporaines, Koweït.
- EL HAZZOUNI, Y., (2011), Finance islamique : Fondements, mécanismes et apports (1ère éd.)
- NEHMÉ, A., (2015), L'assurance entre loi islamique et droit positif : l'exemple des droits français et libanais, Paris : IRJS Édition
- QURRADAGHI, C. A. M., (2011), L'assurance islamique TAKAFUL, Bayane

Articles :

- CHARBONNIER, A., (2010), "L'assurance islamique", Assurances et gestion des risques, vol. 78, n°3-4, pp
- CHOISIEZ, S., (2012), "Le Takaful un contrat charia compatible", La Tribune de l'Assurance, n°175, décembre
- EL MARZOUKI, A., (2023), "Assurances Takaful et conventionnelle au Maroc : État de lieu et perspectives", مجلة أنسنة الاقتصاد, vol. 2, n°1, pp. 62-83.
- GUSTINA, N. I. A., (2013), "Analysis of demand for family takaful and life insurance : A comparative study in Malaysia"
- "L'assurance islamique gagne du terrain", (2007), La Tribune de l'Assurance, n°111, avril, pp. 44-46.

Ouvrages collectifs ou actes :

- Le Takaful : un nouvel axe de développement de la Finance Islamique, (2015), dans Table ronde sur l'intermédiation internationale (9e éd.)

Normes et documents institutionnels :

- AAOIFI, (s.d.), Norme 26 concernant l'assurance Takaful, Bahreïn : Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions.
- ISLAMIC FINANCIAL SERVICES BOARD, (2009), Guiding principles on governance for takaful (Islamic insurance) undertakings, Kuala Lumpur : IFSB.

Sites Internet :

- ACAPS, (2021), "Newsletters intermédiaires : Assurance Takaful et digitalisation", <https://www.acaps.ma/fr/l-acaps/notre-actualite/lacaps-participe-linternational-insurance-forum-de-naic-etats-unis-damerique> (consulté le 17/07/2025).

- FINANCIALISLAM, (s.d.), "Le Takaful", <http://fr.financialislam.com/le-takaful.html> (consulté le 17/07/2025).
- ATTAKAFULIA, (s.d.), "Assurance Takaful Transport marchandise", http://www.atakafulia.tn/Fr/Assurance-Takaful-Transport-marchandise_11_185 (consulté le 17/07/2025).