

MAG NEM 07527

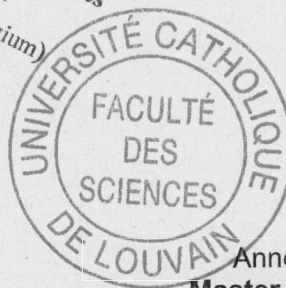
UCL

Université
catholique
de Louvain

Faculté des sciences (SC)

L'assurance vie islamique.

UCL - Université catholique de Louvain
Bibliothèque des sciences et technologies
Place Pasteur 2 - L4.02.01
B-1348 Louvain-la-Neuve (Belgium)



Mémoire réalisé par
Themelin Elodie

Promoteur
Devolder Pierre

Lecteur
Courtois Cindy

Année académique 2015-2016
Master en sciences actuarielles.

Remerciements.

Je souhaite avant tout remercier mon promoteur, Monsieur Pierre Devolder, pour m'avoir guidé dans mon travail et pour le temps qu'il m'a consacré tout au long de l'année. Je le remercie également d'avoir proposé ce sujet original qui m'a permis de m'épanouir dans mes recherches.

Je suis également reconnaissante envers Monsieur Tarik Bengarai, porte parole du CIFIE ainsi que Monsieur Ezzedine Ghlamallah, CEO de Saafi, pour les informations précises et pertinentes qu'ils m'ont transmises ainsi que le temps qu'ils m'ont consacré à travers les appels téléphoniques et les nombreux échanges de mails.

Je souhaite remercier toutes les personnes qui m'ont communiqué certaines informations sur les produits proposés actuellement par SwissLife et VitisLife.



Bibliothèque des sciences
et technologies



AVERTISSEMENT AU LECTEUR

Vous avez en main le texte d'un travail de fin d'étude. Il est l'aboutissement de réflexions menées au terme d'un programme d'études. Ce travail est une œuvre scientifique qui n'a pas été soumise à un comité d'édition.

Le texte a été jugé suffisant par un jury d'examens en vue de l'attribution d'un diplôme à son auteur : il n'engage que l'auteur.

*Le plagiat est par ailleurs sévèrement
contrôlé à l'Université catholique de
Louvain, vous devez citer vos sources.*

Table des matières.

Remerciements.....	2
Introduction.....	5
Partie 1 : Contexte historique.....	6
1. Sources du droit musulman.....	6
1.1. Les sources primaires.....	6
1.2. Les sources secondaires.....	7
2. Fondements de l'assurance dans le monde musulman.....	8
2.1. Prévention du risque.....	8
2.2. Solidarité.....	10
2.3. Naissance de l'assurance jusqu'au début du 20 ^e siècle.....	10
3. Opposition à l'assurance conventionnelle.....	11
3.1. Gharar – incertitude – aléa.....	11
3.2. Maysir – jeu de hasard- pari.....	11
3.3. Riba – usure – intérêt.....	12
3.4. Les investissements Sharia-compliant.....	13
3.5. Principe du Partage des Profits et des Pertes (les 4P ou principe des 3P).....	16
4. Les partisans à l'assurance conventionnelle.....	16
5. Apparition et développement de l'assurance islamique (takaful).....	17
5.1. Au moyen orient :.....	18
5.2. En Afrique :.....	18
5.3. En Asie :.....	18
5.4. Dans le reste du monde :.....	18
5.5. Synthèse :.....	18
6. Conclusion.....	21
Partie 2 : Gouvernance.....	23
1. Principes de base et règles pratiques.....	23
2. Modèles juridiques (assurance islamique coopérative).....	24
2.1. Caractéristiques générales des modèles takaful.....	25
2.2. Le modèle moudaraba pur.....	25
2.3. Le modèle wakala.....	28
2.4. Le modèle hybride.....	29
2.5. Comparaison des 3 modèles précédents.....	30
2.5. Le modèle Waqf.....	31

2.6. Le modèle mourabaha.....	31
3. Structure des compagnies proposant des produits Shariah-compliant.....	32
3.1. La structure en deux fonds :.....	32
3.2. Le conseil religieux.....	33
3.3. Les guichets islamiques (takafulwindows).....	34
4. Retakaful.....	36
4.1. Concepts de base de la réassurance.....	36
4.2. Pratiques du retakaful.....	37
4.3. Marché du Retakaful.....	38
4.4. Réassurance conventionnelle vs Retakaful.....	38
5. Conclusion.....	38
Partie 3 : Les différents produits.....	40
1. Assurance islamique d'épargne individuelle.....	40
1.1. « Salam Epargne et Placement ».....	40
1.2. « Amâne Exclusive Life ».....	43
2. Assurance islamique collective : takaful.....	44
2.1. Takaful et assurance conventionnelle.....	44
2.2. Takaful et mutuelle.....	46
2.3. Takaful et tontine.....	48
3. Garanties acceptées ou prohibées selon les préceptes islamiques.....	54
3.1. Conditions sur les montants versés par l'assureur.....	54
3.2. Conditions sur le risque couvert.....	56
4. Conclusion.....	58
Conclusion.....	59
Bibliographie.....	60

L'assurance vie islamique.

Introduction.

L'assurance vie islamique est une découverte pour un grand nombre de personnes (j'en faisais partie jusqu'en juillet 2015). En effet, j'ai choisi ce sujet de mémoire pour son originalité et parce qu'il a éveillé ma curiosité. De plus, je tiens à préciser que j'ai effectué mon choix avant les attentats du 13 novembre 2015 à Paris et ceux du 22 mars 2016 à Bruxelles. Cependant, ces derniers événements m'ont notamment permis de différencier de manière encore plus évidente ISLAMIQUE et ISLAMISTE. De nombreux amalgames se sont développés après ces événements tragiques mais j'espère que tout lecteur de ce mémoire prendra conscience de certaines valeurs de la religion musulmane qui ne sont pas partagées par les islamistes. Dans ce mémoire, nous pourrons observer certains impacts de ces amalgames sur le développement de l'assurance islamique en Europe et notamment en Belgique, en France et au Luxembourg.

L'assurance conventionnelle se veut indépendante de toutes croyances. Cependant, nous verrons que le Coran décrit aussi les comportements justes à avoir concernant la morale, le droit civil,... C'est pour cette raison que les musulmans ne peuvent (sauf principe de nécessité : darura) souscrire à une assurance conventionnelle. Il est cependant intéressant de remarquer que les assurances islamiques peuvent être contractées par quiconque souhaite une assurance éthique. En effet, nous verrons notamment que l'argent est considéré comme un outil afin de faciliter les échanges et l'évaluation des prix des choses réelles de la vie. De plus, les investissements doivent porter sur un actif tangible et non sur un indice boursier par exemple.

Même si dans un premier temps les assurances islamiques semblent être une assurance conventionnelle avec un vocabulaire différent et une certaine forme d'hypocrisie, il est nécessaire d'avoir une connaissance approfondie des concepts afin de remarquer les différences qui semblent alors essentielles. L'objectif de ce mémoire n'est pas d'effectuer un développement mathématique d'un produit mais de présenter clairement les caractéristiques des assurances islamiques tant au niveau de la structure des compagnies proposant des produits compatibles avec la Charia qu'au niveau des produits ou des garanties en elle-même.

La première partie aura pour objectif de présenter le contexte historique dans lequel s'est développée l'assurance islamique ainsi que la notion de risque et de solidarité selon les croyances islamiques. Ensuite, la deuxième partie analysera la gouvernance des compagnies d'assurance islamiques. Nous verrons que la structure de ces compagnies est semblable à celle des assurances conventionnelles à quelques exceptions près qui seront détaillées. Enfin, la dernière partie de ce mémoire aura pour objectif d'analyser les produits Shariah compliant présents actuellement sur le marché belge, français et luxembourgeois ainsi que l'éventuelle adaptation de l'assurance conventionnelle, de la mutuelle ou des tontines afin qu'elles soient compatibles avec les préceptes islamiques. Enfin, avant de conclure, nous présenterons les différentes garanties ainsi que les différents risques ne pouvant être couverts par ces assurances.

Partie 1 : Contexte historique.

L'objectif de la première partie de ce mémoire est de présenter le contexte historique dans lequel l'assurance islamique est née et s'est développée au cours des siècles mais principalement depuis la fin du 20^e siècle avec l'interdiction formelle de l'assurance conventionnelle. [3][1] Dans un premier temps, nous allons décrire les différentes sources du droit musulman afin de déterminer à partir de quels écrits ou de quelles sources sont dérivés les principes de vie et principes économiques musulmans. Ensuite, nous nous concentrerons sur le domaine de l'assurance avec la notion de risque et de solidarité dans le droit musulman [2] dans le but de présenter les fondements de l'assurance islamique pour ensuite présenter son apparition jusqu'à la fin du 20^e siècle. Les points 3 et 4 ont pour but d'exposer les différentes opinions sur l'assurance islamique par les croyants ou les juristes musulmans. Enfin, avant de conclure cette première partie, nous parcourrons le développement du takaful dans les différentes parties du monde comme le Golfe persique, le reste du Moyen-Orient, l'Afrique et le reste du monde. [3]

1. Sources du droit musulman.

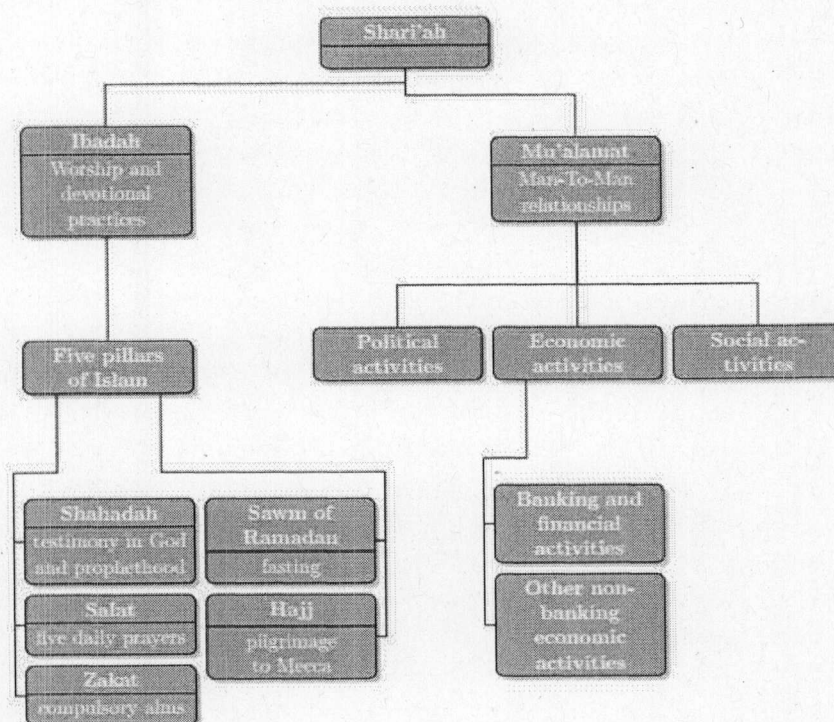
Afin de comprendre les pratiques de l'assurance islamique (vie ou non vie), il est important de connaître les sources à partir desquelles sont dérivées les réponses aux nouvelles questions. Le droit musulman s'appuie sur quatre sources principales qui constituent la Charia (Loi divine, chemin que doivent suivre les croyants) : le Coran, la sunna, l'ijmâ (consensus des savants) et le raisonnement analogique (qiyas). [2] Il faut distinguer les sources primaires et les sources secondaires. Les sources primaires sont composées du Coran et de la Sunna alors que les sources secondaires, dites dérivées, sont fondées sur la raison humaine et principalement composées des Fatwas (consultations juridiques données par une autorité religieuse à propos d'un cas douteux ou d'une question nouvelle ; décision ou décret qui en résulte (*définition du Larousse*)).

1.1. Les sources primaires.

Il faut d'abord préciser que les sources primaires sont reconnues par toutes les écoles du droit musulman.

- Le Coran reprend la parole de Dieu. Il est définitif et immuable. [1] Il comporte 114 chapitres (les sourates), soit 6236 versets dont 550 traitent de problèmes juridiques. Cependant, seulement une dizaine de versets sont liés à la finance ou à l'économie. De manière générale, le Coran établit les normes de conduite et encourage à un comportement correct.

Le Coran ne décrit pas seulement les relations man-to-god ou Ibadat concernant la liturgie et la prière ; mais aussi les relations man-to-man ou Mu'alamat concernant la morale, le droit civil et le droit pénal. [45] C'est une des raisons pour lesquelles les non-musulmans trouvent étrange le champ étendu d'application de la loi coranique. En effet, la plupart des autres religions se concentrent essentiellement sur les relations man-to-god. Il est important de comprendre que les Ibadat sont des règles strictement religieuses et immuables alors que les mu'alamat sont des questions relatives aux rapports économiques et sociaux qui évoluent avec le temps.



- La Sunna est consignée dans les hadiths du prophète Mahomet. D'après le glossaire de l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI), un hadith est « un terme signifiant littéralement « conversation » ou « récit » qui désigne les actes et paroles du Prophète qui furent d'abord transmis oralement par une chaîne ininterrompue de transmetteurs, puis rassemblés et consignés dans des recueils. Les Hadiths sont une source de règles et d'enseignements pour le musulman, ils viennent compléter et préciser le sens du message coranique. »

Selon Tarik Bengarai, porte parole du CIFIE, « dans la tradition islamique, les actes, jugements et paroles du Prophète, font aussi partie des sources primaires. Conséquence pour les savants et jurisconsultes (Faqih) de l'Islam, le Coran et la Sunna constituent ce qu'ils désignent généralement par le Texte (An-Nas), et sont de ce fait les « sources » primaires du Fiqh (*droit*) Islamique». [1]

1.2. Les sources secondaires.

Les sources secondaires diffèrent en fonction des écoles juridiques musulmanes. [3] En effet, bien que le Coran soit définitif et immuable, la société évolue et de nouveaux besoins quotidiens imposent de nouvelles règles de conduite. La Fatwa est un avis juridique émis par les jurisconsultes compétents en droit musulman. Il ne faut cependant pas confondre un avis juridique, n'ayant pas de valeur exécutoire avec un arrêt juridique (Qada) ayant force exécutoire. [3] Parmi ces outils de jurisprudence, nous pouvons citer les plus connus, c'est-à-dire le raisonnement par analogie, le consensus des savants et la ruse.

- L'Ijmaâ (ou idjma) signifie le consensus unanime des docteurs de la Loi. Le rôle de ce consensus est d'approfondir et de développer l'interprétation légale des sources

principales lors d'une époque spécifique confrontée à un problème donné. De plus, cette source secondaire est fondée sur un Hadith célèbre du prophète disant « ma communauté ne se mettra jamais d'accord sur une erreur ».

- Le Qiyas ou raisonnement par analogie permet de combiner le raisonnement humain et les éléments du Coran. Le but est donc de prendre une injonction connue, de l'appliquer à une nouvelle circonstance et de formuler une nouvelle injonction. Cependant, cette source fut dans un premier temps rejetée à cause du verset divin : « Nous n'avons rien négligé dans le Livre ».
- L'Hiyal ou l'exercice de la ruse est aussi tiré du Coran. Il s'agit d'artifices qui contournent les textes de la Charia et que les croyants musulmans considèrent comme acceptables si l'acte est une conséquence d'une intention louable et qu'il ne concerne pas un point fondamental du dogme.

Selon R. Charles, « Toute l'œuvre des hiyal (ruses), ces expédients juridiques parfaitement conformes à la lettre de la Charia, peut-être définie (comme) l'emploi de moyens légaux à des fins extralégales. Il s'agit de tourner les règles positives, sans offenser Allah (...). C'est ainsi qu'en dépit de l'interdiction coranique, l'institution du prêt à intérêt a pu se réaliser couramment par deux ventes successives – fictives mais irréprochables en la forme – intervenant réciproquement entre deux individus : le prix stipulé par le premier vendeur, et qui n'a aucune mesure avec la valeur réelle de la chose, représente le capital prêté, la différence de celui-ci avec le prix stipulé pour la rétrocession constituant l'intérêt "camouflé" ».

Notons que dans cet extrait, le contrat dont il est question porte le nom de mourabaha et sera défini ultérieurement.

2. Fondements de l'assurance dans le monde musulman.

La caractéristique principale de toute assurance, conventionnelle ou islamique, est la présence d'un risque à assurer. Nous allons donc, dans un premier temps, analyser la couverture du risque par l'assurance en Islam et définir le takaful. Etant donné la forte ressemblance entre le takaful et les mutuelles occidentales, le deuxième point aura pour objectif de montrer l'obligation de la solidarité dans la religion musulmane notamment avec le versement obligatoire de la zakat. Enfin, nous décrirons les fondements de l'assurance islamique jusqu'au début du 20^e siècle. En effet, selon certains auteurs, la première forme de mutuelle a été observée dans les tribus musulmanes de l'ancien temps avec la tradition de la dyia. [9]

2.1. Prévention du risque.

Voici une définition du risque dans l'univers de l'Islam :

« Aléa susceptible d'entraver la conduite des actions que le croyant mène, durant sa vie terrestre dans le respect des obligations lui incombant en vertu des impératifs de la Loi, en vue d'atteindre le but ultime assigné par celle-ci à tout musulman. »

Certains musulmans étaient initialement contre toute forme d'assurance jugeant que c'était aller à l'encontre des plans de Dieu (Tawakul). Cette pensée vient du fait que l'assurance en tant que

telle, n'existait pas au temps du prophète. Cependant, de nos jours, la majorité des érudits musulmans jugent que l'assurance en elle-même n'est pas haram (mauvais) car aucune action humaine ne pourra changer le désir d'Allah (même si une personne est assurée). En effet, même si une personne a contracté une assurance décès, celle-ci n'influencera pas le moment de décès choisi par Allah.

On retrouve d'ailleurs plusieurs hadiths autorisant et encourageant la prévoyance et l'entraide. [2]

- Questionné un jour par quelqu'un qui lui avait demandé s'il devait attacher son chameau ou s'en remettre à Dieu, le Prophète lui fit cette réponse : « Attache ton chameau et remets-toi à Dieu » (rapporté par at-Tirmidhî, n°2517). Ce hadith est donc relatif à la gestion des risques qui est le but de l'assurance.
- « Celui qui s'endort avec une trace d'aliments sur sa main, qu'il ne blâme personne d'autre que lui-même s'il lui arrive ensuite malheur » (à cause de piqûre d'insectes) (rapporté par Abû Dâoùd)
- « Celui qui s'endort sur le toit d'une maison sans barrière, il n'y a pas de responsabilité par rapport à lui ». Autrement dit, en cas de chute, il en assumera les conséquences. (rapporté par Abû Dâoùd, n° 5041).

Charbonnier, dans son ouvrage de 2011, *Islam: Droit, Finance et Assurance*, dresse un tableau des différentes obligations des musulmans auxquelles il associe certains risques et une éventuelle solution grâce à l'assurance.

<u>Obligations</u>	<u>Risques</u>	<u>Solutions d'assurance</u>
Epargner pour accomplir le pèlerinage.	Se trouver constamment impécunieux.	Assurance mixte. (il existe désormais des épargnes pèlerinages)
Faire en sorte que son pèlerinage se déroule de façon satisfaisante.	Maladie, accident.	Assistance voyage.
Etre inhumé en terre musulmane et, de préférence, dans un pays musulman.	Décès, en territoire non musulman.	Assurance obsèques + assistance rapatriement de la dépouille.
Financer l'éducation de ses enfants.	Décès du chef de famille.	Rente éducation.
Pourvoir aux besoins des nécessiteux.	Décès du donateur.	Temporaire décès (bénéficiaires : orphelinat, fondation,...).
Payer ses dettes.	Décès du débiteur.	Temporaire décès (bénéficiaires : créanciers).
Honorer ses engagements envers ses salariés et ses partenaires économiques.	Incendie ou catastrophes naturelles détruisant l'établissement.	Incendie, pertes d'exploitation, bris de machines.

Le terme takaful, désigné pour l'assurance islamique au sens collectif, vient du mot « kafala » signifiant la garantie mutuelle. Le takaful repose donc sur le principe d'entraide ou « ta'awun » présent dans plusieurs sourates du Coran comme précisé ci-dessus. L'assurance islamique takaful,

comme l'assurance conventionnelle se scinde en deux parties : les assurances de personnes et assurances sur la vie sont appelées family takaful alors que les assurances de dommages sont appelées general takaful.

2.2. Solidarité.

Un des cinq piliers de l'Islam qui incombe à chaque musulman est la zakat, c'est-à-dire l'impôt social purificateur (les quatre autres piliers étant shahadah : il n'y a pas d'autre dieux à part Dieu et Mohamet son messenger ; salat : la prière 5 fois par jour ; Sawm : le ramadan ; Hajj : le pèlerinage à la Mecque au moins une fois dans sa vie). En effet, chaque musulman doit donner x% de ses économies pour aider les pauvres et les nécessiteux. Elle est source de purification car elle empêche l'âme de toute avarice et promeut le sens du partage. Dès lors, elle instaure la solidarité du peuple musulman. De plus, bien que n'étant pas le but premier, la zakat favorise l'investissement car ceux-ci sont exemptés d'impôts. En effet, la zakat est considérée comme un impôt sur l'avoir et la propriété. Attention, l'assurance n'est pas considérée comme un investissement. Dès lors, un pourcentage fixe de la prime est prélevé et versé au titre de la zakat à des œuvres caritatives par exemple.

2.3. Naissance de l'assurance jusqu'au début du 20^e siècle.

A l'époque préislamique, c'est-à-dire avant le prophète Mahomet, lorsqu'un membre d'une tribu tuait un membre d'une autre tribu, soit cette dernière se vengeait en déclarant une guerre, soit ils appliquaient la coutume du diya. Elle trouve ses fondements dans l'organisation tribale et l'absence de juridiction compétente pour rendre la justice. [1] Cette coutume consiste à payer une indemnité aux héritiers de la victime. Dans un premier temps, les fonds étaient collectés après le meurtre mais ensuite, un fond spécial fut créé dans lequel les membres de la communauté versaient des dons. Cet argent était utilisé pour la diya mais aussi pour le paiement des rançons lorsqu'un membre de la tribu était enlevé par un ennemi réclamant une contrepartie. Cette étape, constitue la première forme réelle d'assurance sous la forme mutuelle.

Au temps du prophète, de nombreux risques naturels étaient déjà présents. Il était donc nécessaire de se prémunir contre les aléas climatiques tels que les tempêtes. Selon A. Rahman, les négociants de la Mecque créèrent un fonds mutuel afin de porter secours aux victimes de catastrophes naturelles durant les expéditions dans d'autres pays. Le Prophète, caravanier et commerçant, participa lui-même à un tel fonds.

Au temps du second calife Omar I^{er}, la coutume de la diya fut étendue aux corporations de métiers. Ainsi, on prélevait du salaire des soldats, au prix du sang de ceux qui mourraient au combat, une contribution définie et égale pour chaque homme, prélevée périodiquement et d'avance. [3]

A l'arrivée des occidentaux à partir du 19^e siècle, que ce soit en Afrique du nord ou au Moyen Orient, de nouvelles assurances maritimes, vie et dommages se développent sur le marché et imposent, au 20^e siècle certaines mesures législatives. En Afrique du nord, les premières compagnies d'assurances sur le marché sont d'origine française, que ce soit en Algérie (avec l'Union Incendie en 1895) ou en Tunisie (avec le Phénix Vie en 1874). Les nouvelles compagnies qui virent ensuite le jour ont en quelque sorte copié le modèle des sociétés déjà existantes. En

résumé, l'assurance se développa grâce à l'influence des colonies occidentales : les entreprises étant de nationalité étrangère ainsi que leur contrat et même les textes de réglementation. Ces sociétés n'appliquaient donc pas les préceptes de l'Islam. Bien qu'à cette époque les assurances étaient essentiellement destinées à la population étrangère et que l'indifférence des musulmans ne soulevait pas de difficultés, l'assurance Islamique est née de critiques contre l'assurance conventionnelle.

3. Opposition à l'assurance conventionnelle.

De nombreux musulmans, que ce soit des juristes professionnels, des simples croyants ou des oulémas (hommes ayant acquis le savoir fondamental dans la communauté, c'est-à-dire la connaissance matérielle du Coran et des traditions prophétiques) contestent la légitimité de l'assurance conventionnelle avec le droit islamique. Leur opposition vient essentiellement de cinq éléments contraires à la Charia présents dans l'assurance conventionnelle : le gharar ou aléa, le maysir ou jeu de hasard, le Riba ou usure, les investissements Sharia-compliant et les partages des pertes et profits. Ce sont les cinq piliers de l'assurance islamique (*Angle éco, france2, 21/01/2016*).

3.1. Gharar – incertitude – aléa.

Le gharar devrait être exclu de tout type de contrat selon les croyances musulmanes. [3][1] Autrement dit, il ne devrait pas y avoir de doute par rapport aux conséquences du contrat (ce qui pourrait se produire ou non ainsi que ce qui pourrait être obtenu ou non). L'incertitude est considérée comme la raison principale de l'interdiction des contrats d'assurance conventionnelle contemporaine. Bien que le Coran ne mentionne pas la notion de gharar, les savants ont dû faire face à cette difficulté depuis l'aube de l'Islam et se base sur les versets se rapportant au maysir (jeu) pour affirmer leur interdiction.

Selon Ismail (1997), le gharar est présent dans les contrats d'assurance à cause de l'incertitude liée aux paiements, à l'existence du risque, la période de couverture,... Nous pouvons dès lors comprendre pourquoi l'assurance conventionnelle n'est pas en phase avec les croyances islamiques. En effet, l'inversion du cycle de production de l'assurance conventionnelle implique que lorsqu'un contrat d'assurance est conclu, la prime est fixée mais l'assureur ne sait pas combien le contrat va lui coûter donc l'assuré ne sait pas combien l'assureur va lui rembourser. De plus, la base de l'assurance conventionnelle est, par définition, caractérisée par la non connaissance du moment de l'occurrence du risque ainsi que sa gravité.

Afin d'éliminer l'incertitude de tout contrat d'assurance, les primes sont remplacées par des donations. Lorsqu'un assuré fait une donation à l'opérateur, cela signifie qu'aucun retour n'est attendu. Il n'y a donc pas d'incertitude ou d'aléa car la donation a pour but d'indemniser les personnes sinistrées ce qui sera le cas avec certitude.

3.2. Maysir – jeu de hasard- pari.

Le concept de maysir est étroitement lié au gharar. En effet, la définition même de jeu de hasard implique qu'on ne connaît pas l'issue de ce jeu (gharar). [3][1] Le maysir est bien présent dans l'assurance conventionnelle. Comme précisé ci-dessus, un assuré paye un petit montant de prime

dans l'espoir d'avoir un gain plus important. Le concept de maysir est abordé à plusieurs reprises dans le Coran :

- Dans un premier verset de la cinquième sourate, l'interdiction est absolue puisque cette pratique est considérée comme une « abomination et œuvre du Démon ».
Voici le verset suivant : « Le Diable ne veut que jeter parmi vous, à travers le jeu de hasard, l'inimitié et la haine, et vous détourner d'invoquer Allah et de la Salat ».
- Dans un deuxième verset, Dieu émet un jugement un peu plus nuancé admettant que comme le vin, le jeu de hasard comporte un avantage et un inconvénient mais que « le pêché est plus grand que leur utilité » et que donc il vaut mieux éviter cette pratique.

Cette interdiction, empêchait déjà à l'époque de vendre un esclave en fuite car cela impliquait une part de jeu et on pouvait éventuellement être dans l'incapacité d'honorer le contrat (il en va de même avec les poissons qui ne sont pas encore pêchés,...).

3.3. Riba – usure – intérêt.

Parmi les trois interdictions citées jusqu'à présent, le riba est, selon moi, celle la plus difficile à expliquer et est capitale pour l'assurance. Le riba est désigné comme « tout avantage ou surplus qui sera perçu par l'un des cocontractants sans aucune contrepartie acceptable et légitime du point de vue du droit musulman, dans le cadre d'un prêt ou d'une vente à terme de monnaies ou d'un troc déséquilibré des produits alimentaires de même nature ». [3]

3.1.1. Causes de l'interdiction :

Premièrement, selon l'Islam, l'argent n'est qu'un moyen pour définir la valeur d'un bien. C'est donc un outil, dont le but est de faciliter les échanges économiques mais qui ne représente aucun caractère productif. Si on instaure un taux d'intérêt fixe et garanti, celui-ci est, par définition, décorrélé de l'activité elle-même ce qui contredit le principe que la création de richesse s'appuie sur un actif réel et que l'argent lui-même n'a pas de source de valeur.

Ensuite, selon A. Khouildi, « la richesse ne doit pas résulter d'un enrichissement sans cause, mais doit être le fruit d'une activité et d'un effort personnel ». Il faut donc insister sur l'idée de « cause du gain » dans l'échange. Un investisseur musulman doit en continu se poser la question suivante : ai-je gagné en « dévorant » la part des autres ou grâce à ma propriété, à mon travail et à mon effort intellectuel vertueux ? Ceci permet donc d'orienter l'échange commercial et financier vers l'activité productive.

De plus, l'adoption d'un taux d'intérêt fixe contribue à la discrimination et à l'injustice. En effet, cela signifie que les personnes les plus défavorisées ne peuvent accéder au crédit.

3.1.2. Extraits des textes concernant le riba :

Il y a de nombreux versets du Coran traitant du riba. [2]

- Dans le verset 276 de la sourate 2, Dieu ordonne l'anéantissement des « profits de l'usure » et en contrepartie, encourage la fructification de l'aumône.
- Dans le verset 39, il insiste sur le bénéfice tiré du versement de la zakat contrairement à celui résultant de la pratique de l'usure. En effet, l'intérêt usuraire ne sert qu'à « accroître les bien d'autrui mais ne les accroît pas auprès de Dieu ».

Il y a aussi un hadith très connu traitant du riba qui insiste sur l'égalité de l'échange entre les parties : « Vendez or pour or, argent pour argent, grain pour grain, orge pour orge, dattes pour dattes, sel pour sel, espèce pour espèce, quantité pour quantité, de la main à la main ; et s'il y a différence de qualité, vendez comme il vous plaira, mais de la main à la main ». Cependant, il faut quand même préciser que ce hadith s'interprète différemment selon deux des écoles sunnites. D'un côté, les hanéfites affirment que si les biens se consomment par l'usage et qu'ils sont semblables, alors l'égalité absolue est requise mais si les biens ne sont pas de même nature, alors ce n'est pas nécessaire. De l'autre côté, les chaféites appliquent le texte à la lettre uniquement pour l'or, l'argent et les matières comestibles.

3.1.3. Exception :

Une seule exception est acceptée pour le Riba : l'intérêt lors de retard de paiement. Si l'intérêt n'était pas appliqué dans un tel cas, cela reviendrait à enlever toute motivation pour payer dans les temps (même si chaque musulman a le devoir d'exécuter le contrat signé, incluant aussi les paiements dans les temps). La solution est donc de prévoir une amende en cas de retard du paiement. Celle-ci doit être entièrement versée comme zakat afin de ne pas faire de profit et être conforme au Coran.

3.4. Les investissements Sharia-compliant.

Les assurances islamiques proposant des produits et des garanties compatibles avec la Charia doivent investir dans des projets halals. En effet, il est interdit d'investir dans des entreprises dont l'activité est contraire au dogme : les casinos ou maisons de jeux, les abattoirs dans lesquels les animaux ne sont pas sacrifiés selon les rites, les vignobles ainsi que les établissements proposant des boissons alcoolisées, les prêteurs sur gage, les banques proposant des produits avec intérêt, les fabriques d'armements, la pornographie, ... Il faut cependant noter que certaines de ces interdictions sont quelques fois autorisées à certaines conditions. En effet, certains projets de développement immobilier à Londres sont financés en grande partie par des fonds islamiques mais ces derniers comprennent parfois la construction d'hôtels avec des bars proposant des boissons alcoolisées. Comment faire pour qu'ils soient quand même compatibles avec la Charia ? L'angle éco (émission économique diffusée sur france2) du 21 janvier 2016 répond à cette question : « Le profit qui vient de ce bar sera reversé à des œuvres caritatives islamiques. »

3.4.1. Sukuk.

Les sukuk sont généralement considérées comme l'équivalent des obligations et des actions conventionnelles. Il existe de nombreuses formes de sukuk. En effet, certaines sont économiquement plus proches de titres de propriété, si leurs rendements sont très variables dans le temps et que leur niveau de risque est relativement plus élevé ; d'autres sont économiquement plus proches de titres obligataires, si leurs rendements sont très stables dans le temps et que leur niveau de risque est relativement plus modéré. [15]

- Définition :

Les sukuk d'investissement sont définies rigoureusement par Tarik Bengarai comme des « titres de même valeur nominale représentant des parts indivises en pleine propriété de biens, de droit d'usufruit, de services ou des actifs d'un projet déterminé ou d'une activité d'investissement privé

licite au regard du droit musulman, et ce, après le recouvrement de la valeur des sukuk, la clôture de la souscription et leur utilisation conformément à ce à quoi ils ont été émis ». [12]

Les différents sukuk proposés doivent respecter les règles suivantes :

1. Les fonds levés doivent être utilisés à des fins d'activités non prohibées.
2. Les fonds doivent financer un actif tangible.
3. Les revenus des investisseurs sont exclusivement dérivés par les loyers de leasing.
4. Les investisseurs, les porteurs du titre sukuk, ont le droit de propriété sur l'actif (l'imprimante) et sur les cash-flows générés (loyers de leasing).
5. Tous les droits dans les transactions sont clairement définis et de façon transparente.

- Différence entre sukuk et obligation/action :

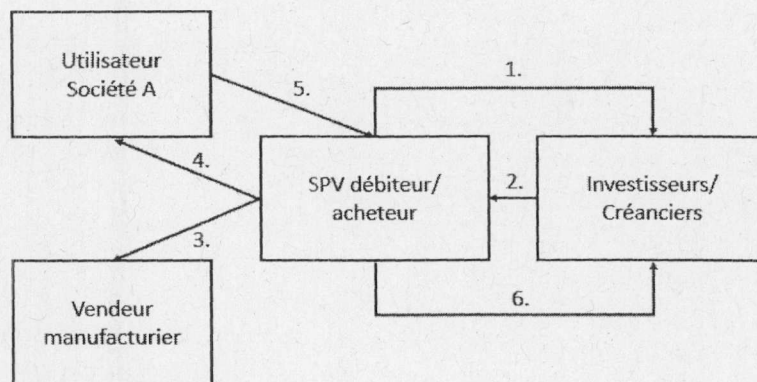
Les sukuk d'investissement se distinguent des actions et des obligations adossés à des prêts qui souffrent du riba. De plus, les sukuk sont adossés à des actifs tangibles et licites. Les souscripteurs des sukuk n'ont pas de revenus fixes mais plutôt liés à l'activité sous-jacente c'est-à-dire qui fluctue à la hausse ou à la baisse. Les obligations ne sont pas concernées par les résultats de l'émetteur alors que pour les sukuk, les souscripteurs perçoivent une part de profit mais supportent également les pertes éventuelles (principe des 3P). La dernière différence est l'échéance des obligations qui est indépendante de la fin de l'activité ou du projet financé alors que le terme des sukuk correspond généralement à la fin du projet qui est financé. [12]

<u>Sukuk</u>	<u>Obligation et action</u>
Pas de taux d'intérêt	Présence de riba (taux d'intérêt)
Actif tangible sous jacent	Pas d'obligation d'actif tangible
Pas de revenu fixe (perte ou profit)	Revenu fixe
Échéance = fin de l'activité	Échéance indépendant de la fin de l'activité.

- Sukuk Ijarah :

Il existe plusieurs types de sukuk. Etant donné que le but de ce mémoire n'est pas de détailler le fonctionnement des sukuk en profondeur, nous allons nous borner au sukuk al Ijarah (contrat de leasing) qui est le plus répandu. Avec ce genre de sukuk, les souscripteurs de ce titre sont copropriétaire de cette activité locative et, de ce fait, reçoivent un rendement lié à cette activité proportionnellement à leur souscription. [11]

Voici un schéma représentant le fonctionnement d'un sukuk al Ijarah.

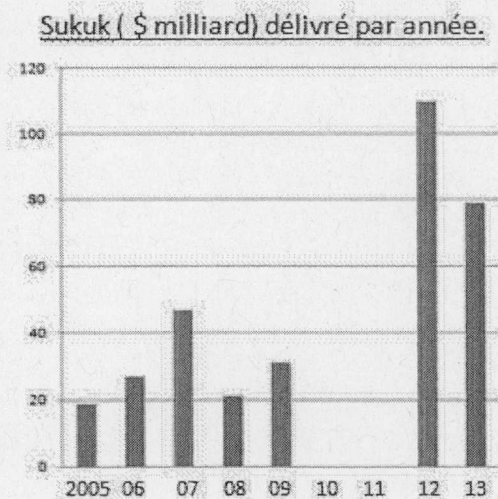


Légende :

1. SPV émet le titre de sukuk.
2. Les investisseurs achètent le titre.
3. SPV utilise le cash pour acheter l'actif du vendeur.
4. SPV entre en contrat de leasing avec la société A.
5. La société A verse des loyers périodiques de leasing au SPV.
6. Le SPV paye un coupon basé sur les loyers aux investisseurs.

- Développement des sukuk.

L'apparition des sukuk ne semble pas très claire. Voici un graphique représentant le montant total des sukuk délivrés depuis 2006. [11][12][1]



En 2014, 116.4 milliards de dollar américain ont été investis dans différents sukuk : 20% dans des sukuk du pays du golf ; 33% dans des sukuk asiatiques. L'année 2014 marque un tournant sur le marché des sukuk. En effet, certains pays occidentaux ou africains comme l'Angleterre (200 millions pounds), le Luxembourg, l'Afrique du sud et le Sénégal (100 milliards de francs) ont proposés une ou plusieurs sukuk. Le Luxembourg a proposé un sukuk ijarah de 200 millions

d'euros lié à 3 bâtiments détenus par le grand duché du Luxembourg. Par ailleurs, le Luxembourg stock exchange a mis en bourse un sukuk souverain d'un milliard de dollar américain provenant du Pakistan dont l'actif sous-jacent est la construction d'une autoroute entre Islamabad et Lahore.

3.5. Principe du Partage des Profits et des Pertes (les 4P ou principe des 3P).

La finance islamique est souvent désignée comme « participative » grâce à ce principe. [1] Il favorise le partenariat et un partage plus équitable du risque. Appliqué au domaine de l'assurance, l'assuré verse sa contribution sur un compte géré par l'opérateur. Ils partageront ensuite le bénéfice en fonction de la performance de l'actif sous-jacent de l'investissement mais ils partageront aussi toute perte à moins que celle-ci ne soit due à une négligence ou une faute grave de l'opérateur. L'assuré n'est pas impacté directement par les pertes mais si les contributions sont inférieures au montant des sinistres, l'opérateur délivre un prêt sans intérêt qui sera remboursé par les contributions futures des assurés. Les modalités de partage doivent être convenues à l'avance mais ne doivent pas spécialement être équitables (cela relève de la liberté contractuelle).

4. Les partisans à l'assurance conventionnelle.

Bien que la plupart des croyants musulmans soient contre l'assurance conventionnelle, certains musulmans sont résolument pour l'assurance conventionnelle et d'autres le sont en partie. Il faut bien comprendre que toutes les personnes contre l'assurance conventionnelle émettent les mêmes arguments alors que ceux qui sont partisans de ce système ne le sont pas pour les mêmes raisons. Voici quelques arguments donnés par ces partisans [3]:

- Les opérations d'assurance, grâce à la loi des grands nombres, perdent leur caractère aléatoire.

De plus, les compagnies d'assurance utilisent la compensation. En effet, lorsqu'un assuré a payé sa prime et ne subit pas de sinistre, celle-ci est utilisée pour payer le sinistre d'un autre assuré. Ce procédé est donc proche de celui des mutuelles (moins contestées par l'Islam).

→ Il n'y a donc plus vraiment d'incertitude.

- Le cheik M.A. Zarka justifie l'impossibilité de quantifier de façon précise le risque couvert par la métaphore suivante : « La situation ressemble à celle de l'embauche d'un gardien qui remplit une fonction connue et facilement évaluable, bien qu'on ne puisse déterminer l'utilité finale de son travail. Ce raisonnement déplace, de façon intéressante, le problème (...) d'un contrat particulier et de la relation bilatérale assureur-assuré, à l'assurance considérée dans son ensemble et sous son aspect institutionnel ».
- Un autre argument consiste à dire que ce n'est pas parce qu'un certain type de contrat n'est pas mentionné dans le Coran que celui-ci n'est pas licite. On pourrait d'ailleurs affirmer que toute absence vaut validité surtout lorsque, comme précisé précédemment, il faut faire face à un besoin nouveau.

5. Apparition et développement de l'assurance islamique (takaful).

Il faut attendre la fin des années 1970 pour voir apparaître les premières sociétés d'assurance islamique. En effet, la première compagnie d'assurance Takaful fut créée en 1979 au Soudan (sudanese Islamic Insurance Company) et se basait sur une modèle coopératif. La même année, l'Arabic Islamic Insurance Company se développa à Dubaï. Ensuite, il faut attendre 1983 pour voir la troisième compagnie d'assurance islamique au Bahreïn. L'année 1985 marque un tournant dans le monde de l'assurance islamique puisque cette année-là, l'académie du fiqh interdit l'assurance conventionnelle :

« Le conseil de l'Académie islamique du Fiqh, réuni en sa deuxième session, à Jeddah (Royaume d'Arabie séoudite), du 10 au 16 RabiulThani 1406 H (22-28 décembre 1985) :

Ayant entendu les exposés présentés par les ulémas participant à la session sur l'assurance et la réassurance ;

Ayant discuté les études présentées ;

Ayant examiné de manière approfondie la question sous ses divers aspects et formes, ainsi que ses principes de base et ses objectifs ;

Ayant examiné les décisions adoptées par les académies de Fiqh et les institutions scientifiques à ce sujet ;

Décide ce qui suit :

1. Que la formule de contrat d'assurance commerciale à versements fixés utilisées par les compagnies d'assurance commerciale comporte un grand risque (gharar) de nature à l'invalider. En conséquence, un tel contrat est prohibé du point de vue de la Chari'a'.
2. L'alternative à ce contrat est le contrat d'assurance mutuelle qui est conforme aux principes régissant les transactions islamiques et est fondée sur le principe de la charité de la coopération. Il en est de même pour la réassurance établie sur la base de l'assurance mutuelle.
3. D'inviter les pays islamiques à œuvrer en vue de l'établissement de compagnies d'assurance et de réassurance mutuelle, afin de libérer l'économie islamique de l'exploitation et de mettre fin à la violation du système que Dieu a choisi pour cette Ummah.» [3]

Cette décision entraîna un développement rapide des sociétés d'assurance charia-compatibles. En 2004, le montant de contributions takaful mondial s'élevait à 1.3 milliards de dollars. De plus, jusqu'en 2011, le taux de croissance moyen annuel était de 22% avant de se stabiliser à 14% (et un niveau de contribution de 14 milliards). Nous allons maintenant faire un tour du développement

du takaful dans différentes parties du monde : le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Asie et enfin le reste du monde.

5.1. Au moyen orient :

Plus de 55% des sièges des sociétés d'assurance islamique se situent au moyen orient. En 2007, elles réalisaient 85% des émissions. L'activité s'est surtout développée en Iran et en Arabie saoudite.

En Iran, après la révolution islamique, les sociétés économiques principales ont été prises en main par les autorités. De plus, les compagnies d'assurance occidentales étaient désormais gérées selon les règles islamiques. En 2007, l'Iran comptait une quinzaine de sociétés gérant plus de 3.500 millions \$ US, équivalent à 55% du volume de primes du marché mondial. Ce pays du Golfe connaît le taux de croissance annuelle le plus élevé (22%).

L'Arabie saoudite est l'un des pays à avoir refusé l'assurance islamique pendant longtemps proscrivant toute forme d'assurance. En 2003, l'Arabie saoudite promulguait une loi d'assurance afin que les compagnies soient conformes aux dispositions de la Loi. En 2009, une quarantaine de sociétés d'assurance s'était créée sur le territoire représentant 48% des contributions mondiales.

5.2. En Afrique :

En Afrique du nord, il n'y a peu ou pas de compagnies d'assurance islamique. En effet, en 2007, le Maroc n'en revendique aucune et seulement un réassureur en Tunisie. Sur tout le continent Africain, nous comptons une vingtaine de compagnies d'assurance Takaful seulement.

5.3. En Asie :

En Asie, la Malaisie et l'Indonésie sont les deux acteurs principaux du marché d'assurance Takaful. En 1984, la première compagnie d'assurance islamique s'est créée en Malaisie. Après quelques réglementations, cette activité s'est intensifiée faisant croître le nombre de sociétés Takaful à neuf à la fin de l'année 2008. Ce pays revendiquait 7% de part du marché mondial. De plus, la croissance du marché takaful s'élève à 10-20% alors que l'assurance conventionnelle, la croissance n'est que de 5%.

Depuis 1993, l'assurance islamique est autorisée sur le territoire indonésien. Mais en 2007, le pays ne comptait que 2 opérateurs takaful. Cependant, la plupart des autres assureurs possèdent un guichet islamique dont nous parlerons dans la suite de ce mémoire. De plus, grâce au grand nombre de musulman, leur part de marché est évaluée à 2% en 2007.

5.4. Dans le reste du monde :

Dans le reste du monde, les sociétés takaful se sont développées d'une part dans les états caractérisés par un communautarisme fort (comme l'Australie, le Royaume Uni) ou dans les havres fiscaux (le Luxembourg et les Bahamas). [1] On peut aussi noter que la Russie, avec plus de 20 millions de musulmans, a développé sa première assurance takaful en 2009.

5.5. Synthèse :

En 2001, on pouvait recenser une cinquantaine d'entreprises d'assurance dont une trentaine dans le monde arabe. En 2007, le nombre de sociétés avait augmenté à 179. Parmi celles-ci, certaines

étaient établies dans des pays non musulmans, notamment en Europe. Voici deux tableaux afin de mieux visualiser les chiffres énoncés ci-dessus (chiffres de 2007).

Régions	Nombre de sociétés	Chiffre d'affaire 2007 (US \$ millions)	Primes 2007 (%)	Efficacité relative (chiffre d'affaire/ nombre)
Pays du Golfe	72	2.560	36	35.5
Reste du Moyen - Orient	27	3.256	48	130.6
Afrique	26	246	3	9.5
Asie	47	885	12	18.9
Autres	7	Inconnu	Inconnu (=>1%)	Inconnu
Total	179	7.219	100%	---

Régions	Pays		Volume des primes	
	Nom	Nombre de sociétés	Millions (US \$)	(%)
Afrique du Nord	Algérie	1	16	ε
	Egypte	4		
	Libye	1		
	Mauritanie	2		
Reste de l'Afrique	Gambie	1	230	3
	Ghana	1		
	Sénégal	1		
	Soudan	15		
Amériques et Océanie	Bahamas	1	ε	ε
	Trinidad et Tobago	1		
	Australie	1		
Asie	Bangladesh	6	885	12
	Brunei	4		
	Indonésie	6		
	Malaisie	9		
	Pakistan	5		
	Singapour	3		
	Sri Lanka	2		
	Thaïlande	4		
Europe	Luxembourg	2	ε	ε
	Royaume Uni	1		
Pays du Golfe	Arabie Saoudite	38	2560	36
	Bahreïn	9		
	Emirats arabes unis	9		
	Koweït	13		
	Qatar	3		
Reste du Moyen-Orient.	Iran	16	3527	48
	Liban	1		
	Oman	1		
	Palestine	1		
	Jordanie	3		
	Syrie	3		
	Turquie	1		
	Yémen	1		
TOTAL	179		7219	100

Nous pouvons remarquer le grand nombre de sociétés dans les pays du Golfe alors que le chiffre d'affaire est plus important pour les pays du reste du Moyen-Orient.

Nous pouvons aussi analyser l'efficacité et la taille relative des différentes compagnies : la présence de l'Iran dans la catégorie « reste du Moyen-Orient » rehausse l'efficacité relative (triple des autres catégories).

Par ailleurs, dans le premier tableau, Charbonnier mentionne une société d'assurance islamique luxembourgeoise mais ce guichet islamique a été fermé depuis.

6. Conclusion.

Grâce à cette première partie, nous avons pu déterminer l'origine des différents préceptes islamiques appliqués au domaine de l'assurance : le Coran, la Sunna et les sources secondaires. Ces différentes sources nous ont permis de justifier la couverture du risque selon les croyances islamiques. En effet, dans un premier temps, toute forme d'assurance était proscrite pour ne pas aller à l'encontre de la volonté d'Allah. La prévention est cependant conseillée et l'assurance en elle-même ne change pas la volonté d'Allah. Nous avons d'autre part exposé l'importance de la solidarité entre les musulmans grâce à la zakat (un des 5 piliers de l'Islam).

Nous avons découvert que la coutume de la diya était le fondement de l'assurance mutuelle à l'époque préislamique. Jusqu'à la période de colonisation, l'assurance ne s'est pas développée. A partir de l'arrivée des occidentaux, ces derniers ont développés dans les différents pays notamment du Maghreb des compagnies proposant des produits conventionnels. Cependant, bien que les contestations fussent minimales, l'opposition à l'assurance conventionnelle était présente. Nous avons eu l'occasion de mentionner les 5 éléments présents dans l'assurance conventionnelle et contraires aux préceptes islamiques.

- Le gharar ou incertitude quant aux conséquences du contrat. Cet élément peut être nuancé grâce au concept de donation et plus de prime.
- Le maysir ou jeu de hasard, étroitement lié au concept précédent.
- Le riba ou usure par lequel il est interdit de recevoir une somme supérieure sans contrepartie acceptable et légitime. Il faut une part de risque dans tout investissement.
- Les investissements hallals. Il est donc interdit d'investir dans des activités contraires aux croyances islamiques (pornographie, alcool, fabriques d'armements,...). Nous avons alors défini les sukuk.
- Le principe de partage du profit et des pertes par lequel les assurés sont en droit de récupérer tout profit mais ceux-ci doivent aussi subir les conséquences d'éventuelles pertes.

Le takaful s'est réellement développé après 1985 (année de l'interdiction formelle de l'assurance conventionnelle). Nous recensons en 2007 179 compagnies d'assurances islamiques dont la plupart se situent dans les pays du Golfe (38 en Arabie saoudite) mais dont le volume des primes est maximal dans le reste du Moyen-Orient.

Maintenant que nous avons présenté le contexte historique, l'objectif est d'analyser la structure des compagnies d'assurance offrant des produits compatibles avec la Charia afin d'observer si de telles produits pourraient être proposés en Europe et plus précisément dans le paysage belge, français et luxembourgeois.

Partie 2 : Gouvernance.

L'objectif de cette deuxième partie est de présenter l'organisation des compagnies takaful. Nous allons dans un premier temps introduire les différents principes de base et règles pratiques de l'assurance islamique. En effet, nous allons présenter le but des compagnies d'assurance takaful qui est désintéressé du profit. [1] Les contrats doivent être conclus dans le but de la piété et de la foi. Ensuite, nous présenterons les cinq modèles juridiques appliqués à l'assurance coopérative : le modèle moudaraba pur [7][16], le modèle wakala [17], le modèle hybride [18], le modèle waqf [1] et la mourabaha [1]. Pour chacun des modèles, nous allons présenter graphiquement l'application au general takaful et au family takaful. Troisièmement, nous analyserons les caractéristiques spécifiques liées à la structure d'une compagnie proposant des produits compatibles avec la Charia. On retrouve donc d'une part la structure de comptabilité en deux fonds distincts, le premier dans lequel sont versées les contributions des assurés et le second contenant l'avoir des actionnaires. D'autre part, chaque compagnie doit mettre en place ou faire appel à un conseil religieux formé par d'éminents spécialistes de la religion musulmane et de ses applications dans le domaine économique. Enfin, nous introduirons la réassurance islamique ou retakaful.[38][35][3]

1. Principes de base et règles pratiques.

Le but principal des sociétés d'assurance islamique est d'offrir des « prestations d'assurance couvrant toutes sortes de risques au moindre coût, en dédommageant rapidement et sans gain ceux qui ont eu un sinistre ». Cette définition pourrait convenir aussi à l'assurance conventionnelle.

Voici une liste de règles plus spécifiques à l'assurance takaful dont certaines peuvent convenir aux mutuelles d'Europe [1]:

- L'assurance doit être considérée comme une aide désintéressée contractée dans le but de la piété et de la foi. Le contrat takaful n'est donc pas un contrat d'assurance commerciale.
- Pas d'intérêt dans les prestations octroyées.
- Utilisation de fonds conforme à la Charia : placements en actions ou en sukuk auprès des institutions financières islamiques.
- Les primes doivent être volontaires et sont considérées comme des dons afin d'encourager la coopération entre les différents membres. Ceux-ci peuvent donc être traités sur un même pied d'égalité.
- Dès le départ, les conditions de la souscription ainsi que la gestion des fonds doivent être décrites clairement.
- La participation aux résultats doit être distribuée équitablement entre chaque membre de l'association.

Les assurances compatibles avec la Charia sont proposées à tous. En effet, même si ces produits ont été créés pour satisfaire la volonté des musulmans, ce sont avant tout des placements

éthiques qui peuvent intéresser tout le monde. Nous verrons par la suite la forte ressemblance entre les mutuelles conventionnelles et les compagnies takaful. Le peu de compagnie proposant des produits Shariah-compliant vient, selon un Shariah Scholars principalement de la non connaissance du takaful par les musulmans et toute la population belge, luxembourgeoise et française. En effet, après une petite étude statistique réalisée dans le cadre d'un mémoire sur la possibilité du développement du takaful en Belgique, voici les résultats obtenus sur un échantillon de 36 personnes de croyance musulmane:

critère	Choix de réponses	résultats
sexe	Homme	16 (44,44%)
	Femme	20 (55,56%)
Age	Moins de 18 ans	2 (5,56%)
	Entre 18 et 24 ans	2 (5,56%)
	Entre 25 et 29 ans	3 (8,33%)
	Entre 30 et 39 ans	23 (63,89%)
	Entre 40 et 49 ans	6 (16,67%)
	Plus de 50 ans	0 (0%)
Avez-vous déjà entendu du takaful	Oui	10 (27,78%)
	Non	26 (72,22%)
Si le takaful était offert, seriez-vous intéressé ?	Oui si les conditions étaient identiques à celles des assureurs conventionnelles	20 (55,56%)
	Oui si les prix étaient un peu plus élevés que ceux des assureurs conventionnels	9 (25%)
	Non	4 (11,11%)
	Je ne sais pas	3 (8,33%)

Cette étude semble confirmer le constat exposé ci-dessus. De plus, la population musulmane française s'élève à environ 5 millions (il est impossible d'avoir des chiffres exacts car une loi française interdit le recensement d'une population en fonction de leur religion). Si la population musulmane connaissait l'existence du takaful, nous pouvons considérer que l'offre aurait un certain succès (sans compter les participants non croyants).

2. Modèles juridiques (assurance islamique coopérative).

Il faut distinguer l'assurance islamique sur base coopérative ou individuelle. Pour la branche d'assurance individuelle (qui n'est rigoureusement pas du takaful), les contrats se présentent principalement sous la forme de contrats similaires à la branche 23. Les contrats sur base coopérative sont conceptuellement proches du fonctionnement des mutuelles. Nous pouvons distinguer cinq modèles juridiques : le modèle moudaraba pur, le modèle wakala, le modèle hybride, plus rarement le modèle waqf et la mourabaha notamment pour les acquisitions de maisons. Ces modèles diffèrent essentiellement en fonction du mode de rémunération du gestionnaire et du prélèvement des coûts. Il faut aussi différencier les frais liés à la souscription (dédommagements des sinistres, contrats retakaful, gestion des contributions, ...) et les frais liés aux investissements. Avant d'établir toutes ces différences, nous allons d'abord établir les caractéristiques générales de tout modèle takaful.

2.1. Caractéristiques générales des modèles takaful. [4]

2.1.1. Vocabulaire

- Les Takaful Participants (TPs) sont les personnes souhaitant bénéficier d'une couverture takaful.
- Le Participants' takaful fund (PTF) ou le Participant's special account représente le fond séparé couvrant les risques (separate risk fund) ou le fond de souscription (underwriting pool).
- Le Takaful Operator (TO) désigne le gestionnaire commercial de l'assurance. Il est en charge de la gestion de la souscription et des investissements. Dans certains pays, il est obligé de délivrer un prêt sans intérêt (Qard hassan) en cas de déficit dans le PTF ce qui impose un montant suffisant sur le fond des shareholders. Ce prêt sera remboursé par les futurs profits.

2.1.2 Généralités.

Les TPs payent des primes, appelées contributions, au PTF à partir duquel on verse ensuite les compensations et sont déduits les frais opérationnels. Le montant des contributions ainsi que le montant maximal des dédommagements des sinistres sont fixés dans le contrat initial.

La première différence entre l'assurance conventionnelle et l'assurance islamique est la suivante : dans l'assurance conventionnelle, la prime payée est ensuite propriété de l'assureur alors que dans l'assurance islamique, la contribution reste propriété de l'assuré même une fois versée sur le PTF.

Les profits tirés de la souscription et de l'investissement sont normalement perçus par les assurés. En effet, ils subissent le risque de pertes et de déficits (excepté en cas de faute du gestionnaire).

2.1.3. Eléments du family takaful

Pour les assurances islamiques sur la vie, il faut ajouter un autre fond (en plus du Participants' risk fund) : le participants' investment fund (PIF) ou participant's account. En effet, les contrats d'assurance sur la vie, en plus du facteur de risque, a aussi une dimension d'épargne et d'investissement qui demande d'être traitée séparément.

2.2. Le modèle moudaraba pur. [7][16][3][4]

Un prêteur confie des fonds à un entrepreneur afin de lancer un projet et de laisser la gestion de celui-ci à l'entrepreneur. Dès le départ de la collaboration, une convention doit signifier les quotes-parts de la répartition du bénéfice. Dans le domaine de l'assurance, les assurés (rab-al-mal) apportent des fonds grâce aux donations (tabarru'). Celles-ci sont ensuite remises à l'entrepreneur (moudarib) qui doit les investir, les faire fructifier et verser les investissements aux victimes. L'entrepreneur ou opérateur est en charge de tous les investissements en retour desquels il reçoit une part du profit lié à la souscription et une part du profit lié à l'investissement. Si les investissements donnent un return négatif, seul le prêteur en supporte les conséquences. Cependant, l'opérateur peut ne pas recevoir de salaire et peut être obligé de faire bénéficier les assurés d'un Qard hassan, c'est-à-dire un prêt sans intérêt qui sera remboursé par les assurés avec les paiements des donations futures (peut-être augmentées). Le modèle d'assurance moudaraba dit pur (en opposition avec le modèle hybride) est surtout utilisé pour les produits d'assurances de

personnes pour lesquels les assurés reçoivent tous les bénéfices sans déduction des frais de gestions. Dans ce modèle, le moudarib doit donc utiliser la part qu'il reçoit des bénéfices pour payer tous les frais.

2.2.1. Inconvénients du modèle moudaraba :

Pendant les premières années où le modèle moudaraba est effectif, les réserves n'ont pas encore pu être créées ce qui implique que le gestionnaire, appelé Takaful Operator supporte beaucoup de risques. En effet, étant donné que si le montant des sinistres est supérieur au montant des contributions, un qard hassan doit être délivré aux assurés cela pourrait effrayer les potentiels gestionnaires. Dans certains cas, ils sont donc autorisés à prélever les différents frais de telle sorte qu'il ne subisse aucune perte (au pire, ils n'auront rien). Ce modèle moudaraba modifié semble toutefois moins compatible avec la Charia.

Le modèle moudaraba est rarement autorisé pour les surplus de souscription parce que ce surplus provient de l'excédent du fond des participants versé pour l'aide mutuelle. Ce surplus appartient donc aux assurés et non au gestionnaire.

De plus, si le gestionnaire reçoit une partie du surplus de souscription, sa rémunération augmente en fonction de la taille du portefeuille. Le moudarib a donc tendance à maximiser le nombre de clients ce qui n'est pas toujours dans l'intérêt des assurés.

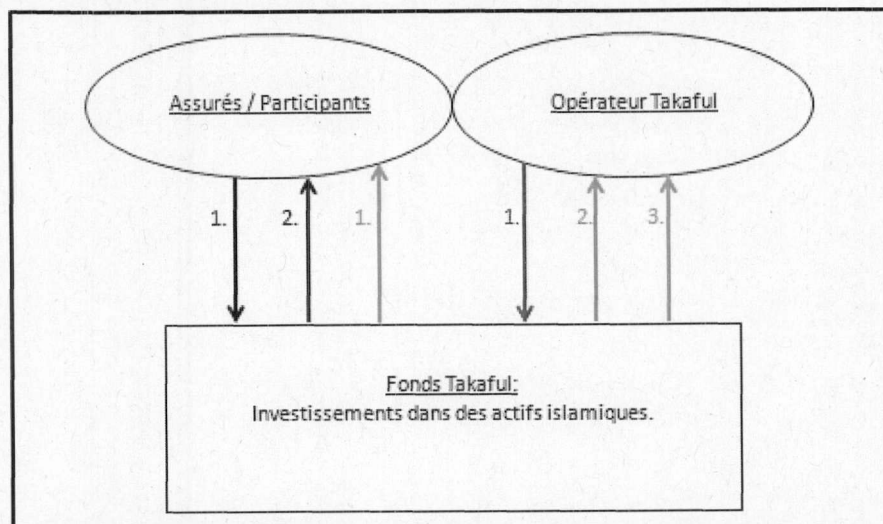
2.2.2. Applications du modèle :

Le modèle moudaraba est surtout utilisé en Malaisie depuis 1985, l'année où la première grande compagnie de takaful a été créée. Nous pouvons donc assurer la viabilité du modèle ainsi que sa rentabilité (36% de profit redonné aux assurés).

2.2.3. Spécificités du familytakaful :

Pour le family takaful, nous avons deux fonds séparés : le participant's account pour l'épargne personnelle et le participant's special account pour payer les sinistres ainsi que les frais. Une partie importante des contributions est versée dans le participant's account. Ensuite, l'entièreté des contributions est investie dans des investissements Charia-compatibles. Les profits du participant's account sont partagés entre les assurés et l'opérateur takaful. Ceux du participant's special account sont dans un premier temps utilisés pour payer les sinistres et les frais. Si il reste ensuite un montant positif sur le compte, alors il est partagé entre les assurés et l'opérateur takaful aussi. Le surplus octroyé aux assurés est versé sur le participant's account. [5] Attention : si le solde du participant's special account est négatif et pas celui du participant's account, on ne peut pas se servir de ce dernier pour apurer le déficit de l'autre.

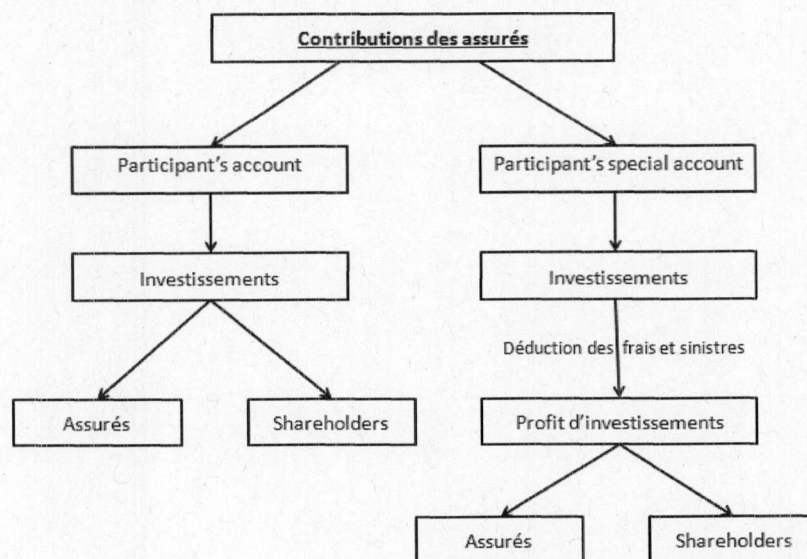
2.2.4. Schéma pour le general takaful (assurance dommage).



Légende :

1. Contributions
2. Dédommagements des sinistres
1. Part du surplus global (souscription + investissement) aux assurés (uniquement en cas de plus-value)
1. Prêt sans intérêt / Qard Hassan (uniquement en cas de déficit)
2. Part du surplus global (souscription + investissement) au gestionnaire (uniquement en cas de plus-value)
3. Remboursement du prêt sans intérêt (uniquement en cas de plus-value)

2.2.5. Schéma pour le family takaful (assurance sur la vie).



2.3. Le modèle wakala. [17][3][4]

Le modèle wakala est un modèle par lequel une personne en représente une autre en qualité d'agent afin d'accomplir certains actes. L'agent ou wakil, dirige l'entreprise. Il réunit les contributions des sociétaires et les gère moyennant un salaire fixe prélevé des fonds reçus (généralement 20 à 30% des donations ou un montant fixe absolu). Cette rémunération sert à couvrir les frais de gestions, les différentes charges, les coûts de distribution ainsi qu'une marge sur les résultats. Les assurés quant à eux, souhaitent voir leurs donations fructifiées afin d'indemniser les membres touchés par un sinistre. Les excédents techniques sont ristournés uniquement aux assurés.

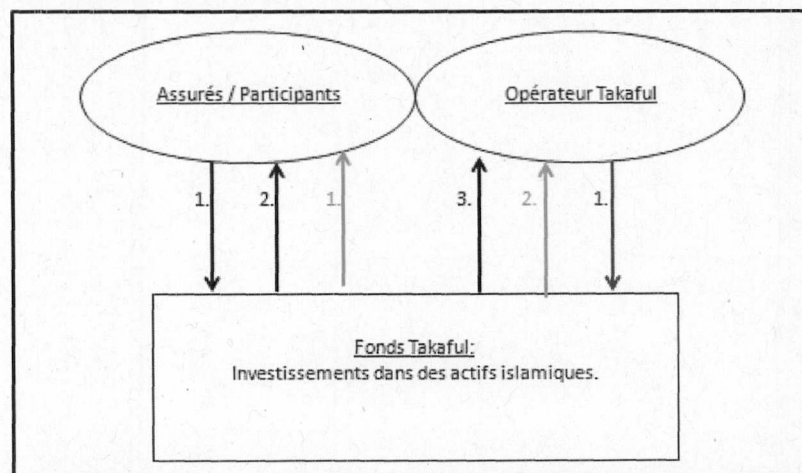
Il existe une variante du modèle wakala : le modèle wakala avec frais de performance. En effet, avec le modèle wakala, les agents reçoivent un montant indépendant de la manière dont ils gèrent le fond d'investissement. Grâce à ce modèle modifié, le wakil a un intérêt à bien gérer les investissements car il reçoit une partie du surplus. Remarquons que si la partie du salaire tirée de la part du surplus d'investissement est très grande comparée à la partie fixe, ce modèle se rapproche très fortement du modèle moudaraba décrit ci-dessus.

Notons que le qard hassan est aussi d'application dans ce modèle.

2.3.1.Applications du modèle :

Le modèle wakala est utilisé en Arabie Saoudite, en Malaisie et est même devenu obligatoire au Bahreïn. Ce modèle gagne de plus en plus de popularité grâce à la transparence des coûts comme les frais sont fixes.

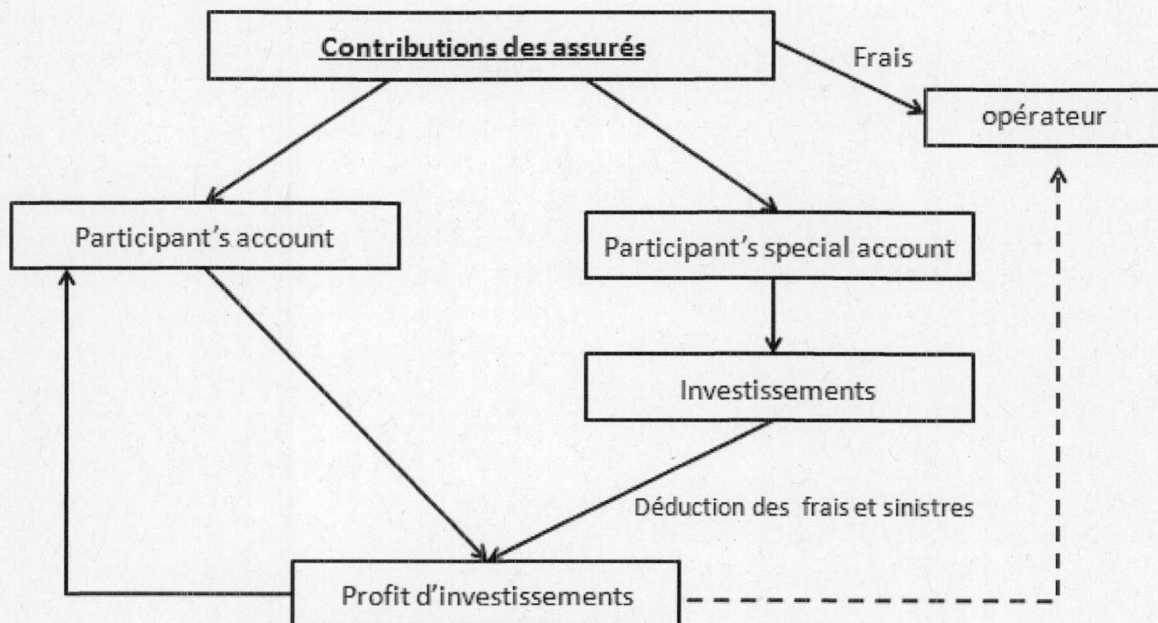
2.3.2. Schéma pour le general takaful :



Légende :

- 1. Contributions
- 2. Dédommagements des sinistres
- 1. Surplus de souscriptions et d'investissements aux assurés (uniquement en cas de plus-value)
- 3. Commission Wakala
- 2. Remboursement du prêt sans intérêt (uniquement en cas de plus-value)
- 1. Prêt sans intérêt / Qard Hassan (uniquement en cas de déficit)

2.3.3. Schéma pour le family takaful.



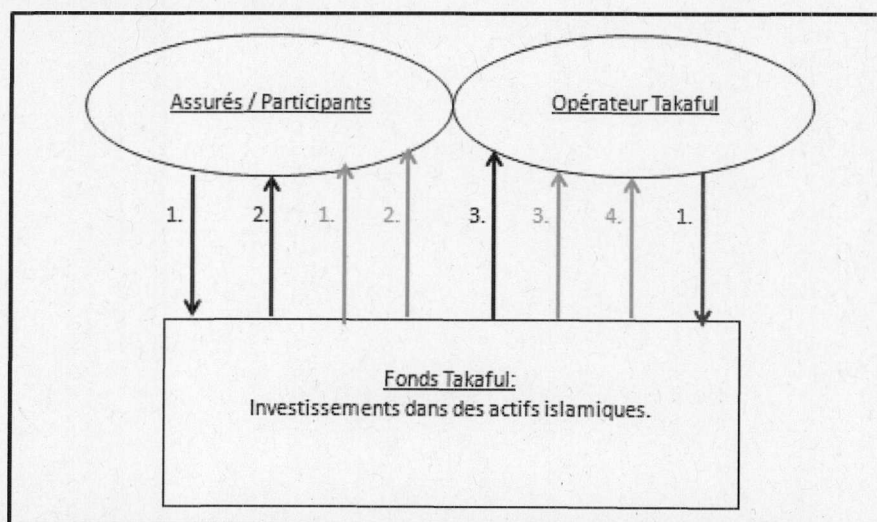
2.4. Le modèle hybride. [18][4][3]

Ce modèle hybride est le plus utilisé pour les gestions de contrats takaful sur base coopérative. Ce modèle consiste à combiner le modèle wakala pour la souscription et le modèle moudaraba pour les investissements. Les avantages des deux modèles sont donc agrégés.

2.4.1. Applications du modèle :

Le modèle hybride ou moudaraba-wakala est le modèle le plus utilisé dans le Moyen-Orient mais est appliqué dans de nombreux pays du monde entier.

2.4.2. Schéma pour le general takaful :



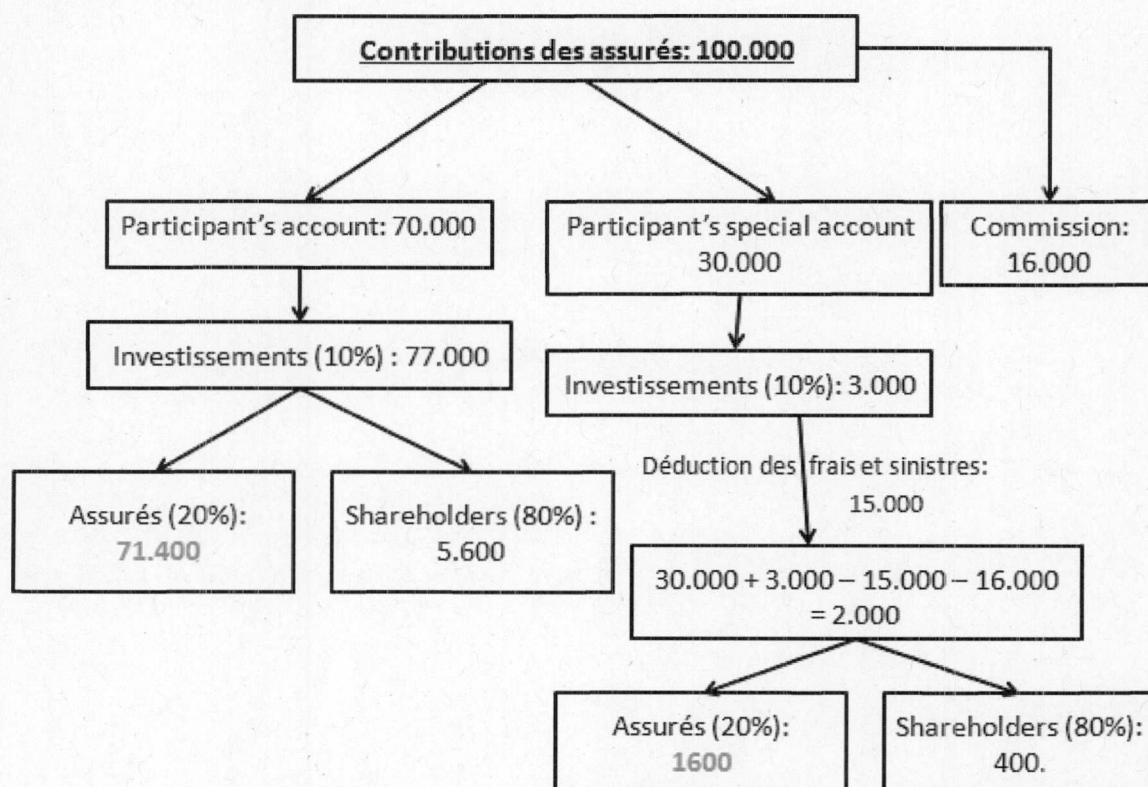
Légende :

1. Contributions
2. Dédommagements des sinistres
 1. Surplus de souscriptions (uniquement en cas de plus-value)
 2. Part du surplus de l'investissement aux assurés (uniquement en cas de plus-value)
3. Commission Wakala
 3. Part du surplus de l'investissement au gestionnaire (uniquement en cas de plus-value)
4. Remboursement du prêt sans intérêt (uniquement en cas de plus-value)
 1. Prêt sans intérêt / Qard Hassan (uniquement en cas de déficit)

2.4.3. Exemple numérique :

Voici les données :

- Montant des contributions : 100.000
- Partage PA et PSA : 70% - 30%
- Taux de partage moudaraba : 80 % (SH) – 20% (ASS)
- Commission wakala (montant absolu) : 16.000



2.5. Comparaison des 3 modèles précédents.

Voici un tableau récapitulatif reprenant les caractéristiques principales des modèles moudarabah, wakalah et hybride.

<u>Wakalah</u>	<u>Moudarabah</u>	<u>Hybride</u>
L'opérateur reçoit un salaire fixe.	L'opérateur reçoit un salaire correspondant à un pourcentage du profit.	L'opérateur reçoit un salaire fixe pour la souscription et il reçoit le pourcentage du profit pour la gestion de l'investissement.
Ce modèle est utilisé en general takaful et en family takaful.	Ce modèle est utilisé en family takaful essentiellement car le general takaful est principalement des contrats d'un an auxquels sont associés peu de profit.	Ce modèle est utilisé en general takaful et family takaful.
L'opérateur agit en tant qu'agent.	L'opérateur agit en tant qu'entrepreneur.	---

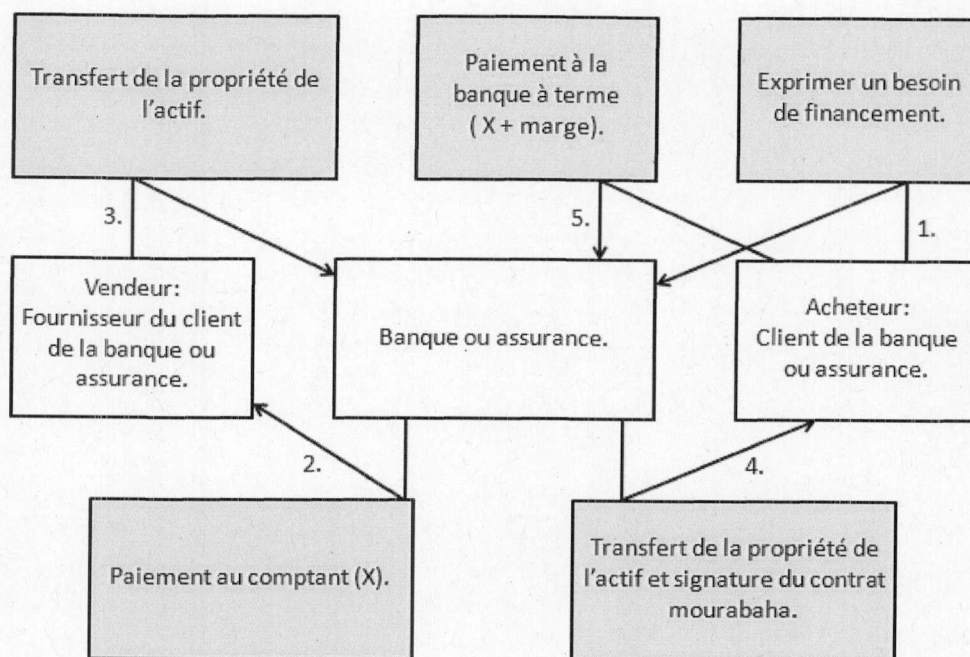
2.5. Le modèle Waqf. [1][3][4]

Les modèles cités ci-dessus ne sont pas jugés Shariah-compliant par certains sharia board parce qu'ils sont trop orientés sur le profit. C'est pour cette raison que le modèle waqf est apparu.

Le waqf est par définition une donation faite à perpétuité par un particulier à une œuvre d'utilité publique, pieuse ou charitable. Le modèle takaful basé sur le waqf consiste à donner une personnalité légale au fonds des participants. Toutes les contributions sont ainsi versées dans le fond waqf. L'opérateur est responsable uniquement de la gestion de ce fond. Cependant, pour que ce fond existe, l'opérateur ou les participants initiaux doivent fournir un capital minimum. Les bénéfices de souscriptions ne sont pas redonnés aux assurés. En effet, c'était l'argument principal pour affirmer que les modèles précédents ne sont pas Shariah-compliant puisqu'alors les contributions ne peuvent plus être qualifiées de pures donations. L'opérateur reçoit uniquement un salaire fixe. Tous les bénéfices d'investissements sont réinvestis dans le fonds.

2.6. Le modèle mourabaha. [1]

La mourabaha est un modèle qui ressemble à un crédit-bail occidental. Le commerçant achète des marchandises ou un immeuble pour un client et lui revend ensuite moyennant un bénéfice convenu dès le départ. Le client peut en prendre directement possession mais il ne sera propriétaire qu'après le paiement intégral du montant de l'achat ainsi que des frais.



3. Structure des compagnies proposant des produits Shariah-compliant.

La structure des compagnies proposant uniquement des produits compatibles avec la Charia est en grande partie similaire à celle des sociétés d'assurance conventionnelle. [3] Cependant, deux différences importantes sont observées : la structure en deux fonds ainsi que l'existence d'un conseil religieux.

Sur le marché, nous retrouvons principalement des guichets islamiques, c'est-à-dire des départements spécifiques créés au sein d'une société d'assurance conventionnelle. [1]

3.1. La structure en deux fonds :

Comme indiqué ci-dessus, la gestion est séparée en deux fonds distincts: le fonds dit « Takaful » dans lequel est versé les contributions des participants et le fonds d'investissement destiné à faire fructifier l'apport des sociétaires. Il ne peut pas y avoir de transfert d'un fond à l'autre. Il est nécessaire de mentionner que chacun de ces deux fonds doit être investi dans des projets halals. Cette obligation est stipulée dans la norme 26 de l'AOOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) : « Les comptes de la société en charge de la gestion doivent être séparés des comptes du fonds d'assurance ».

3.1.1. Le fonds takaful ou le fonds des participants :

Comme pour les mutuelles, ce fonds appartient toujours aux assurés qui versent dans celui-ci leurs contributions. Même si l'entièreté du montant versé par l'assuré est perçue par ce fonds, ce dernier est séparé en plusieurs sous-fonds ou comptes différents afin de répartir l'argent en fonction de leur objet [3] :

- Le compte technique sert à payer les indemnités ou les capitaux prévus au terme du contrat d'assurance. Ce compte est aussi utilisé pour les traités de réassurance.
- Le compte zakat permet de verser l'impôt islamique auquel tout croyant est astreint. (attention : Les investissements sont exemptés de la zakat, ce qui n'est pas le cas des contrats d'assurance.)
- Un compte de placement (en actions, sukuk, immeubles).
- Un compte spécial de sécurité (Special security fund – SSF) afin de se prémunir contre le risque d'insolvabilité de l'opérateur takaful.
- Un compte d'excédent destiné à recueillir le surplus final. En effet, lorsque toutes les indemnités ont été payées ainsi que les différents frais, l'éventuel excédent est réparti entre les assurés (et, selon le modèle, l'opérateur takaful).

3.1.2. Le fonds d'investissement.

Ce fonds est composé des dépôts des sociétaires et ne peut être utilisé pour indemniser d'éventuelles victimes. Ce fond d'investissement est toutefois utilisé pour payer les sinistres en cas de déficit du fonds Takaful auquel cas un prêt sans intérêt déduit de ce fonds doit être délivré. Ce fonds sert essentiellement à payer les frais salariaux et administratifs. Les excédents ne sont distribués qu'entre les sociétaires.

3.1.3. Application aux produits de VitisLife et SwissLife.

Vitis Life est un assureur luxembourgeois. Or, au Luxembourg, le cantonnement des actifs est obligatoire selon la loi. Cette première caractéristique de séparation des fonds est donc respectée. Cela permet notamment de mettre à l'abri les assurés en cas de faillites de Vitis Life : les créanciers n'auront pas accès au compte des assurés.

Swiss Life est un assureur français. La loi française ne rend pas obligatoire le cantonnement des actifs. Swiss Life ne pratique donc pas la séparation des fonds. Cependant, le sharia board CIFIE a autorisé la mise en vente de ce produit et a confirmé sa compatibilité avec les préceptes islamiques. En effet, les fonds d'investissements sur lesquels ont été versés les contributions sont indépendants des comptes de la compagnie d'assurance Swiss Life.

3.2. Le conseil religieux.

Selon la norme 26 de l'AOOIFI, « l'assurance Takaful est basée sur les principes et les fondements du droit musulman, ces derniers doivent être mentionnés dans les statuts de la société et dans les contrats, pour ce faire le conseil de conformité dont les avis juridiques ont force obligatoire, ainsi qu'un comité d'audit interne chargé de contrôler la conformité de l'activité de la société doivent être mis en place. »

D'après Valentine Baudouin et Kader Merbouh (2015), « L'ensemble des opérations liées à la commercialisation de ces produits doit être certifié par une entité indépendante dont l'expertise en matière de droit musulman appliquée à la banque ou à l'assurance est reconnue, plus communément appelé « Comité de Jurisconsultes Spécialisé en droit Musulman ».

3.2.1. Dispositions pratiques :

Il y a trois sortes de Sharia board :

- Le sharia board central qui dépend des autorités publiques.

- Le sharia board interne, généralement présent dans les compagnies ne proposant que des produits compatibles avec les préceptes de l'Islam.

- Le sharia board externe et indépendant consulté par les guichets islamiques afin de leur permettre de ne pas mettre en place un tel comité pour une activité considérée comme marginale par la compagnie. Les compagnies Swiss Life et Vitis Life font toutes les deux appels à CIFIE qui est un comité indépendant composé de Shariah Scholars.

La présence d'un conseil religieux est donc obligatoire mais les dispositions pratiques ne sont pas toujours uniformes. En effet, certaines réglementations imposent 3 personnes au minimum alors que d'autres se contentent d'un seul spécialiste ; l'organisme doit dans certains pays être indépendant et dans d'autres, le Sharia Board doit être interne à la compagnie. Les certificateurs sont considérés comme les meilleurs connaisseurs de la religion coranique et de ses applications, connus et reconnus par tous les musulmans. Ils doivent avoir des connaissances dans le domaine de la jurisprudence appliquée aux transactions financières. Concrètement, leur rôle est de vérifier la conformité des produits proposés ainsi que la gestion des investissements réalisés avec les donations perçues. Les décisions émises par un conseil religieux dépendent de l'école juridique musulmane de laquelle sont issus les spécialistes. Les fatwas d'un certain sharia Board peuvent donc ne pas être acceptées par un autre conseil religieux.

3.2.2. Remarques :

- Un des facteurs responsables de la faible croissance des compagnies proposant des produits d'assurance islamique est le nombre réduit de spécialistes du droit musulman et de la finance islamique. En effet, les membres des conseils religieux cumulent souvent les postes. Nienhaus a donc proposé d'obliger chaque conseil religieux d'inclure au moins un jeune spécialiste pour faciliter la succession et augmenter le nombre de scholars expérimentés.

- Le conseil religieux ne s'occupe pas de la réassurance pour deux raisons distinctes : A cause du peu de compagnies de réassurance islamique, certains assureurs takaful sont obligés de se réassurer auprès d'assureurs conventionnelles n'acceptant pas le contrôle d'un conseil religieux ; si la compagnie obtient un contrat avec un réassureur respectant les préceptes islamiques, c'est le sharia board de ce dernier qui sera responsable de vérifier la conformité avec la Charia.

3.3. Les guichets islamiques (takaful windows).

L'existence des guichets islamiques au sein d'une compagnie d'assurance conventionnelle soulève certains débats. Ils sont soumis à certaines contraintes mais apportent des avantages non négligeables à la compagnie.

3.3.1. Contraintes du guichet islamique.

Dans certains pays tels que la Malaisie ou le Pakistan, il faut être en tout point conforme avec la Loi donc l'établissement de guichets islamiques ne sont pas toujours possible. Si toutefois les guichets sont autorisés, il est nécessaire de prêter attention à certains points :

- Il faut créer une comptabilité distincte du reste de l'entreprise. Cette partie de la comptabilité doit être orientée autour de deux fonds comme précisé ci-dessus.
- Les excédents doivent être versés aux assurés comme demandé selon la Loi.

- Il faut essayer de faire appel à du retakaful ce qui est compliqué.
- Il faut mettre en place un conseil religieux.

Etant donné que le niveau des contributions sera faible au départ et qu'il faudra attendre plusieurs années avant que l'activité soit efficace, les dirigeants de la compagnie doivent étudier la faisabilité du projet avant de prendre la décision. Ce processus coûte de l'argent.

3.3.2. Avantages du guichet islamique.

Le guichet islamique permet de satisfaire les clients existants, gênés par certaines pratiques de nature haram et d'attirer une nouvelle clientèle musulmane ou non. De plus, cela permet à la compagnie de tester un marché sans avoir à supporter tous les coûts de lancement d'une nouvelle société uniquement dédiée au takaful. Si nous regardons l'exemple de l'Indonésie, plus de 20 compagnies occidentales ont créé un guichet islamique et concurrencent désormais les 2 compagnies offrant uniquement du takaful.

3.3.3. Application au produit Sharia-compliant proposé par Swiss Life.

Voici un extrait d'un échange de mail avec un employé au sein de Swiss Life chargé de la gestion des produits compatibles avec la Charia.

Question : « Je me demandais si ça ne posait pas problème aux assurés musulmans d'être clients chez vous étant donné que Swiss Life propose aussi d'autres produits qui ne sont pas conformes à la Charia. En effet, à la page 18 du contrat « Salam épargne et placement », il est inscrit : Est également exclu l'investissement dans des sociétés qui exercent de façons secondaire mais significative des activités prohibées par les préceptes de l'Islam et dont la part de revenus générée par lesdites activités excède 5% de leur revenu total. Il me semble alors qu'être client dans une compagnie qui ne propose pas que des produits halal est contradictoire. »

Réponse : « L'argent des clients musulmans souscrivant ce produit n'est pas investi chez l'assureur, mais placé en représentation des engagements en Unités de Compte du contrat, dans la (ou les) SICAV qui respectent les principes de la finance islamique. Ils sont donc certains d'avoir un investissement 100% charia compatible. Les puristes pourraient prétendre que Swiss Life gagnera de l'argent sur ces contrats. C'est évidemment le cas, mais dans le cadre d'une activité réelle (la gestion des contrats d'assurance) parfaitement compatible avec ces principes. »

Cette réflexion est possible car le produit proposé est individuel. Dans le cadre d'une mutualisation des risques, il est alors nécessaire de séparer les différents comptes.

3.3.4. Le scandale de la banque populaire Bred :

Les clients des produits compatibles avec la Charia sont en général satisfaits de la création de guichet islamique. Cependant, l'inverse n'est pas toujours le cas. En effet, la banque Bred (Banque populaire) a accordé le premier prêt en France en respect des principes de la Loi islamique. Ce prêt a été octroyé à un sportif de haut niveau pour l'achat d'une maison en région parisienne. Comme nous l'avons déjà précisé ci-dessus, le riba ou taux d'intérêt est prohibé. Toutefois, les musulmans peuvent faire du commerce. La banque Bred a donc mis en place un système mourabaha dont le fonctionnement est le suivant : l'établissement de crédit, c'est-à-dire

la banque achète dans un premier temps la maison qu'il revend ensuite au client moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties à la conclusion du contrat. Ce premier prêt islamique en France a suscité de vives critiques de la part des autres clients de la banque Bred, certains menaçant même de retirer leur argent de leur compte. Voici un témoignage d'une ancienne cliente de la banque Bred, ayant quitté celle-ci à cause du prêt islamique :

« Je vois notre démocratie républicaine – et celles des autres pays européens – lentement grignotée par les revendications de la communauté musulmane, la dernière manifestation en date étant cette irruption de la finance islamique dans nos vies. C'est pour réagir à cela et marquer ma désapprobation que j'ai demandé la fermeture de mes comptes. »

De plus, comme reporté par "l'express" en janvier 2010, certaines associations (dont résistance républicaine) considèrent que la finance islamique menacerait la laïcité :

« Avec de telles pratiques, on est en train de changer les règles du jeu démocratique et républicain, [...] c'est totalement contraire aux principes de laïcité. La finance islamique est réservée aux musulmans, c'est une discrimination religieuse. »

Notons que la finance et l'assurance islamique, comme précisé ci-dessus, ne sont pas réservées aux musulmans. En effet, presque 50% des participants au takaful ne sont pas des croyants musulmans mais des personnes souhaitant placer leur argent dans des investissements éthiques. De plus, certaines assurances conventionnelles refusent d'assurer des mosquées françaises pour cause d'idéologie contraire mais acceptent d'assurer des Eglises, des Synagogues ou des Temples. C'est une des raisons pour laquelle certains Shariah Scholars projettent de mettre en place un general takaful avec comme couverture les mosquées de France.

Notons qu'après ce scandale, la banque Bred a retiré son prêt islamique du marché en assurant que ce n'était qu'une offre ponctuelle. Après un entretien avec un Shariah Scholars, cette situation n'a fait qu'empirer à cause des récents attentats à Paris et Bruxelles qui ont entraînés des amalgames.

4. Retakaful.

L'équivalent islamique de la réassurance conventionnelle porte le nom de retakaful. [38][35][3] Rappelons que « la réassurance est l'opération par laquelle, une société d'assurance directe, dite cédante, se fait promettre par un réassureur, dit cessionnaire, la prise en charge d'une partie des conséquences des risques qu'elle détient en portefeuille, moyennant le transfert d'une partie des primes afférentes à ces risques. » Le réassureur est donc l'assureur de l'assureur.

4.1. Concepts de base de la réassurance.

Les concepts que nous allons définir peuvent être appliqués à la réassurance conventionnelle ainsi qu'au retakaful.

4.1.1. Réassurance proportionnelle et non proportionnelle.

La notion de réassurance proportionnelle est liée à la manière dont sont réparties la charge de sinistres et les primes entre la cédante et le réassureur. Si le réassureur supporte une charge de sinistres calculée proportionnellement au montant des primes reçues nous parlons alors de réassurance proportionnelle. Si la part du sinistre prise en charge par le réassureur n'est pas définie en fonction du montant des primes, nous parlons de réassurance non proportionnelle. Parmi ces dernières, il y a la réassurance excess of loss (en excédant de plein) et la réassurance stop loss (en excédant de perte).

4.1.2. Commission et participations bénéficiaires.

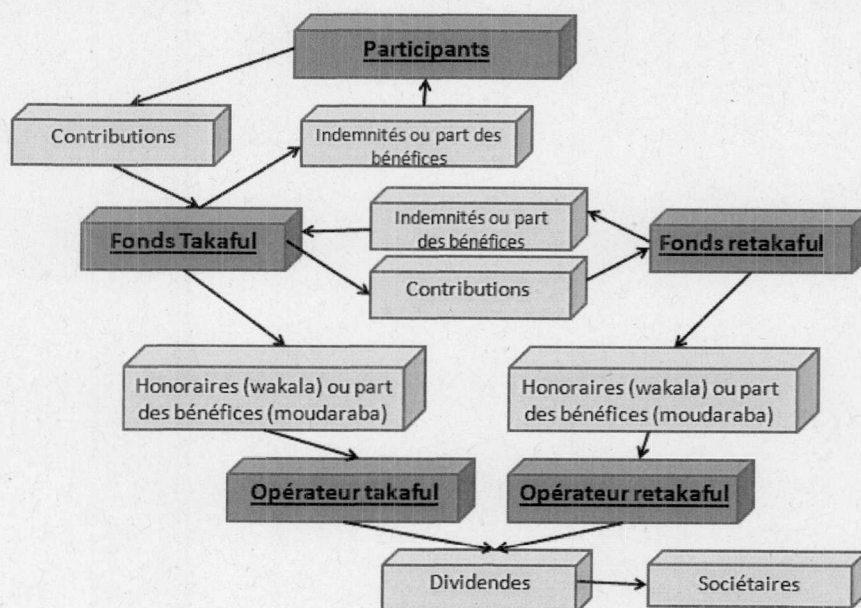
Etant donné que les assureurs sont considérés par les réassureurs comme apporteurs d'affaire, il est normal que ce dernier verse une commission sous la forme d'un pourcentage des primes cédées.

D'autre part, afin d'inciter les assureurs à contracter essentiellement des bons risques, le réassureur inclut une clause de partage des bénéfices.

4.2. Pratiques du retakaful.

Premièrement, il y a un débat sur la compatibilité avec la Charia des contrats de réassurance non proportionnelle. Une partie de la doctrine exclut la réassurance non proportionnelle parce que ce type de contrat ne définit pas clairement les obligations de chaque partie dès le départ. Cependant, ce type de réassurance est quelque fois accepté pour les assurances de responsabilité civile grâce au principe de nécessité (darura). En effet, nous savons qu'avec ce type d'assurance, les montants des sinistres peuvent être très important et engendrer des problèmes de solvabilité.

Ensuite, les modèles de réassurance utilisés sont identiques à ceux de l'assurance takaful : moudaraba, wakala et waqf. Voici un graphique, paru en 2011 dans l'ouvrage de Charbonnier :



4.3. Marché du Retakaful.

Comme pour les compagnies takaful, il existe d'une part des opérateurs réalisant uniquement de la réassurance vie islamique et d'autre part des réassureurs conventionnels ayant une fenêtre islamique. Cependant, le nombre de réassureurs proposant des produits compatibles avec la Charia reste faible ce qui implique que certaines compagnies d'assurance font appel à des réassureurs conventionnels grâce à nouveau au principe de nécessité (darura).

Actuellement, il y a environ 25 opérateurs proposant uniquement du retakaful et 6 compagnies ayant un guichet de réassurance islamique dans le monde. Voici les acteurs les plus importants :

- Best ré a été créé en 1985 à Tunis.
- Takaful ré a été créé en 2005 à Dubaï.
- Hannover ré takaful a été créé en 2006 et s'est développé principalement au Bahreïn.
- Scor Global est un réassureur français ayant reçu en 2007 un agrément pour la réassurance non vie de Malaisie et en 2010 un agrément pour la réassurance vie.
- Allianz SE a reçu en 2008 un agrément des autorités de Dubaï.

4.4. Réassurance conventionnelle vs Retakaful.

Voici un tableau décrivant les différences principales entre la réassurance conventionnelle et la réassurance islamique. (Charbonnier, 2011)

<u>Critères de différence</u>	<u>Réassurance conventionnelle</u>	<u>Retakaful</u>
Nature	Transfert de risques	Partage de risques
Possibilité de réalisation de bénéfices	Oui	Oui, sous réserve de répartition
Partage des bénéfices financiers	Non	Oui
Sort des bénéfices techniques	Partage facultatif	Obligation d'en reverser la plus grande partie (moudaraba)
Existence de deux comptes distincts	Non	Oui
Conseil religieux	Non	Oui
Caractère halal des placements	Non	Oui

La plupart des différences sont semblables à celles entre l'assurance conventionnelle et l'assurance islamique. En effet, on ne parle pas de prime de réassurance mais de donation. Cela implique que, comme l'assureur islamique, l'opérateur de réassurance agit uniquement comme le gestionnaire du fonds constitué par les donations des assureurs.

5. Conclusion.

Grâce à cette deuxième partie, nous avons pu se familiariser avec la structure des compagnies offrant des produits compatibles avec la Charia.

Nous avons dans un premier temps rappelé les principes de bases dont certains avaient déjà été exposés dans la première partie. Nous avons cependant découvert que la connaissance des ces produits Shariah compliant par les musulmans et par les non musulmans. Cette non connaissance est vraisemblablement la principale raison pour laquelle le takaful n'est pas plus développé en Belgique, en France et au Luxembourg.

Nous avons ensuite présenté les différents modèles juridiques pour l'assurance islamique coopérative.

- Le modèle moudaraba par lequel le salaire de l'opérateur est un pourcentage des bénéfices.
- Le modèle wakala par lequel le salaire de l'opérateur est un pourcentage fixe des cotisations versées par les participants.
- Le modèle hybride par lequel le salaire de l'opérateur est décomposé en deux parties. La première est un salaire fixe pour la souscription et un modèle moudaraba pour les investissements.
- Le modèle waqf est un modèle par lequel aucun bénéfice n'est reversé aux assurés afin que les contributions soient de réelles donations.
- Le modèle mourabaha ressemblant à un crédit-bail.

Troisièmement, nous avons exposé les caractéristiques des compagnies d'assurance islamique.

- La structure en deux fonds permet de séparer les avoirs des assurés et ceux de l'opérateur.
- Le conseil religieux assure le caractère halal des produits proposés par les différentes compagnies.

D'autre part, les compagnies conventionnelles peuvent aussi ouvrir un guichet islamique afin de proposer certains produits islamiques mais restant une activité marginale de la compagnie. Les guichets islamiques sont cependant parfois mal considérés par les clients initiaux.

Enfin, nous avons présenté le retakaful, c'est-à-dire la réassurance islamique, très peu présente sur la réassurance.

Après l'exposition de toutes ces caractéristiques nous pouvons conclure que la structure des compagnies d'assurance islamique n'est pas un frein au développement du takaful en Europe. La composante empêchant réellement le développement de l'assurance islamique est à la fois la non connaissance par les musulmans du takaful et la non acceptation de tels produits par les clients des compagnies conventionnelles.

Partie 3 : Les différents produits.

L'objectif de cette troisième partie est de présenter les différentes sortes de produits qui sont ou qui pourraient être proposés par les compagnies d'assurance. Dans un premier temps, nous allons nous concentrer sur les produits d'épargne individuelle qui ne sont pas considérés comme du takaful au sens rigoureux du terme. Nous détaillerons les deux produits disponibles actuellement sur le marché luxembourgeois et français que nous avons déjà mentionné précédemment. [1][30] Ensuite, nous nous focaliserons sur les assurances collectives. Malheureusement, aucun produit d'assurance collective n'est actuellement présent sur le marché belge, français et luxembourgeois. Nous allons donc comparer le takaful avec l'assurance conventionnelle [10][3][20], la mutuelle [28] et les tontines pour lesquelles un développement mathématique sera présenté [8][43]. Enfin, nous exposerons les différentes garanties qui ne sont pas autorisées selon les préceptes de l'Islam. [25]

1. Assurance islamique d'épargne individuelle.

Après avoir détaillé les différents modèles juridiques de l'assurance islamique coopérative, nous devons maintenant analyser certains produits proposés sur base individuelle. Nous retrouvons principalement des produits branche 23 placés dans des SICAV (Sociétés d'Investissements à Capital Variable). Les produits en branche 23 sont appelés produits en unités de compte en France. Nous avons pu récolter les détails concernant deux contrats d'assurance vie islamique compatibles avec la Charia sur le marché français et luxembourgeois :

- Le contrat « Salam épargne et placement » proposé par Swiss Life (France). Pour ce contrat, j'ai eu plusieurs échanges avec un employé de SwissLife.
- Le contrat « Amâne exclusive » proposé par Vitis Life (Luxembourg). Pour ce contrat, j'ai eu plusieurs échanges avec un employé de Vitis Life.

Il y a d'autres produits comme Ethra'a takaful proposé par Atlantic Lux pour lequel je me suis procuré le contrat type mais malheureusement, je n'ai pas réussi à avoir des informations complémentaires par la compagnie.

Seules les caractéristiques importantes ou qui posent questions seront détaillées ci-dessous.

Attention, les contrats d'assurance islamique d'épargne individuelle ne sont pas considérés comme des contrats takaful. En effet, le takaful est par définition un système d'entraide et de mutualisation des risques. Les contrats d'épargne individuelle ne mutualisent pas les risques et les donations.

1.1. « Salam Epargne et Placement ».

Le contrat SALAM – Epargne et placement est un contrat individuel d'assurance vie de type multi support adossé à la Sicav UCITS IV Luxembourgeoise Salam-Pax, composé de plusieurs compartiments tous certifiés conformes au droit musulman. Ce produit est commercialisé par Swiss Life depuis 2012. Le contrat prévoit le paiement d'un capital en cas de vie au terme du contrat et une garantie en cas de décès limitée à l'épargne constituée. Attention, cette prestation en cas de décès n'est pas la garantie plancher car il n'y a pas de montant garanti.

1.1.1. Informations écrites sur le contrat type.

- Le contrat a été jugé conforme aux préceptes de l'Islam par le comité indépendant de finance islamique en Europe (CIFIE). La certification par un Sharia board permet de donner plus de valeur aux yeux des assurés du caractère Charia compatible du contrat. Le comité certificateur peut être indépendant lorsque l'activité liée à des produits islamiques est marginale.

- Il y a des conditions spéciales pour que les bénéficiaires en cas de décès soient conformes aux croyances islamiques.

Les héritiers légitimes musulmans [parents, enfants, frères, sœurs, conjoint(e)s...] ne peuvent pas être bénéficiaires (cf. Hadith : « Pas de testament au profit d'un héritier légitime. ») sauf accord des autres héritiers légitimes et le bénéficiaire (autre que l'héritier légitime) ne peut recevoir au-delà d'un tiers de la fortune du défunt. Si le souscripteur a transmis plus du tiers de sa fortune à un bénéficiaire, l'autorisation de ses héritiers légitimes sera indispensable pour l'application de sa volonté (de son testament).

- Le contrat dispose d'une liste des Unités de Compte éligibles en annexe du contrat. De plus, l'assuré potentiel doit avoir reçu un Document d'Informations Clés pour l'Investisseur (DICI) comportant les caractéristiques des différentes Unités de compte proposées.

S'agissant des Unités de Compte, l'entreprise d'assurance ne s'engage que sur leur nombre, mais pas sur leur valeur. La valeur de ces Unités de Compte, qui reflète la valeur d'actifs sous-jacents, n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers.

[...]

Si une ou plusieurs Unités de Compte servant de support au contrat venaient à disparaître sans être remplacées, il est convenu que l'Assureur proposera au Souscripteur une sélection d'Unités de Compte, parmi lesquelles ce dernier opérera son choix qui fera l'objet d'un avis d'opération. En cas de non-réponse après 30 jours ou à défaut d'accord, les sommes concernées seront versées sur le Fonds Euros.

[...]

L'épargne investie sur ce fonds (le fonds euros) n'est pas revalorisée et ne supporte aucuns frais de gestion.

- Le montant de versement minimal est de 3.000 euros. Tout versement complémentaire doit être supérieur à 300 euros.

- Dans le contrat, nous retrouvons le point suivant : « Les droits exprimés en euros comportent une garantie en capital égale aux sommes versées nettes de frais. » Cette phrase ne représente pas une garantie. En effet, dans le contrat SALAM, le « fonds en euros » est utilisé pendant le délai de renonciation de 30 jours et pendant la période entre le décès de l'assuré et le

règlement. Cela revient à garantir le capital fixe placé sur ce support pendant les périodes mentionnées.

- Le contrat détaille les raisons pour lesquelles il est compatible avec la Charia.

Le présent contrat d'assurance vie islamique n'implique ni ribâ (vu que le retour perçu découle d'un investissement licite (halal) et absence d'investissement obligataire et de taux d'intérêt), ni gharar (vu que les conditions de l'investissement licites (halal) et les règles de répartition des bénéfices éventuels sont déterminées et connues). Par ailleurs, il est important de souligner que, dans ce contrat d'assurance vie islamique :

- Le souscripteur est soumis au risque de l'investissement réalisé pour son compte et son capital n'est pas garanti.
- L'assureur se rémunère pour avoir fourni l'enveloppe juridique, fiscale et réglementaire. C'est une rémunération pour prestation de produit.
- Le gestionnaire de fonds agit comme wakil et mudarib pour les investisseurs et perçoit donc en conséquence de sa mudâriba son pourcentage contractuel en cas de profit.

Nous tenons également à souligner que dans le cadre de l'assurance vie islamique :

- Le client ne doit pas souscrire à la « garantie planché en cas de décès » qui n'est donc pas proposée dans ce contrat.
- Le capital investi par le client n'est pas garanti de façon contractuelle et il est donc soumis au risque lié aux opérations réalisées par le gérant du fonds. »

Nous pouvons déjà établir une condition nécessaire afin que les contrats soient Shariah compliant et qui n'est pas respectée en assurance conventionnelle : aucun capital ne peut être garanti. En effet, dans tout investissement, il doit y avoir du risque et ce risque doit être porté par l'assuré. Cette condition explique notamment pourquoi l'assuré musulman ne peut pas souscrire à la garantie plancher.

1.1.2. Informations complémentaires.

- Pourquoi fixer une prime de 3.000 euros, comment justifier ce montant ?

Le montant de 3.000 euros comme versement minimal est décidé par une double contrainte : la volonté des commerciaux d'abaisser au minimum pour cibler un public le plus large possible et la volonté des actuaires de ne pas avoir des contrats trop « petits » menant à une rentabilité dégradée.

- Quel est le rôle de l'actuaire et est-il vraiment nécessaire ?

Même si il n'y a pas de risque au sens premier (mortalité,...), il existe sur ce genre de contrats des risques opérationnels (pouvant mener à des écarts Actif/Passif, appelés différentiel ACAV, menant à des exigences réglementaires de marge de solvabilité.

L'actuaire est également en charge de la tarification de ce genre de contrats, afin de fixer les chargements et le partage qui en est fait entre les différentes parties. Pour cela, il s'appuiera sur des calculs de rentabilité, intégrant des projections financières, des hypothèses de chute (rachats, arrêt des primes), de la mortalité et de l'actualisation.

Enfin, ils sont également responsables de l'aspect contractuel, du respect de la réglementation et de la mise en œuvre de la gestion des contrats dans la compagnie.

L'actuaire a donc du pour ce contrat, trouver et négocier les compromis acceptables afin d'être conforme aux principes de l'Islam et au code des assurances et ensuite guider les évolutions nécessaires des systèmes d'information.

- Est-ce que ce genre de produit ne peut engendrer que du profit et aucunes pertes (le profit étant limité car l'assureur ne supporte aucun risque) ?

Cela peut engendrer des pertes en cas de mauvaise gestion opérationnelle (différentiel ACAV), mais les assureurs réalisent bien des bénéfices sur ces contrats. S'agissant d'unités de compte, ils sont en moyenne bien plus rentables que lorsque l'assureur vend du fonds en euros (même si tout dépend des chargements conservés). Les risques sont donc partagés entre l'assuré et l'opérateur : l'assuré risque de recevoir moins que la prime unique versée, l'opérateur risque de ne pas être payé dans un système moudaraba lorsque l'investissement donne des résultats négatifs.

1.2. « Amâne Exclusive Life »

Pour ce produit, je ne dispose malheureusement pas d'un contrat type de vente. J'ai cependant reçu plusieurs documents dont une fiche produit, la liste des fonds proposés, les performances des fonds de 2008 à 2015, une brochure informative. De plus, j'ai contacté l'organisme certificateur CIFIE, plus précisément Monsieur Tarik Bengarai qui m'a envoyé une présentation exposant les raisons pour lesquelles la garantie décès est acceptée et compatible avec les préceptes islamiques.

1.2.1. Informations sur les différents documents reçus.

- La prime minimale est fixée à 250.000 euros avec des primes complémentaires de 50.000 euros minimum. Vitis Life vise une clientèle haut de gamme (des sportifs de haut niveau, des gens ayant reçu un héritage, des gens vendant un immeuble,...). De plus comme Swiss Life est présent sur le marché avec le produit décrit ci-dessus, Vitis Life souhaite attirer un autre public.

- Les bénéficiaires en cas de décès sont désignés librement. Ils considèrent que si l'assuré est de croyance musulmane, ils choisiront les bénéficiaires selon les pratiques islamiques alors que s'ils ne sont pas musulmans, ils les choisiront sans contraintes. En effet, les participants à un takaful ou une assurance d'épargne individuelle Shariah compliant peuvent ne pas être musulmans. Même si ces produits ont été mis en place pour la population musulmane, les contrats compatibles avec les préceptes islamiques sont avant tout des contrats basés sur des investissements éthiques qui peuvent dès lors intéresser des personnes non-musulmanes.

- L'assureur est rémunéré pour fournir l'enveloppe juridique, fiscale et réglementaire. C'est une rémunération pour prestation de produit (wakala). La rémunération dépend des

montants et des frais de l'intermédiaire. Typiquement, les frais prélevés sont de 3% à l'entrée et 1,2% annuellement.

- Si il y a une plus-value, elle est entièrement reversée au client. L'assureur ne prélève pas de pourcentage. En effet, comme précisé ci-dessus, la structure du contrat d'épargne est un wakala avec lequel l'opérateur reçoit des frais fixes et ne reçoit pas de pourcentage de l'éventuel profit.

- La compatibilité avec les préceptes islamiques est assurée puisque le contrat ainsi que chaque unité de compte dispose de sa propre fatwa de même que le contrat en lui-même. De plus, l'organisme CIFIE procède à un contrôle semestriel.

2. Assurance islamique collective : takaful.

Nous avons observé dans les parties précédentes qu'il existe certaines différences tant au niveau de la structure des compagnies takaful qu'au niveau du but poursuivi. L'objectif est de montrer les similitudes et divergences entre les différentes formes de couverture de risque proposées sur le marché.

2.1. Takaful et assurance conventionnelle. [10][3][20]

2.1.1. Comparaison.

- **Similitudes :**

A priori, l'assurance conventionnelle semble bien éloignée du takaful. C'est la raison pour laquelle le conseil du fiqh a prohibé en 1985 l'assurance conventionnelle.

- **Divergences :**

- L'opérateur takaful n'est pas un assureur. Son unique mission est de gérer les opérations takaful : l'encaissement des primes, le calcul des risques, les investissements, les indemnisations,... L'opérateur takaful ne prend donc pas le risque à sa charge. Il a cependant l'obligation de délivrer un Qard hassan en cas de déficit. L'assureur conventionnel, quant à lui, prend le risque à sa charge puisque dans ce type de contrat, nous parlons de transfert de risque.

- Le mécanisme de l'assurance conventionnelle implique un transfert d'argent de l'assuré vers le compte de l'assureur alors que dans le cas du takaful, les participants restent propriétaires du fonds de garantie.

- Les excédents de souscriptions et d'investissements du takaful ainsi que les pertes (sauf dans le cas d'une mauvaise gestion) reviennent aux assurés grâce au principe des 3P. Il y a donc une double divergence : la propriété de l'argent ainsi que le partage des pertes. En effet, dans une compagnie conventionnelle, les profits reviennent uniquement à l'assureur et à ses actionnaires sauf participations bénéficiaires octroyées par la compagnie (c'est même une obligation en France dans le cadre des assurances vie). Or, cela signifie que l'assureur partage son profit mais l'assuré n'est pas impacté par les pertes. Il n'y a donc pas de symétrie ce qui est contraire au droit musulman.

- Dans une assurance conventionnelle, le capital est apporté par les actionnaires alors que dans les compagnies takaful, les capitaux propres sont en réalité les contributions des assurés. Cela évite de devoir rémunérer les actionnaires pour l'apport de capital et permet que la recherche de profit ne soit pas le but principal. Si le montant initial des contributions ne permet pas de payer tous les frais de lancement, l'opérateur délivre alors un qard hassan.

- Les investissements doivent être conformes à la Charia pour les compagnies offrant des produits islamiques alors que les assurances conventionnelles n'ont pas de restrictions d'investissements autres que prudentielles.

- Dans un contrat d'assurance conventionnelle, les assurés payent des primes à l'assureur dans le but de se prémunir contre le risque. Dans un contrat takaful, les assurés payent des contributions dans le but de se prémunir contre le risque mais surtout afin d'aider les autres membres en cas de sinistre.

Voici un tableau reprenant les différences observées entre l'assurance conventionnelle et l'assurance takaful. [3][10]

<u>Critères de différence</u>	<u>Takaful</u>	<u>Assurance conventionnelle</u>
	Partage des risques.	Transfert des risques.
Ligne de conduite de la compagnie.	Protection financière des assurés dans le cadre d'une législation laïque.	Coopération des croyants responsables respectueuse des règles divines.
Buts de l'assureur.	Contribution à la protection des membres du groupe dans une optique de solidarité. (but altruiste)	Profit financier dans une optique capitaliste. (but lucratif)
Buts de l'assuré.	Protection financière de tout le groupe.	Protection financière pour soi.
Rôle de l'assureur.	Gestionnaire pour le compte des assurés.	L'assureur est propriétaire des primes et potentiellement redevable envers les assurés.
Caractéristiques de communication.	Transparente : rémunérations disponibles.	Les différentes rémunérations ne sont pas publiées.
Païement des sinistres.	À partir du fonds des participants contenant les donations mutualisées.	À partir des réserves de la compagnie.
Politique d'investissement.	Investissement sans intérêt. Investissement compatible avec la Charia. Investissement compatible avec les règles prudentielles nationales.	Investissement compatible avec les règles prudentielles nationales.
Profit.	Le profit de souscription est reversé aux assurés. Les shareholders obtiennent le profit de l'investissement de leur capital ainsi que de la	Le profit de souscription revient entièrement aux actionnaires. Le profit d'investissement est principalement reversé aux

	marge sur les frais demandés.	actionnaires sauf participations bénéficiaires.
Comptabilité.	Séparation en deux fonds.	Le capital des actionnaires et les primes des assurés sont dans le même fonds.

2.1.2.. Adaptations possibles.

Nous pouvons dans un premier temps analyser la rémunération des assurances conventionnelles et celle des opérateurs takaful. Les modèles de moudaraba et wakala ne posent à priori pas de problèmes dans l'assurance conventionnelle. Les difficultés viennent de la différence d'objectifs et le partage des profits. Nous pourrions imaginer une compagnie d'assurance conventionnelle rémunérée selon un pourcentage fixe de la souscription, un pourcentage du profit généré ou une combinaison des deux. Bien que ces derniers modes de rémunérations engendrent moins de profits, nous pouvons supposer que la mise en place de produits compatibles avec la Charia étendent les clients potentiels. Il faut toutefois remarquer que le niveau de prime initial minimum pour assurer la rentabilité est supérieur pour ce genre de produit.

Comme nous le verrons dans le paragraphe suivant, l'unique possibilité pour trouver une assurance islamique collective est la forme mutuelle. En effet, comme mentionné ci-dessus, il y a trop de différences entre l'assurance conventionnelle et le takaful. Certaines d'entre elles peuvent être facilement adaptées pour assurer la compatibilité avec la Charia, notamment les investissements halals, le retour des bénéfices aux assurés,... Cependant, beaucoup de différences ne peuvent pas être modifiées sans changer la nature de l'assurance capitaliste. Prenons simplement le fait que les assurés doivent être les propriétaires du fonds, c'est une des caractéristiques principales des mutuelles. Nous pouvons conclure qu'aux vues des nombreuses différences entre l'assurance conventionnelle et le takaful, les efforts à fournir pour adapter l'assurance conventionnelle ne sont pas envisagés aux vues de l'incertitude de l'enthousiasme de l'assurance islamique sur le marché belge, luxembourgeois et français.

2.2. Takaful et mutuelle. [28]

Comme le précise Marie-Hélène Douceret dans une présentation de l'Enass (2011), « l'assurance takaful est basée sur les principes d'assistance mutuelle et de contribution volontaire. Le risque est partagé collectivement et volontairement par le groupe de participants. L'incertitude et la prise de risque excessive sont éliminées du contrat par le paiement d'un don volontaire et la définition claire du type de sinistres dédommagés. »

2.2.1. Comparaison.

Nous avons mentionné précédemment la décision de l'académie du fiqh en 1985 de prohiber l'assurance conventionnelle capitaliste et d'autoriser au contraire l'assurance mutuelle. Le takaful est similaire au système mutuel.

- **Similitudes :**

- Les contributions, appelées primes dans l'assurance conventionnelles, sont assimilées à une donation dans le takaful et les mutuelles. L'opérateur mutuel ou takaful mutualise les donations ainsi que les sinistres.

- L'assurance takaful est similaire à celui de la mutuelle à cotisations variables qui ristourne aux sociétaires le trop perçu par rapport aux sinistres dédommagés. Le profit peut toutefois être utilisé pour renforcer la solidité financière de la société ou baisser les cotisations futures. Cette pratique est aussi appliquée dans les assurances islamiques.

- Aucun traitement préférentiel ne doit être accordé aux participants.

- Les mutuelles n'ont pas d'actionnaires donc pas de capital à rémunérer. Elles ne sont pas intéressées par les retours sur investissement pour les actionnaires. De plus, les assurés sont aussi assureurs. Cette caractéristique permet d'éviter les conflits d'intérêt. Notons qu'il faut tout de même un capital de départ afin d'assurer les frais initiaux à moins que les primes initiales soient suffisantes pour régler ces frais. Si un capital initial est nécessaire, il peut être délivré sous la forme d'un Qard hassan (prêt d'honneur), c'est-à-dire un prêt à 0% par une tierce personne (par exemple : l'opérateur ou une mosquée).

- **Divergences :**

- L'opérateur takaful peut être (selon la législation) obligé de délivrer un Qard Hassan (c'est-à-dire un emprunt sans taux d'intérêt remboursé avec les profits futurs ou les contributions futures).

- Les investissements doivent être conformes à la Charia pour les compagnies offrant des produits islamiques alors que les mutuelles n'ont pas de restrictions d'investissements autres que prudentielles.

2.2.2 Adaptations possibles.

- Le fait de ne pas être soumis à l'obligation de délivrer un Qard hassan n'est pas un problème. L'important est d'appliquer le principe des 3P (partage des pertes et profits). Or, étant donné que les assurés sont aussi les actionnaires d'une mutuelle, on peut déduire que ceux-ci seront impactés par les éventuelles pertes. De plus, si l'opérateur réalise une mauvaise gestion des contributions, donnant lieu à des pertes, ce dernier ne reçoit pas de salaire, ce qui assure le respect du principe des 3P.

- Le monde actuel est marqué par le potentiel croissant de la finance islamique et des instruments financiers compatibles avec les préceptes de la loi islamique. Nous pouvons donc assumer que des investissements halal sont désormais suffisamment présents sur le marché et que ce n'est plus le problème principal.

→ Nous pouvons donc conclure que le réel takaful est en réalité une mutuelle adaptée. Pourquoi ce genre de produit n'est-il alors pas proposé sur le réseau belge, français et luxembourgeois ? Selon le Shariah Scholars avec qui j'ai eu des contacts pour ce mémoire, la principale raison est que les musulmans ainsi que les autres citoyens ne connaissent pas ces produits et ignorent leur existence (comme nous l'avons montré avec les résultats de l'étude présentés précédemment). Cette non connaissance est en partie expliquée par le fait que les musulmans de France et de Belgique sont principalement originaires du Maghreb où le nombre d'opérateurs takaful n'est pas élevé. Par contre, la population musulmane d'Angleterre provient essentiellement du Pakistan et de l'Inde. Dans ces derniers pays, l'assurance Shariah compliant est en plein essor. Les citoyens

musulmans du Luxembourg sont aussi originaires de ces deux pays mais ne sont pas assez nombreux que pour susciter un réel enthousiasme et ne permettraient pas de recueillir un niveau de prime assurant la rentabilité des produits et surtout leur efficacité. En effet, même si la recherche du profit n'est pas le but ultime, un opérateur peut ne pas vouloir se lancer dans un tel produit si il est assuré de délivrer un Qard hassan dans quel cas, si l'activité cesse, il n'est pas sur de récupérer la somme prêtée. Le problème pour la mise en place de takaful ne vient donc pas du cadre ou de la forme juridique de l'opérateur mais vient des potentiels clients qui risquent, bien que la population musulmane soit importante, de ne pas être suffisant.

2.3. Takaful et tontine. [8][43]

2.3.1. Définition d'une opération tontinière :

La définition en droit français des tontines, plus claire que celle du code des assurances belge est la suivante: « *Les sociétés à forme tontinière réunissent leurs adhérents en groupes distincts dénommés associations et répartissent, à l'expiration de chacune de ces associations, les fonds provenant de la capitalisation en commun de leur cotisation déduction faite de la partie affectée aux frais de gestion et d'acquisition statutaire, entre les survivants des associations en cas de vie ou entre les ayants droit des décédés des associations en cas de décès, en tenant compte de l'âge des adhérents et de leurs versements* ». Sur le marché français, les associations mutuelles « Le Conservateur » est considéré comme le seul représentant de tontines.

Il faut noter que la tontine est mise en place uniquement pour l'épargne, la vie et le décès.

2.3.2. Comparaison :

- **Similitudes :**

- Une société tontinière, comme le family takaful, ne peut pas garantir aux adhérents une somme déterminée à l'avance. En effet, les bénéficiaires ne recevront que la valeur de liquidation du fonds qu'ils partageront entre les membres répondant aux conditions (par exemple, les survivants). Cela signifie que le risque est partagé entre les participants et qu'il n'y a pas de transfert de risque.

- L'objet d'une compagnie takaful est non commercial c'est-à-dire pas orienté vers le profit, tout comme celui d'une tontine dont le but principal est d'indemniser les individus sinistrés sans recherche de bénéfices.

- Les fonds de chaque association au sein d'une société tontinière sont distincts et alimentés par les différentes cotisations et les éventuels revenus et plus ou moins value. Il faut uniquement déduire les frais de gestion et d'acquisition statutaires. Ces caractéristiques sont donc identiques à celles du takaful pour lequel la séparation des fonds est obligatoire, les surplus ou pertes sont pris en charges par les assurés et l'opérateur ne reçoit que les éventuels frais retenus comme salaire. La séparation des fonds de chaque association permet qu'une société à forme tontinière puisse gérer simultanément des tontines non conformes à l'éthique musulmane et une tontine conforme aux préceptes islamiques.

- Les fonds des associations des tontines en cas de survie sont bloqués jusqu'à la date de liquidation donc la date de fin est connue et ne dépend pas du hasard. En effet, même si la

structure takaful n'impose pas une date fixe pour la clôture du contrat (pensons à une assurance décès), cela permet d'éviter de l'incertitude liée à la fin du contrat.

- Le risque est partagé uniquement entre les participants. Il n'y a donc aucun transfert du risque au près d'une tierce partie et même si les assurés diminuent le risque grâce à la loi des grands nombres, il est toujours présent sous la forme de sinistre en lui-même ou de rendement des investissements.

- **Divergences :**

- Premièrement, par définition des tontines et du risque, les bénéficiaires d'une tontine sur la vie sont inconnus à la souscription du contrat ce qui est contraire au droit successoral musulman.

- Il faut au minimum 200 personnes pour former une association tontinière. De plus, les tontines en cas de décès ont un cycle d'existence annuel (alors que les tontines en cas de survie ont un cycle d'existence allant jusqu'à vingt ans). Cette réglementation n'est pas imposée pour le takaful. Cependant, comme nous le verrons plus tard, elle permet de ne pas couvrir le suicide. En effet, en Belgique, les assurances décès conventionnelles couvrent le décès à partir de la deuxième année de couverture ce qui n'est pas admis selon la Charia.

- La troisième différence est bien évidemment les investissements, ceux-ci devant être halal pour être compatibles avec la Charia.

2.3.3. Adaptations possibles :

Aux vues des ressemblances et des différences entre les tontines conventionnelles et les tontines qui pourraient être compatibles avec la Charia, il semble que l'adaptation est faisable. Pour la première divergence, à savoir les bénéficiaires inconnus à la conclusion du contrat, il suffit d'inclure une clause au contrat en spécifiant les bénéficiaires. Si ceux-ci devaient changer en cours de contrat, un avenant devra être fait et annexé.

Pour le nombre de participant minimal, ce n'est pas un problème pour la compatibilité avec la Charia. De plus, si les assurés souhaitent réduire leur risque, ils doivent appliquer la loi des grands nombres. Comme nous l'avons vu précédemment, les investissements halal sont de plus en plus nombreux et présents sur le marché. Cette dernière différence ne pose donc pas de problèmes d'adaptation.

Enfin, remarquons que comme les tontines doivent mettre en place un fonds séparés pour chaque association d'assuré, il serait facile de mettre en place une ou plusieurs tontines entièrement compatibles avec la Charia au sein d'une compagnie proposant des tontines conventionnelles.

Cependant, nous avons mentionné précédemment qu'une seule compagnie proposait ce genre de produit. Même si cette dernière proposait une tontine islamique, ce serait un tout petit pas pour la croissance de l'assurance islamique en France. De plus, si les tontines conventionnelles ne se sont pas plus développées, c'est sûrement parce que les profits issus de ce genre de produit ne sont pas suffisamment intéressants. La compagnie « Le conservateur » conseille donc de souscrire à une assurance décès supplémentaire garantissant le montant des primes capitalisé au jour du décès ce qui est bien sur interdit selon les préceptes de la loi islamique.

2.3.4. Développement mathématiques.

Dans cette partie, nous allons considérer une tontine en cas de décès. Dans un premier temps, nous analyserons les contraintes sur le fonds d'établissement et sur le régime de solvabilité appliqué aux tontines. Notons que toutes ces règles sont issues de la réglementation française étant donné que nous examinerons la situation pour la mutuelle phocéenne Assurance (chiffres de 2011) proposant des tontines en France. Ensuite, nous modéliserons une association composée de 3 individus avant de généraliser à n individus.

- Fonds d'établissement d'une société à forme tontinière.

Rappelons-nous qu'une association d'une tontine doit être composée au minimum de 200 adhérents. Or, selon l'article R.322-158, *les sociétés à forme tontinière doivent avoir un fonds d'établissement au moins égal à 160.000 euros*. Comment faire pour rassembler une telle somme si la société à forme tontinière ne propose qu'une association ? Dans un premier temps, nous pourrions proposer de constituer ce fonds grâce à des frais de gestion prélevés sur les cotisations des adhérents. Cependant, si l'association compte 200 adhérents, cela revient à un chargement de 800 euros par individu ce qui rendrait la tontine pas très attractive. Notons que pour arriver à un chargement de 50 euros, ce qui n'est pas négligeable, il faudrait que l'association soit composée de 3.200 adhérents. Voici un tableau contenant le montant des frais de gestions en fonction du nombre d'individus.

nbr individus	frais de gestion	nbr individus	frais de gestion
200	800	900	178
225	711	1000	160
250	640	1500	107
275	582	2000	80
300	533	2500	64
400	400	3000	53
500	320	3500	46
600	267	4000	40
700	229	4500	36
800	200	5000	32

Dans le cas d'une tontine compatible avec la Charia, ce fonds pourrait éventuellement être apporté par un Qard hassan d'une tierce partie ou encore éventuellement d'une mosquée.

Le fonds d'établissement d'une société à forme tontinière gérant plusieurs associations en cas de survie atteint plus facilement les 160.000 euros requis. Regardons les rapports annuels de la Mutuelle Phocéenne Assurance :

	Fonds d'établissement
31/12/2007	4.306.557
31/12/2008	4.525.247
31/12/2009	4.724.497
31/12/2010	4.905.848
31/12/2011	5.074.366

- Régime de solvabilité.

Le code des assurances mentionne les différentes obligations en termes de solvabilité des opérations tontinières. Les articles R 334-13 et R 334-15 exposent les formules suivantes :

Exigence minimale de solvabilité = 1% des avoirs des associations tontinières

$$\text{Fonds de garantie} = \max \left\{ \frac{\text{exigence minimale de solvabilité}}{3}; 2,8.10^6 \right\}$$

De nouveau, cette contrainte est non négligeable si la société ne gère qu'une seule tontine. En effet, étant donné que la tontine couvre le décès, le montant des avoirs de l'association est pratiquement égal à la somme des cotisations ce qui implique qu'une telle condition de solvabilité n'est pas envisageable pour commencer une tontine comprenant à peine quelques centaines d'individus. En effet, aucune société tontinière ne propose uniquement une association en cas décès à cause de la contrainte de solvabilité.

La Mutuelle Phocéenne Assurance ne propose uniquement des tontines en cas de vie d'une durée de 10 à 25 ans. Les cotisations sont donc plus importantes car les cotisations sont versées durant toute la durée de la tontine. La contrainte de solvabilité n'est donc plus un problème.

Afin que notre étude présente une situation réaliste, nous supposerons par la suite que nous analysons le cas d'une société tontinière avec plusieurs associations en cas de vie et voulant proposer une tontine en cas de décès.

- Tontine en cas de décès composée de 3 individus.

Données :

- Soit une tontine de i individus avec i allant de 1 à 3.
- La maturité d'une tontine en cas de décès est d'un an. En effet, les fonds doivent être liquidés chaque année. Nous analyserons donc la situation du 31/12/N-1 au 31/12/N.
- La part des survivants vient augmenter au prorata celles des bénéficiaires.
- Si aucun participant ne décède avant le 01/01/N+1, le fonds ne profite à personne et nous considérons qu'il est cédé à des œuvres de charité. Dans certaines tontines conventionnelles, si aucun adhérent ne décède, le fonds est divisé au prorata des cotisations. Cette condition de verser à des œuvres de charité permet de rapprocher la contribution d'une donation et de respecter les préceptes de la loi islamique.

Développement :

- Soient trois variables aléatoires $Y_i \sim \text{Ber}(q_i)$ où q_i est la probabilité de décès de l'individu i . Nous supposons que

$$\forall i, j \in \{1, 2, 3\}, \quad i \neq j, \quad Y_i \perp Y_j$$

Nous notons c_i les cotisations payées au 31/12/N-1. Le tableau suivant représente les versements aux bénéficiaires en fonction des différents scénarios. Nous considérons ici un taux d'intérêt nul afin de simplifier les notations.

(Y_1, Y_2, Y_3)	Proba	Bénéficiaire 1	Bénéficiaire 2	Bénéficiaire 3
(0,0,0)	$(1 - q_1)(1 - q_2)(1 - q_3)$	0	0	0
(1,0,0)	$q_1(1 - q_2)(1 - q_3)$	$c_1 + c_2 + c_3$	0	0
(0,1,0)	$(1 - q_1)q_2(1 - q_3)$	0	$c_1 + c_2 + c_3$	0
(0,0,1)	$(1 - q_1)(1 - q_2)q_3$	0	0	$c_1 + c_2 + c_3$
(1,1,0)	$q_1q_2(1 - q_3)$	$c_1 \left(\frac{c_1 + c_2}{c_1 + c_2 + c_3} + 1 \right)$	$c_2 \left(\frac{c_1 + c_2}{c_1 + c_2 + c_3} + 1 \right)$	0
(1,0,1)	$q_1(1 - q_2)q_3$	$c_1 \left(\frac{c_1 + c_3}{c_1 + c_2 + c_3} + 1 \right)$	0	$c_3 \left(\frac{c_1 + c_3}{c_1 + c_2 + c_3} + 1 \right)$
(0,1,1)	$(1 - q_1)q_2q_3$	0	$c_2 \left(\frac{c_2 + c_3}{c_1 + c_2 + c_3} + 1 \right)$	$c_3 \left(\frac{c_2 + c_3}{c_1 + c_2 + c_3} + 1 \right)$
(1,1,1)	$q_1q_2q_3$	c_1	c_2	c_3

Remarquons que chaque ligne vaut $c_1 + c_2 + c_3$ sauf le cas où aucun adhérent ne décède. Dans ce cas, cette somme est cédée à une œuvre caritative par exemple mais les adhérents ne reçoivent rien afin d'être compatible avec les préceptes islamiques (la cotisation est alors plus proche de la donation). Nous verrons cependant que cette dernière condition n'impacte pas la tarification du produit.

- Nous pouvons maintenant déterminer les cotisations payées par les individus 1, 2, 3. Ces cotisations sont dérivées des versements (strictement positifs) que le participant espère obtenir en cas de décès.

$$\begin{cases} E \left[\frac{Y_1 c_1}{Y_1 c_1 + Y_2 c_2 + Y_3 c_3} (c_1 + c_2 c_3) | Y_1 = 1 \right] = \lambda_1 \\ E \left[\frac{Y_2 c_2}{Y_1 c_1 + Y_2 c_2 + Y_3 c_3} (c_1 + c_2 c_3) | Y_2 = 1 \right] = \lambda_2 \\ E \left[\frac{Y_3 c_3}{Y_1 c_1 + Y_2 c_2 + Y_3 c_3} (c_1 + c_2 c_3) | Y_3 = 1 \right] = \lambda_3 \end{cases}$$

Remarquons que les trois égalités sont équivalentes à une permutation d'indice près. Nous allons simplement expliciter la première égalité :

$$\begin{aligned} \lambda_1 &= E \left[\frac{Y_1 c_1}{Y_1 c_1 + Y_2 c_2 + Y_3 c_3} (c_1 + c_2 c_3) | Y_1 = 1 \right] \\ &= E \left[\frac{c_1}{c_1 + Y_2 c_2 + Y_3 c_3} (c_1 + c_2 c_3) | Y_1 = 1 \right] \\ &= c_1 (c_1 + c_2 + c_3) E \left[\frac{1}{c_1 + Y_2 c_2 + Y_3 c_3} \right] \text{ car } Y_1 \sqcup Y_2 \sqcup Y_3 \end{aligned}$$

Or l'espérance se développe comme suit :

$$E \left[\frac{1}{c_1 + Y_2 c_2 + Y_3 c_3} \right] = \frac{(1 - q_2)(1 - q_3)}{c_1} + \frac{q_2(1 - q_3)}{c_1 + c_2} + \frac{(1 - q_2)q_3}{c_1 + c_3} + \frac{q_2 q_3}{c_1 + c_2 + c_3}$$

Le capital espéré par le participant 1 si celui-ci décède peut se décomposer par

$$\begin{aligned} \lambda_1 &= (c_1 + c_2 + c_3)(1 - q_2)(1 - q_3) + c_1 q_2 q_3 + c_1 \left(1 + \frac{c_3}{c_1 + c_2} \right) q_2 (1 - q_3) \\ &\quad + c_1 \left(1 + \frac{c_2}{c_1 + c_3} \right) q_3 (1 - q_2) \end{aligned}$$

C'est-à-dire

$$\lambda_1 = c_1 + (c_2 + c_3)(1 - q_2)(1 - q_3) + \frac{c_1 c_3}{c_1 + c_2} q_2(1 - q_3) + \frac{c_1 c_2}{c_1 + c_3} q_3(1 - q_2)$$

Nous pouvons interpréter cette équation. Si le participant 1 décède, les bénéficiaires reçoivent la contribution payée par le participant ainsi que

- La contribution du participant 2 et du participant 3 si aucun autre participant ne décède.
- Une partie de la contribution du participant 3 partagée entre les participants 1 et 2 si le participant 2 décède aussi.
- Une partie de la contribution du participant 2 partagée entre les participants 1 et 3 si le participant 3 décède aussi.

Nb : Le cas dans lequel les 3 participants restent en vie n'influence pas le calcul des cotisations à payer. De plus, comme nous l'avons déjà mentionné auparavant, λ_2 et λ_3 sont directement déduits de l'expression précédente avec permutation des indices.

- Exemple : Nous considérons une tontine en cas de décès avec trois participants souhaitant tous les trois obtenir un capital λ égal à 4.500 euros. Notre objectif est de déterminer les contributions à payer dans l'espoir de recevoir ce montant. Nous considérons trois participants avec des probabilités de décès de 0.18%, 0.58% et 1.34%. Nous obtenons alors les résultats suivants :

$$C_1 = 2.331,44$$

$$C_2 = 1.494,00$$

$$C_3 = 698,73$$

Nous pouvons observer que l'individu avec la plus grande probabilité de décès paye le moins de cotisation. Cela implique que l'individu qui a le plus de chance de recevoir un versement au terme du contrat paye le moins. Cette observation n'est pas justifiable du point de vue commercial.

Les calculs et raisonnement exposés précédemment peuvent être généralisés dans le cas d'une tontine à n participants. La généralisation impose des notations complexes et ne sera pas détaillée dans ce mémoire (l'objectif de cette partie n'étant pas la modélisation mathématique de tontines mais la présentation des différents genres de produits compatibles avec la Charia proposés sur le marché à l'heure actuelle ou qui pourraient l'être dans les années à venir).

3. Garanties acceptées ou prohibées selon les préceptes islamiques.

Nous avons déjà détaillé les différences entre d'une part le takaful et l'assurance islamique individuelle et d'autre part les systèmes de couvertures du risque conventionnels tels que la mutuelle, l'assurance et les tontines. L'objectif est maintenant d'explicitier les garanties acceptées ou prohibées selon les lois coraniques et les différents préceptes islamiques. En effet, la couverture de certains risques ou de certains montants est contraire aux croyances islamiques. Nous analyserons la garantie d'un capital fixe supérieur au montant des primes ou donations versées, la garantie d'un capital égal au montant des primes ou donations versées (taux garantie = 0%), la garantie du suicide, le versement d'un capital à un éventuel meurtrier, le remboursement de frais médicaux liés à un avortement, les dédommagements de sinistres à un organisme haram, le remboursement d'opérations de modifications génétiques,... Nous nous limiterons à des problèmes rencontrés dans les assurances vies ou les assurances de personnes, bien que certaines garanties posent aussi problèmes en assurance non vie, notamment en assurance RC automobile avec la conduite en état d'ivresse.

3.1. Conditions sur les montants versés par l'assureur.

3.1.1. Garantie d'un capital fixe avec un taux d'intérêt strictement positif.

Parmi les différents piliers de la finance islamique, nous avons mentionné le riba, le gharar, le maysir, les investissements hallals et le principe du partage des pertes et profits. Si nous considérons une assurance vie conventionnelle qui prévoit le versement d'une prime unique en contrepartie de la promesse d'un capital fixe (supérieur au montant de la prime unique) s'il est en vie à 65 ans. Ce type de produit est en contradiction avec tous les préceptes islamiques. Nous allons détailler le riba et le principe des 3P.

- ***La présence de riba.***

Le riba est défini comme un taux d'intérêt usuraire. Rappelons-nous que l'argent est considéré comme un moyen pour échanger plus facilement les choses réelles de la vie. Les musulmans considèrent donc que l'argent n'a pas de valeur en soi. Si un assuré paye une prime d'un montant X et reçoit en échange un montant garanti X+M, même si les investissements sont hallals, l'intérêt accordé n'a pas de contrepartie jugée suffisante.

- ***Transfert du risque et non partage des risques et conflit avec le principe des 3P.***

L'assurance islamique est caractérisée par un partage des risques. En effet, les musulmans contractent des assurances pour minimiser et se prémunir contre les risques mais ne transfère pas tout le risque. L'assuré doit donc garder une partie du risque à sa charge ce qui n'est manifestement pas le cas ici puisque l'assuré est sûr d'avoir le montant X+M si il est en vie au terme du contrat. L'assuré ne partage donc pas le profit ou les pertes avec l'assureur. En effet, si les investissements ne donnent pas de bons résultats, seul l'assureur subit les pertes. L'assuré a toujours le risque que l'assureur ne soit pas solvable mais ce risque est minime sur le marché.

→ Nous pouvons donc conclure que la garantie d'un capital fixe avec un taux d'intérêt strictement positif n'est au aucun cas compatible avec les préceptes de la Charia.

3.1.2. Garantie d'un capital fixe égal aux sommes des primes ou donations versées.

Etant donné que le riba, c'est-à-dire l'intérêt usuraire est interdit selon les croyances musulmanes, nous sommes en raison de nous demander si un produit consistant à garantir la somme nominale des donations versées serait compatible avec la Charia ? Après un entretien un Shariah scholars, celui-ci est catégorique : une telle garantie n'est pas permise à cause de deux raisons. Premièrement, le principe des 3P n'est pas respecté et deuxièmement l'assuré doit garder à sa charge une part des risques.

- **Conflit avec le principe des 3P.**

Imaginons un produit en branche 23 avec une garantie minimale égale aux primes versées. Alors, si les investissements donnent un rendement positif, seul l'assuré reçoit le profit. Mais si, au contraire, le rendement des investissements est négatif, l'assuré n'est pas impacté par les pertes étant donné qu'il reçoit la garantie minimale.

- **L'assuré transfère le risque et ne le partage pas.**

En effet, en finance islamique, l'assuré doit accepter le risque. Il est cependant possible de diversifier les risques et investir dans des actifs qui rendent le risque presque nul. A titre d'exemple, mon contact au sein du comité CIFIE mentionne les sukuk EDF commercialisées sous le nom d'Orasis. Les sukuk orasis sont adossés à des panneaux solaires et distribués par le cabinet Legendre Patrimoine. Le fondateur du cabinet, Robert Fresco, explique que « L'idée m'est venue il y a deux ans (2010) de ce qu'une partie de notre portefeuille clients est de confession musulmane. Ce sont des investisseurs plutôt aisés et désireux d'investir selon les principes de la Charia ». De plus, tout client soucieux de diriger son épargne vers des investissements éthiques peut être intéressé par ce produit. Les investisseurs d'Orasis sont pleinement propriétaires du matériel photovoltaïque (panneaux solaires) ou d'une partie des centrales photovoltaïques (ensemble de panneaux posés sur une large toiture). Les capitaux sont recueillis par une SARL (société à responsabilité limitée) ou une SEP (société en participation) qui acquiert des panneaux. Voici les chiffres pour la rentabilité du produit : " Cette année (2012), le rendement de ces placements a atteint pas moins de 10,40%. Séduisant, mais variable dans le temps, même si, ces dernières années, la rentabilité moyenne offerte n'a jamais été inférieure à 8%. Un peu plus que l'investissement dans les panneaux solaires par le biais de SEP qui est, lui, assorti d'un rendement annuel garanti de 7%. Une rentabilité assurée par le rachat de l'électricité produite, par EDF, engagée par contrat de vingt ans à reverser ces revenus selon un tarif supérieur aux tarifs traditionnels." Les sukuk sont donc examinés par le CIFIE semestriellement. Tout est compatible avec les préceptes islamiques à part les contrats d'assurance couvrant toute dégradation des panneaux solaires qui ne sont pas conformes à la Charia. Cependant, comme il n'existe aucune autre solution, elle est acceptable selon le principe de darura. Notons que le site internet de CIFIE mentionne que le sukuk n'est plus Shariah compatible suite à l'audit 2013 : "L'examen ne permet pas d'assurer que les souscripteurs sont juridiquement investisseurs dans lesdites SEP et donc réellement détenteurs de titres."

En conclusion, nous pouvons affirmer qu'il est impossible de garantir un capital égal aux sommes des donations versées (taux garanti 0%) en vertu du principe des 3P.

3.2. Conditions sur le risque couvert.

Il y a de nombreux risques qui ne peuvent pas être couverts selon les croyances musulmanes. Nous allons détailler les principaux risques, les autres étant marginaux et ont peu d'impact sur le marché de l'assurance.

3.2.1. La garantie décès.

Normalement, les garanties en cas de décès ne sont pas acceptables du point de vue de la Charia. Cependant, les produits de SwissLife et VitisLife proposent le versement des investissements en cas de décès à des bénéficiaires. En quoi cette clause est-elle compatible avec la Charia ? Voici les éléments de réponse qui m'ont été transmis dans une présentation de CIFIE par Tarik Bengarai.

Il faut insérer la clause bénéficiaire en annexe du contrat. Le but est de préciser les bénéficiaires en cas de décès dans le respect de la Charia. En effet, la Charia vise à faire respecter le principe de la justice et de l'équité et donc le souscripteur ne doit pas faire bénéficier un héritier légitime d'un testament/legs (dans notre cas, le montant du placement) car dans ce cas ses autres héritiers légitimes vont être lésés. Voici un hadith le confirmant : « Pas de testament au profit d'un héritier légitime ». Il y a deux règles concernant les bénéficiaires :

- Le testament est limité aux non héritiers légitimes : cela veut dire que le souscripteur peut faire bénéficier de son vivant qui il veut de son assurance mais à sa mort les héritiers légitimes devront se contenter de leur part de succession (selon les lois de succession).

- Le testament est limité au maximum de 1/3 de la fortune du défunt pas plus.

→ Le souscripteur musulman doit donc obligatoirement cocher exclusivement la case « autre » du contrat et respecter dans son choix la règle suivante :

« Les héritiers légitimes musulmans (parents, enfants, frères, sœurs, conjoint(e)s,...) ne peuvent pas être bénéficiaires sauf accord des autres héritiers légitimes et le bénéficiaire (autre que l'héritier légitime) ne peut recevoir au-delà du tiers de la fortune du défunt. Si le souscripteur a légué plus du tiers, l'autorisation de ses héritiers légitimes sera indispensable pour l'application de sa volonté (testament). »

3.2.2. Le suicide.

L'assurance décès conventionnelle couvre le suicide après 1 an. En effet, l'exclusion du suicide permet d'éviter qu'une personne ayant l'intention de mettre fin à ses jours s'empresse de souscrire une assurance sur la vie afin d'assurer les intérêts de ses proches. La loi belge considère que l'assuré ne peut pas prévoir son suicide un an à l'avance. Dans le cadre des assurances compatibles avec la Charia, le suicide ne peut pas être couvert à cause des croyances musulmanes. Pour les assurances temporaires décès d'une durée de un an, cette exclusion ne pose pas de problèmes. De même, nous avons vu précédemment que les tontines couvrant le décès doivent être liquidées chaque année ce qui évite ce genre de problème aussi. Pour les assurances décès couvrant une durée supérieure à un an, les contrats doivent se conformer aux lois et peuvent alors appliquer le principe de darura, c'est-à-dire le principe de nécessité. Le contrat d'assurance vie temporaire « Takaful Tamwil » proposé par Zitouna Takaful en Tunisie a pour objet le versement d'un capital à un bénéficiaire si le participant décède pendant la durée du contrat. Le bénéficiaire est un établissement emprunteur qui exige la souscription de cette couverture pour garantir le remboursement du capital emprunté. Ce produit est donc l'équivalent de l'assurance solde restant-dû. Voici les exclusions du contrat :

- Le suicide,
- Le fait intentionnel
- Les conséquences de guerre
- Les conséquences d'abus d'alcool ou de consommation de drogue.
- les exercices de sports dangereux

Pour l'instant, si une compagnie souhaitait proposer un produit compatible avec la Charia, elle serait obligée de couvrir le suicide à partir de la deuxième année de couverture.

3.2.3. Le meurtre.

Les assurances compatibles avec la loi coranique ainsi que les assurances conventionnelles n'indemnisent pas les meurtriers ou les éventuels coupables. Cela n'a rien d'étonnant étant donné que la justice belge ainsi que le Coran condamnent le meurtre. De plus, cela évite qu'un éventuel bénéficiaire en manque d'argent ne tue la tête assurée afin de recevoir le bénéfice de l'assurance. Il n'y a pas de quoi disserter sur cette exclusion de couverture.

3.2.4. L'avortement.

Selon le site du planning familial belge, depuis 2002, le coût d'un avortement est pris en charge par l'assurance maladie invalidité. La mutualité prend en charge la quasi-totalité des frais d'IVG pourvu que l'assuré soit en ordre de paiement des cotisations. L'avortement est cependant contraire aux croyances musulmanes. Les assurances islamiques ne couvrent donc pas les frais liés aux interruptions volontaires de grossesse. De plus, la loi belge n'oblige pas les assureurs à couvrir ces coûts. Les compagnies d'assurance sont donc libres de couvrir ou non ces frais.

3.2.5. Les opérations de modification génétique.

Comme pour l'avortement, les coûts liés à opérations de modification génétique ne sont pas toujours couverts par les assurances. Aucune loi belge n'oblige les assureurs à couvrir ce genre de dépenses. Les compagnies d'assurance proposant des produits Shariah compatibles, ne couvriront pas les frais liés à de telles opérations contraires à leurs croyances. Le produit takaful Tamwil propose aussi un dédommagement en cas d'invalidité supérieure à 66% ou d'incapacité de travail supérieure à 90 jours. Le contrat précise ceci : " Sont exclus de la couverture l'incapacité de travail suite aux événements suivants : grossesse, accouchement, traitement esthétique, affection de dos, traitement psychiatrique".

3.2.6. Dédommagements au profit d'organismes harams.

Les assurances islamiques ne versent pas de dédommagements à des organismes dits harams, c'est-à-dire ayant des activités prohibées par la charia. Parmi ces activités, certaines sont aussi interdites par les lois belges et non dédommagées par les assurances conventionnelles : la vente d'arme, la pornographie,... Cependant, certaines d'entre elles sont acceptées par les assurances conventionnelles comme par exemple les boissons alcoolisées. Avant de dédommager les personnes morales, la compagnie d'assurance islamique se doit de vérifier si l'établissement qu'elle rembourse ne pratique pas des activités prohibées.

4. Conclusion.

Dans la troisième et dernière partie de ce mémoire nous avons exposé les différents produits déjà proposés sur le marché par Swiss Life et Vitis Life. Ces produits individuels permettent aux assurés d'investir dans des activités compatibles avec la Charia.

Pour les assurances islamiques collectives, aucun produit n'est malheureusement présent sur le marché européen actuellement. Nous avons donc décidé d'investiguer sur l'éventuelle forme que la compagnie d'assurance islamique pourrait prendre : une forme semblable à l'assurance conventionnelle, à la mutuelle ou à la tontine.

- Nous avons observé qu'il était impossible de proposer des produits d'assurance compatibles avec la Charia sous une forme comparable à celle des produits d'assurance conventionnelle. En effet, la simple obligation que la contribution du participant reste la propriété de l'assuré empêche toute adaptation.
- Nous avons cependant conclu qu'il était possible et même facile de proposer des produits Shariah compliant grâce à une mutuelle.
- Enfin, nous avons expliqué qu'il était possible de proposer de tels produits grâce à des tontines mais étant donné le faible engouement de la société pour les tontines, ce moyen de distribution semble compromis.

Nous avons ensuite présenté les types de produits et de garanties interdits selon les croyances islamiques :

- La garantie d'un capital supérieur à la contribution n'est en aucun cas permise à cause du riba et du principe des 3P.
- La garantie d'un capital égal à la contribution n'est en aucun cas permise à cause du principe des 3P et du transfert du risque (et non du partage du risque).
- La garantie décès est autorisée si premièrement le montant de la garantie n'est pas fixe mais évolue à la hausse ou à la baisse selon les investissements et deuxièmement les bénéficiaires sont désignés selon les obligations successorales.
- Le suicide ne peut être couvert selon les croyances islamiques mais c'est cependant une obligation légale en Belgique à partir de la deuxième année de couverture. Nous pouvons donc supposer que les assurances temporaires décès seront d'une durée maximale d'un an afin d'être compatible avec la Charia.
- L'avortement et les opérations de modifications génétiques sont couverts facultativement dans les assurances conventionnelles et non couverts en assurance islamique.
- Les assurances islamiques ne peuvent pas dédommager les organismes harams comme les fabriques d'armements ou les établissements commercialisant de l'alcool.

Nous pouvons donc conclure qu'il est possible de couvrir les risques sous la forme mutuelle ou tontinière en respectant les préceptes islamiques. De plus, les risques qui ne peuvent pas être couverts du tout restent marginaux.

Conclusion.

Ce mémoire a présenté les caractéristiques des assurances islamiques tant au niveau de la structure (guichet islamique, structure en deux fonds, conseil religieux) qu'au niveau de rémunération (modèle moudaraba, wakala, hybride, waqf, mourabaha) ou encore au niveau des risques couverts et des garanties.

Dans un premier temps, nous avons pu analyser les différentes étapes du développement de l'assurance islamique. Ce sont les colonies occidentales qui ont amené les compagnies d'assurance dans les pays du Maghreb notamment. C'est à partir de cette période qu'est né le désir des musulmans de contracter des assurances compatibles avec leurs croyances. Cependant, le nombre de compagnies proposant des produits Shariah compliant est sensiblement différent en fonction des régions du monde. Il serait intéressant de s'interroger sur ces différences dans une autre étude. Pourquoi certains pays du Golfe ou du Moyen-Orient hébergent un grand nombre de compagnies alors que certains pays d'Afrique du Nord, dont le nombre de citoyen de croyance musulmane est semblable, ne comptent peu ou pas de compagnies d'assurance islamique.

Nous avons ensuite exposé les différentes caractéristiques devant être respectées par les compagnies d'assurance souhaitant proposer des produits compatibles avec les préceptes islamiques. Parmi ces caractéristiques, aucune ne pose un réel problème d'établissement en Belgique, en France ou encore au Luxembourg.

Nous avons aussi analysé la forme sous laquelle les produits d'assurance vie islamique peuvent être proposés. Premièrement, il semble impossible d'adapter l'assurance capitaliste conventionnelle pour qu'elle devienne Shariah compliant. Deuxièmement, la mutuelle semble être la solution idéale pour adapter les produits. En effet, seuls les investissements doivent être modifiés. Il serait dès lors intéressant de modéliser les produits compatibles avec la Charia. Troisièmement, nous avons décrit le fonctionnement des tontines qui pourraient aussi être adaptées mais ne semblent pas avoir un réel succès dans le monde conventionnel. Cette solution d'adaptation n'est donc visiblement pas optimale.

Tout au long de ce mémoire, nous avons donc remarqué que les caractéristiques structurelles et de gouvernance ne posent pas de réel problème. Le principal frein au développement de l'assurance vie islamique est la non connaissance du takaful par les croyants musulmans. En effet, bien que l'assurance islamique aient été développée en réponse à un besoin des croyants musulmans, le takaful reste inconnu par la plupart des citoyens musulmans ou non d'Europe.

Pour conclure ce mémoire, je dirais qu'il y a un réel potentiel sur le marché pour développer l'assurance vie islamique en Europe mais il faut tout d'abord faire connaître le takaful. Nous pourrions le faire grâce aux mosquées et aux imams. Cependant, si ces produits sont proposés grâce à des guichets islamiques, il est nécessaire que les clients initiaux acceptent ces nouveaux produits (ce qui n'est pas toujours le cas). Je dirais donc qu'il faut d'abord que le contexte social s'éclaircisse et que l'appréhension qui règne actuellement se dissipe afin de pouvoir proposer des produits d'assurance vie compatibles avec les préceptes de la Loi islamique.

Bibliographie.

- [1] Valérie Baudouin et Kader Merbouth, *Le guide de l'assurance TAKAFUL* (L'argus Editions, 2015).
- [2] Raymond Charles, *Le droit musulman* (Ed. Presses universitaires de France, 1965).
- [3] Jacques Charbonnier, *Islam : droit, finance et assurance* (Ed. Larcier, 2011).
- [4] S. Archer and R. Karim and V. Nienhaus, *Takaful Islamic insurance: concepts and regulatory issues*. (Ed. Wiley, 2009).
- [5] Yvon LINANT DE BELLEFONDS, Guy MONNOT, « OULÉMAS, OULAMAS ou ULÉMAS », Encyclopædia Universalis, consulté le 16 mars 2016.
(<http://www.universalis.fr/encyclopedie/oulemas-oulamas-ulemas/>).
- [6] Inconnu, « Assymétrie de l'information », Finance de marché, consulté le 16 mars 2016.
(<http://financedemarche.fr/definition/asymetrie-dinformation>).
- [7] MohdFadzliYusof, « Takaful – Mudarabah model », Islamic banker, consulté le 17 mars 2016. (<https://www.islamicbanker.com/education/takaful-%E2%80%93-mudarabah-model>).
- [8] Arslanbendimerad, « Tontines et Takaful : viabilité d'une alternative Takaful à l'assurance décès conventionnelle dans le référentiel réglementaire français », consulté le 31 mars 2016.
([http://www.ressources-actuarielles.net/ext/isfa/1226-02.nsf/769998e0a65ea348c1257052003eb94f/8c814ff5f2bae57ec1257e1a004407b6/\\$FILE/Memoire ISFA Tontines et Takaful Bendimerad Version avec Couverture.pdf](http://www.ressources-actuarielles.net/ext/isfa/1226-02.nsf/769998e0a65ea348c1257052003eb94f/8c814ff5f2bae57ec1257e1a004407b6/$FILE/Memoire%20ISFA%20Tontines%20et%20Takaful%20Bendimerad%20Version%20avec%20Couverture.pdf)).
- [9] Abdou Diaw, « Introduction à la finance islamique », consulté le 7 avril 2016.
([http://www.academia.edu/3560178/Introdction %C3%A0 la Finance Islamique](http://www.academia.edu/3560178/Introdction_%C3%A0_la_Finance_Islamique)).
- [10] Mohammed Khan, « Takaful vs. Conventionalinsurance », consulté le 8 avril 2016.
(<http://new.mbri.ac.ir/userfiles/file/Islamic%20Banking/%D8%A8%D8%A7%D9%86%DA%A9%20%D9%85%D9%82%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%AA/Takaful/Takaful%20vs%20Conventional%20Insurance.PDF>).
- [11] Baho Adela, « Bond Market (Sukuk) », consulté le 11 avril 2016.
(<http://www.opcvm360.com/education/dossier/parti-ii-le-marche-du-capital-son-fonctionnement-la-reglementation-les-produits>).
- [12] Tarik Bengarai, « Premier sukuk français », consulté le 12 avril 2016.
(https://www.youtube.com/watch?v=uvsbKlH4_U&list=PLKbL5Xik8oAge_G7kQ89SQTRvSNfS0tij).
- [13] Van Caeyseele Julien, « Ce "prêt islamique" qui dérange la Bred », consulté le 13 avril 2016.
(http://www.lexpress.fr/actualite/societe/ce-pret-islamique-qui-derange-la-bred_931445.html).

- [14] Association Luxembourg for Finance, consulté le 25 avril 2016.
(<http://www.luxembourgforfinance.com>)
- [15] Islamic finance news, consulté le 25 avril 2016.
(<http://islamicfinancenews.com>)
- [16] MohdFadzliYusof, « Takaful – Mudarabah Model », consulté le 25 avril 2016.
(<https://www.islamicbanker.com/education/takaful-%E2%80%93-mudarabah-model>)
- [17] MohdFadzliYusof, « Takaful – Wakalah Model », consulté le 25 avril 2016.
(<https://www.islamicbanker.com/education/takaful-wakalah-model>)
- [18] MohdFadzliYusod, « Takaful –Hybrid Model », consulté le 25 avril 2016.
(<https://www.islamicbanker.com/education/takaful-%E2%80%93-hybrid-model>)
- [19] DOUCERET Marie-Hélène, « Le takaful en France demain : fiction ou réalité ? », consulté le 25 avril 2016, (http://enass.fr/PDF/travaux_recherche/MBA_ENASS_2010_DOUCERET_Takaful.pdf)
- [20] Inconnu, « Comparaison entre l'assurance Islamique et l'assurance conventionnelle », consulté le 25 avril 2016, (<http://fr.financialislam.com/takaful-vs-assurance-conventionnelle.html>)
- [21] Cheikh Muhammad Salih al-Munadjjid, « La différence entre l'assurance coopérative et l'assurance commerciale », consulté le 25 avril 2016. (<https://islamqa.info/fr/205100>)
- [22] Cheikh Muhammad Salih al-Munadjjid, « Le jugement de l'achat d'une garantie additionnelle des marchandises. », consulté le 25 avril 2016. (<http://islamqa.info/fr/176025>)
- [23] Cheikh Muhammad Salih al-Munadjjid, « La réalité de l'assurance et son statut. », consulté le 25 avril 2016. (<https://islamqa.info/fr/8889>)
- [24] Cheikh Muhammad Salih al-Munadjjid, « Est-il licite pour des héritiers de percevoir une somme payée par l'Assurance-vie au profit de leur père décédé ? », consulté le 25 avril 2016.
(<https://islamqa.info/fr/184222>)
- [25] LENGLET François, « L'angle éco : Dieu, la valeur qui monte » (reportage télévisé), consulté le 25 avril 2016. (http://www.francetvinfo.fr/replay-magazine/france-2/l-angle-eco/l-angle-eco-du-jeudi-21-janvier-2016_1269323.html)
- [26] AISAM, « L'assurance mutuelle : qu'est-ce que c'est ? Pour quoi faire ? », consulté le 25 avril 2016. (http://www.amice-eu.org/userfiles/file/AISAM_What_is_Mutuality_fr.pdf)
- [27] ZAATAR Roland, « Takaful, une alternative à l'assurance traditionnelle », consulté le 25 avril 2016.
(http://www.enass.fr/PDF/seminaires/supports_du_seminaire/seminaire_innovation_takaful.pdf)
- [28] Inconnu, « Takaful, ce mutualisme oublié », consulté le 25 avril 2016.
(<http://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-133598-takaful-ce-mutualisme-oublie-1124597.php#>)

- [29] Inconnu, « Shariah Advisory », consulté le 25 avril 2016.
(<http://www.amanieadvisors.com/v3/services/shariah-advisory>)
- [30] Saafi, « Ethra'aTakaful Famille », consulté le 25 avril 2016. (<http://saafi.fr/ethraa-takaful-famille/>)
- [31] Inconnu, « Ethra'aTakaful Famille », consulté le 25 avril 2016.
(<http://lafinanceislamique.com/infos-finance-halal/etude-ethraa-takaful-famille/>)
- [32] Inconnu, « Qu'est-ce que la Branche 23 ? », consulté le 25 avril 2016.
(<http://moneystore.be/2011/placements/qu%E2%80%99est-ce-que-la-branche-23>)
- [33] Jacques Charbonnier, « L'assurance islamique », consulté le 25 avril 2016.
(http://www.revueassurances.ca/wp-content/uploads/2016/01/2010_78_no3_4_Charbonnier.pdf)
- [34] DIAW Abdou, « Introduction à la Finance Islamique », consulté le 25 avril 2016.
(http://www.academia.edu/3560178/Introdction_%C3%A0_la_Finance_Islamique)
- [35] Dr. SofizaAzmi, "The next Growth Wave in retakaful", consulté le 25 avril 2016.
(<http://www.islamiceconomist.com/?p=698>)
- [36] Souheil Ben Halima, "Takaful or Islamic Reinsurance in Mediterranean", consulté le 25 avril 2016.
(<http://fr.slideshare.net/Ascameorg/takaful-or-islamic-reinsurance-in-mediterranean-by>)
- [37] GHLAMALLAH Ezzedine, « L'extraordinaire croissance du takaful », consulté le 25 avril 2016.
(<http://www.argusdelassurance.com/metiers/l-extraordinaire-croissance-du-takaful.80710>).
- [38] Faleel Jamaldeen, « What is Retakaful (Reinsurance) in Islamic Finance? », consulté le 25 avril 2016.
(<http://www.dummies.com/how-to/content/what-is-retakaful-reinsurance-in-islamic-finance.html>)
- [39] Assmaâ Rakho Mom, "Banque islamique : mode d'emploi », consulté le 25 avril 2016.
(http://www.saphirnews.com/Banque-islamique-mode-d-emploi_a8676.html).
- [40] Le conservateur, « Tontine : une solution d'épargne longue durée », consulté le 25 avril 2016.
(<http://www.conservateur.fr/tontine/>)
- [41] Ajmal Bhatti, « Will Takaful penetration match conventional insurance? », présentation pour l'international takaful summit, 15 juillet 2008.
- [42] ELHABBOULI Hicham, « Le contrat d'assurance vie en droit comparé franco-marocain », thèse soutenue à l'Université de Rennes, 9 mars 2015.
- [43] BENDIMERAD Arslan, « Tontines et Takaful : viabilité d'une alternative Takaful à l'assurance décès », mémoire pour l'obtention du diplôme universitaire d'actuariat de l'ISFA, 8 juillet 2015.
- [44] BENDIMERAD Arslan, « Enabling Takaful within the French regulatory framework », présentation au Joint Takaful Seminar, 29 mars 2015.
- [45] CAMP Johan, "Takaful in Belgium", mémoire présenté à la KUL, année scolaire 2014-2015.
- [46] Dr. MBADIFFO Raymond, « Présentation du système financier islamique ».

[47] Inconnu, « Assurance Takaful en France : fiction ou réalité ? », présentation de l'ICnam.

Documents envoyés par Sohail Jaffer du groupe FWU.

[48] Khan Mohammed, « Takaful vs. Conventional Insurance ».

[49] Shafique Mohammad, "Human Resources and Training for Islamic financial activities".

[50] Amin Mohammed, "Taxation".

[51] Khan Mohammed, "Takaful: Growth opportunities in a dynamic market".

UCL - Université catholique de Louvain
Bibliothèque des sciences et technologies
Place Pasteur 2 - L4.02.01
B-1348 Louvain-la-Neuve (Belgium)

Place des Sciences, 2 bte L6.06.01, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique www.uclouvain.be/sc