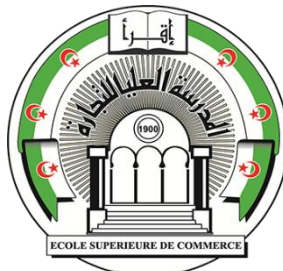


**République Algérienne Démocratique et Populaire**  
**Ministère d'Enseignement Supérieur et de La Recherche Scientifique**  
**Ecole Supérieure de Commerce**



**Filière de Sciences Financières et Comptabilité**  
**Spécialité : Finance, Monnaie et Banque**

**Les Risques et Les Perspectives d'Avenir du Marché Takaful en  
Algérie**

**Cas : El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques,  
gestion et sciences commerciales

**Réalisé par :**

**SERRAR Fareh**

**DJEBAILI Zineb**

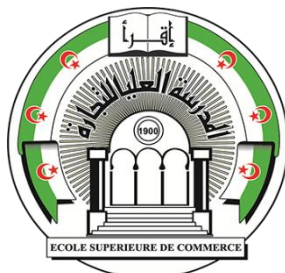
**Encadré par :**

**Dr. MEHAR Louiza**

**2024/2025**



**République Algérienne Démocratique et Populaire**  
**Ministère d'Enseignement Supérieur et de La Recherche Scientifique**  
**Ecole Supérieure de Commerce**



**Filière de Sciences Financières et Comptabilité**  
**Spécialité : Finance, Monnaie et Banque**

**Les Risques et Perspectives d'Avenir du Marché Takaful en  
Algérie**

**Cas : El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques,  
gestion et sciences commerciales

**Réalisé par :**

**SERRAR Fareh**

**DJEBAILI Zineb**

**Encadré par :**

**Dr. MEHAR Louiza**

**2024/2025**



قال الله تعالى:

"وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا"

سورة البقرة، الآية 275

## *Remerciements*

Avant tout, nous remercions *Allah*, le Tout-Puissant, pour nous avoir guidés, soutenus et donné la force d'achever ce mémoire dans les meilleures conditions. C'est grâce à Sa volonté que nous avons pu franchir chaque étape de ce parcours.

Avant tout, nous voulons remercier *nous-mêmes* pour notre patience, notre courage et notre volonté. Ce mémoire est le résultat d'un long chemin, parfois difficile, que nous avons parcouru ensemble avec soutien et détermination.

Nous remercions de tout cœur notre école, *l'École Supérieure de Commerce (ESC)*, qui nous a donné une excellente formation. Merci aussi à toute l'équipe enseignante pour leur soutien et leur disponibilité.

Nous remercions chaleureusement *Dr. MEHAR Louiza*, notre encadrante, pour son suivi rigoureux, sa bienveillance et ses orientations éclairées. Son soutien constant a été essentiel dans la réalisation de ce travail.

Nous remercions sincèrement *Monsieur Chakib Kacimi El Hassani*, Directeur Général de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family. Grâce à sa confiance, sa disponibilité et son professionnalisme, notre stage a été une expérience très riche, aussi bien humainement que sur le plan scientifique.

Merci beaucoup, Monsieur Chakib, pour votre accueil chaleureux, vos conseils précieux et votre soutien constant. Votre engagement pour la formation des jeunes nous a beaucoup inspirés.

Nous adressons également nos sincères remerciements à l'ensemble des employés de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family, ainsi qu'à *Monsieur Toufik Hammi* (CCR) et *Monsieur Mokdad Louanas*, pour leur disponibilité, leur soutien et leur précieuse collaboration tout au long de notre travail.

À tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réussite de ce mémoire : *merci du fond du cœur.*

## *Dédicace*

À celle qui a toujours dessiné le sourire sur mon visage, celle qui a veillé, s'est fatiguée et m'a élevée avec amour... À *ma chère maman*, merci d'avoir été là à chaque instant, pour tes encouragements constants et ton espoir semé en moi dans mes moments de faiblesse. Merci maman, du plus profond de mon cœur.

À mon pilier inébranlable, à l'homme qui n'a jamais hésité à consacrer sa vie à mon bien-être. Ton soutien, ta présence rassurante rendent la vie plus douce. À *mon père*, le plus grand des hommes, merci papa.

À ma moitié, *ma sœur unique Rokía*, l'autre part de mon gâteau sucré... je t'aime profondément.

À mes frères, mon appui après papa : *Hakou, Hammoudi et Khalef*. Je vous aime tous du fond de mon âme.

À ma sœur de cœur, celle que ma mère n'a pas mise au monde : *Amína*. Je tiens à avouer que mes plus beaux jours furent ceux passés à tes côtés, qu'ils soient doux ou amers.

Je dédie les fruits de ce travail à ma précieuse partenaire, *Fareh*. Merci pour ton engagement sans faille, ta persévérance remarquable et ton implication sincère tout au long de ce projet

En arrivant au terme de ce parcours, j'adresse cet hommage à celle qui fut à mes côtés depuis le commencement : *Feryal*, ma compagne de route, ma colocataire par le destin, et mon amie telle que mon cœur l'a toujours souhaité... Je t'aime.

À mes précieuses amies avec qui j'ai entamé le chemin, mais que le destin a dispersées sans pour autant effacer notre lien : *Ferroudja, Ahlam et Abir*, vous êtes toujours présentes en moi.

Enfin, et non des moindres, j'offre ces mots à mes chères *Madjda, Nour El Houda et Asma*. Que la vie nous ait réunies reste pour moi un doux souvenir gravé dans le temps.

Je dédie ces mots, avec tout mon amour, à *mes amis* que j'ai rencontrés à l'université. Ensemble, nous avons créé nos plus beaux souvenirs dans les couloirs de l'école et entre les murs de sa bibliothèque ancienne. Des souvenirs inoubliables gravés à jamais dans nos cœurs.

Et à celui qui m'enveloppe de son amour, de sa sincérité et de sa loyauté... À l'homme dont la présence embellit ma vie d'un éclat unique.

*Zineb*

## *Dédicace*

Louange à *Allah*, le seul qui m'a permis d'achever ce travail avec force et sérénité. C'est avec un cœur rempli de gratitude que je dédie ce mémoire à toutes les personnes chères à mon cœur, celles qui ont façonné mon chemin, soutenu mes rêves et partagé mes silences.

À *ma mère* adorée, lumière de ma vie, refuge de mon âme. Aucun mot ne saurait exprimer toute ma reconnaissance. Ton amour inconditionnel, ta tendresse inépuisable et ta foi en moi m'ont portée dans chaque étape de ce parcours. Tu es et resteras ma plus grande source de force.

À *mon père* bien-aimé, ton soutien discret mais constant, tes encouragements, et ta confiance silencieuse m'ont toujours poussée à avancer. Que ce travail soit un modeste reflet de ma gratitude profonde.

À mes sœurs chéries, *Neyira Abir et Isra*, votre amour fraternel est un trésor. Votre présence dans ma vie a été un repère, un soutien et une source d'inspiration inestimable.

À *mes grands-parents*, dont la sagesse et l'amour ont bercé mon enfance et accompagné mes pas.

À *Mosaab et Mazen*, mes petits neveux au regard pétillant, ce mémoire vous est aussi dédié avec tendresse : vous êtes la douceur de mes jours et mes plus jolis sourires.

À mon binôme de mémoire, *Zineb*, ma précieuse partenaire de route. Ta patience, ton implication, ton soutien dans les moments de doute et de fatigue ont fait toute la différence. Merci pour avoir été une force calme dans chaque défi traversé.

À *Chaïma et Batoul*, mes douces amies de mon ancienne école, gardiennes de mes plus beaux souvenirs d'étudiante. Vous êtes une page tendre et lumineuse de ma vie.

À mes amies fidèles de toujours, *Madjda, Houda, Feryal, Sophie, Ahlam* et *Asma*, qui ont su rendre les moments difficiles supportables, et les moments heureux inoubliables. Vous êtes les battements joyeux de mon cœur.

À *Ines, Hanine, Abir, Aya* et qui ont ajouté de la légèreté et des éclats de rire à mon quotidien universitaire. Votre présence fut un vent de fraîcheur joyeuse.

À mes amis et amies de l'école, compagnons de galère et de fous rires, partenaires de bibliothèque et de pauses-café. Vous avez rendu cette aventure plus belle.

Et enfin... à *mes chats* espiègles et affectueux, et à *mon chien*, aujourd'hui disparu mais à jamais dans mon cœur. Vous avez ajouté une touche de bonheur et de réconfort à mes journées, à votre manière silencieuse mais précieuse.

*Fareh*



## Sommaire

---



---

### Sommaire

|                                                                                                                                                    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Liste des abréviations .....                                                                                                                       | III |
| Liste des figures.....                                                                                                                             | VI  |
| Listes des tableaux.....                                                                                                                           | VI  |
| Résumé .....                                                                                                                                       | VII |
| Abstract .....                                                                                                                                     | VII |
| ملخص.....                                                                                                                                          | VII |
| Introduction générale.....                                                                                                                         | B   |
| Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful .....                                                                    | 2   |
| Introduction .....                                                                                                                                 | 2   |
| Section 01 : Origines, fondements et évolution de la finance islamique .....                                                                       | 3   |
| Section 2 : Cadre général du Takaful .....                                                                                                         | 10  |
| Section 3 : Différence et similarité entre Takaful et l'assurance conventionnelle .....                                                            | 22  |
| Conclusion.....                                                                                                                                    | 31  |
| Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie.....                                                                                    | 32  |
| Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie.....                                                                                    | 33  |
| Introduction .....                                                                                                                                 | 33  |
| Section 01 : État Actuel du Marché du Takaful en Algérie .....                                                                                     | 34  |
| Section 02 : Les expériences internationales en assurance TAKAFUL.....                                                                             | 43  |
| Section 03 : Les obstacles, les mécanismes et les moyens de développement du marché du Takaful en Algérie.....                                     | 49  |
| Conclusion.....                                                                                                                                    | 59  |
| Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful ..... | 61  |
| Introduction .....                                                                                                                                 | 61  |
| Section 1 : Présentation de la compagnie d'assurance El-Djazaïr El-Moutahida Family Takaful .....                                                  | 62  |
| Section 02 : Analyse comparative de la performance de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family .....                                    | 69  |

## Sommaire

---

---

|                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------|-----|
| Section 03 : Cas pratique et présentation des résultats..... | 77  |
| Conclusion.....                                              | 93  |
| Conclusion générale .....                                    | 95  |
| Bibliographie .....                                          | 98  |
| Annexes .....                                                | 103 |
| Table des matières .....                                     | 123 |

## Liste des abréviations

---



---

### Liste des abréviations

| <b>Abréviation</b> | <b>Signification</b>                                                    |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <b>AAOIFI</b>      | Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions |
| <b>AGB</b>         | Algerian Gulf Bank                                                      |
| <b>AGE</b>         | Assemblée Générale Extraordinaire                                       |
| <b>AP</b>          | Assurances des Personnes                                                |
| <b>BADR</b>        | Banque de l'Agriculture et du Développement Rural                       |
| <b>BDL</b>         | Banque de Développement Local                                           |
| <b>BEA</b>         | Banque Extérieure d'Algérie                                             |
| <b>BEST</b>        | Beit Etamouil Saoudi Tounsi                                             |
| <b>Best_Re</b>     | Best Reinsurance                                                        |
| <b>BID</b>         | Banque Islamique de Développement                                       |
| <b>BNA</b>         | Banque Nationale d'Algérie                                              |
| <b>BND</b>         | Brunei Dollar                                                           |
| <b>BSN</b>         | Bank Simpanan Nasional                                                  |
| <b>CA</b>          | Conseil d'Administration                                                |
| <b>CAARAMA</b>     | Caisse Algérienne d'Assurance Retraite, Accidents, Maladie et Assurance |
| <b>CAGR</b>        | Compound Annual Growth Rate                                             |
| <b>CARDIF</b>      | Compagnie d'Assurance et de Réassurance pour la Diffusion Financière    |
| <b>CCR</b>         | Compagnie Centrale de Réassurance                                       |
| <b>CNA</b>         | Caisse Nationale des Assurances                                         |
| <b>CNEP</b>        | Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance                             |
| <b>CP</b>          | Compte Participant                                                      |
| <b>CPA</b>         | Crédit Populaire d'Algérie                                              |
| <b>CSA</b>         | Commission de Supervision des Assurances                                |
| <b>CSO</b>         | Comité de Supervision Charaïque                                         |

## Liste des abréviations

|                |                                                      |
|----------------|------------------------------------------------------|
| <b>CSP</b>     | Compte Spécial Participant                           |
| <b>CSS</b>     | Comité de Supervision Shariah                        |
| <b>DASS</b>    | Direction des Assurances                             |
| <b>DGTC</b>    | Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité   |
| <b>FI</b>      | Finance Islamique                                    |
| <b>GAM</b>     | Générale d'Assurance Méditerranéenne                 |
| <b>HCI</b>     | Haut Conseil Islamique                               |
| <b>HSBC</b>    | The Hongkong and Shanghai Banking Corporation        |
| <b>IAIC</b>    | Arab Insurance Company                               |
| <b>IARD</b>    | Incendie, Accidents et Risques Divers                |
| <b>IBS</b>     | Impôt sur le Bénéfice des Sociétés                   |
| <b>IDB</b>     | Islamic Development Bank                             |
| <b>IFSA</b>    | Islamic Financial Services Act                       |
| <b>IFSB</b>    | Islamic Financial Services Board                     |
| <b>IRTI</b>    | Islamic Research and Training Institute              |
| <b>IT</b>      | Information Technology                               |
| <b>MEDGULF</b> | Mediterranean and Gulf Insurance and Reinsurance Co. |
| <b>MF</b>      | Ministère des Finances                               |
| <b>OCI</b>     | Organisation de la Conférence Islamique              |
| <b>PIB</b>     | Produit Intérieur Brut                               |
| <b>PIF</b>     | Fonds d'Investissement des Participants              |
| <b>PRF</b>     | Fonds de Risque des Participants                     |
| <b>PTF</b>     | Fonds Takaful des Participants                       |
| <b>SAR</b>     | Saudi Riyal                                          |
| <b>SPA</b>     | Société par Actions                                  |
| <b>SSB</b>     | Shariah Supervisory Board                            |
| <b>SWOT</b>    | Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats        |
| <b>TBK</b>     | Takaful Brunei Keluarga                              |

**Liste des abréviations**

---

---

|            |                                 |
|------------|---------------------------------|
| <b>URP</b> | Unité de Réception des Plaintes |
| <b>USD</b> | United States Dollar            |

## Listes des figures et des tableaux

---



---

### Liste des figures

|                                                                                               |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figure 1 : Modèle Wakalah .....                                                               | 18 |
| Figure 2 : Modèle Mudharabah .....                                                            | 19 |
| Figure 3 : Modèle Hybride (Wakalah-Mudharabah) .....                                          | 20 |
| Figure 4 : Modèle Hybride-Waqf.....                                                           | 21 |
| Figure 5 : Matrice SWOT .....                                                                 | 89 |
| Figure 6 : Schéma illustratif de l'intensité des cinq forces concurrentielles de Porter ..... | 92 |

### Listes des tableaux

|                                                                                                 |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tableau 1 : Les principes fondamentaux de la finance islamique .....                            | 4  |
| Tableau 2 : Tableau historique de la finance islamique .....                                    | 7  |
| Tableau 3 : Caractéristiques des intermédiaires du Takaful et l'assurance conventionnelle ..... | 28 |
| Tableau 4 : Aspects similaires entre le Takaful et l'assurance conventionnelle.....             | 29 |
| Tableau 5 : L'évolution du volume des activités du secteur .....                                | 41 |
| Tableau 6 : Tableau comparatif entre les cadres réglementaires des pays du Maghreb .....        | 43 |
| Tableau 7 : Réalisations vs Prévisions de chiffre d'affaires (en millions de DA) .....          | 71 |
| Tableau 8 : Évolution des parts de marché.....                                                  | 72 |
| Tableau 9 : Chronologie des produits commercialisés.....                                        | 74 |
| Tableau 10 : Profil des personnes interrogées .....                                             | 78 |
| Tableau 11 : Synthèse de l'Axe 1 .....                                                          | 81 |
| Tableau 12 : Synthèse de l'Axe 2 .....                                                          | 82 |
| Tableau 13 : Synthèse de l'Axe 3 .....                                                          | 84 |

## Résumé

---

### Résumé

Ce mémoire étudie le Takaful comme une alternative islamique à l'assurance conventionnelle. Il en analyse les fondements religieux, les modèles opérationnels et les différences avec l'assurance classique. L'étude se concentre également sur le marché algérien, ses cadres juridique et institutionnel. Une approche qualitative basée sur des entretiens a permis d'identifier les obstacles : Manque de sensibilisation, absence de Retakaful, fiscalité inadaptée. Malgré ces freins, le potentiel de développement reste élevé. Des recommandations sont proposées pour structurer un marché Takaful durable en Algérie.

**Mots clés :** Takaful, finance islamique, Algérie, assurance, réglementation, Retakaful.

### Abstract

This thesis examines Takaful as a Sharia-compliant alternative to conventional insurance. It analyzes its religious foundations, operational models, and differences from classical insurance. The study also focuses on the Algerian market, its legal and institutional context. A qualitative approach through interviews identified key barriers: lack of awareness, no Retakaful, and an unsuitable tax system. Despite these challenges, Takaful has strong growth potential. Recommendations are proposed to structure a sustainable Takaful sector in Algeria.

**Keywords:** Takaful, Islamic finance, Algeria, insurance, regulation, Retakaful.

### ملخص

يتناول هذا البحث التأمين التكافلي كبديل متوافق مع الشريعة للتأمين التقليدي. ويحلل أسسه الدينية، ونماذجه التشغيلية، واختلافه عن التأمين الكلاسيكي. كما يركز على سوق التكافل في الجزائر والإطار القانوني والمؤسسي الذي ينظمه. ومن خلال مقابلات نوعية، تم تحديد أبرز العراقيل، مثل ضعف التوعية، غياب إعادة التكافل، وعدم ملاءمة النظام الجبائي. رغم ذلك، يتمتع السوق بإمكانيات واعدة. ويقترح البحث توصيات لتطوير قطاع تكافل مستدام في الجزائر.

**الكلمات المفتاحية:** التأمين التكافلي، المالية الإسلامية، الجزائر، التنظيم، التأمين، إعادة التكافل.

## **Introduction générale**



## Introduction générale

---

### Introduction générale

L'assurance constitue un pilier essentiel de toute économie moderne, en assurant la protection des individus, des entreprises et des institutions contre une vaste variété de risques sociaux, économiques et financiers. Elle joue un rôle central dans la gestion des incertitudes, contribue à la stabilité des revenus, favorise la continuité des activités économiques et renforce la confiance dans les échanges.

Cependant, dans les sociétés à majorité musulmane, et plus particulièrement en Algérie, le modèle d'assurance conventionnelle fait l'objet de critiques d'ordre religieux. Ce modèle est jugé non conforme aux préceptes de la charia, car il repose sur des pratiques considérées comme illicites. Parmi celles-ci, on retrouve le *riba* « الربا », qui désigne le gain obtenu sans effort ni prise de risque et est assimilé à l'intérêt interdit. Il y a également le *gharar* « الغرر », qui renvoie à l'incertitude excessive liée à l'ambiguïté des clauses contractuelles ou des résultats. Enfin, le *maisir* « الميسر », qui correspond au jeu de hasard ou à la spéculation, est également proscrit par la loi islamique.

Face à ces limites éthiques et religieuses, un modèle alternatif a été développé : le Takaful. Ce système d'assurance solidaire et participatif repose sur la contribution volontaire des participants à un fonds commun, destiné à couvrir les sinistres en cas de besoin. Il s'appuie sur des principes de transparence, de partage des risques et d'entraide, tout en respectant les normes juridiques de la finance islamique.

En Algérie, le Takaful est longtemps resté absent du paysage financier. Ce n'est qu'à partir de l'année 2020, et plus précisément avec la promulgation du décret exécutif n° 21-81 du 28 février 2021, qu'un cadre juridique clair a été mis en place pour encadrer ce type d'assurance. Cette réforme réglementaire a permis la création de compagnies spécialisées exclusivement dans le Takaful, à l'instar de la société El Djazaïr El Moutahida Family Takaful, première compagnie publique dédiée entièrement au Takaful familial.

Malgré cette avancée institutionnelle, le développement du marché algérien du Takaful reste limité et confronté à plusieurs obstacles d'ordre structurel et conjoncturel. Le manque de sensibilisation du public à l'égard des principes, des avantages et du fonctionnement de ce modèle freine son adoption. À cela s'ajoute la concurrence des compagnies d'assurance conventionnelles, déjà bien implantées sur le marché, disposant de vastes réseaux de distribution et d'une clientèle fidèle. De plus, certaines incertitudes réglementaires, notamment celles liées à l'interprétation et à l'application des textes régissant la finance islamique, compliquent davantage l'expansion du Takaful.

Ces défis posent des interrogations légitimes quant à la viabilité et à la capacité de croissance durable du Takaful en Algérie. Ils justifient pleinement la nécessité de mener une étude

## **Introduction générale**

---

---

approfondie sur ce secteur émergent, à travers une approche qui allie réflexion théorique et analyse pratique.

### **Problématique de la recherche**

La problématique principale de ce mémoire s'énonce comme suit :

**« Quelles sont les stratégies à adopter pour surmonter les risques menaçant la croissance du marché du Takaful en Algérie ? »**

Cette question est essentielle car, bien que prometteur, le marché Takaful reste peu développé. Identifier les freins et proposer des stratégies adaptées permettrait de renforcer ce secteur encore émergent.

Pour y répondre, plusieurs sous-questions sont posées :

1. Qu'est-ce que le Takaful, et en quoi diffère-t-il de l'assurance traditionnelle ?
2. Comment le manque de sensibilisation du public influence-t-il l'adoption et le développement des produits Takaful en Algérie ?
3. Quel rôle joue le gouvernement algérien dans le soutien au développement du marché Takaful ?

### **Hypothèses**

Comme réponse à la problématique et aux questions secondaires posées, on suggère les hypothèses suivantes :

1. La domination des compagnies d'assurance conventionnelles freine l'expansion des opérateurs Takaful.
2. Le manque de sensibilisation du public ralentit l'adoption des produits Takaful.
3. Un soutien étatique efficace et une réglementation adaptée peuvent favoriser le développement durable du marché Takaful.

### **Objectifs de l'étude**

Cette recherche a été faite dans le but de :

- Présenter les fondements du Takaful et ses différences avec l'assurance conventionnelle.
- Étudier le cadre réglementaire et institutionnel du Takaful en Algérie.
- Évaluer la performance de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Family Takaful.
- Identifier les freins à la croissance du secteur et proposer des recommandations stratégiques.

## Introduction générale

---

---

### Importance de l'étude

Ce mémoire permet de mieux comprendre les enjeux du Takaful en Algérie, à travers un cas concret. Il vise à apporter des pistes d'amélioration pour un secteur en pleine structuration, en combinant analyse théorique et approche de terrain.

### Méthodologie

Cette étude adopte une méthode qualitative, fondée sur une approche descriptive et analytique, en combinant l'analyse documentaire, l'exploitation de données chiffrées et la réalisation d'entretiens semi-directifs avec des responsables de la compagnie étudiée.

### Les motifs du choix du thème

Le choix du thème est motivé par les raisons suivantes :

- L'émergence récente du Takaful en Algérie ;
- L'intérêt personnel et académique pour les modèles financiers conformes à la charia ;
- Le manque d'études pratiques et appliquées sur le sujet ;
- Le sujet fait partie des thématiques proposées par le terrain dans notre spécialité.

### Plan de la recherche

Cette étude se décline sous trois chapitres :

- **Chapitre 1 :** Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful  
Ce chapitre présente les bases juridiques, éthiques et historiques du Takaful, ainsi que sa comparaison avec l'assurance conventionnelle.
- **Chapitre 2 :** Structure et dynamique du Takaful en Algérie  
Ce chapitre étudie le cadre réglementaire, les acteurs du marché et les produits proposés, en mettant en lumière les défis actuels du marché algérien.
- **Chapitre 3 :** L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial par l'analyse financière au sein de la compagnie El Djazaïr El Moutahida  
Ce chapitre propose une étude de cas basée sur l'analyse comparative des prévisions et des réalisations, complétée par une méthodologie qualitative fondée sur des entretiens.

### Travaux antérieurs sur le thème

Plusieurs recherches académiques ont été menées en Algérie pour explorer le développement du Takaful, ses défis et ses perspectives. Ces études offrent une base précieuse pour comprendre l'évolution de ce secteur :

## Introduction générale

---

- فلاق صليحة، "متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي – تجارب عربية –"، أطروحة دكتوراه، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2015:

Analyser les exigences nécessaires pour le développement du système d'assurance Takaful en s'appuyant sur diverses expériences arabes, en identifiant les facteurs clés de succès et les obstacles structurels à surmonter.

À la lumière de cette unique étude académique antérieure, il apparaît que, bien que le Takaful commence à attirer l'attention dans la recherche universitaire en Algérie, les aspects pratiques restent encore très peu explorés.

Cette étude, bien qu'importante, reste centrée sur une analyse théorique et réglementaire sans s'appuyer sur des données empiriques récentes. Peu d'investigations se sont appuyées sur des cas concrets au niveau national.

Ce mémoire vise donc à combler cette insuffisance en proposant une analyse pratique de la performance de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Family Takaful, en confrontant les prévisions aux résultats obtenus pour les années 2023 et 2024. L'étude s'appuie aussi sur des entretiens avec les responsables de la compagnie, ce qui apporte des données actuelles et directement issues du terrain.

.

## **Chapitre 01 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

## **Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

---

### **Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

#### **Introduction**

Ce chapitre se compose de trois grandes sections qui permettent d'ancrer le système Takaful dans son cadre théorique, historique et comparatif, en vue de mieux en comprendre les spécificités éthiques et opérationnelles, ainsi que sa place dans le paysage assurantiel islamique.

La première section est consacrée aux origines, fondements et à l'évolution de la finance islamique. Elle retrace les grands repères historiques de la finance conforme à la charia, en présentant ses principes fondamentaux (interdiction du riba « الربا », du gharar « الغرر » et du maisir « الميسر »), son développement à l'échelle internationale et en Algérie, ainsi que l'émergence progressive du modèle Takaful dans ce contexte.

La deuxième section s'intéresse au cadre général du système Takaful. Elle en présente la définition, les principes juridiques et éthiques qui le fondent, ainsi que les modèles de fonctionnement tels que le Wakalah, le Mudharabah ou les formules hybrides. Elle décrit également les rôles des différents acteurs, la logique de séparation des fonds et les mécanismes de gouvernance charaïque qui assurent la conformité du modèle aux exigences religieuses.

Enfin, la troisième section propose une analyse comparative entre le Takaful et l'assurance conventionnelle. Elle met en évidence leurs différences fondamentales en matière de structure contractuelle, de gestion des risques, de propriété des fonds et de finalité éthique. Cette comparaison est complétée par une présentation de leurs points de convergence, permettant de mieux saisir les logiques communes malgré des fondements distincts.

En conclusion, ce chapitre fournit les repères essentiels pour appréhender le Takaful dans toutes ses dimensions, en tant que modèle d'assurance éthique et alternatif, avant d'en examiner la mise en œuvre concrète dans le contexte algérien dans les chapitres suivants.

## **Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

---

### **Section 01 : Origines, fondements et évolution de la finance islamique**

Cette section vise à poser les bases de compréhension du système Takaful en expliquant d'abord ce qu'est la finance islamique, son origine, ses principes fondamentaux et sa logique éthique fondée sur la charia. Elle retrace ensuite les grandes étapes de son développement dans le monde, depuis les premières formes traditionnelles jusqu'à l'émergence d'institutions bancaires islamiques modernes. Un accent particulier est mis sur l'évolution de la finance islamique en Algérie, en mettant en lumière les initiatives pionnières, les avancées réglementaires récentes et les défis structurels rencontrés.

#### **1. Définition de la finance islamique**

La finance islamique, dans sa forme initiale apparue en 1963 à Mit Ghamr (Égypte), se définit comme un système financier sans recours à l'intérêt (riba « الربا »), basé sur la participation aux bénéfices et aux pertes, et visant à offrir des services bancaires conformes aux principes de la charia, tout en promouvant l'épargne et l'investissement licite dans la société musulmane.<sup>1</sup>

Selon Muhammad Umer Chapra (1992) ; La finance islamique est un outil visant à instaurer une économie éthique, stable et juste, en conformité avec les objectifs socio-économiques de l'islam (maqasid al-sharia), excluant toute forme d'exploitation par l'intérêt ou la spéculation.<sup>2</sup>

Selon la Banque islamique de développement (IDB/IRTI, 2000) ; la finance islamique représente un ensemble de pratiques financières conformes aux règles éthiques islamiques, interdisant l'intérêt et favorisant les activités économiques licites, tout en promouvant la justice sociale et le développement équitable.<sup>3</sup>

Selon Muhammad Taqi Usmani (2002), la finance islamique repose sur l'idée que l'argent ne doit pas générer de profit par lui-même. Elle interdit l'intérêt et promeut des transactions fondées sur l'échange réel, le partenariat et des contrats licites en droit islamique.<sup>4</sup>

À la lumière des définitions précédentes, la finance islamique peut être définie comme suit :

La finance islamique est un système financier conforme aux principes de la charia, interdisant l'intérêt (riba « الربا »), la spéculation excessive (gharar « الغرر ») et les activités illicites (haram). Elle repose sur des contrats éthiques favorisant le partage des risques et des profits, la transparence et la responsabilité sociale. L'argent y est considéré uniquement comme un moyen d'échange, non comme une marchandise génératrice de profit en soi. Ce système vise à instaurer une justice

---

<sup>1</sup> Muhammad Nejatullah Siddiqi, **“Banking Without Interest”** (Leicester: The Islamic Foundation, 1983), (P 15–20).

<sup>2</sup> Muhammad Umer Chapra, **“Islam and the Economic Challenge”** (Leicester: The Islamic Foundation & International Institute of Islamic Thought, 1992), 100–110.

<sup>3</sup> Islamic Development Bank, **“Introduction to Islamic Banking and Finance”** (Jeddah: Islamic Research and Training Institute, 2000), (P 5–8).

<sup>4</sup> Muhammad Taqi Usmani, **“An Introduction to Islamic Finance”** (Karachi: Idaratul Ma'arif, 2002), (P 30–35).

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

économique, une stabilité financière et un développement équitable, en alignement avec les objectifs supérieurs de l'islam.

La finance islamique repose sur un ensemble de principes qui se divisent en deux catégories :

1. Principes des prohibitions ;
2. Principes des exigences.

**Tableau 1 : Les principes fondamentaux de la finance islamique**

| Principes des prohibitions                           | Principes des exigences                           |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| ➤ Le gharar « الغرر » (Incertitude)                  | ➤ Principe des 3P (Partage des Profits et Pertes) |
| ➤ Le maisir « الميسر » et le Qimâr « القمار » (Aléa) | ➤ Tangibilité de l'actif                          |
| ➤ Le riba « الربا » (Usure/Intérêt)                  | ➤ Secteurs d'investissements illicites            |

**Source :** HAMMI Taoufik, (2024), Formation assurance Takaful [Support de formation non publié], Compagnie Centrale de Réassurance (CCR).

## 2. Évolution historique de la finance islamique

Cette partie retrace les grandes étapes de l'évolution de la finance islamique à travers le monde, depuis ses origines classiques jusqu'à sa reconnaissance institutionnelle et son expansion à l'échelle internationale.

### 2.1 Développement historique de la finance islamique dans le monde

On peut présenter l'historique de la finance islamique comme suit : <sup>1</sup>

#### (VII<sup>e</sup>–XIII<sup>e</sup> siècles) : Les origines classiques de la finance islamique

Les fondements de la finance islamique remontent à l'époque des premiers califes musulmans, où les sarrafs jouaient un rôle essentiel dans les transactions commerciales. Durant le califat abbasside (750–1258), ces acteurs financiers assumaient des responsabilités analogues à celles des banquiers modernes, facilitant les échanges commerciaux, l'achat et la vente de devises, et organisant les crédits. Le modèle financier de l'époque se basait sur des partenariats dans lesquels les profits et les pertes étaient partagés entre le capitaliste et l'entrepreneur, conformément aux principes

<sup>1</sup> Diallo, Amadou Moustapha, "La finance islamique : Une alternative pour les PME et les PMI en Guinée", 2024, (P 31-35).



## **Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

---

islamiques. Un principe fondamental de ce modèle résidait dans l'interdiction de l'usure (riba « الربا »), une pratique explicitement proscrite par le Coran.

### **(1950–1970) : Les premières tentatives modernes**

L'émergence de la finance islamique dans sa forme moderne peut être située dans les années 1960 en Égypte, plus précisément en 1963, avec la création de la Ghamr Savings Bank à Mit Ghamr, sous l'impulsion de l'économiste égyptien Ahmed El-Najjar. S'inspirant des principes des coopératives allemandes, cette banque mettait en œuvre un système bancaire fondé sur le partage des bénéfices et des pertes, sans recours aux taux d'intérêt (riba « الربا »). L'expérience réussit à attirer près d'un million de clients en cinq ans. Cependant, en raison de contraintes administratives et politiques, l'activité de cette institution fut suspendue en 1968.

Cette première tentative faisait office de modèle pour les futures institutions financières islamiques, bien que l'expérience en elle-même ait été de courte durée. Néanmoins, elle permit la création de la Nasser Social Bank en 1971, une banque ayant intégré certains mécanismes islamiques, tels que la collecte de la zakat et des financements sans intérêts, bien qu'elle ne fût pas une banque islamique à proprement parler.

### **(1970–1980) : L'institutionnalisation de la finance islamique**

Une étape fondamentale dans l'évolution de la finance islamique a été franchie en 1974, lorsque l'Organisation de la Conférence islamique (OCI) adopta une résolution en faveur de la création d'un système bancaire conforme à la charia. Cette initiative marqua l'engagement international des pays musulmans envers des systèmes financiers éthiques et fondés sur les principes islamiques. À la suite de cette résolution, la Banque islamique de développement (BID) fut créée en 1975, afin de soutenir les projets de développement dans les pays membres de l'OCI, tout en respectant les principes de la charia.

Cette période a également été marquée par la multiplication des banques islamiques privées, soutenues par les nouvelles ressources financières générées par les pays du Golfe après les chocs pétroliers des années 1970. Des institutions pionnières, telles que la Dubaï Islamic Bank (1975) et la Kuwait Finance House, ont joué un rôle déterminant dans la diffusion des principes bancaires islamiques au sein de l'industrie financière mondiale.

### **(1980–1990) : L'islamisation étatique et l'intégration des principes islamiques dans les systèmes bancaires nationaux**

À partir des années 1980, la finance islamique entre dans une phase d'islamisation des systèmes bancaires nationaux. Les premiers pays à adopter des réformes radicales en matière de finance islamique furent l'Iran et le Pakistan, qui éradiquèrent complètement l'intérêt dans leurs économies

## **Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

---

respectives. Le Soudan choisit quant à lui une approche plus progressive. Ces réformes visaient à instaurer un système bancaire conforme aux principes islamiques, dans le but de répondre à la demande croissante d'alternatives financières éthiques.

Le succès de ces réformes inspira d'autres pays musulmans à adopter des politiques similaires. Ainsi, des pays comme la Malaisie et ceux du Golfe fondèrent des banques islamiques nationales, inspirées par le modèle des institutions privées. Ces développements ont permis la mise en place de nouveaux instruments financiers, tels que les sukuks (obligations islamiques) et les produits de financement participatif, consolidant ainsi le modèle bancaire islamique.

### **(1990–2000) : Expansion internationale de la finance islamique**

Au cours des années 1990, la finance islamique connaît une expansion internationale. De nouvelles institutions financières islamiques voient le jour dans des régions non musulmanes, comme en Europe, en Amérique du Nord et en Asie du Sud-Est. Ces institutions attirent non seulement les populations musulmanes, mais également un public plus large, sensible aux valeurs éthiques, au partage des risques et à la transparence financière. Ce phénomène est également marqué par l'ouverture de fenêtres islamiques au sein de grandes banques conventionnelles, telles que HSBC Amanah et Citi Islamic, permettant à des institutions établies de proposer des produits conformes à la charia.

Cette internationalisation a été accompagnée d'un processus de normalisation des pratiques financières islamiques. L'AAOIFI (Organisation pour la comptabilité et l'audit des institutions financières islamiques, créée en 1991) et l'IFSB (Conseil des services financiers islamiques, fondé en 2002) ont joué un rôle déterminant dans l'établissement de normes et de standards internationaux pour les institutions financières islamiques, facilitant ainsi l'harmonisation des pratiques à l'échelle mondiale.

### **(2001 à nos jours) : La finance islamique au XXI<sup>e</sup> siècle : croissance soutenue et reconnaissance mondiale**

Au début du XXI<sup>e</sup> siècle, la finance islamique a connu une maturation et une structuration accrues. Le marché des sukuks a enregistré une croissance spectaculaire, et la finance islamique est désormais présente dans divers secteurs tels que la banque de détail, l'assurance islamique (takaful), la gestion d'actifs et les fonds d'investissement. Certains pays, y compris des pays non musulmans comme le Royaume-Uni, ont reconnu l'importance de ce secteur en adoptant des cadres législatifs favorables à son développement.

Aujourd'hui, la finance islamique représente un marché mondial d'une valeur de plusieurs milliards de dollars et continue d'évoluer rapidement. Cependant, le secteur fait face à des défis, notamment

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

en ce qui concerne la normalisation des pratiques entre les différents aspects juridiques, la formation spécialisée des professionnels et l'innovation dans la conception de nouveaux produits financiers. Néanmoins, la finance islamique demeure un modèle en forte croissance et en constante adaptation aux besoins des marchés financiers contemporains.

Ce tableau ci-dessus présente l'historique de la finance islamique dans les différents pays : <sup>1</sup>

**Tableau 2 : Tableau historique de la finance islamique**

| Pays              | 1 <sup>ères</sup> expériences en l'absence de cadre juridique spécifique à la FI                                                                                                                       | Date d'apparition du premier règlement spécifique                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Égypte</b>     | <b>1963</b> : Naissance des principes financiers islamiques en Égypte. La Mit Ghamr Saving Bank propose des comptes épargne basés sur le partage des bénéfices et non des produits.                    | Autorisations au cas par cas à des institutions financières islamiques<br>Pas de réglementation spécifique à la finance islamique.                                                                                                                                                                       |
| <b>Maroc</b>      | <b>2007</b> : les banques conventionnelles au Maroc ont été autorisées par les autorités de tutelle à proposer un éventail d'offres limitées de produits financiers alternatifs conformes à la charia. | <b>2014</b> : La chambre basse du parlement marocain a adopté le projet de loi relatif aux banques islamiques participatives.                                                                                                                                                                            |
| <b>Tunisie</b>    | <b>1983</b> : Première expérience de banque islamique avec BEIT ETAMOUIL SAOUDI TOUNSI (BEST BANK).<br><b>2009</b> , première banque résidente « Banque Zitouna » sans cadre juridique spécifique.     | Depuis <b>2012</b> , ont succédé : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositions fiscales ;</li> <li>• Lois sur les fonds de développement, les Sukuks et le Takaful.</li> </ul> <b>2016</b> : La loi bancaire autorise aux banques l'accès à des produits islamiques et en fixe les conditions. |
| <b>Soudan</b>     | <b>1978</b> : Création de la Bank Fayçal islamique en l'absence de tout cadre spécifique.                                                                                                              | <b>1991</b> : Apparition de la loi sur la réglementation bancaire au Soudan.                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Liban</b>      | <b>1992</b> : Création de la banque Al Baraka en l'absence de cadre légal spécifique.                                                                                                                  | <b>2004</b> : Loi n° 575 du 11 février 2004 portant création de banques islamiques.                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Mauritanie</b> | <b>1985</b> : première expérience du groupe Al Baraka en l'absence du cadre juridique vouée à l'échec.                                                                                                 | Pas de cadre spécifique.                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Koweït</b>     | <b>1942</b> : Création d'Al-Muzaini, première société au Koweït à exercer des activités bancaires islamiques.                                                                                          | <b>1977</b> : Promulgation de la loi sur la finance islamique selon le décret n° 72                                                                                                                                                                                                                      |

<sup>1</sup> <https://www.amef-consulting.com/2020/07/la-finance-islamique-en-algerie/>, consulté le 12/03 à 20 :30.

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

|                 |                                                                                                          |                                                                                      |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Jordanie</b> | <b>1978</b> : Apparition de la banque islamique de Jordanie, sans cadre réglementaire spécifique à la FI | <b>2000</b> : Promulgation de la loi bancaire n° 28 instituant la finance islamique. |
| <b>Algérie</b>  | <b>1991</b> : Création de la banque Al Baraka, sans cadre juridique propre à la FI.                      | <b>2020</b> : Règlement n°20-02 du 15 mars.                                          |

Source : <https://www.amef-consulting.com/2020/07/la-finance-islamique-en-algerie/>

### 2.2 Développement historique de la finance islamique en Algérie

- En Algérie, la première idée d'institution pratiquant la finance islamique avait été lancée par Ibrahim ABOU EL YAKEDHANE dans un article paru dans la revue « Oued M'Zab » le 29/06/1928, où il avait prôné la création d'une banque populaire fondée sur les principes de la Charia. Il aura fallu attendre la période postindépendance pour voir apparaître les premières initiatives en matière de finance islamique, qui remontent au début des années 1990.
- La finance islamique en Algérie a connu une évolution progressive depuis les années 1990. La première initiative concrète a été la création de la Banque Al Baraka en 1991, en partenariat entre le groupe saoudien Al Baraka et la Banque de l'Agriculture et du Développement rural (BADR). Cette institution a introduit des services bancaires conformes aux principes de la charia, notamment des produits basés sur le partage des profits et des pertes, se distinguant ainsi des pratiques de la finance conventionnelle ;
- En 2000, le secteur des assurances islamiques a émergé avec la création de Salama Assurances, pionnière du modèle Takaful en Algérie. Ces deux établissements ont marqué des étapes importantes dans l'introduction d'un système financier islamique dans le pays, en proposant des alternatives alignées sur les valeurs religieuses et éthiques de l'islam, bien qu'à l'époque, aucun cadre réglementaire spécifique ne régissait ce domaine ;
- Malgré ces avancées, l'absence d'un cadre réglementaire spécifique a limité l'expansion de la finance islamique dans le pays. Ce n'est qu'à partir de 2020 que des réformes majeures ont été entreprises pour structurer ce secteur. La mise en place d'un cadre réglementaire spécifique a permis l'ouverture de guichets islamiques dans plusieurs banques publiques. En outre, des lois ont été adoptées pour encadrer l'assurance Takaful et introduire des instruments financiers islamiques tels que les Sukuk.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>HAMMI Taoufik, (2024), **“Formation assurance Takaful”** [Support de formation non publié], Compagnie Centrale de Réassurance (CCR).

## **Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

---

Il y a lieu de remarquer à ce stade que la décennie des années 90 a fortement impacté le paysage financier et économique et avait freiné le développement de la finance islamique, et ce n'est qu'à partir de 2008 qu'une nouvelle vague de banques à fenêtres islamiques a fait son apparition : <sup>1</sup>

- 2008 : Apparition de la Banque Al Salam (full Islamic Bank), filiale de la banque émiratie Al Salam Bank ;
- 2015 : Housing Bank of Algeria, filiale de Housing Bank for Trade & Finance/Jordanie (85 % du capital) créée en 2003, a entamé une fenêtre islamique en parallèle avec son activité conventionnelle ;
- 2017 : Algerian Gulf Bank (AGB), filiale de Burgan Bank Group et membre du groupe d'affaires KIPCO « Kuwait Projects Company » créé en 2004, introduisait des produits de finance islamique en parallèle avec son activité conventionnelle ;
- 2000 : Salama Assurance : 1<sup>re</sup> compagnie d'assurance Takaful. Elle appartient au groupe international Salama Islamic Arab Insurance Company (IAIC). Elle dispose de plus de 200 points de vente et 6 directions régionales avec une part de marché de 4,5 % et 500000 clients.

Toutes ces institutions financières exerçaient, se développaient et réalisaient des chiffres en l'absence totale de réglementation spécifique ou de texte juridique relatif à la finance islamique. Cette situation explique d'ailleurs l'abstention massive des banques publiques algériennes en matière de finance islamique.

Cette situation n'a, cependant, pas empêché les banques et assurances islamiques en exercice d'atteindre une part de marché d'environ 3,5 %, chiffre que nous considérons important sachant que les banques publiques qui accaparent 90 % du secteur financier ne sont pas encore ouvertes à la finance islamique. D'ailleurs, ce sont ces réussites qui ont ouvert la voie à un débat sur la finance islamique et ses perspectives et qui ont incité les milieux politiques à ouvrir sérieusement le dossier de la finance islamique dans le pays.

---

<sup>1</sup><https://www.amef-consulting.com/2020/07/la-finance-islamique-en-algerie/> , consulté le 20/03 à 9 :30.

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

### Section 2 : Cadre général du Takaful

Cette section présente le concept du Takaful en tant que système d'assurance islamique basé sur la solidarité et le respect des principes de la charia. Elle en expose la définition, les fondements religieux et juridiques, ainsi que les principes éthiques qui le distinguent de l'assurance conventionnelle, notamment l'interdiction du riba « الربا » (intérêt), du gharar « الغرر » (incertitude) et du maisir « الميسر » (jeu de hasard). Elle développe également l'évolution du Takaful dans le monde et en Algérie, et introduit les modèles opérationnels adoptés dans la pratique, tout en identifiant les différents acteurs impliqués dans son fonctionnement.

#### 1. Définition du Takaful

Le Takaful, issu de la racine arabe (كفالة), signifie « se garantir mutuellement » ou « garantie conjointe ». Cette base linguistique traduit une idée profonde de responsabilité partagée, où, en arabe classique, l'expression « كفل لفلان كذا » évoque la prise en charge d'autrui. Ce principe fonde le Takaful comme un modèle de solidarité financière et de protection collective.<sup>1</sup>

Bien que considéré comme une assurance islamique, le Takaful se distingue de l'assurance conventionnelle par ses fondements juridiques et éthiques. Il repose sur la coopération mutuelle et la donation volontaire, les contributions étant versées comme dons dans un fonds commun destiné à indemniser les membres en cas de sinistre.<sup>2</sup> La gestion du fonds respecte les principes de la Charia, excluant le riba « الربا » (intérêt), le gharar « الغرر » (incertitude excessive) et le maisir « الميسر » (jeu de hasard).<sup>3</sup>

Le Standard 26 (2) de 2008 de l'AAOIFI fournit une définition complète du Takaful comme suit :

« L'assurance islamique est un accord entre des personnes exposées à des risques pour se protéger contre les préjudices résultant de ces risques en payant des contributions sur la base d'un engagement à faire un don. À partir de cela, un fonds d'assurance est établi et il est traité comme une entité juridique distincte ayant une responsabilité financière indépendante. Le fonds couvrira

<sup>1</sup> Mohd M. Billah, Ezzedine GhulamAllah, ALEXAKIS Christos, **“Encyclopedia of Islamic Insurance: Takaful and ReTakaful”**, Edward Elgar Publishing Limited (UK) and Edward Elgar Publishing, Inc. (USA), UK: The Lyptatts, 15 Lansdown Road, Cheltenham, Glos GL50 2JA, UK, USA: William Pratt House, 9 Dewey Court, Northampton, Massachusetts 01060, USA, 2019, (P 07).

<sup>2</sup> ALMI Hassiba, HAMIDI Naima, **“The Practice of Takaful Insurance and Re-Takaful in Algeria under Executive Decree No. 21-81”**, مجلة البصائر للبحوث في العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير, n°2, vol.2, 2023, (P 77).

<sup>3</sup> ALOUACHE Sara, FIKARCHA Sofiane, **“Islamic Insurance (Takaful) and conventional Insurance, Concept and challenges”**, مجلة آفاق للبحوث والدراسات, n°2, vol.1, 2018, (P 127-129).

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

---

l'indemnisation des préjudices subis par l'un des participants en raison de la survenance des risques assurés, conformément aux termes du contrat. » <sup>1</sup>

Sur son site officiel, Bank Negara Malaysia propose également une interprétation claire du concept :

« Le Takaful est un concept selon lequel un groupe de participants se garantit mutuellement contre les pertes ou les dommages. Chaque participant remplit son obligation en versant un certain montant sous forme de donation (tabarru' « تبرع ») dans un fonds, lequel est géré par une tierce partie – l'opérateur de Takaful ». <sup>2</sup>

Quant à la législation algérienne, elle définit le Takaful à travers l'article 3 du décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021, en ces termes : <sup>3</sup>

« Un système d'assurance basé sur un mode contractuel auquel adhèrent des personnes physiques et/ou morales appelées "participants", qui s'engagent à s'entraider, en cas de réalisation du risque ou au terme fixé au contrat d'assurance Takaful, en procédant au versement d'une somme à titre de donation, appelée "contribution". »

Afin d'assurer la couverture des risques à un niveau plus global, les opérateurs de Takaful ont recours au Retakaful, un mécanisme de réassurance islamique qui respecte les mêmes principes de la Charia.

### 2. Évolution historique d'assurance Takaful

Cette partie retrace les grandes étapes de l'évolution du Takaful à l'échelle mondiale, depuis ses origines traditionnelles jusqu'à sa reconnaissance juridique et son expansion internationale.

#### 2.1 Développement historique du Takaful dans le monde

Le concept d'assurance Takaful, fondé sur les principes de la finance islamique, trouve ses origines dans la pratique traditionnelle arabe de la solidarité communautaire appelée Ta'awun « تعاون », reposant sur la coopération mutuelle et le partage des risques. Historiquement, ce principe s'inscrit

---

<sup>1</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), 2021, AAOIFI publie un projet d'exposé sur **“La comptabilité du Takaful : Reconnaissance et évaluation”**, et invite les avis du secteur de la finance islamique, Consulté le 15 Avril 2025, <https://aaoifi.com/announcement/aaoifi-issues-exposure-draft-on-accounting-for-Takaful-recognition-and-measurement-and-invites-opinion-from-islamic-finance-industry/?lang=en>

<sup>2</sup> Bank Negara Malaysia, 2021, **“General Takaful”**, Kuala Lumpur : Bank Negara Malaysia, Consulté le 15 Avril 2025, <https://www.bnm.gov.my/documents/20124/792374/booklet.en.pdf>

<sup>3</sup> République Algérienne Démocratique et Populaire. 2021. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice des opérations d'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne, n° 16.

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

dans un cadre éthique visant à éviter le riba « الربا » (intérêt), la gharar « الغرر » (incertitude excessive) et le maisir « الميسر » (jeu de hasard ou aléa), interdits par la charia. <sup>1</sup>

### Avant 1964 : origines traditionnelles et absence de cadre formel

Les pratiques de solidarité tribale, telles que l'Al-Aqilah « العاقلة », l'Al-Qasamah « القسمة », l'Al-Fidyah « الفدية », l'Al-Istijarah « الاستجارة » et Hilf al-Fudul « حلف الفضول », constituaient déjà un fondement social proche du Takaful, mais jusqu'au milieu du XXe siècle, l'assurance n'était pas formellement reconnue dans la jurisprudence islamique, en raison des éléments interdits comme le riba « الربا », le gharar « الغرر » et le maisir « الميسر ». <sup>2</sup>

### 1964 : Reconnaissance juridique initiale

Lors du congrès de jurisprudence islamique à Damas, la majorité des juristes ont interdit l'assurance conventionnelle en raison de la présence de gharar « الغرر », riba « الربا » et maisir « الميسر ». En revanche, ils ont reconnu la légitimité de l'assurance coopérative, instaurant ainsi la base juridique du Takaful moderne. <sup>3</sup>

### 1970-1979 : Formalisation et premières compagnies

La formalisation du Takaful en tant que produit d'assurance islamique débute dans les années 1970, époque marquée par une montée des mouvements pour une économie conforme à la charia dans les pays musulmans. En 1979, la Sudanese Insurance Company est créée au Soudan, souvent considérée comme la première compagnie d'assurance islamique moderne <sup>4</sup>. Cette même année, la compagnie Salama est fondée aux Émirats Arabes Unis. <sup>5</sup>

### 1980-1990 : Cadres réglementaires et essor en Asie du Sud-Est

Dans les années 1980 et 1990, le développement du Takaful s'accélère avec l'adoption de réglementations spécifiques. En 1984, la Malaisie crée un environnement réglementaire favorable

<sup>1</sup> Khan, Feisal, **“Islamic Finance : Principles and Practice”**, Londres : Palgrave Macmillan, 2013. (P 45).

<sup>2</sup> Mohd M. Billah, Ezzedine GhlamAllah, ALEXAKIS Christos, Op-cit, (P 05).

<sup>3</sup> سماعيل مريم، بيشاري كريم، "سوق التأمين التكافلي في الجزائر"، مجلة الإبداع، العدد 1، المجلد 12، 2021، (ص 95)

<sup>4</sup> Wilson, Nienhaus, **“The Development of Islamic Finance in the Gulf States”**, Édimbourg: Edinburgh University Press, 2006, (P 120)

<sup>5</sup> سماعيل مريم، بيشاري كريم، مرجع سبق ذكره، (ص 95).



## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

---

à travers la loi Takaful Act et la fondation de Syarikat Takaful Malaysia<sup>1</sup>. Ce pays devient un leader mondial du secteur. Parallèlement, d'autres marchés dynamiques émergent en Arabie Saoudite, aux Émirats Arabes Unis, au Koweït et à Bahreïn, reposant sur des institutions islamiques et des autorités de supervision adaptées.<sup>2</sup>

### 1990-2000 : Expansion régionale et diversification des produits

Durant cette décennie, plusieurs compagnies Takaful sont créées dans des pays du Golfe, en Indonésie, à Singapour, en Jordanie, et ailleurs, renforçant la diversité des produits, notamment dans les secteurs de l'assurance-vie, de la santé et de la propriété.<sup>3</sup>

### 2000-2010 : Internationalisation et normalisation

Au début du XXI<sup>e</sup> siècle, le Takaful connaît une internationalisation croissante. Les organismes tels que l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) et l'Islamic Financial Services Board (IFSB) œuvrent à harmoniser les standards et les pratiques, assurant la conformité à la charia et renforçant la confiance des consommateurs et investisseurs.<sup>4</sup>

### 2010-2025 : Croissance globale et nouveaux marchés

Aujourd'hui, on compte plus de 200 compagnies Takaful dans le monde, avec une expansion touchant aussi bien les marchés traditionnels musulmans que les pays non musulmans, où la demande pour des produits financiers éthiques progresse fortement.<sup>5</sup> Cette évolution illustre l'équilibre entre principes religieux, exigences réglementaires et dynamiques économiques mondiales.

En Algérie, l'évolution du Takaful s'est accélérée à partir de 2020 avec l'introduction de l'article 103 de la loi de finances, marquant la première reconnaissance officielle de ce modèle notamment avec la présence de Salama Assurances<sup>6</sup>. Cette avancée a été suivie par la publication du décret exécutif n°21-81 en 2021, qui a précisé les conditions d'exercice du Takaful et introduit la distinction entre les branches « général » et « familial »<sup>7</sup>. Sur cette base, plusieurs compagnies

---

<sup>1</sup> Haron, Habibah, Zahari Ahmad, "**The Malaysian Takaful Industry: Past, Present and Future**". Kuala Lumpur: International Islamic University Malaysia Press, 2000, (P 250-255)

<sup>2</sup> Obaidullah, Mohammed, "**Islamic Financial Services**", Jeddah: Scientific Publishing Centre, King Abdulaziz University, 2005, (P 90)

<sup>3</sup> سماعيلی مریم، بيشاري كريم، مرجع سبق ذكره، (ص 95).

<sup>4</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), "**Shariah Standards**", Manama, Bahreïn: AAOIFI, 2017, consulté le 10 Mars 2025, <https://aaoifi.com/shariah-standards-3/?lang=en>

<sup>5</sup> Wilson, Rodney, Op-cit, (P 33-40).

<sup>6</sup> République Algérienne Démocratique et Populaire, Loi de finances pour 2020, article 103, Journal Officiel de la République Algérienne, n°81, 30 décembre 2019.

<sup>7</sup> République Algérienne Démocratique et Populaire, Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions et modalités d'exercice de l'assurance Takaful, Journal Officiel de la République Algérienne, n°14, 28 février 2021.

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

spécialisées ont été agréées en 2022, notamment Algerian General Takaful <sup>1</sup> et El Djazaïr El Moutahida de Takaful Familial<sup>2</sup>. Illustrant ainsi une volonté institutionnelle de structurer un marché assurantiel conforme aux principes de la charia.

### 3. Principes fondamentaux du Takaful

Le Takaful repose sur une approche éthique et solidaire de la gestion des risques, fondée sur les principes de coopération, de responsabilité partagée et de conformité à la charia. Il s'inspire du verset coranique ﴿وتعاونوا على البر والتقوى﴾ — « Et coopérez les uns avec les autres dans la droiture et la piété » —, soulignant ainsi sa dimension morale et sociale. Cette section vise à exposer les principes fondamentaux qui régissent ce modèle de protection mutuelle.

#### 3.1 Interdiction du riba « الربا » (intérêt)

Le Takaful interdit strictement l'utilisation ou la réception d'intérêts sous quelque forme que ce soit. Les transactions basées sur l'intérêt sont considérées comme injustes et exploitantes, sapant les fondements éthiques de l'équité financière. Par conséquent, les fonds Takaful sont investis uniquement dans des avenues conformes à la Charia qui n'impliquent pas d'instruments générant des intérêts, garantissant ainsi la pureté et l'équité des transactions financières.<sup>3</sup>

#### 3.2 Évitement du gharar « الغرر » (Incertitude) et du maisir « الميسر » (Jeu de hasard)

Les contrats dans le Takaful sont conçus pour éliminer l'incertitude excessive et les éléments spéculatifs. Le gharar « الغرر » et le maisir « الميسر » sont considérés comme contraires à l'éthique car ils introduisent de l'ambiguïté et du hasard dans les accords financiers, pouvant potentiellement mener à l'iniquité ou à un avantage déloyal. Les modèles de Takaful privilégient la transparence, la clarté et le consentement éclairé dans toutes les relations contractuelles.<sup>4</sup>

#### 3.3 Conformité et supervision de la charia

Les opérations de Takaful sont supervisées par un conseil de surveillance charia pour s'assurer que toutes les pratiques, de la gestion des fonds au règlement des sinistres, sont conformes à la loi islamique. Cette supervision garantit que l'entreprise respecte les normes éthiques et évite les éléments interdits tels que le riba « الربا », le gharar « الغرر » et le maisir « الميسر ». Le Conseil fournit une orientation continue pour maintenir l'intégrité religieuse de l'institution.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Compagnie Nationale d'Assurance (CNA), "Agrément de la société Algerian General Takaful", Compagnie Nationale d'Assurance, 26 juillet 2022, <https://cna.dz/agrement-de-la-societe-algerian-general-Takaful/26/07/2022/>

<sup>2</sup> El Djazaïr El Moutahida de Takaful Familial, "Présentation d'El-Moutahida Takaful", consulté le 16 mai 2025, <https://elmoutahida-Takaful.dz/1apropos.html>

<sup>3</sup> Mohd M. Billah, Ezzedine GhlamAllah, ALEXAKIS Christos, Op-cit, (P 20-21).

<sup>4</sup> Ibid, (P 20-21).

<sup>5</sup> Ibid, (P 20-21).

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

---

### 3.4 Séparation des fonds

Un principe fondamental du Takaful est la stricte séparation des fonds entre les participants (souscripteurs) et les actionnaires. Les contributions des participants sont regroupées dans un fonds Takaful dédié, qui leur appartient collectivement et est utilisé exclusivement pour indemniser les membres en cas de sinistre. L'opérateur Takaful gère ce fonds en tant que wakil (mandataire) ou mudarib (entrepreneur) ou les deux à la fois, percevant des frais de gestion clairement définis, sans être responsable des déficits sauf en cas de négligence. Les profits d'investissement et les excédents, après les déductions nécessaires, sont redistribués aux participants. En revanche, les compagnies d'assurance conventionnelles fusionnent les fonds des assurés et ceux des actionnaires, détiennent pleinement les primes et réservent les profits aux seuls actionnaires. Cette distinction structurelle reflète les fondements éthiques du Takaful, en mettant l'accent sur la transparence, la coopération mutuelle et le respect de la Charia.<sup>1</sup>

### 3.5 Ta'āwun « تعاون » (Coopération mutuelle)

Au cœur du Takaful se trouve le principe de la coopération mutuelle, qui favorise la responsabilité collective et la solidarité entre les participants. Les individus se réunissent et acceptent de se soutenir mutuellement en cas de besoin en contribuant à un fonds commun de ressources. Ce modèle coopératif favorise le sens de la communauté et le partage des risques, conformément au cadre éthique des transactions financières islamiques.<sup>2</sup>

### 3.6 Tabarru' « تبرع » (Contribution volontaire)

Les participants à un système Takaful versent volontairement une partie de leurs fonds sous forme de dons, au lieu de payer des primes fixes comme dans l'assurance conventionnelle. Ces contributions sont versées dans un but d'assistance mutuelle, dans un esprit d'altruisme et de désintéressement. L'objectif n'est pas de générer des profits, mais d'aider d'autres membres du pool qui pourraient être confrontés à des malheurs ou à des pertes financières.<sup>3</sup>

### 3.7 Partage des risques

Contrairement à l'assurance conventionnelle où le risque est entièrement transféré à l'assureur, le Takaful repose sur le partage équitable du risque entre tous les participants. Chaque contributeur accepte de supporter une part du risque collectif, garantissant une répartition équilibrée des

---

<sup>1</sup> HAMMI Taoufik, Op-cit, (P 65-66)

<sup>2</sup> ABD NASIR Ahmad Yusri, HAJI HASAN Nor Izzati, "Principles and Practises of Takaful", 1st Edition Polytechnic Module, UNIT PENERBITAN Politeknik Sultan Salahuddin Abdul Aziz Shah, Malaysia, 2023, (P 45-46)

<sup>3</sup> Ibid, (P 25-32)

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

---

responsabilités. Cela réduit la nature exploitante du transfert unilatéral de risque et favorise des pratiques financières éthiques et justes.<sup>1</sup>

### 3.8 Partage des profits et des pertes

Les modèles de Takaful adoptent souvent des mécanismes de partage des bénéfices tels que le Mudarabah ou des modèles basés sur l'agence comme le Wakalah. Dans le modèle Mudarabah, les bénéfices générés par les investissements sont partagés entre les participants et l'opérateur selon des ratios préalablement convenus. Les pertes, en revanche, sont supportées par les contributeurs. Cet arrangement favorise l'équité, la responsabilité et la transparence dans les opérations financières.<sup>2</sup>

### 3.9 Répartition des excédents

Tout excédent restant dans le fonds Takaful après le règlement des réclamations et des dépenses est restitué aux participants. Cette distribution des excédents souligne la nature mutuelle du Takaful, le distinguant de l'assurance commerciale. Au lieu de conserver l'excédent comme profit, l'opérateur Takaful le redistribue entre les membres ou le conserve pour des réclamations futures, selon le modèle opérationnel convenu.<sup>3</sup>

## 4. Les composantes et acteurs principaux du Takaful

Le modèle Takaful repose sur une structure collaborative impliquant plusieurs parties prenantes, chacune ayant des responsabilités précises encadrées par les principes de la Charia. Cette organisation vise à garantir une gestion équitable et solidaire du risque.

### 4.1 L'opérateur Takaful

C'est l'entité chargée de la gestion technique et administrative du système. Elle perçoit une rémunération, définie contractuellement, pour les services rendus dans le cadre de la souscription, de la gestion des fonds et du règlement des sinistres. Conformément aux exigences de gouvernance islamique, elle sépare les ressources financières en deux entités distinctes : le fonds des participants et le fonds des actionnaires. L'opérateur peut agir sous le régime de la Wakalah bi Ajr « وكالة بأجر » ou de la Mudharabah, selon les modalités prévues dans le contrat.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> HAMMI Taoufik, Op-cit, (P 65-66).

<sup>2</sup> Asma' binti Ahmad Puad Halmi, "The Application of Ta'awun Concept on Takaful in Malaysia", mémoire de master, Université Utara Malaysia, s.d, 2017, (P 48)

<sup>3</sup> Ibid, (P 48)

<sup>4</sup> BEN LAGHA Jilani, "Fondements, historique et évolution de l'assurance Takaful", Amef Consulting/ Africa and Middle East Finance, 2021, consulté le 16 Avril 2025, à <https://www.amef-consulting.com/2021/04/fondements-historique-et-evolution-de-lassurance-Takaful/>

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

### 4.2 Les participants

Ils sont à la fois les adhérents et les contributeurs du système. En versant une cotisation à caractère de don (Tabarru' « تبرع »), ils s'engagent mutuellement à s'entraider en cas de sinistre. Cette contribution constitue un acte de solidarité destiné à protéger les autres membres, tout en leur donnant droit à une indemnisation selon les termes du contrat.<sup>1</sup>

### 4.3 Le fonds Takaful

Il s'agit d'un mécanisme central qui reçoit les cotisations des participants. Ce fonds est exclusivement destiné à couvrir les dommages assurés, conformément au principe de séparation des comptes. Sa gestion est assurée par l'opérateur, mais sa propriété revient collectivement aux participants. En fin d'exercice, les excédents peuvent être redistribués, conservés à titre de réserve, ou affectés selon une politique conforme à la Charia.<sup>2</sup>

### 4.4 L'assuré

Quant à lui, il est la personne sur laquelle repose le risque couvert. C'est son état de santé, sa vie, son décès, ses biens ou ses activités qui sont pris en compte pour déterminer l'objet de la couverture.<sup>3</sup>

### 4.5 Le bénéficiaire

Le bénéficiaire est la personne ou l'entité désignée pour recevoir les prestations d'assurance en cas de sinistre. Ce rôle est particulièrement important dans les contrats de Takaful familial (assurance-vie), où le bénéficiaire est souvent un proche du participant.<sup>4</sup>

Le participant, l'assuré et le bénéficiaire peuvent être une seule et même personne ou des individus distincts, selon la configuration du contrat Takaful.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> نوال بيراز، "دور مؤسسات التأمين التكافلي في تغطية مخاطر المؤسسات المالية الإسلامية"، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة (الجزائر)، العدد 3، المجلد 5، 2021، (ص 86).

<sup>2</sup> المرجع السابق، (ص 86).

<sup>3</sup> BEN LAGHA Jilani, "**Fondements, historique et evolution de l'assurance Takaful**", Amef Consulting/ Africa and Middle East Finance, 2021, consulté le 16 Avril 2025, à <https://www.amef-consulting.com/2021/04/fondements-historique-et-evolution-de-lassurance-Takaful/>

<sup>4</sup> BEN LAGHA Jilani, "**Fondements, historique et evolution de l'assurance Takaful**", Amef Consulting/ Africa and Middle East Finance, 2021, consulté le 16 Avril 2025, à <https://www.amef-consulting.com/2021/04/fondements-historique-et-evolution-de-lassurance-Takaful/>

<sup>5</sup> El Kacimi El Hassani Chakib, Entretien personnel sur "**La distinction entre participant, assuré et bénéficiaire dans les contrats Takaful**". Directeur général de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful, Bir Khadem, Alger. Réalisé par l'auteur dans le cadre du stage de fin d'études, 2025.

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

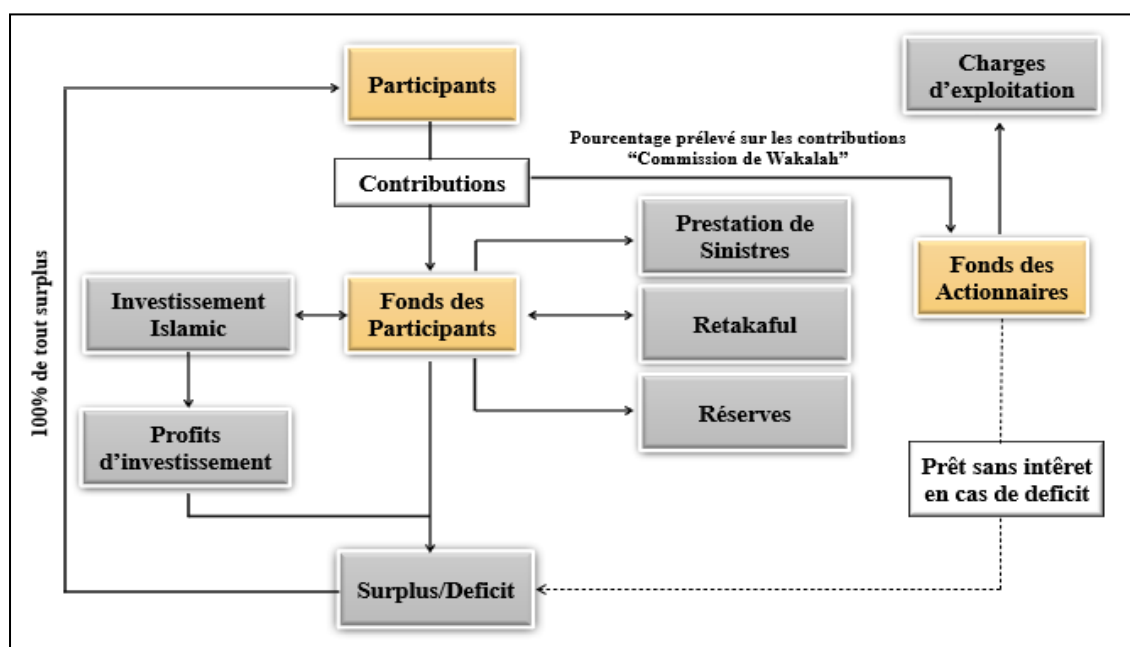
### 5. Modèles du Takaful

Le Takaful repose sur plusieurs mécanismes organisationnels spécifiques qui déterminent la manière dont les risques sont partagés et les fonds gérés au sein des différentes structures opératoires.

#### 5.1 Modèle Wakalah

Le modèle Wakalah appliqué au Takaful repose sur une relation de mandat, dans laquelle les participants (mandants) délèguent à l'opérateur Takaful (mandataire ou Wakil) la gestion des opérations de souscription et d'investissement. En contrepartie, l'opérateur perçoit des frais fixes de gestion (wakalah), déterminés contractuellement comme un pourcentage des contributions. Contrairement au modèle Mudharabah, l'opérateur ne participe pas au partage des bénéfices : les excédents de souscription et revenus d'investissement reviennent intégralement aux participants. La propriété des fonds reste entre les mains de ces derniers. Les investissements doivent respecter les règles de la charia, et une structure waqf peut parfois être intégrée pour renforcer cette conformité. Malgré son large usage, notamment au Moyen-Orient, ce modèle suscite des réserves doctrinales liées au risque de double rémunération, bien que certains régulateurs, comme Bank Negara Malaysia, autorisent ces frais dès lors qu'ils sont clairement définis dans le contrat.<sup>1</sup>

Figure 1 : Modèle Wakalah



**Source :** Atlas Magazine, "Fundamental Principles of Takaful Insurance", Atlas Magazine. Consulté le 18 Avril 2025. <https://www.atlas-mag.net/en/article/Takaful-insurance/fundamental-principles>

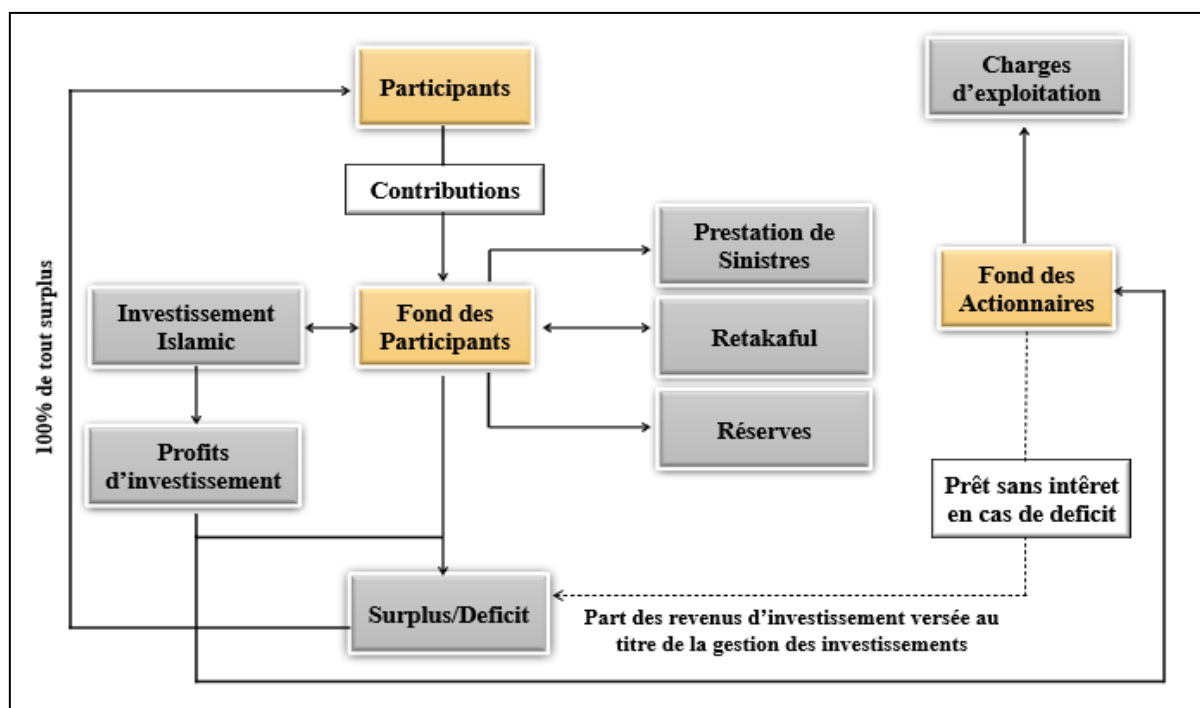
<sup>1</sup> Ayub, Muhammad. "**Understanding Islamic Finance**", 1st ed. Chichester, Royaume-Uni: John Wiley & Sons, 2007, (P 347)

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

### 5.2 Modèle Mudharabah

Le modèle Mudharabah appliqué au Takaful repose sur un contrat de partenariat dans lequel les participants apportent le capital (Rabb al-Mal) sous forme de contributions, tandis que l'opérateur Takaful (Mudarib) gère les fonds et les investissements. L'opérateur est rémunéré par une part préalablement convenue des bénéfices générés, mais ne supporte pas les pertes, sauf en cas de négligence ou de faute de gestion. Les contributions sont réparties en deux comptes : un compte participant (CP) dédié à l'investissement et à l'épargne, et un compte spécial participant (CSP) destiné à couvrir les sinistres et les frais. En cas de déficit, les actionnaires peuvent accorder un prêt sans intérêt (qard hasan), remboursable sur les futurs excédents. Ce modèle, en raison de sa logique de partage de profits, est également qualifié de modèle « Tijari » à connotation commerciale.<sup>1</sup>

Figure 2 : Modèle Mudharabah



Source : Atlas Magazine, "Fundamental Principles of Takaful Insurance", Atlas Magazine.  
 Consulté le 18 Avril 2025. <https://www.atlas-mag.net/en/article/Takaful-insurance/fundamental-principles>

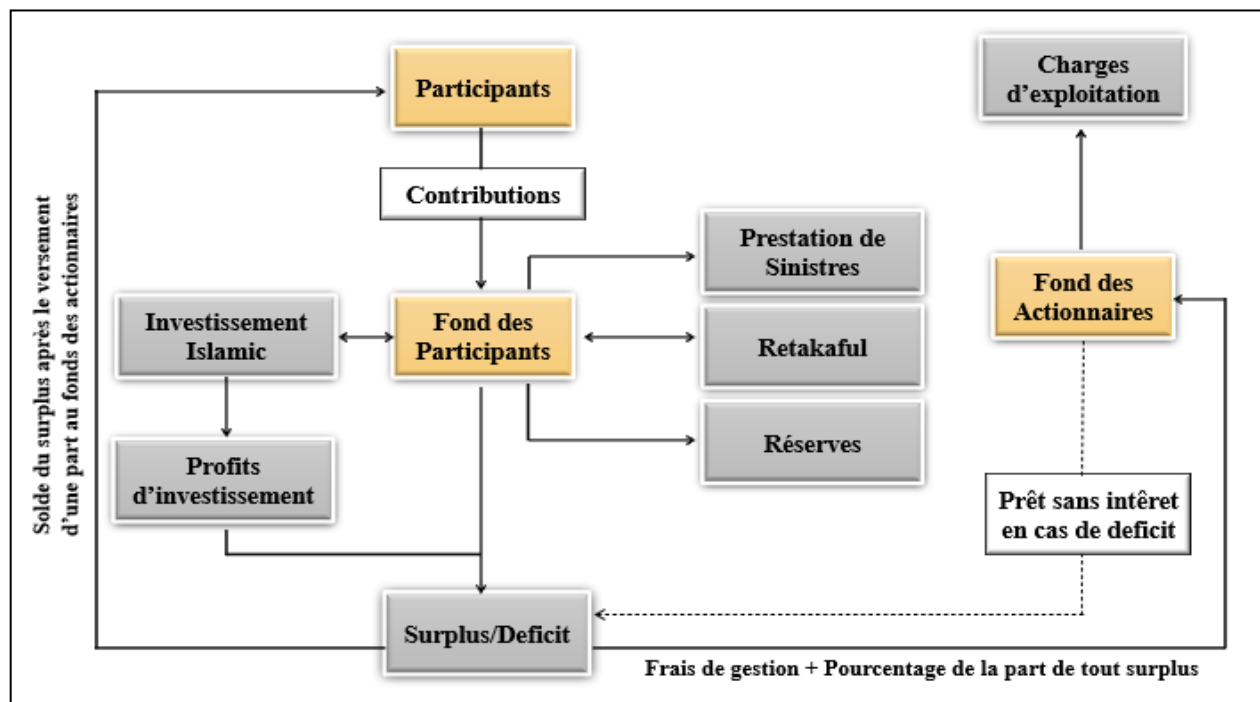
<sup>1</sup> ALOUACHE Sara, FIKARCHA Sofiane, Op-cit, (P 130).

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

### 5.3 Modèle Hybride (Wakalah-Mudharabah)

Le modèle hybride de Takaful combine les cadres Wakalah et Mudharabah en séparant les contributions des participants en deux fonds distincts : le Fonds de Risque des Participants (PRF) et le Fonds d'Investissement des Participants (PIF). Le PRF est géré selon un contrat de wakalah, où l'opérateur agit en tant qu'agent (wakil) et reçoit des frais fixes pour la gestion des risques, des souscriptions et des réclamations. Le PIF, quant à lui, est administré sous un contrat de mudharabah, avec l'opérateur en tant que gestionnaire d'investissement (mudarib), partageant les profits des investissements avec les participants selon un ratio convenu. Ce système combine la transparence et la rémunération fixe du wakalah avec l'incitation au rendement du mudharabah, assurant ainsi l'alignement des intérêts entre opérateur et participants. Principalement utilisé dans le Takaful familial, ce modèle offre un équilibre entre gestion efficace, équité et conformité aux principes islamiques.<sup>1</sup>

**Figure 3 : Modèle Hybride (Wakalah-Mudharabah)**



**Source :** Atlas Magazine, "Fundamental Principles of Takaful Insurance", Atlas Magazine. Consulté le 18 Avril 2025. <https://www.atlas-mag.net/en/article/Takaful-insurance/fundamental-principles>

<sup>1</sup> Asma' binti Ahmad Puad Halmi, Op-cit, (P 54).

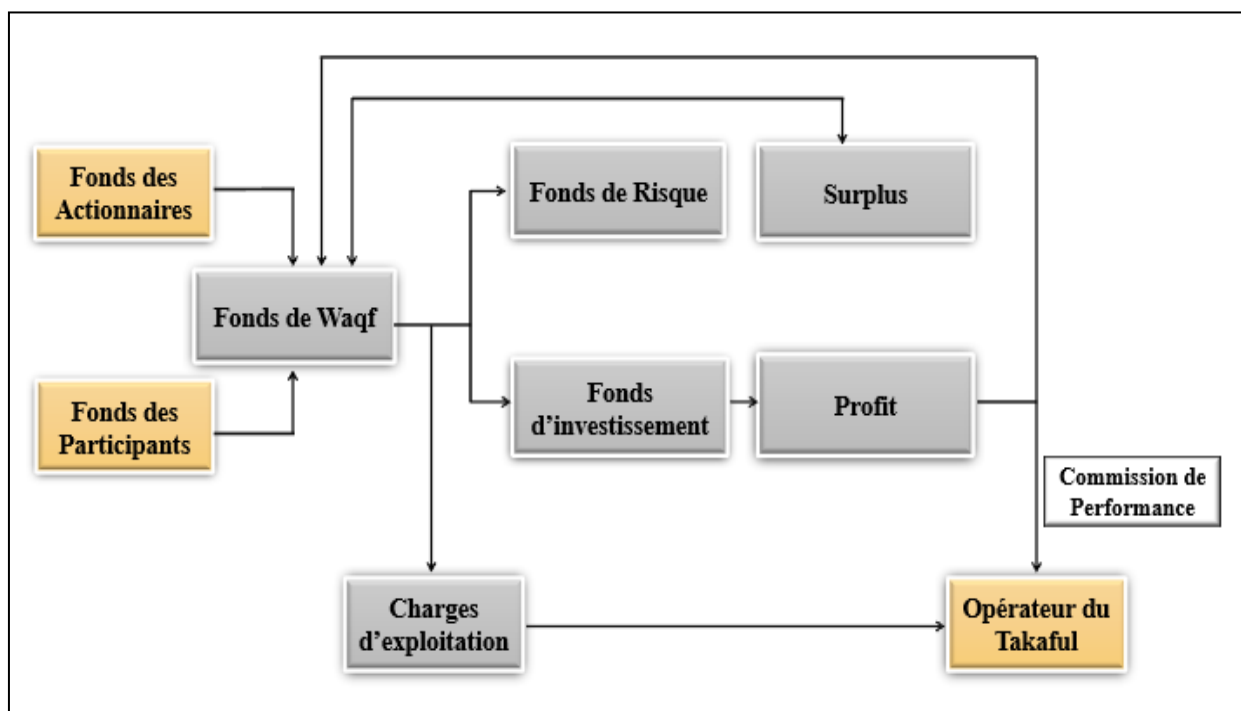


## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

### 5.4 Modèle Hybride-Waqf

Le modèle basé sur le waqf dans le Takaful confère au Fonds Takaful des Participants (PTF) une personnalité juridique distincte grâce à la création d'un waqf, institué par les actionnaires avec un capital initial symbolique. Les contributions des participants sont considérées comme des dons au waqf, ce qui les prive de tout droit de propriété sur les fonds ou sur les excédents. L'opérateur gère le fonds et les participants en sont les bénéficiaires pour une période déterminée. En cas de déficit, l'opérateur accorde un qard hasan (prêt sans intérêt), remboursé ultérieurement. Contrairement aux modèles Wakalah ou Mudharabah, ce modèle limite les droits des participants et soulève des préoccupations chez certains érudits quant à la perte de mutualité et à la proximité avec les pratiques de l'assurance conventionnelle.<sup>1</sup>

Figure 4 : Modèle Hybride-Waqf



**Source :** Atlas Magazine, "Fundamental Principles of Takaful Insurance", Atlas Magazine. Consulté le 18 Avril 2025. <https://www.atlas-mag.net/en/article/Takaful-insurance/fundamental-principles>

<sup>1</sup> Atlas Magazine, "Fundamental Principles of Takaful Insurance", Atlas Magazine. Consulté le 18 Avril 2025. <https://www.atlas-mag.net/en/article/Takaful-insurance/fundamental-principles>

## **Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

---

### **Section 3 : Différence et similarité entre Takaful et l'assurance conventionnelle**

Cette section a pour objectif de comparer le Takaful et l'assurance conventionnelle afin d'en souligner les différences fondamentales sur les plans juridique, éthique, organisationnel et contractuel. Elle examine les principes qui structurent chaque modèle, la gestion des risques, la répartition des excédents et le rôle des différents intervenants. Elle identifie également les éléments de similarité entre les deux systèmes, notamment en ce qui concerne les objectifs de protection financière, les produits proposés et certaines fonctions opérationnelles. Cette comparaison permet de mieux saisir la spécificité du Takaful comme alternative conforme aux principes de la finance islamique.

#### **1. Définition de l'assurance conventionnelle**

L'assurance conventionnelle est généralement définie comme un contrat par lequel une compagnie d'assurance s'engage, en contrepartie du paiement d'une prime par l'assuré, à indemniser ce dernier en cas de survenance d'un risque spécifié.<sup>1</sup>

Selon la définition internationale, il s'agit d'un mécanisme qui permet de transférer le risque de l'assuré à l'assureur, ce dernier mutualisant les risques de plusieurs assurés pour garantir la couverture financière des sinistres éventuels.<sup>2</sup>

En Algérie, la loi n° 06-04 du 20 février 2006 relative aux assurances précise que l'assurance est « un contrat par lequel l'assureur s'engage, moyennant une prime, à garantir l'assuré contre un risque déterminé, pouvant affecter des biens ou des personnes, et à lui verser une prestation en cas de réalisation de ce risque »<sup>3</sup>. Cette définition souligne l'engagement contractuel entre l'assureur et l'assuré basé sur la couverture d'un risque contre rémunération, en conformité avec les principes fondamentaux de l'assurance conventionnelle.

#### **2. Fondements contractuels du Takaful**

Les contrats Takaful sont structurés selon des principes rigoureux visant à garantir leur légitimité juridique et leur conformité aux prescriptions de la Charia. Ils assurent un cadre éthique fondé sur

---

<sup>1</sup> PLANIOL, Marcel, 1931, "Traité élémentaire de droit civil", Tome 2, Onzième édition, avec la collaboration de Georges RIPERT. Paris : Librairie générale de droit et de jurisprudence, (P 759)

<sup>2</sup> LIEDTKE, Patrick M, 2006, "L'assurance et son rôle prépondérant dans les économies modernes", Actes du colloque : Assurance, réassurance : Une autre contribution au développement, Paris, 14 juin 2005, Institut Thomas More, Programme d'études « L'Europe face au monde Série Développement » – Juillet 2006, (P 5).

<sup>3</sup> Loi n° 06-04 du 20 février 2006 relative aux assurances, Journal Officiel de la République Algérienne, n° 11, 6 mars 2006, article 2.

## **Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

---

la responsabilité, la coopération et la transparence, et visent à établir une protection équitable et solidaire entre les participants.

### **2.1 Capacité juridique et admissibilité**

Pour qu'un contrat de Takaful soit juridiquement valide, il est impératif que tous les participants remplissent les conditions de capacité légale requises pour s'engager contractuellement. Cette exigence implique, entre autres, la possession du discernement nécessaire et l'atteinte de l'âge légal fixé par la législation nationale. Ainsi, les personnes mineures – généralement âgées de moins de dix-huit ans – ou celles souffrant de troubles affectant leur capacité mentale sont exclues de la conclusion de tels contrats. Cette disposition vise à assurer que les engagements contractuels soient pris de manière libre, éclairée et conforme aux principes de responsabilité individuelle.<sup>1</sup> Cette capacité juridique est encadrée par le Code civil algérien, notamment l'article 40, qui fixe la majorité légale à 19 ans révolus.<sup>2</sup>

### **2.2 Absence d'éléments interdits par la charia**

Conformément aux exigences de la finance islamique, les contrats de Takaful doivent impérativement être exempts de toute clause ou modalité impliquant des éléments prohibés par la Charia, notamment le riba « الربا » (intérêt), le gharar « الغرر » (incertitude excessive) et le maisir « الميسر » (jeu de hasard). Ces pratiques sont proscrites en raison de leur caractère spéculatif, injuste ou non éthique, susceptibles de porter atteinte à l'équité contractuelle et à la stabilité sociale. La prohibition du riba « الربا », en particulier, reflète la volonté de lutter contre l'accumulation déséquilibrée de la richesse et de promouvoir une économie fondée sur la justice et la réciprocité.<sup>3</sup> Cette exigence est affirmée dans l'article 3 du décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021, qui stipule que toutes les opérations Takaful doivent être conformes aux principes de la charia.<sup>4</sup>

### **2.3 Engagement mutuel et caractère non lucratif**

L'un des fondements éthiques du Takaful réside dans le principe d'entraide et de coopération entre les membres d'un même groupe. Les participants adhèrent volontairement à un fonds commun destiné à faire face collectivement aux risques auxquels chacun pourrait être confronté. Cette contribution n'est pas motivée par une recherche individuelle de profit, mais par un souci de solidarité et de protection mutuelle. Ce mécanisme reflète la dimension morale du Takaful, en

<sup>1</sup> Malaisie. Takaful Act 1984 (**Loi sur le Takaful**), art. 2. Kuala Lumpur : Gouvernement de Malaisie.

<sup>2</sup> Algérie. Code civil algérien. Ordonnance n° 75-58 du 26 septembre 1975 portant Code civil, modifiée et complétée. Article 40

<sup>3</sup> [https://docs.takadao.io/takasure-1.0-whitepaper/why-is-conventional-insurance-not-shariah-compliant?utm\\_source=chatgpt.com](https://docs.takadao.io/takasure-1.0-whitepaper/why-is-conventional-insurance-not-shariah-compliant?utm_source=chatgpt.com), consulté le 20 avril 2025

<sup>4</sup> Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 3

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

---

s'inspirant du verset coranique : « Et coopérez les uns avec les autres dans la droiture et la piété. »<sup>1</sup> Toute intention de tirer un avantage personnel au détriment de l'intérêt commun est ainsi contraire à l'esprit du contrat. Le fondement de ce principe est exprimé à travers l'article 3 du même décret, qui définit l'assurance Takaful comme une opération fondée sur le volontariat et la coopération entre participants.<sup>2</sup>

### 2.4 Rôle fiduciaire des bénéficiaires

Dans le cadre du Takaful vie, les sommes versées à la suite du décès d'un participant ne sont pas considérées comme un héritage personnel attribué au bénéficiaire désigné. Ce dernier agit en réalité en tant que fiduciaire chargé de redistribuer les montants perçus conformément aux règles de succession islamique, notamment les prescriptions d'al-Mīrāth (الميراث) et d'al-Waṣiyyah (الوصية)<sup>21</sup>. Ce mécanisme permet de garantir une répartition juste et conforme à la charia, évitant ainsi toute concentration injustifiée de la richesse et préservant les droits des héritiers légitimes. Bien que le décret n'aborde pas explicitement ce rôle fiduciaire, il s'inscrit dans le respect général des principes de la Charia stipulé dans l'article 3.<sup>3</sup>

### 2.5 Supervision Etatique et encadrement réglementaire

Étant donné que le Takaful repose sur un principe fondamental d'Amanah (الأمانة), il est crucial que son fonctionnement soit encadré par des institutions réglementaires compétentes. L'intervention de l'État à travers des organes de supervision a pour objectif de garantir le respect des normes de la charia, la transparence des opérations et la protection des droits des participants. Ces mécanismes de contrôle contribuent à instaurer un climat de confiance et à prévenir les pratiques abusives, renforçant ainsi la crédibilité et la pérennité du secteur takaful.<sup>4</sup> Cette supervision est explicitement prévue par l'article 13 du décret, qui institue un comité de supervision charaïque chargé du contrôle des opérations.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Le Coran, 5 :2.

<sup>2</sup> Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 3

<sup>21</sup> Haute Cour de Karachi, Karim c, Hanifa, PLD 1970, 683, Cité dans Billah, "Life Insurance ? An Islamic View", (P 319).

<sup>3</sup> Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 3

<sup>4</sup> Siddiqi, M.N. "**Insurance in an Islamic Economy**". Leicester, Royaume-Uni: The Islamic Foundation, 1985, (P 67).

<sup>5</sup> Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 13

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

---

### 2.6 Gestion des risques et traitement des réclamations

L'opérateur Takaful, en contrepartie des contributions versées par les participants, s'engage à fournir une protection financière face aux événements incertains tels que les sinistres ou les pertes imprévues. Cette promesse s'appuie sur des modalités clairement définies dans le contrat Takaful. Pour honorer cet engagement, l'opérateur doit adopter une gestion prudente des risques, incluant des politiques de souscription rigoureuses, ainsi qu'un dispositif financier stable permettant le règlement efficient et équitable des réclamations. Ce pilier contractuel illustre la vocation du Takaful à sécuriser ses membres dans un cadre éthique et solidaire.<sup>1</sup> L'article 8 du décret exige à cet égard la séparation des comptes entre les fonds des participants et les capitaux des actionnaires, assurant une gestion claire et équitable.<sup>2</sup>

### 2.7 Retakaful (réassurance islamique)

Le Retakaful désigne la forme islamique de réassurance appliquée dans le cadre du Takaful. Il s'agit d'un mécanisme par lequel une société Takaful transfère une partie des risques qu'elle porte à une autre entité spécialisée appelée opérateur de Retakaful, selon les principes de solidarité, de mutualisation des risques et de conformité à la Charia. À l'instar du Takaful, le contrat de Retakaful repose sur des concepts fondamentaux tels que le Tabarru' « تبرع » (don mutuel), l'absence de riba « الربا », de gharar « الغرر » et de maisir « الميسر », et la gestion des contributions dans un cadre transparent, distinct et non lucratif.<sup>3</sup>

Sur le plan juridique, le Retakaful est considéré comme un contrat de Takaful entre opérateurs, où le principe de solidarité est étendu au-delà d'un seul fonds, permettant à plusieurs fonds Takaful de s'entraider mutuellement en cas de sinistres majeurs ou de pertes exceptionnelles.<sup>4</sup>

Dans le contexte algérien, les articles 25 et 26 du décret exécutif n° 21-81 du 3 mars 2021 exigent que les opérateurs Takaful privilégient le Retakaful conforme à la Charia. Toutefois, en l'absence d'alternatives disponibles, un recours temporaire à la réassurance conventionnelle peut être autorisé par le comité charaïque, selon le principe de nécessité (الضرورة) du droit islamique.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Siddiqi, M.N, Op-cit, (P 68)

<sup>2</sup> Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 8

<sup>3</sup> Archer, Simon, RIFAAT Ahmed Abdel Karim, NIENHAUS Volker, "**Takaful Islamic Insurance : Concepts and Regulatory Issues**". Singapour: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., 2009, (P 154-155).

<sup>4</sup> Ibid, (P 154-155)

<sup>5</sup> République Algérienne Démocratique et Populaire. Décret exécutif n° 21-81 du 3 mars 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful, Journal Officiel de la République Algérienne, n° 17 du 10 mars 2021. Article 25-26

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

### 3. Différence entre le Takaful et l'Assurance conventionnelle

Le Takaful et l'assurance conventionnelle reposent sur des cadres de référence distincts qui guident leur fonctionnement, leur organisation et leurs objectifs. Leur comparaison éclaire les particularités de chaque approche.

#### 3.1 Gestion des comptes

Dans le Takaful, les comptes des participants et de l'opérateur sont strictement séparés : Le fonds de risque appartient aux assurés, tandis que l'opérateur perçoit des frais pour sa gestion.<sup>1</sup> En assurance conventionnelle, les primes versées sont intégrées dans un compte unique détenu par l'assureur, sans distinction entre les fonds des assurés et ceux de l'entreprise.<sup>2</sup>

#### 3.2 Nature du contrat

Le Takaful repose sur un contrat de Tabarru' « تبرع » (don volontaire) fondé sur Ta'āwun « تعاون » (solidarité), où les participants contribuent à un fonds commun sans objectif de profit.<sup>3</sup> L'assurance conventionnelle repose sur 'Aqd Mu'awadha « عقد معاوضة » (contrat commercial), impliquant l'achat d'une couverture en échange d'une prime, dans une logique purement transactionnelle.<sup>4</sup>

#### 3.3 Propriété du fonds et distribution des bénéfices

Dans le Takaful, le fonds de risque appartient collectivement aux participants, tandis que l'opérateur agit comme gestionnaire (Wakil ou Mudharib).<sup>5</sup> En assurance conventionnelle, les primes deviennent la propriété de l'assureur, qui en tire les bénéfices au profit des actionnaires.<sup>6</sup>

#### 3.4 Gestion et répartition du risque

Le Takaful repose sur le partage mutuel du risque entre les participants, chacun acceptant d'aider les autres en cas de besoin.<sup>7</sup> L'assurance conventionnelle opère un transfert total du risque à l'assureur, qui assume seul la charge contre paiement d'une prime.<sup>8</sup>

<sup>1</sup> ظريف طارق، شرون عز الدين، "التأمين التكافلي كبديل تنافسي للتأمين التقليدي: دراسة لشركة التكافل الدولية البحرين و شركة PAK-QATAR للتكافل العائلي"، مجلة المنهل الاقتصادي، العدد 02، المجلد 05، 2022، (ص 16)  
<sup>2</sup> المرجع السابق، (ص 16)

<sup>3</sup> Archer, Simon, RIFAAT Ahmed Abdel Karim, NIENHAUS Volker, Op-cit, (P 173).

<sup>4</sup> ظريف طارق، شرون عز الدين، مرجع سبق ذكره، (ص 16).

<sup>5</sup> ABD NASIR Ahmad Yusri, HAJI HASAN Nor Izzati, Op-cit, (P 86).

<sup>6</sup> Ibid, (P 86).

<sup>7</sup> Archer, Simon, RIFAAT Ahmed Abdel Karim, NIENHAUS Volker, Op-cit, (P 173)

<sup>8</sup> ABD NASIR Ahmad Yusri, HAJI HASAN Nor Izzati, Op-cit, (P 86).

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

### 3.5 Orientation vers le profit

Le Takaful est un modèle non lucratif au service des assurés, où les excédents sont redistribués ou conservés dans l'intérêt commun.<sup>1</sup> L'assurance conventionnelle vise la maximisation des profits pour les actionnaires, sans redistribution aux assurés.<sup>2</sup>

### 3.6 Activités d'investissement

Les investissements Takaful doivent respecter la charia et exclure le riba « الربا », le gharar « الغرر » et les secteurs haram (alcool, jeux, etc.), sous supervision d'un conseil charaïque.<sup>3</sup> En assurance conventionnelle, les fonds peuvent être investis librement, y compris dans des secteurs ou instruments non éthiques selon la perspective islamique.<sup>4</sup>

### 3.7 Distribution de l'excédent

Les excédents du Takaful sont considérés comme appartenant aux participants et peuvent leur être redistribués.<sup>5</sup> Dans l'assurance conventionnelle, tout excédent appartient à l'assureur et est utilisé pour accroître les profits, sans retour pour les assurés.<sup>6</sup>

### 3.8 Supervision Charia

Le Takaful est encadré par un conseil de supervision Charia (SSB), garantissant la conformité religieuse des opérations.<sup>7</sup> L'assurance conventionnelle n'est soumise à aucune gouvernance religieuse, mais seulement à des règles financières et juridiques générales.<sup>8</sup>

<sup>1</sup> ظريف طارق، شرون عز الدين، مرجع سبق ذكره، (ص 16).

<sup>2</sup> حسين عبد المطلب الأسرج، "التأمين التكافلي الإسلامي-واقع وآفاق"، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، العدد 2، 2013، (ص 12).

<sup>3</sup> SWARTZ Nico P, COETZER Pieter, "Takaful: An Islamic insurance instrument", Journal of Development and Agricultural Economics n°2, Vol 10, 2010, (P 338).

<sup>4</sup> SWARTZ Nico P, COETZER Pieter, Op-cit, (P 338).

<sup>5</sup> بن الدين دوايدي، "عقد التأمين التكافلي حسب المرسوم التنفيذي 81.21 والمعايير الشرعية الإسلامية"، مجلة آفاق للعلوم، العدد 3، المجلد 7، 2022، (ص 721).

<sup>6</sup> احمد سالم ملحم، 2012، "بين التأمين التجاري والتأمين التعاوني"، مؤتمر التأمين التعاوني، 11-13 أفريل، الجامعة الأردنية.

<sup>7</sup> العقريب كمال، قادم فاطمة، "التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي في الجزائر"، مجلة الاقتصاد والتنمية، العدد 1، المجلد 9، 2021، (ص 18).

<sup>8</sup> عبدش عمر، بونعجة سحنون، "واقع وآفاق التأمين التكافلي في الجزائر في ظل المرسوم التنفيذي 81-21: دراسة تحليلية لشركة الجزائر تكافل"، (ص 347).

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

### 3.9 Transparence et participation des assurés

Le Takaful implique une gestion transparente avec la possibilité pour les participants d'accéder à l'information et, dans certains modèles, de participer aux décisions.<sup>1</sup> L'assurance conventionnelle offre peu de visibilité aux assurés, qui ne participent ni à la gouvernance ni aux résultats.<sup>2</sup>

### 4. Similarités entre Takaful et l'assurance conventionnelle

Malgré leurs fondements distincts, l'assurance Takaful et l'assurance conventionnelle présentent plusieurs similarités, tant au niveau de leurs mécanismes généraux que dans le rôle et les fonctions des intermédiaires impliqués dans la distribution des produits.

**Tableau 3 : Caractéristiques des intermédiaires du Takaful et l'assurance conventionnelle**

| Critère                          | Agent Takaful & Agent Assurance conventionnelle                 | Courtier Takaful & Courtier Assurance conventionnelle                |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>Rôle générale</b>             | Représentent la compagnie d'assurance (Takaful / Classique)     | Représentent le client/participant dans les deux modèles             |
| <b>Fonction d'intermédiation</b> | Servent d'intermédiaires entre la compagnie et l'assuré         | Servent d'intermédiaires entre l'assuré et plusieurs compagnies      |
| <b>Activité commerciale</b>      | Promeuvent les produits d'assurance                             | Conseillent et orientent le client vers les meilleures offres        |
| <b>Conseil au client</b>         | Fournissent des explications et aident à la souscription        | Proposent des produits adaptés aux besoins spécifiques du client     |
| <b>Rémunération</b>              | Reçoivent une commission ou rémunération de l'opérateur         | Sont rémunérés par commission incluse dans les frais du contrat      |
| <b>Formation et compétences</b>  | Nécessitent une connaissance technique des produits d'assurance | Doivent maîtriser plusieurs offres et comprendre les besoins clients |

<sup>1</sup> ALOUACHE Sara, FIKARCHA Sofiane, Op-cit, (P 132-133).

<sup>2</sup> Ibid, (P 132-133)



## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

|                               |                                                                      |                                                     |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <b>Respect du cadre légal</b> | Opèrent dans un cadre réglementaire et doivent se conformer aux lois | Soumis à la réglementation du marché de l'assurance |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|

**Source:** ABD NASIR Ahmad Yusri, HAJI HASAN Nor Izzati, “**Principles and Practices of Takaful**”, 1st Edition Polytechnic Module, UNIT PENERBITAN Politeknik Sultan Salahuddin Abdul Aziz Shah, Malaysia, 2023, (P 45-46)

Après avoir mis en évidence les points communs entre les différents types d'intermédiaires dans les deux systèmes, il est également pertinent de comparer les similarités plus larges liées aux objectifs, au fonctionnement et aux produits offerts par le Takaful et l'assurance conventionnelle.

**Tableau 4 : Aspects similaires entre le Takaful et l'assurance conventionnelle**

| Aspect                        | Takaful                                                                         | Assurance conventionnelle                                                   | Similarité                                                                                                      |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Objectif</b>               | Fournir une protection financière fondée sur la coopération mutuelle.           | Fournir une protection financière à travers un contrat commercial.          | Les deux visent à atténuer les risques financiers et à indemniser les assurés en cas de sinistre.               |
| <b>Contribution</b>           | Les participants versent une donation (Tabarru' « تبرع ») dans un fonds commun. | Les assurés paient une prime à la compagnie d'assurance.                    | Dans les deux modèles, les individus contribuent financièrement pour obtenir une couverture contre les risques. |
| <b>Paiement des Sinistres</b> | Les sinistres sont payés à partir du fonds Takaful collectif.                   | Les sinistres sont payés à partir des réserves de la compagnie d'assurance. | Les deux prévoient une indemnisation financière en cas de réalisation du risque couvert.                        |
| <b>Évaluation du risque</b>   | Utilise des techniques actuarielles et de souscription conformes à la charia.   | Utilise des techniques actuarielles et de souscription classique.           | Les deux reposent sur des méthodes d'évaluation des risques pour assurer leur viabilité financière.             |

## Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful

|                                 |                                                                                               |                                                                                               |                                                                                                         |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Produits proposés</b>        | Propose des produits Takaful pour la santé, la vie, les véhicules et les biens.               | Propose des produits d'assurance pour la santé, la vie, les véhicules et les biens.           | Les deux modèles offrent des couvertures similaires dans différents secteurs d'activité.                |
| <b>Structure opérationnelle</b> | Nécessite une gestion des fonds, un service client, du marketing et la gestion des sinistres. | Nécessite une gestion des fonds, un service client, du marketing et la gestion des sinistres. | Les deux fonctionnent avec des structures administratives similaires, malgré des fondements différents. |

Source : ALOUACHE Sara, FIKARCHA Sofiane, Op-cit, (P 132-133).

## **Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful**

---

### **Conclusion**

Ce premier chapitre a permis d'établir les bases théoriques et historiques indispensables à la compréhension du système Takaful. À travers une première section consacrée à la finance islamique, ses origines et ses principes fondamentaux, il a été montré que le Takaful s'inscrit dans une logique éthique et solidaire, en rupture avec les pratiques conventionnelles fondées sur le profit et l'intérêt. Le contexte algérien a également été abordé, soulignant une évolution progressive marquée par des initiatives pionnières malgré un cadre juridique longtemps absent.

La deuxième section a permis d'approfondir les fondements du Takaful en tant que modèle d'assurance conforme à la charia. Elle a mis en lumière ses spécificités en matière de gouvernance, de gestion des risques, de séparation des fonds et de contractualisation fondée sur le volontariat et la coopération. Les différents modèles opérationnels ont été présentés de manière à illustrer la diversité des pratiques en vigueur dans les marchés islamiques.

Enfin, la troisième section a fourni une lecture comparative entre le Takaful et l'assurance conventionnelle, en analysant leurs différences contractuelles, financières et éthiques, tout en relevant certaines similitudes fonctionnelles. Cette comparaison permet de mieux cerner les atouts et les défis du Takaful en tant qu'alternative crédible et conforme aux attentes des populations musulmanes.

En somme, ce chapitre jette les fondations intellectuelles nécessaires à l'analyse du Takaful dans son application concrète, en particulier dans le contexte algérien qui fera l'objet des développements du chapitre suivant.

## **Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie**

## **Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie**

---

### **Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie**

#### **Introduction**

Ce chapitre se compose de trois grandes sections qui permettent d'analyser de manière approfondie le marché du Takaful en Algérie, tout en le replaçant dans un contexte international, et d'identifier les freins ainsi que les leviers pour son développement futur.

La première section est consacrée à l'état actuel du marché du Takaful en Algérie, en abordant le cadre réglementaire et juridique, notamment l'ordonnance n° 95-07 et les décrets en vigueur. Elle décrit les acteurs institutionnels de la régulation, tels que la Commission de supervision des assurances et l'Autorité charaïque nationale de la fatwa. Puis, elle traite du cadre opérationnel en exposant les conditions de création des compagnies Takaful et les acteurs du marché. Enfin, elle analyse les produits commercialisés ainsi que la performance et l'évolution du marché local.

La deuxième section s'intéresse aux expériences internationales en assurance Takaful, en proposant un comparatif des cadres réglementaires des pays du Maghreb. Elle met en lumière plusieurs exemples majeurs à travers l'étude des marchés malaisien, saoudien, pakistanais, indonésien et bruneien.

Enfin, la troisième section analyse les obstacles, mécanismes et moyens de développement du marché du Takaful en Algérie. Elle identifie d'abord les différents freins au développement, qu'ils soient d'ordre réglementaire, fiscal, comptable, financier, marketing ou culturel. Puis, elle examine les mécanismes et leviers possibles pour surmonter ces obstacles, notamment à travers des réformes législatives, le rôle de la régulation charia, le renforcement financier des compagnies, le développement des stratégies marketing et l'amélioration de la culture organisationnelle des acteurs du secteur.

En conclusion, ce chapitre offre une vision globale et structurée du Takaful en Algérie, en tenant compte des dynamiques locales et des influences internationales, tout en ouvrant la voie à des propositions pour un développement durable de ce marché.

## **Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie**

---

### **Section 01 : État Actuel du Marché du Takaful en Algérie**

Cette section présente le marché du Takaful en Algérie en détaillant le cadre juridique et réglementaire, les institutions de contrôle, ainsi que les conditions de création et les acteurs du marché. Elle décrit également les produits offerts et analyse la performance et l'évolution du secteur, offrant ainsi une vision complète de la situation actuelle du Takaful en Algérie.

#### **1. Cadre réglementaire et juridique du Takaful en Algérie**

Le cadre réglementaire et juridique du Takaful en Algérie repose sur plusieurs lois clés, des évolutions récentes et des institutions chargées de sa supervision.

##### **1.1 Le cadre légal général des assurances en Algérie**

- **L'ordonnance n° 95-07 relative aux assurances**

Le secteur des assurances en Algérie est principalement régi par l'ordonnance N° 95-07 du 23 chaâbane 1415 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi n°06-04 du 20 février 2006 (rectifiée), l'article 74 de la loi de finances pour 2007, les articles 58 et 59 de la loi de finances complémentaire pour 2008 16 février 1995. Ces textes constituent la pierre angulaire du cadre juridique régissant le secteur des assurances en Algérie. Ils encadrent la création, l'organisation et le fonctionnement des sociétés d'assurance, tout en définissant les types d'assurances autorisés et les modalités de leur mise en œuvre.

Selon les dispositions de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, modifiée et complétée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006, l'article 3 stipule que les sociétés d'assurance peuvent être constituées sous forme de société par actions ou de mutuelles, sous réserve de respecter les exigences réglementaires relatives au capital social, à la gouvernance et aux conditions d'agrément (article 3). L'assurance y est définie comme un contrat par lequel l'assureur, contre le paiement d'une prime, s'engage à indemniser l'assuré en cas de survenance d'un risque préalablement identifié (article 5).

L'ordonnance précitée énumère plusieurs catégories d'assurances, telles que les assurances de biens, de responsabilité civile ou encore les assurances de personnes (article 6). Elle confère également au ministère des Finances un pouvoir de supervision et de contrôle, visant à garantir la solidité financière des entreprises du secteur et à prévenir les abus (article 20).

Cependant, ce cadre législatif ne comporte aucune référence explicite à l'assurance Takaful. Ce silence juridique révèle l'absence d'intégration du modèle islamique dans la réglementation classique, rendant nécessaire l'adoption de textes spécifiques pour encadrer la pratique du Takaful conformément aux principes de la finance islamique.

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

### 1.2 L'évolution réglementaire du Takaful

L'évolution du cadre juridique en Algérie témoigne d'une volonté progressive de reconnaître et d'encadrer le Takaful ; cette dynamique s'est traduite par plusieurs textes réglementaires clés, dont notamment :<sup>1</sup>

- **Le décret exécutif 09-13 du 11 janvier 2009**

Historiquement, le débat sur l'assurance islamique repose principalement sur le décret exécutif 09-13 publié le 11 janvier 2009, qui a été promulgué en vertu de l'article 215 de l'ordonnance 95-07 modifiée et complétée par la loi 06-04. Ce décret, qui comprend 35 articles répartis en quatre chapitres, a établi un modèle juridique pour les sociétés mutuelles. Même si ce décret autorise la création de sociétés d'assurance sous forme de société par actions ou de société mutuelle, son contenu ne vise pas à encourager une assurance Takaful islamique à proprement parler.

- **La loi de finances 2020 (article 103 de la loi 19-14)**

Face à l'évolution des besoins du marché et à la montée en puissance de la demande pour des produits financiers islamiques, le législateur algérien a amorcé un tournant majeur dans l'encadrement de l'assurance Takaful. Reconnaisant son rôle dans le développement économique national, il a initié le cadre juridique spécifique à ce modèle, fondé sur des principes et des normes distincts de l'assurance conventionnelle. Toutefois, bien que l'article 103 de la loi n° 19-14 du 11 décembre 2019 en reconnaisse l'importance, il ne précise ni les conditions ni les modalités de sa mise en œuvre, laissant ainsi un vide juridique temporaire.

- **Le décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021**

Ce n'est qu'avec la publication du décret exécutif n° 21-121 du 23 février 2021 que le cadre réglementaire du Takaful en Algérie a véritablement commencé à se structurer. Ce texte a apporté des précisions essentielles concernant les opérations, les règles de fonctionnement, les différentes formules, ainsi que les procédures spécifiques applicables aux compagnies d'assurance Takaful. Il marque ainsi une étape déterminante dans l'intégration officielle de ce modèle dans le paysage assurantiel national, en l'alignant sur des normes distinctes de l'assurance conventionnelle.

### 1.3 Les acteurs institutionnels de la régulation du Takaful en Algérie

La régulation du Takaful en Algérie repose sur plusieurs acteurs institutionnels, qui exercent un contrôle tant réglementaire que charaïque :

#### 1.3.1 Commission de supervision des assurances (CSA)

La Commission de supervision des assurances (CSA) est l'organe chargé d'exercer le contrôle de l'État sur les activités d'assurance et de réassurance. Elle agit en tant qu'autorité de régulation, par

---

<sup>1</sup> BOUTEMINE Loubna, MANSOURI Cheyma, (2024), "Takaful en Algérie : Entre législation et pratique, analyse des obstacles et pistes d'amélioration", Revue Dirassat Iqtissadiya, n°1, vol.11, (P 477–478).

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

l'intermédiaire de la direction compétente en matière d'assurances au sein du ministère des Finances, à savoir la direction générale du Trésor et de la Comptabilité/Direction des Assurances (DGTC/DASS).

Instituée par l'article 209 de l'ordonnance n° 95-07, modifiée et complétée, la CSA poursuit deux objectifs majeurs :<sup>1</sup>

- Assurer la protection des intérêts des assurés et des bénéficiaires de contrats d'assurance, en veillant à la régularité des opérations ainsi qu'à la solvabilité des sociétés d'assurance ;
- Œuvrer à la promotion et au développement du marché national des assurances, dans la perspective de son intégration effective au tissu économique et social du pays.

Les missions principales de la CSA consistent à :<sup>2</sup>

- Veiller au respect, par les sociétés et les intermédiaires d'assurance agréés, des dispositions législatives et réglementaires applicables à l'assurance et à la réassurance ;
- S'assurer de la capacité permanente de ces entités à honorer les engagements qu'elles contractent envers les assurés ;
- Contrôler l'origine des fonds destinés à la constitution ou à l'augmentation du capital social des sociétés d'assurance et/ou de réassurance (art. 210 de l'ordonnance 95-07).

Les modalités d'organisation et de fonctionnement de la CSA sont précisées par voie réglementaire, notamment par le décret exécutif n° 08-113 du 9 avril 2008.<sup>3</sup>

Les travaux de la Commission sont placés sous la direction d'un président, nommé par décret présidentiel. La composition nominative de la CSA est également arrêtée par décret présidentiel.

### 1.3.2 Autorité charaïque nationale de La fatwa

L'instance nationale de la fatwa pour l'industrie financière islamique est une instance dont la mission est de délivrer les certificats de conformité à la charia aux banques et institutions financières, après que celles-ci se sont conformées aux conditions requises pour la commercialisation de produits de la finance islamique, tel que stipulé dans le règlement de la Banque d'Algérie N° 02-20 en date du 25 rajab 1441 H, correspondant au 15 mars 2020. Ce règlement définit les opérations bancaires liées à la finance islamique ainsi que les règles de leur exercice par les banques et les institutions financières. La naissance officielle de l'Instance

<sup>1</sup>République Algérienne Démocratique et Populaire. 1995. Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Art. 209. Alger : Journal Officiel.

<sup>2</sup> République Algérienne Démocratique et Populaire. 1995. Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Art. 210. Alger : Journal Officiel.

<sup>3</sup> Journal Officiel de la République Algérienne. 2008. Journal Officiel n° 20 du 13 avril 2008.



## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

nationale de la fatwa pour l'industrie financière islamique a été instituée en vertu de l'Arrêté du Haut Conseil islamique (HCI) du 1er avril 2020, cette création est conforme au communiqué de presse relatif à l'établissement de l'Instance Nationale de la Fatwa pour l'Industrie Financière Islamique, Il s'agit là de démarches qui trouvent leur origine dans le communiqué du Haut Conseil Islamique concernant la « finance islamique », publié en décembre 2018.<sup>1</sup>

### 2. Le cadre opérationnel du Takaful en Algérie

Le développement du Takaful en Algérie repose sur un cadre opérationnel qui définit les conditions de création des compagnies spécialisées dans cette forme d'assurance conforme à la charia.

#### 2.1 Les conditions de création d'une compagnie d'assurance Takaful en Algérie

Les articles 6 et 7 du décret susmentionné définissent les conditions d'ouverture d'une fenêtre Takaful au sein d'une compagnie d'assurance conventionnelle ou d'une société exclusivement dédiée à l'activité Takaful, comme suit :

- L'entreprise doit adopter un modèle d'exploitation parmi les suivants : Wakalah, Mudharabah ou un modèle mixte combinant les deux ;
- Elle doit fournir la liste des membres du comité de supervision charaïque, accompagnée des justificatifs de leurs compétences en charia islamique et de leurs certificats de nationalité ;
- Elle s'engage à assurer une séparation complète entre le compte des participants et celui des actionnaires ;
- Elle doit indiquer la méthode de répartition du surplus du fonds des participants.

Selon l'article 14, les compagnies d'assurance sont placées sous la double supervision de :

- L'Autorité de surveillance et de contrôle des assurances ;
- L'Autorité charaïque nationale de la fatwa pour l'industrie de la finance islamique.

Pour obtenir le visa nécessaire, la société doit présenter un certificat de conformité charaïque attestant que ses produits Takaful sont conformes aux principes de la charia islamique, délivré par l'autorité précitée<sup>2</sup>.

Par ailleurs, toute société exerçant dans ce domaine doit constituer un comité interne de supervision charaïque, chargé de contrôler l'ensemble des opérations Takaful, de formuler des avis et de prendre des décisions sur leur conformité à la charia. La société est tenue de mettre à la disposition du comité toutes les informations et documents utiles à l'exercice de ses fonctions. Les membres

---

<sup>1</sup> <https://www.autorite-hci.dz>

<sup>2</sup> Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 7 Rajab 1442 correspondant au 19 février 2021 fixant les conditions d'agrément des assurances Takaful. Journal Officiel de la République Algérienne, n°14, 24 février 2021, (P 08).

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

du comité sont soumis au secret professionnel et à la confidentialité des informations qu'ils reçoivent. Enfin, l'entreprise doit nommer un auditeur indépendant, chargé de vérifier la conformité des opérations Takaful ainsi que des décisions du comité charaïque et de rédiger des rapports à soumettre à ce dernier ainsi qu'au conseil d'administration.<sup>1</sup>

### 2.2 Les compagnies d'assurance Takaful opérant en Algérie

Plusieurs compagnies d'assurance ont commencé à proposer des services Takaful en Algérie ; voici un aperçu des principales structures engagées dans ce domaine : <sup>2</sup>

Avant la promulgation du décret exécutif n° 21-81 de 2021, le paysage assurantiel algérien ne comptait qu'un seul acteur dont les pratiques pouvaient, dans une certaine mesure, s'apparenter à celles d'une compagnie d'assurance Takaful. Il s'agit de la société Salama Assurances.

- **La compagnie Salama Assurances**

Créée en 1979 aux Émirats arabes unis, Salama Assurances est une compagnie cotée à la bourse de Dubaï, avec une forte présence internationale grâce à sa filiale de réassurance Best\_Re, active dans plus de 60 pays. Elle bénéficie d'une solide notation financière (B++ par Standard & Poor's et A par AM Best). Présente dans plusieurs pays, dont l'Algérie, Salama se spécialise dans l'assurance Takaful. En Algérie, sa filiale, agréée depuis 2000, a longtemps été pionnière dans l'offre de produits conformes à la charia, utilisant des modèles contractuels de mandat et de partenariat de profit. La compagnie dispose de 260 points de vente dans tout le territoire national et de 4 directions régionales. (<https://salama-assurances.dz/> , consulté le 27/03/2025)

Après la publication du décret exécutif de 2021, cela a permis l'ouverture de deux fenêtres de Takaful au niveau des compagnies d'assurance GAM et CARDIF EL-DJAZAIR, ainsi que la création de deux compagnies purement Takaful qui sont EL-DJAZAIR TAKAFUL et EL-DJAZAIR EL MOUTAHIDA.

- **La fenêtre islamique GAM Takaful**

La Société Générale d'Assurance Méditerranéenne (GAM), agréée en 2001, est une SPA dotée d'un capital de deux milliards de dinars et d'un réseau de plus de 200 agences à travers l'Algérie. Initialement spécialisée dans l'assurance conventionnelle, elle a lancé en 2021 une fenêtre Takaful général, nommée GAM Takaful Général, suite à l'agrément ministériel et à l'approbation de l'Autorité charaïque nationale. Cette initiative marque la première offre Takaful par fenêtre officiellement validée en Algérie, proposant des produits conformes aux principes de la finance islamique.

---

<sup>1</sup> Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 7 Rajab 1442 correspondant au 19 février 2021 fixant les conditions d'agrément des assurances Takaful. Journal Officiel de la République Algérienne, n°14, 24 février 2021, (P 09).

<sup>2</sup>BOUTEMINE Loubna, MANSOURI Cheyma, Op-cit, (P 483–487).

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

- **La fenêtre islamique CARDIF EL-DJAZAIR Takaful familial**

CARDIF El-Djazair, agréée en 2006, est une compagnie spécialisée dans l'assurance-crédit et la prévoyance individuelle, opérant initialement en assurance conventionnelle. Depuis l'arrêté ministériel du 4 novembre 2021, elle dispose également d'un agrément pour proposer des produits d'assurance Takaful familial à travers une fenêtre dédiée, offrant ainsi des solutions conformes aux principes de la finance islamique dans le domaine de la protection des personnes.

- **La compagnie publique DJAZAIR TAKAFUL**

El-Djazair Takaful, agréée en mai 2022, est la première compagnie publique en Algérie spécialisée uniquement dans l'assurance générale conforme à la finance islamique. Dotée d'un capital de deux milliards de dinars et basée à la Casbah d'Alger, elle est encadrée par un comité de supervision charaïque. La société compte douze agences et prévoit de s'étendre. En 2023, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 350 millions de dinars et signé sept accords de bancassurance avec des banques islamiques, renforçant ainsi sa présence sur le marché.

- **La compagnie publique EL DJAZAIR EL-MOUTAHIDA FAMILY TAKAFUL**

El-Djazair El-Moutahida Family Takaful, agréée en juillet 2022, est une société publique par actions spécialisée exclusivement dans l'assurance Takaful familiale conforme à la finance islamique. Basée à Birkhadem (Alger) et dotée d'un capital d'un milliard de dinars, elle constitue la première entreprise de ce type en Algérie. Bien qu'elle ne dispose pas encore de réseau d'agences, son positionnement stratégique laisse entrevoir un potentiel de développement important sur le marché national. (<https://elmoutahida-takaful.dz> , consulté le 28/03/2025).

### 3. Les produits Takaful commercialisés en Algérie

Le législateur algérien a introduit l'assurance Takaful dans le cadre juridique, bien qu'ayant reconnu l'assurance Takaful à travers l'article 103 de la loi n° 19-14 portant loi de finances pour 2020, n'a pas précisé les formes ni les catégories d'assurance Takaful dans cette première définition législative. Toutefois, le décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021, fixant les conditions et modalités d'exercice de l'assurance Takaful en Algérie, a apporté des précisions substantielles à ce sujet.

Conformément à l'article 5 de ce décret, deux formes principales d'assurance Takaful sont autorisées :

- **L'assurance Takaful familial** : est une forme d'assurance islamique conçue pour offrir une protection financière aux individus et à leurs familles, tout en respectant les principes de la charia ;

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

- **L'assurance Takaful général** : est une forme d'assurance islamique qui couvre les risques à court terme liés aux biens matériels et aux responsabilités civiles, en conformité avec les principes de la charia.

L'article 2 du même décret définit ces deux catégories : L'assurance Takaful concerne l'assurance des personnes, tandis que l'assurance Takaful général concerne l'assurance des dommages.

Dans ce cadre réglementaire, les opérations d'assurance autorisées pour les compagnies pratiquant le Takaful général sont les suivantes :

- **Assurance Takaful automobile** : couvre les dommages matériels et corporels résultant d'accidents de la circulation, en conformité avec les principes de la charia ;
- **Assurance Takaful responsabilité civile** : protège contre les conséquences financières des dommages causés involontairement à des tiers, en respectant les règles de la finance islamique ;
- **Assurance Takaful IARD (incendie, explosion, etc.)** : offre une couverture contre les pertes ou dommages matériels dus à des événements tels que l'incendie, l'explosion ou d'autres risques divers, conformément aux principes du Takaful ;
- **Assurance Takaful agricole** : assure les exploitations agricoles contre les pertes liées à des événements tels que les catastrophes naturelles, les maladies des cultures ou du bétail, en respectant les principes de solidarité et de coopération ;
- **Assurance Takaful transport** : couvre les marchandises et les véhicules contre les risques encourus lors du transport terrestre, maritime ou aérien, en conformité avec la charia ;
- **Assurance Takaful-crédit** : est une forme d'assurance islamique conçue pour protéger les institutions financières contre les risques de non-remboursement des crédits accordés, tout en respectant les principes de la charia ;
- **Réassurance islamique (Retakaful)** : permet aux compagnies Takaful de partager les risques avec d'autres entités conformes à la charia.

Quant aux compagnies opérant dans le domaine du Takaful familial, elles sont habilitées à proposer les produits d'assurance suivants :

- **Assurance Takaful accidents (prestations forfaitaires, indemnitaires, personnes transportées)** : fournit une indemnisation en cas d'accidents entraînant des blessures ou le décès ;
- **Assurance Takaful maladie** : couvre les frais médicaux liés aux maladies, offrant une assistance financière conforme aux principes islamiques ;
- **Assurance Takaful assistance** : offre des services d'assistance en cas d'urgence, tels que le rapatriement sanitaire ou l'aide en voyage ;
- **Assurance Takaful vie-décès** : offre un soutien financier aux bénéficiaires en cas de décès de l'assuré ;

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

- **Assurance Takaful prévoyance collective** : propose des garanties collectives pour les employés d'une entreprise, couvrant des risques tels que l'invalidité ou le décès ;
- **Réassurance islamique (Retakaful).**

Ainsi, le décret exécutif n° 21-81 représente une avancée majeure dans la clarification du champ d'application opérationnel du Takaful en Algérie, en définissant avec précision les catégories de produits autorisés, tout en assurant leur conformité avec les principes de la finance islamique.

### 4. Performance et évolution du marché Takaful en Algérie

En 2024, l'assurance Takaful en Algérie a enregistré des performances solides, avec un chiffre d'affaires de 402 542 504 DA pour l'assurance Takaful général et 346 767 000 DA pour l'assurance familial.

**Tableau 5 : L'évolution du volume des activités du secteur**

|                         | 2022   |          | 2023   |           | 2024   |           |
|-------------------------|--------|----------|--------|-----------|--------|-----------|
|                         | Nombre | Montant  | Nombre | Montant   | Nombre | Montant   |
| <b>Takaful général</b>  |        | 48470434 | 7430   | 129641737 | 21719  | 402542504 |
| Assurance automobile    |        | 37254662 | 5498   | 98163618  | 17012  | 207392860 |
| IARD                    |        | 10318625 | 1635   | 27706872  | 4140   | 97973851  |
| Assurances agricoles    |        | 0        | 0      | 0         | 5      | 1335523   |
| Assurance transport     |        | 897147   | 216    | 1496695   | 556    | 5397009   |
| Assurance-crédit        |        | 0        | 81     | 2274552   | 6      | 90443261  |
| <b>Takaful familial</b> |        | 0        | 17     | 85170984  | 15766  | 346767000 |
| Accidents               |        | 0        | 1      | 6500      | 6      | 14814     |
| Maladie                 |        | 0        | 0      | 0         | 0      | 0         |
| Assistance              |        | 0        | 6      | 20345     | 188    | 488000    |
| Vie-Décès               |        | 0        | 8      | 84886618  | 15569  | 297536186 |
| Prévoyance collective   |        | 0        | 2      | 257521    | 3      | 48728000  |

**Source :** Préparé par nous-mêmes à partir les données de la CNA

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

Ces statistiques révèlent une progression spectaculaire de l'assurance Takaful en Algérie entre 2022 et 2024. Le Takaful général est passé de 48,4 millions DA en 2022 à 129,6 millions DA en 2023, puis à 402,5 millions DA en 2024, ce qui représente une multiplication par plus de huit en deux ans. Cette croissance est principalement portée par l'assurance automobile, qui est passée de 37,2 millions DA en 2022 à 207,3 millions DA en 2024, traduisant une demande croissante pour une couverture conforme à la Charia dans ce domaine.

L'IARD (Incendie, Accidents et Risques Divers) suit également une trajectoire ascendante, atteignant 97,9 millions DA en 2024, soit près de dix fois son niveau de 2022. L'assurance transport, bien que de moindre ampleur, montre aussi une évolution positive, passant de moins d'un million DA en 2022 à plus de 5,3 millions DA en 2024.

Du côté du Takaful familial, l'essor est encore plus impressionnant : alors qu'il n'existait pratiquement pas en 2022, il atteint 346,7 millions DA en 2024. Ce développement est largement dû à la branche vie-décès, qui représente à elle seule 297,5 millions DA en 2024. Cette progression s'explique par les accords stratégiques avec plusieurs banques et reflète une prise de conscience accrue des Algériens quant aux bénéfices d'une assurance éthique et solidaire.

Par ailleurs, certaines branches comme les assurances agricoles et les assurances-crédit ont commencé à émerger, avec respectivement 1,3 million DA et 90,4 millions DA en 2024, signalant un potentiel important encore sous-exploité. En revanche, des segments comme les assurances maladie restent absents, et les assurances accidents stagnent à des niveaux très faibles, ce qui met en lumière des niches de marché à explorer pour une couverture plus diversifiée et inclusive dans le futur.

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

### Section 02 : Les expériences internationales en assurance TAKAFUL

Dans cette section, nous commencerons par comparer les cadres juridiques du Takaful dans les pays du Maghreb, puis nous étudierons plusieurs expériences internationales significatives. Parmi elles, la Malaisie se distingue par un système réglementaire bien développé, l'Arabie saoudite applique une approche coopérative en lien avec la législation islamique, tandis que le Pakistan, l'Indonésie et le Brunei offrent d'autres exemples intéressants de mise en œuvre du Takaful dans des contextes différents.

#### 1. Comparatif des cadres réglementaires des pays du Maghreb

Afin de mieux situer l'expérience algérienne, il est pertinent de comparer les cadres réglementaires encadrant le Takaful dans d'autres pays du Maghreb, notamment la Tunisie et le Maroc :<sup>1</sup>

- **L'assurance TAKAFUL en Tunisie**

En Tunisie, trois compagnies Takaful ont vu le jour. Il s'agit de Zitouna Takaful (2013), d'Amana Takaful (2014) et d'At-Takafulia (2014). En 2015, le chiffre d'affaires cumulé de ces trois sociétés s'établit à 24,4 millions USD, ce qui représente une part de marché de 3 %. L'assurance Takaful, qui n'en est qu'à ses débuts en Tunisie, a bénéficié en 2014 d'un cadre réglementaire spécifique. Ainsi que d'un cadre normatif en 2017.

- **L'Assurance TAKAFUL au Maroc**

Le Maroc, où aucun produit d'assurance Takaful n'est actuellement distribué, a modifié courant 2016 son code des Assurances en introduisant un nouveau cadre réglementaire régissant l'activité Takaful. La loi précise que les compagnies désirant exercer l'activité Takaful devront créer des entités juridiques distinctes des sociétés d'assurance traditionnelles. Wafa Assurance a annoncé la prochaine création d'une entité Takaful.

**Tableau 6 : Tableau comparatif entre les cadres réglementaires des pays du Maghreb**

| Rubrique          | Tunisie                                                                                                                    | Maroc                                                                                                                                         | Algérie                                                                                                                                                                                     |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Définition</b> | Cotisation $\neq$ contribution<br>Adhérents $\neq$ Participants<br>Le fonds des adhérents $\neq$ le fonds des participants | Compte d'assurance Takaful<br>Fonds d'assurances Takaful<br>Contrat d'investissement Takaful<br>Avance Takaful<br>Contribution du participant | Takaful familial<br>Takaful Général<br>Fonds des participants (Cpt des participants)<br>Fonds des actionnaires (Cpt des actionnaires)<br>Quardh El Hassan<br>Le système d'assurance Takaful |

<sup>1</sup> HAMMI Taoufik, (P 173-177)

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

|                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Modalités de détermination de la rémunération</b> | À charge de l'opérateur Takaful de stipuler les pourcentages de ces commissions au niveau des conditions particulières des contrats d'assurances Takaful. Un arrêté du ministre des Finances fixera la base de calcul.                                                                                                           | Par circulaire de l'autorité                                                                                                 | Fixées par l'administration de contrôle des assurances                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Conditions générales Polices d'Ass. Takaful</b>   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                              | La demande de visa accompagnée d'un certificat de conformité des produits d'assurance Takaful délivré par l'autorité charaïque nationale de la fatwa pour l'industrie de la FI                                                                                                                                          |
| <b>Mise en place d'un comité interne</b>             | « Un comité de supervision charaïque » Constitué de 3 membres désignés par L'AGE pour un mandat de 3 ans renouvelable deux fois.                                                                                                                                                                                                 | Absence d'un comité de supervision charaïque au sein de la société Takaful Seul le CSO est habilité à exercer cette mission. | « Un comité de supervision charaïque » Constitué de 3 membres, au minimum, désignés sur proposition du CA par L'AGE pour un mandat de 3 ans renouvelable une fois.                                                                                                                                                      |
| <b>Comptes financiers et comptables</b>              | Un compte de placement du capital des actionnaires Un compte du fonds des adhérents défalqué sur plusieurs comptes selon les branches d'assurances. Ces comptes contiennent les cotisations et leurs revenus de placement et le paiement des indemnités. Le surplus d'assurance est la différence entre la somme des cotisations |                                                                                                                              | Un compte de placement du capital des actionnaires Un compte du fonds des participants (consolidation des comptes des participants par branche d'assurance art.8) : Au titre des recettes : les contributions, les revenus de placements, les recours sur sinistres et toutes autres recettes ; Au titre des dépenses : |



## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

|                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                  | nettes d'annulations, de de leurs revenus de placement et de tous les autres revenus d'une part, et la somme des sinistres réglés, des provisions techniques, des réserves, de la rémunération des actionnaires et de tous les autres frais d'autre part.                                        |                                                                                                                 | les indemnisations ; les provisions et autres frais de gestion. Le solde technique du fonds « résultat technique » : la différence entre les recettes et les dépenses                                                                       |
| <b>Modalités des placements</b>                                  | Placement des sommes du fonds des adhérents conformément à la liste des actifs fixée par arrêté du MF et après autorisation de son CSS ; Placement des sommes du fonds des actionnaires conformément aux normes sharaïque et autorisé par son CSS.                                               |                                                                                                                 | Non préciser, sauf indication générale à l'art.3 « ...les opérations et les actes liés à l'activité d'assurance Takaful obéissent aux principes de la charia islamique qui doivent être respectés. »                                        |
| <b>Modalités de distribution du solde « Excédents /surplus »</b> | Distribué aux adhérents selon la méthode fixée par l'entreprise après avis du CSS. Un prélèvement d'au moins 30 % du surplus annuel pour la constitution d'une provision d'équilibrage. Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque la provision d'équilibrage atteint 50 % des cotisations. | Les modalités de détermination des excédents techniques et financiers sont fixées par circulaire de l'Autorité. | Distribué aux participants selon les conditions contractuelles, par l'une des 03 méthodes. Les modalités de répartition du solde du fonds sont précisées dans les statuts de la société d'assurance Takaful.<br><b>SANS<br/>PRELEVEMENT</b> |

Source : HAMMI, Taoufik. (2024). **“Formation assurance Takaful”** [Support de formation non publié]. Compagnie Centrale de Réassurance (CCR).

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

### 2. L'expérience malaisienne du Takaful

La Malaisie est reconnue comme l'un des premiers pays à développer le Takaful à l'échelle mondiale. Dès 1984, elle a instauré un cadre juridique spécifique à cette forme d'assurance islamique, en adoptant le Takaful Act, devenant ainsi la première nation à réguler officiellement ce secteur.<sup>1</sup>

En 2024, la Malaisie confirme sa position de leader mondial dans le secteur du Takaful. Les actifs sous gestion ont atteint environ 52,3 milliards de ringgits malaisiens, soit l'équivalent de 11,2 milliards de dollars américains. Par ailleurs, le nombre de certificats Takaful actifs dépasse 6,6 millions, traduisant une forte adhésion de la population à ce modèle d'assurance islamique. Sa part de marché est estimée à environ 20 % du total du marché de l'assurance, avec un objectif national d'atteindre 40 % d'ici 2028. De plus, le taux de pénétration du Takaful familial s'élève à 20,1 %, ce qui représente un niveau élevé par rapport à de nombreux autres pays à majorité musulmane. Le marché du Takaful en Malaisie est dominé par plusieurs compagnies majeures, telles que Syarikat Takaful Malaysia, Etiqa Takaful, Prudential BSN Takaful et Great Eastern Takaful. Ces entreprises proposent une offre diversifiée de produits conformes à la charia, incluant la prévoyance santé, l'assurance-vie islamique ainsi que des solutions de retraite Takaful. Le développement du Takaful en Malaisie s'explique par un cadre réglementaire solide mis en place par la Bank Negara Malaysia, qui joue un rôle essentiel dans la supervision du secteur. La loi IFSA de 2013 a renforcé la stabilité financière et la transparence des opérateurs. Par ailleurs, la digitalisation et l'innovation ont permis d'adapter les offres aux jeunes générations.<sup>2</sup>

### 3. L'expérience de l'Arabie saoudite dans le marché du Takaful

En 2024, l'Arabie saoudite confirme sa position de leader régional dans le secteur du Takaful. Les primes brutes émises par les compagnies d'assurance ont atteint environ 66,4 milliards de SAR (soit 17,7 milliards USD), enregistrant une croissance de 15,2 % par rapport à 2023. Le secteur a également réalisé un bénéfice net de 3,6 milliards de SAR (environ 960 millions USD), contre 3,2 milliards de SAR l'année précédente.<sup>3</sup>

Le taux de pénétration de l'assurance a progressé à 2,59 % du PIB non pétrolier, avec un objectif national de 4,3 % d'ici 2030, conformément à la stratégie Vision 2030. Cette croissance est soutenue

---

<sup>1</sup> Malaysia, Takaful Act 1984, Act 312, Kuala Lumpur: Percetakan Nasional Malaysia Berhad, 1984, [https://www.commonlii.org/my/legis/consol\\_act/ta198486/](https://www.commonlii.org/my/legis/consol_act/ta198486/), consulté le 22 Avril 2025.

<sup>2</sup> Bank Negara Malaysia, "**Takaful Annual Report 2024**", Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia, 2025, <https://www.bnm.gov.my/>, consulté le 22 Avril 2025

<sup>3</sup> MEIR News, "**Saudi Arabia: Listed Insurance Entities See 15% Jump in Insurance Revenue**", Middle East Insurance Review, April 16, 2025, <https://www.meinsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/91333/type/MiddleEast/Saudi-Arabia-Listed-insurance-entities-see-15-jump-in-insurance-revenue>, consulté le 22 Avril 2025

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

par des réformes réglementaires, notamment la création de l'Insurance Authority, visant à renforcer la gouvernance, promouvoir l'innovation produit et développer le secteur de la réassurance.<sup>1</sup>

L'une des compagnies d'assurance les plus importantes dans le domaine du Takaful est Tawuniya (The Company for Cooperative Insurance). Fondée en 1986, c'est la première et plus grande compagnie d'assurance en Arabie saoudite<sup>2</sup>, Autres compagnies Takaful importantes en Arabie saoudite : Al Rajhi Takaful, Bupa Arabia for Cooperative Insurance (leader en assurance santé), Gulf Union Al Ahlia Cooperative Insurance, MEDGULF (Mediterranean and Gulf Insurance and Reinsurance Co.).

Bien que le marché saoudien du Takaful ait connu des progrès, il reste principalement centré sur les assurances santé et automobile, qui sont souvent obligatoires.

### 4. L'expérience du Pakistan dans le marché Takaful

Le secteur du Takaful au Pakistan reste encore peu développé par rapport à d'autres pays musulmans comme la Malaisie. En 2024, il représente environ 2 à 3 % du marché total de l'assurance pakistanaise. Cette part relativement faible reflète un taux de pénétration limité, estimé à environ 1 % de la population assurée.<sup>3</sup>

Le marché est dominé par les segments vie et familial, qui représentent 85,2 % de l'ensemble du secteur assurance, incluant les produits Takaful. Plusieurs compagnies sont actives dans le domaine, telles que Pak-Qatar Family Takaful et Pak-Qatar General Takaful, mais l'offre reste modeste et peu diversifiée.<sup>4</sup>

### 5. L'expérience d'Indonésie dans le marché Takaful

L'Indonésie, pays à majorité musulmane, connaît une croissance significative dans le secteur du Takaful. En 2024, la contribution du Takaful représentait environ 9 % du marché total de l'assurance, contre 7 % en 2020.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Mohamed Atef, "**Saudi Insurance Market (2024) | Download the Full Report**", LinkedIn, April 6, 2025, <https://www.linkedin.com/pulse/saudi-insurance-market-2024-download-full-report-mohamed-wvtfk/>, consulté le 12 Mai 2025.

<sup>2</sup> "**Company for Cooperative Insurance (Tawuniya)**", Saudipedia, <https://saudipedia.com/en/article/2155/economy-and-business/companies/company-for-cooperative-insurance-tawuniya>, consulté le 25 mai 2025.

<sup>3</sup> Business Recorder, "**Unlocking Takaful's Potential: A Strategic Priority for Public Sector Insurers**", January 2025, <https://www.brecorder.com/news/40339538/unlocking-takafuls-potential-a-strategic-priority-for-public-sector-insurers>, consulté le 25 mai 2025.

<sup>4</sup> "**State Bank of Pakistan: Financial Stability Review 2024**", Karachi: SBP, 2024, (P 6-3). <https://www.sbp.org.pk/FSR/2024/Chapter-6-3.pdf>, consulté le 25 mai 2025.

<sup>5</sup> Fitch Ratings, "**Islamic Insurance Sector Set for Continued Growth in Indonesia**", Middle East Insurance Review, 2024. <https://www.meinsurancereview.com/Magazine/ReadMagazineArticle?aid=45482>, consulté le 25 mai 2025.

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

Cette progression est soutenue par une demande croissante pour des produits financiers conformes à la charia et par des initiatives gouvernementales favorables. Le marché du Takaful en Indonésie est estimé à 45,51 milliards USD en 2024, avec un taux de croissance annuel composé (CAGR) de 9,41 % jusqu'en 2034.<sup>1</sup>

### 6. L'expérience du Brunei dans le marché Takaful

Le Brunei dispose d'un secteur Takaful bien structuré, marqué par une forte conformité à la charia et une utilisation avancée des technologies numériques. En 2024, le pays compte quatre opérateurs Takaful actifs, avec des actifs totaux atteignant 660 millions de dollars de Brunei (BND). Le rendement des actifs a été estimé à 2,2 %, tandis que le rendement des capitaux propres a atteint 8,7 % la même année.<sup>2</sup>

Takaful Brunei, principal acteur du secteur, s'est démarqué par son innovation digitale, notamment avec le lancement de l'application Takaful Brunei Mobile (TBM). Cette application permet aux clients d'obtenir des devis, de renouveler leurs polices et d'accéder à l'ensemble des produits proposés par Takaful Brunei Am SDN BD (TBA) et Takaful Brunei Keluarga SDN Bhd (TBK). En 2025, l'entreprise a été récompensée par le prix "3G Championship Award for Service Excellence" lors des Global Good Governance Awards, ce qui reflète son engagement en matière d'intégrité, d'innovation et de service client dans le domaine du Takaful.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Insurance Asia, **"Indonesia's Takaful Market to Reach USD 45.51 Billion by 2034"**, 2024. <https://insuranceasia.com/indonesian/node/514572532>, consulté en 27 mai 2025.

<sup>2</sup> Brunei Darussalam Insurance and Takaful Statistics, Q1 2024. Brunei Darussalam Insurance and Takaful Association (BDITA), <https://bdif.com.bn/ifb-public/front/takaful>, consulté en 27 mai 2025.

<sup>3</sup> **"Takaful Brunei – Together We Protect"**, Takaful Brunei Official Website, <https://takafulbrunei.com.bn/>, consulté en 27 mai 2025.

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

### Section 03 : Les obstacles, les mécanismes et les moyens de développement du marché du Takaful en Algérie

Cette section se divise en deux grandes parties : la première identifie les principaux freins au développement du marché du Takaful en Algérie, tandis que la seconde propose des mécanismes et des moyens concrets pour stimuler son expansion. L'analyse met en lumière des pistes d'amélioration tant au niveau législatif qu'organisationnel, dans le but de renforcer la compétitivité et la confiance autour de ce modèle d'assurance conforme aux principes de la charia.

#### A. Les obstacles du développement du Takaful en Algérie

Les obstacles rencontrés par le marché du Takaful en Algérie peuvent être regroupés en plusieurs catégories, touchant à la fois les aspects réglementaires, fiscaux, comptables, financiers et culturels.

##### 1. Les obstacles du cadre réglementaire

Malgré l'intérêt croissant pour le Takaful en Algérie, sa mise en œuvre reste freinée par divers obstacles institutionnels et réglementaires. Souvent contraires aux principes de la finance islamique, ces contraintes affectent l'initiative des opérateurs et la confiance des assurés. Il est donc essentiel d'examiner en détail les dimensions juridiques, religieuses et organisationnelles de ce cadre réglementaire.

##### 1.1 Les obstacles juridiques et législatifs

Le principal frein juridique réside dans l'absence d'une loi spécifique encadrant le Takaful. La législation actuelle, à travers la loi n° 06-04 sur les assurances, traite toutes les formes d'assurance de manière uniforme, sans tenir compte des exigences de la charia. Ainsi, les opérateurs Takaful sont soumis aux mêmes obligations que les compagnies conventionnelles, notamment en matière d'investissements et de réassurance. Par exemple, ils doivent investir 50 % de leurs fonds dans des obligations d'État portant intérêt (riba « الربا »), ce qui viole un principe fondamental de la finance islamique. De plus, la réassurance est obligatoirement effectuée auprès de la CCR, excluant toute alternative conforme à la charia. Ces contraintes juridiques empêchent la mise en œuvre intégrale du modèle Takaful, limitent la crédibilité du secteur et dissuadent l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché.<sup>1</sup>

##### 1.2 Les obstacles liés à la supervision religieuse

La supervision charaïque joue un rôle fondamental dans la légitimité du Takaful. Elle garantit que les opérations, les contrats et les placements respectent les principes de la charia. En Algérie, cette

<sup>1</sup> محمد الطاهر عامري، ياسين قطوفي، "التأمين التكافلي في الجزائر أفاق وتحديات-تجربة شركة سلامة للتأمينات"، مجلة أبحاث اقتصادية معاصر، العدد 2، 2022، (ص 166).

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

fonction reste pourtant marginale. Les comités charaïques, lorsqu'ils existent, sont souvent dépourvus de compétences techniques en finance islamique et en gestion des risques. Leur intervention se limite généralement à la validation annuelle des états financiers, sans implication dans les décisions stratégiques ou dans le suivi opérationnel des fonds. De plus, aucun texte légal ne rend obligatoire la présence d'un comité charaïque indépendant au sein des compagnies Takaful. Cette faiblesse structurelle nuit à la confiance des clients, notamment ceux qui cherchent une réelle conformité religieuse. L'absence d'une gouvernance charaïque robuste affaiblit ainsi la crédibilité du modèle et son attractivité sur le marché algérien.<sup>1</sup>

### 1.3 Les obstacles organisationnels et structurels

Les contraintes d'organisation découlent d'un cadre réglementaire imprécis et peu favorable à la spécificité du modèle Takaful. Le décret exécutif n° 13-09 sur les sociétés d'assurance mutuelle, bien qu'invocable, ne contient aucune disposition spécifique aux exigences islamiques. Cette absence de reconnaissance explicite crée une incertitude réglementaire pour les opérateurs. De plus, des conditions restrictives comme l'obligation d'avoir au moins 5000 adhérents pour constituer une mutuelle compliquent la mise en place de structures Takaful viables dans un marché encore naissant. Les exigences de gestion des fonds, souvent incompatibles avec les principes de la charia, limitent la capacité des compagnies à fonctionner selon un modèle éthique et participatif. Enfin, l'absence d'un cadre de concurrence équitable, notamment en matière de fiscalité ou d'accès à des produits financiers islamiques, freine la croissance du secteur et renforce la domination des assureurs conventionnels.<sup>2</sup>

## 2. Les obstacles fiscaux

Le cadre fiscal algérien ne fait pas de distinction entre les compagnies d'assurance conventionnelle et celles pratiquant le Takaful, bien que leurs structures financières et leurs finalités soient fondamentalement différentes. Cette uniformité fiscale engendre des difficultés majeures pour les opérateurs Takaful. Par exemple, l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) est généralement calculé sur la base du résultat comptable pour les compagnies classiques, c'est-à-dire le chiffre d'affaires diminué des charges et provisions liées aux sinistres. En revanche, certaines compagnies Takaful se voient appliquer l'IBS sur leur chiffre d'affaires brut, qui correspond à l'ensemble des contributions collectées auprès des participants.<sup>3</sup> Mais ces contributions ne représentent pas un revenu ou un profit, mais un fonds mutualisé destiné uniquement à indemniser les sinistres, ce qui implique qu'imposer cette somme brute crée une charge fiscale disproportionnée. Cette méthode fiscale génère ainsi une iniquité notable entre les deux types d'assurances, affectant directement

---

<sup>1</sup> زلاسي بشرى، "نظام التأمين التكافلي: الآفاق والتحديات"، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية، العدد 2، المجلد 4، 2021، (ص 724-725).

<sup>2</sup> BOUTEMINE Loubna, MANSOURI Cheyma, Op-cit, (P 489-490).

<sup>3</sup> EL KACIMI EL HASSANI Chakib, "Obstacles du développement du Takaful", stage pratique dans El Djazair El Moutahida Takaful Family.

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

l'équilibre économique des compagnies Takaful. Cette inégalité fiscale nuit à leur compétitivité sur le marché, rend leurs produits moins attractifs et décourage les investisseurs et nouveaux entrants, freinant ainsi le développement de l'assurance islamique en Algérie.<sup>1</sup>

### 3. Les obstacles comptables et normatifs

Les compagnies Takaful en Algérie font face à des contraintes majeures liées à l'absence d'un cadre comptable adapté à leur modèle particulier. Le système comptable actuel, conçu principalement pour les assurances conventionnelles, ne prévoit pas une séparation claire et rigoureuse entre les fonds des participants, qui constituent le fonds de risque mutualisé, et les fonds propres ou fonds de gestion appartenant aux actionnaires.<sup>2</sup> Cette absence de distinction crée des confusions dans la gestion des ressources financières, notamment concernant le traitement des excédents techniques, des provisions pour sinistres ou des pertes éventuelles. De plus, les normes comptables internationales reconnues pour les institutions financières islamiques, notamment celles de l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions)<sup>3</sup>, qui offrent un référentiel adapté aux spécificités du Takaful, n'ont pas encore été adoptées officiellement en Algérie. Ce vide réglementaire entraîne un manque de transparence et une fiabilité limitée des états financiers produits, ce qui nuit à la confiance des investisseurs, des clients et des autorités de supervision. En conséquence, la conformité aux principes de la charia est difficile à garantir, ce qui fragilise la crédibilité et le développement du secteur Takaful dans le pays.<sup>4</sup>

### 4. Les obstacles liés à l'investissement

Sur le plan financier, les compagnies Takaful en Algérie rencontrent d'importantes difficultés dues à l'absence d'un environnement d'investissement conforme aux principes de la charia. En effet, le système financier national est largement dominé par des instruments conventionnels basés sur le *riba* « الربا » (intérêt), ce qui restreint considérablement les opportunités de placement licites pour les fonds collectés par les opérateurs Takaful. Parmi ces obstacles, l'absence de marché développé pour les *sukuks*<sup>5</sup> — des titres islamiques équivalents aux obligations, mais conformes à la charia — constitue un frein majeur au financement et à la diversification des investissements. Faute de produits financiers compatibles, les compagnies Takaful se retrouvent contraintes de garder des liquidités ou d'investir dans des actifs non conformes, compromettant ainsi leur rentabilité et leur

<sup>1</sup> BOUTEMINE Loubna, MANSOURI Cheyma, Op-cit, (P 489-490).

<sup>2</sup> Banque Islamique de Développement, “**Élaboration d'un cadre réglementaire comptable spécifique à l'assurance Takaful en Algérie**”, appel à manifestation d'intérêt, avril 2023

<sup>3</sup> Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), Financial Accounting Standard No. 42: Presentation and Disclosures in the Financial Statements of Takaful Institutions, Manama: AAOIFI, 2021, <https://aaoifi.com/announcement/aaoifi-issues-financial-accounting-standard-42-presentation-and-disclosures-in-the-financial-statements-of-takaful-institutions-officially-in-arabic/?lang=en>. consulté en 28 Mai 2025.

<sup>4</sup> ط.د. بن نعوم حليلة، أ.د. حاكمي بوحفص، “تحديات صناعة التأمين التكافلي – دراسة حالة الجزائر”، العدد 1، المجلد 12، 2024، (ص 25).

<sup>5</sup> Hassan, M. Kabir, and Mervyn K. Lewis. “**Handbook of Islamic Banking**”. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2007, (P 227).

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

respect des principes religieux. Ce dilemme entre performance économique et conformité religieuse limite la viabilité du modèle Takaful, freine l'attractivité du secteur et ralentit son essor dans un contexte algérien marqué par une offre financière peu adaptée.<sup>1</sup>

### 5. Les obstacles liés au marketing et à la concurrence

Le développement du Takaful en Algérie est entravé par une double problématique : une faiblesse chronique des stratégies marketing et un déséquilibre structurel dans la concurrence avec les assurances conventionnelles. Les compagnies Takaful n'ont pas su mettre en place des campagnes de sensibilisation efficaces capables d'éduquer le grand public sur les spécificités du modèle. Les concepts de mutualisation des risques, d'absence de riba « الربا », ou encore de redistribution des excédents, pourtant distinctifs, restent largement méconnus.<sup>2</sup> Cette situation s'aggrave par l'absence de ressources spécialisées en marketing islamique, l'insuffisance de contenus pédagogiques et l'absence d'initiatives coordonnées au niveau national. En parallèle, les canaux de distribution sont peu développés : la vente directe, les agences spécialisées et les plateformes numériques adaptées au Takaful font cruellement défaut<sup>3</sup>. Sur le plan concurrentiel, les compagnies conventionnelles bénéficient d'un historique bien ancré, d'un réseau commercial étendu et de moyens financiers importants. Leur capacité à capter les segments institutionnels et les grandes entreprises, grâce à des offres diversifiées et éprouvées, constitue un sérieux obstacle à l'expansion des opérateurs Takaful, souvent cantonnés à des niches peu rentables.<sup>4</sup>

### 6. Les obstacles culturels au développement du Takaful

En Algérie, le développement du Takaful est freiné par des obstacles culturels touchant à la fois les acteurs du secteur et la société. Malgré ses fondements éthiques, solidarité, coopération et responsabilité mutuelle, le Takaful reste peu connu ou mal compris, ce qui limite son adoption. Parmi ces freins, on peut relever plusieurs obstacles majeurs :

#### 6.1 L'absence de culture Takaful chez les professionnels

Du côté de l'offre, un des freins les plus significatifs réside dans l'absence de culture spécifique au Takaful chez les professionnels de l'assurance. La majorité des cadres et employés du secteur proviennent d'une formation et d'une expérience ancrées dans le modèle conventionnel, ce qui rend

<sup>1</sup> د. شخار نعيمة، "تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر"، مجلة البحوث و الدراسات التجارية، العدد 01، المجلد 03، 2019، (ص 86).

<sup>2</sup> Fares, Djafri, et al. "Issues and Challenges in Introducing Islamic Insurance (Takaful) into the Algerian Financial Market: Lessons from Malaysia." Contemporary Issues and Development in the Global Halal Industry, 2016, (P 365)

<sup>3</sup> "Takaful Insurance Market by Distribution Channel, Type, and Application: Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2021–2030", GlobeNewswire, August 25, 2021, <https://www.globenewswire.com/news-release/2021/08/25/2286210/0/en/Takaful-Insurance-Market-By-Distribution-Channel-Type-and-Application-Global-Opportunity-Analysis-and-Industry-Forecast-2021-2030.html>, consulté le 28 Mai 2025

<sup>4</sup> صباح شنايت، خيضر خنفري، "التأمين التكافلي الواقع و الآفاق"، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي و آفاق التطوير-تجارب الدول-، جامعة حسينة بن بوعلي بالشلف، 03-04 ديسمبر 2012، مداخلة علمية.



## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

difficile l'intégration des principes propres à l'assurance islamique. En l'absence de connaissances approfondies sur les règles de la charia applicables au Takaful — telles que la gestion des fonds de risque, le contrat de Tabarru' « تبرع », ou encore la distribution des excédents — les acteurs peinent à concevoir, promouvoir et gérer des produits véritablement conformes. Ce déficit est aggravé par la rareté des formations spécialisées en finance islamique, en actuariat islamique et en droit musulman des affaires. Les universités algériennes n'offrent que très peu de cursus adaptés, et les programmes de formation continue demeurent insuffisants ou inaccessibles. Cette lacune empêche l'émergence d'une expertise nationale solide, capable d'assurer le développement durable du secteur Takaful sur des bases professionnelles et religieuses solides.<sup>1</sup>

### 6.2 Insuffisance de la sensibilisation du public à la culture du Takaful

Du côté de la demande, le Takaful se heurte à une faible culture assurantielle en général et à une méconnaissance quasi-totale de ses fondements spécifiques. Dans une large partie de la société algérienne, l'assurance reste perçue comme une obligation administrative plutôt qu'un outil de gestion des risques. Cette perception est encore plus marquée pour le Takaful, souvent confondu avec l'assurance conventionnelle ou interprété à travers des prismes religieux erronés. De nombreuses personnes ignorent que le Takaful repose sur la coopération mutuelle, le don volontaire (tabarru' « تبرع »), et l'absence de riba « الربا » ou de gharar « الغرر ». Cette confusion s'explique par l'absence de campagnes de sensibilisation claires, continues et pédagogiques sur les bénéfices du modèle. À cela s'ajoute un pouvoir d'achat limité qui rend la souscription à une assurance peu prioritaire, et un héritage social marqué par une dépendance à la protection étatique. Ce contexte défavorable freine la demande potentielle et empêche le Takaful de s'imposer comme une alternative crédible, pourtant conforme à la culture religieuse dominante.<sup>2</sup>

### B. Les mécanismes et les moyens de développement du marché du Takaful en Algérie

Face aux différents obstacles identifiés, plusieurs mécanismes et leviers peuvent être mobilisés pour favoriser le développement du marché du Takaful en Algérie, notamment sur les plans législatif, financier, religieux, marketing et organisationnel.

#### 1. Facteurs législatifs favorisant la croissance du marché du Takaful en Algérie

L'absence de loi réglementant le secteur de l'assurance Takaful est considérée comme l'un des défis les plus sérieux et les plus importants auxquels est confronté le régime d'assurance Takaful, car elle conduit les compagnies d'assurance Takaful à être soumises au droit des assurances

<sup>1</sup> عثمان شكيمة، عوادي عبد القادر، "واقع وتحديات التأمين التكافلي في الجزائر"، مجلة اقتصاد المال والأعمال، العدد 1، المجلد 8، 2023، (ص 724).

<sup>2</sup> د. شخار نعيمة، مرجع سبق ذكره، (ص 86).

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

commerciales en ce qui concerne leurs licences, leurs opérations et leurs services d'assurance Takaful, ce qui va à l'encontre de la logique d'une bonne réglementation de leurs activités.

Il est donc nécessaire de promulguer une loi réglementant le secteur de l'assurance Takaful, en tenant compte des problèmes suivants que nous avons énumérés :

- La séparation de la loi sur l'assurance Takaful de la loi sur l'assurance commerciale ;
- Critères à prendre en considération lors de l'élaboration de la loi sur l'assurance Takaful : La définition du contrat d'assurance Takaful , L'engagement absolu envers les principes de la charia dans l'ensemble des activités et opérations, La gestion de la compagnie d'assurance Takaful et l'investissement des contributions, l'excédent du fonds Takaful , Le déficit du fonds Takaful à couvrir les indemnités dues, Le Retakaful, Le comité charaïque , Le fonds de la zakat , La soumission du rapport de conformité à la charia annuel comme condition de renouvellement de la licence pour la compagnie d'assurance Takaful , La résolution des conflits et la liquidation de la société ;
- Le respect des normes islamiques internationales comme base pour la formulation de la loi sur l'assurance Takaful.<sup>1</sup>

### 2. Le rôle de la régulation Charia pour renforcer la confiance dans le marché

La supervision charaïque joue un rôle central dans le modèle Takaful en assurant la conformité des pratiques aux principes islamiques. Son renforcement est essentiel pour instaurer la confiance des participants et assurer la crédibilité des compagnies Takaful.

#### 2.1 Les moyens de renforcer le rôle de la supervision charaïque interne dans les compagnies d'assurance Takaful

Le renforcement du rôle de la supervision charaïque interne nécessite la mise en place et le développement de certains éléments fondamentaux <sup>2</sup>:

- Des professionnels compétents sur les plans technique et religieux ;
- Une référence charaïque suffisante ;
- La séparation des fonctions potentiellement conflictuelles ;
- Renforcement du rôle de l'audit charaïque interne ;
- La mise en place de manuels de procédures opérationnelles pour la gestion de la supervision charaïque interne ;
- Le respect des principes de la gouvernance charaïque ;

<sup>1</sup> فلاق صابحة، "متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي - تجارب عربية -"، أطروحة دكتوراة، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2015، (ص 144-148).

<sup>2</sup> المرجع السابق، (ص 169-167).

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

- Organisation de rencontres, de réunions et de séminaires ;
- Recours à des cabinets de conseil en conformité charaïque.

### 2.2 Les moyens de renforcer la supervision charaïque externe sur les activités des compagnies d'assurance Takaful

La supervision charaïque externe contribue à renforcer la crédibilité des activités des compagnies d'assurance Takaful, ce qui rend nécessaire le développement de son rôle. Ainsi, nous examinerons les principales méthodes utilisées pour assurer l'efficacité de la supervision charaïque externe, comme suit :<sup>1</sup>

- Mettre en place une instance ou un référent représentant la supervision charaïque ;
- Assurer l'indépendance de la supervision charaïque externe ;
- Établissement des normes charaïques relatives aux transactions d'assurance Takaful ;
- Assurer le caractère obligatoire ;
- Préparation de rapports périodiques ;
- La qualification académique et pratique de l'équipe de supervision charaïque externe ;
- Organisation de la profession.

### 3. Renforcement des aspects financiers des compagnies d'assurance Takaful

Le succès des compagnies d'assurance Takaful repose en grande partie sur leur solidité financière. Il est donc essentiel d'assurer une gestion efficace des liquidités, de faire face aux contraintes financières et de renforcer la confiance des participants, afin de garantir leur pérennité dans le secteur.

Ci-dessous sont présentées les principales méthodes de renforcement de l'aspect financier des compagnies d'assurance Takaful :

#### 3.1 Renforcement de la dimension investissement au sein des compagnies d'assurance Takaful

Les compagnies Takaful doivent optimiser leurs investissements en orientant les fonds, y compris les excédents techniques, vers des projets rentables et conformes à la charia. Cela nécessite la création d'un département spécialisé supervisé par l'organe de conformité religieuse, afin d'assurer une gestion efficace et éthique des placements au profit des souscripteurs.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> المرجع السابق، ( ص 172-174).

<sup>2</sup> قزعاط أسيل جميل، " تحليل العوامل المؤدية إلى ضعف نمو قطاع التأمين واستثماراته في فلسطين: دراسة تطبيقية على شركات التأمين المدرجة في سوق فلسطين للأوراق المالية"، رسالة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة أعمال (غزة: الجامعة الإسلامية، 2009)، (ص 57)، بتصرف.

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

### 3.2 Renforcement du système comptable pour faire face aux situations de difficulté financière des compagnies d'assurance Takaful

Le développement financier des compagnies d'assurance Takaful dépend étroitement de l'efficacité de leur système comptable. Ce dernier joue un rôle fondamental dans la gestion rigoureuse des opérations financières, notamment en assurant la séparation claire entre les fonds des souscripteurs (assurés) et ceux des actionnaires.

Le système comptable du Takaful repose sur deux comptes principaux :

- **Le compte des souscripteurs (ou fonds des participants)** : il enregistre toutes les cotisations, permet d'indemniser les assurés, de constituer des provisions et de distribuer le surplus éventuel. Chaque type de service y est associé à un sous-compte distinct.
- **Le compte des actionnaires** : il regroupe les investissements des actionnaires et prend en charge les coûts de gestion, les cas de déficit et les frais administratifs.

Afin de garantir la stabilité financière, le système comptable impose la constitution obligatoire de provisions et de réserves. Celles-ci sont considérées comme appartenant à l'entité d'où elles proviennent (participants ou actionnaires).<sup>1</sup>

### 3.3 Faire face au déficit financier du fonds des participants dans les compagnies d'assurance Takaful

La stabilité financière du fonds des participants dans les compagnies d'assurance Takaful dépend principalement de sa liquidité, de sa solvabilité, ainsi que du niveau de contributions et de dons destinés à couvrir les indemnisations. En cas de déficit financier, plusieurs risques peuvent en découler, notamment : risques de réputation, risques commerciaux, risque de concurrence et risque de liquidation, pouvant mener à la faillite.

Pour prévenir ou pallier un tel déficit, plusieurs mécanismes de soutien sont envisageables :

- **Qard Hassan** : octroi par les actionnaires d'un prêt sans intérêt, remboursable à partir des excédents futurs du fonds ;
- **Retakaful** : recours à une société de réassurance pour partager les risques et renforcer la capacité d'indemnisation.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> فلاق صليحة، مرجع سبق ذكره ، (ص 180-182)

<sup>2</sup> القره داغي علي محي الدين، "العجز في صندوق التأمين، والبدائل المناسبة التي تتفق مع حقيقة التأمين التعاوني"، بحث مقدم للملتقى الثالث للتأمين التعاوني، الرياض، 07-08 ديسمبر 2011، (ص 35).

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

### 4. Le développement de l'aspect marketing dans les compagnies d'assurance Takaful

Le marketing contribue à faire connaître les services d'assurance Takaful et à satisfaire les clients, ce qui rend nécessaire de lui accorder une attention particulière et de renforcer son rôle. C'est ce que nous allons aborder à travers les points suivants :

- Ne pas proposer de services contraires à la charia ;
- Prioriser les services selon les objectifs de la charia ;
- Adéquation des services d'assurance aux besoins réels de la société ;
- Ne pas nuire et éviter tout préjudice "La darar wa la dirar" ;
- Vérité dans la publicité.<sup>1</sup>
- Élargissement des activités marketing à toutes les fonctions de l'entreprise ;
- Insistance sur la planification et le contrôle pour comprendre les besoins et réactions des clients, en tant que base de tout programme marketing ;
- Centralité du client dans toute stratégie marketing : ses besoins et attentes doivent être au cœur de toute planification des efforts commerciaux ;
- La rentabilité découle de la satisfaction du client : cela signifie que les compagnies peuvent accepter des marges bénéficiaires modestes à court terme, si cela permet d'assurer la fidélité et la satisfaction des clients à long terme.<sup>2</sup>

#### 4.1 Le recours à la bancassurance comme mécanisme de distribution des services Takaful

Parmi les modèles de bancassurance les plus courants, on distingue :<sup>3</sup>

- Les accords de distribution;
- Les alliances stratégiques;
- Les coentreprises (joint-ventures) ;
- La création de groupes financiers intégrés ;

#### 4.2 L'adoption des principes de la qualité totale

Les principaux critères de qualité de service comprennent :<sup>4</sup>

<sup>1</sup> الشيخ، مصطفى سعيد، وآخرون، "مدى تطبيق المصارف الإسلامية لمفهوم التسويق المصرفي الإسلامي من وجهة نظر العملاء : حالة دراسة الأردن"، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات، العدد 1، 2000، (ص 109).

<sup>2</sup> بلالي، أحمد، "الأهمية الاستراتيجية للتسويق في ظل تحديات بيئة الأعمال الراهنة"، مجلة الباحث، العدد 6، ورقلة، الجزائر، 2008، (ص 100).

<sup>3</sup> حمول، طارق، وأحمد بوشنافة، "دور صيرفة التأمين في خلق وتطوير الجودة الشاملة لخدمات قطاع التأمين: الإشارة لحالة الجزائر"، بحث مقدم للملتقى الدولي حول إدارة الجودة الشاملة في قطاع الخدمات، جامعة قسنطينة، 10-11 ماي 2011، (ص 03-05).

<sup>4</sup> فلاق صليحة، مرجع سبق ذكره ، (ص 211)

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

- Fiabilité : exécution correcte du service et respect des engagements pris envers le client ;
- Réactivité : rapidité d'intervention des employés ;
- Compétence : savoir-faire et efficacité du personnel ;
- Accessibilité : facilité d'accès au service ;
- Courtoisie, communication, crédibilité, intégrité, ainsi que les aspects matériels tangibles du service.

### 5. Les moyens de développement de la culture organisationnelle dans les compagnies d'assurance Takaful

On peut définir les moyens de développement de la culture organisationnelle dans les compagnies d'assurance Takaful comme suit :<sup>1</sup>

- Former les employés aux valeurs éthiques islamiques et renforcer leur capacité à innover selon les besoins des assurés.
- Organiser des formations techniques et juridiques continues pour améliorer la qualité du service et favoriser le travail d'équipe.
- Établir des critères de sélection du personnel compatibles avec la culture de l'entreprise.
- Mettre en place une évaluation régulière des performances basée sur les observations des supérieurs.
- Utiliser les résultats des évaluations pour ajuster les formations et les systèmes de récompense.
- Accélérer la prise de décision et réduire les procédures administratives, notamment pour les indemnisations et la distribution des excédents.
- Encourager les compétences individuelles et collectives, le travail en équipe et le sentiment d'appartenance à l'entreprise.

---

<sup>1</sup> بوحنية قوي، "ثقافة المؤسسة كمدخل أساسي للتنمية الشاملة : دراسة في طبيعة العلاقة بين المحددات الثقافية وكفاءة الأداء"، مجلة الباحث، العدد

2، ورقلة، الجزائر، 2003، (ص 76)، بتصرف.

## Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie

---

### Conclusion

Ce deuxième chapitre a permis d'analyser en détail la réalité du marché du Takaful en Algérie, tout en le comparant à plusieurs expériences internationales. Dans une première partie, nous avons examiné l'organisation actuelle du secteur en Algérie, à travers son cadre juridique, les acteurs présents, les produits disponibles et les performances enregistrées. Cela a montré que, même si des efforts importants ont été faits, le marché reste jeune et présente encore de nombreux défis.

La deuxième partie a mis en lumière différentes expériences internationales, comme celles de la Malaisie, de l'Arabie saoudite ou du Pakistan. Ces pays ont réussi à développer le Takaful grâce à des réglementations adaptées, une gouvernance efficace et un environnement favorable. Ces exemples peuvent inspirer le développement du Takaful en Algérie.

Enfin, la dernière partie a identifié les obstacles qui freinent ce développement, qu'ils soient juridiques, fiscaux, culturels ou liés à la gestion. Des pistes de solutions ont été proposées, comme l'amélioration du cadre légal, le renforcement de la confiance à travers la régulation charaïque et une meilleure stratégie marketing.

Ce chapitre pose donc les bases nécessaires pour réfléchir aux stratégies à adopter afin de développer efficacement le marché du Takaful en Algérie, tout en s'inspirant des réussites d'autres pays.

**Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts  
prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El  
Moutahida Family Takaful**



## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

---

### **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

#### **Introduction**

Après avoir exposé dans le premier chapitre les fondements théoriques du Takaful en tant que système d'assurance conforme à la charia et présenté dans le deuxième chapitre le cadre réglementaire, institutionnel et opérationnel du marché du Takaful en Algérie, ce troisième chapitre s'inscrit dans une approche empirique visant à confronter la théorie à la réalité du terrain.

L'objectif de ce chapitre est d'analyser la performance réelle de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Family Takaful, à travers une étude de cas centrée sur ses résultats au cours des années 2023 et 2024.

La première section est consacrée à la présentation de cette compagnie, en mettant en évidence son historique, sa mission, ses produits et son positionnement dans le paysage du Takaful familial en Algérie.

La deuxième section procède à une analyse comparative entre les prévisions initiales de la compagnie et les résultats effectivement réalisés, selon trois indicateurs clés : le chiffre d'affaires, la part de marché et l'évolution des produits offerts. Cette évaluation permet de mesurer l'efficacité des stratégies mises en place et de faire ressortir les écarts significatifs.

Enfin, la troisième section présente la méthodologie utilisée dans cette étude, basée sur des entretiens semi-directifs réalisés avec des responsables de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Family Takaful. Ces entretiens ont permis de mieux comprendre les résultats obtenus, d'identifier les causes des écarts entre les prévisions et les réalisations, et de recueillir des avis internes sur les difficultés rencontrées.

En conclusion, ce chapitre permet de relier la théorie à la pratique, en apportant une analyse critique des résultats obtenus sur le terrain. Il vise à dégager des enseignements concrets et des perspectives d'amélioration, tout en respectant les principes de la finance islamique. Cette démarche prend également en compte les réalités économiques et réglementaires propres à l'Algérie.

## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

### **Section 1 : Présentation de la compagnie d'assurance El-Djazaïr El-Moutahida Family Takaful**

Avant d'analyser la performance et les résultats financiers de la compagnie, il est important de comprendre le contexte institutionnel dans lequel elle évolue. La section qui suit est donc consacrée à la présentation générale de la société El Djazaïr El Moutahida Family Takaful, à travers son historique, sa forme juridique, son organisation interne, ainsi que les principaux produits Takaful qu'elle propose.

#### **1. Présentation d'El-Djazaïr El-Moutahida Family Takaful**

##### **1.1 Contexte de création**

Le développement de la finance islamique durant les dernières années ainsi que l'intérêt certain porté par les autorités publiques et les acteurs du secteur des finances à ce nouveau compartiment de la finance ont suscité une dynamique sectorielle très appréciable marquée par un rythme d'évolution soutenu. Cette même dynamique a connu une accélération certaine avec l'engagement de plus en plus d'acteurs majeurs à la faveur de la mise en place du cadre réglementaire propice.

Ce cadre réglementaire a été construit progressivement et à la faveur de la montée en maturité de ce compartiment du marché des services financiers et ce, à travers :

- La loi de finances 2020, dans son article 103 ;
- Le règlement Banque d'Algérie N° 20-02 du 15/03/2020, fixant les modalités d'exercice des opérations de la finance islamique ;
- L'Arrêté du Haut Conseil Islamique N° 01/20 du 01/04/2020, instituant l'Autorité Nationale de la Fatwa pour l'Industrie de la Finance Islamique ;
- Le décret exécutif N° 81-21 du 23/02/2021, fixant les conditions et modalités d'exercice de l'assurance Takaful. C'est à ce titre, que la dynamique sectorielle a conduit à la création de deux sociétés spécialisées dans les assurances Takaful dans leurs deux volets, à savoir le Family Takaful et le General Takaful.

##### **1.2 Pourquoi El-Djazaïr El-Moutahida**

La création de la société « El Djazaïr El Moutahida de Takaful Familial », à travers une joint-venture réunissant les quatre (04) sociétés d'assurances de personnes (AMANA –AGLIC – TALA & CAARAMA), ainsi que les six (06) banques publiques (BNA, BEA, BDL, BADR, CPA et CNEP-Banque), est la concrétisation de la volonté de partenariat entre les acteurs majeurs du secteur financier, ainsi que de doter le secteur des assurances d'un outil à même de servir le parachèvement de la construction de l'écosystème de la finance islamique.

Ce projet de création de la société, obéit au souci de réalisation des objectifs stratégiques suivants :

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

---

- Fournir au marché des assurances les solutions Takaful à même de répondre aux besoins exprimés et ce, conformément au cadre réglementaire en vigueur et dans le strict respect des préceptes de la charia ;

- Proposer aux banques exerçant l'activité de finance islamique les produits assurantiels corollaires de leur offre de produits bancaires charia Compliant ;

Constituer un instrument de la politique des pouvoirs publics en matière de développement du secteur financier et d'inclusion financière.

### 1.3 Ses missions

Proposer à notre clientèle de professionnels et de particuliers, une gamme de produits répondant à leurs besoins spécifiques, mais également obéissant aux principes de la finance islamique.

- Contribuer au développement des assurances et de la diffusion de la culture d'assurance dans le pays.
- Mettre à la disposition de nos partenaires des solutions d'assurance conformes aux standards de la finance islamique.

### 1.4 Sa vision

Promouvoir les assurances Takaful en faisant d'El-Djazaïr EL-Moutahida une référence sur son marché. Faire profiter ses clients de son potentiel, de son expertise ainsi que de sa gouvernance de référence, pour un accompagnement dans leurs besoins assurantiels.

### 1.5 Ses valeurs

- **Conformité** : La création, le fonctionnement ainsi que les produits d'El-Djazaïr El-Moutahida ont été conçus et réalisés conformément aux préceptes de la charia ainsi qu'aux standards et normes internationales en la matière.
- **Solidarité** : Le principe même du Takaful est construit autour de l'idée de partage et de solidarité. El-Djazaïr El-Moutahida attache un intérêt singulier à proposer des solutions d'assurance basées sur la solidarité entre les participants ainsi qu'à la présence auprès des clients en cas de coups durs.
- **Innovation** : Consciente de l'évolution continue des besoins de ses clients, El-Djazaïr El-Moutahida s'attache à être à la pointe de l'innovation afin d'accompagner ses derniers dans leurs projets tant personnels que professionnels.
- **Responsabilité** : Envers les clients par respect des engagements pris envers ces derniers pour garantir la solidarité prônée et la dignité devant être préservée ; mais également envers la société, à travers le rôle social et la responsabilité sociétale que se donne El-Djazaïr El-Moutahida envers la collectivité.

## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

### **2. Ses activités**

Conformément au cadre réglementaire en vigueur, la société aura à exercer les activités suivantes :

- Commercialisation des produits d'assurance de personnes sous la forme "Takaful Familial" ;
- Cession et acceptation des affaires en rétakaful, ainsi que la couverture des risques sous le mode de coassurance en partenariat avec d'autres entités takaful exerçant sur le marché, le cas échéant ;
- Toutes activités commerciales ou de services directement ou indirectement liées au métier de l'assurance Takaful et à l'objet social de la société ;
- Diversification des prises de participation charia compliant.

### **3. Son modèle d'exploitation**

Le fonctionnement de « El-Djazaïr El- Moutahida Family Takaful » est basé sur le modèle mixte entre Wakalah et Moudharaba. Sur cette base, les contrats émis « El-Djazaïr El- Moutahida », définissent expressément la relation contractuelle entre les participants et la Société en sa qualité d'Opérateur Takaful et de gestionnaire du Fonds des Participants dans le cadre de la wakalah. Il en est de même pour la relation au titre de la moudharaba où la société « El-Djazaïr El- Moutahida » sera réputée Mandataire d'investissement (moudharib) et les participants en tant que mandants ou bailleurs de fonds (rab El mal).

### **4. Sa méthode de distribution du solde du fonds de participants**

Conformément aux dispositions de la loi et aux standards en la matière, la méthode de distribution du solde du Fonds des Participants est faite sur la base du taux de contribution de chaque participant, après déduction des indemnités qui lui ont été payées durant l'exercice considéré. Si le montant de l'indemnité payée est supérieur à sa part dans le montant du solde, le participant n'ouvre droit à aucun versement.

### **5. Sa gamme de produits**

#### **5.1 Al Rafik « الرفيق » – Couverture des financements**

El-Djazaïr El-Moutahida met à la disposition des clients âgés entre 18 et 74 ans, son produit « Al-Rafik » qui, suite à une maladie ou un accident, les protège contre les risques de l'endettement et met leurs familles à l'abri des difficultés financières. Le Contrat d'assurance Al-Rafik assure une couverture conforme aux principes de la finance islamique pour le remboursement du capital restant à la charge du client en cas de décès ou d'invalidité.

#### **5.2 Al-Waky « الوافي » – Couverture contre les accidents**

El-Djazaïr El-Moutahida, offre une assurance pour protéger le capital humain et le préserver contre les dommages corporels qui peuvent surgir en cas de : blessures, brûlures, coupures, chutes, et ce,

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

---

à travers tout le territoire national, dans le milieu domestique ou sur le lieu de travail. Le produit « Al-Waky » offre les couvertures suivantes :

- Prise en charge des frais médicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisation ;
- Risque d'invalidité totale ou partielle, avec versement du capital à l'assuré.
- Risque de décès accidentel, avec versement d'un capital aux bénéficiaires désignés, ou aux ayants droit.

### 5.3 Al-Sanad « السند » – Maladies Redoutées

« Al-Sanad » est une couverture contre les maladies redoutées qui peuvent survenir au cours de la vie. Elle couvre jusqu'à (33) maladies redoutées parmi les plus répandues et il est proposée en cinq (05) formules, à savoir : Core 1, Core 3, Core 4, Core 7, Core 12 et Core 33.

### 5.4 Al-Ta'azur « التآزر » – Frais funéraires

Le produit « Al-Ta'azur » consiste en une couverture qui garantit qu'en cas de décès du souscripteur, une somme d'argent sera servie à temps aux bénéficiaires, afin de leur permettre de faire face aux besoins qu'aurait engendrés la disparition du participant. Cette formule d'assurance Takaful a les caractéristiques principales suivantes :

- Souscription à partir de 18 ans jusqu'à 71 ans et bénéficie d'une couverture jusqu'à l'âge de 75 ans ;
- Versement du montant immédiatement après le décès du participant.

### 5.5 Al-Safar « السفر » – Assurance voyage à l'étranger

Le produit « Al-Safar » offre aux assurés se rendant à l'étranger, une couverture globale à travers tous les pays du monde grâce au réseau international de son partenaire Assisteur. Le produit « Al-Safar » est décliné suivant les destinations, à savoir :

- « Classic », pour tous les pays du monde ;
- « Hadj & Omra », à des tarifs très étudiés ;
- « Turquie & Tunisie », couvrant les personnes se rendant vers ses destinations très prisées. Il est également décliné sous une formule adossée aux cartes « Visa » permettant aux porteurs de ses cartes de bénéficier d'une couverture optimale à des tarifs étudiés.

### 5.6 Al-Chamil « الشامل » – Prévoyance collective

Le produit « Al-Chamil » est une offre d'assurance groupe et a pour objet la couverture de l'ensemble des employés de l'entreprise participante contre les risques auxquels peut être exposée

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

la personne assurée pendant sa vie professionnelle et /ou privée. Elle couvre aussi bien les risques de décès et d'invalidité, les maladies redoutées, les frais médicaux ainsi que des prestations de tiers-payant.

### 6. Ses partenaires

- Assistance médicale et santé :
- Assistance à l'étranger :



### 7. Ses actionnaires

El-Djazaïr El-Moutahida est la filiale des six (06) grandes banques publiques d'Algérie (Banque nationale d'Algérie « BNA », Banque extérieure d'Algérie « BEA », Crédit populaire d'Algérie « CPA », Banque du développement local « BDL », Banque de l'Agriculture et du Développement « BADR » et la Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance « CNEP-Banque » ainsi que de quatre (04) compagnies d'assurance de personnes (Algérienne Vie, Amana Assurance, CAARAMA Assurance & TALA Assurance). Cette configuration de son actionnariat lui permet de se positionner comme le partenaire privilégié des banques publiques dans le développement du segment de la finance islamique, à travers leur positionnement dominant sur le marché des services bancaires, ainsi que la mise à disposition de leur réseau fort de près de 1 200 points de ventes répartis à travers tout le territoire national.

### 8. Son Charia Board

A l'instar des institutions financières islamiques est dotée d'un Charia Board composé de juristes dont la maîtrise des règles de la charia islamique et notamment celle de « Fiqh El Mou'amalate (فقه المعاملات) » ou jurisprudence des transactions. Ils sont également experts dans le domaine de la finance et de l'économie, ce qui assure à El-Djazaïr El-Moutahida une gouvernance charaïque assurée par des membres au fait des questions théologiques, tout en ayant la maîtrise des aspects liés à la technique financière et économique. Le Charia Board est présidé par Pr. Abderrahmane SENOUCI, membre du board de l'AAOIFI, aux côtés duquel officient Pr. Younes SOUALHI et Dr. Mohamed BENGANA.

## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

---

### **9. Ses ambitions**

Avec une gamme de produits variant entre les assurances de financements, d'accidents, de prévoyance individuelle, prévoyance collective de voyage, de maladies redoutées et de santé individuelle, tous certifiés conformes à la charia par le HCI, nous ambitionnons à travers notre réseau de partenaires de réaliser en 2023, 1 % du chiffre d'affaires du marché des assurances de personnes, pour notre première année d'activité. Cette croissance sera soutenue par l'évolution continue de l'activité de la finance islamique ainsi par l'apport des banques partenaires dans le développement de l'activité.

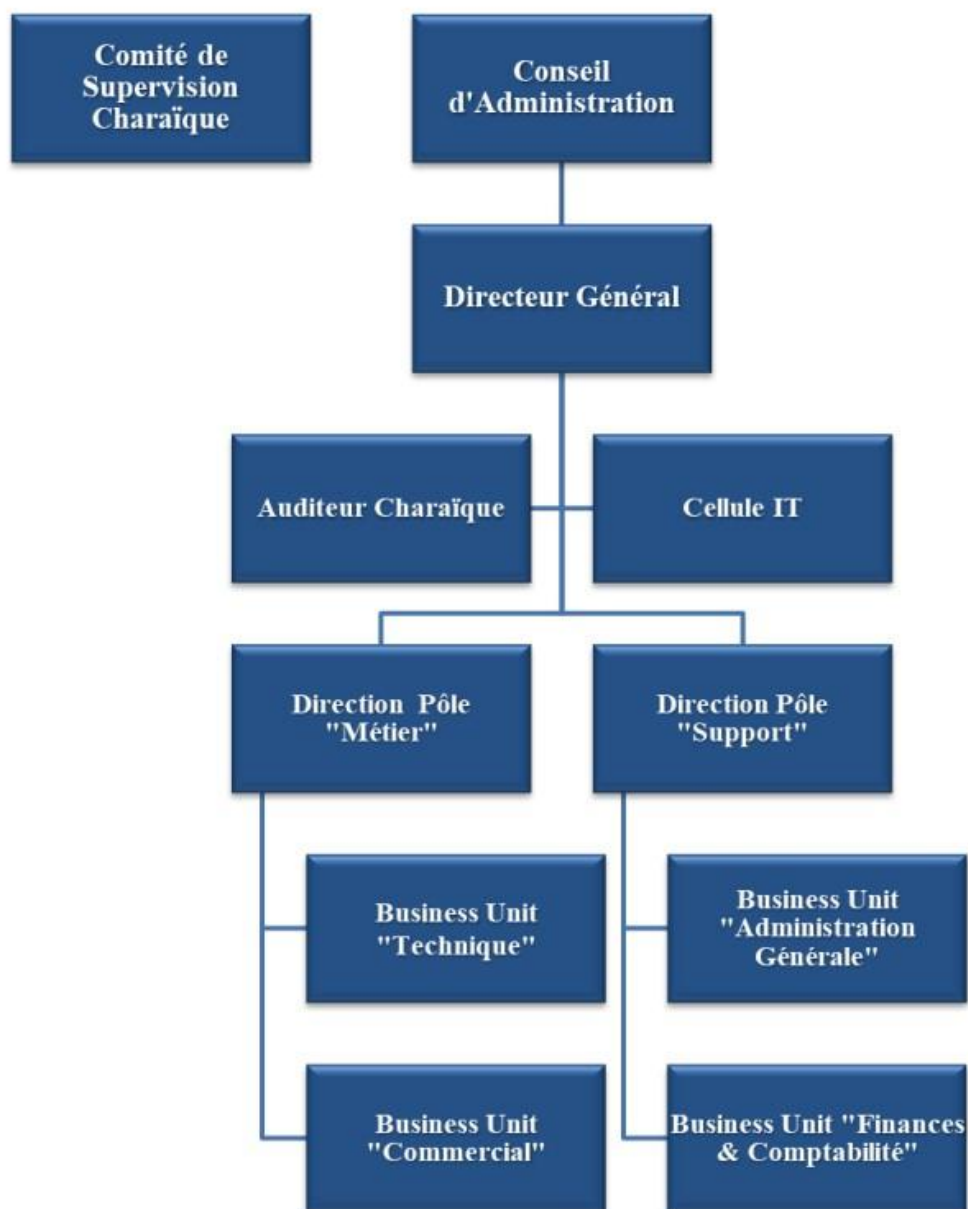
### **10. Son organisation**

L'organisation mise en place au sein de la société, est construite autour des lignes métier de l'assurance, afin d'assurer la meilleure proposition de valeur, et privilégie en même temps la transversalité qui permet l'agilité nécessaire à la société.

### **11. L'organigramme de la compagnie d'assurance El-Djazaïr El-Moutahida**

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

Figure 5 : Organigramme de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful



Source : Document interne



## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

---

### Section 02 : Analyse comparative de la performance de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family

Dans cette section, nous procédons à une évaluation approfondie des performances commerciales de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family sur la période 2023-2024. Cette analyse repose sur des indicateurs précis, une méthodologie comparative rigoureuse et s'étend jusqu'aux perspectives de développement prévues pour 2025. Elle permet ainsi de mieux comprendre la dynamique de croissance de la compagnie et les leviers mobilisés pour renforcer sa position sur le marché du Takaful en Algérie.

#### 1. Méthodologie adoptée

L'analyse repose sur une approche diachronique, consistant à comparer les résultats de la compagnie entre deux exercices financiers successifs (2023 et 2024), à travers :

- L'examen des données internes de la compagnie (rapports annuels, bilans, tableaux prévisionnels) ;
- La confrontation entre les prévisions établies en début de période et les résultats effectivement obtenus ;
- L'utilisation de ratios de croissance, d'écarts absolus et relatifs, et de graphiques pour illustrer les tendances observées.

##### 1.1 Choix des indicateurs

Dans le cadre de cette étude comparative portant sur la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family, trois indicateurs clés ont été retenus afin d'évaluer les écarts entre les prévisions et les réalisations sur deux exercices successifs : 2023 et 2024. Cette double analyse temporelle permettra non seulement de mesurer la performance de la compagnie, mais aussi de dégager une tendance d'évolution à court terme.

Les indicateurs retenus sont les suivants :

- **Chiffre d'affaires** : il représente le total des revenus générés par la compagnie à travers ses produits d'assurance Takaful Famille. L'analyse comparera les chiffres prévisionnels et réalisés pour chaque année, afin d'évaluer la capacité de la compagnie à atteindre ses objectifs financiers ;
- **Part de marché** : cet indicateur exprime la position de la compagnie sur le marché algérien de l'assurance, notamment dans le segment du Takaful. L'étude comparera la part de marché visée à la part effectivement atteinte, ce qui permettra de mesurer l'évolution du positionnement stratégique de la société sur les deux années ;
- **Évolution des produits** : ce critère vise à analyser la dynamique d'innovation de la compagnie. Il s'agira de comparer les produits annoncés dans les prévisions (ex.

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

---

nouveaux produits familiaux, assurances éducation, retraite islamique...) à ceux réellement lancés ou modifiés au cours des années 2023 et 2024.

Ces indicateurs permettent une lecture croisée de la performance financière (chiffre d'affaires), de la compétitivité (part de marché) et de la capacité d'innovation (évolution des produits), sur deux exercices consécutifs.

### 1.2 Méthodologie de comparaison

La démarche comparative adoptée repose sur l'analyse de trois indicateurs clés, définis à l'avance en fonction de leur pertinence pour évaluer les performances :

- **Le chiffre d'affaires** : mesuré en millions de dinars algériens (DA), permet de juger du niveau d'activité économique de la compagnie.
- **La part de marché** : exprimée en pourcentage, permet d'évaluer la position relative de la compagnie par rapport à ses concurrents dans :

Leur pertinence pour évaluer les performances :

- **Le chiffre d'affaires** : mesuré en millions de dinars algériens (DA), permet de juger du niveau d'activité économique de la compagnie.
- **La part de marché** : exprimée en pourcentage, permet d'évaluer la position relative de la compagnie par rapport à ses concurrents dans :
  - Le marché du Takaful;
  - Le marché des assurances de personnes (AP) ;
  - Le marché national global des assurances.
- **L'évolution des produits** : examine la diversité, la progression et la pertinence des produits Takaful commercialisés d'une année à l'autre.

Pour chacun de ces indicateurs, les données sont organisées sous forme de tableaux synthétiques, puis analysées en mettant en évidence :

- Les objectifs prévisionnels fixés par la compagnie avant chaque exercice ;
- Les résultats effectivement atteints à la fin de l'année ;
- Le taux de réalisation, qui permet d'évaluer la performance par rapport aux attentes ;
- Les causes possibles des écarts, qu'ils soient positifs (dépassement des objectifs) ou négatifs (sous-performance).

Cette méthodologie permet d'avoir une vision à la fois quantitative et qualitative de l'évolution de la compagnie, tout en tenant compte du contexte économique, réglementaire et concurrentiel dans lequel elle opère.

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

### 2. Analyse comparative des performances commerciales de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family : Chiffre d'affaires, part de marché et évolution des produits (2023-2024)

L'analyse qui suit se structure autour de trois axes complémentaires : le chiffre d'affaires, la part de marché, et l'évolution des produits Takaful.

#### 2.1 Analyse du chiffre d'affaires

**Tableau 7 : Réalisations vs Prévisions de chiffre d'affaires (en millions de DA)**

|                                              | 2023    | 2024     |
|----------------------------------------------|---------|----------|
| <b>Réalisations</b>                          | 86      | 386      |
| <b>Prévisions de départ (avant création)</b> | 207,03  | 320,26   |
| <b>Taux de réalisation des objectifs</b>     | 41,54 % | 120,53 % |

**Source :** Documents internes.

La compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family a enregistré une nette amélioration de sa performance entre 2023 et 2024. En 2023, son chiffre d'affaires a atteint seulement 86 millions de DA, soit 41,54 % de l'objectif fixé. En revanche, en 2024, elle a réalisé 386 millions de DA, dépassant les prévisions avec un taux de réalisation de 120,53 %. Cette progression se traduit par un taux de croissance de +348,84 %, reflétant la capacité de la compagnie à s'adapter et à se développer rapidement. En contrepartie, en 2024, elle a réalisé 386 millions de DA, dépassant les prévisions avec un taux de réalisation de 120,53 %. Cette progression se traduit par un taux de croissance de +348,84 %, reflétant la capacité de la compagnie à s'adapter et à se développer rapidement malgré un contexte encore en construction.

#### Facteurs de la sous-performance en 2023

- Lancement récent de la compagnie ;
- Manque de ressources humaines opérationnelles ;
- Cadre juridique inachevé;
- Faible sensibilisation du public;
- Pouvoir d'achat limité;
- Concurrence forte des compagnies conventionnelles.

#### Facteurs de la performance en 2024

- Renforcement des équipes commerciales;

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

- Lancement de nouveaux produits Takaful ;
- Élargissement des canaux de distribution ;
- Meilleure communication;
- Soutien institutionnel.

### 2.2 Analyse de la part de marché

La part de marché est un indicateur stratégique permettant de situer la performance d'une compagnie par rapport à l'ensemble du secteur dans lequel elle évolue. Dans le cadre du Takaful, elle renseigne sur le positionnement relatif de l'assureur au sein du marché Takaful, du marché des assurances de personnes (AP) et du marché global des assurances.

**Tableau 8 : Évolution des parts de marché**

|                              | 2023      |        | 2024      |        |
|------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|
|                              | Valeur    | Part   | Valeur    | Part   |
| <b>Marché Takaful</b>        | 129,6     | 66,36% | 749,3     | 51,51% |
| <b>Marché AP</b>             | 19462,58  | 0,44%  | 20085,62  | 1,92%  |
| <b>Marché des assurances</b> | 165687,68 | 0,05%  | 170492,07 | 0,23%  |

**Source :** Documents internes.

#### Évolution au sein du marché Takaful

En 2023, la compagnie détenait 66,36 % du marché Takaful avec 129,6 millions de DA.

En 2024, malgré une forte hausse du chiffre d'affaires (749,3 millions de DA), sa part de marché a diminué à 51,51 %.

Cette baisse relative s'explique par Le manque de sensibilisation et la perception d'un coût élevé freinent l'adhésion des clients au modèle Takaful.

#### Évolution dans le marché des assurances de personnes (AP)

En 2023, la compagnie représentait seulement 0,44 % du marché Assurance personnes (AP). En 2024, sa part s'élève à 1,92 %, soit plus de quatre fois celle de l'année précédente, ce qui traduit une forte progression dans ce segment.

Cette croissance illustre une pénétration plus efficace du segment des assurances de personnes, probablement grâce à :

- La diversification des produits (voyage, prévoyance, accidents, etc.) ;

## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

- Un meilleur ancrage dans les réseaux bancaires ou partenaires ;
- Une confiance accrue du public vis-à-vis du modèle Takaful.

### **Évolution dans le marché global des assurances**

En 2023, la part de marché de la compagnie était très faible (0,05 %), avant de progresser à 0,23 % en 2024.

Cette croissance reflète une meilleure implantation sur le marché global de l'assurance, grâce à :

- Ouverture du marché Takaful à d'autres acteurs ;
- Croissance naturelle du secteur assurance AP (augmentation de la demande de prévoyance et de couverture santé) ;
- Amélioration de la stratégie marketing ;
- Optimisation du réseau de distribution, y compris les partenariats bancassurance ;
- Lancement de nouveaux produits adaptés à divers profils clients ;
- Appui de la Banque d'Algérie et des autorités pour favoriser la finance islamique ;
- Acceptation croissante du modèle Takaful par une population sensible à la conformité religieuse ;
- Émergence d'un discours public favorable à l'assurance éthique et solidaire.

L'analyse des parts de marché montre que la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family a réussi à consolider sa position dans le marché Takaful, tout en gagnant en visibilité sur le marché global des assurances. La légère baisse de sa part dans le segment Takaful ne traduit pas une perte de performance, mais plutôt une évolution naturelle dans un marché encore en structuration, où la concurrence reste limitée. La progression observée sur les marchés des assurances de personnes et du marché global confirme la solidité des stratégies adoptées entre 2023 et 2024.

### **2.3 Analyse de l'évolution des produits Takaful (2022–2024)**

L'offre de produits constitue l'un des principaux leviers de développement pour une compagnie d'assurance, en particulier dans un secteur naissant comme celui du Takaful en Algérie. L'analyse de l'évolution des produits permet de comprendre comment l'entreprise a adapté sa stratégie commerciale et technique pour répondre aux besoins du marché tout en respectant les principes de la finance islamique.

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

**Tableau 9 : Chronologie des produits commercialisés**

| Année | Produit commercialisé                                                                                               |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2022  | Aucun produit commercialisé.                                                                                        |
| 2023  | Commercialisation des produits d'Assurance des financements, Assurance Accidents & Assurance Prévoyance Collective. |
| 2024  | En plus des produits commercialisés en 2023, lancement des assurances voyage + Assurance Prévoyance Individuelle.   |

**Source :** Documents internes.

### Année 2022 :

Aucune activité commerciale n'a été enregistrée.

La compagnie a concentré ses efforts sur :

- l'obtention des agréments réglementaires;
- La mise en place des organes de gouvernance (conseil de conformité charaïque) ;
- Le développement des outils techniques et opérationnels nécessaires à la gestion du Takaful.

### Année 2023 : Lancement opérationnel avec une offre ciblée

Lors de sa première année de commercialisation, la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family a lancé trois produits phares, ciblant à la fois les particuliers et les entreprises : Takaful Financement, Assurance Accidents Individuels et Assurance Prévoyance Collective. Cette première offre visait à répondre aux besoins essentiels en matière de protection financière et sociale.

- **Analyse**
  - Cette offre initiale démontre une stratégie prudente, ciblant des besoins spécifiques et existants.
  - Les produits lancés répondent aux exigences de conformité à la charia tout en couvrant des risques courants.

### Année 2024 : Diversification et élargissement du portefeuille

L'offre de la compagnie s'est élargie avec l'introduction de deux nouveaux produits : l'Assurance Voyage et l'Assurance Prévoyance Individuelle.

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

---

### • Analyse

- La diversification témoigne d'une volonté d'élargir la base clientèle, en intégrant à la fois les particuliers et les professionnels.
- Elle marque également une maturité croissante de la compagnie, capable d'adapter ses produits aux tendances du marché.
- L'ajout de l'assurance voyage répond à une demande croissante, notamment pour les pèlerinages (Omra, Hajj), en parfaite adéquation avec les attentes d'un public musulman.

### Facteurs explicatifs de cette évolution positive

- Évolution progressive et maîtrisée du portefeuille produits pour limiter les risques techniques ;
- Recrutement d'équipes qualifiées en actuariat, gestion des risques, et conformité charaïque ;
- Encadrement par la Commission nationale des assurances (CNA) et conformité aux exigences spécifiques du Takaful ;
- Études de marché menées pour identifier les besoins prioritaires des clients ;
- Amélioration de la communication autour de la philosophie du Takaful (éthique, solidarité) ;
- Croissance de la demande pour des produits conformes à la charia ;
- Sensibilisation progressive du public à l'importance de la couverture assurantielle, notamment dans un contexte économique incertain.

L'évolution des produits entre 2022 et 2024 reflète une stratégie de développement cohérente et progressive, respectant à la fois les exigences de la finance islamique et les attentes du marché. En élargissant son offre, El Djazaïr El Moutahida Takaful Family a su renforcer sa position concurrentielle, diversifier sa clientèle et améliorer sa capacité de réponse face aux risques. Cette évolution constitue un indicateur fort de la montée en maturité de la compagnie et de sa capacité à s'adapter à un environnement en mutation.

### 3. Prévision du chiffre d'affaires pour 2025 et stratégies mises en œuvre

En 2025, El Djazaïr El Moutahida Takaful Family vise un chiffre d'affaires de 450 millions DA, s'inscrivant dans une dynamique de croissance durable. Pour atteindre cet objectif, la compagnie mise sur des stratégies ciblées visant à renforcer sa position sur le marché national du Takaful.

#### 3.1 Diversification de l'offre de produits

Le premier axe stratégique repose sur l'élargissement et la diversification de la gamme de produits. La compagnie entend développer de nouvelles formules adaptées à différents segments de clientèle, afin de mieux répondre aux besoins évolutifs du marché. Cette stratégie vise à :

## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

- Attirer une clientèle plus variée (entreprises, familles, particuliers) ;
- Augmenter les opportunités de souscription ;
- Réduire la dépendance à un nombre restreint de produits existants.

### **3.2 Accélération de la digitalisation**

La deuxième orientation stratégique concerne la digitalisation des opérations commerciales et administratives. L'objectif est d'améliorer l'accessibilité des services, de faciliter les processus de souscription et de gestion des contrats, tout en réduisant les coûts opérationnels. Cette démarche devrait permettre à la compagnie de:

- Capter une clientèle plus jeune et technophile ;
- Améliorer la relation client via des services en ligne fluides et réactifs ;
- Accroître la visibilité de la marque sur les canaux numériques.

### **3.3 Renforcement du réseau de distribution**

Enfin, la compagnie prévoit l'élargissement de son réseau d'intermédiaires d'assurance, notamment à travers des partenariats avec des agents et des structures de bancassurance. Cette stratégie vise à:

- Consolider la présence de la compagnie sur l'ensemble du territoire national ;
- Renforcer la proximité avec les assurés potentiels ;
- Stimuler les ventes grâce à un maillage territorial plus dense.



## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

### **Section 03 : Cas pratique et présentation des résultats**

Poursuivant la dynamique d'analyse menée dans la section précédente, cette partie s'inscrit dans une logique de complémentarité et de validation des résultats issus de l'étude comparative. À travers une enquête qualitative menée auprès de professionnels du secteur, il s'agit de confronter les données chiffrées aux perceptions du terrain afin de confirmer les constats dégagés concernant la performance et les défis rencontrés par la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family. Cette démarche vise à approfondir la compréhension des facteurs freinant le développement du Takaful en Algérie, tout en apportant un éclairage contextuel essentiel à l'interprétation des résultats quantitatifs. Ainsi, les enseignements tirés de cette étude viennent consolider et renforcer les conclusions formulées dans la section précédente.

#### **1. Méthodologie adoptée**

L'étude a été réalisée selon une approche qualitative, reposant principalement sur la collecte et l'analyse de données issues d'entretiens. Dans ce qui suit, nous présenterons la mise en œuvre de cet outil de recherche. L'entretien semi-directif, complété par des observations, a été exploité dans la discussion des résultats à travers une analyse approfondie. Par ailleurs, l'étude intègre également une analyse SWOT ainsi qu'une analyse des cinq forces de Porter pour enrichir l'interprétation des données.

##### **1.1 L'entretien**

Afin d'obtenir des informations détaillées sur les freins à la croissance du marché du Takaful Famille en Algérie et les stratégies pouvant être mises en œuvre pour les surmonter, nous avons réalisé des entretiens semi-directifs avec un groupe de responsables au sein de la compagnie El Djazaïr El Moutahida. Ces personnes, occupant des postes clés dans les domaines technique, commercial et stratégique, sont les mieux placées pour nous fournir une vision approfondie des enjeux liés au développement du Takaful Famille.

Les entretiens semi-directifs sont des entretiens individuels guidés par une trame souple, appelée guide d'entretien (voir annexe 01).

Ce type d'entretien nous a permis de recueillir des données qualitatives riches sur plusieurs aspects de notre problématique.

Nous avons ainsi abordé des questions liées à la compréhension du concept de Takaful Famille, aux changements socioculturels influençant sa demande, à la sensibilisation du public, aux contraintes économiques, aux défis réglementaires et juridiques, ainsi qu'au rôle de la technologie et des politiques publiques dans la promotion de ce modèle d'assurance islamique.

##### **1.2 Description du guide d'entretien**

Notre guide d'entretien se compose des éléments suivants :

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

### Introduction

Le sujet de recherche portant sur les obstacles au développement du Takaful en Algérie a été présenté aux participants de la compagnie El Djazaïr El Moutahida. Leur accord a été obtenu pour la tenue et l'enregistrement des entretiens, dans le respect de la confidentialité, ce qui a permis de recueillir des informations pertinentes dans un climat de confiance.

- **Axe 01 : Compréhension du Takaful et de ses spécificités**

Cette première section explore la compréhension du Takaful Famille, les spécificités qui le distinguent de l'assurance conventionnelle, les évolutions socioculturelles influençant la demande, ainsi que la perception de la concurrence et les caractéristiques propres à la compagnie interrogée.

- **Axe 02 : Sensibilisation du public et adoption du produit**

Cette deuxième section examine le niveau de connaissance du public concernant le Takaful Famille, la manière dont ce produit répond aux besoins des familles algériennes, l'impact de la conjoncture économique sur la demande, ainsi que le rôle des technologies numériques dans sa distribution et sa gestion.

- **Axe 03 : Rôle de l'État et cadre réglementaire**

Cette dernière section analyse les influences politiques, réglementaires et fiscales sur le développement du Takaful Famille en Algérie. Elle aborde également l'intégration éventuelle des considérations environnementales et identifie les obstacles juridiques et fiscaux qui freinent la croissance du secteur.

### Clôture

Nous avons sollicité des recommandations de la part des participants concernant les stratégies à adopter pour surmonter les obstacles au développement du marché du Takaful Famille en Algérie, et les avons remerciés pour leur contribution précieuse à notre étude

## 2. L'analyse des entretiens

La collecte des données s'est faite par la prise de notes durant les entretiens ainsi que par l'enregistrement des échanges. Ce tableau représente le profil des interviewers :

**Tableau 10 : Profil des personnes interrogées**

|                    | Poste occupé                   | Business Unit / Cellule | Expérience | Date de l'entretien |
|--------------------|--------------------------------|-------------------------|------------|---------------------|
| <b>Personne 01</b> | Ingénieur Chef en Informatique | Cellule IT              | 2ans       | 15/05/2025          |
| <b>Personne 02</b> | Chargé d'Études Principal      | Technique               | 2ans       | 15/05/2025          |

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

|                    |                           |              |      |            |
|--------------------|---------------------------|--------------|------|------------|
| <b>Personne 03</b> | Deputy Manager Commercial | Commercial   | 2ans | 15/05/2025 |
| <b>Personne 04</b> | Directeur Pôle Support    | Pôle Support | 2ans | 15/05/2025 |

**Source :** Résultats de l'entretien, nos soins.

Ce tableau synthétise les informations essentielles relatives aux quatre personnes interrogées dans le cadre de cette recherche sur le développement du Takaful en Algérie. Il met en évidence la diversité des profils professionnels impliqués, apportant ainsi une richesse de points de vue sur la problématique étudiée.

Les postes occupés par les répondants – Ingénieur Chef en Informatique, Chargé d'Études Principal, Deputy Manager Commercial, et Directeur du Pôle Support – couvrent des fonctions clés de la structure organisationnelle de la compagnie El Djazaïr El Moutahida. Cette pluralité fonctionnelle permet d'aborder les enjeux du Takaful sous des angles variés : techniques, commerciaux, analytiques et administratifs.

Concernant l'ancienneté, tous les répondants disposent d'une expérience similaire de deux ans dans leur fonction actuelle. Cette homogénéité garantit une certaine cohérence dans les retours recueillis, tout en reflétant les perceptions d'une génération de cadres relativement récents, directement exposés aux défis actuels du marché du Takaful.

Dans l'ensemble, la composition de cet échantillon de répondants constitue une base pertinente pour fournir une analyse transversale des problématiques liées à la mise en œuvre et au développement du Takaful Famille en Algérie.

### 3. Discussion des résultats

L'analyse qui suit est structurée autour de trois axes thématiques, afin d'examiner de manière approfondie les réponses des professionnels interrogés et d'en dégager les principaux enseignements relatifs au développement du Takaful Famille en Algérie.

- **Axe 1 : Compréhension du Takaful et de ses spécificités**

Cet axe explore la manière dont les professionnels perçoivent le modèle du Takaful Famille, ses fondements éthiques et religieux, ainsi que ses différences avec l'assurance conventionnelle.

#### **Question 1 : Présentation du parcours professionnel et rôle dans la gestion du Takaful Famille**

Les répondants occupent des fonctions variées et complémentaires dans la gestion du Takaful Famille, couvrant les domaines de l'informatique, des études techniques, du commercial et du support administratif. Cette diversité favorise une approche intégrée. Le spécialiste IT souligne

## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

le rôle central de la plateforme URP pour l'automatisation des processus. Le chargé d'études met en avant l'importance de l'adaptation du produit aux exigences réglementaires et religieuses. L'agent commercial se concentre sur la sensibilisation des clients et partenaires à la spécificité du Takaful. Enfin, le directeur support assure la coordination globale entre les équipes pour garantir la cohérence et l'efficacité de l'offre. (Voir Annexe 2)

### **Question 2 : Définition du Takaful Famille et distinction par rapport à l'assurance vie conventionnelle**

Les répondants présentent le Takaful Famille comme un système d'assurance fondé sur la coopération mutuelle, conforme aux principes de la charia. Il se distingue de l'assurance vie conventionnelle par sa structure éthique : les fonds appartiennent aux participants, sont gérés sous mandat (Wakalah), et les excédents sont redistribués. Le modèle repose sur une logique de solidarité plutôt que sur une relation commerciale à but lucratif. (Voir Annexe 3)

### **Question 3 : Changements socioculturels influençant la demande pour le Takaful Famille**

Les répondants constatent une évolution positive dans la perception du Takaful, portée par l'essor de la finance islamique et une prise de conscience religieuse, notamment chez les jeunes. Toutefois, ils soulignent que le produit reste largement méconnu, et que des confusions persistent entre assurance islamique et assurance classique, en raison d'un manque d'information et de clarté sur le modèle. (Voir Annexe 4)

### **Question 4 : Perception de la concurrence et atouts/faiblesses de la compagnie**

Les interviewés indiquent qu'il n'existe pas encore de concurrent direct dans le domaine du Takaful Famille. Cependant, les compagnies d'assurance conventionnelle sont perçues comme des concurrents potentiels en raison de leur implantation et de leur notoriété. Ils estiment qu'un cadre plus structuré est nécessaire pour renforcer la compétitivité du modèle Takaful. (Voir Annexe 5)

Parmi les atouts d'El Djazaïr El Moutahida :

- La conformité religieuse;
- Une équipe dédiée et compétente ;
- Une digitalisation avancée.

Cependant, plusieurs faiblesses sont reconnues :

- Manque de réassurance Takaful (Retakaful) ;
- Absence d'expertise en finance islamique dans les structures annexes ;
- Un cadre comptable et fiscal inadapté.

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

Tableau 11 : Synthèse de l'Axe 1

| Sous-thème                              | Points communs                                                                                            | Nuances / spécificités                                                                                   | Verbatim                                                                                                   |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Rôle professionnel</b>               | Tous les interviewés occupent des postes complémentaires (technique, commercial, études, support).        | Chacun insiste sur l'importance de son rôle spécifique dans la gestion du produit.                       | « Mon rôle est d'assurer l'automatisation via l'URP »<br>(Interviewé 1)                                    |
| <b>Définition du Takaful</b>            | Vision commune d'un modèle éthique, fondé sur la charia, la transparence et la solidarité.                | Différences dans le niveau de précision sur les mécanismes (Wakalah, Mudharabah, tabarru).               | « Dans le Takaful, les cotisations restent la propriété des participants »<br>(Interviewé 2)               |
| <b>Différences avec l'assurance vie</b> | Tous soulignent la séparation des fonds, l'absence de riba « الربا », et la redistribution des excédents. | Certains notent une confusion persistante chez les clients.                                              | « Beaucoup pensent que c'est juste un nom différent »<br>(Interviewé 3)                                    |
| <b>Évolution socioculturelle</b>        | Perception d'une montée de la conscience religieuse et de l'intérêt pour les produits islamiques.         | Le produit reste mal connu, et suscite parfois des doutes sur sa conformité ou son coût.                 | « Les jeunes diplômés sont plus attentifs à la conformité charaïque »<br>(Interviewé 1)                    |
| <b>Concurrence et positionnement</b>    | Accord sur l'absence de concurrents directs dans le Takaful Famille.                                      | Les assurances classiques sont perçues comme menace indirecte. Besoin de réassurance et de cadre adapté. | « Il n'y a pas encore de vraie concurrence, mais les grandes compagnies peuvent réagir »<br>(Interviewé 2) |

Source : Annexe 1

### Conclusion partielle de l'Axe 1

L'analyse de l'Axe 1 révèle que les professionnels d'El Djazaïr El Moutahida maîtrisent bien les fondements du Takaful Famille et ses différences avec l'assurance conventionnelle. Le produit bénéficie d'un positionnement unique, sans concurrence directe, mais son expansion reste dépendante d'une meilleure sensibilisation, d'un environnement réglementaire adapté, et du renforcement des compétences internes. Les évolutions socioculturelles récentes sont prometteuses, mais doivent être accompagnées d'un travail pédagogique ciblé pour accélérer l'appropriation du modèle.

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

### • Axe 2 : État de sensibilisation du public et facteurs d'adoption du Takaful Famille

Ce deuxième axe s'intéresse au niveau de connaissance du public à propos du Takaful Famille, aux éléments contextuels influençant son adoption, et au rôle des outils numériques dans sa vulgarisation.

#### Question 1 : Le niveau de sensibilisation du public à l'égard du Takaful Famille

Les répondants s'accordent sur une faible sensibilisation du public vis-à-vis du Takaful Famille. La culture de l'assurance reste limitée en général, et la spécificité islamique du modèle Takaful est souvent ignorée. La plupart des souscriptions sont motivées par des obligations contractuelles plutôt que par une véritable compréhension du produit. (Voir Annexe 6)

#### Question 2 : L'impact du contexte économique sur l'adoption du produit Takaful Famille

Les répondants estiment que la conjoncture économique difficile, marquée par une baisse du pouvoir d'achat, constitue un frein à l'adhésion volontaire au Takaful, notamment pour les produits non obligatoires. Néanmoins, les produits liés aux financements islamiques continuent de susciter une demande stable en raison de leur caractère exigé par les banques. (Voir Annexe 7)

#### Question 3 : L'apport des outils numériques dans la vulgarisation du produit

Les interviewés considèrent la digitalisation comme un outil stratégique pour faciliter l'accès au Takaful. Les plateformes numériques telles que URP et l'application Al-Chamil améliorent la visibilité, simplifient la souscription et renforcent la confiance des clients. Elles contribuent également à la sensibilisation du public en rendant le produit plus compréhensible et accessible. (Voir Annexe 8)

**Tableau 12 : Synthèse de l'Axe 2**

| Sous-thème                       | Points communs                                                                 | Nuances / spécificités                                                                  | Verbatim                                                                              |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Niveau de sensibilisation</b> | Faible connaissance du public, adhésion par contrainte plus que par conviction | Très peu de clients font la différence entre assurance classique et Takaful             | « Beaucoup souscrivent sans savoir que c'est une assurance islamique » (Interviewé 3) |
| <b>Contexte économique</b>       | Pouvoir d'achat limité, frein à l'adhésion volontaire                          | Les produits obligatoires liés aux crédits islamiques restent relativement bien adoptés | « Ce qui sauve le Takaful, ce sont les crédits islamiques » (Interviewé 1)            |

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

|                                    |                                                                   |                                                                              |                                                                                        |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Apport de la digitalisation</b> | Amélioration de l'accessibilité, gain de temps, meilleure gestion | Outil de communication indirect, rassure le client sur le sérieux du produit | « Avec l'application, les gens voient que c'est sérieux et moderne »<br>(Interviewé 3) |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|

Source : Annexe 2

### Conclusion partielle de l'Axe 2

L'analyse de l'Axe 2 montre que le niveau de sensibilisation reste très limité, ce qui freine l'adoption volontaire du produit Takaful Famille. La majorité des souscriptions sont motivées par des obligations contractuelles, et non par une connaissance approfondie du modèle. Toutefois, la digitalisation représente un levier puissant de vulgarisation et de confiance. Combinée à une communication ciblée et à l'essor de la finance islamique, elle peut contribuer à faire évoluer les mentalités vers une adhésion plus éclairée et plus massive.

#### • Axe 3 : Rôle de l'État et cadre réglementaire

Ce troisième axe porte sur le rôle de l'État et le cadre réglementaire dans le développement du Takaful Famille, en analysant les politiques publiques, les obligations légales, et les impacts des normes sur le secteur.

#### Question 1 : L'influence des facteurs politiques et réglementaires sur le développement du Takaful Famille

Les répondants estiment que, bien que l'État affiche une volonté de promouvoir le Takaful, ce soutien reste insuffisant sans un cadre réglementaire clair et spécifique. Les textes existants sont jugés trop génériques et ne prennent pas en compte les particularités du modèle Takaful, notamment sa nature coopérative. (Voir Annexe 9)

Plusieurs obstacles sont mentionnés, notamment :

- La non-conformité de certains placements obligatoires (ex. bons du Trésor) ;
- Le manque de fiscalité spécifique pour encourager la souscription ;
- L'absence de réassurance islamique locale.

#### Question 2 : La place des considérations environnementales dans les produits et stratégies de la compagnie

Tous les participants s'accordent à dire que les produits Takaful ne prennent pas encore en compte la dimension environnementale de manière formelle. Ils mentionnent toutefois des initiatives internes, telles que la digitalisation, et un intérêt futur pour les sukuks verts (obligations islamiques durables). Cependant, l'absence d'un cadre juridique clair constitue le principal frein à l'intégration de stratégies environnementales structurées. (Voir Annexe 10)

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

### Question 3 : Les obstacles juridiques et fiscaux freinant le développement du Takaful Famille

Tous les répondants reconnaissent l'existence de plusieurs obstacles d'ordre réglementaire et fiscal qui freinent le développement du Takaful en Algérie. Ces contraintes affectent la structure comptable, les incitations fiscales, la conformité des placements aux principes religieux, ainsi que l'absence d'un cadre juridique adapté. Ces difficultés soulignent également une inadéquation entre le modèle actuel, inspiré de l'assurance conventionnelle, et les spécificités éthiques et participatives du Takaful. (Voir Annexe 11)

Parmi ces obstacles majeurs figurent :

- L'absence d'un plan comptable spécifique ;
- Le manque d'incitations fiscales pour les clients ou les opérateurs ;
- L'obligation de placements non conformes à la charia ;
- L'inexistence d'un référentiel juridique propre au Takaful.

**Tableau 13 : Synthèse de l'Axe 3**

| Sous-thème                                   | Points communs                                                                                | Nuances / spécificités                                                                               | Verbatim                                                                                              |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Facteurs politiques et réglementaires</b> | Volonté politique présente mais frein réglementaire clair                                     | Cadre flou, non conforme à la charia, absence de Retakaful et fiscalité adaptée                      | « Le plan comptable utilisé est celui des assurances classiques »<br>(Interviewé 2)                   |
| <b>Considérations environnementales</b>      | Environnement peu intégré actuellement, digitalisation comme initiative indirecte             | Intention d'orienter les placements vers des sukuk verts à moyen terme                               | « La digitalisation participe à la protection de l'environnement »<br>(Interviewé 1)                  |
| <b>Obstacles juridiques et fiscaux</b>       | Freins liés à l'absence de cadre propre, d'incitations fiscales et de normes charia-conformes | Crainte d'insécurité juridique et contradiction entre placements obligatoires et principes religieux | « Les obligations de placement sont en contradiction avec les principes religieux »<br>(Interviewé 3) |

Source : Annexe 3

### Conclusion partielle de l'Axe 3

L'analyse de l'Axe 3 révèle une dissonance entre l'intention politique de soutenir le Takaful et un encadrement juridique inadéquat. L'absence de normes fiscales, comptables et réglementaires spécifiques nuit à la confiance des acteurs et empêche une mise en œuvre fluide du modèle. Par ailleurs, l'intégration environnementale reste embryonnaire, malgré des signaux prometteurs. Une réforme profonde du cadre légal et fiscal est nécessaire pour aligner



## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

le système sur les principes de la finance islamique et sur les standards internationaux du Takaful.

### **4. Approche stratégique complémentaire : Diagnostic SWOT et analyse concurrentielle selon Porter**

Afin d'identifier les leviers de développement du Takaful Famille en Algérie et de mieux comprendre son positionnement sur le marché, il est pertinent de mobiliser une double approche stratégique : Le diagnostic SWOT et l'analyse concurrentielle selon le modèle des cinq forces de Porter.

#### **4.1 Analyse SWOT du développement du Takaful Famille en Algérie**

Cette analyse stratégique met en lumière les forces internes, les faiblesses structurelles, ainsi que les opportunités de croissance et les menaces externes affectant l'expansion du modèle Takaful Famille en Algérie, notamment à travers l'exemple d'El Djazaïr El Moutahida.

##### **4.1.1 Forces (Facteurs internes favorables)**

- **Conformité à la charia certifiée**

Le Takaful repose sur des principes islamiques fondamentaux :

- Absence de riba « الربا » ;
- Tabarru' « تبرع » (Don volontaire) ;
- Ta'awun « تعاون » (Solidarité) ;
- Transparence.

El Djazaïr El Moutahida dispose d'une "شهادة المطابقة الشرعية" délivrée par un comité de supervision, renforçant sa légitimité religieuse.

- **Structure éthique et coopérative**

La séparation des fonds entre participants et opérateur, la redistribution des excédents et la gestion sous Wakalah assurent une gouvernance conforme à l'éthique islamique.

- **Position de leader sur le marché**

El Djazaïr El Moutahida est actuellement la première compagnie agréée dans le segment Takaful Famille en Algérie, bénéficiant d'une longueur d'avance et d'un positionnement stratégique pionnier.

- **Compétence des ressources humaines**

## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

La compagnie dispose d'une équipe jeune, dynamique, formée d'anciens du secteur des assurances, spécialisés dans différents domaines (informatique, gestion, commercial), permettant une gestion efficace et cohérente du produit.

- **Digitalisation avancée**

Les outils numériques tels que URP et l'application Al-Chamil facilitent l'accès au produit, rassurent les clients et soutiennent la transparence dans la gestion.

- **Appui institutionnel solide**

La CNEP Banque figure parmi les actionnaires d'El Djazaïr El Moutahida, apportant une légitimité supplémentaire et un potentiel de synergies avec les institutions publiques.

- **Capacité à reconquérir la confiance des clients**

Grâce à son éthique et à sa transparence, le Takaful peut capter une clientèle en quête de produits financiers fiables et conformes à la charia, notamment parmi ceux qui étaient réticents aux assurances classiques.

### **4.1.2 Faiblesses (Facteurs internes défavorables)**

- **Faible sensibilisation du public**

Le public algérien connaît encore peu le Takaful Famille. Beaucoup de clients ne perçoivent pas les différences avec l'assurance conventionnelle, ce qui limite l'adhésion volontaire.

- **Absence de réassurance islamique locale (Retakaful)**

L'absence d'un organisme local de réassurance conforme à la charia oblige à se tourner vers l'étranger, ce qui peut limiter la réactivité et l'autonomie du secteur.

- **Manque d'expertise dans l'écosystème**

Les partenaires (banques, experts-comptables, juristes) manquent de formation spécifique à la finance islamique, ce qui nuit à l'intégration fluide du Takaful dans le système financier.

- **Cadre fiscal et comptable inadapté :**

L'utilisation des normes de l'assurance classique (notamment le plan comptable) ne correspond pas aux spécificités coopératives du Takaful. L'absence d'avantages fiscaux pèse aussi sur la compétitivité du produit.

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

---

- **Absence de sukuks**

Le manque d'instruments d'investissement islamique (comme les sukuks) en Algérie limite les opportunités de placement compatibles avec la charia pour les compagnies Takaful.

### 4.1.3 Opportunités (Facteurs externes favorables)

- **Montée de la finance islamique**

L'ouverture des banques publiques aux guichets islamiques favorise une plus grande reconnaissance du Takaful comme produit complémentaire naturel à ces offres.

- **Conscience religieuse croissante**

Une partie croissante de la population, notamment les jeunes diplômés, exprime un intérêt marqué pour les produits financiers éthiques et islamiques.

- **Digitalisation comme levier de croissance**

Les outils numériques permettent d'accroître la visibilité du produit, de simplifier la gestion, et de répondre aux attentes d'une clientèle plus connectée.

- **Exclusivité sur le marché**

El Djazaïr El Moutahida bénéficie d'une exclusivité de 5 ans accordée par l'État sur le segment Takaful Famille, lui offrant un avantage compétitif temporaire pour consolider sa position.

- **Ouverture aux partenariats internationaux**

Grâce à son partenariat avec Saudi Re (réassureur islamique), la compagnie peut accéder à un réseau d'expertise avancée dans la finance islamique, et explorer des synergies avec d'autres opérateurs à l'étranger.

- **Développement de produits verts et éthiques**

L'émergence des sukuks verts et des produits combinant finance islamique et durabilité environnementale ouvre des perspectives innovantes alignées avec les valeurs du Takaful.

### 4.1.4 Menaces (Facteurs externes défavorables)

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

---

- **Cadre réglementaire incomplet**

L'absence de textes spécifiques adaptés au Takaful, notamment sur les normes comptables, fiscales et de gouvernance, freine son développement harmonieux.

- **Concurrence indirecte des assurances conventionnelles**

Les grandes compagnies classiques, déjà bien établies, peuvent facilement proposer des produits à étiquette « islamique » sans véritable changement de structure, brouillant les repères du public.

- **Doutes sur la conformité religieuse des produits**

Certains clients doutent de l'authenticité des produits islamiques, ou pensent qu'ils ne sont qu'un habillage marketing. D'autres perçoivent ces produits comme plus chers que les offres classiques.

- **Situation économique défavorable**

L'inflation, la baisse du pouvoir d'achat et l'absence de priorité accordée à l'assurance-vie dans les dépenses des ménages limitent la capacité d'adhésion à des produits non obligatoires.

### Conclusion de la SWOT

Le Takaful Famille, tel que mis en œuvre par El Djazaïr El Moutahida, présente de solides atouts : conformité religieuse certifiée, structure éthique, digitalisation, exclusivité temporaire, et soutien institutionnel. Cependant, son développement reste tributaire d'une amélioration significative du cadre juridique, d'une meilleure communication publique, et d'une intégration systémique dans l'environnement économique et financier national. Les opportunités sont nombreuses, mais nécessitent une mobilisation stratégique rapide pour pérenniser l'avance acquise sur ce marché naissant.

#### 4.1.5 Matrice SWOT

La matrice SWOT résume les principaux atouts, limites, opportunités et menaces du Takaful Famille en Algérie.

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

Figure 6 : Matrice SWOT



Source : Résultats de l'entretien, nos soins.

## Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

---

### 4.2 Analyse des 5 forces de Porter – Marché du Takaful Famille en Algérie

Le modèle de Porter permet d'évaluer l'intensité concurrentielle et l'attractivité d'un marché. Appliqué au secteur du Takaful Famille en Algérie, il met en lumière les pressions actuelles et les perspectives d'évolution du secteur.

#### 4.2.1 Intensité concurrentielle entre les acteurs existants (Faible à modérée-pour l'instant)

Actuellement, El Djazaïr El Moutahida bénéficie d'une exclusivité de 5 ans sur le segment Takaful Famille, ce qui limite la concurrence directe. Aucune autre compagnie spécialisée n'est encore opérationnelle dans ce domaine.

Cependant, les assurances conventionnelles restent fortement implantées, jouissent d'une forte notoriété et pourraient devenir concurrentes dès l'ouverture du marché. Elles pourraient proposer des produits dits "islamiques" sans modifier profondément leur structure, ce qui constitue une menace indirecte.

**Conclusion :** La concurrence est limitée à court terme, mais pourrait devenir intense à moyen terme avec la fin de l'exclusivité et l'entrée d'acteurs conventionnels ou hybrides.

#### 4.2.2 Pouvoir de négociation des clients (Élevé)

Les clients algériens, peu familiers avec le Takaful, comparent souvent les produits islamiques aux offres conventionnelles, notamment sur le prix. En l'absence de sensibilisation suffisante, beaucoup sont sceptiques quant à la valeur ajoutée du Takaful, voire méfiants quant à sa conformité réelle.

Ils ont également la possibilité de choisir des assurances classiques, souvent perçues comme moins chères ou plus pratiques. Le faible pouvoir d'achat accentue cette pression sur les opérateurs.

**Conclusion :** Les clients ont un fort pouvoir de négociation, notamment à cause du manque de différenciation perçue et du contexte économique difficile.

#### 4.2.3 Pouvoir de négociation des fournisseurs (Modéré à élevé)

Les fournisseurs dans le Takaful incluent :

- Les réassureurs (Retakaful) : la compagnie dépend d'un partenaire étranger, Saudi Re, faute d'alternative locale, ce qui limite sa marge de négociation ;
- Les institutions partenaires : banques, experts-comptables, notaires, etc., souvent peu formés à la finance islamique, ce qui freine les synergies efficaces ;
- Les prestataires digitaux ou informatiques, essentiels pour la gestion URP et la digitalisation.

**Conclusion :** La dépendance à certains prestataires spécialisés, l'absence de Retakaful local et le manque d'expertise dans l'écosystème renforcent le pouvoir de certains fournisseurs.

## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

### **4.2.4 Menace des nouveaux entrants (Élevée à moyen terme)**

Le marché étant jeune, il attire l'attention de nouveaux acteurs potentiels. Lorsque la clause d'exclusivité de 5 ans prendra fin, plusieurs compagnies, notamment des assureurs classiques ou des banques islamiques, pourraient entrer sur le segment du Takaful Famille.

Cependant, la complexité réglementaire, la nécessité d'obtenir une certification charaïque, et la construction d'une crédibilité religieuse peuvent ralentir l'entrée de nouveaux acteurs sérieux.

**Conclusion :** Une menace réelle existe à moyen terme, mais les barrières à l'entrée réglementaires et éthiques peuvent la modérer à court terme.

### **4.2.5 Menace des produits de substitution (Modérée)**

Les produits de substitution au Takaful Famille sont principalement les assurances-vie conventionnelles, bien établies en Algérie. Pour une partie de la population, surtout peu sensibilisée aux critères religieux, ces produits peuvent sembler suffisants, surtout si leurs prix sont plus attractifs.

D'un autre côté, certains clients préfèrent l'épargne personnelle ou informelle à toute forme d'assurance, par manque de confiance dans le système.

**Conclusion :** Les produits de substitution existent, mais leur poids dépend fortement du niveau de sensibilisation religieuse et de la confiance dans l'offre Takaful.

### **Conclusion générale de l'analyse**

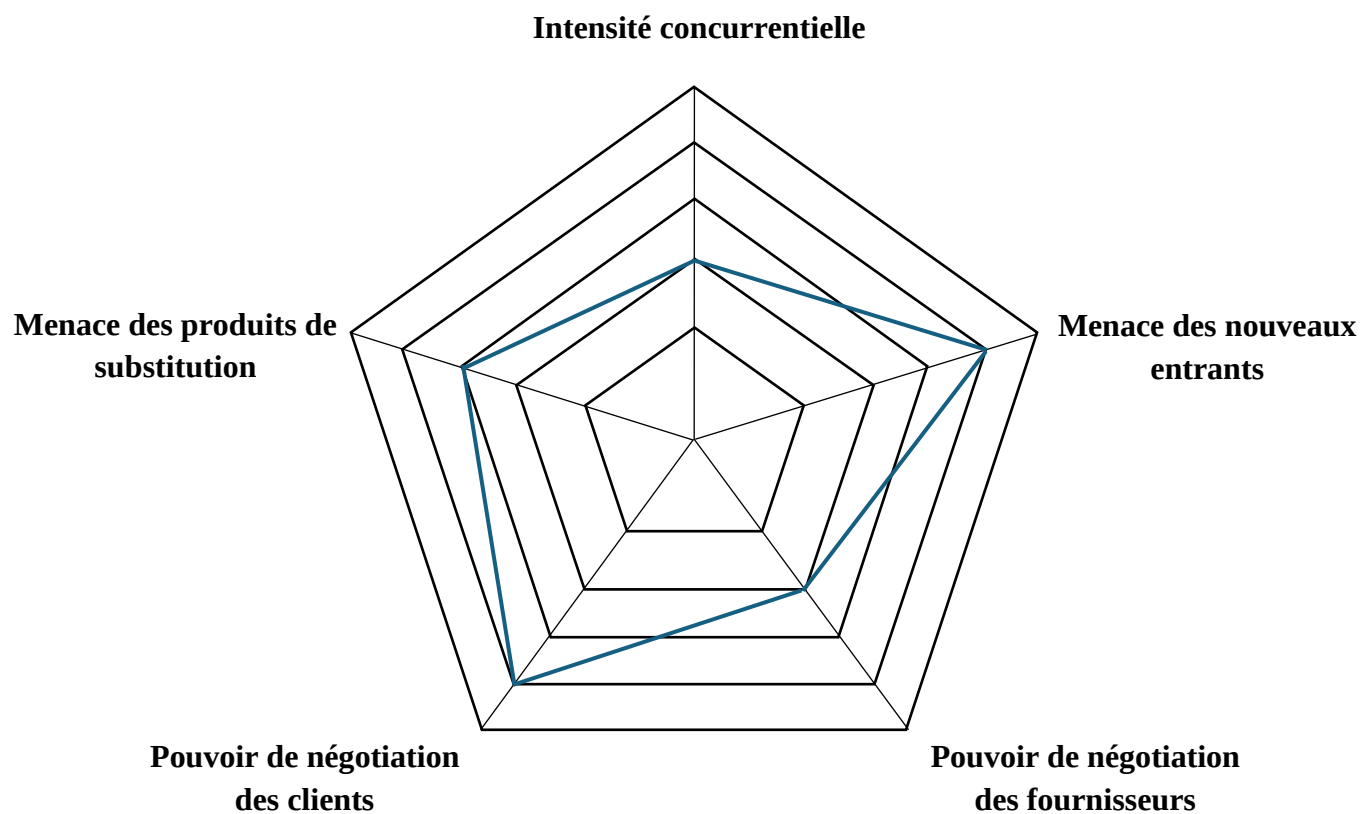
Le marché du Takaful Famille en Algérie est encore en phase de démarrage, ce qui limite la pression concurrentielle actuelle. Toutefois, le pouvoir des clients est fort, la menace des nouveaux entrants est réelle, et les produits de substitution sont bien implantés. Le renforcement du cadre réglementaire, la pédagogie du public et l'innovation produit seront essentiels pour maintenir un avantage compétitif durable.

Le schéma des cinq forces de Porter permet d'évaluer la pression concurrentielle sur le marché du Takaful Famille.

### Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

---

Figure 7 : Schéma illustratif de l'intensité des cinq forces concurrentielles de Porter



Source : Résultats de l'entretien, nos soins



## **Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful**

---

### **Conclusion**

Ce troisième chapitre a permis de traduire sur le plan pratique les éléments théoriques développés dans les deux premiers chapitres, à travers l'étude de cas de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Family Takaful, première entreprise publique spécialisée exclusivement dans le Takaful familial en Algérie.

La présentation de la compagnie a mis en lumière son positionnement stratégique, son organisation interne ainsi que la nature de ses produits. L'analyse comparative des performances pour les années 2023 et 2024 a permis d'évaluer l'écart entre les prévisions et les réalisations, en s'appuyant sur trois indicateurs clés : le chiffre d'affaires, la part de marché, et l'évolution de l'offre. Cette analyse a révélé à la fois des progrès notables et des limites structurelles dans la mise en œuvre de la stratégie de la compagnie.

L'approche méthodologique adoptée, reposant sur des entretiens semi-directifs, a permis de mieux comprendre les causes internes et externes de ces écarts, en recueillant les perceptions des acteurs concernés. La discussion des résultats a mis en évidence plusieurs défis opérationnels, mais aussi des opportunités à exploiter pour renforcer le positionnement de la compagnie dans un marché encore en phase de structuration.

En somme, ce chapitre a contribué à dresser un état des lieux objectif et argumenté de la performance du Takaful familial en Algérie à travers un acteur-clé, tout en ouvrant la voie à la formulation de recommandations concrètes, qui seront développées dans le chapitre suivant.

## **Conclusion générale**

## Conclusion générale

---



---

### Conclusion générale

Ce mémoire s'est intéressé au marché du Takaful en Algérie, un secteur encore émergent mais porteur de nombreuses potentialités. Nous avons tenté de comprendre les enjeux qui empêchent sa croissance et d'identifier les stratégies à adopter pour y remédier. À travers une approche combinant analyse théorique et étude de terrain, nous avons tenté de répondre à la question suivante :

**« Quelles sont les stratégies à adopter pour surmonter les risques menaçant la croissance du marché du Takaful en Algérie ? »**

Dans le premier chapitre, nous avons défini le Takaful dans sa dimension conceptuelle, en mettant en évidence les fondements juridiques et religieux qui le distinguent de l'assurance conventionnelle. Ce chapitre a permis de comprendre les piliers fondamentaux de ce modèle, tels que la coopération mutuelle (Ta'awun « تعاون »), la contribution volontaire (Tabarru' « تبرع »), la prohibition du riba « الربا » (intérêt), de la gharar « الغرر » (incertitude excessive) et du maisir « الميسر » (jeu de hasard), et la conformité aux normes de la Charia. Nous avons également exposé les différents modèles opérationnels du Takaful (Wakalah, Mudharabah, Waqf, hybride).

Le deuxième chapitre a exploré la réalité du marché algérien, à travers une étude des structures en place, notamment l'expérience des opérateurs existants comme Salama Assurance Takaful et l'IBS, ainsi qu'une revue des obstacles réglementaires, fiscaux, institutionnels et socioculturels. Cette partie a mis en lumière le manque d'un cadre législatif spécifique, l'absence de réassurance Takaful, la rareté des placements islamiques, la faiblesse de la sensibilisation du public, et la concurrence écrasante des assurances conventionnelles.

Dans le troisième chapitre, nous avons présenté les résultats d'une enquête qualitative menée auprès de professionnels du secteur (experts, assureurs, universitaires), à travers un guide d'entretien structuré en trois axes : la compréhension du modèle Takaful, la perception des freins à son développement, et l'analyse des leviers de croissance. Cette étude a permis de valider plusieurs hypothèses de départ et de dégager des recommandations concrètes pour un développement durable du Takaful Famille en Algérie. Nous y avons également intégré une analyse SWOT complète ainsi qu'une lecture stratégique fondée sur les cinq forces de Porter.

Les résultats de la recherche révèlent que les obstacles au développement du Takaful en Algérie dépassent les aspects techniques ou économiques, et sont principalement liés à des contraintes structurelles telles que l'absence de cadre réglementaire adapté, le déficit de culture financière islamique, le manque de soutien public et l'attachement persistant aux assurances conventionnelles. Le marché reste embryonnaire, malgré un intérêt croissant pour des produits conformes à la charia. Les experts soulignent l'urgence d'une loi spécifique au Takaful, définissant clairement les responsabilités des acteurs, les mécanismes de gestion des fonds et

## Conclusion générale

---



---

la gouvernance Charia. D'autres freins majeurs incluent l'absence de réassurance islamique, les faibles incitations fiscales et le manque de ressources humaines qualifiées.

### Discussion des hypothèses

Concernant nos hypothèses de départ, elles ont été en grande partie confirmées :

#### Hypothèse 1

« Les compagnies d'assurance conventionnelles, avec leur clientèle établie, leurs ressources importantes et leur notoriété, pourraient freiner l'expansion du marché Takaful. »

- **Confirmée :**

Les compagnies d'assurance classiques bien établies représentent un frein réel à l'expansion du Takaful.

#### Hypothèse 2

« Si la population algérienne ne comprend pas suffisamment l'assurance Takaful, ses avantages ou son fonctionnement, elle pourrait hésiter à y souscrire. »

- **Confirmée :**

Le manque de sensibilisation et de compréhension du Takaful empêche de nombreuses personnes d'y souscrire.

#### Hypothèse 3

« Des politiques publiques et des réglementations favorables à la finance islamique pourraient créer un environnement propice au développement du marché Takaful. »

- **Confirmée :**

Un cadre réglementaire adapté et conforme à la charia est indispensable pour développer efficacement le marché du Takaful en Algérie.

### Limites de la recherche

- Échantillon limité à certains professionnels du secteur, ce qui peut affecter la généralisation des résultats.
- Une difficulté à projeter des évolutions futures en raison de l'instabilité juridique actuelle.
- La confidentialité des données de l'entreprise

### Les recommandations

À la lumière de ces constats, nous formulons plusieurs recommandations majeures :

## Conclusion générale

---



---

- Élaborer une loi dédiée au Takaful, inspirée des standards internationaux (AAOIFI, IFSB), qui encadre les opérations, la gouvernance Charia et la transparence financière.
- Créer une instance nationale de supervision Charia, indépendante et spécialisée, chargée d'évaluer la conformité des produits et pratiques du marché Takaful.
- Mettre en place des campagnes nationales de sensibilisation, destinées à vulgariser les principes du Takaful, clarifier ses différences avec l'assurance conventionnelle, et démontrer son utilité sociale.
- Encourager la formation d'experts dans le domaine, en intégrant des modules spécialisés dans les universités, et en soutenant la recherche académique sur la finance islamique.
- Développer des instruments de placement halal, tels que les sukuk, pour permettre aux compagnies Takaful de gérer leurs excédents en conformité avec les principes religieux.
- Établir des partenariats régionaux ou internationaux, afin de bénéficier de l'expérience d'autres pays ayant développé un secteur Takaful dynamique (Malaisie, Soudan, Arabie Saoudite, etc.).
- Mettre en place un plan comptable dédié au Takaful, assurant la transparence et la traçabilité des opérations.
- Encourager la réassurance Takaful et le développement de produits financiers islamiques pour la gestion des fonds.

En définitive, cette étude met en lumière le potentiel important mais encore sous-exploité du Takaful en Algérie. Ce modèle, en adéquation avec les valeurs religieuses et sociales d'une large partie de la population, nécessite un environnement réglementaire, institutionnel et culturel favorable pour s'épanouir. Si les autorités publiques, les opérateurs économiques et la société civile coopèrent pour lever les obstacles identifiés, le Takaful pourrait jouer un rôle de premier plan dans le développement d'un système financier plus éthique, plus inclusif et plus conforme aux attentes de la population algérienne.

## Bibliographie

---



---

## Bibliographie

### Ouvrages:

- Muhammad Nejatullah Siddiqi, **"Banking Without Interest"** (Leicester: The Islamic Foundation, 1983), (P 15–20).
- Muhammad Umer Chapra, **"Islam and the Economic Challenge"** (Leicester: The Islamic Foundation & International Institute of Islamic Thought, 1992), 100–110.
- Islamic Development Bank, **"Introduction to Islamic Banking and Finance"** (Jeddah: Islamic Research and Training Institute, 2000), (P 5–8).
- Muhammad Taqi Usmani, **"An Introduction to Islamic Finance"** (Karachi: Idaratul Ma'arif, 2002), (P 30–35).
- Mohd M. Billah, Ezzedine GhlamAllah, ALEXAKIS Christos, **"Encyclopedia of Islamic Insurance: Takaful and Retakaful"**, Edward Elgar Publishing Limited (UK) and Edward Elgar Publishing, Inc. (USA), UK: The Lyptatts, 15 Lansdown Road, Cheltenham, Glos GL50 2JA, UK, USA: William Pratt House, 9 Dewey Court, Northampton, Massachusetts 01060, USA, 2019, (P 07).
- Khan, Feisal, **"Islamic Finance: Principles and Practice"**, Londres: Palgrave Macmillan, 2013. (P 45).
- ABD NASIR Ahmad Yusri, HAJI HASAN Nor Izzati, **"Principles and Practises of Takaful"**, 1st Edition Polytechnic Module, UNIT PENERBITAN Politeknik Sultan Salahuddin Abdul Aziz Shah, Malaysia, 2023, (P 45-46)
- Ayub, Muhammad. **"Understanding Islamic Finance"**, 1st ed. Chichester, Royaume-Uni: John Wiley & Sons, 2007, (P 347)
- Archer, Simon, RIFAAT Ahmed Abdel Karim, NIENHAUS Volker, **"Takaful Islamic Insurance: Concepts and Regulatory Issues"**. Singapour: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., 2009, (P 154-155).
- Hassan, M. Kabir, and Mervyn K. Lewis. **"Handbook of Islamic Banking"**. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2007, (P 227).
- Fares, Djafri, et al. **"Issues and Challenges in Introducing Islamic Insurance (Takaful) into the Algerian Financial Market: Lessons from Malaysia."** Contemporary Issues and Development in the Global Halal Industry, 2016, (P 365)
- Siddiqi, M.N. **"Insurance in an Islamic Economy"**. Leicester, Royaume-Uni: The Islamic Foundation, 1985, (P 67).
- Diallo, Amadou Moustapha, **"La finance islamique : Une alternative pour les PME et les PMI en Guinée"**, 2024, (P 31-35).
- PLANIOL, Marcel, 1931, **"Traité élémentaire de droit civil"**, Tome 2, Onzième édition, avec la collaboration de Georges RIPERT. Paris : Librairie générale de droit et de jurisprudence, (P 759)
- LIEDTKE, Patrick M, 2006, **"L'assurance et son rôle prépondérant dans les économies modernes"**, Actes du colloque : Assurance, réassurance : Une autre contribution au développement, Paris, 14 juin 2005, Institut Thomas More, Programme d'études « L'Europe face au monde Série Développement » – Juillet 2006, (P 5).
- عبد يش عمر، بونعجة سحنون، "واقع وآفاق التأمين التكافلي في الجزائر في ظل المرسوم التنفيذي 21-81: دراسة تحليلية لشركة الجزائر تكافل"، (ص 347)

### Revues :

- Wilson, Nienhaus, **"The Development of Islamic Finance in the Gulf States"**, Édimbourg: Edinburgh University Press, 2006, (P 120)
- Haron, Habibah, Zahari Ahmad, **"The Malaysian Takaful Industry: Past, Present and Future"**. Kuala Lumpur : International Islamic University Malaysia Press, 2000, (P 250-255)
- Obaidullah, Mohammed, **"Islamic Financial Services"**, Jeddah: Scientific Publishing Centre, King Abdulaziz University, 2005, (P 90).
- Asma' binti Ahmad Puad Halmi, **"The Application of Ta'awun Concept on Takaful in Malaysia"**, mémoire de master, Université Utara Malaysia, s.d, 2017, (P 48)

## Bibliographie

- فلاق صليحة، "متطلبات تنمية نظام التأمين التكافلي – تجارب عربية –"، أطروحة دكتوراة، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2015، (ص 144-148).
- قزعاظ أسيل جميل، "تحليل العوامل المؤدية إلى ضعف نمو قطاع التأمين واستثماراته في فلسطين: دراسة تطبيقية على شركات التأمين المدرجة في سوق فلسطين للأوراق المالية"، رسالة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة أعمال (غزة: الجامعة الإسلامية، 2009)، (ص 57)، بتصرف

### Les articles :

- ALMI Hassiba, HAMIDI Naima, **"The Practice of Takaful Insurance and Re-Takaful in Algeria Under Executive Decree No. 21-81"**, مجلة البصائر للبحوث في العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير, n°2, vol.2, 2023, (P 77).
- ALOUACHE Sara, FIKARCHA Sofiane, **"Islamic Insurance (Takaful) and conventional Insurance. Concept and challenges"**, مجلة آفاق للبحوث و الدراسات, n°2, vol.1, 2018, (P 127-129).
- SWARTZ Nico P, COETZER Pieter, **"Takaful: An Islamic insurance instrument"**, Journal of Development and Agricultural Economics n°2, Vol 10, 2010, (P 338).
- BOUTEMINE Loubna, MANSOURI Cheyma, (2024), **"Takaful en Algérie : Entre législation et pratique, analyse des obstacles et pistes d'amélioration"**, Revue Dirassat Iqtissadiya, n°1, vol.11, (P 477-478).
- سماعيلي مريم، بيشاري كريم، "سوق التأمين التكافلي في الجزائر"، مجلة الإبداع، العدد 1، المجلد 12، 2021، (ص 95)
- نوال بيراز، "دور مؤسسات التأمين التكافلي في تغطية مخاطر المؤسسات المالية الإسلامية"، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة (الجزائر)، العدد 3، المجلد 5، 2021، (ص 86)
- ظريف طارق، شرون عز الدين، "التأمين التكافلي كبديل تنافسي للتأمين التقليدي: دراسة لشركة التكافل الدولية البحرين و شركة PAK-QATAR للتكافل العائلي"، مجلة المنهل الاقتصادي، العدد 02، المجلد 05، 2022، (ص 16)
- حسين عبد المطلب الأسرج، "التأمين التكافلي الإسلامي-واقع وآفاق"، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، العدد 2، 2013، (ص 12).
- بن الدين دواوي، "عقد التأمين التكافلي حسب المرسوم التنفيذي 81.21 والمعايير الشرعية الإسلامية"، مجلة آفاق للعلوم، العدد 3، المجلد 7، 2022، (ص 721).
- العقريب كمال، قادم فاطمة، "التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي في الجزائر"، مجلة الاقتصاد والتنمية، العدد 1، المجلد 9، 2021، (ص 18).
- "التأمين التكافلي في الجزائر آفاق وتحديات-تجربة شركة سلامة للتأمينات"، مجلة أبحاث اقتصادية معاصر، العدد 2، 2022، (ص 166)
- زلاسي بشري، "نظام التأمين التكافلي: الآفاق والتحديات"، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية، العدد 2، المجلد 4، 2021، (ص 725-724).
- ط.د. بن نعم حليمة، أ.د. حاكمي بوحفص، "تحديات صناعة التأمين التكافلي – دراسة حالة الجزائر"، العدد 1، المجلد 12، 2024، (ص 25).
- د. شخار نعيمة، "تحديات صناعة التأمين التكافلي في الجزائر"، مجلة البحوث و الدراسات التجارية، العدد 01، المجلد 03، 2019، (ص 86).
- عثمان شكيم، عواوي عبد القادر، "واقع وتحديات التأمين التكافلي في الجزائر"، مجلة اقتصاد المال والأعمال، العدد 1، المجلد 8، 2023، (ص 724).
- الشيخ، مصطفى سعيد، وآخرون، "مدى تطبيق المصارف الإسلامية لمفهوم التسويق المصرفي الإسلامي من وجهة نظر العملاء : حالة دراسة الأردن"، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات، العدد 1، 2000، (ص 109).
- بلالي، أحمد، "الأهمية الاستراتيجية للتسويق في ظل تحديات بيئة الأعمال الراهنة"، مجلة الباحث، العدد 6، ورقة، الجزائر، 2008، (ص 100).

## Bibliographie

- بوحنية قوي، "ثقافة المؤسسة كمدخل أساسي للتنمية الشاملة : دراسة في طبيعة العلاقة بين المحددات الثقافية وكفاءة الأداء"، مجلة الباحث، العدد 2، ورقلة، الجزائر، 2003، (ص 76)، بتصرف.
- محمد الطاهر عامري، ياسين قطوفي، "التأمين التكافلي في الجزائر أفاق وتحديات-تجربة شركة سلامة للتأمينات"، مجلة أبحاث اقتصادية معاصر، العدد 2، 2022، (ص 166).

### Documents officiels et lois :

- République Algérienne Démocratique et Populaire. 2021. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice des opérations d'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne, n° 16.
- République Algérienne Démocratique et Populaire, Loi de finances pour 2020, article 103, Journal Officiel de la République Algérienne, n°81, 30 décembre 2019.
- République Algérienne Démocratique et Populaire, Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions et modalités d'exercice de l'assurance Takaful, Journal Officiel de la République Algérienne, n°14, 28 février 2021.
- Loi n° 06-04 du 20 février 2006 relative aux assurances, Journal Officiel de la République Algérienne, n° 11, 6 mars 2006, article 2.
- Malaisie. Takaful Act 1984 (**Loi sur le Takaful**), art. 2. Kuala Lumpur : Gouvernement de Malaisie.
- Algérie. Code civil algérien. Ordonnance n° 75-58 du 26 septembre 1975 portant Code civil, modifiée et complétée. Article 40
- Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 3
- Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 3
- Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 3
- Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 13
- Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful. Journal officiel de la République algérienne n° 15, 24 février 2021. Article 8
- République Algérienne Démocratique et Populaire. Décret exécutif n° 21-81 du 3 mars 2021 fixant les conditions d'exercice de l'assurance Takaful, Journal Officiel de la République Algérienne, n° 17 du 10 mars 2021. Article 25-26
- République Algérienne Démocratique et Populaire. 1995. Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Art. 209. Alger : Journal Officiel.
- République Algérienne Démocratique et Populaire. 1995. Ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances. Art. 210. Alger : Journal Officiel.
- Journal Officiel de la République Algérienne. 2008. Journal Officiel n° 20 du 13 avril 2008.
- Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 7 Rajab 1442 correspondant au 19 février 2021 fixant les conditions d'agrément des assurances Takaful. Journal Officiel de la République Algérienne, n°14, 24 février 2021, (P 08).
- Algérie. Décret exécutif n° 21-81 du 7 Rajab 1442 correspondant au 19 février 2021 fixant les conditions d'agrément des assurances Takaful. Journal Officiel de la République Algérienne, n°14, 24 février 2021, (P 09).
- Banque Islamique de Développement, "**Élaboration d'un cadre réglementaire comptable spécifique à l'assurance Takaful en Algérie**", appel à manifestation d'intérêt, avril 2023

### Autres documents :

- Haute Cour de Karachi, Karim c, Hanifa, PLD 1970, 683, Cité dans Billah, "Life Insurance ? An Islamic View", (P 319).



## Bibliographie

- HAMMI Taoufik, (2024), **“Formation assurance Takaful”** [Support de formation non publié], Compagnie Centrale de Réassurance (CCR).
- El Kacimi El Hassani Chakib, Entretien personnel sur **“La distinction entre participant, assuré et bénéficiaire dans les contrats Takaful”**. Directeur général de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful, Bir Khadem, Alger. Réalisé par l’auteure dans le cadre du stage de fin d’études, 2025.
- Le Coran, 5 :2.
- EL KACIMI EL HASSANI Chakib, **“Obstacles du développement du Takaful”**, stage pratique dans El Djazaïr El Moutahida Takaful Family.
- احمد سالم ملحم، 2012، **“بين التأمين التجاري والتأمين التعاوني”**، مؤتمر التأمين التعاوني، 11-13 أفريل، الجامعة الأردنية
- صباح شنايت، خيضر خنفري، **“التأمين التكافلي الواقع و الأفاق”**، الملتقى الدولي السابع حول الصناعة التأمينية، الواقع العملي و آفاق التطوير -تجارب الدول-، جامعة حسنية بن بوعلي بالشلف، 03-04 ديسمبر 2012، مداخلة علمية.
- القره داغي علي محي الدين، **“العجز في صندوق التأمين، والبدائل المناسبة التي تتفق مع حقيقة التأمين التعاوني”**، بحث مقدم للملتقى الثالث للتأمين التعاوني، الرياض، 07-08 ديسمبر 2011، (ص 35).
- حمول، طارق، وأحمد بوشنافة، **“دور صيرفة التأمين في خلق وتطوير الجودة الشاملة لخدمات قطاع التأمين: الإشارة لحالة الجزائر”**، بحث مقدم للملتقى الدولي حول إدارة الجودة الشاملة في قطاع الخدمات، جامعة قسنطينة، 10-11 ماي 2011، (ص 03-05).

### Les sites :

- <https://www.amef-consulting.com/2020/07/la-finance-islamique-en-algerie/>, consulté le 12/03 à 20 :30.
- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), 2021, AAOIFI publie un projet d'exposé sur **“La comptabilité du Takaful : Reconnaissance et évaluation”**, et invite les avis du secteur de la finance islamique, Consulté le 15 Avril 2025, <https://aaoifi.com/announcement/aaoifi-issues-exposure-draft-on-accounting-for-Takaful-recognition-and-measurement-and-invites-opinion-from-islamic-finance-industry/?lang=en>
- Bank Negara Malaysia, 2021, **“General Takaful”**, Kuala Lumpur : Bank Negara Malaysia, Consulté le 15 Avril 2025, <https://www.bnm.gov.my/documents/20124/792374/booklet.en.pdf>
- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), **“Shariah Standards”**, Manama, Bahreïn: AAOIFI, 2017, consulté le 10 Mars 2025, <https://aaoifi.com/shariah-standards-3/?lang=en>
- Compagnie Nationale d'Assurance (CNA), **“Agrément de la société Algerian General Takaful”**, Compagnie Nationale d'Assurance, 26 juillet 2022, <https://cna.dz/agrement-de-la-societe-algerian-general-Takaful/26/07/2022/>
- El Djazaïr El Moutahida de Takaful Familial, **“Présentation d'El-Moutahida Takaful”**, consulté le 16 mai 2025, <https://elmoutahida-Takaful.dz/1apropos.html>
- BEN LAGHA Jilani, **“Fondements, historique et evolution de l'assurance Takaful”**, Amef Consulting/ Africa and Middle East Finance, 2021, consulté le 16 Avril 2025, à <https://www.amef-consulting.com/2021/04/fondements-historique-et-evolution-de-lassurance-Takaful/>
- Atlas Magazine, "Fundamental Principles of Takaful Insurance", Atlas Magazine. Consulté le 18 Avril 2025. <https://www.atlas-mag.net/en/article/Takaful-insurance/fundamental-principles>
- [https://docs.takadao.io/takasure-1.0-whitepaper/why-is-conventional-insurance-not-shariah-compliant?utm\\_source=chatgpt.com](https://docs.takadao.io/takasure-1.0-whitepaper/why-is-conventional-insurance-not-shariah-compliant?utm_source=chatgpt.com), consulté le 20 avril 2025
- <https://www.autorite-hci.dz>
- Malaysia, Takaful Act 1984, Act 312, Kuala Lumpur : Perce akan Nasional Malaysia Berhad, 1984, [https://www.commonlii.org/my/legis/consol\\_act/ta198486/](https://www.commonlii.org/my/legis/consol_act/ta198486/), consulté le 22 Avril 2025.
- Bank Negara Malaysia, **“Takaful Annual Report 2024”**, Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia, 2025, <https://www.bnm.gov.my/>. Consulté le 22 Avril 2025
- MEIR News, **“Saudi Arabia: Listed Insurance Entities See 15% Jump in Insurance Revenue”**, Middle East Insurance Review, April 16, 2025, <https://www.meinsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/91333/type/MiddleEast/Saudi-Arabia-Listed-insurance-entities-see-15-jump-in-insurance-revenue>, consulté le 22 Avril 2025

## Bibliographie

---

- Mohamed Atef, **“Saudi Insurance Market (2024) | Download the Full Report”**, LinkedIn, April 6, 2025, <https://www.linkedin.com/pulse/saudi-insurance-market-2024-download-full-report-mohamed-wvtkf/>, consulté le 12 Mai 2025.
- **“Company for Cooperative Insurance (Tawuniya)”**, Saudipedia, <https://saudipedia.com/en/article/2155/economy-and-business/companies/company-for-cooperative-insurance-tawuniya>, consulté le 25 mai 2025.
- Business Recorder, **“Unlocking Takaful’s Potential: A Strategic Priority for Public Sector Insurers”**, January 2025, <https://www.brecorder.com/news/40339538/unlocking-takafuls-potential-a-strategic-priority-for-public-sector-insurers>, consulté le 25 mai 2025.
- **“State Bank of Pakistan: Financial Stability Review 2024”**, Karachi: SBP, 2024, (P 6-3). <https://www.sbp.org.pk/FSR/2024/Chapter-6-3.pdf>, consulté le 25 mai 2025.
- Fitch Ratings, **“Islamic Insurance Sector Set for Continued Growth in Indonesia”**, Middle East Insurance Review, 2024. <https://www.meinsurancereview.com/Magazine/ReadMagazineArticle?aid=45482>, consulté le 25 mai 2025.
- Insurance Asia, **“Indonesia’s Takaful Market to Reach USD 45.51 Billion by 2034”**, 2024. <https://insuranceasia.com/indonesian/node/514572532>, consulté en 27 mai 2025.
- Brunei Darussalam Insurance and Takaful Statistics, Q1 2024. Brunei Darussalam Insurance and Takaful Association (BDITA), <https://bdif.com.bn/ifb-public/front/takaful>, consulté en 27 mai 2025.
- **“Takaful Brunei – Together We Protect”**, Takaful Brunei Official Website, <https://takafulbrunei.com.bn/>, consulté en 27 mai 2025.
- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), Financial Accounting Standard No. 42: Presentation and Disclosures in the Financial Statements of Takaful Institutions, Manama: AAOIFI, 2021, <https://aaoifi.com/announcement/aaoifi-issues-financial-accounting-standard-42-presentation-and-disclosures-in-the-financial-statements-of-takaful-institutions-officially-in-arabic/?lang=en>, consulté en 28 Mai 2025
- **“Takaful Insurance Market by Distribution Channel, Type, and Application: Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2021–2030”**, GlobeNewswire, August 25, 2021, <https://www.globenewswire.com/news-release/2021/08/25/2286210/0/en/Takaful-Insurance-Market-By-Distribution-Channel-Type-and-Application-Global-Opportunity-Analysis-and-Industry-Forecast-2021-2030.html>, consulté le 28 Mai 2025

## Annexes

---

### Annexes

#### Annexe 1 : Le guide d'entretien avec les chefs des différents départements de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Family Takaful

**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique**

**Pôle Universitaire de Koléa**



**Ecole Supérieure de Commerce**

#### Présentation de la recherche

Notre recherche porte sur le développement du marché de la finance islamique, en particulier le secteur du Takaful en Algérie. Nous cherchons à comprendre les risques qui freinent la croissance de ce marché et à identifier les stratégies pouvant être mises en œuvre pour y faire face. L'objectif est de mettre en lumière les leviers d'action permettant de renforcer la solidité et l'attractivité du Takaful, tout en assurant sa conformité aux principes de la finance islamique et aux exigences du marché local.

Cette étude qualitative est réalisée dans le cadre de notre mémoire de fin d'études. Nous mènerons des entretiens semi-directifs avec différents acteurs clés de la compagnie El Djazaïr El Moutahida. Les personnes interviewées sont les suivantes:

- Ingénieur Chef en Informatique
- Chargé d'Études Principal
- Deputy Manager Commercial
- Directeur Pôle Support

| Axes | Questions |
|------|-----------|
|      |           |

## Annexes

|                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Axe 01 : Compréhension du Takaful et de ses spécificités</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pouvez-vous nous présenter votre parcours professionnel ainsi que votre rôle actuel au sein de la compagnie El Djazaïr El Moutahida, en particulier en lien avec le développement et la gestion des produits Takaful Famille ?</li> <li>• Comment définiriez-vous le Takaful Famille et en quoi se distingue-t-il d'une assurance vie conventionnelle ?</li> <li>• Quels changements socioculturels observez-vous chez les clients qui influencent la demande pour des produits d'assurance conformes à l'éthique islamique, comme le Takaful Famille ?</li> <li>• Quels sont les principaux concurrents du Takaful Famille ? Quels sont selon vous les atouts et les faiblesses spécifiques de votre compagnie dans le domaine du Takaful Famille ?</li> </ul> |
| <b>Axe 02 : Sensibilisation du public et adoption du produit</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment évaluez-vous le niveau de compréhension et de sensibilisation du public algérien concernant le Takaful Famille, et pensez-vous que ce produit répond réellement aux besoins et attentes des familles ? Pourquoi ?</li> <li>• Quel est l'impact de la situation économique (inflation, pouvoir d'achat, taux d'épargne) sur la demande en assurance vie islamique ?</li> <li>• Quel rôle joue la technologie (digitalisation, plateformes en ligne, automatisation) dans la distribution et la gestion du Takaful Famille ?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Axe 03 : Rôle de l'État et cadre réglementaire</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quelles sont, selon vous, les influences des facteurs politiques et réglementaires sur le développement du Takaful Famille en Algérie ?</li> <li>• Des considérations environnementales sont-elles intégrées dans vos produits ou stratégies (ex. : investissements durables, sensibilisation) ?</li> <li>• Quels sont les obstacles ou les lacunes juridiques et fiscales qui freinent le développement du Takaful Famille ?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

Source : élaboré par nos soins.

## Annexes

### Annexe 2 : Les réponses à la question 01 sur compréhension du Takaful et de ses spécificités (Axe 01)

| Question posée | Pouvez-vous nous présenter votre parcours professionnel ainsi que votre rôle actuel au sein de la compagnie El Djazaïr El Moutahida, en particulier en lien avec le développement et la gestion des produits Takaful Famille ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Réponses       | <p><b>Réponse 01 :</b> « Je travaille chez El Djazaïr El Moutahida depuis sa création en tant que Chef Ingénieur IT. Mon rôle consiste à gérer les systèmes informatiques de la compagnie, notamment ceux liés à la souscription et à la gestion des produits Takaful Famille.</p> <p>Je supervise des outils comme l'application Al-Chamil et le système URP intégré à la plateforme B-Link, qui permettent de traiter efficacement les contrats et les sinistres. Mon objectif est d'assurer un service digitalisé, rapide et fiable pour soutenir le développement du Takaful. »</p> <p><b>Réponse 02 :</b> « Je travaille en tant que Chargé d'Études Principal au sein de l'unité business technique chez El Djazaïr El Moutahida. Mon rôle consiste à concevoir, analyser et suivre techniquement les produits Takaful, notamment ceux destinés aux familles comme Al-Rafik ou Al-Chamil.</p> <p>Je participe à l'élaboration des offres, à leur tarification, ainsi qu'au suivi de leur rentabilité et de leur conformité avec les principes de la finance islamique. Mon travail contribue directement à l'alignement technique entre les besoins du marché et nos solutions Takaful. »</p> <p><b>Réponse 03 :</b> « Je suis Deputy Manager Commercial chez El Djazaïr El Moutahida. Je suis chargé du développement commercial, en assurant la diffusion et la vente des produits Takaful Famille comme Al-Chamil, Al-Rafik et Al-Safar.</p> <p>Mon rôle consiste aussi à informer les clients, les accompagner dans le choix des produits, et à remonter les besoins du terrain pour adapter nos offres. Même sans équipe marketing dédiée, nous travaillons directement avec les clients pour assurer la promotion et la compréhension du Takaful. »</p> <p><b>Réponse 04 :</b> « Je suis Directeur du Pôle Support chez El Djazaïr El Moutahida, en charge de l'Administration Générale et de la Finance &amp; Comptabilité. Mon rôle est d'assurer le bon fonctionnement administratif et financier de la compagnie, ce qui soutient indirectement la gestion des produits Takaful Famille. »</p> |

**Source :** Résultat de l'entretien, nos soins.

### Annexe 3 : Les réponses à la question 02 sur compréhension du Takaful et de ses spécificités (Axe 01)

| Question posée | Comment définiriez-vous le Takaful Famille et en quoi se distingue-t-il d'une assurance vie conventionnelle ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Réponses       | <p><b>Réponse 1 :</b> « Contrairement à l'assurance conventionnelle où un seul compte regroupe toutes les contributions comme chiffre d'affaires, le Takaful Famille utilise deux comptes distincts : un pour les participants et un pour l'opérateur.</p> <p>Cette dernière prélève des frais de gestion (<b>Wakalah</b>) et une part des profits d'investissement (<b>Mudharaba</b>), ce qui assure transparence, séparation des fonds et conformité aux principes islamiques ».</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                | <p><b>Réponse 2 :</b> « Le Takaful Famille est une forme d'assurance islamique, se voulant une alternative éthique à l'assurance conventionnelle. D'un point de vue technique, le fonctionnement général reste similaire. Toutefois, les différences clés concernent la formulation du contrat (<i>ṣīgha</i>), la séparation des comptes (participants vs compagnie), et la gestion des fonds via <i>Wakalah</i> et <i>Mudharabah</i>.</p> <p>Dans le Takaful, les contributions n'appartiennent pas à l'opérateur, mais restent la propriété des participants, contrairement à l'assurance classique où elles constituent le chiffre d'affaires de l'assureur. Également que la durée des contrats Takaful Famille est généralement de 3 ans, alors que dans l'assurance conventionnelle, elle est souvent limitée à un an ou ajustée selon le contrat ».</p> |
|                | <p><b>Réponse 3 :</b> « Le Takaful Famille est une assurance de personnes couvrant les risques liés au décès, aux maladies et aux accidents physiques, tout comme l'assurance vie classique. En précision la différence essentielle réside dans la conformité aux principes islamiques, notamment à travers la validation des produits par le comité Sharia, ainsi que la supervision réglementaire par le ministère des Finances.</p> <p>Également la gestion financière spécifique du Takaful, qui repose sur la séparation entre le fonds des participants et celui de la compagnie, avec un mécanisme transparent de distribution du surplus, en accord avec les principes de solidarité et d'équité ».</p>                                                                                                                                                |
|                | <p><b>Réponse 4 :</b> « Le Takaful Famille et l'assurance conventionnelle présentent une structure de travail et une organisation produit similaires, notamment dans la planification et l'offre de services. Toutefois, Il y a des différences fondamentales</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

## Annexes

---

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>au niveau du fonctionnement des contrats, de la gestion financière et comptable, ainsi que des normes de référence.</p> <p>Le Takaful repose sur des principes conformes à la Sharia, ce qui implique notamment la séparation des comptes : les contributions sont placées dans un fonds des participants, distinct de celui de la compagnie. Ce modèle garantit une gestion éthique, transparente et solidaire, en accord avec les valeurs islamiques ».</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Source :** Résultat de l'entretien, nos soins.

#### **Annexe 4 : Les réponses à la question 03 sur compréhension du Takaful et de ses spécificités (Axe 01)**

| Question posée  | Quels changements socioculturels observez-vous chez les clients qui influencent la demande pour des produits d'assurance conformes à l'éthique islamique, comme le Takaful Famille ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Réponses</b> | <p><b>Réponse 1 :</b> « Il y a une évolution progressive dans la perception des clients vis-à-vis du Takaful Famille. Pendant de nombreuses années, les assurés étaient contraints de souscrire à des assurances conventionnelles, car aucune alternative conforme à la finance islamique n'était disponible sur le marché algérien. De ce fait, les clients se sont contentés de ce qui existait, sans remettre en question la conformité éthique ou religieuse des produits proposés.</p> <p>Toutefois, depuis environ 2020, un changement marquant : le public devient progressivement plus éduqué, plus curieux et plus ouvert à la finance islamique. Grâce à la diffusion de l'information, notamment via les canaux numériques et les campagnes de sensibilisation, les assurés commencent à distinguer les spécificités du modèle Takaful.</p> <p>Malgré cela, une partie des clients reste sceptique, jugeant difficilement conciliables les notions d'assurance et de conformité religieuse. Néanmoins, la tendance globale montre un réel éveil intellectuel et religieux au sein de la population. »</p> <p><b>Réponse 2 :</b> « Jusqu'à récemment, les clients manquaient de connaissances sur le concept de Takaful, ce qui freinait leur adhésion. Depuis les dernières années, notamment après 2020, Il y a une amélioration significative du niveau de culture financière islamique chez le public.</p> <p>De plus en plus de personnes recherchent des solutions conformes à leurs convictions religieuses, tout en s'intéressant aux mécanismes réels derrière ces produits. Cette curiosité intellectuelle et spirituelle contribue, à une meilleure acceptation du modèle Takaful, bien que des réticences persistent chez certains clients, qui doutent encore de la faisabilité d'un système d'assurance pleinement islamique ».</p> <p><b>Réponse 3 :</b> « Du point de vue commercial, Il y a une transformation notable dans la demande client, liée à un changement socioculturel perceptible depuis 2020.</p> |



|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>Le niveau d'ouverture d'esprit et de recherche d'authenticité religieuse a considérablement augmenté, ce qui se traduit par un intérêt croissant pour les produits Takaful Famille.</p> <p>Il indique que les clients sont de mieux en mieux informés, notamment grâce aux efforts de sensibilisation menés par les acteurs du secteur.</p> <p>Néanmoins, il souligne que des poches de résistance subsistent, certains clients restant attachés à des représentations anciennes, voire sceptiques face à la compatibilité entre assurance et islam ».</p> <p><b>Réponse 4 :</b> « Il y a une évolution culturelle progressive chez les clients. Autrefois peu sensibles au modèle Takaful, les assurés montrent depuis quelques années une conscience plus développée des principes éthiques et religieux dans leurs choix financiers.</p> <p>Ce changement commence à partir de <b>2020</b>, notant une croissance continue de l'intérêt pour la finance islamique, à mesure que la population devient plus instruite et connectée. Également chaque client adopte une perception différente du Takaful, influencée par divers facteurs.</p> <p>Certains considèrent que le Takaful est plus coûteux que l'assurance conventionnelle, d'autres remettent en question sa conformité réelle à la Sharia, estimant qu'une telle assurance islamique est difficilement réalisable en pratique. Toutefois, grâce aux évolutions socioculturelles, à l'élargissement de l'accès à l'information et à la diffusion progressive de la culture de la finance islamique, ces perceptions commencent à évoluer.</p> <p>Ce phénomène reflète un besoin croissant d'aligner les pratiques économiques aux convictions religieuses, malgré la persistance de quelques zones de scepticisme ».</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Source :** Résultat de l'entretien, nos soins

## Annexes

### Annexe 5 : Les réponses à la question 04 sur compréhension du Takaful et de ses spécificités (Axe 01)

| Question posée | Quels sont les principaux concurrents du Takaful Famille ? Quels sont selon vous les atouts et les faiblesses spécifiques de votre compagnie dans le domaine du Takaful Famille ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Réponses       | <p><b>Réponse 1 :</b> « il n'existe pas encore de concurrents directs dans le domaine du Takaful Vie, mais les compagnies d'assurance conventionnelle peuvent être considérées comme de forts concurrents indirects, notamment en termes de présence historique et de parts de marché.</p> <p><b>Atouts:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seule compagnie actuellement active dans le Takaful Vie.</li> <li>• Maîtrise technique de la gestion des produits.</li> <li>• Équipe experte et spécialisée.</li> <li>• Conformité aux principes de la charia.</li> </ul> <p><b>Faiblesses:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Faible demande sur le marché pour le moment.</li> <li>• Il ne parle pas de vraies faiblesses, mais plutôt d'enjeux de démarrage, puisque la compagnie est encore jeune ; les véritables faiblesses pourront être évaluées après quelques années d'activité ».</li> </ul> <p><b>Réponse 2 :</b> « La compagnie n'a pas encore de concurrents directs, mais que les assureurs conventionnels peuvent concurrencer El Moutahida, notamment en raison de leurs prix compétitifs et de la qualité des couvertures proposées. Également CARDIF et CAARAMA comme concurrents potentiels dès qu'ils deviendront actifs dans le domaine du Takaful.</p> <p><b>Atouts:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantie de conformité charaïque grâce à l'aval du Haut Conseil Islamique.</li> <li>• Détention de la certification de conformité charaïque (شهادة المطابقة الشرعية).</li> </ul> <p><b>Faiblesses:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Absence de portefeuille d'actionnaires.</li> <li>• Pas encore de réassurance Takaful opérationnelle (CCR n'ayant pas encore activé son volet retakaful).</li> <li>• Manque de formation spécialisée pour le personnel.</li> </ul> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Problèmes d'adaptation des systèmes comptables aux spécificités du Takaful, même si des efforts sont en cours ».</li> </ul> <p><b>Réponse 3 :</b> « El Moutahida est le seul acteur actif, mais les assureurs classiques peuvent être vus comme des concurrents indirects. Il cite également CARDIF et CAARAMA comme des futurs concurrents sérieux.</p> <p><b>Atouts:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Position de leader grâce à l'exclusivité de 5 ans sur le marché.</li> <li>• Conformité stricte à la charia grâce à la supervision du Haut Conseil Islamique.</li> <li>• Possession de la certification charaïque pour les produits.</li> <li>• Partenariat de réassurance avec Saudi Re, acteur spécialisé en réassurance islamique (Retakaful)</li> </ul> <p><b>Faiblesses:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Absence de réassurance Takaful active.</li> <li>• Manque d'un portefeuille solide pour l'instant.</li> <li>• Insuffisance de formation spécialisée.</li> <li>• Défis comptables liés à l'absence d'un système spécifique aux transactions islamiques ».</li> </ul> <p><b>Réponse 4:</b></p> <p><b>Concurrents potentiels:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actuellement, El Moutahida bénéficie d'une exclusivité sur le marché du Takaful Famille.</li> <li>• Toutefois, des compagnies privées de Takaful, si elles sont autorisées à opérer, représenteront de futurs concurrents sérieux.</li> <li>• De même, CARDIF, dès le lancement effectif de son activité Takaful, est perçue comme un acteur à fort potentiel concurrentiel.</li> </ul> <p><b>Atouts:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Équipe expérimentée issue du secteur de l'assurance conventionnelle, connaissant bien les rouages du marché.</li> <li>• Jeunesse et dynamisme du personnel, capable d'adapter les méthodes de gestion aux exigences de la finance islamique.</li> <li>• Exclusivité réglementaire temporaire, permettant à la compagnie d'asseoir sa position avant l'entrée de nouveaux acteurs.</li> <li>• Appui stratégique de la CNEP, actionnaire majeur avec un chiffre d'affaires solide (4 milliards DZD).</li> </ul> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité assurée aux principes de la charia, renforçant la légitimité des produits.</li> <li>• Partenariat de réassurance avec Saudi Re, acteur spécialisé en réassurance islamique (Retakaful), en attendant une alternative nationale pleinement opérationnelle.</li> </ul> <p><b>Faiblesses:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produits encore peu compétitifs comparés à certaines offres conventionnelles, surtout en termes de tarification ou de couverture.</li> <li>• Formation encore insuffisante en matière de comptabilité islamique et d'application des cadres réglementaires spécifiques au Takaful.</li> <li>• Préparation incomplète face à la future concurrence, surtout si des opérateurs expérimentés entrent sur le marché avec des produits mieux positionnés ».</li> </ul> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Source :** Résultat de l'entretien, nos soins.

## Annexes

### Annexe 6 : Les réponses à la question 01 sur sensibilisation du public et adoption du produit (Axe 02)

| Question posée | Comment évaluez-vous le niveau de compréhension et de sensibilisation du public algérien concernant le Takaful Famille, et pensez-vous que ce produit répond réellement aux besoins et attentes des familles ? Pourquoi ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Réponses       | <p><b>Réponse 01 :</b> « L'assurance vie, qu'elle soit classique ou islamique, reste peu connue en Algérie. Les clients y souscrivent généralement par obligation, notamment pour un crédit bancaire ou une assurance voyage. En dehors de ces cas, la sensibilisation est très limitée.</p> <p>Les produits proposés en Takaful sont similaires à ceux de l'assurance conventionnelle, comme l'assurance de crédit ou de voyage. La différence se situe surtout dans le mode de gestion, conforme à la charia.</p> <p>À mon avis, ces produits répondent aux attentes des clients, car ils couvrent les mêmes besoins que les produits classiques, tout en respectant les principes de la finance islamique. »</p> <p><b>Réponse 02</b> « La culture de l'assurance reste faible en Algérie, et beaucoup ne souscrivent au Takaful que par obligation. La majorité des adhérents sont des professionnels, ce qui limite encore sa portée. Malgré cela, les produits du Takaful Famille répondent bien aux besoins des clients. »</p> <p><b>Réponse 03 :</b> « Il y a encore un manque de sensibilisation autour du Takaful Famille, et beaucoup y souscrivent uniquement par obligation. Mais avec la montée de la finance islamique, le niveau de compréhension s'améliore progressivement.</p> <p>Les produits du Takaful répondent aux attentes des familles, notamment <i>Al-Chamil</i>, qui connaît un vrai succès grâce à sa capacité à couvrir efficacement leurs besoins tout en respectant la charia. »</p> <p><b>Réponse 04 :</b> « La culture de l'assurance est encore très faible en Algérie, et la plupart des clients ne souscrivent qu'en cas d'obligation.</p> <p>Chez El Djazaïr El Moutahida, nous proposons sept produits Takaful conformes à la charia. Les plus populaires, comme <i>Al-Rafik</i>, <i>Al-Chamil</i> et <i>Al-Safar</i>, répondent bien aux attentes selon notre retour d'expérience.</p> <p>Comme toute nouvelle entreprise, notre première année a été marquée par des obstacles, mais depuis, la situation s'est nettement améliorée. Aujourd'hui, à notre troisième année d'activité, nous enregistrons un succès raisonnable. »</p> |

**Source :** Résultat de l'entretien, nos soins.

### **Annexe 7 : Les réponses à la question 02 sur sensibilisation du public et adoption du produit (Axe 02)**

| Question posée | Quel est l'impact de la situation économique (inflation, pouvoir d'achat, taux d'épargne) sur la demande en assurance vie islamique ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Réponses       | <p><b>Réponse 01 :</b> « Pour l'instant, je ne constate pas d'impact direct de la situation économique sur la demande en assurance vie islamique. En revanche, elle influence certains produits spécifiques comme l'assurance de financement ou l'assurance voyage, qui sont souvent obligatoires.</p> <p>Le pouvoir d'achat réduit peut aussi affecter des produits comme Al-Chamil, même s'il s'agit d'une assurance vie. Donc, indirectement, la conjoncture économique joue un rôle, surtout quand il s'agit de produits non essentiels ou facultatifs. »</p> <p><b>Réponse 02 :</b> À mon avis, les clients se tournent vers l'assurance surtout par obligation, comme dans le cas d'un financement ou d'un voyage. Même si les contributions deviennent plus chères à cause de l'inflation, ils n'ont souvent pas le choix.</p> <p>L'impact de la situation économique, notamment l'inflation, se fait donc sentir surtout sur le coût des contributions, mais la demande reste stable pour les assurances obligatoires. »</p> <p><b>Réponse 03 :</b> « Sur le terrain, je remarque que la situation économique influence surtout les produits obligatoires. Même si les contributions deviennent plus chères à cause de l'inflation, les clients souscrivent quand même, notamment pour les assurances liées aux crédits ou aux voyages.</p> <p>Cela dit, la baisse du pouvoir d'achat reste un frein pour les produits facultatifs comme l'assurance vie islamique, car ce type de dépense passe souvent en second plan. »</p> <p><b>Réponse 04 :</b> « Le développement de la finance islamique, notamment à travers les dépôts et les financements bancaires, a un impact direct sur l'assurance Takaful. Lorsqu'un client obtient un financement islamique, il est tenu de souscrire à une assurance, comme Al-Rafik ou l'assurance de financement. Ce n'est pas facultatif, mais une obligation dans le cadre du contrat.</p> <p>Ce lien étroit entre les opérations bancaires islamiques et les produits Takaful a contribué à l'amélioration de la rentabilité de notre compagnie, notamment entre 2022 et la fin 2024.</p> <p>On peut donc dire que l'évolution de la finance islamique entraîne mécaniquement une évolution parallèle de l'assurance Takaful Famille. »</p> |

**Source :** Résultat de l'entretien, nos soins.

### **Annexe 8 : Les réponses à la question 0sur sensibilisation du public et adoption du produit (Axe 02)**

| Question posée  | Quel rôle joue la technologie (digitalisation, plateformes en ligne, automatisation) dans la distribution et la gestion du Takaful Famille ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Réponses</b> | <p><b>Réponse 01 :</b> « À El Djazaïr El Moutahida, nous utilisons un système URP pour gérer les contrats et les sinistres, connecté à notre plateforme interne B-Link. Cela permet un suivi complet des données clients et facilite les décisions comme le remboursement.</p> <p>On dispose aussi de sites web pour le marketing, ainsi que d'applications internes simples. Pour le produit Al-Chamil, il existe une application dédiée à la déclaration des sinistres.</p> <p>Globalement, la technologie nous aide à mieux gérer, à gagner du temps et à offrir un service plus efficace. »</p> |
|                 | <p><b>Réponse 02 :</b> « À El Djazaïr El Moutahida, la technologie occupe une place importante. Elle facilite la gestion interne, mais aussi le traitement des demandes de souscription, la gestion des contrats et leur validation.</p> <p>Nous avons un site web pour la communication et la visibilité, ainsi que des applications, notamment pour le produit Al-Chamil, qui permettent aux clients d'interagir plus facilement. Ces outils nous permettent de gagner du temps, d'améliorer l'organisation, et d'assurer un meilleur service. »</p>                                              |
|                 | <p><b>Réponse 03</b> « la technologie est un vrai levier. Elle facilite non seulement la gestion, mais surtout le marketing et la relation client. À El Djazaïr El Moutahida, nous utilisons des outils numériques comme le site web, qui nous aide à informer et attirer de nouveaux clients, ainsi qu'une application dédiée au produit Al-Chamil.</p> <p>Grâce à ces solutions, notre travail est plus fluide, plus rapide, et on peut mieux cibler les besoins des clients tout en renforçant leur confiance. »</p>                                                                             |
|                 | <p><b>Réponse 04 :</b> « La digitalisation est devenue indispensable. Chez El Djazaïr El Moutahida, la souscription peut se faire en ligne, ce qui évite les déplacements. Le traitement des sinistres est aussi devenu plus rapide grâce aux outils numériques.</p> <p>Nos employés, avec près de trois ans d'expérience, maîtrisent bien ces outils, ce qui nous permet de gagner du temps et de mieux répondre aux attentes des clients. »</p>                                                                                                                                                   |

**Source :** Résultat de l'entretien, nos soins.

**Annexe 9 : Les réponses à la question 01 sur rôle de l'état et cadre réglementaire (Axe 03)**

| Question posée | Quelles sont, selon vous, les influences des facteurs politiques et réglementaires sur le développement du Takaful Famille en Algérie ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Réponses       | <p><b>Réponse 1 :</b> « <b>Sur le plan politique</b>, le développement du Takaful en Algérie bénéficie d'un fort appui de l'État. La création d'El Moutahida Takaful s'inscrit dans une stratégie nationale de promotion de la finance islamique, ce qui représente un levier positif pour son déploiement.</p> <p><b>Sur le plan réglementaire</b>, en revanche, l'absence d'un cadre réglementaire clair et spécifique au Takaful, ce qui constitue un frein majeur. De plus, la compagnie est soumise aux décisions du Comité de supervision charaïque, dont l'accord est indispensable pour lancer ou modifier tout produit. Cette dépendance réduit la marge de manœuvre de la compagnie et complique son développement ».</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                | <p><b>Réponse 2 :</b> « <b>Du côté politique</b>, il y a plusieurs contraintes imposées par l'État. Premièrement, le plan comptable actuellement appliqué dans le secteur de l'assurance n'est pas adapté aux spécificités du Takaful.</p> <p>Ensuite, l'État oblige les compagnies d'assurance à réassurer <b>50 %</b> de leurs portefeuilles auprès de la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR), avec une certaine flexibilité laissée à la CCR pour ajuster ce taux selon ses propres critères.</p> <p>De plus, les compagnies sont tenues de placer <b>50 %</b> de leurs fonds dans des bons du Trésor, dont les intérêts – non conformes à la charia – sont reversés à des associations caritatives ou à des projets de bienfaisance (سبل الخيرات / جمعيات خيرية), afin de respecter les principes religieux.</p> <p>Enfin, les investissements réalisés doivent exclusivement concerner des projets halal, notamment via des instruments financiers islamiques comme les sukuks, ce qui restreint le champ d'investissement des compagnies Takaful ».</p> |
|                | <p><b>Réponse 3 :</b> « <b>Concernant l'aspect réglementaire</b>, les lois en vigueur en Algérie relatives au Takaful sont insuffisantes et très limitées par rapport aux pays plus avancés dans ce domaine. L'absence d'un cadre réglementaire spécifique et clair permettant de guider efficacement les activités de Takaful Famille, notamment pour garantir leur conformité stricte aux principes de la charia.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |



|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>Ce manque de normes précises freine la structuration correcte de cette activité et engendre une certaine insécurité juridique pour les opérateurs souhaitant se conformer aux exigences religieuses ».</p> <p><b>Réponse 4 :</b> « L'activité du Takaful Famille en Algérie est freinée par un cadre réglementaire inadapté. Les engagements doivent être couverts à <b>100 %</b>, seuls <b>50 %</b> des fonds sont placés dans des bons du Trésor, ce qui génère des intérêts non conformes à la charia.</p> <p>Pour respecter les principes islamiques, ces intérêts sont purifiés en les reversant à des associations caritatives (سبل الخيرات). L'absence d'un plan comptable propre au Takaful, obligeant les compagnies à utiliser celui de l'assurance conventionnelle.</p> <p>Il doit être une comptabilité séparée entre les participants et l'opérateur, avec des chiffres d'affaires distingués. Enfin, on montre qu'il y a un manque de soutien à la finance islamique dans un contexte économique difficile ».</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Source :** Résultat de l'entretien, nos soins.

### **Annexe 10 : Les réponses à la question 02 sur rôle de l'état et cadre réglementaire (Axe 03)**

| Question posée  | Des considérations environnementales sont-elles intégrées dans vos produits ou stratégies ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Réponses</b> | <p><b>Réponse 1 :</b> « Les obstacles structurels constituent un frein notable au développement du Takaful Famille en Algérie. La numérisation, qui pourrait représenter un levier important de croissance, reste sous-exploitée en raison de l'absence de cadres juridiques clairs permettant son intégration efficace. L'infrastructure réglementaire actuelle ne favorise pas l'adoption de technologies permettant, par exemple, l'automatisation de la séparation des fonds, la gestion des contrats ou encore la production de rapports conformes à la charia. Ainsi, la lenteur dans l'évolution du cadre législatif entrave l'innovation technologique pourtant essentielle à la structuration moderne du secteur Takaful ».</p>                                                                                                                                 |
|                 | <p><b>Réponse 2 :</b> « Le principal frein au développement du Takaful Famille en Algérie réside dans l'absence d'un cadre réglementaire spécifique à ce modèle. Les textes législatifs actuellement en vigueur sont largement inspirés du système de l'assurance conventionnelle, ce qui complique leur adaptation aux principes de la charia.</p> <p>La fiscalité appliquée ne prend pas en compte les particularités du Takaful, notamment la nécessaire distinction entre les fonds des participants et ceux de l'opérateur.</p> <p>Par ailleurs, le plan comptable utilisé est celui des assurances classiques, ce qui ne reflète pas la nature coopérative du Takaful et génère des obstacles en matière de transparence et de traçabilité des opérations ».</p>                                                                                                   |
|                 | <p><b>Réponse 3 :</b> « Le manque de reconnaissance réglementaire explicite du Takaful comme modèle autonome crée une insécurité juridique pour les opérateurs, limitant ainsi les possibilités d'expansion du marché. Les obligations imposées par l'État, telles que le placement obligatoire de <b>50 %</b> des fonds dans des bons du Trésor, posent également problème dans un cadre conforme à la charia, ces placements générant des intérêts (riba).</p> <p>Bien que ces revenus soient purifiés par leur transfert à des associations caritatives, cette pratique reste une solution provisoire et ne garantit pas un développement durable et pleinement conforme aux principes islamiques. Par ailleurs, l'absence d'incitations fiscales spécifiques, tant pour les opérateurs que pour les participants, freine également l'essor du secteur Takaful ».</p> |
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p><b>Réponse 4 :</b> « Les obstacles identifiés relèvent d'une vision systémique du fonctionnement du secteur. L'assurance, en tant qu'activité fortement régulée, est soumise à des exigences strictes, notamment l'obligation de couvrir à <b>100 %</b> les engagements financiers. Cela impose des contraintes considérables aux compagnies d'assurance Takaful, d'autant que le cadre juridique en vigueur impose des placements dans des bons du Trésor, incompatibles avec les principes de la charia.</p> <p>Par ailleurs, le système comptable actuel ne permet pas de distinguer clairement entre les comptes des participants et ceux de l'opérateur, ce qui entrave la gestion conforme aux principes coopératifs du Takaful. De plus, il n'existe pas de référentiel fiscal spécifique prenant en compte les particularités de ce modèle, comme la gestion du surplus ou les contributions volontaires, ce qui complique davantage son développement ».</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Source :** Résultat de l'entretien, nos soins.

### **Annexe 11 : Les réponses à la question 03 sur rôle de l'état et cadre réglementaire (Axe 03)**

| Question posée | Quels sont les obstacles ou les lacunes juridiques et fiscales qui freinent le développement du Takaful Famille ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Réponses       | <p><b>Réponse 1 :</b> « La numérisation a un impact positif notable sur la préservation de l'environnement. En digitalisant les processus tels que la souscription en ligne, la gestion électronique des documents et la communication numérique, la consommation de papier est significativement réduite. Cette transition vers une approche sans papier ("<b>paperless</b>") s'inscrit dans une démarche durable, participant ainsi indirectement à la protection de l'environnement ».</p>                                                                                                                                                                                                         |
|                | <p><b>Réponse 2 :</b> « La localisation géographique de l'entreprise constitue un facteur environnemental favorable. Les bureaux ne se trouvent ni dans une zone exposée à des risques naturels majeurs (inondations, séismes, etc.), ni dans un endroit isolé ou dépourvu de connectivité.</p> <p>Cette stabilité environnementale facilite la continuité des opérations et soutient un développement durable du modèle Takaful. Toutefois, un point reste à améliorer : l'absence de signalisation visible, telle qu'une plaque de nom, peut nuire à la visibilité physique de la compagnie ».</p>                                                                                                  |
|                | <p><b>Réponse 3 :</b> « Bien que les produits proposés n'intègrent pas encore directement de critères environnementaux, l'entreprise s'oriente progressivement vers des stratégies durables, notamment à travers la perspective d'investissements futurs dans des projets halal respectueux de l'environnement, tels que les Sukuks verts.</p> <p>La digitalisation des services, incluant la souscription en ligne et la dématérialisation des documents, constitue également un levier concret pour réduire l'impact écologique. Par ailleurs, une volonté de sensibiliser les clients se manifeste à travers des campagnes valorisant la dimension éthique et responsable du modèle Takaful ».</p> |
|                | <p><b>Réponse 4 :</b> « L'intégration des principes de durabilité dans la stratégie globale de la compagnie apparaît comme une orientation essentielle. L'opportunité d'allouer une partie des placements financiers à des projets "halal" à forte dimension environnementale, tels que les Sukuks verts (Green Sukuk), constitue une piste prometteuse. Ces instruments permettent de financer des initiatives respectueuses de l'environnement tout en restant conformes à la charia.</p>                                                                                                                                                                                                           |

## Annexes

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | Par ailleurs, la responsabilité environnementale gagnerait à être pleinement intégrée dans la politique de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) d'El Moutahida, notamment à travers des actions de sensibilisation environnementale ciblant les assurés et les partenaires, en adéquation avec les valeurs éthiques du modèle Takaful ». |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Source : Résultat de l'entretien, nos soins.

### Annexe 12: Police d'assurance

| <p><b>El Djazaïr El Moutahida de Takaful Familial</b><br/>Spa au capital de 1.000.000.000 DA<br/>Siège social : Mont-Froid, Zonka, Birkhadem - Alger</p>                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                 | <p><b>الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي</b><br/>ش.ذ.أ رأسمالها 1.000.000.000 دج<br/>المقر الرئيسي: حي الجبل البارد، زنكي، بئر خاتم - الجزائر</p> |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------|-----------|----------|---------------|--|--|
| <p align="center"><b>Assurance "Al-Rafik" collective / "الرفيق" المصرفية على التمويلات المصرفية</b><br/>محاكاة رقم : 25380999201500041 / Devis n° :</p>                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p align="center"><b>Informations générales / معلومات عامة</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p>Banque : [REDACTED]<br/>Agence : [REDACTED]<br/>Adresse agence : DELY IBRAHIM<br/>Produit : ADF 2015</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>المصرف : [REDACTED]<br/>الوكالة : [REDACTED]<br/>عنوان الوكالة : [REDACTED]<br/>المنتج : التأمين على التمويل المصرفي 2015</p> |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p>Nom et Prénom du participant : [REDACTED]<br/>لقب و اسم المشترك<br/>Adresse participant : [REDACTED]<br/>عنوان المشترك</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p>Date de naissance : 0 [REDACTED]<br/>تاريخ الميلاد<br/>Wilaya : [REDACTED]<br/>الولاية</p>                                    |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p align="center"><b>Caractéristiques / خصائص عقد التأمين</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p>Type de financement : Financements immobiliers (Acquisition) Garantie : Décès / IAD<br/>Montant du financement : [REDACTED] DA<br/>Durée (mois) : [REDACTED] mois</p>                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>طبيعة التمويل : [REDACTED]<br/>مبلغ التمويل : [REDACTED]<br/>المدة بالاشهر : [REDACTED]</p>                                   |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p align="center"><b>Contribution / خصائص الاشتراك</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p>Type de contribution : Unique</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p align="center"><b>Décompte de la contribution / حساب الاشتراك</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <table border="1"> <tr> <th>Contribution nette</th> <th>Coût de police</th> <th>Droit de timbre</th> <th>Contribution totale</th> </tr> <tr> <td>[REDACTED] DA</td> <td>750,00 DA</td> <td>40,00 DA</td> <td>[REDACTED] DA</td> </tr> </table>                                                                                                                                                                                  | Contribution nette                                                                                                               | Coût de police                                                                                                                                  | Droit de timbre     | Contribution totale | [REDACTED] DA | 750,00 DA | 40,00 DA | [REDACTED] DA |  |  |
| Contribution nette                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Coût de police                                                                                                                   | Droit de timbre                                                                                                                                 | Contribution totale |                     |               |           |          |               |  |  |
| [REDACTED] DA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 750,00 DA                                                                                                                        | 40,00 DA                                                                                                                                        | [REDACTED] DA       |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p><small>Je déclare avoir donné mon consentement expresse pour l'utilisation par l'assureur de mes données personnelles conformément aux dispositions de la Loi n° 18-07 du 10/06/2018 relative au traitement des données personnelles.<br/>أصرح أنني أعطيت الرخصة الصريحة من أجل استعمال شركة التأمين لبياناتي الشخصية طبقاً لأحكام القانون رقم 18-07 المؤرخ في 10/06/2018 والمتعلق بالتعامل مع البيانات الشخصية.</small></p> |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |
| <p>le participant</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>Fait à ALGER le 29/04/2025</p>                                                                                                |                                                                                                                                                 |                     |                     |               |           |          |               |  |  |

Source: Documents interne

### Annexe 13: Déclaration de participation

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                   |                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>El Djazaïr El Moutahida<br/>de Takaful Familial</b></p> <p>Spa au capital de 1.000.000.000 DA<br/>Siège social : Mont-Froid, Zonka, Birhadem - Alger</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  | <p><b>الجزائر المتحدة للتأمين التكافلي</b></p> <p>ش.ذ.أ رأسمالها 1.000.000.000 دج<br/>المقر الرئيسي: حي الجبل البارد، زنكي، بئر خاتم - الجزائر</p> |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p><b>Déclaration de participation</b></p> </div> <div style="width: 45%; text-align: right;"> <p><b>التصريح بالإشتراك</b></p> </div> </div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                   |                                                                                                                                                    |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Je soussigné, <span style="background-color: black; color: black;">[REDACTED]</span></p> </div> <div style="width: 45%; text-align: right;"> <p>أنا الممضي أسفله</p> </div> </div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                   |                                                                                                                                                    |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Déclare accepter de contribuer au « Fonds des participants » par solidarité et esprit d'entraide avec le collectif des participants ;</p> </div> <div style="width: 45%; text-align: right;"> <p>أصرح بأنني أقبل الإشتراك في صندوق المشتركين من باب التضامن و التعاون مع باقي الأعضاء المشتركين في الصندوق المذكور.</p> </div> </div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                   |                                                                                                                                                    |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Donne mandat à la compagnie, afin de .gérer les opérations d'assurance selon le mode de gestion mixte (Wakala et Moudharaba) et d'investir les fonds collectés. Ledit mandat lui ouvrira droit à la perception d'une rémunération au titre de la gestion du fonds des participants, ainsi qu'au titre des placements ;</p> </div> <div style="width: 45%; text-align: right;"> <p>أوكل بمقتضى هذا العقد، شركة الجزائر المتحدة للتكافل العائلي، لتسيير عمليات التأمين على أساس صيغ الإستثمار بالوكالة و المضاربة معا. وتتلقى الشركة لقاء ذلك عمولة وكالة وأيضاً نصيباً من عوائد أرباح المضاربة في حال تحقق عوائد مادية.</p> </div> </div> |                                                                                   |                                                                                                                                                    |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Accepte que la Compagnie, procède à la révision des niveaux des commissions et ce, après accord des organes de supervision charaïque et de gestion, moyennant communication ;</p> </div> <div style="width: 45%; text-align: right;"> <p>أقبل أن تقوم الشركة بمراجعة نسب العمولات بما يتوافق مع لوائح لجنة الإشراف الشرعي، مقابل أن يتم الإعلان عن ذلك.</p> </div> </div>                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                   |                                                                                                                                                    |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Accepte que la Compagnie procède à la distribution du surplus aux participants, selon les critères arrêtés par elle et suivant les modalités approuvées par le Comité de Supervision Charaïque ;</p> </div> <div style="width: 45%; text-align: right;"> <p>أوكل للشركة طريقة توزيع فائض صندوق المشتركين، حسب الطرق التي تحددها و على أساس الإجراءات التي توافق عليها لجنة الإشراف الشرعي.</p> </div> </div>                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                   |                                                                                                                                                    |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Accepte les conditions générales et particulières du présent contrat, ainsi que tout document annexe.</p> </div> <div style="width: 45%; text-align: right;"> <p>أوافق على بنود الشروط العامة و الشروط الخاصة لهذا العقد، وأي وثيقة ملحقة به.</p> </div> </div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                   |                                                                                                                                                    |
| <p>Le Participant / المشترك</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                   |                                                                                                                                                    |

Source: Documents interne

**Table des matières**

|                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Liste des abréviations.....                                                             | III |
| Liste des figures .....                                                                 | VI  |
| Listes des tableaux .....                                                               | VI  |
| Résumé.....                                                                             | VII |
| Abstract .....                                                                          | VII |
| ملخص.....                                                                               | VII |
| Introduction générale .....                                                             | B   |
| Chapitre 1 : Fondements, évolution et cadre comparatif du système Takaful.....          | 2   |
| Introduction.....                                                                       | 2   |
| Section 01 : Origines, fondements et évolution de la finance islamique .....            | 3   |
| 1. Définition de la finance islamique .....                                             | 3   |
| 2. Évolution historique de la finance islamique .....                                   | 4   |
| Section 2 : Cadre général du Takaful.....                                               | 10  |
| 1. Définition du Takaful .....                                                          | 10  |
| 2. Évolution historique d'assurance Takaful .....                                       | 11  |
| 3. Principes fondamentaux du Takaful .....                                              | 14  |
| 4. Les composantes et acteurs principaux du Takaful .....                               | 16  |
| 5. Modèles du Takaful .....                                                             | 18  |
| Section 3 : Différence et similarité entre Takaful et l'assurance conventionnelle ..... | 22  |
| 1. Définition de l'assurance conventionnelle .....                                      | 22  |
| 2. Fondements contractuels du Takaful .....                                             | 22  |
| 3. Différence entre le Takaful et l'Assurance conventionnelle .....                     | 26  |
| 4. Similarités entre Takaful et l'assurance conventionnelle.....                        | 28  |
| Conclusion .....                                                                        | 31  |
| Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie .....                        | 32  |
| Chapitre 02 : Structure et dynamique du Takaful en Algérie .....                        | 33  |
| Introduction.....                                                                       | 33  |
| Section 01 : État Actuel du Marché du Takaful en Algérie .....                          | 34  |
| 1. Cadre réglementaire et juridique du Takaful en Algérie .....                         | 34  |

## Table des matières

|                                                                                                                                                   |                                                                                    |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.                                                                                                                                                | Le cadre opérationnel du Takaful en Algérie .....                                  | 37 |
| 3.                                                                                                                                                | Les produits Takaful commercialisés en Algérie .....                               | 39 |
| 4.                                                                                                                                                | Performance et évolution du marché Takaful en Algérie.....                         | 41 |
| Section 02 : Les expériences internationales en assurance TAKAFUL .....                                                                           |                                                                                    | 43 |
| 1.                                                                                                                                                | Comparatif des cadres réglementaires des pays du Maghreb.....                      | 43 |
| 2.                                                                                                                                                | L'expérience malaisienne du Takaful.....                                           | 46 |
| 3.                                                                                                                                                | L'expérience de l'Arabie saoudite dans le marché du Takaful .....                  | 46 |
| 4.                                                                                                                                                | L'expérience du Pakistan dans le marché Takaful .....                              | 47 |
| 5.                                                                                                                                                | L'expérience d'Indonésie dans le marché Takaful.....                               | 47 |
| 6.                                                                                                                                                | L'expérience du Brunei dans le marché Takaful.....                                 | 48 |
| Section 03 : Les obstacles, les mécanismes et les moyens de développement du marché du Takaful en Algérie .....                                   |                                                                                    | 49 |
| A.                                                                                                                                                | Les obstacles du développement du Takaful en Algérie .....                         | 49 |
| B.                                                                                                                                                | Les mécanismes et les moyens de développement du marché du Takaful en Algérie..... | 53 |
| Conclusion .....                                                                                                                                  |                                                                                    | 59 |
| Chapitre 03 : L'évaluation de la performance et des écarts prévisionnels du Takaful familial : Cas de El Djazaïr El Moutahida Family Takaful..... |                                                                                    | 61 |
| Introduction.....                                                                                                                                 |                                                                                    | 61 |
| Section 1 : Présentation de la compagnie d'assurance El-Djazaïr El-Moutahida Family Takaful .....                                                 |                                                                                    | 62 |
| 1.                                                                                                                                                | Présentation d'El-Djazaïr El-Moutahida Family Takaful .....                        | 62 |
| 2.                                                                                                                                                | Ses activités .....                                                                | 64 |
| 3.                                                                                                                                                | Son modèle d'exploitation.....                                                     | 64 |
| 4.                                                                                                                                                | Sa méthode de distribution du solde du fonds de participants .....                 | 64 |
| 5.                                                                                                                                                | Sa gamme de produits.....                                                          | 64 |
| 6.                                                                                                                                                | Ses partenaires .....                                                              | 66 |
| 7.                                                                                                                                                | Ses actionnaires .....                                                             | 66 |
| 8.                                                                                                                                                | Son Charia Board.....                                                              | 66 |
| 9.                                                                                                                                                | Ses ambitions.....                                                                 | 67 |
| 10.                                                                                                                                               | Son organisation .....                                                             | 67 |
| 11.                                                                                                                                               | L'organigramme de la compagnie d'assurance El-Djazaïr El-Moutahida .....           | 67 |



## Table des matières

---



---

|                                                                                                                                                                                                 |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Section 02 : Analyse comparative de la performance de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family .....                                                                                 | 69  |
| 1.    Méthodologie adoptée .....                                                                                                                                                                | 69  |
| 2.    Analyse comparative des performances commerciales de la compagnie El Djazaïr El Moutahida Takaful Family : Chiffre d'affaires, part de marché et évolution des produits (2023-2024) ..... | 71  |
| 3.    Prévision du chiffre d'affaires pour 2025 et stratégies mises en œuvre .....                                                                                                              | 75  |
| Section 03 : Cas pratique et présentation des résultats .....                                                                                                                                   | 77  |
| 1.    Méthodologie adoptée .....                                                                                                                                                                | 77  |
| 2.    L'analyse des entretiens.....                                                                                                                                                             | 78  |
| 3.    Discussion des résultats .....                                                                                                                                                            | 79  |
| 4.    Approche stratégique complémentaire : Diagnostic SWOT et analyse concurrentielle selon Porter .....                                                                                       | 85  |
| Conclusion .....                                                                                                                                                                                | 93  |
| Conclusion générale.....                                                                                                                                                                        | 95  |
| Bibliographie.....                                                                                                                                                                              | 98  |
| Annexes.....                                                                                                                                                                                    | 103 |
| .....                                                                                                                                                                                           | 120 |
| Table des matières.....                                                                                                                                                                         | 123 |