

بالتعاون مع:

مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو مغاربي

الملتقى العلمي الدولي
حول

163



أيام 20-21 أكتوبر 2009

عنوان المداخلة

TAKAFUL « ASSURANCE ISLAMIQUE »
COMME ALTERNATIVE A L'ASSURANCE
TRADITIONNELLE

من إعداد الباحث

LEZOUL Mohammed
Lezoul_med@yahoo.fr
Chargé de cours
Université d'Oran

Introduction

Les assurances ont pris une place importante dans la vie économique contemporaine. Leur liaison est désormais bien établie avec l'ensemble des activités qui s'appuient sur très souvent sur elles. Elles sont réellement devenues un rouage d'une machine qui tournerait plus difficilement sans leur intervention.

Outre les garanties qu'elle offre, l'assurance fournit à l'économie une épargne importante favorable à son développement.

Dans les pays musulmans, la demande d'assurance d'une manière générale et l'assurance-vie en particulier demeure relativement faible.

Ceci s'explique notamment par deux facteurs essentiels.

D'une part, l'assurance en tant qu'activité économique ne s'est développée que tardivement. Les pays musulmans ne se sont engagés sur la voie du développement économique moderne qu'au cours de la deuxième moitié du 20ème siècle. Le développement de l'assurance est lié à l'existence d'institutions commerciales modernes et à des investissements importants. D'autre part, il existe dans les sociétés musulmanes actuelles une perception négative de l'assurance laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard. Elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté divine. L'Algérie a connu plusieurs réformes dans le secteur des assurances et toutes ces réformes se sont soldées par un taux de pénétration de l'assurance qui est actuellement de 0.6% du PIB contre 1,1% en 1990, soit largement en-deçà de la moyenne mondiale qui avoisine les 7%. Ce taux de pénétration atteint près de 14% dans les pays les plus développés. Cette différence est due à plusieurs facteurs parmi lesquels le facteur religieux.

Le recours à la takaful « assurance islamique » s'avère une nouvelle opportunité de marché à exploiter pour plusieurs raisons :

- la finance conventionnelle a connu ses limites lors de la crise financière à cause du riba « usure, intérêt » et de l'adossement à un actif non tangible.
- L'ouverture du marché à des opérateurs étrangers nous permet d'avoir un avantage compétitif.

- Dans notre société il existe une perception négative de l'assurance laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard notamment en assurance-vie. Elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté divine.
- L'assurance islamique est en train de gagner du terrain en Asie du sud-est, en Europe et évidemment dans les pays arabes.

Nous essayons dans cet article d'une part de cerner les freins du développement de ce secteur stratégique et d'autre part de mettre l'accent sur la nouvelle alternative qui s'offre à savoir la takaful « assurance islamique ».

I/Aperçu sur l'activité des assurances

L'activité des assurances a connu depuis l'indépendance plusieurs réformes. La première visait la spécialisation instaurée à partir de 1976 par la décision n° 828 du 21 mai 1975 qui confère à la SAA la couverture des risques simples : Automobile, risques divers et assurance de personnes.

* La C.A.A.R assure les risques industriels

- incendie et explosion (usine et entreprise)
- transport (maritime et aviation) : le décret n°85.82 du 30 avril 1985 confie à une nouvelle compagnie "la compagnie algérienne des assurances de transport " C.A.A.T. la conversion des risques inhérents aux transports maritime, terrestre et aérien.
- Responsabilités civiles à l'exclusion de celles réservées à la S.A.A (R.C. décennale...)
- Engineering : tous risques, tous risques chantiers, Tous risques montages, brise de machines, engins de chantiers, etc...

* La S.A.A est chargée de couvrir des risques simples :

- automobile : R.C obligatoire (y compris l'assurance frontière) : risques facultatifs (vol, incendie, tous risques etc.).
- risques divers : vol, bris de glace, dégâts des eaux, multirisques habitation et professionnelles R.C à caractère individuel familial commercial sportif etc...

- assurance de personne : assurance-vie, assurance-décès, assurance-groupe.

Cette structure du marché de l'assurance demeura jusqu'à l'année 1988, où elle va subir une nouvelle restructuration centrée sur la déspecialisation c'est-à-dire chaque intervenant (CAAR, CAAT, CNRMA, SAA) assure toutes les branches et tous les risques.

Le dernier changement survenu dans le domaine des assurances est celui de la libéralisation du secteur par le biais de l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995.

Les changements majeurs apportés au système algérien d'assurance sont les suivants :

- 1 La libéralisation de l'assurance puisque l'ordonnance permet la création de sociétés d'assurance par des capitaux privés nationaux et/ou étrangers qui vont opérer à côté des EPE actuelles,
- 2 La démonopolisation de la réassurance,
- 3 L'instauration d'une dynamique commerciale par l'introduction d'intermédiaires privés (agents généraux et courtiers).

1) Structure du marché algérien des assurances :

Le marché des assurances reste toujours dominé par les entreprises traditionnelles (SAA, CAAR, CAAT et CNMA) qui détiennent 57% de part de marché. Les nouvelles compagnies (créées depuis 1995) détiennent pour leur part 43 % de la production globale. Cette structure conjoncturelle est expliquée par l'importance du chiffre d'affaires réalisé par la CASH qui représente plus du tiers de la production du secteur.

• Production cumulée au 30 septembre 2006 :

Au 30 septembre 2006, le chiffre d'affaires du secteur a atteint la somme de 34,6 milliards de dinars (hors acceptations internationales de la CCR) contre 30,8 milliards de dinars en 2005 à la même période, soit un taux d'accroissement de 12,3%. Comparativement à l'année précédente, ce sont les branches automobiles « IARD » « Assurances de personnes » et « Crédit » qui réalisent les meilleures performances avec des taux de croissance respectifs de 10,5%, 16,1%, 22% et 135,8%. Le « Transport » arrive en dernière position avec une augmentation de 4,4%.

La branche des risques agricoles qui a connu une forte chute **durant ce troisième trimestre**, se trouve en régression (-28.6%) ce qui laisse préparer sauf redressement exceptionnel **au dernier trimestre** un taux d'évolution négatif à la fin de l'exercice 2006.

La branche « Assurance de Personnes » a enregistré une nette progression (+35,3%) liée principalement à la souscription des contrats d'assurance-vie « Remboursement de crédit » géré par les banques dans le cadre de l'octroi de crédits à la consommation, assurance qui accompagne en général les contrats souscrits par les grandes entreprises, a aussi contribué au développement de la branche.

Le développement du crédit à la consommation continue d'être le facteur essentiel des augmentations enregistrées dans la branche « assurances crédit-caution » comme d'ailleurs dans les branches « assurances de personnes » et « assurance automobile ».

L'assurance agricole, quant à elle, a connu une régression significative de 35,5% expliquée de manière générale par le non-renouvellement des contrats par les clients, lesquels ne sont plus obligés de s'assurer pour l'octroi de crédits bancaires comme le prévoyait le Programme National du Développement de l'Agriculture. Le phénomène de la concurrence aurait provoqué des baisses significatives dans les taux de primes proposées concourant ainsi à la régression du chiffre d'affaires global de la branche.

2) Les freins du développement du secteur des assurances

La croissance réelle négative de l'activité d'assurance observée sur le marché algérien est à mettre en rapport avec un ensemble de facteurs d'origine interne et externe à la profession.

2.1) Facteurs d'origine externe

a) La baisse du pouvoir d'achat induite par un taux d'inflation relativement élevé a joué comme un frein effectif à l'encontre du développement des assurances basées sur les revenus individuels comme les assurances de personnes.

b) Les habitudes culturelles

Ce sont l'ensemble des comportements et des réflexes collectifs développés dans les structures sociales traditionnelles pour faire face aux aléas. Le système de fonctionnement de la solidarité sociale en Algérie repose encore en grande partie sur la famille et dans une certaine mesure sur la tribu.

c) la perception négative de l'assurance qui est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard notamment en assurance-vie. Elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté divine.

2.2) Facteurs d'origine interne

A - L'image de marque de la profession

L'émergence de l'assurance de masse (l'assurance automobile) en Algérie sous le double aspect obligatoire et indirect (la RC étant une assurance qui profite aux tiers) a contribué à forger chez l'assuré une image du produit de l'assurance qui l'assimile à l'impôt et l'éloigne de sa véritable nature de moyen de satisfaction d'un besoin de sécurité économique ou d'un moyen d'épargne.

B - Le dynamisme commercial

L'agressivité commerciale des sociétés d'assurance n'a pas été imprimée par une stratégie de conquête de nouveaux segments de marché et de l'élargissement de l'éventail des clientèles ainsi que de la gamme de produits commercialisés. L'examen des polices proposées aux assurés durant les cinq dernières années montre la prépondérance des produits standards dans les différentes branches et ne fait pas ressortir l'originalité et l'innovation qui devraient caractériser toute dynamique commerciale réussie.

C - La politique des baisses tarifaires :

La rigidité du marché des assurances envers l'expansion est accentuée par un usage quasi-systématique des baisses tarifaires comme levier de concurrence. Ces baisses tarifaires ont d'autant plus conduit une baisse en termes réels, du niveau d'activité d'assurance que la demande s'est révélée parfaitement inélastique.

D - Les délais de règlement des sinistres :

La convention automobile de type I.D.A. « indemnisation directe des assurés » serait le moyen approprié pour la mise en œuvre de l'ensemble de ces actions. Cette convention permettra à chaque assureur d'indemniser les dommages subis par son propre assuré dans la mesure de la responsabilité déterminée et au vu d'un barème de responsabilité préétabli. Ainsi, et lors de la survenance d'un sinistre, l'assureur pourra indemniser d'abord la victime, puis exercer le recours auprès de l'intervenant responsable.

II) La nouvelle alternative : *Takaful* «assurance islamique»

L'assurance est une activité importante dans l'économie nationale de par ses vertus de protection financière octroyée aux personnes physiques et morales contre les risques ou aléas qu'elles encourent.

Les principes de l'assurance islamique

Pour être conforme à la Shariah, toute transaction commerciale doit obéir aux restrictions suivantes :

1. Eviter le “Riba” (intérêts)
2. Eviter le “Gharar” (incertitude)
3. Eviter le “Maysir” (jeu de hasard)
4. Eviter les investissements qui sont “haram”(Interdits) par l’Islam, c’est-à-dire relatifs aux jeux de hasard ainsi qu’à la production de l’alcool et du tabac.

Si la plupart des musulmans n’ont aucun mal à comprendre pourquoi la Sharia proscrit le Riba, le Maysir et d’autres formes d’investissement, l’interdiction qui frappe le Gharar appelle quelques explications. En effet, le mot «Gharar » peut s’entendre au sens d’incertitude et, par extension, de transfert du risque. Il ressort nettement de la jurisprudence musulmane que les transactions doivent être transparentes et leur objet clair. Ainsi, la vente d’un veau non encore né ou du poisson encore dans l’eau (c’est-à-dire une prise incertaine) est strictement interdite. Une telle transaction comporterait une forte dose d’incertitude et, même lorsqu’elle se réaliserait, le risque (avortement de la vache ou naissance d’un veau souffrant de malformation ou encore prise insuffisante) serait transféré du vendeur à l’acheteur. On ne saurait éviter le Gharar en assurance, pas plus qu’en Takaful d’ailleurs. Le paiement de la prime donne droit à une indemnité en cas de perte subie par l’auteur du paiement. Non seulement le risque assuré pourrait ne pas être frappé par un sinistre, mais encore les pertes monétaires pourraient ne pas être déterminées avec certitude si le sinistre venait à survenir. Le Gharar est donc partie intégrante de l’assurance et du Takaful. C’est pour cette raison que le concept de Tabarru est introduit en Takaful. Le Tabarru est un contrat à titre gratuit. Le mot peut être littéralement traduit en français par « don ». L’utilisation qu’on fait d’un don n’est pas forcément soumise à des conditions strictes. D’où la présence du Gharar dans un contrat islamique acceptable.

Le Islamic Fiqh Academy, émanation de la réunion de l’Organisation de la Conférence Islamique qui s’est tenue en décembre 1985 à Jeddah (Arabie Saoudite), s’est réuni pour examiner tous les types et formes d’assurance disponibles. Après d’intenses travaux, les participants à la réunion décrétèrent que l’assurance au moyen du concept de coopérative (qui a pour fondement le Tabarru et la coopération) est acceptable au regard de la loi islamique. Dans une coopérative, l’assuré est également l’assureur et le risque spéculatif est supprimé. L’excédent des sinistres sur les primes doit être résorbé par le paiement de primes additionnelles par les participants ou par un prêt collectif fondé sur des prévisions d’excédent technique tandis que tout excédent des primes sur les sinistres peut être remboursé sous forme de partage d’excédent.

1) Naissance de la Takaful

La takaful est née du besoin d'une banque islamique soudanaise d'assurer

ses opérations, le tout conformément aux principes de la charia ou loi islamique. A cet effet, la banque a créé une compagnie d'assurances islamique en 1979.

A partir de là, d'autres compagnies ont vu le jour principalement au Moyen-Orient.

Ce n'est qu'en 1984 que les Malaisiens vont prendre le relai et lancer la takaful qui va connaître un certain essor.

2) Définition

«Kafalah» signifie «se Garantir» ou «Garantie de Joint», Takaful est un concept d'assurance basé sur la coopération, la protection et sur l'aide réciproque entre les groupes participants, une forme d'assurance mutuelle conforme à la Shari'a.

Takaful est un remodelage du système classique actuel des assurances, avec toutes ses formes. Pourtant, il y a trois éléments dans l'assurance traditionnelle qui ne sont pas conformes aux principes de la Shari'a :

- Al Gharar,
- Al Maisir,
- Al Riba.

a) Al Gharar : Éviter l'incertitude

Le Contrat d'assurance contient l'incertitude à cause de :

- L'incertitude dans la prime à payer telle qu'elle était déclarée,
- Le montant de l'indemnité à payer n'est pas connu,
- Le moment où le paiement se fera, n'est pas connu.
- Toute forme de contrat, disproportionnée et qui constitue une perte injuste en faveur d'une partie aux dépens de l'autre est classée comme «Gharar».

b) Al Maisir : Éviter le Jeu

- L'assuré paie une petite somme dans l'espoir de faire une grosse,
- L'assuré perd l'argent payé comme prime d'assurance au cas où l'événement assuré ne se produit pas,
- La compagnie sera déficitaire si les montants des sinistres dépassent les primes payées.

c) Al Riba : Éviter l'Usure

Un Concept d'intérêt existe dans les produits de l'assurance-vie traditionnelle. A la mort de l'assuré, ses bénéficiaires obtiennent plus que ce qu'il a payé.

Les fonds de l'assurance investis dans les moyens de financements, (telles que les obligations et les actions) contiennent un élément du «Riba».

3) Le contrat Takaful

Le contrat d'assurance traditionnelle considéré par les foqahas non conforme à la charia du fait des 3 pratiques non conformes à la charia (gharar, maissir, riba) est remplacé dans l'assurance islamique par un contrat de **donation**.

Celui-ci stipule que l'assuré fait don à la compagnie d'assurance, de tout ou partie de la prime versée en couverture de sinistres. Il partagera ainsi les risques et la prise en charge commune de la responsabilité en cas de sinistre. Les primes versées restent la propriété de l'assuré en fonction des besoins de la compagnie. Ainsi, le système des assurances en Islam doit être libéré de toute forme d'usure qu'il s'agisse du régime selon lequel sont servies les prestations (capitalisation) ou qu'il s'agisse du placement des fonds d'assurances.

Fondements de l'assurance « islamique » : Une conception de contractualisation de police d'assurance conforme à la charia islamique prévoit que les clauses de police d'assurance soient à la fois :

a) précises et claires :

L'Islam a défini des principes clairs régissant tous les types de contrat, commerciaux et non commerciaux, en l'absence desquels le contrat est nul et non avenu. De même, les règles de l'islam interdisent toute transaction supposant le paiement d'intérêt (usure). Ainsi, les contrats commerciaux qui se fondent sur des résultats indéterminés ou incertains, ne sont pas acceptables par l'islam.

Cette règle s'applique aux contrats d'assurances qui sont des arrangements commerciaux. Toutefois, les donations sont jugées acceptables par la plupart des écoles islamiques, même si leurs résultats sont incertains ou indéterminés. Pour être acceptable, le contrat d'assurance doit être converti en contrat de donation. Pour cela, l'assuré déclare

clairement son intention de faire don de tout ou partie de la prime qu'il a souscrite à l'ensemble des assurés. Les charges techniques et les frais de gestion doivent être payés à partir des fonds cumulés, et le solde, dénommé surplus et non pas profit, distribué aux assurés et non aux actionnaires. Le principe de la donation représente une démarche nouvelle par rapport à l'assurance traditionnelle. Il est plutôt assimilable à l'assurance mutuelle. Dans les deux cas, le contrôle revient aux assurés et non pas aux actionnaires.

Dans le système d'assurance islamique du « Takaful », on retrouve deux modèles :

- 1- Wakala (voir annexe) : contrat islamique basé sur la côtisation.
- 2- Moudarabah (voir annexe) : contrat islamique de participation aux bénéfices.

L'islam prône le partage équitable des risques et des bénéfices. Au début de l'islam, la forme de financement appliquée consistait à associer le prêteur et l'emprunteur. Un marchand aisé finançait une opération menée par un entrepreneur et partageait à égalité profits et pertes. Cette forme de finance associative qui inspirera le système de commandite en droit français, relève d'une logique similaire à celle du capital risque popularisé par la « nouvelle économie ». Aussi, existe-t-il un Conseil de la charia de la compagnie d'assurance islamique, présent en permanence pour veiller et vérifier la conformité des polices souscrites avec les préceptes de l'Islam.

b) A but non lucratif :

L'assurance islamique ne poursuit pas un but commercial synonyme d'intérêt dans la prestation de service.

« Le seul gain réalisé est la différence entre le montant global des souscriptions et celui des dédommagements qui se traduit par une augmentation d'actifs et non par un gain effectif ». Son objectif premier consiste à donner à ses adhérents le meilleur service d'assurance et au meilleur coût.

C.L'exploitation des fonds (capitaux) :

Les placements se font auprès d'institutions financières islamiques, à travers des investissements dans de projets de développement ou des modes de financements islamiques tels : « Musharaka » et « Mudharaba »

En prohibant les investissements non éthiques, à savoir : interdiction d'investir dans l'armement, dans les distilleries (alcool), dans les entreprises productrices de tabac.

D. La redistribution des bénéfices (répartition).

Les assurés au sein de la compagnie bénéficient en fin d'exercice comptable de dividendes sur les opérations exclusives d'assurance (taux à distribuer déterminé par un conseil d'administration)

Toutefois, en cas de résultats négatifs, la compagnie se réserve le droit de demander à ces derniers d'effectuer un paiement additionnel afin d'équilibrer les comptes.

Comparaison des modèles *takaful*, mutuelle et assurance conventionnelle

	<i>Takaful</i>	Mutuelles	Assurance conventionnelle
Contrat	Donation et/ou contrat mutuel	Contrat mutuel	Contrat d'échange
Responsabilité de la compagnie	Paiement sur les fonds collectés ; en cas d'insuffisance peut emprunter sans <i>riba</i>	Paiement sur les fonds collectés	Paiement sur les fonds collectés ; en cas d'insuffisance sur les fonds propres
Responsabilité des assurés	Paient des contributions	Paient des contributions	Paient des primes
Capitaux propres	Les fonds des participants	Le capital apporté par les participants	Le capital apporté par les actionnaires
Conditions d'investissement	<i>Shariah compliant</i>	Pas de restrictions autres que prudentielles	Pas de restrictions autres que prudentielles

4) Le rôle du Shariah Board (Conseil de Supervision de la Charia)

Toute institution financière islamique est dotée d'une structure de gouvernement bicéphale. D'un côté, il y a les structures de direction classiques qui veillent à la gestion quotidienne de la société. De l'autre, il y a une entité spécifique aux institutions financières islamiques, le *Shariah Board*. Cette institution, composée de membres à la fois compétents pour interpréter la jurisprudence islamique et avec des connaissances suffisantes en matière de finance et d'ingénierie financière, veille à la conformité aux normes de la Charia des produits proposés aux clients mais aussi des modalités de fonctionnement de la société elle-même.

Toutefois, il serait erroné de considérer que le *Shariah Board* est exclusivement préoccupé par des considérations religieuses, au détriment de tout objectif commercial ou financier. Le *Shariah Board* prend ses décisions en fonction de trois préoccupations :

- Est-ce que les termes du contrat financier sont compatibles avec les principes de la Charia ?
- Est-ce que cet investissement est optimal pour le client ?
- Est-ce que cet investissement crée de la valeur pour le client mais aussi pour la communauté?

Les *Shariah Board* ne sont en aucune façon des entités passives. Ils peuvent avoir, au contraire, une influence forte sur le développement des institutions financières islamiques qu'ils conseillent.

Comme nous l'avons d'ores et déjà évoqué, les textes sacrés musulmans fournissent uniquement les principes généraux de l'organisation de la vie économique et financière de la société musulmane. Il faut donc transposer ces normes éthiques dans des situations concrètes, parfois inédites. La jurisprudence joue donc un rôle prépondérant dans la Finance Islamique. Elle explique également, en grande partie, l'hétérogénéité de l'univers des produits islamiques. Certes, l'ensemble des spécialistes en droit musulman s'accordent sur les grands principes fondamentaux, mais de nombreuses divergences existent sur certains points de détail. En effet, les opinions et les interprétations avancées par les différents *shariah scholars* peuvent différer fortement, empêchant de ce fait l'harmonisation des produits ou des procédures financières islamiques. Cette diversité d'opinions parmi les *shariah scholars* qui composent ces comités religieux pourrait se révéler un des plus grands défis à relever par la finance islamique.

Les deux grands centres actuels de la finance islamique – le Golfe Persique et la Malaisie – ont abordé différemment cette situation qui pourrait à terme soulever d’importantes difficultés mais qui est porteuse également de grandes opportunités :

- En Malaisie : création d’un *Shariah Board* central – rattaché à la Banque Centrale – qui statue sur la conformité des produits financiers – chaque institution peut avoir son propre *Shariah Board*, mais elle doit, en premier lieu, se conformer aux normes édictées par ce *Shariah Board* central.
- Pays du Golfe : chaque établissement a son propre *Shariah Board* qui statue sur la conformité des produits qu’il propose. Une certaine homogénéité est toutefois assurée par le fait que la plupart des *shariah scholars* siègent dans plusieurs *Shariah Boards* à la fois.

Enfin, en matière de *Shariah Board*, les institutions financières islamiques doivent faire face à un autre problème de taille : la rareté du capital humain. Il y a moins d’une centaine de *shariah scholars* dans le monde suffisamment formés et compétents pour siéger dans un *Shariah Board*. Pour contourner cette difficulté, ces spécialistes en droit islamique multiplient les mandats dans différents *Shariah Boards*. Cela permet certes d’assurer, de manière indirecte, une plus grande homogénéité dans les décisions des différents comités islamiques. Mais cela ne peut être qu’une solution temporaire et par ailleurs, cela peut engendrer des situations de conflits d’intérêts.

Conclusion

La compagnie d’assurance salama a ouvert un guichet takaful en Algérie, mais le manque de communication a conduit les consommateurs d’assurance à ignorer ce genre d’assurance.

De plus, l’inexistence d’une sharia board (conseil de supervision de la charia) en Algérie met en cause les produits vendus par les compagnies d’assurance d’un côté et par les banques islamiques de l’autre.

Ceci nous conduit à la conclusion suivante :

la finance islamique en général et l’assurance en particulier ne peut pas pénétrer le marché algérien sans la satisfaction de deux conditions :

d’une part, assoir une législation adéquate avec les principes de la finance islamique (conforme à la charia),

d'autre part, mettre en place une charia board afin de contrôler et de surveiller les produits financiers selon les 4 principes de la finance islamique.

Bibliographie

Ouvrages:

- Hassid Ali : Introduction à l'étude des assurances économiques; ENAL 1984.
Lambert Denis Clair : Economie des assurances, Armand Colin 1996.
Laramée Jean-paul : la finance islamique à la française ed secure finance 2008
LOUBERGE. H., « Economie et finance de l'assurance et de la réassurance, Editions Dalloz, **Année ?**
Ruimy Michel : la finance islamique ed SEFI/Arnaud Franel 2008
Siagh Lachemi : l'islam et le monde des affaires éditions d'Organisation, 2006
Picard. M et A.Besson : les assurances terrestres; L.G.D.J. 1982
Richard JP : histoire des institutions d'assurance en France -l'argus- Paris 1956.
Tafiani Boualem: les assurances en Algérie; OPU ENAP 1987.

Revue

- Activité des assurances en Algérie. Ministère des finances. novembre 2005
M. Abdelmadjid MESSAOUDI M. Abdelmadjid Messaoudi, Secrétaire permanent du Conseil national des assurances (CNA) dans "L'actuel", N° 77, mars 2007
Document CAAT 2000.
Infos CAAR 1998 (bulletin d'information édité par la CAAR)
M. KASSALI Brahim, P-DG de la CAAR au quotidien La TRIBUNE.19/07/2008Site internet :<http://www.cna.dz>
Journal LE MONDE 3 septembre 1998.
M. Ababsa, directeur général du Fonds de Garantie Automobile dans Le Phare N° 101 Septembre 2007

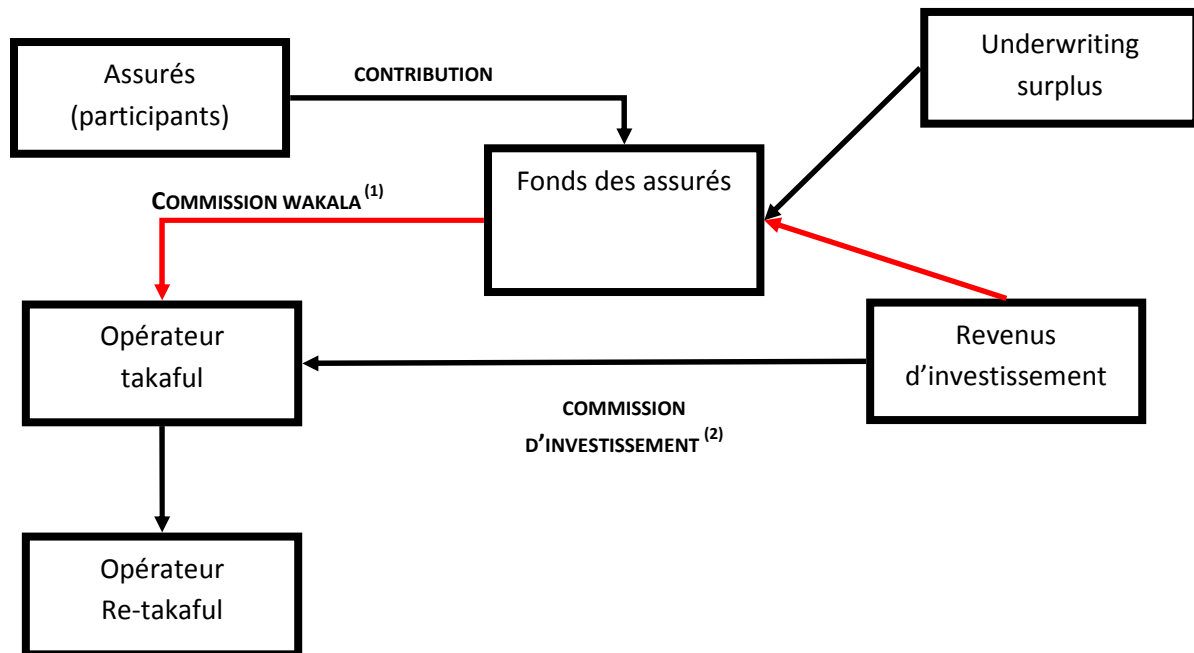
Rapport d'activité 2A 1^{er} semestre 2005

Revue Algérienne des Assurances N° 0. Mai 1997.

Revue U.A.R n°1 Janvier 1998
Rapport annuel sur le marché arabe des assurances 1998 ARIG.
Rapport UAR septembre 2006
Le Réassureur Africain 22^{ème} Edition, Juin 2008

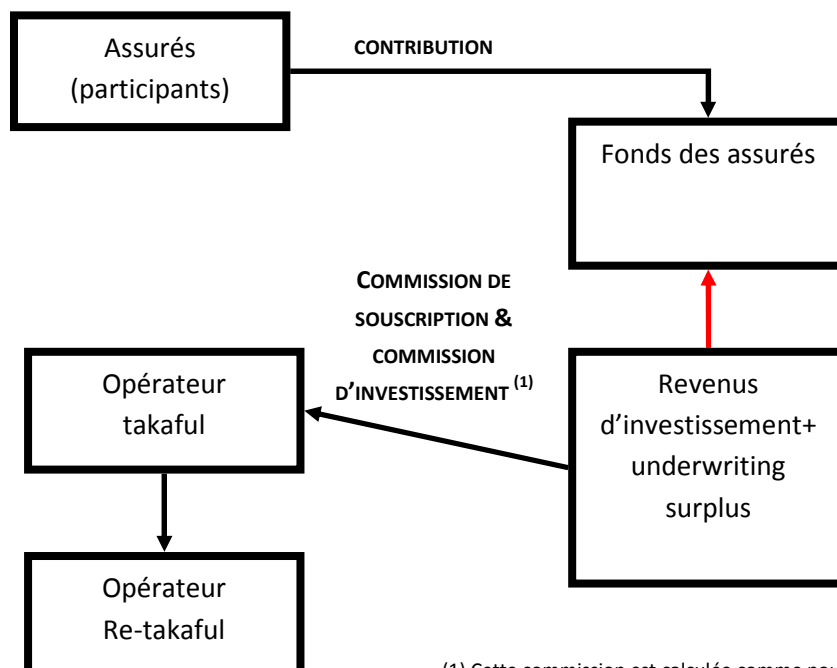
Annexe

Schéma 1: Modèle *Wakala* de l'assurance *takaful*



- (1) Commission de gestion qui peut dépendre, en partie, de la performance de l'opérateur *takafuk*
(2) Prime prélevée sur les revenus d'investissement

Schéma 2 : Modèle *Moudarabah* de l'assurance *takaful*



- (1) Cette commission est calculée comme pourcentage des revenus d'investissement et du « underwriting surplus »