

L'assurance islamique

Jacques Charbonnier

Volume 78, numéro 3-4, 2010

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1094116ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1094116ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Faculté des sciences de l'administration, Université Laval

ISSN

1705-7299 (imprimé)

2371-4913 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Charbonnier, J. (2010). L'assurance islamique. *Assurances et gestion des risques / Insurance and Risk Management*, 78(3-4), 351–384.
<https://doi.org/10.7202/1094116ar>

Résumé de l'article

L'assurance islamique (ou *takaful*) est fille de la religion et de l'éthique musulmanes ainsi que du droit islamique, et les modèles juridiques auxquels recourent ses praticiens en vue de permettre le financement des risques auxquels sont exposés les membres de la communauté sont directement inspirés de contrats correspondant aux impératifs de la Loi (*charia*) tout en obéissant aux principes éthiques prônés par le Prophète. Bien qu'elles présentent de grandes analogies avec les sociétés d'assurance conventionnelles, les entreprises *takaful* s'en différencient sur quelques points essentiels et relèvent parfois d'une législation spécifique. En dépit des controverses théologiques sur le concept d'assurance, les spécialistes sont récemment parvenus à un consensus à ce sujet.

L'assurance islamique

par Jacques Charbonnier

RÉSUMÉ

L'assurance islamique (ou *takaful*) est fille de la religion et de l'éthique musulmanes ainsi que du droit islamique, et les modèles juridiques auxquels recourent ses praticiens en vue de permettre le financement des risques auxquels sont exposés les membres de la communauté sont directement inspirés de contrats correspondant aux impératifs de la Loi (*charia*) tout en obéissant aux principes éthiques prônés par le Prophète. Bien qu'elles présentent de grandes analogies avec les sociétés d'assurance conventionnelles, les entreprises *takaful* s'en différencient sur quelques points essentiels et relèvent parfois d'une législation spécifique. En dépit des controverses théologiques sur le concept d'assurance, les spécialistes sont récemment parvenus à un consensus à ce sujet.

ABSTRACT

Islamic insurance, or *takaful* by another name, is the outcome of a combination of religion, ethics and law. Islamic insurers aim to provide a financial assistance to needy people essentially in order to satisfy Allah who commands that the members of Muslim communities help each other in any circumstances. They therefore rely on models of contracts which are in conformity with the tenets of Islam and they have to make sure that they do not lay themselves open to the accusations of *gharar* (uncertainty), *maysir* (gambling) and *riba* (usury/interest) which are against

L'auteur :

Jacques Charbonnier, docteur en droit, est professeur honoraire à l'Institut des Assurances de Lyon, Université Jean Moulin – Lyon 3. Il a récemment publié *Histoire de l'assurance en Tunisie* (2006), *Origines et développements des pratiques d'assurance en Afrique du Nord* (2007) et *L'assurance en Chine, des origines à Mao* (2009). Son prochain livre, *Islam, finance et assurance*, sortira au début de 2011 aux éditions Larcier, Bruxelles.

the teachings of the Prophet Muhammad. The first *takaful* company was established in 1979 and about 180 Islamic insurers are thriving in more than 35 countries nowadays, so that a few conventional insurers are beginning to consider their development with some awe.

I. CONSIDÉRATIONS PRÉLIMINAIRES

De tous les phénomènes marquants dans le domaine de la gestion des risques en ce début du 21^e siècle, l'essor de l'assurance islamique constitue sans doute l'un des plus notables. Apparue il y a seulement trente ans, cette forme d'assurance procède d'une réalité, l'islam, qu'il convient d'abord d'explicitier.

L'islam est un concept doté d'une certaine complexité : à la fois, religion née il y a près de quinze siècles, et source d'un mode de vie, d'une éthique et d'un ensemble juridique (*fiqh*) spécifiques, c'est une véritable civilisation constituant le reflet d'un système d'organisation de la société.

- a. L'islam est d'abord une *religion*, dans le sens classique de « reconnaissance par l'homme d'un pouvoir ou d'un principe supérieur de qui dépend sa destinée et à qui obéissance et respect sont dus » (Grand Robert de la langue française, 2001), pratiquée par un milliard de fidèles dans le monde.
- b. L'islam considéré comme *mode de vie* se caractérise par un comportement et une façon d'agir bien spécifiques, l'environnement et les pesanteurs sociales modelant les personnalités, et conduisant chacun à se conformer à la conduite de tous, que ce soit dans l'accomplissement des actes de la vie de tous les jours, dans le milieu familial, professionnel ou de loisirs, ou même à l'occasion de déplacements en terre infidèle (*dar al-harb*).
- c. Sous son aspect *éthique* l'islam régit les obligations du croyant, et cela de deux principales façons, car si, d'une manière générale : « (...) tout Musulman doit croire en Allah, en ses anges et en ses prophètes, à la fin du monde et à la prédestination »¹, et observer une série de prescriptions telle que « porter témoignage (*chahada*) de l'unité d'Allah et de la prophétie de Mahomet, faire la prière cinq fois par jour, observer le jeûne (*saoum*) du ramadan au neuvième mois de l'année, accomplir le pèlerinage (*hadj*) au moins une fois dans sa vie, et s'acquitter du paiement de l'aumône (*zakat*), qui équivaut à un dixième du revenu »² (les cinq piliers de l'islam), il lui appartient plus particulièrement de faire preuve de mesure et de sobriété dans son

comportement et de retenue dans l'expression de ses désirs, de se garder de certaines pratiques (boire de l'alcool ou s'adonner aux jeux de hasard), de « faire le bien » (Coran, III, 172)³ et notamment manifester un esprit d'entraide, spécialement vis-à-vis des pauvres, des orphelins et des voyageurs, et enfin de démontrer sa droiture et son intégrité en tenant les promesses faites aux membres de la communauté : « Ô vous qui croyez ! Respectez vos engagements » (V, 1).

- d. L'islam comme *système juridique* procède de deux sources : d'abord la *charia*, émanant de la bouche d'Allah et recueillie par Mahomet, contenue dans le Coran, le livre (*kitab*) saint des musulmans, puis la *sunna*, constituée de « traditions » (*hadith*), ensemble de paroles ou d'éléments narratifs résultant de l'observation de comportements, voire de silences de Mahomet. Le Coran et la *sunna* représentent la référence suprême à laquelle tout croyant doit se référer dans chaque circonstance de son existence.
- e. Enfin, l'islam considéré sous l'aspect de *civilisation*⁴ constitue la synthèse de ces aspects religieux, éthiques et juridiques, et peut s'analyser comme le résultat d'une conception propre de l'individu, de sa place dans la société et du comportement qu'il doit adopter à l'égard d'autrui, démontrant ainsi que, dans le champ de l'islam, il n'existe aucune séparation entre les aspects séculiers de l'existence des musulmans et leur vie de croyants.

2. RIGUEUR ET FLEXIBILITÉ DE L'ISLAM

Faisons maintenant ressortir de cet ensemble d'indications générales sur l'islam quelques éléments caractéristiques dont la connaissance est nécessaire quand on évoque l'assurance islamique, et qui s'ordonnent autour d'une idée centrale : si l'islam allie rigueur et flexibilité, dans la mesure où il impose certaines limites à la liberté contractuelle des parties, en revanche ses spécialistes ont mis en avant des concepts propres à adoucir les impératifs de la Loi.

2.1. Les limites posées à la liberté contractuelle des parties : *gharar*, *maysir* et *riba*

2.1.1 L'interdiction des transactions entachées de *gharar*

Les raisons pour lesquelles la Loi interdit le *gharar*, terme généralement traduit par aléa ou incertitude, ont été ainsi exposées

par L. Milliot : « Sa prohibition est fondée sur l'immoralité du gain que ne justifie pas le travail, (...), sur le danger de la spéculation sur certaines denrées de première nécessité en vue de leur accaparement, dans un pays dont la population est toujours à la veille de la famine »⁵.

2.1.2 L'interdiction du *maysir*

La notion de *maysir* correspond à celle de jeu de hasard⁶, le Coran s'exprimant à deux reprises sur l'interdiction de sa pratique, et la première fois de façon absolue, qualifiant d'« abomination et (d') œuvre du Démon » ce délassement, auquel il assimile « les pierres dressées et les flèches divinatoires » (V, 90), autrement dit les pratiques magiques de l'époque.

Le commandement interdisant les transactions entachées de *maysir* empêchait ainsi tout croyant de vendre un esclave en fuite, car le contrat ainsi conclu impliquait une part de jeu et pouvait ne jamais venir à échéance. Par ailleurs, il joue un rôle important en matière d'assurance, car, pris à la lettre, il se justifie par le fait que l'assuré perd les sommes versées à titre de primes si le sinistre ne se réalise pas.

2.1.3 L'interdiction des conventions entachées de *riba*

Riba signifie littéralement « augmentation » ou « accroissement » et, selon l'interprétation *a minima*, correspond à l'usure (exigence d'un intérêt excessif) des prêteurs d'argent. Toutefois la simple pratique de l'intérêt s'analyse également en un « accroissement » (de la somme prêtée), de sorte que, d'après l'interprétation dominante, le recours au prêt à intérêt se trouve également proscrit.

A ce sujet, Dieu s'est prononcé à plusieurs reprises par la voix du Prophète, et les versets du Coran par lesquels il condamne le *riba* ne manquent pas. Par exemple, dans la sourate II, verset 276, il ordonne l'anéantissement des « profits de l'usure » (*riba*) et, en contrepartie, la fructification de l'aumône. De même, dans la sourate III, verset 130, il impartit aux fidèles d'éviter la pratique de l'usure (*riba*) « produisant plusieurs fois le double ».

L'interdiction du *riba* est d'abord fondée sur le constat que l'argent n'est qu'un outil de mesure de la valeur des biens, destiné à faciliter les échanges en dépassant l'économie de troc, mais ne revêtant en soi aucun caractère productif. Ensuite, nombre d'*oulémas* soulignent le fait que « pour l'islam, la richesse ne doit pas résulter d'un enrichissement sans cause, mais doit être le fruit d'une activité

et d'un effort personnel»⁷. Enfin, il y a l'idée, louable en soi, de protéger le débiteur.

En matière financière ou d'assurance, banquiers et assureurs, par application d'une sorte de principe de précaution, et afin d'éviter de heurter une partie de leur clientèle existante ou potentielle, recourent à des formules de prêt ou de placement dépourvues d'intérêt financier, leur conseil religieux veillant tout particulièrement à l'absence d'une telle pratique dans les opérations de l'entreprise dont la surveillance leur a été confiée.

2.2. Les tempéraments destinés à atténuer la rigueur des interdictions coraniques

Si la Loi islamique se montre rigoureuse, certains tempéraments admis par la doctrine peuvent lui procurer quelque flexibilité. A cet effet, ses disciples recourent à des moyens ou invoquent des concepts tels que : *hiyal*, état de nécessité, principe de facilitation.

- Par *hiyal*, on entend des artifices ou des expédients qui contournent la lettre de la Loi, et que l'on considère généralement comme acceptables, dans la mesure où, conçus dans une intention louable, ils ne concernent pas un point fondamental du dogme. Les *hiyal* sont assimilés à l'exercice de la ruse, dont Dieu a montré lui-même l'exemple : « Les fils d'Israël rusèrent contre Jésus. Dieu ruse aussi; Dieu est le meilleur de ceux qui rusent » (III, 54).

Le recours à des *hiyal* est estimé important dans la mesure où, permettant d'esquiver certaines interdictions, ils sont utilisés au service du bien-être de la communauté, permettant « à des gens qui, sans cela, sous la pression des circonstances (*souligné par nous*), auraient agi contre les dispositions de la loi sacrée, de parvenir au résultat désiré tout en se conformant réellement à la lettre de la loi »⁸.

- *Darura* est synonyme d'état de nécessité. Dans sa grande bonté, Allah désire libérer le croyant du poids des épreuves qui pèsent sur lui, conformément aux versets suivants : « Dieu veut la facilité pour vous, il ne veut pas, pour vous, la contrainte » (II, 185), et : « Nous n'imposons à chaque homme que ce qu'il peut porter » (XXIII, 62).

Aussi, selon l'enseignement d'*oulémas* (docteurs de la loi) comme El Ghazali (4^e siècle de l'hégire) auquel se conformèrent ensuite de nombreux juristes, la personne qui se trouve en état de nécessité peut s'affranchir d'un interdit divin. Encore faut-il qu'il

s'agisse d'un réel impératif pour la personne concernée, et qu'un intérêt d'ordre vital soit en jeu.

- *Souhalat* équivaut à la notion de facilitation, principe qui se déduit indirectement d'un verset du Coran : « Nous vous éprouvons par un peu de crainte, de faim; par des pertes légères de biens, d'honneurs ou de récoltes » (II, 155).

Ce concept est notamment à la base de la règle de la liberté contractuelle, désormais admise par la majorité des juristes : toutes les obligations imaginables étant admises, à moins qu'elles ne fassent l'objet d'une prohibition explicite, la création des contrats innommés utiles au développement et au commerce devient légitime et relève de l'ingéniosité des spécialistes.

Largement utilisés par la grande majorité des juristes, ce sont ces principes de nécessité et de facilitation qui ont longtemps permis à tous les musulmans pieux de se garantir auprès de sociétés d'assurance conventionnelle dans les pays où n'existait aucun assureur islamique. De même, les entreprises *takaful*, dont le besoin de réassurance ne faisait aucun doute, pouvaient (et peuvent encore), en l'absence de tout fournisseur de réassurance islamique, invoquer l'état de nécessité pour conclure des traités avec des réassureurs conventionnels.

C'est Ibn Taimiya (1268-1328), théologien adhérent à l'école de l'hanbalisme, pourtant la plus intransigeante en matière de dogme, qui a souligné l'évidence de telles opportunités : « On suivra le principe suivant : on n'interdira aux hommes aucune des transactions dont ils ont besoin, à moins qu'elles ne soient interdites par le Livre et la Sunna »⁹.

Parvenus à ce point, il est possible de proposer une définition de l'assurance islamique (*takaful*) dont nous tenons à souligner la conformité avec les concepts présentés ci-dessus :

L'assurance islamique est un mode d'organisation de la solidarité au sein de la communauté (*oumma*) des croyants, conçu conformément à l'éthique musulmane et dont la mise en œuvre obéit à des mécanismes juridiques qui s'accordent avec la Loi (*charia*).

Traitant désormais du sujet lui-même, nous allons exposer successivement les spécificités de l'entreprise *takaful* (3), avec quelques mots sur l'avatar des guichets islamiques (4), les contrats et produits (5), les clients et la distribution (6), le cas de la micro-assurance islamique (7), la réglementation et le contrôle de l'industrie (8) et l'attitude de la doctrine (9).

3. SPÉCIFICITÉS DE L'ENTREPRISE TAKAFUL

Si, dans son apparence, l'entreprise *takaful* se présente comme une société d'assurance ordinaire, avec une structure conventionnelle articulée autour de départements souscription, financier, sinistres, etc., ainsi qu'un système de distribution composé d'intermédiaires du type agents, courtiers ou producteurs salariés, en revanche elle offre quelques particularités qui font son originalité et la distinguent radicalement de l'entreprise d'assurance conventionnelle : une gestion financière axée sur deux fonds, un conseil religieux, un service de la *zakat*.

3.1 Une structuration de la gestion financière axée sur deux fonds

L'originalité d'une société *takaful* tient d'abord au fait que la gestion est schématiquement répartie en deux fonds, le fonds « *takaful* », et le fonds d'investissement, l'interposition d'une cloison interdisant tout flux d'un fonds à l'autre¹⁰.

3.1.1 Le fonds *takaful*

Le premier fonds, ou fonds *takaful*, est - point capital - la propriété des assurés et sert à recueillir leurs contributions. Il a plusieurs objets : payer les indemnités ou verser les capitaux prévus au terme, procéder aux cessions en réassurance, verser l'impôt islamique, au paiement duquel est astreint tout croyant, et constituer les provisions (sinistres à payer, sinistres survenus mais non encore déclarés – IBNR¹¹, contributions non acquises à l'exercice, etc.).

Ce fonds contient également un compte spécial de sécurité (*Special security fund – SSF*) visant à garantir le risque d'insolvabilité de l'opérateur, et un compte d'excédent (*surplus*), pour recueillir le solde final qui sera réparti entre la société gestionnaire et les assurés, dans les proportions prévues au départ et mentionnées dans le certificat remis à chaque participant.

3.1.2 Le fonds d'investissement

Les sommes contenues dans le second fonds, ou fonds d'investissement, constitué par les dépôts des sociétaires, placées dans les conditions indiquées plus loin, ne doivent pas être utilisées dans le cadre des garanties délivrées, hormis l'hypothèse de prêt sans intérêt (*qard hassan*), mais servent à défrayer l'organisation de tous les frais salariaux et administratifs encourus. Les excédents dégagés au terme du contrat seront répartis entre les contributeurs initiaux.

Qu'il s'agisse du fonds *takaful* ou du fonds d'investissement¹², les sommes non immédiatement utilisées sont placées conformément à la Loi, dans des projets *halal*.

3.2 Le conseil religieux

L'existence même de ce conseil procède de l'histoire du *fiqh*, la nécessité de telles institutions au sein des entreprises islamiques d'assurance se justifiant par une *fatwa* (directive) d'Abou Hanifa, théologien arabe, fondateur de l'école hanéfite, aux termes de laquelle « tout marchand doit se faire accompagner par un *faqih*¹³ lui permettant par ses conseils d'éviter le *riba* dans ses activités économiques »¹⁴.

Le conseil religieux d'une société *takaful* peut se définir comme un groupe indépendant de juristes spécialisés en droit religieux et en *fiqh almuamalat* (jurisprudence commerciale islamique), généralement composé de 3 à 6 personnes, dont le rôle consiste essentiellement à orienter et à surveiller les activités de l'institution en vue de s'assurer de la conformité de sa gestion aux règles et aux principes de la Loi.

La saisine de ces juristes peut s'effectuer au cas par cas, ou à l'initiative du conseil d'administration, voire à la requête d'un assuré ou d'un représentant de l'instance nationale de contrôle, mais à certaines occasions ces spécialistes procèdent comme des auditeurs, et désignent un ou deux de leurs membres qui interviennent en continu, passant en revue toutes les transactions opérées par la société, et approuvant toutes celles qui ne leur paraissent poser aucun problème par rapport à la Loi.

Un document de la Banque Mondiale¹⁵ relatif aux banques islamiques, mais qui est transposable aux sociétés *takaful*, présente ainsi la sphère d'intervention d'un conseil religieux, qui s'articule autour de cinq activités :

- La certification, par des *fatawi* (opinions), de la licéité des outils utilisés,
- La vérification de la conformité des transactions effectuées, avec les *fatawi* précédemment rendues,
- Le calcul du montant de la *zakat* (voir plus loin) et son versement,
- La décision sur le sort réservé aux bénéfices financiers réalisés de façon non conforme à la Loi (*earnings prohibited by sharia*)¹⁶,

- La préconisation de la façon de répartir la charge des dépenses et les recettes entre les sociétaires et les titulaires de comptes.

Par ailleurs, le conseil doit rédiger et présenter chaque année un rapport d'activité dans lequel est souligné le fait que les opérations réalisées respectent les principes découlant de la Loi. Ce rapport est annexé au rapport général annuel présenté à l'assemblée générale des sociétaires.

3.3. Contraintes

Le système des conseils religieux se heurte à quelques difficultés et à certaines contraintes.

Dans les faits, et en dépit de la création, effectuée il est vrai avec quelque retard, de centres de formation spécialisés, les entreprises ont d'abord éprouvé de grandes difficultés pour trouver suffisamment d'experts compétents en la matière¹⁷, d'autant plus que ceux-ci ne reçoivent généralement pas de rémunération, ou qu'on se borne à leur accorder un dédommagement bien faible par rapport aux recherches nécessitées par les questions posées. En outre, un expert doit non seulement posséder le savoir canonique requis, mais également disposer de connaissances suffisantes sur l'économie et de la finance en général ainsi que sur les mécanismes d'assurance en particulier.

Que les contraintes relevées résultent des exigences de certaines normes (ex. : IFSB-4, décembre 2007) ou de la loi du pays où est domiciliée l'institution concernée, les responsables de cette dernière se trouvent dans l'obligation de publier certaines informations sur la conformité de leurs opérations à la Loi, et par conséquent sur les résultats des travaux conduits par leur conseil religieux. Dans le cas de la norme précitée¹⁸, les informations ainsi livrées revêtent un double caractère, qualitatif ou quantitatif :

- qualitatif : indication des dispositifs de gouvernance et de contrôle auxquels il est fait appel pour assurer la conformité des opérations à la Loi, information sur la façon dont ont été obtenues des recettes non conformes à la Loi (ex. : l'acceptation d'affaires ou le placement de sommes portant sur des marchandises, des biens ou des services *haram*, c'est-à-dire impurs ou illicites), et sur le mode de leur élimination, etc.
- quantitatif : indication de la nature, de l'importance et du nombre d'infractions à la conformité à la Loi pendant l'année, indication des contributions annuelles au titre de la *zakat*, et mention du montant de la rémunération des membres du conseil religieux.

3.4 Le service (ou la caisse) de la *zakat*

Le service (ou la caisse) de la *zakat* est une unité spécifique d'une société *takaful* qui comprend la plupart ou la totalité des administrateurs de l'institution, et dont les missions consistent essentiellement :

- d'abord à inviter tout fidèle, même non-client de la société, à verser l'impôt dû, spécialement pendant le mois de ramadan, et à veiller à la collecte et à la comptabilisation des sommes reçues;
- puis à avaliser le calcul de la *zakat* due sur les bénéfices réalisés par l'assureur ou par ses clients sur leurs placements, et d'en décider le prélèvement;
- et enfin, conformément aux recommandations du conseil religieux, à s'assurer que les sommes réunies permettent de satisfaire les besoins de personnes nécessiteuses, par exemple en confiant ces fonds à des associations caritatives ou à des organisations non gouvernementales (ONG) islamiques.

4. LES GUICHETS ISLAMIQUES

On appelle guichet¹⁹ islamique le service ou le département créés au sein d'une société d'assurance conventionnelle, voire une succursale ou une filiale de celle-ci, dont la mission consiste à élaborer, à proposer et à gérer des produits d'assurance conformes à la *charia*.

La création et le fonctionnement d'un guichet sont soumis à certaines contraintes mais peuvent procurer des avantages. Toutefois, certains spécialistes condamnent le système car ils estiment son existence contraire à la Loi.

4.1 Les contraintes suscitées par un guichet islamique

Les contraintes générées par la décision d'une telle création sont de diverses sortes²⁰.

- D'abord une telle façon de procéder n'est pas toujours possible, la réglementation de certains pays dont la politique consiste à afficher une grande conformité à la Loi en tous domaines, comme la Malaisie ou le Pakistan, s'y opposant;

- Ensuite le fonctionnement d'un guichet nécessite une gestion distincte du reste des opérations de l'entreprise, avec une comptabilité nettement séparée, et en outre articulée autour de deux fonds destinés, l'un à recueillir les contributions des assurés servant à régler les sinistres, et l'autre à gérer conformément aux exigences de la Loi les apports financiers des sociétaires;
- Par ailleurs, les excédents doivent être versés aux sociétaires, par application de la Loi;
- Enfin, l'existence d'un conseil religieux est requise, de même que toutes les formalités afférentes : publication de leurs avis, rédaction d'un rapport annuel, etc.

4.2 Les avantages présentés par un guichet islamique

En regard de ses inconvénients, la création d'un guichet islamique peut présenter quelques avantages : elle permet d'abord, soit de satisfaire des clients existants qui, empreints d'une foi profonde, éprouvaient jusqu'alors un sentiment de gêne face à certaines pratiques (ex. : la nature *haram* des placements), soit d'attirer un nombre supplémentaire de clients. Par ailleurs, elle permet à l'assureur conventionnel désireux de créer une filiale islamique, de tester le marché sur lequel il opère, sans avoir à supporter les frais d'étude et de lancement, obligatoirement plus élevés, d'une société entièrement consacrée au *takaful*.

4.3 Les critiques provoquées par le système des guichets islamiques

Il demeure que les guichets islamiques font l'objet de vives critiques. En effet, une partie non négligeable de la doctrine et des professionnels manifestent leur opposition en avançant essentiellement les arguments suivants :

- Un argument théologique. En effet, parlant par la voix du Prophète, Dieu a dit : « Ne mélangez pas de faux le Vrai, ne refoulez pas le Vrai, alors que vous savez »²¹ (II, 42). Ainsi, le fait même de proposer de l'assurance islamique par l'entrebâillement du guichet d'un établissement conventionnel revient à banaliser le concept de *takaful* en le présentant comme un produit parmi d'autres, alors qu'il requiert une approche essentiellement basée sur des valeurs d'inspiration élevée : l'éthique musulmane, la coopération, la solidarité;
- Un argument juridique : le système du guichet est soit explicitement interdit, soit implicitement non admis par la législation des pays qui se considèrent comme authentiquement islamiques;

- Un argument comptable, touchant à la difficulté, sinon à l'impossibilité, dans la réalité concrète de l'administration de l'entreprise, de séparer la gestion du guichet de celle du reste de l'organisation. Par exemple, pour n'évoquer que ce poste, comment répartir les frais relatifs à la direction de l'ensemble, entre ce qui relève du guichet et ce qui relève de l'assurance conventionnelle ?

Quoi qu'il en soit, les avantages du système paraissent bien l'emporter sur ses inconvénients, car le nombre de ces guichets ne cesse de croître : on en comptait 2 en 2002, et 31 quatre ans plus tard²². Son nombre devait avoisiner la soixantaine en 2010.

5. LES ASPECTS JURIDIQUES ET TECHNIQUES DES PRODUITS TAKAFUL

5.1 Aspects juridiques

5.1.1 Les constructions juridiques appropriées à l'assurance islamique

Il est évidemment capital que les constructions juridiques auxquelles recourent les assureurs islamiques pour offrir des garanties d'assurance soient conformes aux exigences de la religion, même si c'est au prix de quelque *hiyal*.

5.1.2 Les principaux types de contrats utilisés en matière d'assurance

Parmi les modèles utilisés par les assureurs, on trouve des formules juridiques principalement destinées à représenter une partie (*wakala*), à mener à bien un projet quelconque (*moudaraba*), ou à faire bénéficier une personne du produit d'un bien placé dans des conditions particulières (*waqf*).

➤ *Moudaraba*, ou *qirad*

Remontant à la période préislamique, le contrat de *moudaraba*, ou « partenariat silencieux », est le plus ancien. Il consiste pour un prêteur (*rab el mal*) à remettre des fonds à un entrepreneur (*moudarib*) en vue d'un projet et à lui en laisser la gestion, une convention réglant dès la conclusion de la transaction les quote-parts de la répartition, entre prêteur et emprunteur, du bénéfice attendu. Au cas

où un déficit financier résulte finalement de l'opération, le prêteur en supporte seul les conséquences, ce qui postule la nécessité d'une forte *affectio societatis* entre les partenaires.

➤ *Wakala*

Le contrat de *wakala*, ou représentation par agent, permet à une personne d'en représenter juridiquement une autre dans la plupart des situations contractuelles. Son principal défaut réside dans le fait qu'elle peut être dénoncée à tout moment et *ad nutum*, par une des parties.

En l'occurrence, l'agent ou *wakil* est la direction de l'entreprise, dont le rôle consiste à réunir les contributions des sociétaires et à les gérer, moyennant des honoraires prélevés sur les fonds reçus, et dont l'importance s'élève à 20 ou 30 % du montant de ceux-ci, et quelquefois davantage. De leur côté, les sociétaires ont essentiellement pour préoccupation la maximisation de l'utilisation de leurs contributions, au profit de leurs membres frappés par le sort. En principe, les excédents techniques, résultant de la différence entre contributions versées et sinistres payés, sont ristournés aux assurés.

➤ *Waqf*

Le contrat de *waqf* permet à une personne pieuse de transmettre, dans un but charitable, la propriété d'un de ses biens à une personne ou à un groupe, afin de les faire bénéficier de l'usufruit.

Considéré comme le succédané d'un contrat d'assurance de personnes, le *waqf*, qui permet à chaque membre d'un groupe de bénéficier des qualités de souscripteur et d'assuré, exclut l'idée d'une rémunération de l'opérateur, celui-ci se bornant à recevoir une commission de souscription fixe destinée à le défrayer, et les bénéfices éventuels étant uniquement destinés aux sociétaires ès qualités.

5.1.2 Remarques sur l'originalité des modèles juridiques islamiques

Les quelques caractéristiques des opérations ci-dessus évoquées et sommairement décrites mettent en lumière leur originalité.

- Tout d'abord elles revêtent un caractère intrinsèquement participatif, qui résulte du fait que les partenaires en présence partagent la même foi et se réfèrent donc aux mêmes valeurs spirituelles;
- Puis les cocontractants supportent ou partagent le résultat des opérations lancées, qu'il s'agisse de perte ou de profit. Même dans le cas de la *moudaraba*, où le seul apporteur de fonds

demeure comptable d'une éventuelle perte financière, la contrepartie négative pour le *moudarib* s'analyse également en une perte : celle de son temps de travail et de ses efforts;

- Enfin les parties renoncent à toute intention spéculative, le résultat (profit ou perte) des opérations projetées faisant, dès le départ, l'objet d'un accord.

5.2 Aspects techniques

En matière de produits, l'industrie *takaful* se distingue peu de l'assurance conventionnelle, car elle se trouve désormais en mesure d'offrir toute la gamme offerte par les représentants de sa concurrence, qu'il s'agisse de couvrir les risques relatifs aux biens ou aux responsabilités ou ceux concernant les personnes.

- a. Les produits dommages couvrent l'ensemble de l'éventail des assurances conventionnelles : biens (incendie, dégâts des eaux, ...), responsabilité civile, accidents du travail, crédit, assistance, etc.

Un contrat est spécialement à noter, car correspondant aux besoins spécifiques des musulmans. Il s'agit de l'assurance multi-risque pèlerinage, qui couvre les risques d'annulation du projet, ainsi que de maladie ou d'accident pouvant survenir au cours du voyage aux lieux saints.

- b. Les produits vie (*family takaful*). L'assurance décès sentant le soufre, ces produits garantissent principalement l'épargne des assurés. On y inclut l'assurance santé.

En tout état de cause, il va sans dire que le libellé de ces contrats doit respecter les prescriptions et tenir compte des interdits de la Loi. Ainsi, l'assureur *takaful* ne saurait garantir les conséquences d'un accident de la circulation causé par un conducteur en état d'ivresse. De même, en assurance vie, l'assureur doit respecter les règles de dévolution successorale fixées par la Loi, le bénéfice du contrat allant obligatoirement aux héritiers de l'assuré.

6. CLIENTÈLES ET DISTRIBUTION TAKAFUL

6.1 Les clientèles *takaful*

Conçus dans une optique islamique, les produits *takaful* sont d'abord destinés à une clientèle musulmane, mais ils peuvent éga-

lement intéresser des clients professant une autre religion voire des agnostiques, compte tenu des tendances en direction d'une économie et de produits « socialement responsables » qui prévalent chez certains.

De fait, si une société *takaful* accueille des musulmans désireux de se conformer aux préceptes du Coran dans toutes les circonstances de leur existence, les non-musulmans désireux de souscrire sont admis à le faire dans la mesure où ils acceptent de se plier aux règles imposées.

Cette précision apportée, on peut dire qu'il existe une grande similitude entre une entreprise *takaful* et une entreprise d'assurance ordinaire, spécialement une mutuelle, puisque cette dernière accueille indifféremment croyants (de toute religion), agnostiques ou incroyants.

Au-delà de ces généralités, il est un type précis de clientèle qui se dessine depuis quelques années. Il s'agit des personnes à bas revenus, certes soumises à des risques parfois importants, mais à l'esprit desquelles, en raison du faible niveau de leurs ressources, l'idée de souscrire un contrat d'assurance n'est jamais venue, et pour lesquelles fut imaginée et lancée l'industrie de la micro-assurance islamique, ou *microtakaful* (voir plus loin).

S'agissant des risques d'entreprises, même si l'offre *takaful* fut initialement conçue à l'intention d'une clientèle de particuliers, les responsables d'entreprises artisanales, commerciales ou industrielles opérant dans la plupart des pays musulmans ont la possibilité de contracter des assurances auprès d'assureurs *takaful*, ayant ainsi la certitude que les cotisations (ou contributions) versées serviront à des fins conformes à la Loi.

Sous cette réserve, vu la similarité des risques courus par les entreprises indifféremment des convictions religieuses de leurs dirigeants, ceux-ci sont portés à se protéger identiquement, et ils auront d'autant plus recours à l'assurance qu'ils auront défini leurs besoins en la matière, que ce soit au terme d'une démarche rigoureuse de *risk management* ou de façon moins systématique et plus intuitive.

6.2 La distribution *takaful*

La distribution peut s'effectuer par différents circuits : courtiers, vente directe par succursales ou via internet, bancassurance, la nature des produits offerts étant évidemment déterminante selon le canal choisi. Mais le système des agents de type traditionnel, quoique utilisés surtout à temps partiel, semble avoir la préférence.

- Les *agents*, à la ressemblance de ceux de la plupart des pays développés, ont pour caractéristique principale de représenter leur compagnie et de proposer les produits de celle-ci. Mais à la différence de leurs collègues des marchés d'occident, ils ne peuvent ni représenter d'autres compagnies, comme le font par exemple les agents indépendants américains, ni même proposer en courtage les affaires déclinées par leur mandante.

Ils revêtent donc la qualité d'agents exclusifs, et même «capitifs» dans la mesure où, pour éviter de tomber sous le coup de la Loi qui prohibe tout système financier de versement calculé en pourcentage, les entreprises *takaful*, contrairement aux assureurs conventionnels, ne versent pas de commissions à leurs représentants, mais les rémunèrent en qualité de salariés.

Nombre de sociétés disposent d'un réseau d'agents parfois très étendu. Ainsi, en 2007, l'un des plus importants assureurs malais, Ikhlas, revendiquait un effectif d'environ 4 600 représentants locaux (dont 83 % en vie) et il envisageait de porter ce nombre à 5 500²³.

- Les *banques* constituent *a priori* un vecteur de distribution privilégié en matière de *takaful vie*²⁴, le fichier des clients de chaque établissement représentant une base intéressante de prospection. De ce fait, certains spécialistes²⁵ considèrent la bancassurance (*bancatakaful*) comme le mode préférentiel de distribution de produits vie, soit que la banque ait simplement passé un accord avec un opérateur *takaful* externe, soit qu'elle ait créé une filiale *takaful*, les assurés ayant ainsi l'assurance d'une communauté d'inspiration et de politique en matière de conception et de mise en œuvre des produits.

Dès lors on comprend que, dans les faits, les responsables de ce type de distribution en Malaisie puissent faire état d'une part de marché de 20 %²⁶. Et l'Arabie séoudite se distingue également en la matière, avec au moins trois banques, Aljazira, Al Saudi Al Fransi, et Takaful Taawuni²⁷, diffusant des produits *takaful*, l'accent étant mis sur l'assurance groupe.

- Les *courtiers d'assurances*, apparus plus récemment dans les pays musulmans, représentent leurs clients vis-à-vis des entreprises d'assurance. Au début la plupart d'entre eux étaient les représentants locaux de sociétés étrangères pratiquant l'assurance conventionnelle. La promulgation de certains textes est venue officiellement permettre leur existence et réglementer leurs activités, notamment par la mise sur pied d'un code de bonnes pratiques, favorisant ainsi leur développement.

- Les *mosquées*. S’agissant de l’assurance des particuliers, les *mosquées* sont susceptibles de représenter un point intéressant d’attraction et de diffusion de produits, ainsi que l’a bien noté un auteur : «Les banques peuvent assumer leur fonction sociale en formant des dirigeants religieux et les membres de communautés à gérer de petites unités (sociétés de crédit ou caisses d’épargne) ou les bureaux de sociétés mutuelles, à partir d’au moins une mosquée dans chaque quartier. (...) En outre, compte tenu des relations étroites entre les réseaux de mosquées et ceux des organisations collectant la *zakat*, des subsides peuvent être fournis aux musulmans les plus démunis sous la forme de crédits et d’assurance à bon marché (...)»²⁸.

Par ailleurs, s’il paraît malaisé d’envisager, au moins dans un premier temps, la « vente » de produits *takaful* à proximité de lieux du culte, on peut imaginer que les imams ou leurs adjoints puissent remplir indirectement le rôle de prescripteurs ou d’indicateurs²⁹.

7. LA MICRO-ASSURANCE ISLAMIQUE (MICROTAKAFUL)

La micro-assurance islamique est apparue au cours des années 1970. Conçue dès l’origine selon les principes et sur les bases de l’assurance conventionnelle, elle ne tarda pas, dans les pays à dominante islamique, à subir un certain nombre de modifications destinées à la rendre compatible avec la *charia*.

7.1 Généralités sur la micro-assurance

La micro-assurance, qui constitue un sous-produit de la micro-finance, a son origine dans la constatation du fait qu’une proportion élevée de la population de pays comme le Bangladesh ou l’Indonésie présente des caractères de vulnérabilité et de « coupure » vis-à-vis de tout système institutionnel, financier ou autre, et ne dispose pas des revenus suffisants pour accéder à la souscription de contrats d’assurance conventionnels³⁰.

Le tableau ci-après met en évidence les différences entre les deux systèmes³¹.

7.2 La micro-assurance islamique

La micro-assurance islamique ou *microtakaful*, fait partie intégrante de la micro-assurance, et se caractérise naturellement par le

fait que ses clients manifestent un grand attachement aux principes de l'islam, d'où leur méfiance *a priori* vis-à-vis des systèmes assurantiels conventionnels.

TABLEAU I		
Éléments de différenciation	Assurance conventionnelle	Micro-assurance
Cibles	Classes moyennes ou aisées	Classes à bas revenus
Connaissance de l'assurance par les assurables	Lacunaire	Nulle
Conditions d'acceptation	Nombreuses limitations et exclusions	Peu de limitations ou d'exclusions, voire aucune
Vérification de l'état de santé de l'assuré (vie)	Souvent	Jamais
Texte du contrat	Complexité des libellés	Formulation simple et claire
Capitaux assurés	Moyens ou élevés	Bas
Fixation des primes	Tarification au cas par cas	Tarification de groupe
Perception des primes	En argent ou, de plus en plus, par prélèvement sur un compte	En argent ou associée au remboursement d'un prêt
Périodicité du versement des primes	A l'année ou au semestre	Au mois
Intermédiaires	Généralement titulaires d'un agrément	Généralement non agréés
Instruction des sinistres	Longue, voire tatillonne	Rapide et surtout destinée à éviter la fraude

Pour leur apporter une réponse appropriée, ses opérateurs ont essentiellement recours à l'un des modèles juridiques offerts par le *fiqh*, celui de l'agence (*wakala*) qui permet, à une personne d'en représenter juridiquement une autre pour accomplir certains actes.

Dans le domaine du *microtakaful*, le rôle de l'agent peut être joué par un établissement de microfinance qui vend des contrats pour

le compte d'un assureur *takaful*, perçoit les contributions des sociétaires et instruit les sinistres.

C'est à l'assureur qu'il revient de concevoir les produits, en termes actuariels et de libellés, et de verser indemnités et capitaux. Les bénéficiaires résultant de la gestion technique et financière de l'opérateur *takaful* sont «ristournés aux sociétaires sous forme de dividendes, budgets de prévention, diminutions de primes, ou suppléments de garantie»³².

Certains auteurs font remonter les premières expériences de *microtakaful* à 1988 au Bangladesh, fief de la banque Grameen, à l'initiative de la compagnie Delta Life : au produit d'assurance mixte, Grameen Bima, destiné aux habitants des campagnes, fut ensuite abouté Gono Bima, mieux adapté aux besoins des citadins.

Parmi les opérations de *microtakaful* bien documentées, il faut citer le cas de *the Agricultural Mutual Fund of Lebanon*, qui lança en 1997 un programme destiné à garantir, en complément du système de Sécurité sociale étatique, les dépenses de santé supportées par des familles nécessiteuses, au nombre de 5 000, réparties dans 180 villages du sud du Liban, dix ans plus tard.

En guise de conclusion sur *microtakaful* on soulignera, comme on pourrait le faire à propos de la microfinance islamique, l'opportunité de l'apparition et du développement de cette institution, un tel phénomène concourant, aux yeux des membres de l'*oumma*, à l'accomplissement des préceptes de la *charia* qui encouragent toutes les initiatives permettant de porter assistance aux nécessiteux.

8. LA RÉGLEMENTATION ET LE CONTRÔLE DE L'INDUSTRIE DU TAKAFUL

A l'instar des pays développés, et souvent du fait qu'ils furent d'abord sous leur domination politique et donc réglementaire, les pays de civilisation islamique en développement se pourvurent rapidement d'une législation d'assurance.

8.1 La réglementation des marchés

La majorité des pays dans lesquels opèrent les sociétés d'assurance islamique disposent d'une législation d'assurance concernant l'ensemble des entreprises, indifféremment de leur forme. Mais plusieurs États, comme la Malaisie, ont promulgué une législation *takaful* spécifique.

8.1.1 Législations générales

Dans la plupart des cas, les pays étudiés possèdent une législation d'assurance très détaillée, concernant aussi bien l'assurance conventionnelle que *takaful*. Ainsi en va-t-il de l'Indonésie, de l'Iran, du Pakistan, de Dubaï (sous la surveillance de la *Dubai Financial Services Authority*), de Barheïn et du Qatar.

Dans certains États, la loi impose désormais la forme *takaful* à tous les assureurs. Ainsi au Soudan, une loi de 1992, remplacée en 2001 par un nouveau texte (*Insurance Supervision Act*), a imposé à toutes les entreprises d'assurance directe de fonctionner selon le système *takaful*. Enfin, en 2003 fut mise en place une législation définitive, *Insurance and Takaful Act*, qui accorde notamment des droits très importants aux assurés, ceux-ci désignant un ou deux représentants au conseil d'administration, recommandant le mode de distribution des bénéfices et approuvant le rapport annuel de la direction ainsi que les comptes annuels³³.

A Bahreïn, la réglementation de l'assurance, qui est intégrée dans le code de la Banque centrale de Barheïn (*CBB Rulebook*) datant de 2007-2008 et comprenant également toutes dispositions relatives aux captives, aux banques, conventionnelles ou islamiques, aux marchés de capitaux, et aux sociétés de placements, couvre l'ensemble des aspects de la gestion des entreprises de toutes formes, depuis les formalités de constitution, le montant minimum du capital social, la marge de solvabilité, jusqu'aux procédures de contrôle et aux pénalités en cas d'infraction, le tout en conformité étroite avec les normes de l'Organisation de comptabilité et d'audit des institutions financières islamiques (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions* (AAOIFI)).

Enfin, il convient d'évoquer le cas des États qui disposent d'une législation d'assurance exclusivement laïque, de sorte que les rares entreprises *takaful* agréées éprouvent parfois de grandes difficultés à s'y adapter, notamment en matière de produits. Tel est le cas de l'Algérie et de la Tunisie, dont l'administration de contrôle se montre parfois rétive.

8.1.2 Législations spécifiques

Deux pays seulement ont promulgué une législation *takaful* spécifique : la Malaisie et le Pakistan, l'Arabie séoudite disposant d'une réglementation apparentée.

La Malaisie a promulgué en 1984 une législation spécifique sous la dénomination de *Takaful Act* (amendée en 2007), mais l'assurance conventionnelle étant permise, une loi sur l'assurance en

général, *Insurance Act*, est intervenue par ailleurs en 1996. L'ensemble des textes relatifs au *takaful* présente l'intérêt de constituer un tout intégré, comprenant des lois et règlements relatifs à l'agrément, au fonctionnement et au contrôle des entreprises, des prescriptions relatives aux conseils religieux, des règles gouvernant les prérogatives de l'instance de contrôle, et enfin l'institution d'une juridiction spéciale couplée à une instance de médiation appelées à trancher toutes difficultés éventuelles.

En Arabie séoudite, pays qui n'accepte l'assurance que sous la forme coopérative, ce qui inclut implicitement le *takaful*, existe une réglementation appropriée, intitulée *Cooperative Insurance Companies Control Law*, qui résulte d'un décret royal du 31 juillet 2003.

Les textes d'application découlant de ce décret formulent un grand nombre d'exigences qui constituent autant de fortes contraintes pour les opérateurs. Par exemple :

- L'entreprise d'assurance doit être agréée par une administration créée à cet effet et disposer d'un capital minimum,
- Trente pour cent du personnel doivent avoir la nationalité séoudienne dès la fin du premier exercice, et ce pourcentage augmentera les années suivantes,
- Un comité d'audit, dans lequel les administrateurs sont minoritaires, doit être constitué,
- L'autorisation de l'administration de contrôle est nécessaire pour la mise au point et la diffusion des produits, la constitution de succursales, la fusion avec une autre entreprise, l'acquisition d'une autre compagnie, la dissolution de l'entreprise concernée,
- Des règles précises fixent le niveau de la marge de solvabilité,
- Les placements doivent s'effectuer à 50 % en monnaie nationale.

8.2 Le contrôle des entreprises

Le contrôle des entreprises d'assurance et des personnes présentant des opérations au public doit s'envisager sous trois aspects : l'aspect « assurance » à proprement parler, l'aspect financier de la gestion, et l'aspect de la conformité des produits et des opérations à la Loi islamique.

8.2.1 L'aspect « assurance »

Dans ses principes, la législation spécifiquement « assurance », destinée aussi bien à protéger les intérêts des assurés qu'à ménager

un droit de regard de l'État sur la gestion de masses financières parfois importantes, présente beaucoup d'analogies avec celle des pays développés : mise sur pied d'une instance gouvernementale spécialisée, nécessité d'un agrément des entreprises, surveillance de leurs opérations, vérification de la nature des placements, application de sanctions en cas d'infraction.

Vu l'importance, aux yeux des assurés, de la solidité de leur assureur et de son aptitude à accomplir de façon correcte les missions imparties, les sanctions prévues à l'égard des contrevenants peuvent se révéler fort lourdes : ainsi, au Soudan, l'administration a retiré en 2002 leur agrément à deux sociétés qui se révélaient incapables de faire face à leurs obligations, et deux autres ont vu leur agrément suspendu en 2005.

8.2.2 L'aspect financier

L'aspect financier ne se confond pas avec le précédent, car il se limite à la qualité, évaluée dans une perspective temporelle assez longue et par rapport aux obligations contractées envers les apporteurs de capitaux, de la gestion financière des responsables d'une organisation (entreprise, État) et donc de la solidité financière de celle-ci. Toute personne intéressée peut s'informer à cet effet, en prenant connaissance des communiqués publiés régulièrement soit par les agences de notation, soit par les entreprises concernées elles-mêmes.

8.2.2.1 Les notations des agences spécialisées

L'appréciation de la solidité financière des entreprises se traduit par une cotation, généralement selon une échelle alphabétique, décroissant de AAA (sécurité maximale) à D (en défaut), chaque notation étant parfois nuancée par l'apposition d'un dièse (+) ou d'un bémol (-), et naturellement appelée à évoluer au fil des mois et des années.

Le développement du phénomène *takaful* et les spécificités des entreprises qui s'en réclament ont contraint les sociétés de notation, AM Best, Fitch, Moody's, Standard & Poor's, à adapter leur méthodologie. Parmi les principaux éléments pris en considération pour apprécier la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements, mentionnons :

- Au niveau général, la répartition géographique de ses activités, ainsi que la qualité de sa gouvernance et de sa communication,

- Au plan technique, son professionnalisme en matière de souscription et son aptitude à négocier sa réassurance,
- Au niveau de sa gestion, le taux de ses frais de fonctionnement et son résultat final,
- Au plan financier, la qualité de ses pratiques comptables et de ses placements³⁴.

Naturellement, il convient de considérer avec précaution les notes ainsi attribuées, le but des entreprises *takaful* n'étant pas de « créer de la valeur » mais d'apporter une protection à leurs sociétaires au travers de formules de participation et de coopération.

8.2.2.2 Les communiqués émanant des entreprises concernées

Bien que cette procédure ne revête généralement pas de caractère obligatoire, les entreprises *takaful* ont de plus en plus tendance à publier des communiqués sur leur santé financière, et cela conformément aux recommandations émanant de l'AAOIFI, qui a mis au point et diffusé à cet effet plusieurs normes, concernant notamment la présentation générale des états financiers des entreprises d'assurance islamiques et les communiqués y relatifs, ou les provisions et réserves des entreprises.

8.2.3 La conformité à la *charia*

Nous avons vu que chaque entreprise d'assurance islamique possède un conseil religieux chargé de veiller à la conformité des produits et des pratiques à la Loi. Dans certains pays, il existe en outre un Conseil religieux national, susceptible de décider en second ressort par le prononcé de *fatawi* s'imposant à l'ensemble des assureurs.

Le cas du Soudan se révèle particulièrement démonstratif à cet égard, la loi de 1992 ayant réglé avec un grand luxe de détails les missions imparties aux institutions de chaque échelon³⁵ :

- À l'échelon de *chaque entreprise*, il revient à son conseil religieux (*Shariah Supervisory Board, SSB*), obligatoirement composé de trois membres dont deux docteurs de la loi, de contrôler le libellé de tous supports de transaction, d'approuver les modèles de contrats, de donner des consultations (*fatawi*) sur tous les problèmes soumis par la Direction, de certifier la conformité à la *charia* des opérations de la société, et d'assister aux assemblées générales des sociétaires et des assurés;

- À l'échelon *national*. Les tâches imparties aux membres du Haut Conseil religieux de surveillance (*High Shariah Supervisory Board*, HSSB), choisis au sein des instances de l'économie, du droit, de l'assurance et de la religion, se déclinent comme suit : fournir un avis, du point de vue religieux, sur toutes les questions qui leur sont soumises, décider, en dernier ressort, l'annulation des conventions *takaful* non-islamiques, unifier la doctrine au bénéfice des conseils religieux des entreprises, adresser au ministère des Finances un rapport annuel sur la conformité des transactions d'assurance aux exigences de la Loi.

9. L'ATTITUDE DE LA DOCTRINE VIS-À-VIS L'ASSURANCE

Partisans et adversaires de l'assurance se sont longtemps opposés, mais un consensus a finalement pu se former sur un certain nombre de principes.

9.1 Les oppositions à l'assurance

La résistance manifestée par les musulmans à l'égard de l'assurance proposée par les Occidentaux procède évidemment de plusieurs facteurs, mais le moindre n'est certes pas la religion. De nombreux théologiens ont en effet invoqué l'opposition entre la Loi et cette institution nouvelle qui se heurterait à nombre d'interdictions, en particulier à celles prohibant le *gharar*, le *maysir* et le *riba*.

9.1.1 Les interdictions s'appuyant sur la prohibition du *gharar*

Les *oulémas* ont justifié de plusieurs façons l'interdiction de l'assurance, soupçonnée d'être entachée de *gharar*, en invoquant notamment :

- L'incertitude relativement à la réalisation de l'évènement appelé à déclencher la garantie, hormis le cas des assurances à cause de mort;
- L'incertitude quant au terme du contrat, bien exposée par Bousquet, selon qui, dans la convention d'assurance, « (...) l'aléa consiste en particulier en ce que l'objet sur lequel porte le contrat et le terme ne seraient pas précisés. Or c'est là justement le cas des assurances : le terme n'est jamais fixé, et la contre-

partie à verser par la Compagnie ne le sera qu'éventuellement, sauf en ce qui concerne les assurances sur la vie, lorsqu'elles comprennent un élément d'épargne et de capitalisation; mais dans ce dernier cas le terme reste incertain»³⁶;

- L'incertitude relativement à la prise en charge du sinistre, tant les assureurs savent se montrer experts en matière d'invocation d'une exception, d'une déchéance, d'une limitation de garantie ou d'une exclusion, se révélant en l'occurrence aussi experts en *hiyal* qu'un théologien hanbalite...;
- Plus largement l'incertitude tenant au caractère opaque du contenu du contrat, aux mécanismes juridiques ou actuariels sur lesquels il repose, faisant ressembler l'assurance à la « boîte noire » des cybernéticiens.

Dans le même ordre d'idées, et plus directement par référence à la Loi, les assureurs vie vont à l'encontre du précepte selon lequel c'est à Dieu seul qu'il appartient de choisir le jour de la disparition de chacun. Ainsi, s'assurer sur la vie serait faire preuve d'indifférence, sinon de méfiance, voire d'incrédulité à l'égard de l'enseignement divin.

9.1.2 Les interdictions s'appuyant sur la prohibition du *maysir*

Aux yeux des musulmans rigoristes, il n'est pas douteux que l'assurance viole la prohibition du *maysir*, et cela de trois façons :

- D'abord en raison du fait qu'elle consiste, pour le souscripteur, à verser des primes au comptant en contrepartie de la promesse d'un paiement de sommes subordonné à la survenance d'un évènement futur dont la date est inconnue;
- Ensuite parce que le souscripteur procède au versement de la prime dans l'espoir de se voir attribuer ultérieurement une somme plus élevée;
- Et enfin en raison de la disproportion entre la somme payée par l'assuré et l'indemnité ou le capital versés par l'assureur.

Dans l'hypothèse où leur est opposé l'argument consistant à souligner que l'objet de l'assurance n'est pas le décès de l'assuré ou l'incendie de sa maison, mais leurs conséquences financières négatives sur la situation de ses descendants ou sur le montant de son patrimoine, ce raisonnement ne leur paraît nullement décisif.

9.1.3 Les interdictions s'appuyant sur la prohibition du *riba*

Les détracteurs de l'assurance conventionnelle observent à cet égard que cette institution viole de différentes manières l'interdiction divine du recours à l'intérêt, en avançant les arguments suivants :

- D'abord, dans leur essence, les contrats prévoient le versement à l'assuré d'une somme nécessairement différente de celle correspondant au total des primes payées. Lorsque cette somme est supérieure, il y a « augmentation » (*riba*);
- Ensuite, certains contrats d'assurance vie sont soumis à l'obligation légale d'une participation aux bénéfiques, équivalant à un intérêt;
- Enfin, la plupart des assureurs, au titre des provisions qu'ils doivent constituer (réserves pour risques en cours, pour sinistres à payer, etc.), investissent l'argent des primes dans des placements interdits car portant intérêt.

9.2 Les arguments de certains musulmans en faveur de l'assurance

Toutefois, les opinions doctrinales vouant l'assurance aux gémonies se heurtèrent aux positions avancées par d'autres spécialistes, dont les arguments méritent considération.

Une recension exhaustive des personnes amenées à se prononcer plus ou moins favorablement sur l'assurance aboutirait à plusieurs dizaines de noms. Vu leur nombre³⁷, bornons-nous à mentionner les analyses de quatre d'entre eux, cheik Zarka, cheik Abdou, Habib Bourguiba, Muhammad N. Siddiqi.

9.2.1 Cheik M.A. Zarka

Mustafa Ahmed el Zarka, juriste syrien disparu en 1999, a exprimé ses vues sur l'assurance dès 1951 à l'occasion d'un colloque tenu à Paris³⁸, puis dans différents articles et dans un ouvrage publié en 1962³⁹, et fait reposer son approbation de l'institution sur deux arguments :

- Tout d'abord, selon lui, l'opération d'assurance, considérée sous l'angle technique et au niveau d'un ensemble (le portefeuille de contrats), et du fait qu'elle s'appuie sur la loi des grands nombres qui permet une compensation des risques, perd son caractère aléatoire et aboutit à une solidarité entre les membres de la mutualité⁴⁰.

Ainsi disparaît le reproche d'incertitude souvent adressé à l'assurance, le risque couvert pouvant être quantifié de façon relativement précise. Un auteur américain, citant une des réflexions du cheik, a mentionné à cet égard une métaphore séduisante proposée par le juriste syrien : « La situation ressemble à celle de l'embauche d'un gardien qui remplit une fonction connue et facilement évaluable, bien qu'on ne puisse déterminer l'utilité finale de son travail. Ce raisonnement déplace, de façon intéressante, le problème (...) d'un contrat particulier et de la relation bilatérale assureur-assuré, à l'assurance considérée dans son ensemble et sous son aspect institutionnel »⁴¹.

- Deuxième argument : n'étant écrit nulle part que la licéité d'un type de contrat est conditionnée par sa mention dans la Loi, il s'ensuit que cette absence vaut validité pour tout contrat innommé, surtout s'il correspond à la satisfaction d'un besoin nouveau⁴². Élément venant renforcer ce point de vue : aucun texte sacré ne condamne une quelconque forme d'assurance, sociale, mutuelle ou commerciale.

En fait, c'est l'intérêt des assurés qui doit l'emporter, et, conformément aux points de vue présentés par des juristes cités plus loin, Habib Bourguiba ou M.N. Siddiqi par exemple, on voit bien qu'une telle opinion s'inscrit dans le courant de pensée moderniste, opposé à un attachement aveugle à l'orthodoxie (*salafia*), et basé sur l'idée maîtresse que l'islam est à même de s'adapter à toute situation qui se présente, indépendamment du caractère de nouveauté de celle-ci.

9.2.2 Cheik Abdou

Cheik Abdou (1849-1905) fait partie de la phalange de ces docteurs qui ont estimé pouvoir recourir à certaines assimilations revenant à légitimer l'assurance. Ainsi, interrogé, vers le début du 20^e siècle, sur la validité d'un contrat à souscrire auprès de la société Gresham, le cheik Abdou répondit, dans une consultation extraite des registres de la Mahkama du Chraâ⁴³, statut personnel, d'Égypte : « Cet homme (le souscripteur) aura le droit, après la fin du paiement des redevances, après fructification du capital et réalisation des bénéfices, à se faire rembourser, s'il était vivant, l'argent versé par lui et sa part sur les bénéfiques. De même que ses héritiers ou ses ayants droit auront le droit, après le décès de leur auteur, à se faire rembourser les fonds qu'il aura versés, avec les bénéfices qu'ils auront produits »⁴⁴.

En l'occurrence, on a là un raisonnement intéressant, assimilant l'opération controversée à une formule juridique, la commandite, autorisée par le *fiqh*.

9.2.3 Habib Bourguiba

Habib Bourguiba (1903-2000), juriste talentueux et président de la République tunisienne de 1957 à 1987, eut plusieurs fois l'occasion de fournir son avis sur l'assurance. Et c'est sans doute en raison des difficultés rencontrées par son pays à plusieurs reprises dans le passé que, désireux d'affirmer la nécessité de desserrer le carcan qu'imposait la domination du spirituel sur le temporel et qui sévissait trop largement à son goût, en ce domaine comme en beaucoup d'autres, le président Bourguiba consacra, dans un discours de 1965, de nombreux développements à l'assurance, qu'il qualifia de « critère de progrès, signe de prospérité ».

Il traita surtout de l'assurance agricole⁴⁵, soulignant les bienfaits d'une indispensable solidarité :

« Il faut développer chez les agriculteurs le sens de la solidarité. Plutôt que de s'enfermer dans un égoïsme effréné, l'agriculteur doit élargir ses horizons et penser aux milliers de ses semblables qui vivent de l'agriculture en Tunisie. Si chacun verse un seul dinar dans la caisse commune, c'est un capital de plusieurs centaines de milliers de dinars qui est constitué, largement suffisant pour parer à toutes les éventualités ».

Et dans sa péroraison le président conclut en ces termes son plaidoyer pour l'assurance : « Ni la religion ni le droit musulman ne peuvent interdire ce qui de toute évidence est conforme à « l'intérêt bien compris » de la communauté musulmane »⁴⁶.

S'agissant enfin de tous éléments susceptibles de légitimer l'assurance aux yeux des croyants, on peut souligner à quel point cette institution concrétise et formalise des attitudes de solidarité et d'entraide recommandées aux fidèles par la *charia* : « Encouragez-vous mutuellement à la piété/ et à la crainte révérencielle de Dieu/ Ne vous encouragez pas mutuellement/au crime et à la haine » (V, 2).

9.2.4 Muhammad N. Siddiqi

Pour sa part, Muhammad Nejattulah Siddiqi, juriste pakistanais (né en 1931), s'est montré sensible à la détresse de personnes victimes de coups du sort, tels qu'accidents ou maladies, qu'il qualifie de fléau social. Des conséquences de tels aléas, décès, invalidités, diminution des ressources du foyer, etc., il tire argument pour proclamer la nécessité de l'assurance, considérée sous l'angle d'une réponse à la satisfaction de besoins de base.

Mais, s'agissant d'une solution à des maux frappant le grand nombre, la mise en place et la gestion d'une telle institution ne sau-

rait, le plus souvent, être laissée à l'initiative des financiers professionnels ou des commerçants. En effet, l'étude de la naissance et du développement des sociétés d'assurance au 19^e siècle, en Europe et en Amérique, montre que leurs dirigeants avaient moins en vue le souci de fournir aux sinistrés des services pourtant bien nécessaires, que celui de se précipiter sur cette opportunité (du malheur menaçant les autres) afin de maximiser leurs profits⁴⁷.

On comprend donc que l'assurance pouvant être reconnue admissible par le croyant, l'auteur propose de réserver à l'État la couverture d'un certain nombre de risques dont la gestion ne saurait échoir à l'assurance privée, ce qui l'amène à proposer un système « dual » : chaque personne ressortissant à la classe aisée ou à la classe moyenne supérieure serait invitée à pourvoir elle-même à sa protection financière, dans toute la mesure du possible, tandis que celles appartenant à la classe moyenne inférieure ou à la classe pauvre, ne disposant pas d'une telle possibilité, pourraient faire appel à l'État⁴⁸.

9.3 En guise de synthèse, des tentatives de conciliation

Ayant confronté les points de vue opposés des adversaires et des partisans de l'assurance dans les pays d'islam, il nous reste à décrire l'évolution des idées dans le sens d'une recherche de conciliation en vue de parvenir à des solutions moyennes et de permettre le développement de l'assurance islamique.

En première synthèse, l'assurance est envisagée comme une mise de ressources en commun, l'assurance mutuelle étant érigée en modèle et l'assurance commerciale autorisée à certaines conditions.

Afin de permettre son développement, l'assurance fut d'abord présentée par les juristes comme une mise de ressources en commun. Vogel a ainsi noté que : « Dans les années 1970, on trouva un (...) argument consistant (...) à considérer l'assurance comme une institution, mais avec une inflexion différente (de celle de ses opposants traditionnels). Les partisans d'une nouvelle « assurance islamique » proposèrent l'assurance, non comme un contrat bilatéral transférant un risque connu, mais comme une entreprise collective charitable au moyen de laquelle les musulmans mettent des ressources en commun en vue de s'entraider en cas d'accident ou de dommage »⁴⁹.

Une telle conception, basée sur la nécessité de la fraternité entre tous les membres de l'*oumma* et de l'exercice d'une grande coopération entre eux, concorde évidemment de façon parfaite avec l'enseignement du Livre, les sommes apportées par les souscripteurs s'analysant alors comme des dons à la communauté.

Cette façon de «communautariser» l'assurance conduisit à privilégier toutes les formes d'assurance coopérative ou mutuelle. Et la mise en activité du Conseil de l'Académie islamique du *fiqh*⁵⁰ conduisit celui-ci, en 1985, à l'occasion de sa deuxième session, à discuter de la question de l'assurance et de la réassurance, et à adopter une résolution par laquelle les conseillers estimaient illicite, du point de vue religieux, le contrat d'assurance commerciale «à versements fixes», et préconisaient l'adoption du contrat d'assurance mutuelle «fondé sur le principe de la charité et de la coopération». Il s'ensuivait qu'il était fortement recommandé aux musulmans de chercher à établir des entreprises d'assurance et de réassurance mutuelle «afin de libérer l'économie islamique de l'exploitation».

Par la suite, les travaux et les débats ayant continué au cours de sessions ultérieures, les *oulémas* devaient préciser les choses.

Ainsi, de différentes positions prises à la fin du 20^e siècle et au début du 21^e siècle par plusieurs jurisconsultes, dont le grand mufti d'Égypte en 2004 et l'Académie islamique du *fiqh*, ressortent les grandes lignes d'une doctrine en matière d'assurance islamique⁵¹ :

- Il existe trois grandes formes d'assurance : sociale, mutuelle, commerciale, les deux premières ne suscitant aucune difficulté du point de vue islamique, en raison du fait qu'elles sont basées sur la contribution volontaire des fidèles et sur leur esprit de coopération, sans recherche de profit;
- L'assurance commerciale qui, en raison notamment de la prohibition canonique du *riba* et de l'incertitude attachée à certains contrats (assurance vie) dans la relation assuré-assureur, fait l'objet de vifs désaccords, ne saurait être permise que dans la mesure où certaines stipulations figurant dans les polices, manifestement entachées de *gharar*, de *maysir* ou de *riba*, seraient éliminées ou modifiées;
- De toute façon, «l'assurance fait maintenant partie de la vie économique, et la plupart des entreprises fournissent à leurs employés des programmes d'assurance sociale, chacun sachant d'avance ce que chacun paie et ce que chacun recevra». Compte tenu de ses avantages, l'assurance en tant que telle se révèle utile; tout au plus est-il conseillé de recourir, quand elles existent, aux formules d'assurance sociale ou d'assurance mutuelle.

En synthèse ultime, on peut résumer comme suit l'argument essentiel de la doctrine en faveur de l'assurance et conclure sur les principales caractéristiques que doit revêtir une entreprise islamique.

Sur le principe, l'assurance et une institution qui permet d'établir ou de renforcer l'égalité entre les membres de l'*oumma*. Obéissant

ainsi à l'un des principes essentiels de l'islam, elle est admissible, en confirmation de la proclamation du président Bourguiba rapportée ci-avant : « (rien ne peut) interdire ce qui de toute évidence est conforme à « l'intérêt bien compris » de la communauté musulmane ».

Dans la pratique, les promoteurs d'une entreprise d'assurance islamique doivent s'attacher à tenir compte des impératifs suivants :

- en matière de *forme juridique* de l'entreprise, adopter la forme mutualiste ou la forme coopérative,
- prévoir l'existence d'un *conseil religieux* composé de personnes compétentes qui donneront leur avis sur les produits, les processus et les procédures,
- faire choix de *contrats* relevant du *fiqh* : *moudaraba*, *wakala*, *waqf*, ou un mixage de ceux-ci, tant pour la formalisation des obligations liant assurés et assureur, que pour le placement des provisions techniques, manifestant ainsi la volonté formelle de toutes les parties de refuser ultérieurement un toute forme de versement d'intérêts,
- éviter de prévoir des *clauses* dont le jeu irait à l'encontre des règles du *fiqh*⁵² et s'abstenir de garantir explicitement les conséquences de certains risques résultant d'une infraction à un commandement divin, comme le suicide (assurance décès) ou la conduite en état d'ivresse (assurance automobile),
- en matière de répartition des *excédents*, privilégier les conventions prévoyant l'allocation de sommes dont les quotités sont préalablement et soigneusement précisées, à l'image de certaines formules de participation bénéficiaire (assurance transports) ou de participation aux bénéfices (assurance vie) auxquelles les assureurs occidentaux ont eux-mêmes couramment recours,
- éviter d'effectuer les *placements* afférents aux provisions techniques dans obligations ou des actions émises par des sociétés ayant des activités *haram* (élevages porcins, casinos, distilleries d'alcool, etc.),
- s'attacher à rémunérer les *intermédiaires*, agents ou courtiers, sur une base salariale, un intéressement éventuel aux résultats, techniques ou commerciaux pouvant néanmoins être prévu à condition qu'il ne constitue pas l'essentiel de la rémunération d'ensemble,
- privilégier les *réassureurs* islamiques pour effectuer les cessions en réassurance, sauf impossibilité technique auquel cas il sera fait appel aux réassureurs conventionnels (principe de *darura*).

Notes

1. L. Milliot, *Introduction au droit musulman*, Sirey, 1953, p. 3.
2. L. Milliot, *op. cit.*, p. 4.
3. Le nombre en caractères romains indique la sourate, et celui en chiffres arabes le verset. Sauf indication contraire, toutes nos citations du Livre sont empruntées à la traduction de D. Masson, *Le Coran*, Gallimard, coll. La Pléiade, 1967.
4. Dans ce cas, le mot s'écrit avec une majuscule.
5. *Op. cit.*, p. 647.
6. Curieux résultat d'un télescopage entre les concepts de *gharar* (incertitude) et de *maysir* (jeu), le mot «hasard» pourrait venir du terme arabe *al zhar* signifiant «dé» (à jouer), selon F.N. David, *Games, Gods and Gambling*, 1962, Dover Publications, 1998, p. 34.
7. A. Khouildi, «La vérification de conformité islamique des opérations bancaires», in G.M. Piccinelli (a cura dbi), *Banche islamiche in contesto non islamico*, Istituto per l'Oriente, Roma, 1994, p. 79.
8. J. Schacht, *Introduction au droit musulman*, Maisonneuve et Larose, 1983, p. 71.
9. H. Laoust, *Le traité de droit public d'Ibn Taimiya*, Imprimerie catholique, Beyrouth, 1948, p. 167.
10. Pour une description détaillée du fonctionnement de ces fonds voir F. Y. Mohd, « Brief outline on the concept and operational system of Takaful Business (Islamic insurance) », *FAIR Review*, March 1997, pp. 5-10, Ph. H. Kindt, « Das islamische Versicherungswesen », *Versicherungswirtschaft*, 9/1985, pp. 589-591 et S.A. Rosly, *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets*, AuthorHouse, 2005, pp. 498-500.
11. Ou *Incurred But Non Reported*.
12. Les dénominations de ces fonds peuvent varier selon les pays. Ainsi, en Malaisie et s'agissant des risques relatifs aux personnes (*family takaful*), on parle de «fonds des participants» (ou «fonds de participation») et de «fonds spécial des participants».
13. Juriste islamique. Pluriel : *fouqaha*.
14. Cité par Mohamed el-Béehir ould Sass, «ISLAM et BANQUES : Vers l'institutionnalisation de shariah board», 17 juillet 2008, www.halalbank.blogspot.com.
15. W. Grais and M. Pellegrini, *Corporate Governance and Shariah Compliance in Institutions offering Islamic Financial Services*, Word Bank Policy Research Working Paper 4052, November 2006.
16. Dûment individualisés, ils sont versés dans un compte spécial et attribués chaque année à des œuvres à caractère religieux ou social.
17. Michelle Wallin, « Banks Seek Scholars of Islamic Finance », *The New York Times*, February 19, 2005.
18. Shariah Governance Disclosures, Table 17, p. 28.
19. Dans la littérature, on trouve parfois le terme «fenêtre» islamique, traduction de l'anglais *window*, mot signifiant précisément guichet (d'une banque, d'une administration).
20. Les principales contraintes en matière de gouvernance sont évoquées par P. Casey, « Supervisory Issues in Takaful : An Overview », in Archer, Karim & Nienhaus (ed.), *Takaful Islamic Insurance. Concepts and Regulatory Issues*, John Wiley (Asia), 2009, pp. 120-121.
21. J. Berque, *Le Coran Essai de traduction*, Albin Michel, édition revue 2002, p. 31.
22. Selon A. Bhatti, « The growth and global market for takaful », in S. Jaffer (ed.), *Islamic Insurance: Trends, Opportunities and the Future of Takaful*, Euromoney, London, 2007, p. 5.

23. "Takaful Ikhlas exceeds goal", *New Straits Times*, November 15, 2007.
24. S. Jaffer, *Bancassurance : A Strategic Pact for Takaful*, Takaful Guide 2007, www.islamicfinancenews.com, pp. 29-33.
25. S. Jaffer, "How to sell takaful?", *Banque Stratégie*, n° 257, mars 2008.
26. N. Keshvani, "Malaysia Takaful : An International Leader at 22" , *Middle East International Review*, November 2006, p. 44.
27. "Takaful Industry in Saudi Arabia Booming", *Arab News*, 12 March 2007.
28. M. A. El-Gamal, *Islamic finance, Law, Economics and Practice*, Cambridge University Press, 2006, p. 187.
29. Dans un système marketing, l'indicateur se contente de fournir, moyennant une rétribution forfaitaire, à des personnes de son entourage le nom d'un professionnel susceptible de proposer un produit ou une gamme de produits donnés.
30. F. Bozzo, «Micro-assurance. Un nouveau marché prend ses marques», *L'Argus de l'assurance*, 12 décembre 2008.
31. Inspiré de International Association of Insurance Supervisors and CGAP Working Group on Microinsurance, *Issues in regulation and supervision of microinsurance*, June 2007, p. 12.
32. Selon S. Patel, "The Missing Link in Takaful" , *Middle East Insurance Review*, July 2008, p. 56.
33. Archer, Karim & Nienhaus (ed.), *op. cit.*, p. 63.
34. Les agences de notation n'explorent pas la question de la conformité des pratiques de l'entreprise avec la Loi, laissant ce soin aux conseils religieux.
35. Selon Osman el Hadi Ibrahim, Shiekan Insurance Company, Khartoum, [http://www.Takafulcoop/doc_store/takaful/Sudanese/...](http://www.Takafulcoop/doc_store/takaful/Sudanese/)
36. «L'Assurance et les Musulmans Nord-Africains», *Revue Africaine*, 1947, p. 160.
37. Le lecteur intéressé par le détail des arguments de musulmans favorables ou hostiles à l'assurance trouvera davantage de développements dans notre ouvrage *Origines et développements des pratiques d'assurance en Afrique du Nord* (2007).
38. Selon E. Klingmüller, in G. Beaugé (coord.), *Les capitaux de l'islam*, Presses du CNRS, 1990, p. 258, n. 9.
39. *Nizam al tamin*, Damas.
40. Cheik Zarka, «Position du droit musulman à l'égard du droit d'assurance», *Revue de la civilisation musulmane*, Damas, 1961, p. 33 (en arabe). Cité par A. Mikou, *La distribution de l'assurance en droit français et en droit marocain*, thèse de doctorat en droit, Aix-Marseille, 1984, p. 10.
41. Frank E. Vogel, in F.E. Vogel & S.L. Hayes, *Islamic Law and Finance*, Kluwer Law International, The Hague, 1998, p. 151.
42. A. Mikou, thèse citée.
43. Ou *charia*.
44. Cité dans *Votre assurance. Annuaire professionnel des assureurs du Maroc*, Casablanca, 1972, p. 79.
45. C'est en effet à l'occasion de la Fête nationale de l'agriculture qu'il eut l'occasion de s'exprimer à ce sujet.
46. «L'assurance et la religion musulmane», *L'Argus*, 12 décembre 1965, p. 1869.
47. M.N. Siddiqi, *Insurance in an Islamic Economy*, The Islamic Foundation, 1985 (1^{ère} édition en ourdou, 1973), p. 51.
48. M.N. Siddiqi, "Muslim Economic Thinking : A Survey of Contemporary Literature" , in Kurshid Ahmad (ed.), *Studies in Islamic Economics*, The Islamic Foundation, Leicester, UK, 1980, p. 218.

49. F.E. Vogel & S.L. Hayes, *op. cit.*, p. 151.

50. Cette académie a été créée en 1983 par la Conférence des États islamiques (OIC), à l'initiative du roi d'Arabie saoudite, afin de rechercher des solutions islamiques à des difficultés d'ordre juridique.

51. Selon M.A. El-Gamal, *op. cit.*, pp. 147-151.

52. Ainsi, en assurance vie, s'abstenir de clauses allant à l'encontre des règles de dévolution successorale.