

L'ASSURANCE ISLAMIQUE TAKAFUL ET LES INCIDENCES REGLEMENTAIRES EN ZONE CIMA

I. CONTEXTE ET ENJEUX

L'essor de la finance islamique constitue un fait important de l'environnement socioéconomique mondial, au cours de ces dernières années. Dans la zone CIMA, l'intérêt des investisseurs pour cette activité est de plus en plus exprimé. En mars 2014 notamment, une société d'assurances du marché sénégalais, par le biais de la Direction nationale des assurances, avait introduit auprès de la CRCA un dossier de demande de visas pour des produits d'assurance islamique, Takaful, qu'elle souhaitait commercialiser. La Commission avait réservé son avis et demandé la clarification de points d'ombres soulevés par l'examen du dossier notamment des précisions sur la composition du Comité « Charia », son mandat, et ses procédures de fonctionnement et la justification du mode de détermination des tarifs. La Commission avait également instruit le Secrétariat Général de la CIMA de conduire une étude sur les aménagements réglementaires nécessaires pour l'encadrement de l'assurance islamique Takaful.

Par ailleurs, lors des missions de contrôles sur place, la Brigade de la CIMA a relevé la détention par plusieurs sociétés des obligations islamiques « SUKUK », émises par des Etats (exemple du Sénégal, de la Côte d'Ivoire et du Togo), qui répondent aux exigences de la finance islamique. Les obligations islamiques récemment émises par les trois États membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) ont permis une levée de fonds cumulée de 766 milliards de francs CFA.

Cette situation traduit une implication grandissante des Etats dans la finance islamique et nécessite une réflexion sur la place des nouveaux outils dans le dispositif réglementaire de la CIMA.

Ces enjeux ont conduit le Secrétariat Général de la CIMA à s'impliquer davantage dans la réflexion globale sur la finance islamique.

La prise en compte des problématiques de la finance islamique dans les aménagements réglementaires, permettrait à la CIMA d'améliorer son dispositif d'inclusion financière. En effet, environ 30% de la population de la zone, qui se réclame de l'islam, constitue la cible principale de la finance islamique. Il convient en outre d'indiquer que la finance islamique ne vise pas uniquement les musulmans, mais toute personne qui adhérerait aux principes de l'activité.

II. EVOLUTION DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE TAKAFUL

La première assurance islamique a été introduite au Soudan dans les années 1970, sur un modèle coopératif assez proche de celui d'un assureur mutualiste classique, dans le sillage du développement du système financier islamique. A ses débuts, le modèle est resté confiné dans les pays musulmans.

Des modèles plus commerciaux de *Takaful* ont été implantés plus tard dans des pays comme la Malaisie et l'Arabie Saoudite. *Takaful* a évolué vers une alternative viable à l'assurance classique et peut attirer un large éventail de clients, musulmans et non musulmans. Par exemple, au Sri Lanka, où moins de 10 % de la population est musulmane, près de 15 % des assurés de l'unique société *Takaful* sont non musulmans.

C'est à partir de 2006, que l'assurance conforme au concept islamique a pris de l'ampleur et s'est propagée à d'autres contrées, en Afrique et même en Europe où une importante communauté musulmane est implantée.

Le développement de l'assurance *Takaful* est désormais considéré comme un élément clé du développement de la finance islamique en général, en particulier grâce à sa capacité à mobiliser des capitaux d'une manière similaire à l'assurance classique.

Assurance Takaful : Nombre d'opérateurs en 2014

Région	Nombre d'opérateurs
Conseil de Coopération du Golfe (CCG)	72
Iran	19
Asie de l'est et Pacifique	40
Afrique	41
Asie du Sud	21
Proche-Orient	8
Autres	4

Selon une estimation établie par le cabinet Deloitte en 2012, le marché mondial de l'assurance *takaful* atteindrait 20 milliards USD en 2017. Ces prévisions ont été largement dépassées dès 2014. A fin 2015, le rapport 2016 de Islamic Financial Services Industry Stability évalue ce marché à 23,2 milliards USD.

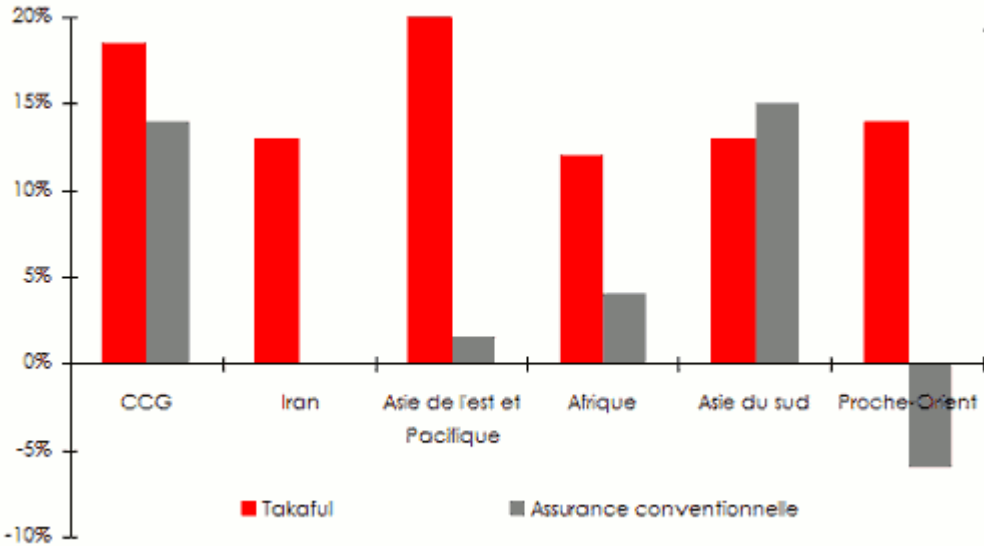
Pour la même année, la croissance des primes se situe à 5% contre une baisse de 4,2% du marché mondial de l'assurance conventionnelle.

Sur une période de dix ans, c'est-à-dire entre 2006 et 2015, la progression de l'assurance islamique est de 355%.

Assurance Takaful : Evolution du marché de 2006-2015

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Primes takaful	5,1	7,2	10,2	12	14,2	16	19	19,5	22,1	>23,2
Primes de l'assurance mondiale	3 674	4 127	4 220	4 109	4 335	4 566	4 599	4 641	4 755	4 554
Part de l'assurance takaful	0,13%	0,17%	0,24%	0,29%	0,32%	0,35%	0,41%	0,42%	0,46%	0,51%

Croissance en % de l'assurance Takaful et conventionnelle par région entre 2014 et 2015



Assurance Takaful : Répartition des primes 2015 par région

Région	Primes 2015	Parts de marché
Asie	5,2	22,4%
Conseil de Coopération du Golfe (CCG)	10,4	44,8%
MENA hors CCG	7,1	30,6%
Afrique sub-saharienne	0,5	2,2%
Total	23,2	100%

Avec 44,8% de part de marché, les pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG) se positionnent comme les leaders de l'assurance Takaful. Le chiffre d'affaires cumulé des six pays du CCG s'établit à 10,4 milliards USD en 2015.

Les pays de la zone MENA, hors CCG, qui comptent pour 30,6% des encaissements, arrivent en seconde position. Ils sont suivis par l'Asie avec 22,4%. En Afrique sub-saharienne où l'assurance Takaful est encore à ses débuts, l'ensemble des primes s'élève à 0,5 milliard USD, soit 2,2% du marché total.

Selon l'Islamic Financial Services Board (IFSB), trois pays à savoir l'Arabie Saoudite (37%), l'Iran (34%) et la Malaisie (14%), dominent le marché et réalisent 85% des primes.

Marché de l'assurance takaful : cas du Maghreb

Dans les pays du Maghreb, le marché takaful est également prometteur. Plusieurs obstacles entravent toutefois son développement. La faiblesse du marché financier local, l'absence de culture du risque et surtout l'absence de cadre réglementaire constituent des freins à la croissance de l'activité.

L'assurance Takaful en Algérie

L'Algérie offre des produits d'assurance islamique par le biais de la compagnie Salama Assurance alors que le pays ne dispose pas encore d'un cadre réglementaire spécifique à l'activité takaful.

Créé en 2000, le premier assureur takaful algérien a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 44 millions USD. Sa part de marché progresse également, passant de 3% en 2008 à 4% en 2015.

L'assurance Takaful en Tunisie

En Tunisie, trois compagnies takaful ont vu récemment le jour. Il s'agit de Zitouna Takaful (2013), Amana Takaful (2014) et At-Takafulia (2014).

En 2015, le chiffre d'affaires cumulé de ces trois sociétés s'établit à 24,4 millions USD, ce qui représente une part de marché de 3%. L'assurance takaful qui n'en est qu'à ses débuts en Tunisie a bénéficié en 2014 d'un cadre réglementaire spécifique.

L'assurance Takaful au Maroc

Le Maroc, où aucun produit d'assurance takaful n'est actuellement distribué, a modifié courant 2016 son code des assurances en introduisant un nouveau cadre réglementaire régissant l'activité takaful. La loi précise que les compagnies désirant exercer l'activité takaful devront créer des entités juridiques distinctes des sociétés d'assurance traditionnelles.

Wafa Assurance a annoncé la prochaine création d'une entité takaful.

Marché de l'assurance takaful : cas de l'Afrique sub-saharienne

Le Kenya où les musulmans représentent environ 15% d'une population estimée à 40 millions de personnes, s'est lui aussi lancé dans le Takaful. Dans ce pays, la finance islamique représente 2% du secteur bancaire. Le Kenya a introduit une nouvelle réglementation en mai 2015, permettant aux acteurs conventionnels de faire leur entrée sur ce créneau.

La loi exige cependant des compagnies la mise en place d'unités Takaful séparées dont la gestion opérationnelle est assurée par un comité approuvé par un conseil d'études religieuses.

Takaful Insurance Company of Africa (TIA), est le premier opérateur Takaful établi dans le pays en 2011. Au cours des cinq dernières années, TIA a connu une croissance rapide. Les primes qui s'élèvent en 2015 à 7,6 millions USD devraient atteindre 12 millions USD en 2016.

Nigéria

Avec un faible taux de pénétration de l'assurance et une croissance rapide de la classe moyenne, le marché nigérian de l'assurance demeure prometteur. La commission nationale des assurances a publié en 2013 une directive encadrant l'activité takaful.

Des assureurs composites se sont lancés sur ce créneau en offrant des produits vie et non vie ainsi que des plans d'épargne et d'investissement conformes à la charia. Il s'agit notamment de African Alliance Insurance, Niger Insurance et Cornerstone Insurance.

Marché de l'assurance Takaful : cas de l'Europe

Des pays occidentaux ont également affiché leur intérêt pour le marché takaful. C'est le cas de la **Grande-Bretagne**, pays européen le plus avancé sur ce créneau. Londres se proclame déjà comme un centre de la finance islamique. En avril 2015, elle a vu naître la toute première association d'assurance islamique (Islamic Insurance Association London). Elle est également le premier pays hors du monde musulman à émettre en 2014 un Sukuk (obligation islamique).

En avril 2015, XL Group, en collaboration avec Cobalt Underwriting, un spécialiste de l'assurance islamique, a lancé, à travers le Lloyd's, un produit conforme aux principes de la charia.

En France, sur une base de 2% de parts de marché, le potentiel de l'activité Takaful est évalué à 3 milliards USD.

L'Espagne a fondé en 2015 une coopérative CoopHalal, premier instrument opérationnel de financement islamique, qui distribue des produits d'assurance takaful dans le pays.

A la recherche de nouveaux relais de croissance, les leaders mondiaux de la réassurance ont eux aussi adopté ce concept. C'est le cas de Hannover Re qui a créé des filiales de réassurance dédiées à la réassurance islamique à Bahreïn et en Malaisie.

Swiss Re depuis 2006 et Munich Re depuis 2007 pratiquent également la réassurance des activités à caractère islamique. Enfin de nombreuses sociétés de réassurance dénommées retakaful ont vu le jour au cours de la dernière décennie.

Cependant, la plupart des opérateurs Takaful seréassurent auprès de réassureurs traditionnels, ce qui est considéré comme acceptable tantqu'il n'existe pas d'alternative praticable conforme à la Charia.

III. PRINCIPAUX CONCEPTS ET APPROCHES DE L'ASSURANCE ISLAMIQUE (TAKAFUL)

L'Islam n'est pas opposé au concept d'assurance, mais à certains moyens et méthodes utilisés dans l'assurance classique. En effet, pour être permise pour l'Islam, toute forme d'assurance doit éviter les éléments suivants, que l'on retrouve dans l'assurance classique, à savoir l'intérêt (*riba*), la spéculation (*maisir*) et l'incertitude (*gharar*), même si une part de *gharar* est admise dans certaines circonstances (cas de la date du sinistre).

L'incertitude dans le contrat d'assurance classique est par exemple celle dans le paiement de la prime ou du montant de l'indemnité à payer.

Celui de spéculation est le fait que l'assuré paie une petite somme dans l'espoir de percevoir une grosse, ou encore la perte de l'argent payé comme prime d'assurance au cas où l'événement assuré ne se produit pas, enfin le déficit de l'assureur si les montants des sinistres dépassent les primes encaissées.

Pour répondre au besoin de plus en plus croissant de populations musulmanes, l'assurance islamique ou Takaful a vu le jour. Cette assurance est basée sur une assistance mutuelle, préservant la sécurité sociale en conformité avec la Charia dont les principes reposent sur le partage équitable des risques et bénéfices. Elle offre à la fois des produits d'assurance-vie (ou « famille ») et d'assurance dommages.

A. Les modèles de l'assurance TAKAFUL

Le terme *Takaful* en langue arabe est synonyme d'entraide, de garantie mutuelle ou indemnisation entre membres d'un groupe. Un groupe de participants décide de s'entraider de manière solidaire contre une perte définie. Dans un contrat *Takaful*, les participants versent une somme d'argent, complètement ou partiellement comme *tabarru'* (don), dans un fonds commun, qui sera utilisé de façon mutuelle pour aider les membres contre une perte ou un dommage défini.

En plus du partage coopératif du risque, il y a une séparation claire entre participants et opérateur. Les assureurs islamiques adoptent des stratégies d'investissements en conformité avec la Charia (Loi islamique). Il convient de préciser que la Charia englobe tout et couvre non seulement la pratique religieuse mais également la façon dont les musulmans doivent mener leur vie et, par extension, conduire leurs affaires. L'autorité de la Charia provient en premier lieu du Coran et de la Sunna. Le Coran est le livre sacré qui pour les musulmans contient les paroles de Dieu directement révélées au Prophète Mohamed. La Sunna se réfère aux dires, actes et approbations explicites ou implicites du Prophète Mohamed.

Aujourd'hui, l'assurance *Takaful* existe sous les formes suivantes :

- A but non lucratif : indépendamment de la forme juridique, l'activité est gérée sur une base purement mutuelle ou coopérative pour les participants au programme *Takaful*.

Un Conseil gère l'activité pour le compte de l'ensemble des participants et il n'existe pas d'entité séparée chargée de la gestion de l'activité.

- Commerciale : la gestion du fonds *Takaful* est confiée à une entité commerciale (opérateur *Takaful*). En fonction des règles propres à chaque juridiction, le fonds peut être intégré à l'opérateur (comme le sont couramment les fonds d'assurance-vie auprès des assureurs traditionnels), avec une séparation claire entre les fonds des actionnaires et ceux des participants, ou bien institué comme société distincte de l'opérateur. Dans certains pays, un programme *Takaful* peut être proposé par une « fenêtre » d'un assureur classique. Dans le *Takaful* vie ou famille, la contribution du participant est généralement divisée en deux parts, l'une faisant partie du fonds mutuel *Takaful* destiné à couvrir le risque de mortalité, et l'autre constituant en réalité un compte de placement personnel (comme sous-compte du fonds de placement).

Il existe plusieurs formes de contrat qui gouvernent la relation entre les participants (assurés) et l'opérateur *Takaful*. Les contrats les plus utilisés sont le contrat *mudaraba* (participation aux résultats) et le contrat *wakala* (mandat).

- Le modèle *Mudaraba* pur : dans un modèle *mudaraba*, l'opérateur *Takaful* agit en tant que *mudarib* (entrepreneur) et les participants comme *rab ul mal* (apporteurs de capitaux). Le contrat précise comment les gains générés par le placement et/ou les excédents de l'opération *Takaful* seront répartis entre l'opérateur *Takaful* et les participants. Les pertes

sont à la charge des seuls participants en tant qu'apporteurs de capitaux, sous réserve que l'opérateur n'ait pas commis de faute professionnelle ou de négligence, et dans ce cas le *mudarib* n'est pas rémunéré de ses efforts.

- Le modèle *Wakala pur* : dans ce modèle, la relation mandant-mandataire est utilisée pour la souscription et pour le placement. Dans la souscription, l'opérateur Takaful agit comme mandataire des participants pour gérer le fonds Takaful. Tous les risques sont supportés par le fonds et tout excédent d'exploitation appartient aux participants. L'opérateur Takaful ne participe pas directement au risque supporté par le fonds ni à aucun excédent / déficit du fonds. En revanche, l'opérateur reçoit une commission fixe dite *wakala*, qui rémunère sa gestion de l'opération pour le compte des participants, et représente généralement un pourcentage des cotisations payées.

La rémunération de l'opérateur peut aussi inclure une commission de performance, déduite de l'excédent éventuel, comme incitation à une gestion efficace du fonds Takaful. Le placement du fonds Takaful s'appuie également sur un contrat *wakala* où l'opérateur facture aux participants une commission pour services rendus.

- **Combinaison de contrats *wakala* et *mudaraba*** : dans ce modèle, le contrat *wakala* est adopté pour la souscription, et le contrat *mudaraba* est utilisé pour les placements du fonds Takaful. Cette approche semble être favorisée par certaines organisations internationales et est en pratique largement adoptée par les sociétés Takaful.

Dans tous les modèles, l'opérateur Takaful fournira généralement un prêt sans intérêts pour couvrir toute défaillance du fonds Takaful. Le prêt est remboursé à l'aide des excédents futurs du fonds Takaful.

Il convient de rappeler que les griefs retenus contre le système des assurances traditionnel, relèvent d'une part, **des modes contractuels** (nature des contrats), et d'autre part, du **mode de fonctionnement des sociétés d'assurance** (type de sociétés ainsi que la mobilisation des fonds d'assurances dans les placements à intérêts).

Les corrections ainsi apportées concernent à la fois les produits (plafond d'indemnité de l'assurance, respect des droits successoraux ou indices d'indemnisation de l'invalidité inspirés de la *diya*), ou les régimes d'assurance (en particulier le problème de capitalisation). L'assuré qui perçoit ainsi une allocation capitalisée bénéficie des intérêts composés décriés par la Charia en tant que *riba*. Par contre, le régime de répartition ne souffre d'aucune faille légale.

Le contrat d'assurance classique, souffrant des défauts tels que l'incertitude dans la survenance du sinistre, l'indétermination du montant des sinistres et l'existence de l'usure dans le paiement des sinistres, est remplacé dans l'assurance Takaful par **un contrat de donation**.

Celui-ci stipule que l'assuré fait don à la société 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 priorité de l'assuré en fonction des besoins de la société. Toute forme d'usure est prohibée, qu'il s'agisse du régime où sont servies des prestations (capitalisation) ou qu'il s'agisse du placement des fonds d'assurances.

La contractualisation de police d'assurance conforme à la Charia prévoit que les clauses soient à la fois précises et claires et ne peuvent faire l'objet d'interprétations fastidieuses. L'Islam a défini des principes clairs régissant tous les types de contrat, commerciaux et non commerciaux, dont l'absence est cause de nullité.

Les charges techniques et les frais de gestion doivent être payés à partir des fonds cumulés, et le solde, appelé surplus et non pas profit, distribué aux assurés et non aux actionnaires.

Les placements se font auprès d'institutions financières islamiques, à travers des investissements dans de projets de développement ou des modes de financements islamiques, en prohibant les investissements non éthiques (armement, brasseries, tabac, pornographie, jeux, ...).

Les assurés bénéficient en fin d'exercice comptable de dividendes sur les opérations exclusives d'assurance. Toutefois, en cas de résultats négatifs la société peut demander aux assurés d'effectuer un paiement additionnel ou octroyer un prêt sans intérêt à la mutualité.

B. Comparaison entre Takaful et assurance classique

Le tableau ci-après résume les principales différences entre le Takaful et l'assurance classique (sociétés anonymes et mutuelles) :

	Assurance classique (société par actions)	Assurance classique (mutuelle)	Takaful
Contrat	<ul style="list-style-type: none"> • Police sous forme de contrat bilatéral (vente et achat) entre l'assuré (titulaire du contrat) et l'assureur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Police sous forme de contrat de partage de risques entre l'assuré individuel et le pool d'assurés représentés par la société coopérative d'assurance. 	<ul style="list-style-type: none"> • Combinaison de contrat tabarru' (don) et de contrat d'entremise et / ou de participation aux bénéfices entre l'assuré individuel et le pool représenté par le Takaful.
Obligations des assurés/ participants	<ul style="list-style-type: none"> • Les assurés paient une prime à l'assureur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les assurés paient des cotisations au pool sous la forme de primes payées à la société coopérative d'assurance. • Tout excédent technique / de souscription appartient aux assurés, qui sont également tenus des éventuels déficits. Les excédents annuels sont généralement mis en réserves, sur lesquelles tout déficit annuel futur peut être imputé. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les assurés paient des cotisations au programme. • Tout excédent technique / de souscription appartient aux assurés, également tenus des éventuels déficits. Les pratiques de disposition des excédents ou déficits technique sont diverses. • Dans certains Takaful, l'opérateur gère la souscription sous un contrat Mudaraba et participe à l'excédent technique comme une commission Mudarib.
obligations de l'assureur/ opérateur	<ul style="list-style-type: none"> • L'assureur doit indemniser les sinistres conformément au 	<ul style="list-style-type: none"> • Le pool doit indemniser les sinistres conformément au contrat 	<ul style="list-style-type: none"> • L'opérateur Takaful agit comme administrateur du programme et paie les

	contrat en utilisant le fonds de souscription et, le cas échéant, les fonds des actionnaires.	en utilisant le fonds de souscription.	prestations Takaful à partir du fonds Takaful (souscription). • En cas de défaillance du fonds Takaful, l'opérateur Takaful doit proposer un prêt sans intérêts au fonds Takaful pour couvrir la défaillance.
Accès au capital	• Accès au capital actions et à l'emprunt avec utilisation possible d'emprunts subordonnés.	• Pas d'accès au capital actions, mais accès à l'emprunt avec utilisation possible d'emprunts subordonnés.	• L'opérateur Takaful a accès au capital actions mais pas à l'emprunt, sauf dans le cas du prêt sans intérêts consenti par l'opérateur au fonds de souscription.
Placement des fonds	• Aucune restriction sauf celles imposées pour motifs prudentiels.	• Aucune restriction sauf celles imposées pour motifs prudentiels.	• Les actifs du fonds Takaful sont investis en instruments conformes à la Charia.

IV. ADAPTATION DE LA REGLEMENTATION DES ASSURANCES

A. Questionnement

Une entité *Takaful* est généralement une structure à deux niveaux, hybride entre une société mutualiste et une société commerciale. Cette situation en elle-même pose des questions importantes de réglementation et de contrôle. De plus, toutes les fonctions d'une société *Takaful* doivent pleinement respecter la loi islamique (Charia), ce qui a des conséquences dans d'autres domaines de réglementation et de contrôle.

La question sur l'adaptation de la réglementation, est celle de savoir s'il faut créer une nouvelle réglementation pour le Takaful ou s'il faut adapter la réglementation existante en intégrant les

dispositions relatives à l'assurance Takaful. Le deuxième cas semble être plus dynamique et plus efficace.

Les problématiques ci-après avaient été soulevées :

- le régime juridique de l'entreprise Takaful dans la zone CIMA. Trois cas pourraient être envisagés :
 - Société anonyme opérateur Takaful à part entière ;
 - « Fenêtre Takaful » : il s'agit de permettre à des assureurs classiques d'exploiter des produits d'assurance Takaful, en tant qu'opérateurs. Cette exploitation faite selon la méthode Takaful sera totalement séparée de celles des produits classiques, pour ce qui est des primes mais aussi des sinistres, des placements et des résultats ;
 - Société d'assurance mutuelle telle qu'elle existe actuellement, mais dont les activités sont charia compatibles.
- Le contrat d'assurance islamique : adaptation par rapport au code CIMA.
- Le Conseil de la Charia (appelé communément Charia Board) dont le rôle est de juger de la compatibilité à la Charia des activités et de la gestion du Takaful. Quelle sera sa place par rapport aux dirigeants et aux participants ? Qui va le contrôler ?
- Quel est l'intérêt des assurés dans la structure de gouvernance du Takaful ?
- Définitions des différents types d'actifs et des normes pour le choix au sein d'une classe d'actifs, en conformité avec la réglementation sur les actifs énoncée dans le code des assurances. Par exemple, un Takaful ne doit pas placer les fonds dans des DAT, des obligations à revenus fixes, des placements spéculatifs, mais par exemple dans des sukuk (obligations islamiques). En tout état de cause, le placement doit être adossé à un actif tangible.
- Comment séparer les fonds des actionnaires de ceux des assurés ?
- Comment déterminer la suffisance des fonds propres et la solvabilité ?
- Quels intermédiaires pour la distribution ? Un niveau suffisant de connaissance des questions liées à la Charia et les conséquences sur les produits Takaful s'avère nécessaire.

B. Evolution réglementaire

Un gisement important de matière assurable « islamique » échappe à l'assurance classique. Ce gisement pourrait être exploité par la mise en place du Takaful. L'avènement de cette assurance islamique ne pourra qu'améliorer le taux de pénétration de l'assurance dans la zone CIMA qui compte beaucoup de populations musulmanes dont beaucoup sont restées en marge de l'assurance classique.

Il était donc nécessaire de faire évoluer la réglementation des assurances pour répondre aux besoins de ces populations par l'exploitation des activités d'assurance Takaful.

Ainsi, plusieurs réflexions élargies aux acteurs du marché ont été menées. Un voyage d'études notamment en Tunisie en juin 2019, a été effectué par le Secrétariat Général de la CIMA.

Lors de sa réunion tenue à Paris le 10 octobre 2019, le Conseil des Ministres des assurances a pris le Règlement N° 003/CIMA/PCMA/PCE/2019 portant réglementation des opérations d'assurances Takaful en zone CIMA.

Deux autres textes majeurs sont attendus pour compléter le corpus réglementaire. Il s'agit :

- des dispositions relatives aux conditions d'exercice, les attributions et les modalités de fonctionnement du comité de supervision charaïque ;
- des dispositions relatives au règlement comptable.

1. Règlement N° 003/CIMA/PCMA/PCE/2019 portant réglementation des opérations d'assurances Takaful en zone CIMA.

Ce Règlement qui sera intégré dans le Code des assurances, comporte trente-sept (37) articles. Il constitue l'ossature de la réglementation sur l'assurance Takaful en zone CIMA.

Exercice des opérations d'assurance Takaful

L'activité de l'assurance Takaful est exercée par les entreprises d'assurances agréées exclusivement sous le régime du Takaful.

Cette activité peut également être exercée par une entreprise d'assurances conventionnelle, sous forme d'une fenêtre Takaful, sous réserve d'obtention d'une extension d'agrément aux opérations d'assurances Takaful.

Séparation des fonds des actionnaires et des participants

L'entreprise d'assurance Takaful est tenue de tenir deux comptes distincts : un compte relatif à l'investissement du capital de l'entreprise d'assurance Takaful qui constitue le droit des actionnaires et un autre compte relatif au fonds des participants dont la propriété revient exclusivement à ces derniers.

Gestion des opérations d'assurances Takaful

La gestion des opérations des risques et d'investissements liés aux souscriptions sont accomplies par l'entreprise d'assurance agissant en qualité d'opérateur sur la base du mandat (Wakala) ou sur la base du cumul entre le mandat pour la gestion technique et la Moudharaba (commande) pour la gestion des placements.

Les relations entre l'entreprise d'assurance Takaful et les souscripteurs sont régies par les dispositions de l'alinéa premier du présent article conformément au contrat du mandat Wakala ou de commande Moudharaba.

Le contrat Wakala prévoit la rémunération des actionnaires par une commission de gestion convenue à l'avance et proportionnelle aux contributions versées par les participants.

Le contrat Moudharaba établit une rémunération de l'opérateur Takaful par une participation aux bénéfices selon un pourcentage prédéfini.

Forme des sociétés d'assurance Takaful

Toute entreprise d'assurance Takaful d'un Etat membre doit être constituée sous forme de société anonyme.

Capital social

Capital social minimum exigé : 3 milliards de FCFA.

Mentions du contrat d'assurance Takaful

Outre les mentions prévues par les dispositions de l'article 8, les polices d'assurance Takaful doivent indiquer les mentions complémentaires suivantes :

- l'engagement de l'entreprise de se conformer aux normes charaïques,
- la mise en place d'un comité de supervision de la charia chargé du contrôle des transactions de l'entreprise et leur suivi et d'émettre un avis sur leur conformité aux normes charaïques,
- l'indication que le paiement de la cotisation se fait sur la base d'un engagement de donation,
- les modèles de gestion utilisés pour la gestion des opérations d'assurances et la gestion des opérations de placement des cotisations,
- l'engagement de l'entreprise d'assurances takaful à réaliser la séparation totale entre les comptes des adhérents et ceux des actionnaires,
- la politique de placement des provisions techniques de l'entreprise,
- la constitution de l'entreprise d'assurances takaful d'une provision d'équilibrage des pourcentages d'indemnisation et qui sert à combler le déficit éventuel du fonds des adhérents,
- la méthode adoptée par l'entreprise pour la distribution du surplus d'assurance,
- l'engagement de l'entreprise d'assurances takaful à donner un prêt sans intérêt au fonds des adhérents en cas d'incapacité de ce fonds à honorer ses engagements et qui sera remboursé à partir du surplus d'assurance réalisé ultérieurement.

La CIMA n'a pas élaboré de conditions générales types.

Branches

Pour les entreprises d'assurance et d'assurance Takaful, l'agrément est accordé branche par branche. A cet effet, les opérations d'assurances Takaful sont classées en branches "**Takaful famille**" (**Vie-Décès**) et "**Takaful général**" (**Domages**)

Placements charia compatibles

L'entreprise d'assurance Takaful doit investir les fonds collectés qu'ils proviennent des souscriptions ou d'autres sources selon les formes reconnues compatibles avec la charia.

Les provisions techniques et les autres passifs réglementés sont représentés à l'actif par les valeurs énumérées ci-après :

- 1) Les Sukuk émis ou garantis par l'un des Etats membres de la CIMA ;
- 2) Les Sukuk émis par les établissements et les entreprises publics, les collectivités locales et les entreprises du secteur privé ;
- 3) Les placements immobiliers. Ils comprennent :
 - les immeubles bâtis et terrains sous réserve que ces immeubles, ne soient pas grevés de droits réels.;
 - les parts et actions des sociétés immobilières non cotées.
- 4) Actions inscrites à la cote officielle d'une bourse de valeur d'un État membre de la CIMA ou ayant fait l'objet d'un appel public à l'épargne ou faisant l'objet de transactions sur un marché au fonctionnement régulier et contrôlé d'un État membre de la CIMA et ayant obtenu l'approbation du comité de supervision de la sharia de l'entreprise d'assurance Takaful.
- 5) Parts dans les fonds d'investissement islamiques créés sous forme d'organisme de placement collectif en valeurs mobilières.
- 6) Parts dans les fonds d'investissement islamiques créés sous forme de sociétés d'investissements.
- 7) Toutes autres actions ou valeurs mobilières approuvées par le comité de supervision de la sharia de l'entreprise.
- 8) Actions des sociétés d'assurances et de réassurances Takaful étrangères dans lesquelles la participation a reçu au préalable l'autorisation du ministre en charge des assurances.
- 9) Placement et dépôts auprès des établissements bancaires et financiers islamiques.

L'activité financière de l'assureur Takaful est tributaire en grande partie du développement des produits bancaires et financiers islamiques.

En zone UEMOA la banque centrale a adopté en 2018 un texte réglementant les activités bancaires islamiques. Les deux banques islamiques (au Sénégal et au Niger) existaient avant l'avènement de la loi. A la faveur de la récente évolution de la réglementation bancaire, l'on assiste à l'ouverture de fenêtre islamique dans certaines banques de la sous-région.

Dans la zone CEMAC, la réglementation bancaire ne s'est pas encore "islamisée". Il existe une banque qui a ouvert une fenêtre islamique au Cameroun.

2. Comité de supervision de la Charia

Aux termes de l'article 924 du Règlement précité, l'entreprise d'assurance Takaful doit constituer un comité de supervision charaïque habilité à contrôler, à suivre toutes les transactions de l'entreprise et à émettre son avis concernant l'étendue de leur conformité aux normes charaïques.

Il s'agit d'un organe essentiel dans le fonctionnement et le contrôle des sociétés d'assurance Takaful.

Un Règlement d'application définissant les conditions d'exercice, les attributions et les modalités de fonctionnement de ce Comité est en cours d'élaboration.

3. Règlement comptable

Ce règlement viendra clore le corpus juridique encadrant la réglementation sur les activités de l'assurance. Il définira la comptabilisation des opérations d'assurance Takaful, les états financiers et statistiques y afférents ainsi que les méthodes d'évaluation de la solvabilité des sociétés d'assurance Takaful.