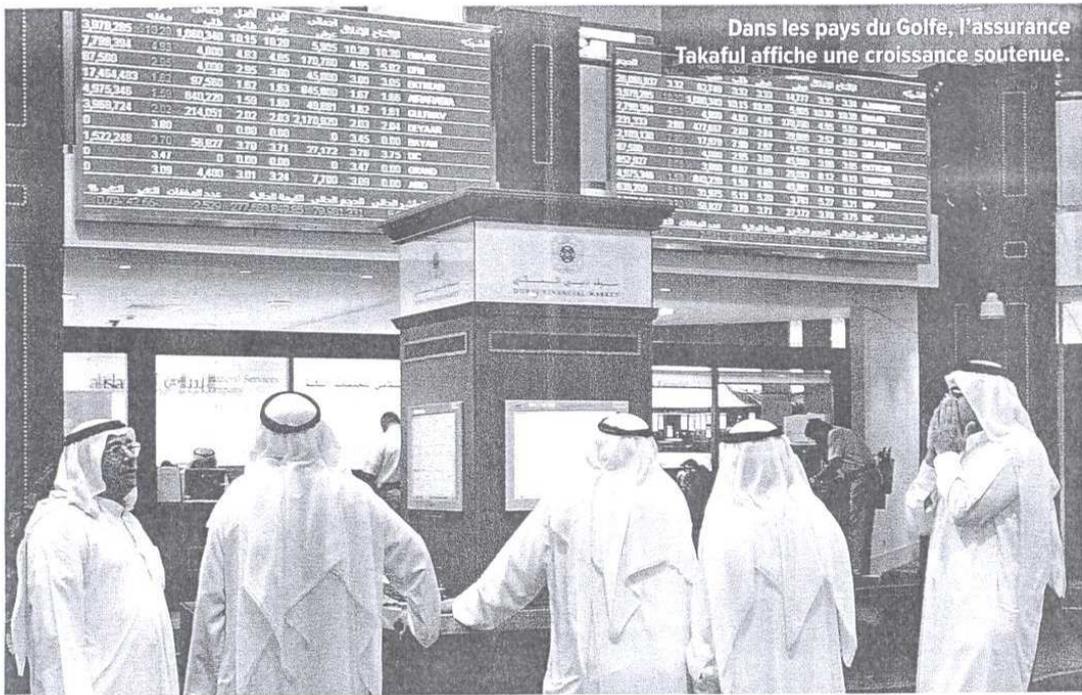


# C'EST PARTI POUR L'ASSURANCE HALAL!

**Takaful.** Le Maroc affiche depuis quelques années un engouement particulier pour la finance islamique. Banquiers et assureurs s'accordent à dire que ce segment recèle un gisement d'épargne jusque-là inexploité.



mode « halal » est aujourd'hui tracée. Le ministère des Finances et de l'Economie a récemment déposé, sur le bureau du Chef du gouvernement, le projet de loi autorisant la création de sociétés d'assurances islamiques. « Il est essentiel aujourd'hui d'apporter une alternative aux produits d'assurance conventionnels afin de pouvoir attirer une nouvelle clientèle et drainer une épargne qui a, pendant longtemps, été exploitée par des circuits informels. La mise en place de l'assurance Takaful au Maroc ne peut avoir qu'un effet bénéfique sur le financement de l'économie », estime un professionnel du secteur. Cela dit, le Maroc affiche un retard important concernant l'assurance Takaful en comparaison avec les pays du Golfe, la Malaisie ou encore la Grande-Bretagne qui enregistrent une croissance soutenue en la matière. « Nous ne pouvons pas parler de retard quant à la mise en place de Takaful puisqu'il s'agissait avant tout d'un choix assumé. Les assureurs sont aujourd'hui intéressés par ce segment, d'où l'enclenchement de la machine réglementaire. Il paraissait inutile à l'époque de mettre en place un cadre juridique alors que les assureurs n'affichaient pas d'appétit pour le lancement de ce chantier », tente de justifier un professionnel.

Le Maroc affiche depuis quelque temps un engouement particulier pour la finance islamique. Après les banques, la fièvre du label « halal » touche les compagnies d'assurances. Les acteurs du marché de l'assurance, à l'instar de celui de la banque, chantent en chœur les bienfaits de ce gisement de croissance encore inexploité. Alors que le taux de pénétration de l'assurance est ressorti à 3,1 % en 2013, nombreux sont les assureurs qui se disent confiants quant à l'impact positif que peut avoir Takaful, l'assurance islamique.

## Takaful, mode d'emploi

Si les professionnels tiennent à ce nouveau créneau, c'est qu'il existe des différences majeures entre le Takaful et l'assurance classique. En amont, « l'assurance Takaful est struc-

turée selon un schéma dans lequel un groupe de personnes (participants) contribuent mutuellement à un fonds commun (fonds de Takaful) dans l'objectif de s'octroyer une assistance mutuelle sous forme d'indemnité si un sinistre devait toucher un des membres du groupe », explique Abdelilah Nghanzi, associé à Al Maali Islamic Finance Consulting. Les contributions des participants sont considérées comme des donations au profit du fonds. L'idée est que la contribution doit être un acte de charité pour respecter les préceptes de la Charia. « Et en aval, les investissements qu'effectue l'opérateur Takaful doivent également respecter la Charia », précise Abdelilah Nghanzi. Et d'ajouter : « Il est donc interdit pour ces opérateurs d'investir dans les secteurs illicites

du point de vue de la Charia tels que les banques, les brasseries ou encore des titres portant des intérêts à l'instar des bons du Trésor ». Dans le cas de l'assurance conventionnelle, l'assureur se charge de couvrir le risque en cas de sinistre, tandis que dans le cas de Takaful, ce sont les assurés qui mutualisent le risque, puisqu'il s'agit de respecter avant tout le principe de solidarité.

## Un projet de loi en cours

Il faut dire que la concrétisation de ce chantier avance bien puisque la feuille de route juridique pour l'assurance en

**2000**

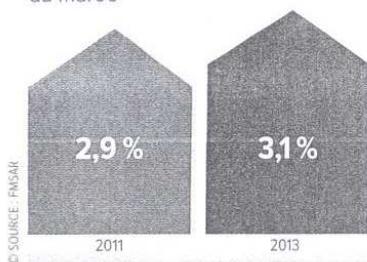
C'est, en milliards de dollars, le volume estimé pour l'année 2014 de la finance islamique dans le monde.

## Une spécificité marocaine

Le Maroc dispose par ailleurs de certaines spécificités qui devaient être prises en compte dans la mise en place d'un cadre juridique pour Takaful. Alors que dans d'autres pays, le Charia Board est la seule entité qui

## UN FORT POTENTIEL

Taux de pénétration de l'assurance au Maroc



Avec un taux de pénétration de 3,1%, le marché marocain de l'assurance enregistre la meilleure performance de la région MENA. Cependant, ce taux reste très faible par rapport à ceux observés dans les pays développés.

à la compétence pour homologuer les produits de Takaful ainsi que ceux issus de la banque alternative, le Maroc, quant à lui, a choisi de confier cette mission au Conseil supérieur des oulémas. C'est ce dernier qui statue aujourd'hui sur la compatibilité des produits avec les préceptes de la Charia. Il a donc fallu adapter l'assurance Takaful au contexte religieux marocain avant de lancer la machine. Le timing du démarrage de ce chantier n'est pas anodin. « Il était important pour l'assurance

**Les produits Takaful seront homologués par le Conseil supérieur des oulémas**

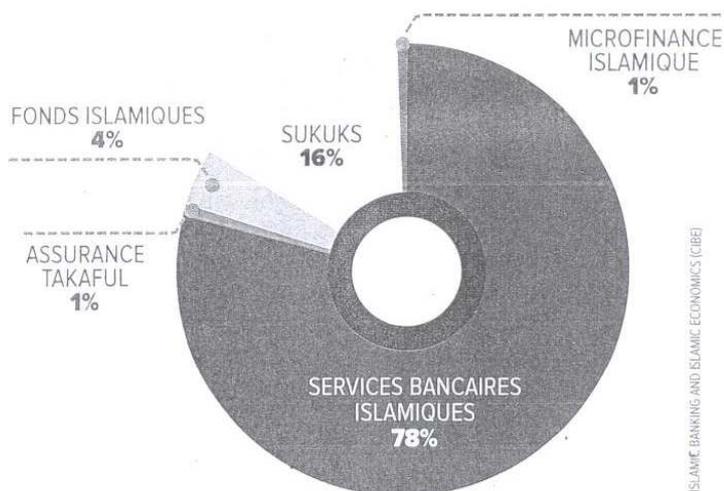
*d'accompagner la mise en œuvre des produits bancaires alternatifs, car il existe aujourd'hui une clientèle qui s'abstient de souscrire à des produits bancaires participatifs tels que Ijara ou Moucharaka si l'assurance décès ne provient pas de Takaful», souligne un assureur. « Le fait d'apporter une solution à cet obstacle constitue une étape importante au développement de la finance islamique au Maroc », poursuit-il.*

## Des filiales exclusivement halal

Si aujourd'hui les banques sont autorisées à disposer de produits bancaires alternatifs en mettant en place des guichets spécialisés (Windows), il n'en va pas de même pour les compagnies d'assurances. Car la loi stipule que les assureurs ne peuvent proposer Takaful qu'à travers la mise en place de compagnies d'assurances spécialisées et exclusivement dédiées à l'offre islamique. Ces sociétés spécialisées peuvent être par ailleurs des filiales de compagnies d'assurances conventionnelles, ce qui pourrait constituer un gain de temps important dans le cas de demande d'agrément et d'obtention d'autorisation pour l'exercice de l'activité. Le mode de distribution dépendra par ailleurs de la stratégie de chaque compagnie d'assurances.

« Takaful ne sera dédiée dans un premier temps qu'aux personnes physiques », affirme un professionnel. Il faut dire que le Maroc a choisi d'y aller étape par étape pour le déploiement de Takaful. Car au-delà de l'enthousiasme affiché aussi bien par les acteurs du marché que par l'autorité de

## LES ACTIFS DE LA FINANCE ISLAMIQUE



Takaful affiche une part minuscule dans la contribution globale aux actifs de la Charia Compliant en 2014. Ce sont en revanche les services bancaires qui pèseront très lourd cette année dans la répartition par type de produits islamiques.

tutelle, le potentiel de Takaful demeure inconnu. C'est seulement à l'échelle internationale que des études ont été menées en termes de potentiel de croissance et concernent la finance islamique d'une manière globale. « Au cours de cette année, la finance islamique devrait peser 2000 milliards de dollars à l'échelle mondiale contre 1600 milliards en

2013 », fait savoir un rapport publié récemment par Al Huda Center of Islamic Banking and Islamic Economics (CIBE). Les actifs financiers islamiques ne proviendraient, en revanche, qu'à hauteur de 1% de l'assurance Takaful, selon le même rapport, contre 78% des services bancaires islamiques et 16% des Sukuks. ■

BTISSAM ZEJLY @bzejly

## Starting-block.

## EN ATTENDANT LES BANQUES PARTICIPATIVES...

**E**n matière de finance alternative, les trois premières banques du Maroc sont toutes à la page. On est bien loin de l'époque où seule Attijariwafa bank commercialisait des produits bancaires alternatifs à travers sa filiale Dar Assafaa. Aujourd'hui, la donne a complètement changé: BMCE et BCP sont désormais dans la course au Halal. Concocté par Bank Al-Maghrib, le texte de loi encadrant l'activité des banques en matière de finance participative, n'a plus qu'une étape à franchir: son approbation au parlement. Ainsi, la banque au cheval se dit d'emblée préparée au déploiement des activités de finance

participative dans le cadre d'une filiale bancaire dédiée. Cette banque participative s'appuiera certes sur les plates-formes techniques et logistiques du groupe, mais elle disposera surtout de son propre réseau d'agences ainsi que de sa propre marque. BCP entend par ailleurs s'allier à une banque du Golfe qui apportera son savoir-faire. BMCE compte également s'associer à une banque islamique opérant au Moyen-Orient pour la création d'une structure dédiée à la finance alternative. Tout un engagement de la part des banques pour une activité dont le potentiel au Maroc reste encore à prouver. ■