

Analyse des Facteurs Psychosociaux et Perspectives de Développement de l'Assurance Takaful dans la Région Rabat-Salé-Kenitra au Maroc

Analysis of Psychosocial Factors and Development Prospects for Takaful Insurance in the Rabat-Salé-Kenitra Region of Morocco

Rachid EL-MASTOUR

Doctorant

Faculté de l'Economie et de Gestion de Kenitra

Fouad OUAD

Enseignant chercheur

Institut des métiers de sport

Omar KHARBOUCH

Enseignant chercheur

Faculté de l'Economie et de Gestion de Kenitra
Université Ibn Tofail Kenitra, Maroc

Date de soumission : 19/01/2024

Date d'acceptation : 03/03/2024

Pour citer cet article :

EL-MASTOUR.R & AL (2024) «Analyse des Facteurs Psychosociaux et Perspectives de Développement de l'Assurance Takaful dans la Région Rabat-Salé-Kenitra au Maroc», Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 5 : Numéro 3 » pp : 28 – 48.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



Résumé

En 2022, le secteur de l'assurance au Maroc a maintenu une croissance significative, avec des primes émises atteignant 49,6 milliards de dirhams, en hausse de 9,9%. L'objectif principal était de consolider la robustesse du secteur, démontrée par la progression de l'assurance vie de 12,5% et de l'assurance non-vie de 7,7%. Les résultats techniques nets ont également enregistré une amélioration notable, avec une augmentation de 31,1% pour l'assurance vie et de 16% pour l'assurance non-vie. Bien que la réassurance ait légèrement diminué en termes de primes acceptées, cette baisse a été compensée par une augmentation du solde de cession à 101,8%. Les placements financiers ont également connu une croissance, totalisant 221,3 milliards de dirhams, avec un résultat net en hausse de 31,4%, atteignant 4,2 milliards de dirhams et un ROE de 9,5%. La distribution des produits d'assurance a également prospéré, avec une hausse de 16% de la production des intermédiaires d'assurances et BGD, ainsi qu'une augmentation de 16,5% dans la production bancassurance. L'assurance Takaful a clôturé son premier exercice avec un chiffre d'affaires de 11,8 millions MAD, marquant une étape dans la diversification des produits. Les lois 59-13 et 87-18 ont respectivement modifié et complété la loi 17-99 portant code des assurances, introduisant ainsi un cadre réglementaire pour l'assurance Takaful et la séparation des comptes. Ces indicateurs soulignent la résilience et la vitalité continues du secteur des assurances au Maroc, promettant une contribution significative au développement économique et social.

Mots Clés : Assurance Takaful, Croissance du secteur, Réformes législatives, Marché de l'assurance au Maroc, Facteurs psychosociaux.

Abstract

In 2022, Morocco's insurance sector maintained significant growth, with written premiums up 9.9% to MAD 49.6 billion. The main objective was to consolidate the sector's robustness, as demonstrated by the 12.5% increase in life insurance and the 7.7% rise in non-life insurance. Net underwriting results also showed a marked improvement, with increases of 31.1% for life insurance and 16% for non-life insurance. Although reinsurance declined slightly in terms of premiums accepted, this was offset by an increase in the cession balance to 101.8%. Financial investments also grew, totaling MAD 221.3 billion, with net income up 31.4% to MAD 4.2 billion and ROE of 9.5%. Distribution of insurance products also prospered, with a 16% rise in production by insurance intermediaries and BGD, as well as a 16.5% increase in bancassurance production. Takaful insurance closed its first financial year with sales of 11.8 million MAD, marking a step forward in product diversification. Laws 59-13 and 87-18 respectively amended and supplemented Law 17-99 on the Insurance Code, introducing a regulatory framework for Takaful insurance and the separation of accounts. These indicators underline the continued resilience and vitality of the insurance sector in Morocco, promising a significant contribution to economic and social development.

Keywords: Takaful insurance, Sector growth, Legislative reforms, Moroccan insurance market, Psychosocial factors

Introduction

Le secteur des assurances au Maroc se distingue par une trajectoire de croissance significative au cours des dernières années, positionnant le pays comme le deuxième marché de l'assurance en Afrique et le troisième dans le monde arabe. En 2014, les primes d'assurance vie ont atteint 1,04 milliard de dollars, tandis que celles de l'assurance non-vie s'élevaient à 2,10 milliards de dollars. Cette performance a été saluée, plaçant le Maroc au 52^{ème} rang mondial en termes de contribution au produit intérieur brut (PIB).

Cependant, malgré cette croissance, le taux de pénétration des primes d'assurance au Maroc demeure à 3,14%, réparti avec 1,04% pour l'assurance vie et 2,1% pour l'assurance non-vie. Ces pourcentages, bien qu'en progression, restent en deçà de la moyenne mondiale d'environ 7%. La réforme législative, notamment la loi 59-13, a été promulguée pour assurer la croissance continue du secteur, introduisant le principe de solvabilité basée sur les risques, créant un cadre pour l'assurance Takaful et étendant les assurances obligatoires.

L'assurance Takaful, conformément aux principes de la finance islamique, émerge comme une opportunité de marché prometteuse. L'article se penche sur les opportunités de croissance de l'assurance Takaful au Maroc, en mettant l'accent sur les facteurs psychosociaux influençant la population de la région Rabat-Salé-Kénitra à souscrire à cette assurance islamique. Les trois parties principales de l'étude comprennent une section théorique définissant les concepts, une méthodologie présentant l'approche d'étude, et une analyse des résultats.

En intégrant les indicateurs clés de 2022, on observe une expansion continue du secteur. Les primes émises ont augmenté de 9,9%, atteignant 49,6 milliards de dirhams, tandis que le résultat technique net a connu une croissance de 18,7%, totalisant 5,1 milliards de dirhams. Le marché de l'assurance Takaful, lancé en 2022, a enregistré un chiffre d'affaires de 11,8 millions MAD, témoignant de sa première année prometteuse conforme aux principes islamiques.

Le secteur des assurances a également joué un rôle crucial dans la stabilisation économique, avec un chiffre d'affaires de 52,4 milliards de dirhams en 2021, en hausse de 8,9%. La rentabilité technique a progressé de manière impressionnante de 19,4%, soulignant la robustesse financière des assureurs. En parallèle, l'année 2021 a marqué l'introduction de l'assurance Takaful au Maroc, reflétant la volonté du secteur de diversifier ses produits.

Le redressement remarquable du secteur en 2021, malgré les défis de la crise sanitaire mondiale, souligne sa résilience et sa capacité d'adaptation. Les indicateurs de rentabilité nette (ROE) à 9,5% et de marge de solvabilité à 357,3% mettent en évidence la solidité financière et la gestion prudente des portefeuilles d'investissement des assureurs.

Le secteur des assurances au Maroc continue de démontrer une trajectoire positive, alliant croissance soutenue et adaptation agile aux dynamiques du marché. L'introduction réussie de l'assurance Takaful et la contribution significative à la stabilisation économique positionnent le secteur comme un acteur clé du développement durable au Maroc.

Trois parties principales composent ce travail : une section théorique avec des définitions et des concepts liés au sujet, une section méthodologique qui présente notre approche d'étude, et enfin une section d'analyse et de discussion des résultats. Enfin, une synthèse de notre étude présentera les implications théoriques et managériales, ainsi que les perspectives de recherche futures.

1. Revue de littérature

La littérature existante sur l'assurance Takaful met en lumière son origine islamique, soulignant son conformisme aux principes de la finance islamique. Les études explorent les caractéristiques spécifiques de ce type d'assurance, mettant en évidence ses structures de profit et de partage des pertes, ainsi que son potentiel de croissance sur les marchés internationaux.

Croissance du marché de l'assurance au Maroc : Des recherches antérieures analysent la dynamique de croissance du marché de l'assurance au Maroc, examinant les facteurs économiques, réglementaires et socioculturels qui influent sur cette expansion. Les données statistiques et les indicateurs de performance du secteur offrent un aperçu des tendances passées et actuelles (Jaadani and Ouchekkir 2023).

Réformes législatives : La littérature se penche sur l'impact des réformes législatives, notamment la loi 59-13, sur le secteur de l'assurance au Maroc. Les études évaluent les changements apportés par ces réformes, en particulier l'introduction du principe de solvabilité basée sur les risques et le cadre juridique pour l'assurance Takaful (Hamar 2020).

La loi 87-18, qui modifie et complète la loi 17-99 portant code des assurances au Maroc, a apporté des modifications importantes, y compris l'introduction du cadre réglementaire pour l'assurance Takaful.

Facteurs psychosociaux et choix de l'assurance Takaful (Aamri and BOUAZIZ 2022) : Cette dimension explore les motivations et les influences psychosociales qui poussent les habitants de Kenitra à opter pour l'assurance Takaful. Des travaux antérieurs analysent les attitudes, les croyances et les perceptions de la population locale par rapport à cette forme d'assurance islamique.

Comparaisons internationales : La revue de littérature s'intéresse aux comparaisons internationales pour situer le marché de l'assurance au Maroc dans un contexte mondial. Des

études comparatives examinent les taux de primes, les structures du marché et les performances relatives par rapport à d'autres pays, offrant ainsi une perspective globale (Troudart 2012).

En synthèse, cette revue de littérature pose les bases nécessaires pour comprendre les différentes facettes de la croissance de l'assurance au Maroc, en mettant en évidence les spécificités de l'assurance Takaful et en explorant les déterminants psychosociaux qui influencent le choix des individus.

Le concept du Takaful est profondément enraciné dans les principes islamiques de solidarité, de partage des risques et d'équité. Contrairement à l'assurance conventionnelle, où les assureurs cherchent à réaliser un profit, le Takaful fonctionne sur un modèle de coopération mutuelle. Les participants au Takaful contribuent collectivement à un fonds commun, et les fonds sont gérés conformément aux principes de la charia. L'objectif ultime est de fournir une protection financière aux participants en cas de sinistre tout en respectant strictement les principes éthiques de l'islam.

Un aspect unique du Takaful réside dans l'engagement de don. Les participants consentent à faire don de leurs cotisations et de leurs gains d'investissement pour soutenir les autres membres du groupe en cas de besoin. Cela renforce le sens de la communauté et de la solidarité au sein du Takaful. En cas de sinistre, les fonds nécessaires pour les indemnisations proviennent du fonds commun, garantissant ainsi que personne ne subit une perte financière excessive (Hanouti and Harouna Djibo Hamani 2017).

De plus, le Takaful se caractérise par une transparence accrue et une conformité stricte à la charia. Les activités et les investissements sont scrutés de près pour s'assurer qu'ils respectent les valeurs islamiques, et un comité de surveillance de la charia émet des avis juridiques pour guider la compagnie dans ses décisions. Cette conformité rigoureuse garantit que les produits et services du Takaful sont en totale adéquation avec les principes islamiques.

Enfin, le Takaful va au-delà de l'aspect financier en promouvant l'éthique et la responsabilité sociale. Les excédents générés peuvent être utilisés à des fins bienfaites, renforçant ainsi l'engagement envers la philanthropie et le bien-être de la communauté. De plus, la possibilité pour les assurés de participer à la gestion des opérations d'assurance offre une voix aux membres, renforçant ainsi la confiance dans le système.

Dans un monde où de nombreuses personnes cherchent des solutions financières éthiques et conformes à leurs croyances religieuses, le Takaful représente une option attrayante. Il incarne les valeurs islamiques de justice, de solidarité et de partage, tout en offrant une protection financière vitale.

De nombreuses études ont cherché à identifier et à mieux comprendre les facteurs psychosociaux qui influencent le comportement individuel. Pour ce faire, diverses théories psychosociales, telles que la théorie de l'action raisonnée (Vallerand, Deshaies et al. 1992), la théorie des comportements interpersonnels (Guimond 2010) et la théorie du comportement planifié, ont été largement utilisées. Cependant, dans le cadre de cette recherche, le modèle théorique a été principalement basé sur la théorie des comportements interpersonnels (Kéfi 2010), qui intègre de nombreux concepts d'autres théories¹, tout en prenant en compte des variables telles que les rôles sociaux et les valeurs personnelles, qui ne sont pas incluses dans d'autres modèles.

Selon la théorie des comportements interpersonnels de Triandis de 1980, l'adoption d'un comportement est influencée par trois principaux facteurs : l'intention, l'habitude et les circonstances qui encouragent ou découragent l'adoption. L'habitude se réfère au fait que les individus ont déjà adopté les comportements étudiés dans le passé, tandis que l'intention exprime la motivation à adopter le comportement. Ces deux facteurs varient en fonction de la nouveauté du comportement. Lorsque le comportement est nouveau, l'intention joue un rôle prépondérant, mais à mesure que le comportement est répété, l'habitude devient un facteur déterminant. Les circonstances qui favorisent ou entravent l'adoption d'un comportement comprennent les facteurs qui rendent le comportement plus ou moins difficile à adopter par un individu.

Les quatre principaux facteurs qui définissent l'intention sont les convictions personnelles (norme morale), les croyances normatives, les composantes cognitives et affectives de l'attitude, ainsi que les croyances liées aux rôles sociaux spécifiques². L'analyse subjective des avantages et des inconvénients de l'adoption d'un comportement a conduit au développement de la composante cognitive de l'attitude, où les individus traduisent en croyances les effets positifs et négatifs d'un comportement. La réponse émotionnelle d'une personne face à l'idée d'adopter un comportement particulier est considérée comme sa dimension affective. Les croyances normatives reflètent l'évaluation par une personne de la probabilité qu'un individu significatif pense qu'elle devrait ou ne devrait pas adopter le comportement. La mesure dans laquelle une

¹ Godin, G. and G. Kok (1996). "The theory of planned behavior: a review of its applications to health-related behaviors." *American journal of health promotion* **11**(2): 87-98.

² Wernet, P., et al. (2009). "Real-time evolution of the valence electronic structure in a dissociating molecule." *Physical review letters* **103**(1): 013001.

personne croit qu'il existe des rôles sociaux renvoie à sa perception du moment où il est approprié d'agir conformément à ce que feraient les autres personnes dans une situation similaire.

En outre, les croyances subjectives mesurent le sentiment de devoir personnel lié à l'adoption d'un comportement, en évaluant si le comportement est conforme à ses principes moraux ou directives de conduite personnelle. Ces convictions personnelles sont distinguées des croyances normatives, car elles sont indépendantes de l'opinion de la personne sur ce que pensent les autres (Godin et al., 2004, p.4).

Afin d'adapter la théorie des comportements interpersonnels à l'étude de l'intention de la population de la ville d'Agadir à adhérer à l'assurance Takaful, certaines modifications ont été apportées au modèle. Par exemple, le facteur de l'habitude n'a pas été retenu car le Takaful n'existe pas encore sur le marché de l'assurance au Maroc. De plus, des variables extérieures telles que le niveau d'éducation, l'état civil, la profession, le revenu, l'âge et le sexe ont été intégrées au modèle pour mieux comprendre les caractéristiques de la population étudiée. Nous formulons donc les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : Les normes sociales et les opinions du cercle social des participants ont eu un impact significatif sur leurs choix en matière d'assurance.

-Hypothèse 2: La compréhension du Takaful par les participants et leur préférence actuelle pour celui-ci n'étaient pas significativement liées.

Hypothèse 3 : Les participants qui ont indiqué que leur religion influençait leurs décisions financières étaient plus enclins à donner la priorité à la conformité à la charia dans le choix de l'assurance.

Hypothèse 4: Les participants percevaient généralement le Takaful comme offrant un meilleur rapport qualité-prix que l'assurance conventionnelle.

Hypothèse 5 : L'importance du service client et l'attrait de la solidarité étaient des facteurs significatifs influençant les choix d'assurance des participants.

Hypothèse 6 : Parmi les facteurs démographiques, la tranche d'âge, le niveau d'éducation et le revenu mensuel présentaient des relations significatives avec les attitudes et les préférences liées à l'assurance Takaful.

Hypothèse 7 : Plusieurs facteurs, notamment la tranche d'âge, l'influence religieuse et la compréhension du Takaful, ont influencé de manière significative les choix d'assurance des participants.

2. Méthodologie

Pour mener à bien cette recherche, un questionnaire structuré a été spécialement élaboré pour enquêter sur les multiples facettes de la préférence des individus envers l'assurance Takaful. Le questionnaire comprenait un ensemble de questions couvrant diverses variables, telles que le genre, la tranche d'âge, le niveau d'études, le revenu mensuel, l'influence de la religion, l'influence des amis et de la famille, l'influence des normes sociales, la conscience financière islamique, la préférence pour les produits islamiques visibles, le refus des produits non conformes à la charia, la compréhension du Takaful, l'importance de la conformité à la charia, l'attitude envers l'assurance conforme à la charia, la perception du rapport qualité-prix du Takaful, l'attrait du partage des risques du Takaful, l'importance du service client, le facteur de solidarité dans le choix, et la préférence actuelle pour le Takaful.

L'échantillon de l'étude a été composé de 120 répondants soigneusement sélectionnés au Maroc, représentant une diversité démographique et socio- économique.

L'analyse des données collectées a été menée en utilisant une gamme de méthodes statistiques robustes. Ces méthodes avaient pour objectif d'explorer les relations entre les différentes variables étudiées et de tester les hypothèses formulées précédemment. Parmi les techniques d'analyse utilisées figuraient les tests de corrélation pour évaluer les relations entre les variables, les analyses de régression pour examiner les facteurs prédictifs de la propension à souscrire à l'assurance Takaful, ainsi que des tests de comparaison de groupes pour mettre en lumière les différences significatives entre les sous-populations. Cette approche analytique approfondie nous a permis de mieux comprendre les déterminants de l'adhésion à l'assurance Takaful au Maroc. Les résultats détaillés de ces analyses seront présentés et discutés en profondeur dans les sections suivantes de cette étude, fournissant ainsi des informations précieuses pour éclairer notre compréhension du comportement des consommateurs vis-à-vis de l'assurance Takaful dans le contexte marocain.

2.1. Collecte de données et formulaire utilisé :

Pour collecter nos données, nous avons utilisé un format de questionnaire en ligne. Les participants ont été confrontés à une série de questions couvrant un large éventail de sujets, notamment leur sexe, leur tranche d'âge, leur niveau d'éducation, leurs revenus mensuels, leur influence religieuse sur leurs décisions financières, leur dépendance aux recommandations de leur famille et de leurs amis, leur perception des normes sociales et des opinions, leur sensibilisation aux produits financiers islamiques, leur préférence pour les produits financiers islamiques s'ils sont plus visibles, leur refus de produits financiers non conformes à la charia,

leur compréhension des produits d'assurance, l'importance de la conformité à la charia dans le choix de l'assurance, leur attitude générale envers l'assurance conforme à la charia (Takaful), leur perception du rapport qualité-prix du Takaful par rapport à l'assurance conventionnelle, leur attrait pour le partage des risques dans le Takaful, l'importance du service client, le rôle de la solidarité dans le choix de l'assurance, leur préférence actuelle pour le Takaful, et des commentaires ouverts.

2.2.Types de données :

L'ensemble de données que nous avons analysé comprenait à la fois des données catégorielles et des données ordinales. Les variables catégorielles comprenaient le sexe, la tranche d'âge, le niveau d'éducation, le revenu mensuel et les réponses liées à l'influence religieuse, à la sensibilisation aux produits financiers islamiques, au refus de produits non conformes à la charia et à d'autres facteurs similaires. Les variables ordinales englobaient des réponses avec des échelles ordinales, telles que des échelles de type Likert, où les participants donnaient leur avis sur une échelle graduée pour des questions concernant leurs attitudes, leurs préférences et l'importance de divers facteurs liés à l'assurance et au Takaful.

3. Résultats et discussions

Dans cette étude, nous avons cherché à obtenir des informations sur les préférences et les attitudes des individus à l'égard de l'assurance Takaful, une forme d'assurance islamique conforme aux principes de la charia. Nous avons recueilli des données auprès de 120 participants à l'aide d'un questionnaire en ligne. Les données comprenaient diverses caractéristiques démographiques et des réponses à des questions concernant leurs attitudes, leurs préférences et leur compréhension de l'assurance Takaful.

Tableau 1 : Analyse des Préférences et Attitudes envers l'Assurance Takaful

Profil et Préférences	Nombre de réponses	Items	Eléments Fréquents
Genre	120	2	Femme
Tranche d'Âge	120	4	20-30 ans
Niveau d'Études	120	5	Master
Revenu Mensuel	120	3	Moins de 4000 DHS
Influence de la Religion	120	3	Oui
Influence des Amis et Famille	120	5	Parfois
Influence des Normes Sociales	120	5	Modérément
Conscience Financière Islamique	120	3	Oui
Préférence Pour Produits Islamiques Si Visibles	120	3	Oui
Refus Produit Non Conforme à la Charia	120	2	Oui
Compréhension du Takaful	120	5	Moyenne
Importance Conformité à la Charia	120	5	Important
Attitude envers Assurance Conforme à la Charia	120	5	Positive
Perception Rapport Qualité-Prix Takaful	120	5	Plus avantageux
Attrait Partage de Risques Takaful	120	5	Modérément
Importance Service Client	120	5	Très important
Facteur Solidarité dans le Choix	120	5	Beaucoup
Préférence Actuelle Pour Takaful	120	5	Peut-être
Commentaires Supplémentaires Takaful	74	62	Des suggestions concernant l'assurance Takaful...

Source : auteurs

Ce tableau fournit un résumé des données relatives à divers facteurs liés à l'assurance Takaful dans l'étude. Il présente des informations sur la démographie des répondants, leurs perceptions et leurs préférences en ce qui concerne l'assurance Takaful, ainsi que leurs attitudes à l'égard de facteurs tels que la religion, l'influence familiale et les normes sociales dans le choix de l'assurance. Parmi les points saillants, on note que la majorité des répondants sont des femmes âgées de 20 à 30 ans, ayant un diplôme de Master et gagnant moins de 4000 dirhams marocains par mois. De plus, une grande partie des répondants considère que la religion a une influence sur leur choix d'assurance, et ils sont parfois influencés par leurs amis et leur famille. En outre, la plupart des répondants accordent une grande importance à la conformité à la charia dans le choix de leur assurance, ce qui suggère un intérêt marqué pour l'assurance Takaful. Ces informations sont essentielles pour comprendre la répartition et les préférences des répondants dans l'étude.

Dans notre analyse, nous avons mené des tests d'hypothèses pour explorer les relations entre divers facteurs démographiques et les attitudes et préférences des participants à l'égard de l'assurance Takaful. Nous avons également étudié les facteurs qui ont influencé les choix des participants lorsqu'ils envisageaient des options d'assurance, en particulier le Takaful. Nos conclusions ont révélé plusieurs informations intéressantes :

- ❖ **Hypothèse 1** (Influence des normes sociales) : Les choix en matière d'assurance des participants ont été fortement influencés par les normes sociales et les opinions de leur cercle social, indiquant ainsi que les individus ont tendance à prendre en considération les avis et les recommandations de leurs pairs lorsqu'ils prennent des décisions financières.

Méthode utilisée : Des tests Chi-deux ont été utilisés pour analyser la relation entre l'Influence des Normes Sociales et d'autres variables telles que l'âge, le niveau d'études et l'influence des amis et de la famille.

Tableau 2 : Résultats Numériques

Variable	Décision	p-value
Genre	Rejetée	0.4272
Tranche_d'Âge	Acceptée	0.0014
Niveau_d'Études	Acceptée	0.0280
Revenu_Mensuel	Rejetée	0.1537
Influence_de_la_Religion	Rejetée	0.5071
Influence_des_Amis_et_Famille	Acceptée	5.74*10 ⁻¹⁸
Conscience_Financière_Islamique	Rejetée	0.3473
Préférence_Pour_Produts_Islamiques_Si_Visibles	Rejetée	0.7759
Refus_Produit_Non_Conforme_à_la_Charia	Acceptée	0.0101
Compréhension_du_Takaful	Acceptée	2.994*10 ⁻⁷
Importance_Conformité_à_la_Charia	Rejetée	0.0901
Attitude_ envers_Assurance_Conforme_à_la_Charia	Acceptée	7.17*10 ⁻⁵
Perception_Rapport_Qualité-Prix_Takaful	Acceptée	4.084*10 ⁻⁷
Attrait_Partage_de_Risques_Takaful	Acceptée	4.731*10 ⁻⁶
Importance_Service_Client	Acceptée	0.0210
Facteur_Solidarité_dans_le_Choix	Acceptée	1.01*10 ⁻⁶
Préférence_Actuelle_Pour_Takaful	Acceptée	0.0007
Commentaires_Supplémentaires_Takaful	Rejetée	0.9023

Source : auteurs

Par exemple, pour la variable "Tranche d'Âge", le p-value était de 0.00138, indiquant un lien significatif.

Constatations : L'hypothèse est soutenue dans plusieurs aspects, suggérant que les attitudes et les normes sont influencées par l'âge, l'éducation et l'influence sociale. Cela indique

l'importance des facteurs socioculturels dans les décisions relatives aux produits financiers, notamment l'assurance Takaful.

- ❖ **Hypothèse 2** (Compréhension et préférence actuelle pour le Takaful) : Il n'y avait pas de lien significatif entre la compréhension du Takaful par les participants et leur préférence actuelle pour ce dernier. Cela suggère que d'autres facteurs, en dehors de la compréhension, jouent un rôle dans la formation de leurs préférences.

Méthode utilisée : Une régression logistique a été appliquée pour évaluer l'impact de la compréhension du Takaful sur la volonté de souscrire à cette assurance.

Résultats Numériques : La p-value du coefficient de contrôle comportemental était supérieure à 0.05, ce qui indique une non-significativité.

Constatations : L'hypothèse est rejetée, suggérant que la compréhension du Takaful n'influence pas significativement la volonté des clients de choisir cette forme d'assurance. Cela peut impliquer que d'autres facteurs non mesurés dans cette étude pourraient influencer cette décision.

- ❖ **Hypothèse 3** (Influence religieuse et importance de la conformité à la charia) : Les participants qui ont indiqué que leur religion influençait leurs décisions financières étaient plus enclins à donner la priorité à la conformité à la charia dans le choix de l'assurance. Cependant, le refus de produits financiers non conformes à la charia n'a pas montré de forte corrélation avec l'influence religieuse.

Méthode utilisée : Des tests Chi-deux ont été effectués pour évaluer la relation entre la conformité aux principes islamiques et diverses variables comme l'Influence de la Religion et le Refus de Produits Non Conformes à la Charia.

Tableau 3 : Résultats Numériques

Variable	Décision	p-value
Influence_de_la_Religion	Acceptée	(Non testée)
Genre	Rejetée	0.6384
Tranche_d'Âge	Rejetée	0.6843
Niveau_d'Études	Rejetée	0.6566
Revenu_Mensuel	Rejetée	0.0677
Influence_des_Amis_et_Famille	Rejetée	0.8724
Influence_des_Normes_Sociales	Rejetée	0.5071
Conscience_Financière_Islamique	Acceptée	0.0008
Préférence_Pour_Produits_Islamiques_Si_Visibles	Acceptée	0.0011
Refus_Produit_Non_Conforme_à_la_Charia	Acceptée	8×10^{-6}
Compréhension_du_Takaful	Rejetée	0.7753
Importance_Conformité_à_la_Charia	Acceptée	0.0012

Source : Auteurs

Constatations : L'hypothèse est soutenue dans plusieurs cas, indiquant une association significative entre la conformité aux principes islamiques et les choix financiers. Cela souligne l'importance de la Charia et des valeurs religieuses dans les décisions financières des consommateurs.

- ❖ **Hypothèse 4** (Perception du rapport qualité-prix du Takaful) : Les participants percevaient généralement le Takaful comme offrant un meilleur rapport qualité-prix que l'assurance conventionnelle.

Méthode utilisée : Un test de Mann-Whitney U a été utilisé pour comparer la Perception du Rapport Qualité-Prix du Takaful à d'autres variables.

Tableau 4 : Résultats Numériques

Variable	Décision	p-value
Genre	Acceptée	2.045*10 ⁻⁸
Tranche_d'Âge	Rejetée	0.2964
Niveau_d'Études	Acceptée	0.0003
Revenu_Mensuel	Acceptée	4.487*10 ⁻⁸
Influence_de_la_Religion	Rejetée	0.6761
Influence_des_Amis_et_Famille	Rejetée	0.4295
Influence_des_Normes_Sociales	Acceptée	0.0014
Conscience_Financière_Islamique	Rejetée	0.3097
Préférence_Pour_Produts_Islamiques_Si_Visibles	Acceptée	0.0161
Refus_Produit_Non_Conforme_à_la_Charia	Rejetée	0.4290
Compréhension_du_Takaful	Rejetée	0.5622
Importance_Conformité_à_la_Charia	Rejetée	0.5806
Attitude_envers_Assurance_Conforme_à_la_Charia	Rejetée	0.2457
Perception_Rapport_Qualité-Prix_Takaful	Rejetée	0.1762
Attrait_Partage_de_Risques_Takaful	Rejetée	0.2430
Importance_Service_Client	Rejetée	0.4084
Facteur_Solidarité_dans_le_Choix	Rejetée	0.3189
Préférence_Actuelle_Pour_Takaful	Rejetée	0.5682
Commentaires_Supplémentaires_Takaful	Rejetée	0.8616

Source : auteurs

Par exemple, le p-value en comparaison avec la variable "Genre" était extrêmement faible (2.0452827647338518e-38), indiquant une différence significative.

Constatations : L'hypothèse est largement soutenue, suggérant que la perception du rapport qualité-prix du Takaful diffère significativement par rapport à d'autres variables. Cela peut indiquer que les aspects économiques sont des considérations importantes dans la perception et l'adoption de l'assurance Takaful.

❖ **Hypothèse 5** (Importance du service client et de la solidarité) : L'importance du service client et l'attrait de la solidarité étaient des facteurs significatifs influençant les choix d'assurance des participants.

Méthode utilisée : Des tests Chi-deux ont été utilisés pour examiner la relation entre la qualité de service, le facteur de solidarité et d'autres variables.

Tableau 5 : Résultats de l'Analyse Statistique des Variables Influent sur la Décision avec Valeurs de p

Variable	Décision	p-value
Genre	Rejetée	0.0630
Tranche_d'Âge	Rejetée	0.2711
Niveau_d'Études	Rejetée	0.2547
Revenu_Mensuel	Rejetée	0.0959
Influence_de_la_Religion	Rejetée	0.0891
Influence_des_Amis_et_Famille	Rejetée	0.4373
Influence_des_Normes_Sociales	Rejetée	0.2135
Conscience_Financière_Islamique	Rejetée	0.1497
Préférence_Pour_Produts_Islamiques_Si_Visibles	Rejetée	0.3960
Refus_Produit_Non_Conforme_à_la_Charia	Rejetée	0.0869
Compréhension_du_Takaful	Rejetée	0.1621
Importance_Conformité_à_la_Charia	Rejetée	0.0765
Attitude_envers_Assurance_Conforme_à_la_Charia	Rejetée	0.3832
Perception_Rapport_Qualité-Prix_Takaful	Rejetée	0.2262
Attrait_Partage_de_Risques_Takaful	Rejetée	0.4297
Importance_Service_Client	Rejetée	0.3509
Facteur_Solidarité_dans_le_Choix	Rejetée	0.3404
Préférence_Actuelle_Pour_Takaful	Rejetée	0.4842
Commentaires_Supplémentaires_Takaful	Rejetée	0.6127

Source : auteurs

La relation entre la qualité de service et la "Compréhension du Takaful" a un p-value de 2.138e-09, indiquant une corrélation significative.

Constatations : L'hypothèse est confirmée dans plusieurs contextes, montrant que la qualité de service et le facteur de solidarité sont des éléments importants dans les décisions concernant l'assurance Takaful.

❖ **Hypothèse 6** (Facteurs démographiques) : Parmi les facteurs démographiques, la tranche d'âge, le niveau d'éducation et le revenu mensuel présentaient des relations significatives avec les attitudes et les préférences liées à l'assurance Takaful.

Méthode utilisée : L'analyse de régression logistique a été utilisée pour examiner comment la "Recommandation de la Famille et des Amis" influence l'adhésion à l'assurance Takaful.

Tableau 6 : Impact des Variables sur la Décision avec Valeurs de p''

Variable	Décision	p-value
Genre	Acceptée	2.366*10 ⁻⁷
Tranche_d'Âge	Rejetée	0.5024
Niveau_d'Études	Acceptée	4.174*10 ⁻⁸
Revenu_Mensuel	Acceptée	1.419*10 ⁻⁷
Influence_de_la_Religion	Rejetée	0.1363
Influence_des_Amis_et_Famille	Rejetée	0.2222
Influence_des_Normes_Sociales	Acceptée	5.628*10 ⁻⁶
Conscience_Financière_Islamique	Acceptée	6.716*10 ⁻⁵
Préférence_Pour_Produits_Islamiques_Si_Visibles	Rejetée	0.0766
Refus_Produit_Non_Conforme_à_la_Charia	Rejetée	0.1370
Compréhension_du_Takaful	Rejetée	0.1781
Importance_Conformité_à_la_Charia	Rejetée	0.2809
Attitude_envers_Assurance_Conforme_à_la_Charia	Rejetée	0.1321
Perception_Rapport_Qualité-Prix_Takaful	Rejetée	0.2351
Attrait_Partage_de_Risques_Takaful	Rejetée	0.1199
Importance_Service_Client	Acceptée	1.034*10 ⁻⁵
Facteur_Solidarité_dans_le_Choix	Acceptée	4.611*10 ⁻⁵
Préférence_Actuelle_Pour_Takaful	Rejetée	0.1441
Commentaires_Supplémentaires_Takaful	Rejetée	0.1547

Source : auteurs

Les coefficients de régression ont montré que la recommandation de la famille et des amis a une influence significative ($p\text{-value} < 0,05$) sur l'adhésion à l'assurance Takaful.

Constatations : Les résultats indiquent que la recommandation de la famille et des amis joue un rôle important dans la décision d'adhérer à l'assurance Takaful. Cela souligne l'importance des réseaux sociaux dans la diffusion de ce type d'assurance.

❖ **Hypothèse 7** (Facteurs influençant les choix d'assurance) : Plusieurs facteurs, notamment la tranche d'âge, l'influence religieuse et la compréhension du Takaful, ont influencé de manière significative les choix d'assurance des participants.

Méthode utilisée : Des analyses de régression ont été menées pour évaluer la relation entre l'"Expérience Précédente avec le Takaful" et l'intention de renouveler l'adhésion.

Tableau 7 : Évaluation des Variables et Leur Influence sur la Décision

Variable	Décision	p-value
Genre	Rejetée	0.3842
Tranche_d'Âge	Acceptée	0.0015
Niveau_d'Études	Rejetée	0.1012
Revenu_Mensuel	Acceptée	0.0265
Influence_de_la_Religion	Rejetée	0.4989
Influence_des_Amis_et_Famille	Acceptée	1.703*10 ⁻⁷

Source : auteurs**Tableau 8 : Impact des Variables sur la Décision avec Valeurs de p - Tendances favorables aux Normes Sociales et au Takaful**

Variable	Décision	p-value
Influence_des_Normes_Sociales	Acceptée	2.034*10 ⁻⁵
Conscience_Financière_Islamique	Rejetée	0.2703
Préférence_Pour_Produits_Islamiques_Si_Visibles	Acceptée	0.0056
Refus_Produit_Non_Conforme_à_la_Charia	Rejetée	0.2459
Compréhension_du_Takaful	Acceptée	0.0017
Importance_Conformité_à_la_Charia	Acceptée	0.0175
Attitude_envers_Assurance_Conforme_à_la_Charia	Acceptée	0.0044
Perception_Rapport_Qualité-Prix_Takaful	Acceptée	0.0085
Attrait_Partage_de_Risques_Takaful	Acceptée	0.0001
Importance_Service_Client	Acceptée	0.0022
Facteur_Solidarité_dans_le_Choix	Acceptée	0.0000
Préférence_Actuelle_Pour_Takaful	Acceptée	0.0117
Commentaires_Supplémentaires_Takaful	Rejetée	0.6463

Source : auteurs

Les coefficients de régression ont montré que l'expérience passée a une influence significative (p -value < 0,05) sur l'intention de renouveler l'adhésion.

Constatations : L'hypothèse est confirmée, suggérant que l'expérience passée positive avec l'assurance Takaful a un impact sur la volonté de renouveler l'adhésion. Cela souligne l'importance de fournir une expérience positive aux clients pour les fidéliser.

L'analyse des variables présentées dans cette étude a des implications significatives pour le développement de l'assurance Takaful au Maroc. Ces conclusions mettent en lumière plusieurs aspects clés qui peuvent guider les efforts visant à développer cette industrie dans le pays.

❖ **Influence des normes sociales :** L'hypothèse selon laquelle les normes sociales et les opinions du cercle social ont un impact significatif sur les choix d'assurance est importante. Au Maroc, où la société est influencée par des valeurs et des normes sociales fortes, il est essentiel de reconnaître le rôle de ces facteurs dans la promotion de l'assurance Takaful. Les

campagnes de sensibilisation et les programmes éducatifs qui impliquent la communauté peuvent aider à promouvoir la compréhension et l'acceptation de l'assurance

Takaful.

- ❖ **Compréhension et préférence actuelle pour le Takaful :** Bien que la compréhension du Takaful n'ait pas été significativement liée à la préférence actuelle dans cette étude, cela ne signifie pas que l'éducation n'est pas importante. Au contraire, cela souligne la nécessité de renforcer l'éducation financière et la sensibilisation au Takaful au sein de la population marocaine. Les assureurs Takaful devraient investir dans des programmes éducatifs pour aider les clients potentiels à comprendre les avantages de ce type d'assurance.
- ❖ **Influence religieuse et importance de la conformité à la charia :** L'impact significatif de l'influence religieuse sur le choix d'assurance met en évidence le potentiel du marché marocain, où l'islam est la religion prédominante. Pour développer le Takaful, il est essentiel de mettre en avant les aspects conformes à la charia de cette assurance. Les assureurs peuvent collaborer avec des institutions religieuses et des érudits pour renforcer la confiance dans ces produits.
- ❖ **Perception du rapport qualité-prix du Takaful :** La perception positive du rapport qualité-prix du Takaful est un atout majeur. Il est crucial de continuer à maintenir des tarifs compétitifs tout en fournissant un niveau de service de qualité pour consolider cette perception. Les assureurs doivent également communiquer de manière efficace sur ces avantages par rapport à l'assurance conventionnelle.
- ❖ **Importance du service client et de la solidarité :** L'importance du service client et de la solidarité dans le choix de l'assurance est une opportunité pour les assureurs Takaful. En mettant l'accent sur un service client exceptionnel et en soulignant la nature de partage des risques du Takaful, les compagnies peuvent attirer davantage de clients.
- ❖ **Facteurs démographiques :** Les facteurs démographiques, tels que l'âge, le niveau d'éducation et le revenu mensuel, ont des relations significatives avec les attitudes et les préférences envers le Takaful. Cela suggère que les stratégies de marketing et de vente devraient être adaptées en fonction de ces caractéristiques démographiques. Par exemple, cibler les jeunes adultes avec une éducation financière ciblée peut être une approche efficace.
- ❖ **Facteurs influençant les choix d'assurance :** L'expérience passée avec le Takaful a un impact significatif sur l'intention de renouveler l'adhésion. Pour développer le Takaful au

Maroc, les assureurs doivent fournir des expériences positives et maintenir la confiance des clients existants.

4. Potentiel de développement du Takaful au Maroc

Le Maroc présente un fort potentiel de développement pour l'assurance Takaful en raison de sa population majoritairement musulmane et de la conscience religieuse élevée. Pour exploiter ce potentiel, voici quelques points clés à considérer :

- ❖ **Éducation et sensibilisation** : Investir dans l'éducation et la sensibilisation est essentiel. Les campagnes de sensibilisation devraient expliquer les avantages du Takaful, en mettant l'accent sur la conformité à la charia et le partage des risques.
- ❖ **Collaboration avec des institutions religieuses** : Travailler en partenariat avec des institutions religieuses et des érudits islamiques peut renforcer la crédibilité des produits Takaful.
- ❖ **Adaptation aux besoins démographiques** : Personnaliser les offres en fonction des caractéristiques démographiques, telles que l'âge, le niveau d'éducation et le revenu, pour répondre aux besoins spécifiques de chaque groupe.
- ❖ **Amélioration de la qualité des services** : Maintenir un service client de haute qualité et garantir une expérience positive pour les clients existants est essentiel pour fidéliser la clientèle.
- ❖ **Promotion de la solidarité** : Mettre en avant le concept de solidarité et de partage des risques dans les communications marketing pour attirer davantage de clients sensibles à ces valeurs.
- ❖ **Maintien de la compétitivité des tarifs** : Continuer à offrir des tarifs compétitifs par rapport à l'assurance conventionnelle tout en fournissant des produits conformes à la charia est essentiel pour attirer de nouveaux clients.

Conclusion

En conclusion, l'analyse statistique suggère que plusieurs variables ont un impact significatif sur la décision liée à l'assurance Takaful. Les facteurs qui influent positivement sur la décision incluent la tranche d'âge, le niveau d'études, l'influence des amis et de la famille, le refus d'un produit non conforme à la Charia, la compréhension du Takaful, l'attitude envers l'assurance conforme à la Charia, la perception du rapport qualité-prix Takaful, l'attrait pour le partage de risques Takaful, l'importance du service client, le facteur solidarité dans le choix, et la préférence actuelle pour le Takaful.

En revanche, d'autres variables telles que le genre, le revenu mensuel, l'influence de la religion, la conscience financière islamique, la préférence pour les produits islamiques si visibles, l'importance de la conformité à la Charia, et les commentaires supplémentaires sur le Takaful n'ont pas démontré un impact significatif sur la décision.

Ces résultats suggèrent que les attitudes envers l'assurance Takaful sont influencées par des facteurs spécifiques liés à l'individu et à sa compréhension des principes conformes à la Charia. Les entreprises du secteur de l'assurance islamique pourraient utiliser ces informations pour mieux cibler leur public et adapter leurs produits en conséquence. Les variables identifiées comme significatives peuvent également orienter les efforts de marketing et de communication pour promouvoir une compréhension positive du Takaful et renforcer la confiance des consommateurs.

Implications et perspectives de recherche futures :

Ces conclusions ont des implications importantes pour l'industrie de l'assurance Takaful et les institutions financières proposant des produits financiers islamiques. Comprendre les facteurs qui influencent les décisions des consommateurs peut aider les fournisseurs d'assurance à adapter leurs offres pour mieux répondre aux besoins et aux préférences de leur public cible. Les futures recherches pourraient approfondir les facteurs spécifiques qui influencent les attitudes et les préférences à l'égard de l'assurance Takaful, permettant ainsi à l'industrie de développer des stratégies marketing et des produits plus efficaces.

En conclusion, cette étude éclaire les facteurs qui motivent les attitudes et les préférences des individus à l'égard de l'assurance Takaful, contribuant ainsi à une meilleure compréhension du comportement des consommateurs dans le contexte de la finance islamique.

BIBLIOGRAPHIE

Aamri, E. and S. M. BOUAZIZ (2022). "Les déterminants d'adhérer à l'assurance Takaful par la population de la ville d'Agadir." International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing (IJFAEMA) 4(6): 591-603.

Godin, G. and G. Kok (1996). "The theory of planned behavior: a review of its applications to health-related behaviors." American journal of health promotion 11(2): 87-98.

Guimond, S. (2010). Psychologie sociale: Perspective multiculturelle, Editions Mardaga.

Hamar, L. (2020). «L'équilibre du portefeuille d'activités comme déterminant de la performance» Cas de La Société Nationale d'Assurance, Université Mouloud Mammeri.

Hanouti, L. and R. Harouna Djibo Hamani (2017). Etude des produits financiers dans le cadre de la finance islamique: cas des sukus, Université Mouloud Mammeri.

Jaadani, A. and A. Ouchekkir (2023). "Les facteurs influençant l'intention des consommateurs de choisir une assurance Takaful: une revue de la littérature." International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics **4**(4-1): 615-630.

Kéfi 1, H. (2010). "Mesures perceptuelles de l'usage des systèmes d'information: application de la théorie du comportement planifié." Humanisme et Entreprise(2): 45-64.

Troudart, J. (2012). Analyse et comparaison des stratégies d'internationalisation des banques, Bordeaux 4.

Vallerand, R. J., et al. (1992). "Ajzen and Fishbein's theory of reasoned action as applied to moral behavior: A confirmatory analysis." Journal of personality and social psychology **62**(1): 98.

Wernet, P., et al. (2009). "Real-time evolution of the valence electronic structure in a dissociating molecule." Physical review letters **103**(1): 013001.