

Les déterminants d'adhérer à l'assurance Takaful par la population de la ville d'Agadir

The determinants of adherence to Takaful insurance by the population of the city of Agadir

Elhassane Aamri ¹, Dr. Si Mohamed BOUAZIZ ²

1 Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, Agadir, MAROC

2 Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, Agadir, MAROC

Résumé : L'objectif de cette recherche est d'examiner les facteurs qui influencent l'adhésion des habitants d'Agadir à l'assurance Takaful dans la perspective de sa mise en place légale au Maroc. La théorie des comportements interpersonnels de Triandis (1980) a été utilisée pour aider à organiser le cadre théorique afin de le faire et de bien orienter l'organisation de cette recherche. Les résultats de l'enquête, menée auprès de 200 clients potentiels de l'assurance Takaful, attestent la prédisposition de cette population d'adhérer à cette assurance. En outre, ils montrent que les déterminants psychosociaux de ce choix sont: la composante cognitive de l'attitude, la norme morale, la perception des barrières, la composante affective de l'attitude, et la scolarité.

Mots-clés : Théorie des comportements interpersonnels ; Intention ; Assurance Takaful ; Normes morales; Normes sociales ; Attitude.

Abstract: The purpose of this research is to examine the psychosocial factors that influence Agadir residents' adherence to Takaful insurance in the run-up to its legal implementation in Morocco. The Triandis (1980) Theory of Interpersonal Behaviors was used to help organize the theoretical framework in order to do this and properly direct the organization of this research. The results of the survey, conducted among 200 potential customers of the Takaful insurance, attest to the predisposition of this population to adhere to this insurance. Moreover, they show that the psychosocial determinants of this choice are: the cognitive component of attitude, the moral norm, the perception of barriers, the affective component of attitude, and the schooling.

Keywords: Theory of interpersonal behavior; Intention; Insurance Takaful; Moral norms; Social norms; Attitude.

1. Introduction

Au Maroc le développement de secteur des assurances a été exceptionnel durant les dernières années. Avec un volume total des primes de 3,144 milliards de dollars en 2014, soit 1,04 milliard de dollars pour la vie et 2,10 milliards pour le non-vie, le secteur des assurances au Maroc se positionne à la deuxième place dans le continent africain après l'Afrique de sud et à la troisième au niveau du monde



arabe après les Emirats Arabes Unis et l'Arabie Saoudite (Ministère de l'Economie et des Finances, 2014, p.7). Egalement, le taux de pénétration de l'assurance est de 3.14% du PIB pour l'ensemble des primes, soit 1.04% pour l'assurance vie et 2,1% en assurance non vie, et situe le Maroc à la deuxième place au niveau du monde Arabe après le Liban. Mais ce taux est largement en-deçà de la moyenne mondiale qui avoisine les 7%, (14% en Afrique du Sud, 9,1% en France et 5,1% en Espagne), et positionne le Maroc au 52ème mondial (Ministère de l'Economie et des Finances, 2014).

Vingt-et-une entreprises composent le marché marocain de l'assurance et de la réassurance en 2014, dont dix-neuf entreprises commerciales et quatre mutuelles, dont cinq sont classées dans le top 20 de la liste des premiers assureurs du continent (Jeune Afrique, 2016, p.78).

Sur ce total, huit pratiquent à la fois des opérations d'assurance non vie et des opérations vie et de capitalisation, trois limitent leur pratique aux opérations d'assurance non vie, deux pratiquent uniquement des opérations d'assurance non vie, quatre pratiquent des opérations d'assistance, deux pratiquent uniquement des opérations d'assurance-crédit, et deux entreprises spécialisées dans la réassurance.

Les récentes réformes législatives des textes régissant le secteur de l'assurance au Maroc ont été jugées nécessaires par le régulateur afin d'assurer sa croissance présente et future. En conséquence, un certain nombre d'évolutions ont été apportées à cet égard, notamment le vote de la loi 59-13 par la chambre des conseillers, qui modifie la législation des assurances. Cette loi prévoit principalement la mise en œuvre du principe de solvabilité basée sur les risques, la mise en place d'un cadre juridique pour l'assurance Takaful et l'expansion des assurances obligatoires (Upline, 2016, p.25).

L'utilisation de « l'assurance islamique » Takaful apparaît comme une nouvelle opportunité de marché à saisir pour plusieurs raisons :

- La finance conventionnelle a atteint ses limites pendant la crise financière du fait d'une « usure, des intérêts » excessive et de l'adoption d'un acte immatériel ;
- L'ouverture du marché aux opérateurs étrangers nous donne un avantage concurrentiel;
- Il y a une mauvaise perception de l'assurance dans notre société, qui est associée aux jeux d'argent et de hasard, notamment l'assurance-vie. On dit qu'elle est un outil pour résister à la volonté de Dieu;
- L'assurance islamique vise à gagner du terrain en Europe, en Asie du Sud-Est et sans doute dans les pays arabes. (Lezoul, 2009, p.2)

Nous essayons dans ce travail de cerner les perspectives du développement de l'assurance Takaful et de mettre le point sur les déterminants psychosociaux d'adhérer à cette assurance islamique.

Donc la problématique principale qui sera traitée dans cette étude est de savoir : Quelles sont les déterminants d'adhérer à l'assurance Takaful par la population de la ville d'Agadir?

Pour répondre à cette question, nous allons poser des questions intermédiaires:

- Quels sont les principes fondamentaux et les mécanismes de fonctionnement et d'organisation de l'assurance Takaful?
- La population de la ville d'Agadir est-elle prête à adhérer à l'assurance Takaful?
- Quel sont les facteurs qui influencent l'adhésion à l'assurance Takaful?

Le but de cette étude est de déterminer la prévalence des personnes exprimant une intention positive d'adhérer à l'assurance Takaful, De même, déterminer les facteurs psychosociaux pouvant expliquer la volonté des habitants de la ville d'Agadir d'adhérer à cette assurance

Le présent travail est composé de trois parties principales : une partie théorique, une partie pratique et une partie de présentation et discussion des résultats.

Une revue de la littérature, y compris la définition des termes utilisés dans ce travail à partir de textes scientifiques liés au sujet traité, est incluse dans la première section.

La deuxième section a pour objet de présenter la méthodologie adoptée dans cette étude. Tandis que la troisième présentera et analysera les résultats de cette recherche.

Enfin, ce travail se conclura par une conclusion qui propose une synthèse succincte de l'étude menée, en tenant compte des implications théoriques et managériales de l'étude ainsi que de ses limites et des perspectives de recherche futures.

2. Concepts de l'assurance Takaful et les facteurs d'adoption un comportement

2.1. Assurance Takaful

2.1.1. Définition

Compte tenu de la diversité des points de vue sur le sujet, nous proposons un certain nombre de définitions complémentaires dans le but de couvrir la majorité des facettes de ce type d'assurance.

L'assurance islamique est avant tout un système d'organisation de la solidarité au sein de la communauté (oumma) des croyants, élaboré dans le respect de l'éthique musulmane, et dont la mise en œuvre est soumise à des cadres juridiques conformes à la charia (Charbonnier, 2011, p 356).

Aussi, nous pouvons donner de manière non exhaustive, la définition de l'organisme IFSB (The Islamic Financial Services Board) qui fut créé a posteriori de l'AAOIFI en 2002 et qui est basée à Kuala Lumpur : « Le Takaful est l'alternative islamique à l'assurance conventionnelle et existe dans ses formes vie (couverture des personnes) et générale (couvertures des biens). Il est basé sur les concepts de solidarité mutuelle ».

Si l'on examine les origines du terme, on découvrira que le mot "Takaful" est dérivé du mot arabe "Kafala", qui signifie entre autres "Responsabilité ou Garantie".

Ces définitions nous permettent de conclure que le système "Takaful" est celui dans lequel les participants cotisent mutuellement à un fonds appelé "Fonds de Takaful" afin d'établir une entraide sous forme d'indemnité au cas où l'un d'entre eux serait lésé (Boulif, 2012). Autrement dit, c'est un contrat de Donation ou Tabarru'

Il s'agit d'un accord pour un participant de renoncer à payer un certain montant de sa contribution sous la forme d'un don qu'il s'engage à envoyer au Fonds Takaful avec l'intention de compenser mutuellement les participants en cas de perte ou de dommage spécifié pour un montant spécifique convenu dans le Plan Takaful (Boulif, 2012).

Dans cet accord, il n'y a pas de relation assureur-assuré, mais les assureurs s'assurent mutuellement et l'opérateur gère les souscriptions pour le compte des assureurs (Contributions Takaful), le paiement des sinistres et le portefeuille d'investissements du Fonds, en contrepartie il reçoit une commission ou une part du profit des investissements selon le type de contrat.

Le Takaful est aujourd'hui disponible sous les formes suivantes :

- Sans but lucratif : quelle que soit la structure juridique, l'activité est gérée par le Conseil sur une base strictement mutuelle ou coopérative au profit de tous les participants au programme Takaful, et il n'y a pas d'entité distincte chargée de gérer l'activité.
- Commerciale : Une entité commerciale (l'opérateur Takaful) gère le fonds Takaful. Selon les lois propres à chaque juridiction, le fonds peut être constitué comme une entité juridique distincte de l'opérateur ou être totalement intégré à l'opérateur (comme c'est le cas pour les fonds traditionnels des compagnies d'assurance-vie), avec une distinction claire entre les fonds des participants et des actionnaires.

L'assureur traditionnel peut ouvrir une fenêtre d'assurance Takaful dans certains pays. Dans la famille Takaful, la cotisation de l'adhérent est toujours scindée en deux parts, dont l'une est incluse dans le compte spécial de l'adhérent et sert à régler les sinistres de l'adhérent en cas de réalisation du risque assuré par la police, et dont l'autre fonctionne comme un compte personnel d'investissement (en tant que sous-compte du fonds d'investissement) (IFSB et AICA, 2006, p.5).

2.1.2. Principes de l'assurance Takaful

L'islam a défini des principes clairs régissant toutes les formes de contrats, qu'il soit commercial ou non, sans lesquels le contrat est nul et n'a jamais existé (Barkat, 2005, p.4) L'alternative islamique à l'assurance conventionnelle est appelée takaful et repose sur des contrats appelés contrats de don (Tabarou') qui reposent, d'une part sur les principes généraux de la finance islamique suivants:

- Prohibition de l'usure (ribâ)
- Prohibition du maysir (pari de mise ou jeu de hasard) et gharar (évitable ou aléa majeur)
- Partage des profits et pertes.
- Pas de financement d'activités illicites.
- L'adossement à un actif tangible

Et d'autres part sur les principes et les règles de la charia' cités par l'AAOIFI dans les normes n°26 concernant l'assurance islamique à savoir :

- L'engagement de don, car il faut préciser que le participant fait don à la fois de sa cotisation et son revenu d'investissement dans le but d'assurer le paiement des indemnités. Ils peuvent également s'engager à supporter les éventuels déficits qui pourraient survenir, dans les conditions prévues par la réglementation.
- La société de gestion est obligée de tenir 2 comptes distincts: l'un pour ses passifs et droits propres et le second pour les passifs et droits de l'assuré.
- La société de gestion doit agir en tant qu'agent (mandaté, Wakeel) dans la gestion du compte d'assurance et en tant que Mudarib ou agent lors de l'investissement des actifs d'assurance.
- La gestion des actifs d'assurance, les retours sur investissement, le passif et les engagements connexes sont assurés par la compagnie d'assurance.
- Les règles retenues peuvent inclure la gestion des fonds excédentaires dans le meilleur intérêt de tous les adhérents, par exemple en créant des comptes de réserve, en réduisant les cotisations, en ayant un impact sur les dons de charité et en distribuant tout ou partie de l'excédent aux adhérents. La société de gestion n'a aucun droit légal sur une partie de la franchise.
- Lors de la dissolution de la société, toutes les provisions et réserves accumulées liées à l'assurance doivent être utilisées à des fins bienfaites.
- Il est souhaitable que l'assuré puisse contribuer à la gestion des opérations d'assurance par le biais de cadres juridiques pertinents qui lui permettent d'exercer son droit de regard et de protéger ses intérêts. Ces dispositions peuvent inclure, entre autre, la représentation de l'assuré dans le conseil d'administration.
- L'entreprise est censée respecter les principes et les règles de la charia lors de toutes ses opérations et de tous ses investissements, notamment en s'abstenant de fournir des garanties d'assurance pour des éléments, des activités ou des objectifs que la charia interdit.
- Un comité de surveillance de la charia doit être créé afin d'émettre des fatwas (avis juridiques) compréhensibles pour la compagnie et de mettre en œuvre un comité d'audit interne pour la surveillance et le contrôle chariâtique.

2.2. Les facteurs d'adoption un comportement

De nombreuses études ont tenté de reconnaître et de mieux comprendre les facteurs psychosociaux qui pourraient être utilisés pour prédire le comportement d'un individu. Pour ce faire, différentes théories psychosociales, telles que la théorie de l'action raisonnée (Ajzen & Fishbein, 1980), la théorie des comportements interpersonnels (TCI) (Triandis, 1980), et la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1985, 1988, 1991) ont été fréquemment appliquées (Godin et al., 2004). Mais afin de bien organiser cette recherche, le cadre théorique a été organisé à partir de la théorie des comportements interpersonnels de Triandis (1980). Cette théorie intègre un nombre important de concepts développés

par d'autres théories (Godin & Kok, 1996 ; Manstead & Parker, 1995), elle englobe également les fondements théoriques de la majorité des autres cadres utilisés pour expliquer le comportement humain. En plus d'être complet, ce cadre théorique prend en compte des variables telles que les rôles sociaux et les valeurs personnelles qui ne sont pas pris en compte dans les autres modèles.

Selon la théorie du comportement interpersonnel de Triandis de 1980, l'adoption d'un comportement dépend de trois facteurs : l'intention, l'habitude et la présence de circonstances qui encouragent ou découragent l'adoption. Alors que l'habitude fait référence au fait que les gens ont déjà adopté les comportements étudiés dans le passé, L'intention exprime la motivation à acquérir le comportement. Ces deux facteurs varient en fonction de la nouveauté du comportement étudié. Lorsque le comportement est nouveau, la force de l'intention est déterminante, mais lorsque le comportement est répété, le niveau d'automatisme potentielle qui en résulte augmente la force de l'habitude. Les conditions qui encouragent ou découragent l'adoption d'un comportement comprennent les facteurs qui rendent plus ou moins difficile l'adoption de ce comportement par un individu. Selon la TCI, les facteurs qui facilitent l'adoption d'un comportement sont un facteur qui influence à la fois l'intention et l'habitude lors de la prédiction de l'intention. Si la personne n'a jamais adopté le comportement auparavant, son intention de l'initier et les circonstances facilitant ou décourageant l'adoption du comportement deviennent les seuls facteurs influençant la prédiction du comportement (Gagnon, 2003).

Les quatre facteurs clés suivants définissent l'intention : les convictions personnelles (norme morale), les croyances normatives, les composantes cognitives et affectives de l'attitude et les croyances en présence de rôles sociaux spécifiques (Godin et al., 2004, p.3).

Une analyse subjective des avantages et des inconvénients de l'adoption du comportement a conduit au développement de la composante cognitive de l'attitude. L'individu traduit en croyances un nombre particulier d'effets avantageux et négatifs engendrés par l'adoption d'un comportement. La réponse émotionnelle d'une personne à l'idée d'adopter un comportement particulier est considérée comme sa dimension affective (Gagné et Godin 1999, p. 41).

Les croyances normatives sont les évaluations d'une personne de la probabilité qu'un individu significative croit qu'il ou elle devrait ou ne devrait pas adopter le comportement.

La mesure dans laquelle une personne croit qu'il existe des rôles sociaux renvoie à sa perception du moment où il est approprié d'agir comme le feraient d'autres personnes dans une situation similaire à la sienne.

Les croyances subjectives (variable qui renvoie à la notion de norme morale dans la littérature anglaise) mesurent le sentiment de devoir personnel par rapport à l'adoption du comportement. Ce variable renvoie aux principes moraux ou, en d'autres termes, aux directives de conduite personnelle. Ainsi, l'individu évalue si le comportement est conforme ou n'est pas conforme à ses principes. En outre, les convictions personnelles peuvent être distinguées de la croyance normative. Ces convictions sont indépendantes des principes personnels d'une personne sur le comportement plutôt que de son opinion sur ce que les autres pensent (Godin et al., 2004, p.4).

Pour adapter la TCI à l'étude de l'intention de la population de la ville Agadir d'adhérer à l'assurance Takaful, certaines modifications ont été apportées à ce modèle. Ainsi, le facteur de l'habitude n'est pas retenu puisque le Takaful n'existe pas encore dans le marché des assurances au Maroc.

De plus, des variables extérieures ont été intégrées au modèle pour mieux comprendre les caractéristiques de la population étudiée. A ce titre, on retrouve le niveau d'éducation, l'état civil, la profession, le revenu, l'âge et le sexe.

3. Méthodologie, modélisation et discussions des résultats d'analyse

3.1. Modèle et hypothèses de la recherche

Afin de mettre en évidence les relations causales entre les différents concepts, il nous semble logique d'adopter une approche hypothético-déductive renvoyant à l'élaboration d'une relation systématique entre l'ensemble théorique des concepts et la réalité observable sur le terrain grâce à des indicateurs. Autrement dit, la méthode consiste à associer à chaque variable une métrique qui permet de traiter précisément les changements observés dans la réalité concernant la variable. A partir de ce qui précède, nous avons développé un modèle conceptuel (voir figure 1) liant les quatre facteurs principaux définissent l'intention (Triandis, 1980).

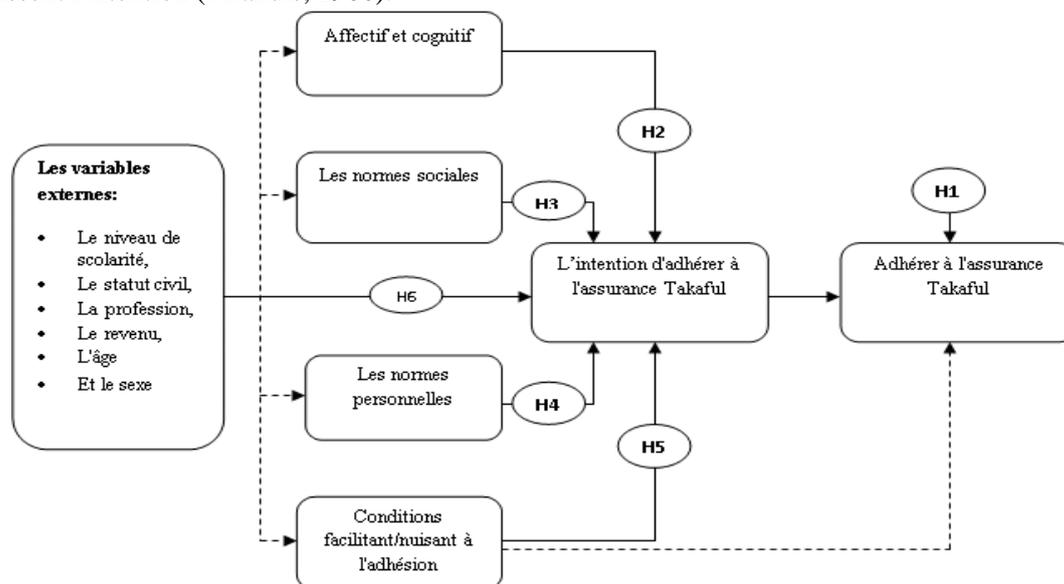


Figure 1 : Modèle théorique adapté de la TCI avec l'exclusion de l'habitude.

Nous avons développé six hypothèses principales basées sur le modèle conceptuel présenté ci-dessus pour répondre à notre problème. Afin d'assurer le passage d'une idée théorique à une variable observable, ces hypothèses sont opérationnalisées sous forme d'indicateurs. Elles sont décrites comme suit :

H.1 : La population de la ville d'Agadir est prédisposée à adhérer à l'assurance Takaful.

H2: Les composantes affectives et cognitives de l'attitude, constituent des déterminants significatifs de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful.

H3: Les normes sociales (la croyance en l'existence de rôles sociaux et les croyances normatives) constituent des déterminants significatifs de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful.

H4: Les normes personnelles (norme morale ou les convictions personnelles) constituent des déterminants significatifs de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful.

H5: Les facteurs facilitant ou empêchant l'adhésion à l'assurance Takaful sont des déterminants significatifs de l'intention d'adhésion.

H6: Les variables externes de la théorie de Triandis (i.e. le niveau d'éducation, le statut civil, la profession, le revenu, l'âge et le sexe) influencent l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful.

3.2. Items de mesure des variables étudiées

La méthodologie présentée par Gagné et Godin (1999) pour l'élaboration des enquêtes psychosociales sert de base à l'élaboration du questionnaire de ce travail. La stratégie proposée par Gagné et Godin s'inspire de celle recommandée par DeVellis (1991) et Ajzen & Fishbein (1980).

L'approche anthropologique "etic-émique" (Pelto, 1970) a été utilisée pour élaborer le questionnaire, conformément aux conseils de Triandis et de ses collègues (Davidson et al., 1976). Cette méthode

permet d'adapter les constructions théoriques à un contenu particulier, pertinent pour la population étudiée.

Les questions ont été élaborées conformément au consensus théorique concernant les modèles de prédiction du comportement (Fishbein et al., 1992 ; Ajzen, 1991 ; Ajzen & Fishbein, 1980). La méthode proposée par Ajzen et Fishbein (1980) consiste initialement à identifier les croyances personnelles uniques de chaque personne.

Les résultats d'une enquête qualitative et la consultation des questionnaires, déjà existants tel l'Étude perspectives de développement du Takaful en France réalisée par IFSO et SAAFI entre le 10 novembre et le 12 décembre 2013, pour l'élaboration des questions, ils ont fourni des items relatifs aux constructions théoriques.

Un total de 36 questions théoriques ont été incluses dans la deuxième section du questionnaire, auxquelles ont été ajoutées sept questions mesurant les perspectives de développement de l'industrie takaful de la première section et six qui mesure les caractéristiques sociodémographiques et professionnelles des répondants.

3.2.1. Variables théoriques:

Le terme **intention (INT)** fait référence à la volonté ou au désir d'un sujet d'adopter un comportement. Il est décrit par Ajzen & Fishbein (1980, p. 42) et Fishbein & Ajzen (1975, p. 288) en tant que l'impression de la possibilité de choisir un comportement.

L'intention d'adhérer à l'assurance Takaful a été mesurée à l'aide d'un questionnaire noté sur une échelle de Likert à sept niveaux. La question était formulée ainsi: Dès son lancement, J'ai l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful (de très improbable à très probable).

En utilisant une échelle à sept niveaux, sémantiquement distincte, composée de paires d'adjectifs bipolaires, la mesure de la composante affective de l'attitude (Ca Aact) a été obtenue. Chaque paire d'adjectifs a été donnée en suivant l'assertion suivante : « Pour moi, l'adhésion à l'assurance Takaful serait... ». Les adjectifs suivants ont été suggérés : utile-inutile, insécurisant-sécurisant, imprudent-prudent, avantageux-désavantageux, satisfaisant-insatisfaisant.

La composante cognitive de l'attitude (Cc Aact) ou sept items développés sur la base des résultats de la phase qualitative ont été utilisés pour mesurer les conséquences, et ils ont ensuite été évalués sur une échelle de Likert à sept niveaux, de tout à fait d'accord à tout à fait en désaccord, pour déterminer comment ils se sont comportés. Ces énoncés permettaient de mesurer les composantes cognitive de l'attitude en posant cette question: « Pour moi, adhérer à l'assurance Takaful dès son lancement cela ... a) serait un geste de solidarité, d'entraide mutuelle et de partager de risque avec les assurés b) me permettrait de partager l'excédent annuel avec l'assureur c) m'aider d'avoir un produit d'assurance respecte les valeurs religieuses d) me garantir la qualité de service, la professionnalisme et la transparence e) me permettrait de minimiser les coûts d'assurance.

Croyances normatives (Cn), La norme subjective a été mesurée à l'aide de trois énoncés qui ont été élaborés au cours de la phase qualitative. Ces énoncés portaient sur la façon dont la participante percevait les attentes de personnes importantes quant à l'adoption ou non du comportement. Sur une échelle de Likert à sept niveaux, les répondants devaient indiquer si les groupes de personnes sur lesquels ils étaient interrogés soutenaient ou non l'adhésion à l'assurance Takaful. La question sur les attentes était formulée comme suit : «Les personnes suivantes approuveraient que j'adhère à l'assurance Takaful». Les référents normatifs proposés étaient : a) mes amis b) mes collègues c) les membres de ma famille.

La croyance en des rôles sociaux (RS) a été évaluée par six énoncés : a) « De façon générale, il serait approprié pour une personne de mon âge d'adhérer à l'assurance Takaful »; b) «De façon générale, il serait approprié pour une personne de mon sexe d'adhérer à l'assurance Takaful »; c) «De façon

générale, il serait approprié pour une personne d'Agadir d'adhérer à l'assurance Takaful ». La mesure de ces déclarations était basée sur une échelle de Likert à sept niveaux (de totalement d'accord à totalement en désaccord).

Norme morale (Nm). Trois énoncés ont été utilisés pour mesurer la construction propre au TCI de Triandis. Sur une échelle de Likert à sept niveaux, les participants devaient indiquer s'ils étaient d'accord ou non avec les affirmations suivantes : « Dès son lancement, a) il est dans mes principes d'adhérer à l'assurance Takaful, b) je crois que d'un point de vue islamique, il serait souhaitable que j'adhère à l'assurance Takaful, c) Je pense que ce serait moralement inacceptable de ne pas d'adhérer à l'assurance Takaful ».

La perception des barrières et des facteurs facilitant (BAR) reliées à l'adhésion à l'assurance Takaful a été évaluée à l'aide de huit éléments, chacun mesuré sur une échelle de Likert à sept niveaux. Une question générale a été posée pour introduire le sujet (Indiquez à quel point les facteurs suivants pourraient nuire à l'adhésion à l'assurance Takaful). Ensuite, huit obstacles potentiels ont été présentés : le manque de ressources humaines qualifiées; la mauvaise qualité de service ; le manque d'information; les coûts élevés; et l'éloignement des agences. Les répondants ont indiqué leur niveau d'accord (de tout à fait d'accord à tout à fait pas d'accord) avec la possibilité que les items suggérés constituent des obstacles à leur adhésion à l'assurance Takaful.

3.2.2. Variables externes au modèle théorique

Les caractéristiques individuelles ont été abordées dans la troisième section de l'instrument. Elles sont données sociodémographiques concernaient: le niveau de scolarité a) Primaire b) secondaire c) supérieur (Deug, Licence) d) supérieur (Master, Doctorat) e) Autres; Genre a) Homme b) Femme; Etat civil a) Célibataire b) Marié(e); Tranche d'âge a) 18-29 b) 30-39 c) 40-49 d) 50-59 ans d) 60 ans et plus; Occupation/profession a) Entrepreneur b) Secteur publique c) Secteur privé d) Retraite e) Etudiant e) Sans emploi; Revenu mensuel en dirhams a) Moins de 2 500 b) Entre 2 500 et 4 000 c) Entre 4 000 et 7 000 d) Entre 7 000 et 10 000 e) Entre 10 000 et 15 000 e) Entre 15 000 et 20 000 f) Plus de 20 000.

3.2.3. Perspectives de développement du Takaful

En fin, nous avons consacré la première section de cette instrument pour collecter des informations sur comment se comportent les enquêtés avec les assurances conventionnelles et les perspectives de développement du Takaful à la ville d'Agadir, cette rubrique comprend des questions inspirés de l'Étude perspectives de développement du Takaful en France réalisée par IFSO et SAAFI entre le 10 novembre et le 12 décembre 2013. Les questions étaient formulées ainsi:

• Avez-vous contracté un contrat d'assurance classique? a) Oui b) Non

Si oui, Quel(s) est/sont produit(s) d'assurance qui vous avez souscrit ? a) Multirisques habitation b) Automobile c) Assurance vie d) Accidents de la vie e) assurance Santé f) Assurance emprunteur g) Tous les contrats disponibles.

• Pensez-vous que l'assurance traditionnelle est contraire à certaines croyances et principes religieux? a) Non, certainement pas b) Je ne pense pas c) Peut-être oui, peut être non d) Probablement oui e) Oui, certainement

• Avez-vous des connaissances sur l'assurance fondée sur les principes de l'éthique et la morale islamiques? a) Aucune b) Faible c) Moyenne d) Bonnes e) Très bonnes;

• Seriez-vous intéressé par un système d'assurance fondé sur ces principes? a) Pas du tout intéressé b) Peu intéressé c) Intéressé d) Très intéressé.

- En supposant que le montant de la cotisation vous convienne, adhérez-vous à une assurance éthique solidaire et islamique? a) Non, je ne pense pas b) Oui, mais j'attendrais c) Oui, dès son lancement.
- Quel(s) produit(s) d'assurance éthique solidaire et islamique souhaiteriez-vous souscrire dès son lancement ? a) Multirisques habitation b) Automobile c) Assurance vie d) Accidents de la vie e) assurance Santé f) Assurance emprunteur g) Tous les contrats disponibles.

3.3. Choix du terrain et détermination de la taille de l'échantillon

Capital de la région du Souss-Massa. La commune urbaine de cette ville constitue le terrain de notre recherche avec une population de 421 844 habitants d'après les résultats du recensement général de la population et de l'habitat de 2014, selon HCP la direction régionale le taux d'activité de cette population est de 50.80 % et 17.20 % pour un taux de chômage selon la Haut-Commissariat au Plan. La ville à des potentialités surtout le tourisme, les entreprises agroalimentaires, service.... Cela la rendre parmi les villes dynamiques économiquement.

Pour déterminer l'échantillon on va utiliser la formule suivante :

$$n = t^2 N / t^2 + (2e)^2 (N-1)$$

Avec :

n : Taille de l'échantillon

t² : Coefficient de marge déduit du taux de confiance

N : Taille de la population

e : La marge d'erreur

Pour notre cas nous allons travailler avec un seuil de confiance (1- α) de 95% et une marge d'erreur tolérée de 7% (e=0,07). Donc selon la table statistique le coefficient de marge associé à ce taux de confiance (95%) est de **t=1,96**.

On appliquant la formule, $n = t^2 N / t^2 + (2e)^2 (N-1)$.

La taille de notre échantillon est donc de : $n = (1,96)^2(421844) / (1,96)^2 + (2*0,07)^2(421844-1)$

$n = (1,96)^2 \times (421844) \div ((1,96)^2 + (2 \times 0,07)^2 \times (421844 - 1)) = 195,90$

Soit 196 habitants ou questionnaires.

L'échantillon sur lequel porte notre étude est constitué de tous les résidents d'Agadir ayant atteint la majorité. Pour des raisons pratiques liées au coût et à l'accessibilité, nous utiliserons une technique d'échantillonnage non probabiliste. En effet, nous avons choisi un échantillon de convenance. Et pour que notre échantillon soit représentatif il nous faut au moins 196 questionnaires et pour des raisons de prudence nous allons prendre 200.

Les résultats de l'enquête menée à l'aide de l'échantillon ont été transposés afin d'évaluer le modèle de recherche et de fournir quelques éléments de réponse à la question de recherche.

3.4. Plan d'analyse des résultats

Dans les 200 questionnaires retenus, il y avait des données manquantes, mais elles ne dépassent pas 25%. Ces données ont été remplacées sous forme de réponse moyenne sur l'échelle concernée. L'analyse des données a été réalisée à l'aide du programme SPSS (version 20). Il y a eu deux formes d'analyse différentes : descriptive et inférentielle.

Les variables utilisées dans les statistiques descriptives comprennent des variables théoriques et sociodémographiques. Des mesures de position, de fréquence et d'association (corrélation) interviennent.

Une régression multiple a par la suite été utilisée pour prédire l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful. Les facteurs psychosociaux qui servent à prédire l'intention sont les suivants: la norme morale, la composante affective de l'attitude, la composante cognitive de l'attitude, et la perception des barrières, qui ont été choisis sur la base des résultats de la corrélation r de Pearson entre elles et l'intention. Les variables sociodémographiques intégrées dans les analyses sont : l'âge, le sexe, le niveau de scolarité et le revenu.

Subséquentement, une analyse de test-t a été effectuée. Cette dernière a permis de déterminer lesquels des items associés aux déterminants de l'intention différencient les individus ayant une forte ou une faible intention, afin d'identifier les aspects sur lesquels devraient reposer un programme d'intervention visant à changer l'intention.

4. Discussion des résultats et validation des hypothèses

Cette dernière section permet de discuter des résultats sous deux volets en lien avec les objectifs et la question de recherche. D'abord, nous verrons les perspectives de l'assurance Takaful. Par la suite, seront abordés les résultats relatifs aux composantes de la TCI et variables sociodémographiques déterminant l'intention de population de la ville d'Agadir d'adhérer à l'assurance Takaful.

4.1. Les perspectives de l'assurance Takaful

Les résultats que nous avons obtenus après l'analyse des différentes réponses de notre enquête, ils nous montraient clairement qu'une bonne partie de la population de la ville d'Agadir ont déjà souscrit un contrat d'assurance conventionnelle (62 % des enquêtés), mais les contrats d'assurance les plus souscrits sont les contrats obligatoires. En revanche la majorité (96 %) sont intéressés par un système d'assurance fondé sur les principes du Takaful et 92 % adhéreraient à une assurance éthique solidaire et islamique si la cotisation leur convenait, et plus une personne a des connaissances sur cette assurance, plus son intérêt est important. En outre, une bonne partie souhaiteraient souscrire non seulement les contrats d'assurance obligatoires autre que, les contrats d'assurance obligatoires les autres contrats Takaful.

Sur la lumière de ces résultats et sur le résultat qui indique que 78% des interrogés ont une intention élevée d'adhérer à l'assurance Takaful, nous pouvons conclure que le marché des assurances Takaful présente des perspectives de développement très intéressantes, et la population de l'Agadir est prédisposée à adhérer à l'assurance Takaful, ce qui **confirme la première hypothèse**.

4.2. Les facteurs sous-jacents à la prédiction de l'intention

Nous cherchions par cette étude à expliquer les facteurs psychosociaux sous-jacents à l'intention population de la ville d'Agadir d'adhérer à l'assurance Takaful. Nos résultats montrent que quatre variables théoriques et un variable sociodémographique, contribuent de manière substantielle et statistiquement significative à prédire l'intention des participantes à adopter ce comportement. Il s'agit des composantes affective et cognitive de l'attitude, de la norme morale et de la perception des barrières, plus la scolarité.

Les composantes cognitive et affective de l'attitude. L'influence des composantes cognitive et affective de l'attitude sur l'intention d'adhésion est significativement positive (les composantes cognitive: $\beta=0.597$; $t=8.256$; $p<0.000$), (les composantes affective: $\beta=0.186$; $t=4.030$; $p<0.000$). Ces variables représentent successivement le premier et le cinquième construits théoriques retenus dans notre modèle. Nous pouvons déduire que conformément aux prémisses de TCI, ces deux composantes formant l'attitude envers le comportement exercent une influence positive sur l'intention comportementale d'adhérer à l'assurance Takaful, c'est-à-dire que plus une personne a une attitude positive quant au fait d'adhérer à l'assurance Takaful et plus son intention d'adopter ce comportement

est élevée. En conséquence, les composantes affective et cognitive de l'attitude, constituent des déterminants significatifs de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful, ce qui nous permettons de **confirmer la deuxième hypothèse.**

La norme morale. Le second construit théorique retenu est la norme morale. Pour ce facteur, ce résultat ($\beta=0.499$; $t=9.184$; $p<0.000$) signifie que plus une personne a une norme religieuse morale élevée et plus elle a l'intention à adhérer à l'assurance Takaful élevée. Il signifie aussi que les normes personnelles (les convictions personnelles ou norme morale) constituent des déterminants significatifs de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful, donc **la quatrième hypothèse est confirmée.**

La perception des barrières. Le troisième construit retenu est la perception des barrières. L'influence de ce variable sur l'intention d'adhésion est, de son côté, significative mais négativement ($\beta=-0.302$; $t=-5.373$; $p<0.000$). Toutefois, plus une personne a une perception des barrières élevée plus elle a une intention d'adhérer à l'assurance Takaful faible. Par conséquent, les barrières et les facteurs facilitant l'adhésion sont des facteurs déterminants d'adhérer à l'assurance Takaful. Alors, **la cinquième hypothèse est confirmée.**

La scolarité. Le quatrième construit retenu c'est un variable sociodémographique, c'est la scolarité. L'influence de ce facteur sur l'intention d'adhésion est significativement positive ($\beta=0.135$; $t=4.729$; $p<0.000$), c'est-à-dire plus une personne a un niveau d'étude élevé plus elle a une intention d'adhérer à l'assurance Takaful élevée. Aucune autre variable sociodémographique n'influence significativement sur l'intention d'adhésion à l'assurance Takaful. De ce fait, **la sixième hypothèse est partiellement validée.**

Les autres facteurs de l'étude. Enfin, aucun autre facteur n'a permis de prédire que les résidents de la ville d'Agadir imiteraient le comportement de l'étude. Malgré le fait que d'autres facteurs significatifs trouvés dans la littérature expliquent pourquoi l'influence des normes subjectives ou sociales (telles que la croyance en l'existence de rôles sociaux et les croyances normatives) sur l'intention comportementale a été confirmée dans le contexte de la finance islamique, ces variables n'étaient pas significatives dans l'étude actuelle. En conséquence, les normes sociales (la croyance en l'existence de rôles sociaux et les croyances normatives) ne constituent pas des déterminants significatifs de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful. Alors, **la troisième hypothèse est rejetée.**

5. Conclusion

L'objectif de présent travail est de étudier les perspectives de l'assurance Takaful Ainsi, les déterminants psychosociaux d'adhérer à cette l'assurance par la population de la ville d'Agadir à travers une version étendue du modèle de la théorie de comportement interpersonnelle.

En général, l'assurance Takaful donne aux particuliers une possibilité de satisfaire leur besoin d'assurance tout en respectant les valeurs et les préceptes de la Charia. La problématique de notre étude s'interroge sur **les perspectives et les déterminants psychosociaux d'adhérer à l'assurance Takaful par la population de la ville d'Agadir.** Notre étude quantitative menée à l'aide d'un questionnaire scindé en trois rubriques et administré à travers la méthode de face-à-face auprès d'un échantillon constitué de 200 enquêtés de la ville d'Agadir. Ce sondage a dévoilé que le marché des assurances Takaful présente des perspectives de développement très intéressantes, et la population de la ville d'Agadir est prédisposée à adhérer à l'assurance Takaful. Aussi, Les résultats de l'étude attestent la capacité prédictive du modèle proposé. Il permet, en fait, d'expliquer 87.9% de la variance de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful des interrogés. L'attitude (composantes cognitive et affective) s'est manifestée comme principale variable déterminant l'adhésion à l'assurance Takaful dite islamiques, et parmi les avantages perçus liés à l'adoption de comportement étudié nous pouvons évoquer les valeurs de solidarité, d'entraide mutuelle et de partager de risque avec les assurés, La qualité

de service, la professionnalisme et la transparence, la redistribution de l'excédent annuel, le respect des valeurs de la charia' et les tarifs. Puis les normes personnelles (les convictions personnelles et norme morale), joue aussi un rôle décisif dans l'explication de l'intention. Ensuite, en troisième rang nous trouvons la perception des barrières comme facteur déterminant de l'intention, Parmi ces barrières perçues il y a le manque de ressources humaines qualifiées, la mauvaise qualité de service, le manque d'information, les coûts élevés et l'éloignement des agences. En fin, sauf la scolarité, les normes sociales (la croyance en l'existence de rôles sociaux et les croyances normatives) et les autres variables sociodémographiques ne prédisaient l'intention de population de la ville d'Agadir d'adopter le comportement à l'étude.

Sur la base de ces résultats nous avons pu valider les hypothèses:

H.1 : La population de l'Agadir est prédisposée à adhérer à l'assurance Takaful.

H2: Les composantes cognitive et affective de l'attitude, constituent des déterminants significatifs de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful.

H4: Les normes personnelles (norme morale ou les convictions personnelles) constituent des déterminants significatifs de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful.

H5: Les facteurs facilitant ou empêchant l'adhésion à l'assurance Takaful sont des déterminants significatifs de l'intention d'adhésion.

L'hypothèse partiellement validée est :

H6: Les variables externes de la théorie de Triandis (i.e. : le statut civil, profession, le niveau de scolarité, le revenu, l'âge et le sexe) influencent l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful.

L'hypothèse rejetée est :

H3: Les normes sociales (la croyance en l'existence de rôles sociaux et les croyances normatives) constituent des déterminants significatifs de l'intention d'adhérer à l'assurance Takaful.

Sur la base de cette étude, nous avons recommandé les futures compagnies d'assurance Takaful, premièrement, de créer des messages promotionnels basés sur l'attitude, ou la perception des avantages de l'assurance Takaful, et sur l'idée de convictions personnelles (c'est-à-dire la norme morale). Mais il faut être prudent à ce qui concerne l'exploitation de religion à des fins commerciales. Deuxièmes, de développer des stratégies pour réduire les barrières et les obstacles (réels ou perçus) à l'adhésion à l'assurance Takaful.

Tout travail de recherche comporte de limites est rencontre de difficultés et aussi notre travail présente quelques limites et difficultés, la limite la plus importante de l'étude est sans aucun doute la taille réduite de l'échantillon d'une seule ville, Cela empêche de généraliser les résultats aux perspectives de l'assurance Takaful au Maroc. Cette circonstance a entraîné une puissance statistiquement faible. Concernant les difficultés, la plus importante est la rareté des références et des travaux de recherche traitant l'assurance Takaful au Maroc. De plus, et étant donné que la majorité des interrogés dispose des connaissances nulles ou faibles sur l'assurance, nous avons passé beaucoup de temps avec eux pour leur expliquer le questionnaire. Ainsi, une grande partie des personnes rencontrées lors de collecte des données n'ont pas eu le temps pour remplir notre questionnaire. Des recherches futures devraient être menées à nouveau sur cette étude afin de recruter un échantillon plus important et d'identifier d'autres variables significatives. Il serait également intéressant de s'enquérir de l'opinion des gens sur d'autres régions marocaines.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In *Action control* (pp. 11-39). Springer, Berlin, Heidelberg.
- [2] Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. *Englewood Cliffs, NJ*.
- [3] Ajzen, I. (1988). Attitudes. *Personality and Behavior*, 134.
- [4] Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- [5] Barkat, M. E. (2005). *Assurance et Islam* [Conférence]. Assurance vie et société. CNA, Algérie 2005.
- [6] Boulif, M. (2012- janvier). L'ASSURANCE ISLAMIQUE (TAKAFUL) Du concept historique à l'Emergence d'un marché. *Workshop Takaful*, Bourse de Casablanca.
- [7] Charbonnier, J. (octobre 2010-janvier 2011). L'assurance islamique. *Assurances et gestion des risques*, 78(3-4).
- [8] Davidson, A. R., Jaccard, J. J., Triandis, H. C., Morales, M. L., & Diaz-Guerrero, R. (1976). Cross-cultural model testing: Toward a solution of the etic-emic dilemma. *International Journal of Psychology*, 11(1), 1-13.
- [9] Fishbein, M. , & Ajzen, I. (1975). A Bayesian analysis of attribution processes. *Psychological bulletin*, 82(2), 261.
- [10] Gagné, C., & Godin, G. (1999). Les théories sociales cognitives: guide pour la mesure des variables et le développement de questionnaire [Social Cognitive Theories: Guide for variables measurement and questionnaire development]. *Québec, Canada: Groupe de recherche sur les aspects psychosociaux de la santé École des sciences infirmières, Université Laval*.
- [11] Gagnon, M. (2003). *Déterminants psychosociaux et organisationnels de l'adoption des technologies de télémédecine dans le Réseau québécois de télésanté élargi (ROTE)* [thèse de doctorat, Université Laval, Canada]. <http://theses.ulaval.ca/archimede/fichiers/21408/21408.html>
- [12] Godin, et al. (2004). *Étude des déterminants de l'intention de faire un don de sang parmi la population générale* [Rapport de recherche Présenté à Héma-Québec]. Québec, Canada, Faculté des sciences infirmières, Université Laval.
- [13] Godin, G., & Kok, G. (1996). The theory of planned behavior: a review of its applications to health-related behaviors. *American journal of health promotion*, 11(2), 87-98.
- [14] IFSB et AICA. (2006 Août). Questions en matière de réglementation et de contrôle de Takaful. Assurance Islamique.
- [15] Lezoul, M. (2009, octobre). *Takaful « assurance islamique » comme alternative à l'assurance traditionnelle* [Conférence]. La crise financière et économique internationale, Sétif, Algérie.
- [16] Jeune, A. (2016). Spécial finance, hors-série, N° 44.
- [17] Manstead, A. S., & Parker, D. (1995). Evaluating and extending the theory of planned behaviour. *European review of social psychology*, 6(1), 69-95.
- [18] Ministère de l'Economie et des Finances, Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale. (2014). Rapport d'activité des entreprises d'assurances et de réassurance au Maroc. https://www.finances.gov.ma/Docs/daps/2015/Rapport_ass_reass2014.pdf
- [19] Pelto, P. J. (1970). *Research in individualistic societies*.
- [20] Triandis, H. C. (1980). Reflections on trends in cross-cultural research. *Journal of cross-cultural psychology*, 11(1), 35-58.
- [21] Upline, G. (2016). Upline Yearly. Upline Securities.