



## LA FINANCE ISLAMIQUE A BESOIN D'OFFRES POUR SE DÉVELOPPER

Si on en parlait beaucoup après la crise en raison de sa capacité à créer de la liquidité, l'actualité difficile a fait replonger la finance islamique dans la confidentialité. Pourtant, le Brexit est l'occasion d'attirer un marché de 700 Md\$, essentiellement géré par les Britanniques. Si en France le marché existe, il ne se développera qu'avec de nouvelles offres proposées par les grandes institutions financières.

Après avoir connu un début d'engouement en France au début des années 2010, la finance Islamique est aujourd'hui passée sous silence. Et les déboires de la société Noorassur à Nice qui comptait y ouvrir une agence de finance islamique ne font que confirmer cette confidentialité extrême. La municipalité n'avait en effet pas autorisé sur l'enseigne l'inscription en grosses lettres « Finance islamique », qu'elle jugeait ostentatoire. Dans une tribune pour *Le Monde* en octobre 2017, l'économiste Christos Alexakis estimait que le Brexit était l'occasion pour les banques françaises de chercher à séduire un secteur en plein essor dans les communautés musulmanes du monde entier. « Attirer en France une telle activité peut, bien sûr, faire lever le sourcil, à l'heure où les attentats terroristes islamistes sont dans tous les esprits, écrivait-il. Certains font l'amalgame entre islam et islamisme. Mais la finance islamique ne semble poser de problèmes ni aux Britanniques ni aux Américains, aujourd'hui à la deuxième place mondiale, pourtant eux aussi atteints par le terrorisme islamiste ».

La City est aujourd'hui le centre mondial de la finance islamique, une activité dont la croissance a été supérieure à 15 % par an dans la dernière décennie. « Londres s'est imposé en premier avec 700 Md\$ d'actifs gérés, une

position qui permet à la place d'atténuer les effets du Brexit car elle devient moins monodépendante de l'Europe en s'orientant mieux sur les places du Moyen-Orient et de l'Asie du Sud-Est », explique Ezzedine Ghamallah, fondateur de Saafi, cabinet de conseil en finance islamique.

●  
UN MARCHÉ QUI POURRAIT  
ATTEINDRE EN FRANCE  
1 300 MD€ À L'HORIZON 2020.

### Un marché à fort potentiel en France

En 2008, le rapport Jouini/Pastré commandé par Paris Europlace estimait que ce marché pourrait atteindre 1 300 Md€ à l'horizon 2020. Et se montrait optimiste sur les atouts de la France en raison de sa proximité culturelle avec les pays musulmans qui pourraient attirer vers la place financière de Paris des capitaux évalués alors à 100 Md€. Mais en plus de la vague d'attentats terroristes, aucune volonté politique n'a été affirmée pour entreprendre les réformes invoquées dans le rapport Jouini/Pastré. Pourtant, le marché est bel et bien existant. Avec une fourchette comprise entre

## Trois questions à... Vincent Liegeon, directeur commercial chez Swiss Life

« Les grands établissements doivent s'emparer de la finance islamique »

### Votre assurance vie en finance islamique a démarré en 2012...

Oui, Salam-Épargne & Placement obéit à certaines obligations comme celles de partager les profits, de ne pas toucher d'intérêt et d'échapper à des typologies d'investissements non conformes comme le tabac ou l'alcool. Le succès est relatif aujourd'hui, car notre encours est d'un peu moins de 6 M€.

### À quoi attribuez-vous ce succès en demi-teinte ?

La grande majorité des grands établissements financiers ont refusé d'aller vers ce type d'épargne en raison d'un risque d'image. Le sujet de la finance islamique joue à la fois sur des

tabous politiques et religieux. Côté Swiss Life, nous avons fait le pari de surfer sur le succès de la nourriture hallal. C'était sans compter un marché hallal qui existait déjà, alors que ce n'était pas le cas pour l'épargne.

### Que faudrait-il envisager pour que ces produits de finance islamique fonctionnent ?

Que les grands établissements s'en emparent et proposent d'autres solutions ! C'est l'offre qui créera la demande. L'autre problème de la finance islamique est qu'elle ne crée pas un nouveau marché dans la mesure où les musulmans de France ont déjà des produits d'épargne. Un nouveau produit ne provoquerait qu'un transfert d'épargne.

2,1 et 5 millions de musulmans, la France compte davantage de musulmans que pas moins de huit pays membres de la Ligue arabe.

Les musulmans français sont parmi les plus bancarisés au monde. Avec 41 % de Français musulmans « pratiquants », selon l'institut de sondage Ifop, la cible de clientèle pourrait

représenter plus de 2 millions de clients potentiels. Selon une étude des *Échos*, le marché de l'assurance Takaful développe un potentiel de 3,5 Md€ de cotisation annuelle en France. Malgré tout, banques et assurances restent discrets, voire confidentiels sur ce marché. « Certaines banques et assurances en France proposent des produits de finance



islamique mais ne souhaitent pas communiquer sur le sujet car elles estiment qu'il existe un risque d'image, explique Ezzedine Ghamallah. Elles pensent que le courtage est le mieux adapté car il permet un transfert du risque d'image au courtier, la banque ne fournissant que le produit ». Malgré tout, du côté de l'offre, les produits proposés sont eux aussi, très limités.

### Des offres qui restent très confidentielles

Une seule banque aujourd'hui réalise des opérations de financement *sharia compliant* au grand jour : la Banque Chaabi, filiale française de la banque marocaine, propose une solution de financement immobilier *murabaha* et une convention de compte de dépôt. Notons que Crédit Agricole Corporate & Investment Bank a lui aussi déployé toute une offre de financement destinés... aux grandes entreprises. Et l'équipe de finance islamique de la banque est installée à Dubaï. Le *retail* reste le maillon faible de la finance islamique. « Les volumes eux-mêmes restent confidentiels et embryonnaires et ne dépassent pas aujourd'hui les 100 000 clients à l'échelle globale », déplore Ezzedine Ghamallah.

Ainsi, sur le secteur de l'assurance, il n'existe pas de solutions *takaful* dommages. Seules existent des solutions *takaful* famille qui se matérialisent par trois contrats d'assurance-vie : Salam Épargne & Placement de Swiss Life, Amâne Exclusive Life de Vitis Life et plus récemment Ethra'a Takaful Famille de la compagnie luxembourgeoise Atlanticlux. Pour sortir de ce *no man's land*, Saafi travaille actuellement sur plusieurs solutions d'assurances *takaful*. La première concerne une assurance obsèques et rapatriement en partenariat avec la banque de Malaisie et sera commercialisée au troisième trimestre 2018. L'objectif est d'équiper 100 000 personnes à cinq ans. « Les banques nous ont également demandé de travailler sur une solution d'assurance emprunteur qui n'existe pas aujourd'hui, explique Ezzedine Ghamallah. C'est l'offre qui crée un marché et nous travaillons à cette conception car les acteurs institutionnels ne veulent pas prendre ce risque. »

