



ROLAND ZAATAR*
Souscripteur
senior
Gen Ré



OLIVIER DE LAGARDE
Directeur
général délégué
Institut de
formation de
la profession
de l'assurance
(IFPASS)

* Ancien élève du
Centre des hautes
études d'assurance
(CHEA).

UNE ALTERNATIVE À L'ASSURANCE TRADITIONNELLE : PERSPECTIVE EUROPÉENNE

Si, pour l'instant, seul 1 % du marché *takaful* se situe en dehors des grandes zones d'implantation des populations musulmanes, il existe des possibilités de développement en Europe. Car la *takaful* possède des avantages de transparence et de partage des bénéfices qui, cumulés à une tarification accessible, peuvent fortement séduire.

La *takaful* est une idée neuve en Europe. Alternative islamique à l'assurance conventionnelle, elle suscite aujourd'hui l'intérêt des professionnels de l'assurance au niveau mondial. Il s'agit, en quelque sorte, d'une démarche de *compliance* appliquée à l'Islam. Les produits sont en effet caractérisés par leur conformité

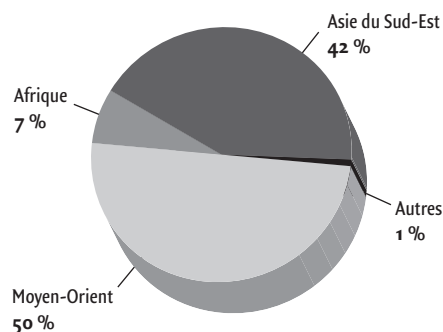
aux exigences de la charia. Le champ d'application géographique constitue l'un des enjeux de l'assurance islamique : concerne-t-elle uniquement les pays musulmans, ou peut-elle aussi constituer un levier de développement dans le reste du monde ? En particulier, la *takaful* représente-t-elle une opportunité de marché en France et en Europe ?

lement du marché *takaful* se situe en dehors des grandes zones d'implantation des populations musulmanes (graphique 1).

Cette disparité ne s'explique pas par des raisons techniques. Les interdits fondamentaux – l'incertitude (*al gharar*), le jeu (*al maisir*) et l'usure (*al riba*) – doivent être respectés pour les produits *takaful*, qu'ils soient déployés dans un pays musulman ou dans le reste du monde. Une conformité partielle ne pourra donc être considérée comme une formule acceptable pour proposer en Europe une solution de couverture des risques licite du point de vue de la loi islamique.

S'il n'y a pas de spécificité technique qui distinguerait une assurance islamique européenne, l'approche marketing, en revanche, est différente, dans la mesure où la *takaful* ne peut s'imposer comme un standard de marché dans un pays non musulman.

1. Le marché *takaful*



Source – International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF).

Une forme alternative d'assurance en voie de mondialisation

La finance islamique est aujourd'hui un marché international. La preuve en est que l'un des objectifs de Londres consiste à devenir la première place financière islamique mondiale. La capitalisation des quelque 270 banques islamiques existantes dépasse 13 milliards de dollars. Plus de 120 fonds islamiques ont été lancés entre 1994 et 2001. Mais l'existence d'un marché mondialisé de la finance musulmane ne préjuge pas des possibilités de déploiement des produits d'assurance islamique dans les pays non musulmans. Aujourd'hui 1 % seu-

Opportunité de marché dans les pays non islamiques

L'opportunité de marché dans les pays non islamiques est double car elle concerne :

- les populations musulmanes implantées dans des pays non islamiques ;
- les non-musulmans intéressés par les caractéristiques de la *takaful*.

En ce qui concerne les principaux pays européens, les estimations (tableau 2) laissent apparaître un marché potentiel intéressant, à condition que les produits *takaful* intéres-

2. Population d'origine musulmane dans les principaux pays européens

| Pays | Population musulmane estimée |
|-----------------|------------------------------|
| France | 6 000 000 |
| Allemagne | 3 000 000 |
| Grande-Bretagne | 1 600 000 |
| Espagne | 1 000 000 |
| Pays-Bas | 950 000 |
| Italie | 830 000 |
| Belgique | 400 000 |
| Autriche | 340 000 |
| Suède | 300 000 |
| Danemark | 270 000 |

Source : BBC News.

sent effectivement une proportion significative de la population d'origine musulmane.

Pour s'adresser à ces marchés communautaires, une double condition est nécessaire :

- connaître à la fois le marché domestique de l'assurance traditionnelle et le profil socio-économique des populations musulmanes implantées dans le pays concerné ;

- concevoir des produits rentables assortis d'une tarification accessible qui intègre les coûts nécessaires à la conformité avec la charia et la prise en compte du profil de risque de la population visée.

Si ces deux conditions sont réunies, on peut alors imaginer des points d'accès aux produits *takaful* sur le modèle des guichets islamiques déjà intégrés à certaines activités bancaires européennes. L'option recommandée consistant en un guichet unique qui déploie l'ensemble de l'offre financière destinée aux populations musulmanes, y compris l'assurance islamique.

Au-delà des communautés, la *takaful* ne se limite pas nécessairement à la population musulmane. Il n'y a aucune contre-indication à associer à la mutualité des personnes qui ne sont pas de confession islamique. À Singapour, un fonds conforme à la charia a, par exemple, compté plus de 50 % de participants non musulmans. Certaines caractéristiques des produits *takaful* – transparence, partage des bénéfices, investissements éthiques – peuvent en effet attirer des souscripteurs

indépendamment de leur religion. La possible diversité de l'assurance islamique peut être un élément intéressant pour le déploiement de produits dans des pays où la population musulmane n'est pas majoritaire et où elle est, à des degrés divers, mélangée avec d'autres communautés. La performance constitue le principal facteur distinctif, qui permet ou au contraire qui freine cette mixité. Le produit *takaful* ne peut intéresser un non-musulman que dans la mesure où il présente des avantages au moins comparables à ceux qu'offre l'assurance traditionnelle.

Takaful et marchés européens : les conditions d'implantation

À ce jour, la *takaful* intéresse d'abord assureurs et réassureurs européens au titre de leur politique internationale. Néanmoins l'expérience acquise dans les pays qui sont sources de l'immigration musulmane en Europe, notamment l'Afrique du Nord pour la France, est probablement transposable sur le marché intérieur. L'une des dimensions de l'assurance islamique,

“ Qu'il s'agisse de *takaful* générale (non vie) ou familiale (vie), la distribution de produits conformes à la charia en France et en Europe suppose aussi le choix d'un modèle organisationnel adapté. ”

l'intérêt commun des souscripteurs, suppose en effet l'existence d'une communauté importante, structurée et intéressée par des produits conformes à la charia. Dans la *takaful*, il n'y a pas de mutualité sans communauté, et donc pas d'assurance possible en dehors d'elle. C'est la première des conditions pour un déploiement réussi en dehors des pays musulmans.

Intervient ensuite la question du positionnement des opérateurs qui doivent afficher une structuration juridique proche de l'assurance mutuelle¹

où les surplus techniques sont redistribués aux participants, afin qu'il n'y ait pas de prise directe pour des actionnaires privés sur les bénéfices de la souscription. Sur ce marché, les intervenants doivent se présenter davantage en tant que gestionnaires de risques plutôt qu'assureurs au sens conventionnel du terme.

Qu'il s'agisse de *takaful* générale (non vie) ou familiale (vie), la distribution de produits conformes à la charia en France et en Europe suppose aussi le choix d'un modèle organisationnel adapté. Les sociétés peuvent opter pour la constitution d'une entité juridique dédiée ou créer, et cette solution paraît de prime abord plus accessible, un guichet de *takaful* qui s'appuie sur une société d'assurance traditionnelle existante. La deuxième option, appelée aussi « *takaful window* », requiert une séparation complète avec l'activité conventionnelle, la constitution d'un conseil religieux d'au moins trois membres et une affectation du capital dans des fonds conformes à la loi musulmane.

Demeure par ailleurs la problématique de compatibilité entre les règles islamiques et les principes réglementaires qui régissent l'activité d'assurance dans les pays européens. Dans la mesure où les banques islamiques sont soumises aux normes Bâle II, on peut supposer qu'il en ira de même avec le régime de solvabilité européen. Autre thématique à approfondir : les questions de principe qui pourraient être soulevées autour du déploiement de la *takaful* en France, notamment dans son rapport avec la laïcité et le communautarisme.

Quoi qu'il en soit, il existe bien une opportunité pour la *takaful* en Europe et en France si l'on respecte les conditions fondamentales d'implantation. Retenons néanmoins qu'il s'agit d'un marché en devenir. Par ailleurs, le marketing affinitaire à destination des communautés issues de l'immigration des pays musulmans ne pourrait se résumer à l'assurance islamique. La *takaful* sera un outil, parmi d'autres, du développement des assurances communautaires en Europe. ■

1. Les actionnaires et le *quard hassan* constituent l'une des différences majeures entre mutuelle et *takaful* : en cas de perte technique, les actionnaires avancent un prêt sans intérêt au

fonds des sociétaires, remboursable sur les profits techniques futurs.