

BANQUES ISLAMIQUES AU ROYAUME-UNI

“LA FSA EST PRÊTE À SUIVRE LES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ”



Michael Ainley

Head of Wholesale
Banks & Investment
Firms Department
**Financial
Services
Authority**

Une trentaine de banques sont actuellement actives sur le marché de la finance islamique en Grande-Bretagne, et d'autres candidatures sont déposées.

Ce marché est en pleine expansion outre-Manche.

La FSA suit le mouvement sans états d'âme.

La Grande-Bretagne est le centre de la finance islamique en Europe. La Financial Services Authority (FSA) s'est montrée très tôt favorable au développement de ce nouveau modèle financier, non seulement pour répondre à l'arrivée massive de pétrodollars en provenance du Moyen-Orient, mais aussi offrir aux 1,8 million de musulmans qui vivent en Grande-Bretagne des services financiers conformes à leurs convictions religieuses.

■ Quel est l'état de développement de la finance islamique en Grande-Bretagne ?

Il existe deux modèles possibles pour les banques islamiques au Royaume-Uni : le premier consiste à se revendiquer comme pleinement islamique, le second à s'afficher comme la vitrine islamique d'organismes plus traditionnels. Trois banques fonctionnant sur le premier modèle sont actuellement autorisées à opérer : l'Islamic Bank of Britain, l'European Islamic Investment

Bank et la Bank of London and Middle East. Et deux autres demandes de candidature sont actuellement dans les tuyaux. En tout, on estime à 25 ou 30 le nombre de banques actuellement actives sur ce marché. Nous avons par ailleurs agréé un fonds spéculatif islamique et nous envisageons également de donner notre agrément à une compagnie d'assurances islamique (*takaful*).

■ Comment l'autorité de contrôle des services financiers (FSA) est-elle parvenue à intégrer la finance islamique ?

Pour commencer, la FSA attend des banques islamiques qu'elles se conforment aux mêmes exigences que toute autre banque. Nos exigences de base sont au nombre de cinq, dont les principales impliquent une bonne gestion, des ressources appropriées et des systèmes de contrôle efficaces. Nous ne faisons pas de différences entre les banques et nous souhaitons établir une concurrence équilibrée sur la place de Londres. Dans le cadre de ces conditions de base, il y a tout l'espace souhaitable pour la flexibilité et, dans le cas des banques islamiques, nous avons pris soin d'entretenir un dialogue très étroit, afin de garantir que leurs caractéristiques propres pouvaient s'accommoder à notre cadre réglementaire spécifique.

■ Quelles sont les principales questions que vous avez abordées ?

Elles étaient pour l'essentiel au nombre de trois. Tout d'abord, il y avait la question de la notion de dépôt. Au Royaume-Uni, lorsque vous déposez une certaine somme d'argent dans une banque, on vous garantit de pouvoir récupérer l'intégralité de cette somme au moment voulu. Mais les banques islamiques opèrent sur la base d'une formule de partage des gains et des pertes, ce qui signifie qu'il peut vous arriver de récupérer moins d'argent que vous n'en avez effectivement versé. Dans le cas de l'Islamic Bank of Britain, la solution à laquelle nous



sommes parvenus consistait à statuer que, juridiquement parlant, les dépositaires ont le droit de récupérer la totalité de leur dépôt mais que, dans l'hypothèse où ils souhaiteraient s'en remettre à la formule islamique de partage des risques, ils puissent opter pour cette solution. Dans ce domaine, la FSA envisagera les dossiers au cas par cas, en fonction de leurs spécificités.

Ensuite, il nous fallait envisager le rôle des comités charia. Toutes les banques islamiques disposent d'un tel comité, dont le rôle consiste à évaluer les produits pour s'assurer qu'ils sont bien conformes aux préceptes de la loi islamique. La FSA doit avoir une parfaite connaissance de leur rôle, autrement dit savoir s'ils remplissent un simple mandat de conseil ou s'ils aident, de fait, à diriger les opérations. Si tel était le cas, la FSA devrait alors les agréer en tant que représentants autorisés, sachant qu'il peut advenir que certains érudits spécialistes de la charia pourraient ne pas disposer de l'expérience nécessaire en la matière.

Dans la pratique, les banques islamiques déjà installées ont pu nous fournir la preuve que leurs comités charia [1] fonctionnaient sur un mode consultatif, au même titre qu'un conseiller juridique. Ceci étant, il n'appartient pas à la FSA de déterminer qui doit siéger au sein de ces comités charia – nous ne disposons ni de l'expertise ni du savoir nécessaires. Nous opérons, en tant que régulateurs, dans un domaine strictement séculaire et non religieux, mais nous attendons des banques islamiques qu'elles puissent gérer tout type de conflit d'intérêts potentiel, au même titre que le feraient les banques traditionnelles.

La troisième question relevait plutôt de la partie banque de détail et, en l'occurrence, de la publicité pour des produits financiers. La politique généralement adoptée par la FSA consiste à affirmer que toute publicité doit être "claire, honnête et sans ambiguïté". C'est particulièrement important en ce qui concerne les nouveaux produits, dotés de structures sous-jacentes différentes, et c'est la raison pour laquelle nous avons accordé une attention toute particulière aux activités de promotion de produits financiers de la Islamic Bank of Britain. De ce point de vue, nous n'avons constaté aucun problème à ce jour.

■ Quels sont les principaux facteurs du développement des banques islamiques au Royaume-Uni ?

Il existe plusieurs raisons à cela. Concernant la banque d'investissement, Londres a bénéficié de la croissance internationale de ce marché et s'est retrouvé en bonne place pour mettre à profit cet avantage, du fait de son réservoir de compétences bancaires, comptables et juridiques. Londres jouit par ailleurs d'une bonne réputation en matière d'innovation financière, qui lui a permis de s'adapter aux évolutions induites par l'extérieur

“Toutes les banques islamiques disposent d'un conseil de la charia, dont le rôle consiste à évaluer les produits pour s'assurer qu'ils sont bien conformes.”

[1] Afin de valider l'aspect conforme à la charia de leurs produits et services, les institutions financières islamiques sont toutes dotées d'un groupe de théologiens appelé le comité charia. Ils émettent des fatwas, des opinions.
[2] Financial Capability Strategy.

depuis le XVI^e siècle, voire auparavant. Plus récemment, Londres a tiré parti de l'arrivée massive de pétrodollars en provenance du Moyen-Orient et des produits spécialement conçus pour être vendus à l'étranger.

Concernant la banque de détail, le principal objectif du gouvernement britannique consiste à lutter contre l'exclusion sociale au sein de la population au sens large. En particulier, l'État a souhaité offrir aux 1,8 million de musulmans qui vivent sur son territoire la possibilité d'accéder à des services financiers adaptés à leurs convictions religieuses. Cela s'est ainsi traduit par la suppression, en 2003, de la double taxe sur les emprunts conformes à la charia, suite aux recommandations préconisées par un groupe de travail de la Banque d'Angleterre, qui incluait des représentants de la City, des organisations représentatives de la communauté musulmane et la FSA.

Ainsi qu'il a été mentionné plus tôt, la FSA et ce qui était auparavant la Banque d'Angleterre se sont montrés ouverts à ce nouveau modèle financier. Parmi les facteurs favorables, on peut noter la mise en place de la FSA au poste de régulateur en 1998, en remplacement des dix instances qui en avaient auparavant la charge conjointe. Cela a permis à une institution unique de considérer l'industrie des services financiers dans son ensemble, et d'évaluer ainsi les produits spécifiquement islamiques à l'aune d'un éventail plus exhaustif.

■ Comment les banques islamiques vont-elles appliquer les accords de Bâle II ?

La FSA a la responsabilité de s'assurer que l'ensemble des établissements basés au Royaume-Uni se conforment aux exigences définies par les piliers 1 et 2, transposées dans la législation européenne aux termes de la directive dite "CRD" (*Capital Requirement Directive*). Étant donné la taille des trois banques islamiques que nous avons agréées, il est probable qu'elles choisiront d'adopter l'approche standard du pilier 1. Nous attendons par ailleurs qu'elles prennent en considération les risques particuliers que pourrait faire peser la question de la finance islamique [2] dans leur procédure interne d'évaluation de l'adéquation du capital (ICAAP), telle que prévue par le pilier 2.

■ Quelles sont les prochaines étapes pour la FSA ? Êtes-vous en contact avec les autres instances européennes de régulation ?

Sur le plan de la banque d'investissement, la FSA est prête à suivre les évolutions du marché. Un certain nombre de sukkuks (obligations islamiques) ont déjà été cotées à la Bourse de Londres et d'autres pourraient bien suivre. Même si le concept de takaful (assurance islamique) n'en est encore qu'à ses débuts, les exemples de la Malaisie et du Moyen-Orient sont la preuve même

du potentiel disponible pour une augmentation de la croissance. Des méthodes innovantes de vente à découvert sont d'ailleurs en cours d'introduction sur le front des fonds spéculatifs.

Du point de vue de la banque de détail, l'une des récentes initiatives a consisté à mettre en place des plans d'achat immobilier [3] (une forme d'emprunt islamique) dans le cadre du champ d'application réglementaire de la FSA qui, au même titre que les emprunts traditionnels, garantit à l'emprunteur islamique un degré de protection identique. Cette mesure a pris effet en avril 2007 et permet aux firmes de pénétrer sur un marché actuellement évalué à 0,5 milliard de livres GBP. La FSA prend par ailleurs des mesures, dans le cadre de sa "stratégie de formation financière", pour éduquer les consommateurs et, en particulier, les consommateurs islamiques, sur les questions financières.

Il convient de noter qu'au mois de mars de cette année, le gouvernement britannique a mis en place un groupe d'experts pour examiner la faisabilité de l'émission sur la place de Londres d'une sukuk garantie par l'État. Une vaste consultation est actuellement en cours et le gouvernement étudie les conséquences pratiques que cela impliquerait. En particulier des questions fiscales,

juridiques et réglementaires pourraient être posées. La FSA est déterminée à apporter son aide partout où cela peut s'avérer nécessaire. Le groupe d'experts prévoit son premier rapport à l'horizon du troisième trimestre 2007.

La première des préoccupations, si les choses sont destinées à avancer, concernera le marché de la banque d'investissement. Si cela s'avère productif, le gouvernement envisagera alors la faisabilité de mise sur le marché de produits islamiques au détail, comme partie de son plan stratégique à cinq ans [4]. Les bureaux de poste pourraient faire partie des nombreux points de vente potentiels, ce qui pourrait constituer un pas important vers l'élargissement de la part des produits islamiques détenus par la couche la moins aisée de la communauté.

Nous serions tout à fait prêts, pour peu que d'autres organismes de régulation soient intéressés, à partager notre expérience. Ceci est d'autant plus vrai au moment où les banques islamiques peuvent désormais utiliser le passeport européen pour organiser leur présence dans les autres États membres de l'Union. Cela ouvre la perspective d'un marché potentiel de 15 millions de musulmans. ■

[3] Home Purchase Plans.
[4] Five Year Financial Strategy.

LES STRATÉGIES SUR LE TERRAIN

Andréane
Fulconis-Tielens

Une concurrence voit le jour entre banques dont l'offre est exclusivement islamique et celles qui ont développé une ligne de produits islamiques parallèlement à des activités plus traditionnelles.

Les banques entièrement islamiques ou qui ont développé ce type de produits parallèlement à leurs activités traditionnelles (fenêtre islamique), sont de plus en plus intéressées à s'implanter sur le sol anglais. Près de trente banques proposent aujourd'hui

des produits et services halal, dont trois sont entièrement islamiques : l'Islamic Bank of Britain, l'European Islamic Investment Bank et la Bank of London and The Middle East. Elles sont séduites non seulement par le soutien économique et politique de la Grande-Bretagne dès 2000 pour favoriser le développement de la finance islamique, mais aussi par les importants efforts fiscaux qui ont été mis en œuvre (encadré 2). De plus, ces banques islamiques sont aussi attirées par le savoir-faire de la City. "Cela fait 25 ans que des banques à capitaux moyen-orientaux installées à Londres, islamiques ou non, recyclent des pétrodollars. Les banques de la City y ont acquis une certaine compétence", explique Anouar Hassoune, directeur délégué, groupe bancaire chez Standard & Poor's. De plus, les plus grosses têtes de la finance y travaillent. Ce pool important de spécialistes intéresse les banques islamiques qui sont en permanence en recherche de produits innovants pouvant s'appliquer aux principes de la charia.



1. FOCUS

Le marché des sukkuks

■ Le marché total des sukkuks (produits financiers forcément lié à un actif dont la rémunération est incertaine. Son fonctionnement est proche de celui d'un *asset-backed securities*) au niveau mondial est estimé à 70 milliards de dollars, selon Standard & Poor's. Même si ce marché semble minime en comparaison du marché conventionnel, il est en pleine expansion. "Les sukkuks cotées représentent seulement 20 à 25 % des sukkuks émises au niveau mondial, soit 10 à 15 milliards de dollars à l'heure actuelle. La place de Dubaï concentre l'essentiel des sukkuks cotées, mais le marché secondaire y est pratiquement inexistant. Vient ensuite Londres, où le marché secondaire des sukkuks ne dépassait pas 5 milliards de dollars au 31 mars 2007", précise une note de Standard & Poor's [1]. Londres ne brasse pas encore un énorme marché, mais sa seconde position au niveau mondial a su motiver les

acteurs dans ce domaine. Le 30 janvier dernier, l'Association internationale des marchés de capitaux (ICMA) [2] et le Marché financier islamique international (IIFM) [3] ont signé un protocole d'accord [4] pour que les émissions de dettes obligataires en droit anglais soient harmonisées avec les principes de la charia. Le but était que les sukkuks ne soient pas distinctes du marché de la dette obligataire. Pour Volker Nienhaus, président de l'Université de Marburg et membre du conseil d'orientation de l'International Center of Education for Islamic Finance, "A l'avenir des gouvernements eux-mêmes seront amenés à émettre des sukkuks, sans qu'il soit question de propagande religieuse. C'est simplement devenu très pratique pour les affaires. D'un point de vue légal, les sukkuks très sophistiquées sont, par exemple, tout aussi compatibles avec la loi islamique et les règles commerciales internationales. Les émissions de sukkuks vont très

certainement se développer fortement à Londres, c'est là que se situent les réseaux et l'innovation".

[1] Note de mars 2007, "World's Islamic Finance Industry to Get a Boost from UK's Development as a Major Marketplace".

[2] International Capital Market Association (ICMA). L'ICMA est, au niveau européen, l'organisation professionnelle représentative des parties prenantes des marchés de capitaux. Depuis 2006, elle a constitué le Global Capital Markets Board (GCMB) avec l'International Swaps and Derivatives Association (ISDA) et The Bond Market Association (TBMA) afin de disposer d'une représentation commune à l'échelle mondiale.

[3] International Islamic Financial Market. L'International Islamic Financial Market (IIFM) a été créé conjointement par les banques centrales et les agences monétaires du Bahreïn, de Brunei, d'Indonésie, de Malaisie, du Soudan, ainsi que la Banque Islamique de Développement basée en Arabie Saoudite. Outre sa contribution au développement de marchés monétaires et de capitaux conformes à la loi islamique, elle a pour mission de mettre en place des règles d'auto-régulation destinées à standardiser la pratique de la finance islamique.

[4] Memorandum of understanding.

n'avaient jamais eu recours à la finance islamique auparavant", raconte Humphrey Percy. "Nous avons pris contact avec eux car ils avaient besoin de fonds pour financer leur inventaire de stock. On leur a proposé une *mourabaha revolving* (rechargeable) pour 15 millions de pounds". L'investisseur (la banque) achète au comptant les matériaux de base et les vend à son client sur la base d'un paiement différé incluant une marge négociée supérieure. Grâce à l'aspect "rechargeable", le client dispose ainsi, pendant un an, de la possibilité d'avoir des réserves d'argent sur des périodes de 3 mois et pour un montant maximal cumulé de 15 millions de livres sterling. Ainsi, la Thames Steel a bénéficié de trois mois pour payer l'achat des matériaux bruts avant de recevoir l'argent de ses ventes. Le *mourabaha* joue ici le rôle d'une facilité de trésorerie. L'avantage pour le client est simple, en plus d'avoir une garantie du caractère religieux de son investissement, c'est le banquier qui détient la propriété effective du sous-jacent et il bénéficie de conditions favorables en cas de retard de paiement. Afin d'assurer que leurs produits et services respectent la charia, BLME a créé comme EIIB, un comité charia, composé de théoriciens spécialistes de l'islam qui rendent des *fatwas* (des opinions). Les deux banques, qui défendent leur aspect 100 % islamique par rapport aux autres établissements de réseau, sont fières de préciser que leur comité charia, n'est constitué que d'érudits qui viennent du Golfe ou de Malaisie. Autre argument qu'elles mettent aussi en avant : comme elles ne proposent que des produits islamiques, il n'y a pas de risques de "contamination" avec des produits non conformes. Pour le moment, toutes deux ne prévoient pas d'ouvrir des filiales dans le reste de l'Europe. Elles préfèrent continuer à opérer depuis Londres, qui fait tout pour faciliter leurs activités.

BANQUE DE DÉTAIL

La stratégie des banques proposant des produits de finance islamique aux particuliers est différente, car elles visent notamment une expansion dans le reste de l'Europe continentale. C'est notamment ce que s'apprête à faire, l'Islamic Bank of Britain (IBB), qui opère sur le sol anglais depuis 2004 et compte actuellement près de 10 agences pour 40 000 clients. IBB a actuellement une demande d'agrément en cours pour ouvrir une filiale en France. Il faut dire que l'Angleterre, ne compte que 1,8 million de musulmans, ce qui ne constitue pas un marché énorme en soi. La finance islamique de détail a pu s'y développer car la communauté musulmane anglaise est particulièrement bien organisée et intégrée économiquement. De plus, les musulmans britanniques, sont notamment originaires du Pakistan et du Moyen-Orient, pays où la finance islamique existe depuis déjà longtemps. Les musulmans britanniques étaient donc déjà prêts à utiliser des produits bancaires islamiques. C'est

BANQUE DE GROS

Le 9 juillet dernier, la Bank of London and The Middle East (BLME), banque d'investissement à capitaux koweïtiens, a ouvert ses portes sur Cannon Street en plein cœur de la City. C'est la deuxième banque entièrement islamique a officié en Grande-Bretagne. La première n'est autre que l'European Islamic Investment Bank (EIIB), qui depuis avril 2006 s'active surtout à recycler les pétrodollars en provenance du Golfe vers des classes d'actifs sharia compliant. "Les opportunités en termes de business sont énormes en matière de finance islamique. Il n'y a pour l'instant sur Londres qu'une seule autre banque commerciale 100 % islamique. Nous regardons surtout le marché britannique et européen mais aussi le Moyen-Orient, l'Asie et même l'Amérique du Nord", commente, Humphrey Percy, PDG de BLME. Leur cible de clients est bien sûr ceux qui connaissent la finance islamique mais aussi tous les autres – ouverts d'esprits, prêts à faire de la finance halal si cela peut répondre à leurs besoins. C'est notamment le cas de leur premier client, la Thames Steel PSA, entreprise de sidérurgie dont l'actionnaire principal vient d'Arabie Saoudite et qui transforme des métaux de récupération en acier. "Ils

“ La stratégie des banques proposant des produits de finance islamique aux particuliers vise une expansion dans le reste de l'Europe continentale. ”

ainsi que plusieurs banques ayant pignon sur rue se sont aussi lancées sur cette niche comme RBS ou HSBC. “Avant l’an 2000, nous avons effectué une étude de marché sur les besoins de la population musulmane britannique en termes de produits halal. Il est ressorti que le marché représentent 411 000 ménages, dont 200 000 pour des financements de projet immobilier”, relate Amjid Ali, responsable de HSBC Amanah en Grande-Bretagne. Suite à cette étude, HSBC Amanah UK a été créé en 2003 et a été la première à proposer des produits islamiques de types comptes courants et des solutions pour l’achat de maison. Mais HSBC a dû faire face aux problèmes de toutes les banques qui n’ont que des fenêtres islamiques, le “scepticisme” des clients quant au caractère 100 % charia de leur offre. Les membres du comité charia n’étaient pas connus des

imams britanniques et le fait que HSBC est un grand réseau n’a facilité quand partie son développement. “Pour se faire connaître et certifier de notre sérieux, nous avons dû rencontrer des structures locales influentes. Les 21 managers de HSBC Amanah UK sont tous basés dans des sites à forte densité musulmane”. Aujourd’hui, HSBC Amanah en Angleterre compte 5 500 comptes courants ouverts et 3 500 clients pour du financement immobilier. Au niveau mondial, ils détiennent à ce jour 300 000 clients. Une dure concurrence a donc commencé entre les banques purement islamiques et les autres. Les premières ont l’avantage d’afficher en façade un certificat halal garanti d’office. Les secondes bénéficient d’avoir déjà un réseau bien établi, ce qui leur assure d’emblée une présence plus solide. ■

2. FISCALITÉ

COMMENT LES BRITANNIQUES SE SONT ADAPTÉS ?

John Challoner

Avocat fiscaliste
Associé
Norton Rose
LLP (Londres)

Laurence Toxé

Avocate fiscaliste
Associée
Norton Rose
LLP (Paris)

Jusqu’à récemment, le traitement fiscal au Royaume-Uni des produits respectant les principes de la charia était défavorable par rapport au régime fiscal applicable à des produits conventionnels équivalents.

Ces dernières années, le gouvernement britannique a accepté d’introduire différentes modifications législatives destinées à corriger ces anomalies. En voici quelques exemples.

■ Un problème récurrent consistait notamment dans la double perception de certaines taxes telles que le *stamp duty land tax* à raison d’opérations structurées sous forme de *mourabaha* (achat et revente) ou *ijara* (achat et location) de biens immobiliers, puisque cette taxe était exigible à la fois à l’occasion de l’acquisition de l’immeuble par l’institution financière puis à

raison de sa revente ou location au client. En cas de refinancement, la taxe pouvait même être perçue une troisième fois. Une législation spécifique fut introduite afin de faire en sorte qu’une seule taxe s’applique, sous réserve de certaines conditions. Cette législation s’est appliquée à l’origine aux particuliers puis a été amendée de façon à bénéficier également aux sociétés.

■ Le traitement en matière d’impôts directs des transactions d’achat et revente (*mourabaha*) qui sont utilisées pour les prêts et financements, était également défavorable comparé à des produits conventionnels dans la mesure où l’élément de profit dégagé par la transaction n’était généralement pas déductible des résultats imposables du client. Désormais, et dans la mesure où certaines conditions sont remplies, cet

élément de profit (qualifié “*alternative finance return*”) est réputé constituer un intérêt et devient donc déductible fiscalement.

■ Un autre problème récurrent consistait en ce que les transactions de *mourabaha* (achat/revente) faites avec une contrepartie britannique par des clients étrangers entraînaient que ces derniers soient réputés exercer une activité au Royaume-Uni à travers un agent ou un établissement stable. Les profits attribuables à cet établissement permanent étaient alors soumis à l’impôt sur les sociétés britanniques. La législation a été modifiée de façon à empêcher l’application de ces dispositions relatives à l’agent ou l’établissement stable.

Enfin, et tout dernièrement, le gouvernement britannique a introduit une législation en relation avec les obligations (*bonds*) islamiques dénommées “*suk-*

kuks”. Avant cette loi, le rendement payé au porteur de *sukkuks* était réputé constituer un profit et était par conséquent non déductible fiscalement pour l’émetteur des *sukkuks*. Le Finance Act pour 2007 a rendu le traitement des *sukkuks* comparable à celui des obligations conventionnelles en qualifiant d’intérêt le rendement payé au porteur de l’obligation.

Ces adaptations législatives ont permis à Londres de s’imposer comme l’une des places privilégiées de la finance islamique, mais il est intéressant de noter que bon nombre des difficultés évoquées ci-dessus peuvent être résolues, ou à tout le moins réduites, en droit fiscal français par l’usage d’outils adéquats, tels que le marchand de biens en matière de *mourabaha* sur immeubles.