

# LA FINANCE ISLAMIQUE A-T-ELLE UN AVENIR PROMETTEUR EN FRANCE ?

Réalisée par  
**Andréane  
Fulconis-Tielens**

Avec 5 millions de musulmans, la France représente un marché potentiel en banque de détail pour la finance islamique. Des banques halal étrangères tentent à ce jour de pénétrer le marché. La France va-t-elle se lancer dans la course de la finance charia ?

Aujourd'hui, la finance islamique, qui interdit notamment l'usure et la spéculation, est pratiquement inexistante en France, alors qu'elle représente, 500 milliards [1] de dollars selon le FMI. La Grande-Bretagne est pour l'instant la seule place européenne qui a su capter la manne de ces pétrodollars grâce à des liens historiques, culturels et linguistiques privilégiés avec le Moyen-Orient, mais aussi parce qu'elle a créé un contexte favorable au développement de la finance islamique (voir l'interview de Michael Ainley, FSA, p. 34). La France ne compte pas encore dans le monde de la finance islamique, mais les 5 millions de musulmans vivant en métropole constituent, pour certains, un marché potentiel en banque de détail.

## L'IMMOBILIER COMMERCIAL, SEUL TERRAIN DE JEU CONNU

La finance islamique se limite en France à quelques opérations en financements structurés immobiliers d'entreprises qui respectent les principes de la charia. Quatre banques sont actives sur ce créneau (SG CIB) : Société Générale Corporate & Investment Banking, HSBC, Citi et Eurohypo AG. Elles aident des fonds islamiques qui viennent du Moyen-Orient à acquérir des biens immo-

biliers en utilisant, par exemple, un *mourabaha*, un des quatre produits typiques de la finance islamique (*encadré 1*). La banque joue dans ce cas un rôle d'investisseur. Elle achète le bien pour son client et lui revend avec une marge négociée supérieure au coût d'achat [2]. Le surcoût sert à rémunérer le service rendu et offre une alternative au prêt à intérêt, interdit par le Coran (voir *encadré page 26*). "5 à 10 % des investissements réalisés dans l'immobilier commercial en France viennent de fonds originaires du Moyen-Orient, mais tous ne sont pas des fonds charia", affirme Grégoire Simon-Barboux, responsable des financements structurés immobiliers Europe continentale pour Société Générale CIB. "L'immobilier attire les investisseurs charia, lorsqu'il assure un revenu récurrent et régulier". Ces investisseurs sont rarement acteurs en direct, ils

### RAPPEL HISTORIQUE

- 1963** Naissance des principes financiers islamiques en Égypte. La Mit Ghamr Saving Bank propose des comptes épargnes basés sur le partage des bénéfiques et non des profits.
- 1970** L'Organisation de la Conférence Islamique est créée et lance l'idée de banque islamique.
- 1975** Création de la Banque islamique de développement, et naissances de banques islamiques telles que la Dubai Islamic Bank, la Kuwait Finance House et la Bahrein Islamic Bank.
- 1979** Le Pakistan islamise son secteur bancaire.
- 1983** Le Soudan et l'Iran convertissent aussi leur secteur bancaire.

[1] "The Economics of Islamic Finance and Securitization" from May 2007 (<http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=20939.0>). *Journal of Structured Finance*, Volume 13, n° 1 (Spring), 1-22. Citation: "The outstanding stock of charia assets worldwide has been increasing by an average of 15 percent a year since 2003 and stood at about US \$ 500 billion at end-2006, about half of which is held by Islamic banks." [2] Définition de *mourabaha* prise sur le site de Isla-Invest.



## 1. PRODUITS ISLAMIQUES

### Les quatre principaux produits

■ **Moudaraba.** C'est l'équivalent de l'institution de la Commande au Moyen-Âge. Le commanditaire est le bailleur de fond, il fournit les capitaux requis pour financer le projet. Le commandité est le *moudarib*, qui fournit les capacités de gestion pour le projet concerné. Les pertes sont subies uniquement par l'investisseur (commanditaire), l'entrepreneur (*moudarib*) ne perdant que la valeur de son travail.

■ **Moucharaka.** Produit qui fonctionne comme une

*joint-venture* ou une société en participation. Elle reçoit un financement de la part de la banque et des actifs de la part d'un entrepreneur. Chacun s'accorde sur le partage des bénéfices dans des proportions convenues à l'avance en fonction des risques. Les deux acteurs sont solidaires en cas de pertes. Au fur et à mesure que l'actif génère un profit, l'entrepreneur va racheter la quote-part des droits de la banque dans la *joint-venture*. En rachetant la quote-part, cela revient à payer le principal et

l'intérêt du financement consenti par la banque.

■ **Ijara.** L'investisseur (la banque) acquiert un bien et le met à disposition d'un client moyennant le paiement d'un loyer. C'est le principe du *leasing* selon lequel une société qui détient un actif (immobilier, flotte de véhicules automobiles) va le louer à une entité X, avec possibilité pour cette entité X d'acheter l'actif à terme. L'*ijara* peut donner lieu à l'émission de *sukkuks*, c'est-à-dire des obligations islamiques.

■ **Mourabaha.**

Le principe est simple : "J'achète et je revends". L'investisseur (la banque) achète les matériaux de base, les biens ou l'équipement et les vend à son client avec une marge négociée supérieure. Le différentiel entre le prix de revente et d'achat, c'est le profit. Le *mourabaha* sert régulièrement dans les opérations de financements immobiliers.

Réalisé avec Gilles Saint Marc, avocat associé chez Gide Loyrette Nouel et [www.isla-invest.com](http://www.isla-invest.com)

font affaire via des *asset managers*, en charge de trouver les actifs intéressants. "Sur ces types de financements, SG CIB n'est pas garant du caractère conforme à la *charia* de ces montages. C'est à l'investisseur de valider ou non la structure proposée", ajoute Grégoire Simon-Barboux. Aucun chiffre pour le moment n'est disponible sur le nombre exact de financements immobiliers respectant la *charia* et réalisés en France. Pour Citi, 9 % de leur production de financement immobilier commercial réalisés en France sur les deux dernières années sont des financements "sharia compliant". En gros, chacune des quatre banques concernées réaliserait entre zéro et quatre deals par an avec des fonds islamiques. Soit presque rien.

### QUELQUES AVANCÉES

Un certain intérêt pour la finance islamique voit le jour. Un rapport d'information du Sénat du 22 juin 2007 [3] souligne, dans une partie concernant le renforcement des mesures de compétitivité pour l'ensemble du tissu économique, "la nécessité de consolider les atouts de la place financière de Paris par diverses mesures techniques et, par exemple, en encourageant le développement de la finance islamique par la suppression de frottements fiscaux et juridiques" [4]. La volonté de développer la finance islamique en France est inscrite cinq fois dans un rapport de 400 pages. Reste que l'idée est lancée pour la première fois par un groupe de sénateurs.

Cet été encore, le 17 juillet, l'Autorité des marchés financiers (AMF) a publié une note qui autorise un OPCVM à utiliser des critères autres que financiers pour sélectionner les titres dans lesquels il investit. Il est précisé que "ces éléments d'appréciation s'appliquent aussi pour l'agrément

d'OPCVM se prévalant de la conformité à la loi islamique". En clair, l'AMF autorise les OPCVM islamiques, qui ne présentent aucun obstacle juridique en droit français.

### LE DROIT FRANÇAIS FAVORABLE À LA FINANCE ISLAMIQUE

Pour Gilles Saint Marc, avocat associé chez Gide Loyrette Nouel, "le contexte juridique français est très largement compatible avec les problématiques de la finance islamique. Les grands préceptes de la *charia* se retrouvent aussi dans notre code civil : le jeu est interdit depuis 1804 et l'usure est aussi prohibée. Certes, il existe des frottements juridiques et fiscaux, par exemple pour l'octroi de prêts immobiliers sous forme de *moudaraba* ou d'*ijara* (problème de la double vente sur le plan des droits d'enregistrement et des frais notariés), mais pas plus qu'à Londres. D'ailleurs Paris Europlace a décidé de travailler au recensement de ces frottements et de proposer rapidement au législateur des mesures correctrices". Le MINEFE, qui a aussi demandé des enquêtes sur les possibilités d'application de la finance islamique en France, ne voit à ce jour aucun obstacle législatif, juridique et fiscal majeur et se dit prêt à l'ouverture. "Pour le moment, affirme Thierry Francq, chef du service du financement de l'économie à la direction du Trésor, nous n'avons pas connaissance de problème de réglementation pour des produits de prêts respectant les principes islamiques. Si les promoteurs d'un projet de produit financier islamique, quel qu'il soit, s'apercevaient que le cadre réglementaire

“Aucun chiffre n'est disponible sur le nombre exact de financements immobiliers respectant la *charia* et réalisés en France.”

[3] Rapport fait au nom de la mission d'information sur la notion de centre de décision économique et les conséquences qui s'attachent, en ce domaine, à l'attractivité du territoire national, par Christian Gaudin, Sénateur. [4] P. 23 du rapport du Sénat.

## 2. FOCUS

## Des banques islamiques rencontrent la FBF

■ En mars 2007, la Fédération bancaire française a reçu l'Islamic Bank of Britain (IBB). Cette banque, qui offre des produits islamiques de détail, a été agréée par la Financial Services Authority en 2004. Grâce au passeport européen, elle cherche actuellement à ouvrir une succursale ou une filiale en Europe continentale et hésitait entre la France, la Suisse ou la Suède. Très au fait des

procédures françaises, ils ont déjà pris contact avec le CECEI. La FBF aussi reçue, en juillet 2007, FS International Partners (FSIP), une société financière basée à Genève, qui envisage l'ouverture de sept agences sur l'Hexagone. À la différence de l'IBB, ils ne peuvent pas bénéficier du passeport européen. Ils ont déposé une demande d'agrément large auprès du CECEI fin 2006. Parmi les

difficultés rencontrées par FSIP qui est en train de constituer son dossier, figure notamment la règle du parrainage qui prévoit qu'un établissement bancaire européen soit associé à hauteur de 33 % au capital de la banque qui demande l'agrément dont il se porte ainsi garant. Ils sont à ce jour toujours en discussion avec le CECEI et souhaitent notamment des assouplissements à cette règle.

français posait problème, le gouvernement pourrait alors envisager des aménagements afin d'éviter que la structuration spécifique de la finance islamique ne crée des surcoûts pour les intéressés". En tout état de cause, "sur le plan des lois de la République, souligne Thierry Francq, tant qu'il n'y a pas de discrimination vis-à-vis des individus, rien n'empêche la structuration de produits afin de l'adapter à des pratiques religieuses, dès lors que la réglementation est respectée". Quant au principe républicain de laïcité, il ne pose pas non plus de problèmes dans une logique purement commerciale. La finance islamique suit des principes religieux, mais son but premier est de vendre un certain type de produits, comme c'est le cas pour les boucheries ou les grandes surfaces françaises, qui vendent des produits halal. Les banques, à leur tour, pourraient proposer une gamme de produits financiers halal.

## UN MARCHÉ EN BANQUE DE DÉTAIL ?

Avec près de 5 millions de musulmans [5] vivant en France, population qui croît aussi le plus fortement en Europe, il y aurait potentiellement un marché en banque de détail. "La finance islamique et la banque de détail vont de pair, affirme Anouar Hassoune, directeur délégué du groupe bancaire chez Standard & Poor's, car si les corporate sont peu sensibles à l'argument religieux, les particuliers le sont bien davantage". Mais les habitudes de la communauté musulmane en France sont mal connues. En ce qui concerne la pratique religieuse, 59 % [6] des immigrés venant du Maghreb et de Turquie se disent musulmans et 22 % d'entre eux vont à la mosquée au moins une fois par mois. Reste que chez les musulmans, l'effet de mimétisme peut être important. Pour preuve, l'évolution du marché de la viande halal, qui représente aujourd'hui près de 10 % de la consommation de viande au niveau natio-

nal et avec ses dérivés près de 5 milliards d'euros. "Il y a dix ans, raconte Zoubeir Ben Terdey, fondateur de Isla Invest, cabinet de conseil en finance islamique, une bonne partie de la communauté musulmane n'achetait pas de la viande halal, désormais c'est vraiment entré dans leurs habitudes".

Pour le moment, les musulmans français n'ont pas fait émerger une demande forte pour une finance islamique en banque de détail, qu'ils connaissent encore mal. 65 % [7] des musulmans de France sont originaires d'Afrique du Nord, pays où la finance islamique est très peu développée par rapport aux pays du golfe. De plus, la fatwa [8] du Conseil européen de la recherche et de la fatwa sur "l'achat de maisons au moyen de crédit bancaire à intérêt" émise en 1999 a certainement participé à l'absence actuelle de demande pour la finance islamique en France. Le Conseil a autorisé l'achat de maisons par crédit bancaire à intérêt à condition que la maison serve de résidence principale et que l'acquéreur ne dispose pas d'un autre moyen de crédit à intérêt pour acheter sa maison. Résultat, beaucoup de musulmans français sont devenus propriétaire par ce biais, mettant ainsi de côté le problème de l'intérêt, prohibé par la charia. Enfin, le faible développement de la finance islamique en France par rapport à la Grande-Bretagne pourrait s'expliquer par l'aspect hétérogène de la communauté musulmane française dans ses origines et habitudes culturelles. Mais, "une classe moyenne de musulmans aisés [9] est aussi en train d'émerger, composée de cadres ou de jeunes créateurs d'entreprises. La finance islamique serait nécessaire pour certains particuliers musulmans, mais aussi pour soutenir le financement des PME", affirme Hamza Bouaziz, doctorant en économie et finance à Paris Panthéon-Sorbonne, auteur d'une thèse en finance islamique.

## UNE DEMANDE DIFFICILE À QUANTIFIER

Très peu d'études de marché ont été effectuées sur le niveau réel d'une demande en finance islamique. La plus sérieuse a été menée en Belgique en décembre 2003, par le Centre d'études et de recherche en économie islamique, basé à Bruxelles, sur l'intérêt que porte la population musulmane de Belgique aux services financiers islamiques. La représentativité de la communauté musulmane belge est proche du cas français. D'après Mohamed Boulif, président de la société Al Maalya, Islamic Finance Services en Belgique et membre du CEREI, "sur 700 ménages interrogés, la plus forte demande de produit islamique concerne le produit hypothécaire pour l'achat d'une résidence principale". Selon l'enquête, 80 % des Belges sont propriétaires, contre 35 % de la communauté musulmane. À la question "pourquoi n'êtes-vous pas propriétaire", 61 % des personnes interrogées ont répondu à cause de la riba (le taux d'intérêt).

[5] En France, les recensements sur l'origine et la religion ne sont pas autorisés. Selon une note d'Antonella Caruso de septembre 2007 intitulée "Au nom de l'islam : quel dialogue avec les minorités musulmanes en Europe", publiée par l'Institut Montaigne : "La France abrite quelque cinq millions de musulmans qui représentent un tiers de la population musulmane totale en Europe et 7 à 8 % de la population française."

[6] Étude de Vincent Tiberj, CEVIPOF.

[7] J. Laurence, J. Vaisse, Integrating Islam. Political and Religious Challenges in Contemporary France.

[8] Fatwa : opinion donnée par un collège de religieux sur un sujet précis. <http://www.uoif-online.com>

[9] 7 % des cadres et professions indépendantes supérieures sont originaires d'Afrique du Nord et de Turquie, Chloé Tavan, INSEE 1<sup>er</sup> septembre 2005, n°1042.



## DES UNITÉS SPÉCIALISÉES

# LES BANQUES FRANÇAISES ACTIVES À L'ÉTRANGER

Hamza Bouaziz et Zoubeir Ben Terdey, tous les deux jeunes musulmans de nationalité française ayant effectué des études supérieures, affirment que si demain une banque propose en France des produits de finance islamique, ils ouvriront tout de suite un compte. Ils souhaitent pouvoir devenir propriétaires (voir fiche technique page suivante) tout en respectant leur conviction religieuse. Et ils ne sont pas les seuls à le penser. En 2005, un groupe d'une quarantaine de musulmans actifs, préoccupé par la question de l'accession à la propriété et le financement de création d'entreprise sans faire appel au crédit bancaire pour des raisons de religion, a créé l'Association d'innovation pour le développement économique et immobilier (AIDIMM). Leur but est de dire aux institutions financières qu'une demande existe pour des produits de finance islamique et rechercher des alternatives.

### LES STRATÉGIES DES BANQUES

Alors que les banques françaises interrogées sur le développement de la finance islamique de détail en France restent très discrètes sur leurs intentions, des banques étrangères ont déposé des demandes d'agrément auprès du CECEI. L'Islamic Bank of Britain, première banque de détail islamique en Angleterre depuis 2004 et FS International Partners, société basée à Genève qui projette de créer la Tayssire Bank, tentent de conquérir le marché français (encadré 2). Si le marché de la banque de détail en France est très mature et difficile à pénétrer pour une banque étrangère, il s'avère que les banques islamiques sont séduites par l'absence de fichier de crédits. Dans les pays où ces fichiers existent, les musulmans sont souvent mal notés car ils n'ont pas d'historique de crédit.

“Si les banques françaises, explique Olivier Roy, chercheur à l'EHESS et spécialiste de l'islam, ont peur de l'effet de contre-publicité en proposant des produits islamiques, elles peuvent toujours vendre des produits halal, sous l'étiquette “fonds éthiques” en même temps que des fonds éthiques catholiques, altermondialistes... Il suffirait, par exemple, d'une journée d'introduction à un fond éthique islamique dans la banlieue de Lyon et le bouche-à-oreille fonctionnerait rapidement. En clair, il faut indifférencier la façade et différencier le service”.

Comme le note justement Anouar Hassoune de Standard & Poor's : “La France jacobine a un vrai problème avec le communautarisme. La finance islamique ne sera pas forcément l'apanage des banques installées. Le challenger viendra d'ailleurs grâce ou à cause du passeport unique européen. Le développement de la finance islamique en France commencera d'abord par la banque de détail, à la différence de Londres, pour ensuite s'étendre peut-être à la banque de marché, de financement et d'investissement”.

■ Les banques françaises telles que Société Générale, BNP Paribas ou Calyon ont toutes créé des unités de finance islamique spécialisées en banque de financement et d'investissement, soit au Moyen-Orient, soit à Londres. En 2003 et 2004, les banques françaises BNP Paribas et Calyon ont notamment ouvert des services spécialisés à Bahrein. En juillet dernier, Sofinco, une des filiales de crédit à la consommation du groupe Crédit Agricole a aussi démarré des activités de crédit à la consommation au travers de sa filiale Sofinco Saudi Fransi. Elle propose par exemple des prêts islamiques ou des leasings. Toujours cet été, BNP Paribas a réalisé la seconde plus importante émission obligataire de Sukuk en Arabie Saoudite, d'un montant de 650 millions de dollars à maturité 5 ans pour le groupe Saad. Quant à la Société Générale, elle propose

une large gamme de produits islamiques indicés et structurés de ses équipes commerciales de Londres et de Paris de la SG Asset Management Alternative Investments (SGAM AI). “Nous proposons à nos clients des produits à capital protégé ou des fonds indicés passifs, qui répliquent la performance des indices charia de Standard & Poor's, conformes aux stricts préceptes de l'Islam”, explique Vincent Lauwick, directeur commercial chez SGAM AI United Kingdom. “Étant donné le développement de la demande en produits islamiques, nous avons décidé d'élargir notre offre en lançant ces nouveaux fonds indicés. Nos produits sont estampillés “sharia compliant” via un comité charia (comité qui regroupe des spécialistes de l'islam pour certifier l'aspect religieux des produits proposés) externe à la Société Générale.” Cette validation peut prendre de quelques jours à plusieurs semaines.

### D'AUTRES OPPORTUNITÉS À PLUS LONG TERME

La France peut-elle réellement se priver d'une manne de 500 milliards de dollars et qui cherche à investir?... Pour, Olivier Pastré, économiste, “il est temps de créer en France un contexte favorable, si on ne veut pas rater le coche de la finance du XXI<sup>e</sup> siècle. Il faut non seulement autoriser des banques islamiques à s'implanter en France, mais aussi instaurer un cursus de formation spécifique. Et pourquoi même ne pas créer un indice boursier !”

“Les banques islamiques – des pays du Golfe – sont confrontées à un excédent structurel de liquidité dû au manque de produits de placements. Ce qui les incite à étendre leur présence en dehors des pays musulmans et à s'intéresser au marché européen”, écrivait Chucri-Joseph Serhal, avocat au barreau de Beyrouth, cabinet Gide Loyrette Nouel, en avril 2006 [10]. La Kuwait Finance House (KFHB), banque islamique commerciale et d'investissement, observe notamment le marché français. Depuis 2006, ils se sont, par exemple, rapprochés de la fondation Sophia Antipolis pour créer une technopole à Bahrein et rencontrés des entreprises pour envisager des coopérations d'ordre économiques. KFHB est aussi en train de négocier le lancement d'un fonds private equity en partenariat avec une banque fran-

“Il s'avère que les banques islamiques sont séduites par l'absence de fichier de crédits.”

[10] "La finance islamique : une intégration possible dans le système bancaire français", Chucri-Jospeh Serhal, avocat au barreau de Beyrouth, cabinet Gide Loyrette Nouel, Banque & Droit n° 106 mars-avril 2006.

çaise. Ils sont aussi actifs dans le secteur de l'immobilier en Angleterre et dans les pays scandinaves. Dans la même veine, Paris Europlace recevra entre le 21 et le 25 novembre une délégation des Émirats Arabes Unis présidé par le prince Cheikh Khalifa Bin Zayed Al Nahyan et accompagné du ministre du Commerce et de banques telles que : Abou Dhabi Commercial Bank, Dubaï Bank, Mashreqbank, Istithmar Bank... leur but étant de nouer des contacts et de développer des activités en Europe. Politiquement et économiquement, il semble que la France ait intérêt à prendre des initiatives. "Elle a aussi un rôle à jouer dans le développement financier des pays du Maghreb. Si elle n'intervient pas en finance islamique, ce sont les pays du

Golfe qui vont le faire, à leur manière...", explique Hadj Nacer, ancien gouverneur de la Banque centrale d'Algérie. En développant une expertise en finance islamique, la France pourra prétendre expatrier son savoir-faire dans les pays du Maghreb, où les banques locales sont encore faibles dans ce domaine. Les institutions financières du Moyen-Orient sont déjà en train d'arriver en Afrique du Nord. La Kuwait Finance House a établi en 2007 une société spécialisée dans l'immobilier au Maroc et étudie actuellement le marché algérien pour investir dans des secteurs tels que le pétrole, le gaz, la construction, mais aussi la possibilité d'établir des banques commerciales respectant la charia. La course a commencé! ■

## FICHE TECHNIQUE

## Financement islamique d'un bien immobilier pour un particulier



## ■ Comment ça fonctionne ?

Si un particulier souhaite acheter un appartement, la banque peut faire un *ijara*. C'est-à-dire qu'elle achète le bien immobilier via une

SPV (*Special purpose vehicle* – société créée dans un but précis) et le loue au particulier avec possibilité pour ce dernier de racheter le bien, pour sa valeur

résiduelle, à l'échéance du contrat de location. Ceci permet d'éviter de structurer l'opération comme un prêt résidentiel portant intérêt, ce qui est prohibé par la charia. Autre possibilité, la banque peut proposer à son client un *mourabaha*, c'est-à-dire qu'elle achète par exemple le bien immobilier à 100, elle le revend 110 à une personne physique à terme et se rémunère à travers ce différentiel de 10. Le remboursement se fait au fil de l'eau par la personne physique sachant que l'intérêt a été en quelque sorte inclus dans le différentiel de 10. Dans ces deux cas, si les opérations se faisaient en France, il y aurait au moins deux actes notariés et des frais d'enregistrement à payer à l'"aller" et au "retour" du bien immobilier, ce qui reviendrait très cher pour un particulier. Selon Gilles Saint Marc, avocat associé

chez Gide Loyrette Nouel, une manière de régler ce problème serait d'utiliser la fiducie, qui permet de confier à une banque (le fiduciaire) la propriété et la gestion du bien immobilier pendant la durée de son financement sous forme d'*ijara* pour le compte du particulier (le bénéficiaire de la fiducie). Cela permettrait de reporter au dénouement de la fiducie (c'est-à-dire lors de la remise du bien immobilier au particulier à l'échéance de l'*ijara*) la taxation des plus-values éventuelles et les droits d'enregistrement. De même pour la forme de l'acte notarié : lors de la mise en fiducie du bien immobilier, l'opposabilité aux tiers du transfert des biens immobiliers à la fiducie résulterait de la seule publication du contrat de fiducie au Registre national des fiducies, et non d'un acte notarié publié à la Conservation des hypothèques.



## INTERVIEW

# “L’ALLEMAGNE N’EST PAS EN RESTE !”

Alors que la région allemande de Saxe-Anhalt avait émis pour 100 millions d’euros de sukkuks en juillet 2004, la finance islamique est aussi en train de voir le jour outre-Rhin. Selon un rapport du Sénat français de juin 2007, un fonds islamique ouvert à des investisseurs individuels devrait être lancé prochainement.

### ■ Comment se développe la finance islamique en Allemagne ?

Avec l’essor de la finance islamique, les banques centrales, les autorités monétaires et les régulateurs se sont penchés sur ce modèle d’un genre nouveau. La pratique de la finance islamique s’est structurée. Elle est devenue une composante à part entière du système financier global. À Francfort, le cadre de ce développement est géré par l’Islamic Financial Services Board, en coopération avec la BIS (Bank of International Settlements) et la Deutsche Bundesbank.

La plupart des institutions allemandes, comme la Deutsche Bank, sont impliquées dans la finance islamique. Cependant, elles opèrent depuis Londres et non Francfort. Au Moyen-Orient, les banques allemandes sont aussi présentes. S’il y a encore peu d’activité en Allemagne, c’est principalement parce qu’il est plus difficile de rendre les produits financiers charia conformes aux standards de reporting et de supervision allemands.



### Volker Nienhaus

Président de l’Université de Marburg, Allemagne. Membre du conseil d’orientation de l’INCEIF (International Center of Education for Islamic Finance), institution créée en 2006 par la Banque centrale de Malaisie pour prendre en charge la formation des professionnels du secteur

### ■ Qu’en est-il pour les activités de détails ?

La banque de détail est presque inexistante en Allemagne, mais je suis persuadé qu’il existe de bonnes perspectives de développement, en particulier sur le segment du crédit immobilier, avec des crédits hypothécaires islamiques par exemple. Il s’agit d’un produit qui ne serait pas très complexe à mettre en place d’un point de vue réglementaire, et qui pourrait être adapté facilement aux règles de la finance islamique pure. Ces crédits sont dans leur construction assez

similaires aux produits allemands standard tels que proposés par les Bausparkassen [1]. Je vois un marché pour ces produits, mais plus difficilement pour une banque qui proposerait toute une gamme de produits islamiques, principalement parce que la communauté musulmane dispose en Allemagne de revenus modestes, en majorité. En outre, des institutions financières de petite taille avaient tenté de s’établir en Allemagne (Berlin, Munich, Cologne) au début des années quatre-vingt-dix mais l’environnement

réglementaire et les autorités elles-mêmes étaient extrêmement hostiles à cette époque.

### ■ Les compagnies d’assurance allemandes sont-elles actives ?

La plupart des compagnies de réassurance européennes proposent des produits de “retakaful” (réassurance) pour les compagnies takaful (assurance islamique) En Allemagne, Zurich Re et Hannover Re proposent ce genre de produits, mais la compagnie la plus importante sur ce marché est actuellement FWU, basée à Munich (elle a reçu le prix Euro-money en 2006). Elle possède une filiale au Luxembourg [2]. C’est une société peu connue, qui fait du “white labelling” de polices d’assurance takaful pour le marché de détail.

[1] Caisses d’épargne qui proposent des solutions de financement pour des particuliers désireux d’accéder à la propriété

[2] Elle est également implantée à Dubaï et à Kuala Lumpur, NDLR. [www.fwugroup.com](http://www.fwugroup.com)