

PRINCIPES & PRATIQUES DE LA FINANCE ISLAMIQUE



NEWSLETTER

EDITION N°2
NOVEMBRE 2014

- *5 interviews exclusives de professionnels de la finance islamique*
- *Toute l'actualité de la finance islamique dans le monde*
- *Toute l'actualité de l'Executive Master*
- *2 dossiers spéciaux : Waqf et Assurance-Vie*
- *De nombreux articles exclusifs*

SOM- MAIRE

EDITION N°2
NOVEMBRE 2014

ACTUALITÉ DE LA FINANCE ISLAMIQUE	p.3
ACTUALITÉ DU DIPLÔME	p.7
DOSSIER : WAQF	p.15
DOSSIER : ASSURANCE-VIE ISLAMIQUE	p. 24
AUTOUR DE LA FINANCE ISLAMIQUE	p. 27



L'ÉDITORIAL

*d'Arnaud Raynouard - Professeur de Droit
(Vice-Président de l'Université Paris-Dauphine)*

La finance éthique et solidaire semble promise à un avenir certain en France. Prônant l'idée d'une maîtrise, voire d'une limitation, de la spéculation et du risque, elle rencontre l'assentiment de l'opinion publique et est mise en avant dans les discours politiques.

La crise économique aura imposée aux acteurs de la finance de repenser l'économie, faisant émerger des solutions alternatives et innovantes qui reposent sur des principes tels que la responsabilité et la solidarité.

Le cadre réglementaire et juridique français est favorable à un tel développement. Les avancées en matière de financements solidaires et de financement participatifs le prouvent.

Ainsi, l'évolution du cadre juridique du financement participatif (crowdfunding) a fait l'objet d'une consultation publique sur la base d'un texte présenté par Fleur Pellerin, lorsqu'elle était ministre déléguée aux PME, à l'innovation et à l'économie numérique.

La finance islamique, qui se veut complémentaire de la finance conventionnelle n'est pas en reste. Elle ne cesse de faire du chemin en France puisque les produits et offres qui répondent aux principes de financements islamiques sont de plus en plus nombreux. Ces principes ne sont d'ailleurs pas spécifiquement « islamiques » mais rejoignent une éthique connue de la tradition française, à défaut d'avoir été pratiquée. Le partage des risques et profits, la prohibition de l'intérêt, la volonté de créer une économie solidaire et responsable ne sont pas le monopole de la finance islamique ! Ces idées permettent l'essor, concret, des concepts de développement soutenable (ou durable) au sein de la finance.

Cette nouvelle édition de la Newsletter des étudiants de l'Université Paris-Dauphine sera l'occasion de faire un état des lieux des avancées de cette finance alternative en France et à l'étranger. Deux dossiers ont été consacrés au « waqf » et à « l'assurance-vie islamique » afin de familiariser les lecteurs aux solutions de financements islamiques.



ACTUALITÉ DE LA FINANCE ISLAMIQUE



EUROPE

France : Vitis life a lancé un contrat d'assurance-vie haut de gamme (Amane Exclusive life) qui propose aux résidents français un contrat islamique multi-supports conforme aux principes de la finance islamique. Le contrat prend la forme d'une wakala (contrat de mandat) dans lequel l'assureur (wakil) est mandaté par les souscripteurs d'assurance (moutawakil) pour investir leurs cotisations (primes) dans des unités de comptes conformes au droit musulman.

Les souscripteurs disposent d'une liberté de choix des supports d'investissement parmi ceux proposés dans le contrat. Le contrat a été certifié par l'organe d'audit et de certification du CIFIE (comité indépendant pour la finance islamique en Europe) en octobre 2013 et constitue une avancée significative du développement de la finance islamique en France.

LUXEMBOURG

La première banque islamique de la zone euro, Eurisbank, est sur le point de s'installer au Luxembourg. Le capital de la banque proviendrait de trois actionnaires dont une banque islamique saoudienne, ainsi qu'un membre éminent de la famille royale d'Abu Dhabi. Ce projet ambitieux a pour objectif de créer une banque islamique de détail. La mutation devrait se faire en trois temps. L'autorisation de la commission de surveillance du secteur financier (CSSF) est attendue pour la fin de l'année 2014. En l'an 1, Eurisbank restera dans la logique luxembourgeoise classique du private banking cherchant à diversifier ses avoirs et à attirer une clientèle high net worth individuals (HNWI) en mettant à profit le réseau des actionnaires. En l'an 2, la banque devrait s'intéresser au domaine du corporate banking pour ainsi, faire le grand saut dans l'activité de banque de détail, en l'an 3, et s'attaquer plus particulièrement au marché français en visant une clientèle de masse.

ROYAUME-UNI

Londres a abrité en octobre dernier le 9ème forum sur l'économie islamique mondial (WIEF). Pour la première fois depuis sa création, cette manifestation s'est déroulée sous l'initiative d'un pays non musulman, avec un record de participants s'élevant à 2700 inscrits. Cet événement a été l'occasion pour le Premier Ministre britannique, David Cameron, de réitérer sa volonté de voir Londres devenir une place incontournable de la finance islamique en Europe et dans le monde.

Pour atteindre cet objectif, son gouvernement prévoit, entre autre, l'émission d'un emprunt souverain sous la forme de sukuk à hauteur de 200 millions de livres. De plus, un indice du marché financier mondial islamique, à la bourse de Londres, recensera les entreprises proposant des services d'investissements conformes au droit musulman.

LES PRÊTS ÉTUDIANTS ISLAMIQUES ARRIVENT EN ANGLETERRE :

Le coût des frais de scolarité étant très important au Royaume Uni, le gouvernement britannique a mis en place des systèmes de prêts aux étudiants afin de les aider à régler ces frais. Jusqu'en 2012, aucun taux d'intérêt ne s'appliquait à ces prêts. Toutefois, depuis 2012, un taux d'intérêt de 3% est demandé aux étudiants, ce qui rend ce prêt contraire à la loi islamique, qui interdit la pratique du taux d'intérêt. Ce changement exclut donc les étudiants musulmans de ce nouveau système de prêt géré par l'Etat.

Suite à cela, une étude a été menée par le gouvernement visant à confirmer si ce changement de système influait ou non sur l'accès des jeunes musulmans à l'université. L'étude a confirmé que 93% des 20.000 acteurs du secteur qui ont été consultés disent ainsi

avoir constaté une diminution du nombre d'inscrits suite à cette modification du système, de même qu'une « claire demande » pour une alternative conforme au droit musulman.

De ce constat, le gouvernement décide d'y remédier en créant un système de prêt étudiant alternatif et conforme au droit musulman. L'objectif étant de booster les inscriptions d'étudiants musulmans à l'université. Un nouveau fond est donc pensé en collaboration avec des experts en finance islamique visant à être alimenté via des dons ou des prêts sans intérêt et servira à financer les prêts des étudiants musulmans. Aucun calendrier précis n'a été communiqué concernant sa mise en application.

AFRIQUE

Maroc : En janvier 2014, le projet de loi relatif aux établissements de crédit qui consacre une part importante aux banques islamiques dites "banques participatives" a été adopté. Ce projet définit le statut des banques participatives, des produits, des organes de contrôle et instaure un fonds de garantie pour la protection des clients. Le conseil supérieur des oulémas aura pour responsabilité la validation de la conformité des produits participatifs au droit musulman qui, dans le texte législatif, est remplacé par le terme d'« Ara » (avis). Suite à l'amendement de la loi bancaire, les premières "banques participatives" devraient voir le jour au second semestre de l'année 2014.

Tunisie : La banque Zitouna a obtenu le prix de la bonne administration au sommet mondial de l'économie islamique en novembre dernier à Dubaï. Le prix couronne les efforts consentis par la banque en matière de développement de l'économie et de la promotion de la finance islamique.

Un projet d'énergie vital pour l'État marocain financé de manière islamique

The expertise of the international law firm Clifford Chance has served to the financing of the energy project near the port of Safi in Morocco. An international team of lawyers from Clifford Chance has advised GDF Suez, Nareva and Mitsui sponsors on a funding of 18 years of an independent power project with a capacity of 1,386 MW (gross) effect, requiring a funding of \$ 2.6 billion near the port of Safi. Funding was partially provided by a structure including an Islamic part provided by the Islamic Development Bank (IDB). An innovative structure that combines an « arrangement of istisna with wakala arrangement » has been developed and implemented. The Islamic part represents the first phase of a cross-border Islamic financing in Morocco, and the first international Islamic finance project structured in this way.

AFRIQUE DE L'OUEST

Le Comité de politique monétaire (CPM) de la BECEAO tenu le 05/03/14 au siège de l'institution à Dakar a approuvé l'admissibilité aux guichets de refinancement de la BCEAO des titres d'Etat, dont des Sukuks. Il s'agit donc d'un cadre réglementaire mis en place par la banque centrale pour examiner la recevabilité des Sukuks et de les intégrer dans son portefeuille au moment où les Etats demandent cette possibilité de financement.

Selon la Banque centrale, « une convention a été signée avec la Banque islamique de développement pour pouvoir permettre l'accroissement des instruments de mobilisation des ressources de par la finance islamique dans la zone ».

Ainsi, la 1ère émission de Sukuks par le Sénégal, tant attendue, peut se faire sans aucuns autres obstacles, sous réserve que le gouvernement actuel s'y consacre avant 2017, prochaines élections présidentielles. Rappelons que le 1er projet de lancement d'obligations islamiques initié par le gouvernement Wade avait été avorté suite aux présidentielles 2012. (Source APS agence de presse sénégalaise 05/03/14)

Dakar : Lancement du 1er certificat du financier islamique (CFI) - Pour la première fois à Dakar est lancé un certificat délivré en commun par l'Université internationale de Rabat (UIR), Optima, l'Académie de Sherbrooke et le Campus de Dakar. Destinée aux professionnels de la banque et de l'assurance, aux responsables financiers, aux régulateurs et aux juristes, cette formation permettra sur une période de 2 mois de bien assimiler les principes de la finance islamique, et des bases conformes au droit musulman sur lesquelles reposent les contrats et produits islamiques.

AFRIQUE DU SUD

Le ministre des finances sud-africain a annoncé l'émission de sukuks par le gouvernement en 2014. Selon le Global Islamic Finance Report, le recours aux obligations islamiques aurait atteint en 2012, la somme de 144 milliards \$ et tend ainsi à se démocratiser. On ne connaît pas les dates exactes des émissions car cette information pourrait alimenter des distorsions sur le coût du crédit et la volatilité sur les marchés financiers.

KENYA

La banque britannique Standard Chartered Bank ouvre sa filiale « Saadiq » dédiée à la finance Islamique. Le Kenya, pays dans lequel les musulmans représentent 15% de la population, soit 40 millions d'habitants vient d'adopter un cadre réglementaire spécifique à la finance islamique. Celle-ci y représente 2% du total de l'activité bancaire. La banque britannique, déjà présente dans ce pays avec un réseau de 28 agences, compte saisir cette opportunité pour offrir des services bancaires islamiques. L'objectif pour la banque est d'étendre son offre sur tout le continent africain, le Kenya servant de banc d'essai comme le signale son responsable de banque de détail, Mr Wasim SAIFI « Notre expérience au Kenya et un éventuel succès sur ce marché vont certainement déterminer notre stratégie future pour le reste de l'Afrique dans le domaine de la finance conforme au droit musulman ».

ASIE

Inde : En Janvier 2014, le premier ministre de la République d'Inde, Manmohan Singh, a inauguré le "National Wakaf Development Corporation". Cette initiative a pour objectif une meilleure efficacité dans la gestion des « awqafs » par un renforcement de la transparence.

Désormais, il existe une reconnaissance explicite du gouvernement Indien de sa volonté de soutenir le développement des "awqafs". Cette étape, pourrait constituer le précurseur d'un développement du secteur bancaire islamique en Inde où l'exercice bancaire conforme aux principes du droit musulman n'est toujours pas autorisé.

MALAISIE

Création d'un contrat de "futures" pour l'huile de palme raffinée, blanchie et désodorisée.

Les marges de raffinage qui dépendent des coûts de stockage ainsi que de la matière première et du prix de ventes sont devenues très volatiles. La Malaisie veut élargir sa gamme de produits financiers notamment pour la couverture des opérations

internationales des exportateurs et des importateurs d'huile de palme raffinée, blanchie et désodorisée.

L'International Islamic Liquidity Management (IILM), institution basée en Malaisie a émis en février 2014 l'équivalent de 400 USD millions de sukuk à court terme. Cette émission a été notée A-1 par Standard's and Poor et vient se rajouter à une

émission du même genre de 860 USD millions de papiers à 3 mois qui avait été faite un mois auparavant ; et dont le but était de compenser la pénurie d'instruments financiers à haute liquidité que les banques islamiques sont en mesure d'acheter dans le cadre de la gestion à court terme de leur besoin de financement.

MOYEN-ORIENT

Dubai : En 2020, Dubai abritera l'exposition universelle. En attendant, Dubai consolide ses acquis et étend son offre par la mise en avant de son statut de hub d'affaires à dimension mondiale. En plus d'une amélioration des infrastructures, l'exposition devrait avoir un effet significatif sur le marché financier de Dubai.

Le gouvernement devrait financer l'exposition à travers un mix d'émission de sukuk, d'emprunts bancaires et de des sommes levées de la vente d'actifs et de profits générés par des sociétés. Les besoins d'emprunts devraient mobiliser la croissance des crédits du secteur bancaire et générer d'importantes commissions sur les transactions effectuées avec les banques d'investissement.

BAHREÏN

La "Koweït Finance House Bahreïn" (KFHB) a eu l'honneur de recevoir le trophée d' "institution de l'excellence" au cours 20ième anniversaire du World Islamic Banking Conference qui s'est tenu en décembre 2013 à Bahreïn. Ce prix lui a été remis en raison de l'excellence de son rôle de conseiller dans le cadre d'importantes affaires de fusions acquisitions internationales ainsi que pour l'efficacité du leadership de sa direction stratégique des activités.



ÉTATS-UNIS

La course à la finance islamique et les fonds relativement non exploités de cette industrie est devenue apparente aux États-Unis et certains banquiers d'investissement ont commencé à profiter de l'occasion comme le montre la récente opération de titrisation de rail Continental: une entreprise de transport de la côte Est. Continental Rail, une entreprise Américaine qui gère les trains de marchandises le long de la côte Est a récemment fait l'objet d'une analyse approfondie par le célèbre scholar: Yusuf De Lorenzo .

L'idée est de packager la location des wagons acquis en une "Security" par les banquiers d'investissement Américains de Taylor Delongh qui cherchent à attirer des sources de financement islamique. «C'est un nouveau territoire pour nous tous », a déclaré John H. Marin Jr. , directeur à la Continental Rail. «Il ya un écart entre toutes les rentrées d'argent pour les banques islamiques et le déploiement de cet argent dans des actifs économiques réels », a déclaré Sayd Farook , le responsable mondial de la finance islamique à Thomson Reuters : « Une quantité folle de l'argent est allée dans leurs coffres et ils ont grand besoin d'endroits où l'investir.»

LES BANQUES AMÉRICAINES DEVRONT PROBABLEMENT ADOPTER UNE STRATÉGIE "WAIT AND SEE" AVANT DE TENTER DE REPRODUIRE L'ÉMISSION DE SUKUK PAR LA GOLDMAN & SACHS

La banque américaine Goldman Sachs a émis en septembre 2014 des sukuk pour un montant de 500 millions de dollars. La non-conformité de ses sukuk jugés illicite en 2011 n'a pas aidé concernant les perceptions des Etats Unis autour de la finance islamique où l'industrie est encore, au mieux, au stade embryonnaire et emplit d'idées fausses et de manque de connaissance. George Thomas Conboy estime qu'il y a de grandes chances que Goldman & Sachs soit le seul acteur sur le marché américain en finance islamique. Une étude menée par le Pew Research Center basé à Washington et publié en juillet a démontré que l'islam est la religion la plus mal perçue aux États-Unis, suivi de l'athéisme. Contrairement à Hong Kong ou au Royaume-Uni, les États-Unis n'ont pas apporté de modifications réglementaires visant à améliorer le cadre et régler les problèmes juridiques et fiscaux spécifiques tels que les droits de timbre qui peuvent être encourus lors de l'achat et de la vente des actifs soulignés (les bénéfiques et plus-values entraînent paiement de taxes tandis que l'intérêt est déductible d'impôt).

CRÉATION DE L'INDICE DE DÉVELOPPEMENT DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Le lancement officiel de l'Islamic Finance Development Indicator (IFDI) a eu lieu au sommet mondial de l'économie islamique les 25 et 26 novembre 2013. L'IFDI est le fruit d'une collaboration entre la société islamique de développement du secteur privé (SIDSP ou SID) filiale de Banque islamique de développement et Thomson Reuters, leader mondial de l'information économique. L'indicateur de développement de la finance islamique développé par Reuters Zawya est basé sur une analyse de 5 différents indicateurs qui, pris ensemble, donnent une évaluation de l'échelle et de la profondeur de l'industrie de la finance islamique pour un pays. Ces 5 indicateurs sont : le développement quantitatifs, les connaissances, la gouvernance, la gouvernance d'entreprise, l'éducation/ information (awareness).

LE TOP 15 MONDIAL

La Malaisie, Bahreïn et les Emirats Arabes Unis, figurent en haut de la liste des 15 pays incontournables dans le domaine de la finance islamique. Cette position est due notamment au développement de tous les secteurs d'activité par le biais des financements conformes au droit musulman.

Oman, un nouvel entrant dans l'industrie de la finance islamique occupe la 4ième position notamment grâce au haut niveau des indicateurs de savoir faire et d'éducation qui sont les piliers de la stratégie gouvernementale.

Les six pays du GCC figurent au top 15, ce qui démontre l'ampleur de l'industrie de la finance islamique dans ces pays.

Brunei apparait à la 7ième place, bien qu'étant doté d'un faible indicateur de développement quantitatif, le pays a bien

performé sur tous les autres aspects, arrivant à un développement réussi et équilibré de son secteur domestique de la finance islamique.

Singapour est le seul pays à population non majoritairement musulmane qui est dans le top 15 et ce sur la base de bonnes performances dans des domaines choisis tels que la gouvernance, le takaful, les sukuku ainsi que les fonds d'investissements.



LA BANQUE MONDIALE TRAVAILLE SUR CE QUI POURRAIT ÊTRE UNE ÉMISSION DE SUKUK À 500 MILLIONS DE DOLLARS, POUR AIDER À FINANCER UN PROGRAMME DE VACCINATION :

Le responsable des produits dérivés et financements structurés à la Banque Mondiale, Michael Bennett, a déclaré que cette dernière jouera le rôle du trésorier et aidera l' "International Finance Facility for Immunization (IFFI)" à lever jusqu'à 500 millions de dollars pour l'un de ses programmes de vaccination qui avait déjà été financé par des instruments comme les obligations Kangourou en Australie, mais jamais avec des Sukuk. Cette initiative n'est en aucun cas une opération ad hoc, la Banque Mondiale a en effet pendant un bon moment commencé à envisager d'augmenter son utilisation de sukuk et de les utiliser pour une multitude de choses qui seraient entièrement compatibles avec les fondements de la finance islamique comme les "Green Sukuk" pour le financement des énergies renouvelables par exemple. Il est prévu que l'institution multilatérale propose un instrument de garantie partielle pour les Sukuk visant à renforcer la confiance des investisseurs envers les pays ayant du mal à attirer des financements. Le seul produit d'assurance pour les Sukuk souverain disponible sur le marché jusqu'à présent est celui développé par la Banque Islamique de Développement (BID).

ACTUALITÉ DU DIPLÔME



Remise des diplômes à l'Université Paris Dauphine le 5 décembre 2013.

LA CÉRÉMONIE DE REMISE DE DIPLÔME DE LA 4ÈME PROMOTION DU MASTER

La cérémonie de remise de diplôme de la 4e promotion de l'Executive Master a eu lieu à l'Université Paris-Dauphine le 5 décembre 2013. L'ambassadeur du Bahreïn en France, le président de l'Université et de nombreux professeurs, ainsi que les familles des étudiants ont répondu présents. Un discours a été prononcé par le délégué de la classe pour remercier les responsables de la formation pour leur engagement et leur bienveillance à mettre à disposition de tous les étudiants les meilleurs outils pour réussir cette formation. L'ambassadeur du Bahraïn a aussi salué l'impli-

cation de l'Université Paris Dauphine dans la promotion de la Finance Islamique à travers cet Executive Master. Le président de l'Université a lui aussi exprimé sa fierté de voir le diplôme prendre de l'élan année après année. Avant la fin de la cérémonie une présentation a été faite par une chercheuse du CNRS sur le sujet du « Waqf », qui représente un outil important dans le développement de la Finance Islamique. La cérémonie s'est clôturée par un cocktail offert à tous les invités.

L'OCDE LANCE UNE NOUVELLE INITIATIVE POUR STIMULER L'INVESTISSEMENT PRIVÉ DANS LES INFRASTRUCTURES DE LA RÉGION DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DU NORD

9 décembre 2013, Paris : Des représentants gouvernementaux des pays de l'OCDE et de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) se sont réunis aujourd'hui à Paris, avec de hauts responsables d'organisations internationales partenaires, pour lancer le Groupe de travail MENA-OCDE sur la sécurité des investissements dans la région méditerranéenne (ISMED), une initiative visant à attirer l'investissement privé dans les projets d'infrastructures dans la région.

« Nos pays ont un besoin urgent de développer la quantité et la qualité des infrastructures, telles que des routes ou des ports pour expédier nos produits dans le monde, ou encore des centrales à énergies renouvelables capables d'alimenter les usines et les ménages en énergie propre », a déclaré Mohamed Louafa, Ministre délégué au Chef du Gouvernement marocain en charge des Affaires générales et de la Gouvernance, lors de cette conférence.

La conférence, intitulée « favoriser l'investissement en infrastructures dans la région MENA : Atténuer les risques en période d'incertitude », a été organisée en coopération avec la Délégation interministérielle pour la Méditerranée de la France (Dimed) et l'Institut de prospective économique du monde méditerranéen (IPEMED), un centre euro-méditerranéen de réflexion.

Les besoins en infrastructures augmentent de manière continue dans la région MENA en raison de la pression démographique, de l'urbanisation rapide et d'une demande sociale de plus en plus pressante pour améliorer les services publics et créer des emplois. Cependant, compte tenu des contraintes budgétaires auxquels font face de nombreux gouvernements de la région, ces besoins

ne peuvent pas être exclusivement satisfaits par des ressources publiques. Mobiliser l'expertise et les capitaux du secteur privé pour la réalisation d'infrastructures publiques devient également de plus en plus difficile.

« Notre organisation coopère activement avec la région MENA depuis 2005 et s'engage à continuer à travailler avec les pays de la région afin de les aider à renforcer leurs infrastructures et à établir des partenariats public-privé innovants et performants », a déclaré le Secrétaire général adjoint de l'OCDE, Rintaro Tamaki.

Le Groupe de travail MENA-OCDE sur la sécurité des investissements dans la région méditerranéenne (ISMED) réunira des décideurs de la région MENA et de l'OCDE, des experts issus d'institutions financières internationales, d'agences de développement, du secteur financier ainsi que des investisseurs, afin de formuler des recommandations aux gouvernements sur les moyens d'atténuer les risques pour attirer l'investissement privé dans les infrastructures. Le Groupe travaillera sur des questions telles que l'arbitrage commercial, les partenariats public-privé, la finance islamique ou encore les instruments de partage des coûts et des risques.



IMTIYAZ AU FORUM WORLD ISLAMIC ECONOMY FORUM

La 9e édition du WIE Forum s'est tenue pour la première fois dans une capitale européenne, Londres, du 29 au 31 octobre 2013. Le responsable de l'Executive Master de l'Université de Paris Dauphine, Kader Merbouch ainsi que deux étudiantes de la 5e promotion Imtiyaz, Halima Youssouf et Souad Bouskra, étaient présents au Forum « WIE » dans le but de promouvoir le Master à l'international ainsi que développer de nouveaux partenariats et sponsors. Lors de cet événement, un partenariat a été conclu avec l'association londonienne « Bee-Just » afin de promouvoir la finance islamique. Ce partenariat s'est concrétisé le 4 mai 2014 par un premier événement co-organisé par les étudiants de Dauphine et Bee-Just à Dubaï.





IMTIYAZ À LA CONFÉRENCE SWISSLIFE À MARSEILLE

Le 10 février 2014, Swiss Life a convié les investisseurs et les courtiers à Marseille pour une conférence sur la finance islamique. Kader Merbouh, responsable du Master, ainsi qu'un étudiant de la promotion, Maxime Laurent étaient présents à la conférence, qui s'est tenue à la KEDGE Business School à Marseille.

Cet événement, a été l'occasion pour Vincent Liégeon, directeur commercial de Swisslife France, d'annoncer que la compagnie d'assurance lancera dans le courant de l'année 2014 « un compte titre qui permettra d'investir dans des SICAV conformes au droit musulman ». Il y a un an, cette société avait lancé le premier contrat d'assurance-vie conforme au droit musulman en France. Ces produits d'épargne et de placements halal, bénéficiant d'un allègement fiscal, nommés « Salam Epargne & Placement » sont certifiés par le CIFIE (Comité Indépendant de Finance Islamique en Europe). Suite au développement de ces produits islamiques, la compagnie d'assurance n'a-t-elle pas peur du risque d'image et de la perte d'une partie de sa clientèle ? M. Liégeon apporte une réponse franche et sans détour en affirmant que « si nos clients traditionnels cassent leurs contrats parce que Swiss Life propose des contrats islamiques, ce sont des clients racistes et islamophobes qui ne méritent pas d'être clients chez nous ».

IMTIYAZ SE REND EN VOYAGE D'ÉTUDES AU MOYEN-ORIENT

Depuis son lancement en 2009, l'Executive Master Principes et Pratiques de la Finance Islamique de l'Université Paris Dauphine conduit chaque année pour ses étudiants un voyage d'études à destination de l'une des principales places financières islamiques. Ainsi, trois voyages d'études ont été organisés : deux en Malaisie et un au Moyen Orient.

Cette année, la 5ème promotion nommée « Imtiyaz » qui signifie « Excellence », a choisi le Moyen-Orient, marché incontournable de la Finance Islamique. Ce voyage d'études s'est déroulé du 26 avril au 11 mai 2014. La vingtaine d'étudiants de la promotion Imtiyaz était accompagnée par M. Kader Merbouh, Directeur de l'Exécutive Master Principes et Pratiques de la finance islamique.

Soutenu par des personnalités influentes telles que l'ambassadeur du Royaume de Bahreïn ainsi que par Paris EUROPLACE, ce voyage a pour objectif de renforcer les liens entre l'université de Paris Dauphine et les professionnels de la Finance Islamique au Moyen-Orient et ainsi développer des axes de coopération.

Ainsi, trois pays ont été visités : le Royaume de Bahreïn, Les Emirats Arabes Unis (Dubai et Abu Dhabi) et le Qatar. Ces pays représentent les économies du monde Arabe parmi les plus dynamiques et jouent un rôle majeur dans le développement de la Finance Islamique.

Au cours de leur voyage, les étudiants ont rencontrés plusieurs acteurs clés de cette industrie tels que l'instance gouvernementale DMCC plateforme régionale de trading des commodités, le DFSA qui est le régulateur de la place financière de Dubai, des

organismes de régulation de l'industrie tels que l'AAOFI, l'IIFM, les Banques Centrales, mais aussi plusieurs banques et assurances dont la Société Générale, BNP Nejmah, le Crédit Agricole, Natixis, Standard Chartered, Kuwait Finance House, Dubai Islamic Bank, Noor Bank, Salama, Emirates Islamic Bank, ADIB, QIB, Q-Invest, Masraf al Rayan, Barwa Bank ainsi que le cabinet d'avocats Simmons & Simmons.

Les étudiants ont également multipliés les initiatives et promu leur présence dans la région.

En effet, une rencontre a été organisée avec l'ambassadeur à l'occasion d'un dîner débat auquel ont également participé le conseiller commercial ainsi que l'ancien ambassadeur du Bahreïn à Paris, Nasser Balooshi.

Un cours de 4 heures, leur a été dispensé au sein l'Université « Hamdan Bin Mohammed Smart University » à Dubai par Mr Anouar Hassoune, parrain de la promotion Imtiyaz. Ce cours était sur le thème du Risque Pays, lors de ce cours les étudiants et Mr Hassoune ont pu échanger et comprendre les impacts et challenges à ce sujet.

Les étudiants ont également organisé sur place une série de conférences sur l'état des lieux de la finance islamique en France, en Europe et en Afrique. Ces conférences ont été tenues au sein de l'Université « Hamdan Bin Mohammed Smart University » à Dubai le samedi 03 mai à l'attention d'un public universitaire et professionnel avisés.



Les élèves du master en voyage au Golfe.

Une conférence qui fut un succès de part la présence d'un invité d'honneur ; Abdulla Mohammed Al Awar, directeur général de l'Organisation DIEDC (Dubai Islamic Economy Development Centre) qui a prononcé le discours de clôture. Un discours dans lequel, le chancelier Manssor Al Awar a déclaré : « Accueillir ce séminaire sur la Finance Islamique reflète notre plus grand engagement à soutenir les efforts visant à positionner Dubai comme capitale mondiale économique, en ligne directe avec la vision et les directives de son Honorable Excellence Cheikh Mohammed Bin Rashid al Maktoum, vice-président, Premier ministre des Emirats arabes unis et Souverain de Dubai ».

Le professeur Nabil Baydoun , directeur général du DCIBF, Centre de Dubai pour les banques islamiques et des Finances , a déclaré également : « Choisir le DCIBF comme partie intégrante du voyage académique des étudiants de l'Executive Master des principes et pratiques de la finance islamique de l'Université Paris Dauphine reflète la grande confiance que la communauté uni-

versitaire internationale a pour le Centre. Un centre qui joue un rôle essentiel dans le développement des programmes accrédités et innovants sur pied d'égalité avec les dernières pratiques et les changements d'émergence rapide dans le marché financier mondial du 21e siècle. . Nous allons continuer à coopérer avec l'université Paris Dauphine et avec d'autres institutions académiques prestigieuses afin d'échanger des connaissances et permettre aux étudiants du monde arabe à atteindre l'excellence, le leadership et le succès dans leur parcours académiques, personnels et professionnels »

Le séjour des étudiants s'est clôturé au Qatar, par un tournoi de charité de Football à 5 organisé par Elite 5 Event, partenaire du diplôme. Une partie des institutions financières rencontrées, universitaires et professionnels du football y ont été représentés. L'événement a permis aux étudiants de clôturer ce voyage dans une ambiance sportive, « well-connected », conformes aux portées par la promotion.



Les élèves du master en voyage au Golfe.

IMTIYAZ AU CHARITY FOOTBALL TOURNAMENT D'ELITE 5 EVENT

Les étudiants du Master achèvent leur voyage universitaire cette année à Doha par un gala de charité organisé par « L'Elite 5 Event », une structure spécialisée dans l'évènementiel autour du football à cinq et dont le directeur Larbi El Bahraoui est lui-même étudiant de la promotion 2014.

Cet étudiant s'est lancé il y a deux ans dans l'ouverture d'un complexe de football à 5 « Elite 5 Soccer » près de La Défense, le quartier d'affaires parisien, en s'associant avec l'ancien joueur international Jean-Alain Boumsong. Il décide ensuite de promouvoir cette nouvelle pratique du football à l'international, via « Elite 5 Event » en organisant des événements dont le dernier, son 1er tournoi international de Foot à 5, qui fut un succès a eu lieu à Doha en Janvier dernier. Lors de ce dernier événement il y eu la présence de quelques grands noms du ballon rond, Robert Pirès Kaba Diawara etc...et sous le regard de Zinedine Zidane. Elite 5 event a pour ambition d'organiser la première Coupe du monde de foot à cinq à Doha juste avant l'ouverture du Mondial 2022.

En attendant, pour sa seconde édition, Elite 5 Event décide d'associer les étudiants du Master en Finance Islamique et mettre l'accent sur des valeurs humanistes en soutenant celles et ceux qui n'ont pas la chance de chausser des crampons. Le tournoi gala de charité a ainsi permis de reverser une partie des bénéfices à une association en aide aux jeunes déshérités de certains pays afin de leur offrir des terrains de jeu et permettre aux personnes handicapées de pratiquer leur passion.

Cet événement qui a eu lieu le 10 mai 2014 à l'Aspire Complex, a réuni six équipes composées de stars ou d'anciennes gloires internationales du football. De Djamel Belmadi, actuel sélectionneur de l'équipe nationale du Qatar à Madjid Bougherra, capitaine de

la sélection algérienne en passant par Saïd Chiba, tout fraîchement nommé directeur adjoint de la sélection marocaine ou Laurent Robert, tous ont à la fois soutenu le projet et salué l'initiative. Sponsorisé par la prestigieuse Business-school française HEC et sous les yeux de différents responsables d'Al Jazeera, mais aussi de grands banquiers Qatari tels que Mehdi Boulfoul et Anouar Adham, le tournoi s'est tenu sur une pelouse qui avait été foulée par l'équipe du Bayern Munich en stage quelques temps auparavant. Autant dire que le lieu se prêtait parfaitement au lancement du projet.

Ce tournoi a été l'occasion pour les étudiants du Master de partager un moment d'échange et de fairplay avec l'ensemble des banquiers, académiciens et internationaux qui ont répondu présents lors d'un cocktail dînatoire qui a eu lieu en fin de tournoi en plein air. Il a été aussi le moyen de partager ce goût d'entrepreneuriat et de partage des valeurs communes à la finance islamique en contribuant à une belle initiative.

Devant un projet aussi bien ficelé, l'ensemble des participants au Gala ont promis de rejouer l'an prochain. Car ce tournoi est désormais conçu comme un rendez-vous annuel. Un rendez-vous qui en appellera d'autres. Gageons que les prochains événements se verront encore plus créatifs et une nouvelle fois de qualité, au plus grand bonheur de tous les passionnés de football !



Les élèves du master participant au tournoi de football organisé par l'Elite 5 Event à Doha (Qatar).

Kader Merbouh , Responsable de l' Exécutive Master en Finance Islamique de l'Université Paris Dauphine , a déclaré:

« Ce fut un honneur pour nous de participer à ce tournoi de charité avec notre partenaire Elite 5 Event. Finir notre voyage universitaire dans ce cadre magnifique avec une équipe d'étudiants en finance islamique prêts à en découdre sur le terrain avec les plus Grands du ballon rond, a été plus qu'appréciable. Le mélange de tous horizons, au service d'une bonne cause, nous ont permis d'échanger et partager de bons moments dans une belle ambiance en fin de rencontres. »

Larbi El'Bahraoui , Le directeur du tournoi et Fondateur de Elite 5 Event a déclaré:

« Elite 5 Event est fier d'avoir réussi son second challenge sur les gazons de l'Aspire Complex. Cet événement destiné à recueillir des fonds a aussi eu pour but de promouvoir le Foot à 5 comme un sport. En France et au Royaume-Uni, il est déjà très populaire, mais au Qatar, ce n'est pas encore le cas. Le soutien de nos sponsors tels que HEC, Aspire, Burda sport ou encore Torch par le biais de ce type d'événement ont permis de promouvoir et renforcer les liens entre le Moyen-Orient et L'Europe et à sensibiliser également l'importance du soutien aux oeuvres caritatives. La promotion du Foot à 5 est un domaine dans lequel nous prévoyons une forte demande à l'avenir et dont les initiatives continueront de croître. Elite 5 Event s'est positionné comme Expert du Foot à 5 en région parisienne de part son complexe. Il était temps pour Elite 5 d'exporter son savoir-faire et en faire profiter à travers le monde. La promotion de cette pratique sportive à travers l'événementiel était donc devenue essentielle pour l'équipe Elite 5. Ainsi, proposer ces événements dans le Moyen Orient, et à Doha pour la seconde édition, y accueillir des professionnels sportifs et financiers de renom est un témoignage de la force de notre positionnement à l'internationale ainsi que notre détermination quant à promouvoir cette pratique du Foot à 5 et à attirer un public de tous horizons et ce au travers les valeurs que le groupe porte : le partage et l'échange. »



Pour plus de renseignements, merci de contactez :

Larbi El'Bahraoui

ELITE 5 EVENT

Fondateur et Manager

Tél: + 33 6 95 11 99 50

Email : contact@elite5event.com

Note aux éditeurs :

Elite 5 Event est une société qui promeut le sport et notamment la pratique du football à 5. L'association est spécialiste de l'événementiel autour de cette pratique du football à 5 qu'elle promeut au travers d'événements nationaux et internationaux.

L'idée fondamentale du Football 5vs5 consiste à construire un jeu spectaculaire toujours dans un bon esprit. Les locaux sont basés à Paris, l'équipe est constituée de professionnels, spécialisés dans le domaine de la communication, l'événementiel et le sport qui offre de part une large expérience l'internationale, une profonde connaissance en matière de Foot à 5.

Pour plus d'informations, merci de vous rendre sur le site : <http://www.elite5event.com/>» www.elite5event.com

CONFÉRENCE ANNUELLE DE L'EXECUTIVE MASTER PRINCIPES ET PRATIQUES DE LA FINANCE ISLAMIQUE QUEL AVENIR POUR LA FINANCE ISLAMIQUE EN FRANCE ?

La Finance islamique depuis l'impulsion des pouvoirs publics en 2008 et 2009 reste en France encore embryonnaire et discrète. Et pourtant avec un marché considérable en France et en Europe et dans les marchés émergents, la finance islamique dans le monde poursuit une croissance insolente au vu du premier rapport sur l'état de l'industrie dans le monde présenté par Thomson Reuters à Dubaï le 25 Novembre 2013. Cependant en Europe et à nos frontières proches particulièrement au Luxembourg et à Londres on s'active à se positionner sur cette industrie en envoyant des signaux de plus en plus en fort à destination du Moyen-Orient. En France, les initiatives se poursuivent avec de nouveaux entrants sur le marché et un intérêt grandissant des acteurs sur ce type de finance.

Depuis son lancement en Octobre 2009 l'Executive Master Principes et Pratiques de la Finance Islamique de l'Université Paris-Dauphine est devenue un acteur incontournable de cette industrie en France. Fort de cet impact l'Executive Master Principes et Pratiques de la finance islamique propose comme chaque année de réunir tous les acteurs de cette industrie en France et débattre

de l'évolution, des obstacles, des développements, et surtout de faire un état des lieux en France et des perspectives futures.

La conférence « La Finance islamique : Quel avenir en France? » s'est articulée autour de 3 tables rondes (Assurance-Vie, Immobilier et Banques) et fut suivie d'une réunion d'information sur l'Executive Master Principes et Pratiques de la Finance Islamique.

Elle a réuni de nombreuses personnalités dont :

Alain Pithon (Secrétaire Générale de l'Europlace)
Amine el Alami (Chaabi Bank, France)
Jean Philippe Besse (Parisian Advisory)
Lilian Le Fahler (Executive Manager Treasury & Capital Markets KFH, Bahreïn)
Marc Mariani et Eva Leygonie, (Baker &Mc Kenzie)
Nicolas Limbourg (VitisLife)
Ouassim Bendiab (Andalus Advisory)
Valentine Baudouin (Associate, KramerLevin)
Vincent Liégeon (Directeur Commercial, SwissLife France)

NORDINE SADKI

INTERVIEW D'UN ALUMNI



Nordine Sadki

Nordine Sadki est un ancien élève de l'Executive Master (promotion Averroes). Il a d'abord été formé à l'Ecole Internationale des Sciences du Traitement de l'Information où il a obtenu un diplôme d'ingénieur en Finance Quantitative. Il a complété sa formation avec un très prestigieux master de probabilité de l'Université Pierre et Marie Curie. Après avoir longtemps travaillé dans des banques conventionnelles aussi prestigieuses que la HSBC ou la Société Générale en Trading et en Asset Management, Nordine Sadki est aujourd'hui Structeur à l'ADIB (Abu Dhabi Islamic Bank). Il nous livre sa vision de praticien mais aussi son opinion grâce au recul qu'il a pu obtenir entre les différentes fonctions qu'il a occupées.

Après votre formation, pourquoi avez-vous choisi la finance islamique plutôt que la finance conventionnelle ?

Issu d'une école d'ingénieur, j'ai toujours eu une passion pour la finance de marché en général ainsi que dans son aspect quantitatif et mathématiques. Durant mes études en école d'ingénieur, le master Finance Islamique faisait la promotion de son ouverture dans la prestigieuse Université Paris Dauphine. A l'époque la Finance Islamique était à ses débuts et bourgeonnait encore en France. Je m'y suis intéressé notamment à la lecture d'interviews donnés par Anouar Hassoune, qui plus tard fut un de mes professeurs. Je voulais faire partie de cet engouement naissant et me voyais porter la casquette de la Finance Islamique en utilisant mes connaissances en finance conventionnelle à son service. Découvrir ce monde m'intéressait notamment pour ses concepts d'éthique et de justice qu'on peut difficilement retrouver en finance conventionnelle.

En tant que praticien trouvez-vous que la Finance Islamique tient ses promesses ?

En tant que praticien, j'œuvre de mon mieux pour que la Finance Islamique tienne ses promesses et je tends à croire que beaucoup des acteurs de l'industrie tentent de faire de même en œuvrant et essayant d'axer la Finance Islamique sur les principes de justice et d'équité que j'évoquais. Aujourd'hui, du fait de son jeune âge, la Finance Islamique n'a pas encore atteint la maturité nécessaire pour tenir ses promesses, je pense aussi que c'est une question de temps. En tant que praticien, j'essaie toujours de rapprocher au plus la pratique de la théorie et des valeurs de la Finance Islamique. Toutefois il ne faut pas oublier qu'il y a un équilibre à trouver sur le terrain car la Finance Islamique est avant tout utilisée à des fins économiques, il faut faire attention à ne pas tomber dans la dérive.

La réalité du terrain vous a-t-elle déçu sous quelques égards par rapport à la théorie enseignée ?

Je ne peux pas dire que j'ai été déçu. Dans un premier temps, il est important de rappeler que pour être un bon praticien il faut que la théorie soit comprise. La théorie enseignée m'aide pour comprendre le terrain au quotidien. Il y a des aspects théoriques qui ne resteront que de la théorie comme le cas de certains contrats qui sont difficilement applicables dans le marché actuel.

Ne pensez-vous pas que la finance islamique connaît des limites avec le cadre strict qui la définit ou pensez-vous au contraire que c'est une force qui ne peut que l'aider à s'accroître ?

Je pense que la Finance Islamique évolue dans un cadre qui lui est propre mais que celui-ci est et doit rester en constante évolution. Une Finance Islamique isolée n'apportera pas la force nécessaire à ce secteur pour grandir et s'affirmer.

Pourquoi intéresse-t-elle autant les Emirats Arabes Unis et le Golfe : effet de mode ou réelle conviction ?

Outre le fait d'être dans une région où la population est majoritairement de croyance musulmane, les banques islamiques ont su jouer le jeu de la compétition avec les banques conventionnelles. En termes de prix et service, c'est équivalent voire parfois meilleur. D'un point de vue économique, les banques islamiques n'ont rien à envier aux banques conventionnelles et sont clairement compétitives. Dans un pays où les valeurs religieuses ont une place prédominante, les concepts de l'islam que véhicule et porte la banque islamique font écho aux clients. Riba et Conforme au droit musulman sont des notions importantes pour le citoyen lambda des Emirats Arabes Unis.

La Murabaha qui est pourtant le produit le plus utilisé est souvent critiqué comme étant du Riba déguisé. En tant que praticien quel est votre point de vue sur ce débat ?

En tant que praticien, je pense qu'une Murabaha qui est utilisée et exécutée dans les règles et l'esprit même de la Murabaha n'est pas du Riba déguisé. Encore faut-il s'assurer du respect de la bonne exécution des différentes étapes d'un contrat de Murabaha. Les organes d'audit et de certification sont les garants de la Murabaha et doivent veiller à ce qu'aucun abus ne soit commis. Le contrat de Murabaha est souvent critiqué car il est malheureusement mal exécuté ou mal compris par les banques. Cela a tendance à la dénaturer.

Les banques conventionnelles séduisent-elles toujours autant dans le Golfe ?

Oui clairement mais les banques islamiques sont de vraies concurrentes dans ce marché et ne laissent plus le monopole du marché bancaire aux banques conventionnelles.

Pensez-vous qu'un jour les banques islamiques remplaceront totalement les banques conventionnelles ?

Non, aujourd'hui les banques islamiques ne peuvent pas opérer sans l'aide des banques conventionnelles. Le système économique global est trop ancré et trop lié au monde conventionnel pour dire qu'un jour les banques islamiques remplaceront entièrement les banques conventionnelles. Cela est inhérent à l'économie qui est basée en partie sur de la dette.

De plus, les banques islamiques sont encore trop faibles en termes de proportion pour imaginer une économie basée purement sur des banques islamiques. En effet, ces mêmes banques ont besoin de faire des transactions avec des banques internationales pour survivre.

Que manque-t-il aujourd'hui pour favoriser leur présence et augmenter leur part de marché ?

Plusieurs paramètres entrent en ligne de compte pour répondre à cette question. Mais j'en exposerai deux uniquement, que j'estime être les plus importants :

Il manque aujourd'hui à la finance islamique un cadre juridique défini et une gouvernance unifiée au sein des banques islamiques. La finance islamique devrait avoir un 'regulatory framework' : un concept de règles et de lois qui lui soit propre. Un besoin de standardisation est nécessaire afin de s'assurer que toutes les banques vont être sujettes au même cadre de règles à respecter pour une même transaction. Un développement de standards et un cadre juridique sont indispensables au développement du marché. En ce sens, des institutions tels que l'IIFM œuvrent ardemment avec les banques islamiques qui ont la connaissance du marché pour développer des standards comme ISDA/IIFM Tahawwut Master Agreement et unifier la documentation qui va être utilisée entre les différentes banques.

Il faudrait aussi des produits plus évolués pour la gestion du risque. Cela passe forcément par la recherche et l'innovation dans le secteur. Les sections R&D ne sont pas au niveau de celles des banques conventionnelles. Il y a un réel gap entre les acteurs du marché, comme moi, qui appliquent au quotidien et les spécialistes du droit musulman qui ont une vision souvent trop théorique. C'est ce gap qu'il faut tendre à diminuer. Ce sont deux mondes différents qui doivent cohabiter et créer une synergie pour avancer au niveau de la recherche.

DOSSIER WAQF

Wajdi Lahmar - Yasmine Abdouch
Randi De Guilhem - Boubacar Faye

QU'EST-CE QU'UN WAQF ?

Par Wajdi LAHMAR

Selon un rapport du PNUD, en 2009, environ 40% de la population des pays arabes vit en dessous du seuil de pauvreté. La recherche de moyens d'émancipation socio-économique des sociétés musulmanes nous amène à poser la question suivante : quel mécanisme de solidarité et d'entraide favoriserait la réduction des disparités sociales au sein de ces communautés ?

L'étude des contrats en finance islamique permet de distinguer trois catégories : les contrats de vente *البيع*, les financements participatifs *التمويل المشترك* et les instruments de bienfaisance basés sur

le volontariat définis comme étant « des contrats conclus entre les individus et la société afin de promouvoir le bien-être général ». Le waqf qui fait partie de cette catégorie a joué un rôle central dans le développement économique, social, scientifique et culturel à travers l'histoire.

La célèbre université Al-Azhar au Caire, l'université Ez-Zitouna en Tunisie et l'université Al Quaraouiyine à Fès ainsi que le Merton College d'Oxford ont été fondés grâce à des awqaf.

SECTION 1 : GENÈSE ET ÉVOLUTION DU WAQF

Linguistique : Littéralement, le mot Waqf, au pluriel Awqaf, est dérivé de Waqafa qui signifie : arrêter ou immobiliser. Celui qui constitue un waqf est appelé Waqif. L'objet du waqf est nommé Mawqouf.

Terminologie : En droit musulman, le Waqf est l'acte consistant à bloquer une propriété pour la mettre à l'abri, notam-

ment d'une vente ou d'un héritage, afin de consacrer les revenus tirés de son exploitation à une fin charitable. Certains juristes stipulent que le waqf est immobilisé entre les mains de Dieu.

Juridique : Juridiquement, constituer un waqf « c'est retirer un bien de la propriété privée et l'empêcher d'y retomber tout en

destinant l'usufruit à une œuvre déterminée de bienfaisance ou d'intérêt public ».

Pour désigner le Waqf, les anglais ont opté pour le terme « endowments » ou bien « bequest », les maghrébins, pour « habous » écrit également « hubus » et enfin, les turcs pour « vakf ».

LES FINALITÉS DU WAQF

La finalité derrière son institution consiste à trouver des sources de financement stables et permanentes pour subvenir aux besoins religieux, éducatifs, nutritionnels, économiques, de la santé et de la sécurité de la communauté. Le waqf vise également à consolider les valeurs de solidarité entre les différentes classes sociales, afin de gagner la bénédiction de Dieu et ultimement sa place au Paradis (Jannah).

LE PREMIER WAQF EN ISLAM

Le premier waqf en islam est la mosquée de Quba à Médine, construite par le Prophète juste après l'Hégire. Six mois plus tard, un second waqf constitué par le Prophète a suivi Quba. Il s'agit de la Mosquée du Prophète (Al-Masjid an-Nabawi).

La finalité derrière son institution consiste à trouver des sources de financement stables et permanentes pour subvenir aux besoins religieux, éducatifs, nutritionnels, économiques, de la santé et de la sécurité de la communauté. Le waqf vise également à consolider les valeurs de solidarité entre les différentes classes sociales, afin de gagner la bénédiction de Dieu et ultimement sa place au Paradis (Jannah).

GRANDES PHASES DE L'ÉVOLUTION DU WAQF

Les non-musulmans et le Waqf

La preuve indéniable de l'existence du principe du waqf avant l'islam est un lieu vers lequel tous les musulmans se tournent pour faire les prières quotidiennes : al-ka'baa construite par Ibrahim conformément aux ordres divins.

Quelques pratiques semblables au waqf ont été observées également chez certaines communautés de non-musulmans mais malgré les nombreux points de ressemblance, le waqf islamique présente suffisamment de traits originaux pour dire qu'il s'agit d'une institution sui generis.

Grandes phases de l'évolution du waqf en islam

Le waqf a connu des hauts et des bas au cours de son évolution. Nous les avons regroupées par ordre chronologique en 4 grandes phases :

Première phase : Naissance & développement

Depuis l'époque du Prophète et jusqu'au dernier de ses Califes, chaque waqf était administré par son fondateur. Cependant, avec la multiplication du nombre des awqaf et la mort des fondateurs, les autorités musulmanes étaient obligées d'intervenir. Ainsi, sous le règne des Omeyyades, un Diwan indépendant a été créé spécialement pour l'inscription des awqaf. Ce Diwan était la première forme d'organisation et de centralisation des awqaf.

Deuxième phase : Colonisation & Déclin

Avec l'arrivée des colonisateurs, les fondations pieuses ont été complètement délaissées et tombaient en ruine les unes après les autres. Les colons ont opté délibérément pour une interven-

tion directe dans les awqaf, sous le couvert de la réforme et de la modernisation, afin de réduire leur rôle positif dans le soutien aux mouvements de résistance nationale. Même après leur expulsion, ceux-ci ont laissé derrière eux des responsables soumis et corrompus.

Troisième phase : Interventionnisme Etatique

Au terme de l'ère coloniale, l'Etat a remplacé la société civile dans la supervision d'un grand nombre de services publics. Cette forte réglementation est à l'origine de la contraction du rôle du waqf dans le développement social. Il se limitait à la garde des mosquées et quelques activités religieuses et culturelles.

Quatrième phase : Un nouvel espoir...

Cette phase a débuté aux années 80, avec les politiques visant la réhabilitation et l'encouragement de la société civile. La solution « magique » du waqf a été de nouveau évoquée. Plusieurs conférences et cercles de discussions ont été organisés afin d'attirer l'attention sur le rôle du waqf.

SECTION 2 : LES SOURCES DU FIQH DES AWQAF

Le Coran :

Si le Coran répète fréquemment le conseil de faire l'aumône, il ne comporte aucune indication directe relative au waqf. Il ne peut donc pas être considéré, au même titre que le jeûne ou la prière, comme une obligation. Par contre, la Sunna n'en garde pas le même silence.

Les hadiths :

Le prophète garantit que les bonnes actions perdurent après la mort. Mais la pratique du waqf, telle que nous la connaissons aujourd'hui, serait née suite à la réponse du Prophète quand Omar lui posa la question « je possède une terre à Khaybar et, jamais, je n'ai eu un bien qui me fut aussi précieux. Que dois-je en faire ? », Le Prophète répondit « Si tu veux bien, immobilise le fond et fais l'aumône de ses produits ».

Après cette recommandation, Abou Talhaa fait don d'un jardin, Othman d'un puits, Khālid Ibn al-Walid de ses boucliers et armes. Certains compagnons sont allés jusqu'à donner leur propres demeures. Mais la réglementation par les juriconsultes n'a été élaborée qu'au cours du IIe siècle de l'hégire. afin de consacrer les revenus tirés de son exploitation à une fin charitable. Certains juriconsultes stipulent que le waqf est immobilisé entre les mains de Dieu.

LES GRANDS FONDEMENTS DU FIQH DES AWQAF

Caractéristiques du waqf :

Le waqf est caractérisé par trois principaux éléments, il est : irrévocable, perpétuel et inaliénable.

- Irrévocabilité : Le waqif ou ses héritiers ne peuvent pas révoquer un Waqf.
- Perpétuité : garantit qu'il bénéficiera de génération en génération.
- Inaliénabilité : La propriété du bien immobilisé est considéré retournée à Dieu. Il ne peut être ni vendu, ni hypothéqué, ni offert, ni hérité.

Les piliers du waqf (Arkan al waqf) :

- Le donneur (Waqif ou habis)
- Le texte ou le contrat (sighah) dont les termes peuvent être explicites ou implicites.
- L'objet (mawqûf)
- Le bénéficiaire (mawqûf'alayhi)

Toute institution musulmane possédant ces quatre caractéristiques doit être considérée comme un waqf. A l'opposé, ce qui invalide le waqf c'est l'intention du préjudice par le fondateur, dans le cas par exemple où le waqif constitue un waqf pour priver les femmes de leurs parts dans l'héritage.

Fondements de base :

Le fiqh du waqf a été construit sur la base de 3 piliers majeurs qui procurent une protection juridique aux actifs légués, à savoir :

- Respect de la condition du waqif et de sa volonté : qui ne peut en aucun cas être modifiée ou enfreinte.
- Compétence de la Magistrature (les qadis) en matière de waqf, étant donné le fait que l'autorité juridique est celle qu'on a toujours considéré comme la plus indépendante et ayant la capacité à prévenir l'injustice et la violation des intérêts légitimes.
- Le waqf est une personne morale : à partir du moment où un waqf est constitué il devient une entité indépendante du waqif.

Outre les livres du fiqh, l'AAOIFI a également consacré sa norme N° 33 au waqf.

SECTION 3 : TYPOLOGIE DES AWQAF

Les formes du waqf se sont diversifiées au fil des siècles. Leur classification peut se faire en fonction de plusieurs critères.

Classification selon la loi civile :

- *Awqaf Mazboutah (propriétés administrées directement par le Ministère des Awqaf).*
- *Awqaf Mulhaka (administrés par des Mutawalis spéciaux désignés par les fondateurs).*

Classification selon les finalités :

Selon la finalité recherchée par le fondateur, un waqf est soit khayri ou ahliou une combinaison des deux.

Classification selon l'objet du waqf :

- *Waqf de l'immobilier et des terres agricoles*
- *Waqf des objets mobiliers*
- *Waqf de trésorerie*
- *Waqf du temps que les médecins, ingénieurs, enseignants consacrent à des causes caritatives.*

C'est une innovation moderne du fiqh pour élargir le cercle des intérêts publics et des bénéficiaires servis par le waqf.

ELARGISSEMENT DES DOMAINES DU WAQF

Les awqaf au service de la religion et du culte :

La construction et l'entretien des mosquées et des awqaf spécifiques au pèlerinage (hajj).

Le waqf scientifique et éducationnel :

Grâce auquel ont été financés les travaux scientifiques des grandes figures de l'âge d'or islamique, comme Ibn Sina (Avicenne, 980 – 1037) et Ibn Rochd (Averroès, 1126 – 1198).

Le waqf au service des causes sociales :

Pour lutter contre la pauvreté, fournir logement et nourriture, et s'occuper des personnes âgées. Il prenait en charge également des

domaines aussi variés que la santé avec la construction et l'équipement des hôpitaux et des dispensaires, l'eau et l'assainissement, les travaux publics. Il y avait même des awqaf pour le mariage (qui existent encore aujourd'hui en Egypte).

L'étude de la genèse et des fondements historiques du waqf, nous a éclairé sur l'importance de l'œuvre documentaire autour de cette institution. Le fiqh a joué un rôle important dans l'implantation du waqf au sein des sociétés musulmanes. Le travail des nombreux juristes a permis de mettre en place les prémices d'un cadre juridique simplifié, rendant accessible cette pratique aux populations et l'ancrant dans les coutumes des civilisations arabo-musulmanes.

LE WAQF : ASPECTS JURIDIQUES

Yasmine Abdouch

La théorie classique de l'unicité du patrimoine, développée par les Professeurs strasbourgeois Charles Aubry et Charles Rau au XIXe siècle a connu une évolution certaine au cours du XXIe siècle par l'introduction de mécanismes d'affectation du patrimoine tels que l'EIRL ou bien la fiducie.

Le système anglo-saxon connaît, depuis le XIVe siècle, le système du Trust, qui par le

mécanisme d'affectation d'un patrimoine, un fondateur, charge un tiers d'administrer ce patrimoine pour le compte d'un ou plusieurs bénéficiaires.

A l'instar de ces différents systèmes juridiques, le droit musulman prévoit une institution qui rejoint, dans son principe, le mécanisme du Trust anglo-saxon.

En effet, le waqf consiste en un mécanisme juridique d'affectation du patrimoine, ir-

révocable et inaliénable, géré par une personne physique ou morale au profit d'une œuvre de bienfaisance ou de bénéficiaires déterminés, conformément à la volonté du constituant.

Bien que cette institution n'étant pas régie par le droit français, il convient de s'interroger sous quels formes et mécanismes un tel système peut être envisagé.

LA CONSTITUTION D'UN WAQF

La constitution d'un waqf est une opération tripartite par laquelle un fondateur (1) transfère son patrimoine à un gérant qui, en fonction de son objet (2), sera en charge de l'administrer au profit de bénéficiaires déterminés (3).

LE FONDATEUR DU WAQF

L'affectation du patrimoine en waqf est un acte de disposition qui suppose que le fondateur dispose de la capacité juridique pleine et entière, c'est-à-dire qu'il doit être majeur, non placé sous tutelle ou curatelle et être apte à gérer des affaires financières. Ce critère rejoint la distinction des actes juridiques par catégorie que définit le droit français et qui permet de déterminer les personnes qui sont aptes juridiquement à conclure un acte particulier ayant des conséquences juridiques importantes.

L'OBJET DU WAQF

L'objet du waqf est d'une importance particulière dans la mesure où il va déterminer la qualification juridique de cette institution. En effet, il est communément admis qu'un waqf ne peut être constitué que s'il a une vocation caritative ou s'il est constitué au profit des membres de sa famille.

Les biens affectés en waqf doivent respecter les prescriptions du droit musulman ainsi que les prescriptions du système juridique dans lequel il s'inscrit. Ainsi, ces biens placés en waqf ne peuvent être des biens exclus du commerce par la loi, leur usage doit être autorisé et ils doivent pouvoir faire l'objet d'un contrat valide. De plus, seuls les biens matériels, existants au moment de la constitution du waqf et dont le fondateur est propriétaire, en a l'usage et le contrôle peuvent être affectés en waqf.

Dans un second temps, les biens, objet du waqf, doivent être affectés de manière irrévocable. Ainsi, ils ne peuvent pas être aliénés ou hypothéqués, ni faire l'objet d'un don ou d'un héritage. Cet état se justifie par la définition étymologique du waqf qui signifie « blocage », « immobilisation ». En revanche, les différentes écoles de jurisprudence divergent quant à la perpétuité de l'immobilisation. Alors que les Malékites considèrent que les biens peuvent être affectés pour une durée déterminée, à l'inverse, les Hanbalites considèrent que les biens sont perpétuellement affectés.

Cette divergence soulève alors la problématique de la nature juridique de l'affectation du patrimoine. Cette affectation consiste-t-elle en une donation, un transfert de propriété ou simplement en un démembrement de propriété grâce auquel le constituant conserve la nue-propriété du bien, le gérant du waqf en conserve l'abusus et les bénéficiaires sont les propriétaires du fructus.

Enfin, selon la majorité des écoles, les biens de consommation courante seraient exclus du waqf hormis les biens meubles qui sont amenés à se détériorer par l'usage. A l'inverse, d'après les Hanafites, seuls les biens immobiliers peuvent faire l'objet d'un waqf sous réserve de trois exceptions :

- les biens meubles attachés à une propriété immobilière tels que les animaux et les outils agricoles appartenant à un domaine rural,
- les biens meubles désignés par certains hadiths tels que les chevaux et les armes pour le djihad (Avis de Abu Yusuf),
- les biens meubles que l'on affecte au waqf tels que des pelles et des pioches pour les cimetières, des ustensiles de cuisines destinés aux cuisines publiques.

LES BÉNÉFICIAIRES

Les bénéficiaires d'un waqf peuvent être aussi bien des personnes physiques que des personnes morales gérant un service public. On distingue alors deux types de waqfs : les waqfs caritatifs consacrés à des œuvres de bienfaisance et les waqfs familiaux au profit des proches et de la descendance.

Cependant, le fondateur du waqf a la possibilité de désigner plusieurs catégories de bénéficiaires. On peut alors imaginer que les revenus du waqf bénéficieront pour une partie à une collectivité déterminée (telle que les pauvres) et une autre partie à sa famille. La désignation des bénéficiaires doit toutefois répondre à certains critères impactant la validité du waqf :

- Les bénéficiaires doivent exister au moment de la fondation du waqf, être identifiés ou identifiables. A l'exception des malékites qui estiment qu'une thésaurisation des revenus est possible jusqu'à la naissance, la majorité des écoles considèrent que la désignation d'un enfant à naître est exclue.
- Les bénéficiaires doivent être aptes à l'acquisition de biens immobiliers.
- L'objectif du waqf doit être légal.

L'ACTE DE FONDATION

L'acte de fondation du waqf est un acte juridique qui se décompose en différentes décisions, qui prises séparément, ne revêtent pas la même définition : une volonté de transfert irrévocable de propriété, des biens transférés constituant une dotation, une œuvre à accomplir dans un but non lucratif.

Un waqf est fondé sur une déclaration du fondateur et bien que la loi ne l'exige pas et se contente d'une déclaration verbale, l'usage veut qu'elle soit consignée par écrit afin que la sécurité juridique de l'institution soit assurée. Il convient qu'un tel acte reprenne de manière expresse l'intention univoque du fondateur d'affecter des biens en waqf.

Concernant la validité de cet acte juridique, la majorité des écoles de jurisprudence islamique considère que certaines stipulations rendraient l'acte de fondation nul et non avenue, telles que les conditions suspensives faisant dépendre sa constitution de la réalisation d'un événement futur. En effet, le droit musulman prohibe expressément toute incertitude dans les transactions. La seule exception unanime à ce principe concerne la constitution d'un waqf testamentaire qui prendra effet à la mort du fondateur.

Contrairement à ce que prévoit la doctrine Malékite, d'autres stipulations seraient prohibées car contraires au principe de pérennité de l'institution, telles que celles déterminant une durée limitée du waqf, la possibilité pour le fondateur de le révoquer librement ou d'en vendre les biens.

LES CARACTÉRISTIQUES DU WAQF

Un waqf ne peut être désigné en tant que tel que lorsqu'il répond aux caractéristiques et modalités de fonctionnement prévues par le droit musulman.

L'IRRÉVOCABILITÉ DU WAQF

La nature de la déclaration de constitution soulève certains problèmes juridiques.

Cette déclaration est-elle de nature contractuelle et par conséquent nécessite-t-elle l'accord des bénéficiaires ou bien est-ce un simple acte unilatéral de volonté ? Cette question est d'une importance telle qu'elle détermine le moment de prise d'effet de l'irrévocabilité du waqf. Les différentes écoles adoptent des points de vue divergents sur le sujet.

De même, la nature du transfert de propriété reste en suspens dans la mesure où les écoles divergent sur la détermination du propriétaire des biens une fois les waqf institués.

Une thèse soutient que le waqf reprend les caractéristiques d'une donation et par conséquent c'est au moment où s'effectue le transfert effectif des biens, la prise de possession par les bénéficiaires ou l'administrateur que le droit de propriété du fondateur cesse d'exister et où le waqf devient irrévocable.

D'autres considèrent qu'une fois la déclaration de constitution faite, la propriété des biens est transférée à Dieu. Toutefois,

une telle conception serait difficilement transposable dans le système juridique français.

LA PERPÉTUITÉ DU WAQF

La perpétuité des biens détenus en waqf suppose leur entretien, par le biais des revenus qu'ils généreront ou par les bénéficiaires qui ont le droit de les utiliser.

En cas d'endommagement ou de destruction volontaire des biens, l'administrateur ou les bénéficiaires peuvent demander un dédommagement qui reviendra au waqf et qui sera destiné à la restauration des biens ou leur remplacement.

En revanche, une divergence persiste lorsque l'endommagement des biens n'est pas volontaire et résulte de son utilisation normale.

L'ADMINISTRATION DU WAQF

Un waqf est administré par une ou plusieurs personnes désignées par le fondateur. Étant donné le caractère perpétuel du waqf, le fondateur peut décider que la personne désignée administrera le waqf sa vie durant et ce, en précisant les modalités de désignation de son/ses successeur(s).

L'administrateur doit accepter sa nomination et doit disposer de la pleine capacité. Selon la plupart des écoles, hormis les Hanafites, l'administrateur doit être digne de confiance, avoir les compétences nécessaires, doit être de sexe masculin et musulman. Cette nomination repose alors sur un fort *intuitu personae*.

L'administration du waqf consiste en un devoir d'entretien et réparation des biens affectés, distribution aux bénéficiaires des revenus issus de l'exploitation des biens. L'administrateur a le droit de rémunérer son travail.

LA DISPARITION DU WAQF

Le waqf est fondé sur un principe de perpétuité, en revanche, les différentes écoles ont identifiées des situations qui peuvent conduire à son terme :

- En cas de disparition des biens en waqf,
- Lorsque le fondateur apostasie l'islam,
- Lorsque le waqf fonctionne selon des modalités contraires à son essence même,
- Pour les Malékites, en cas de décès de tous les bénéficiaires,
- Pour les Malékites, lorsque le waqf arrive à expiration (terme prévu par le fondateur).

L'INTÉGRATION DU WAQF DANS LE SYSTÈME JURIDIQUE FRANÇAIS

L'étude du waqf permet de souligner que la dimension religieuse prend une place essentielle dans le processus de création de cette institution jusqu'à son extinction. Aussi, les différentes écoles de jurisprudence islamique ne sont pas unanimes et divergent sur certains points essentiels tels que la perpétuité de l'affectation ou la nature des biens en waqf. Compte tenu de ces données et du principe de laïcité et de non-discrimination du système français, il est difficile d'imaginer qu'une telle institution puisse s'intégrer pleinement et sans contrepartie dans notre système juridique.

En revanche, le waqf pourrait s'apparenter dans ses principes généraux à la fondation instituée par la loi du 23 juillet 1987. Cette loi dispose qu'« une fondation désigne l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif ». Ainsi, de même que le waqf, tout bien affecté au profit d'une fondation est par principe irrévocable et perpétuel.

Cependant, la fondation ne dispose de la capacité juridique qu'à compter de la date d'entrée en vigueur du décret en Conseil d'Etat accordant la reconnaissance d'utilité publique.

La fondation d'utilité publique doit obligatoirement intégrer dans son conseil de surveillance un représentant de l'Administration étatique. L'Institution est alors constituée et gérée selon une tutelle étatique contraignante qui a pour conséquence de soumettre les actes de disposition de la fondation à une surveillance étatique.

Bien que le waqf s'apparente à la Fondation que prévoit le droit français, sa constitution sous cette forme est juridiquement trop

contraignante. Par ailleurs, du fait du manque de définition légale propre, la reconnaissance d'utilité publique de la fondation est soumise à l'appréciation discrétionnaire des Autorités Administratives.

Ainsi, conformément à la jurisprudence du Conseil d'Etat, l'objet d'une fondation ne peut être trop général, trop imprécis ou trop restreint. Il ne peut contrevenir aux valeurs républicaines de laïcité et de neutralité, ainsi qu'être distinct de l'intérêt de ses membres. Par conséquent, un waqf dont l'acte constitutif exclut les bénéficiaires en fonction de leur religion pourrait-il être reconnu comme fondation d'utilité publique ?



WAQF & SÉCURITÉ ALIMENTAIRE AU MOYEN-ORIENT

Boubacar FAYE

Le Moyen-Orient pourrait connaître des problèmes de sécurité alimentaire.

Le Moyen-Orient manque actuellement de moyens pour produire une offre alimentaire adéquate à cause de la rareté de l'eau, l'insuffisance des terres arables, des investissements inadéquats dans l'agriculture, une pauvre gestion des stocks et des réseaux de distribution sous-optimisés. Selon la banque mondiale, en 2008, le Moyen Orient importait 50% de ses besoins alimentaires.

Des prix de denrées alimentaires élevés et une volatilité accrue du marché international font que l'agriculture domestique a une importance stratégique dans tous les pays producteurs de denrées agricoles de la région.

Les pays non producteurs de denrées de

la région comme les Etats du GCC (Gulf Cooperation Council) ont mené une stratégie de recherche de moyens de sécuriser des terres dans des pays tiers pour produire une partie de leurs besoins alimentaires.

La population musulmane dans les pays du Moyen-Orient est estimée aujourd'hui à 321 millions. Les projections en 2030 la porte à 439 millions, soit une croissance de 36,5% en l'espace de 20 ans, ce qui n'est pas sans grande conséquence pour la sécurité alimentaire des pays de la région.

L'acquisition de droits sur des terres à l'étranger et leur utilisation par des pays arabes du Moyen-Orient n'a pas été sans grandes controverses.

Ces transactions peuvent créer des risques politiques et légaux significatifs nés de la

réception inhospitalière qu'ils reçoivent aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur des pays hôtes. Elles ont d'ailleurs été assimilées à des formes d'accapement de terres (land grabbing) comparables à ceux de la colonisation du 19e siècle. Les termes de ces acquisitions et leur détail sont souvent mal connus du public. Cette opacité alimente la suspicion sur le fait que ces transactions constituent des usurpations opportunistes de ressources rares.

Le waqf qui est une sorte de fiducie à travers laquelle des actifs sont alloués et préservés pour une durée déterminée ou de façon perpétuelle pour des bénéficiaires spécifiés pour un ou des buts spécifiés (de sécurité ou bien-être social, charité, infrastructure d'utilité publique etc.) peut répondre aux objectifs de sécurité alimentaire.

Il faut allier le multilatéralisme aux objectifs de sécurité alimentaire. Pour ce faire, le waqf est une structure qu'on peut envisager mais il faut l'adapter afin de convenir aux participants. Il faut que ces derniers s'accordent sur l'ampleur des objectifs poursuivis, la composition des actifs du waqf etc.

De façon plus importante, la structure du waqf envisagée nécessite une liberté d'action vis-à-vis de l'administration directe, une liberté de gestion vis-à-vis de toute autorité générale d'awqaf et ceci dans le but de promouvoir une gestion efficace et de diminuer les risques politiques et légaux associés aux gouvernements des pays hôtes. La structure du waqf envisagée nomme un nazir (waqf nazir) ou (waqf nuzur, groupe, entité) afin d'administrer le waqf et de maximiser les actifs du waqf qui doivent être comparés à des benchmarks d'actifs internationaux, de mêmes classes, et aussi suivre les standards en matière de gouvernance. Cette approche offre plus de garantie pour nommer la ou les parties détentric(e)s de l'expérience requise pour l'administration du waqf de manière efficace et profitable et sans interférence induite (gouvernementale).

Ainsi, les objectifs de diminution du risque politique seraient atteints préparant le chemin pour la poursuite de l'objectif de sécurité alimentaire de façon innovante et efficace.

L'origine religieuse du waqf et son traitement historique en font un véhicule sûr pour l'investissement d'actifs, particulièrement dans le cadre d'investissements agricoles multipartites avec une implication significative d'entités souveraines qui s'allie plutôt que de poursuivre de façon séparée leurs objectifs de sécurité alimentaire. Comparées à d'autres structures (sociétés, partenariats...), le waqf est moins susceptible de rencontrer des interférences politiques ou autres pouvant contrarier son but initial ou de diminuer la valeur de ses actifs à travers des abus ou une mauvaise gestion.

Les pays du Moyen-Orient, les institutions et parties privées pouvant servir les besoins de sécurité alimentaire de la région ainsi que de la finance islamique en adoptant une stratégie basée sur le waqf. La structure du waqf est une structure éprouvée et bien établie au Moyen-Orient et doit mériter l'attention de la volonté politique, de ressources monétaires, de la coopération interétatique pour promouvoir efficacement la sécurité alimentaire sur une base multilatérale au niveau régional.

LA FINANCE ISLAMIQUE & LE WAQF : PÉRENNISER UNE STRATÉGIE SOCIÉTALE

Randi Deguilhem - Directrice de Recherche AU CNRS

Un puissant outil qui finance, à titre pérenne et récurrente, une stratégie personnelle d'investissement en faveur de bénéficiaires désignés préalablement par le fondateur ou la fondatrice (aucune différence genrée n'existe pour la création d'un waqf), la fondation waqf (souvent appelée habous dans le nord de l'Afrique et en Afrique subsaharienne) est très connue et très utilisée à tous les niveaux socio-économiques partout dans le monde islamique depuis les premiers siècles de l'islam jusqu'à nos jours (Carballeira Debasa 2002 ; Cizakça 2000, 2011 ; Deguilhem 1995, 2008 ; Henia 1999 ; Saidouni 2007).

Le waqf est également un outil de stratégie mobilisé par des hommes et des femmes appartenant à d'autres communautés religieuses (druzes, chrétiennes, juives) du

Moyen-Orient (Saliba 2004 ; Toukabri 2011) ainsi qu'à celles se trouvant dans l'Europe de l'est qui, anciennement, appartenaient à l'Empire ottoman (de Rapper 2009).

Dans la mesure où le waqf n'a pas de références coraniques directes – dans l'usage et dans le fiqh, on l'associe souvent à sadaqa jāriyya : à savoir un don charitable ou sociétal qui est récurrent – mais, en revanche, plusieurs hadiths en parlent notamment celui qui se réfère à 'Umar ibn al-Khattāb.

En réponse de ce dernier qui sollicite les conseils du prophète Muhammad quant à la meilleure manière de mettre les revenus provenant de son jardin situé à Khaybār à la disposition de la communauté des musulmans, la réponse du prophète est pour que 'Umar crée un habous.

Ainsi, le waqf qui a des liens avec des hadiths mais du fait qu'il n'est pas mentionné dans le Coran lui permet d'évoluer et s'adapter librement selon les besoins des individus et des groupes (comme des corps de métier, des groupes de voisinage) dans la société donnant lieu, par ce fait, à une grande diversité de structures qui se développent en réponse aux besoins spécifiques dans différentes parties du monde islamique.



Pour définir la chose : bien que le waqf devienne un outil complexe au fur et à mesure qu'il se développe et s'adapte aux évolutions de société, son infrastructure, qui constitue un dispositif auto-suffisant, se résume ainsi : pour créer un waqf « traditionnel », un individu (libre, indemne de dettes et pubère) affecte une partie spécifique des revenus produits par ses avoirs (du bâti, un terrain agricole, une somme d'argent) qui lui appartiennent en pleine propriété (milk) envers des bénéficiaires qu'il nomme.

Ces derniers, qu'il s'agit des individus provenant de sa propre famille ou toute autre personne (waqf dhurri/ahli), des institutions comme des lieux de prière, d'enseignement, de soins, etc. (waqf khayri) ou une combinaison des deux (waqf mushtarak), reçoivent leur part des revenus (en espèces ou en nature) à titre régulier (d'habitude annuel) par le gérant (mutawalli ou nāzir) du waqf également nommé par le fondateur.

Quant à la nue-propriété (bâti, terrain agricole, montant d'espèces), elle appartient pleinement et exclusivement au waqf et se fructifie, dans la grande majorité de cas, par le biais d'un bail de location surveillé par le gérant du waqf.

Selon la jurisprudence du fiqh, cette propriété mise en waqf ne pourrait être vendue, hypothéquée, léguée ou autrement modifiée (le gérant pourrait toutefois échanger la propriété pour une autre par un contrat d'istibdāl) mais, en réalité, les documents provenant de l'époque ottomane nous montrent sans aucun doute que ces propriétés répondaient aux lois de marché. Autrement dit, en dépit de l'interdiction du fiqh de les enlever de la catégorie « waqf », le statut des propriétés en waqf changeait assez souvent de main (par exemple : Sroor 2010).

Effectivement, des recherches menées dans des centres d'archives du Moyen-Orient et ailleurs montrent une grande adaptabilité de waqf qui répond, tout au long des siècles, aux différentes situations présentes dans les sociétés en terre d'islam et aux besoins évolutifs des individus qui y habitent. On constate en conséquence une

grande variété des waqfs, liée à une périodisation historique qui, nous le soulignons, diffère d'une région à une autre.

En résumé : 1- la période des premiers siècles de l'islam jusqu'aux temps coloniaux – période durant laquelle des nouveautés s'expriment, par exemple, avec l'utilisation d'espèces comme propriété de waqf qui génère des revenus pour les fondations à partir de l'époque médiévale en Egypte et surtout depuis l'époque ottomane dans les Balkans ; 2- l'ère coloniale avec des grands démembrements du système des waqfs dans les pays colonisés ; 3- l'époque indépendante des Etats anciennement colonisés où souvent les démembrements continuent ou évoluent de plus en plus vers une gestion directe par l'Etat concernant les avoirs détenus par les waqfs (ce processus a déjà bien commencé dans l'Empire ottoman ; Deguilhem 2003) et 4- une résurgence et une redéfinition des waqfs depuis une quinzaine-vingtaine d'années par rapport à la finance islamique qui se développe à toute allure dans les régions islamiques mais aussi en Europe et dans les Amériques (Cizakça 1998).

Finalement, rappelons que cette longue histoire de waqf, très différente d'une région à une autre, s'élabore néanmoins dans un cadre global tripartite concernant les stipulations définies par la jurisprudence religieuse (fiqh) sunnite et chiite (qui évolue, bien entendu, selon les madhhabs mais aussi selon l'histoire locale), par le droit civil politique et par rapport aux usages du droit coutumier ('urf).

Nous parlons donc d'un puissant instrument de société, d'une instance de décision à l'échelle de l'individu depuis le fondateur qui dispose d'un patrimoine très modeste (en histoire, la plupart des waqfs ne possède qu'un petit patrimoine) jusqu'aux très grands propriétaires.

Un pouvoir du fondateur en ce qui concerne ses décisions relatives à l'investissement de ses biens en waqf (le constituant du waqf dispose du droit de spécifier, dans sa charte de fondation, les moyens de faire fructifier les biens qu'il place en waqf par le biais de tel ou tel bail de location... mais aussi d'en interdire d'autres, par exemple, par une interdiction d'effectuer un échange de propriété en waqf par l'istibdâl afin de ne pas disperser un patrimoine) ainsi qu'au choix de bénéficiaires de sa fondation (stratégie de soutien financierement, par exemple, telle ou telle mosquée ou école religieuse dans un endroit donné) mais aussi par rapport à l'individu

qui gère les activités de son waqf (au final, c'est lui, le mutawallî ou le nâzir qui prendra des décisions quant à la gestion du patrimoine appartenant au waqf).

De nos jours, ce sont des questions de grande actualité. En effet, plusieurs instances internationales sont créées depuis la dernière quinzaine d'années pour étudier le waqf à des nombreux égards.

A titre d'exemple, citons trois qui se trouvent à l'étranger en commençant par le KAPF (Kuwait Awqaf Public Foundation) créé en 2000 à Koweït en tant qu'organisme de recherche, de dissémination d'études sur le waqf par sa revue biannuelle, AWQAF, et par ses activités de soutien aux rencontres et programmes internationaux sur le waqf.

Citons aussi l'International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF) de Kuala Lumpur, Malaisie, qui dispense des études universitaires sur le waqf et, comme le KAPF, organise des stages de formation dans la gestion actuelle des waqfs. Mentionnons également l'Institute for Islamic World Studies (IISWS) de l'Université Zayed d'Abou-Dhabi/Dubai qui mobilise des sciences sociales et humaines dans l'étude des civilisations islamiques, y compris la finance islamique dont fait partie le waqf.

Enfin, en France ainsi qu'ailleurs en Europe, le Secours Islamique utilise, depuis les années 1990, l'outil de waqf, à l'ordre de sept catégories de waqf. Cette instance n'est pas un organisme de recherche comme les instances citées ci-dessus mais une association d'action auprès de la société civile qui intervient par le biais de waqf.

Sur le plan de la recherche universitaire, citons le programme GDRI du CNRS qui, avec le partenariat de neuf instances situées en France ainsi qu'à l'étranger, qui a l'objectif d'étudier l'histoire socio-économique et politique du waqf depuis ses origines à nos jours.

Au final, pour l'individu, créer un waqf ou participer à une fondation waqf établie préalablement par d'autres voudrait dire : « laisser son empreinte dans la société durant son vivant et après son décès ».

INDICATIONS BIBLIOGRAPHIQUES :

CARBALLEIRA DEBASA Ana Maria, 2002, Legados pios y fundaciones familiares en al-Andalus (siglos IV/X-VI/XII), Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Cientificas
CIZAKCA Murat, 1998 (nov.), « Awqaf in History and its Implications for Modern Islamic Economies », Islamic Economic Studies, v. 6/1, pp. 43-70
- 2000, A History of Philanthropic Foundations. The Islamic World from the Seventh Century to the Present, Istanbul, Bogazici University Press
- 2011, Islamic Capitalism and Finance : Origins, Evolution and the Future, Cheltenham (Royaume-Uni), Edward Elgar Publishers
de RAPPER Gilles, 2009, « Vakëf : lieux partagés du religieux en Albanie », in Dionigi Albera et Maria Couroucli (éd.), Religions traversées. Lieux saints partagés entre chrétiens, musulmans et juifs en Méditerranée, Arles, Actes Sud, pp. 53-83
DEGUILHEM Randi (dir.), 1995, Le waqf dans l'espace islamique. Outil de pouvoir socio-politique, Damas, Institut Français d'Etudes Arabes de Damas (IFEAD)
- 2003 (mai), « Sur la nature de waqf. Les fondations pieuses en Syrie contemporaine : une rupture dans la tradition », Awqaf, Fondation Publique des Awqaf de Koweït, v. 4, pp. 5-43
- 2008, « The Waqf in the City », in Salma K. Jayyusi (dir. with Renata Holod, Attilio Petruccioli and André Raymond), The City in the Islamic World, Leyde, Brill, pp. 923-950
HENIA Abdelhamid, 1999, Propriété et stratégies sociales à Tunis (XVIe-XIXe siècles), Tunis, Presses de l'Université Tunis I
SAIDOUNI Nacereddine, 2007, Le waqf en Algérie à l'époque ottomane XI-XIIIe siècle de Hégire / XVIIe-XIXe siècles. Recueil

de recherches sur le waqf, Koweït, Fondation Publique des Awqaf de Koweït
SALIBA Sabine, 2004, « Waqf et gérance familiale au Mont Liban à travers l'histoire du couvent maronite de Mar Challita Mouqbès (XVIIe-XIXe siècles) », in Randi Deguilhem et Abdelhamid Hénia (dir.), Fondations pieuses (waqf) en Méditerranée : enjeux de société, enjeux de pouvoir, Fondation Publique des Awqaf du Koweït (KAPF), Koweït, pp. 99-129
SROOR Musa, 2010, Fondations pieuses en mouvement. De la transformation du statut de propriété des biens waqfs à Jérusalem (1858-1917), Beyrouth-Damas, Institut Français du Proche-Orient (IFPO)
TOUKABRI Hmida, 2011, Satisfaire le ciel et la terre : les fondations pieuses dans le Judaïsme et dans l'Islam au Moyen Âge, Paris, Honoré Champion

PRÉSENTATION DE L'AUTEUR :

Randi Deguilhem, Directrice de Recherche au CNRS, est membre de TELEMME-MMSH, Aix-en-Provence. Responsable du GDRI « Waqf » (2012-16) auquel appartiennent neuf partenaires internationaux européens et du monde islamique, elle dirige depuis 2010 le séminaire doctoral à IISMM-EHESS Paris qui analyse le waqf en tant que phénomène de société. Randi Deguilhem [HYPERLINK «mailto:randi.deguilhem@gmail.com»](mailto:randi.deguilhem@gmail.com) [HYPERLINK «mailto:randi.deguilhem@gmail.com»](mailto:randi.deguilhem@gmail.com) [HYPERLINK «mailto:randi.deguilhem@mmsh.univ-aix.fr»](mailto:randi.deguilhem@mmsh.univ-aix.fr)

DOSSIER ASSURANCE VIE

L'ASSURANCE-VIE ISLAMIQUE ET L'ASSURANCE-VIE CONVENTIONNELLE : QUELLES DIFFÉRENCES, QUELLES CONVERGENCES ?

PAR FATIMA ABDUL KASIM

Le lancement en France des contrats d'assurance-vie Salaam par Swisslife et Amane Exclusive Life par la compagnie luxembourgeoise VitisLife montrent un intérêt certain des acteurs européens pour l'assurance-vie islamique.

A l'origine, l'assurance-vie avait pour vocation de garantir le versement d'un capital lorsque survient un événement lié à l'assuré, tel que son décès. Or, le décès ne peut être garanti en finance islamique. Pour comprendre le mécanisme de l'assurance-vie islamique, il convient d'opérer la distinction entre l'assurance en cas de décès dite « assurance décès », de type prévoyance, qui verse le capital ou la rente en cas de décès et l'assurance en cas de vie dite « assurance-vie » de type épargne, qui verse un capital ou une rente en cas de vie à échéance du contrat. Ces deux types d'assurances sont souvent confondus.

Or, elles sont de nature très différentes et ne répondent pas aux mêmes besoins ni objectifs. L'assurance décès ne permet pas d'épargner, mais de garantir un capital, constitué par le versement d'une prime régulière, qui sera reversée aux bénéficiaires désignés dans le contrat en cas de décès de l'assuré. Les produits d'assurance-vie quant à eux sont principalement des instruments d'épargne et de placement. Ils permettent, par l'épargne de constituer un capital, et par le placement d'obtenir des rendements et de bénéficier d'avantages fiscaux. A titre d'exemple, ils peuvent permettre d'assurer un complément de revenu pour compenser une perte de revenus à venir comme le départ en retraite.

Ce sont les placements préférés des Français, puisqu'ils bénéficient d'un traitement fiscal avantageux, d'un bon niveau de sécurité juridique, et d'une grande facilité de retrait. En effet, l'investissement en assurance vie n'est pas bloqué, il est possible de retirer tout ou partie de l'épargne à tout moment et sans frais (hors fiscalité applicable). Ce régime comporte des avantages lorsque les contrats (ou bons) sont conservés au moins huit ans.

UN AVANTAGE FISCAL EN CAS DE RACHAT

Ainsi, en cas de rachat ou de dénouement avant huit ans, les produits sont, sauf cas d'exonération (licenciement, invalidité ou retraite anticipée), passibles de l'impôt sur le revenu. S'il y a intérêt, le bénéficiaire peut échapper à l'impôt progressif en optant pour un prélèvement libératoire aux taux de :

- 35 % lorsque la durée du contrat est inférieure à 4 ans ;
- 15 % lorsque cette durée est supérieure ou égale à 4 ans ;
- 7,5 % lorsque cette durée est supérieure ou égale à 8 ans après abattement de 4.600 euros pour un célibataire ou 9.200 euros pour un couple soumis à imposition commune.

Il conviendra ensuite de rajouter les prélèvements sociaux au taux de 15,5% (CSG, CRDS).

L'ASSURANCE - VIE CONFORME À L'ÉTHIQUE ISLAMIQUE

Les contrats d'assurance-vie islamiques commercialisés en France offrent les mêmes avantages juridiques et fiscaux que les contrats d'assurance-vie conventionnels. En revanche, ils diffèrent sur plusieurs aspects.

En premier lieu, leurs fonds en euros ne peuvent générer aucun rendement. Puisque dans un contrat en euros, l'établissement gestionnaire est tenu de rembourser à l'échéance du contrat une somme égale aux primes nettes augmentées des produits capita-

lisés. Les produits financiers générés par les placements viennent augmenter l'épargne et ainsi deviennent, pour la suite, productifs d'intérêts, ce qui n'est pas permis en finance islamique. Par conséquent, afin d'obtenir des gains, les souscripteurs doivent placer les sommes dans une ou plusieurs « unités de compte » (SICAV ou fonds communs de placement). Ainsi, pour le produit de Swisslife, une SICAV dédiée, Salaam Pax Ethical Fund of Funds, gère ces fonds.

Par ailleurs, les fonds dans lesquels l'épargne est placée doivent respecter les interdictions prévues par l'organe d'audit et de certification et ne pas investir dans domaines d'activités considérés illicites (« haram ») tels que le jeu, la pornographie, l'alcool, ni pratiquer la spéculation. Le respect du droit musulman fait l'objet d'un contrôle par l'organe d'audit et de certification, une autorité religieuse, qui donne sa validation et audite régulièrement les contrats et les fonds.

Enfin les contrats d'assurance-vie islamiques se distinguent par leurs clauses bénéficiaires. Bien que l'assuré doit respecter les contraintes religieuses, et notamment l'égalité entre les héritiers.

Finalement, l'assurance vie islamique n'est qu'une adaptation contractuelle de l'assurance-vie classique. Elle permet à un épargnant souhaitant respecter les principes éthiques dérivant de l'islam dans le cadre ses investissements de le faire, tout en profitant des avantages juridiques et fiscaux qu'offre ce produit.

CARACTÉRISTIQUES DE LA SICAV « SALAM-PAX » : ETHICAL FUND OF FUNDS

VALENTINE BEAUDOUIN, MEMBRE DE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA SICAV



Pouvez vous nous présenter la SICAV ?

C'est une SICAV de droit luxembourgeois régie par la Directive UCITS IV qui a pour objectif d'instaurer des conditions de sécurité et de liquidité pour les investisseurs particuliers qui investissent dans des fonds. La Directive UCITS IV définit ainsi des critères en matière de composition de l'actif, liquidité, Elles établissent des règles universelles sur la structuration, la gestion et administration des fonds, notamment pour assurer la protection des actifs des investisseurs.

La SICAV « Salam Pax » Ethical Fund of Funds est une SICAV multi-compartiments. A ce jour, la SICAV ne comporte

nous n'avons qu'un seul compartiment : l'Ethical Fund of Funds dont la stratégie est d'investir dans d'autres fonds islamiques. Les fonds éligibles à la finance islamique et aux normes UCITS IV sont fortement corrélés aux stratégies actions. La composition de l'actif du fonds de fonds Ethical Fund of funds est donc majoritairement liée aux fonds actions ; avec certains fonds qui sont des fonds Sukuk, notamment le fonds Templeton.

Quel est l'intérêt d'avoir opté pour la stratégie fonds de fonds ?

L'intérêt du fonds de fonds est de diversifier et d'avoir une exposition globale à différentes stratégies de gestion.

Rencontrez vous des contraintes ?

L'une des contraintes est que les investisseurs finaux investissent en euros. Il y a beaucoup de fonds qui ne sont pas en euros mais en dollars et nécessitent une couverture de change conforme à la finance islamique. Nous avons une exposition au dollar qui est à peu près de 30%. Elle est gérée par des instruments de couverture conformes au droit musulman.

Quels sont vos perspectives de développement futur ?

Nous envisageons la création de deux autres compartiments. Le deuxième compartiment qui sera créé très prochainement, aura pour vocation d'investir dans des sukuk. Un troisième compartiment qui serait un compartiment en action directe, et non à travers des fonds actions, est également en cours de création L'objectif serait d'investir dans des actions qui sont européennes et éligibles par rapport à leur ratio d'endettement aux critères de finance islamique. Ce compartiment sera également éligible au PEA.

Sur la SICAV, le premier objectif est de devenir une SICAV multi-compartiments afin de permettre à l'investisseur final de choisir sa stratégie et permettre d'avoir des profils d'investisseurs différents.

VITISLIFE - AMÂNE EXCLUSIVE LIFE : INTERVIEW DE BASTIEN PERRINE, RESPONSABLE COMMERCIAL CHEZ VITISLIFE

Comme vous savez la FI existe depuis des années, quels sont à votre avis les éléments qui ont poussé une assurance comme Vitis life à lancer un contrat d'assurance vie islamique ? Pourquoi cet engouement soudain ?

Vitis life est présente depuis 2007 sur le marché français, et pour pouvoir se différencier de nos concurrents français et luxembourgeois présent en France, il fallait trouver une nouvelle solution où nos concurrents ne sont pas encore vraiment penchés. C'est pourquoi nous avons pensé à la Finance islamique qui est pour nous un sujet très intéressant avec beaucoup de potentiel surtout pour son volet éthique.

Lorsque vous avez lancé votre produit, l'avez-vous présenté avant tout comme un produit éthique ou conforme au droit musulman ? L'avez-vous vendu comme un produit islamique ou vous avez choisi une autre appellation ?

Le produit a été présenté comme un produit qui respecte les prin-

cipes de la Finance islamique, mais avant tout nous avons travaillé avec nos équipes de marketing et de communication pour rendre le produit plus attrayant surtout que nous sommes sur le marché Français.

A mon avis, il ne faut pas avoir honte de parler d'un produit islamique, puisque ce n'est pas vraiment le produit qui a une vertu éthique mais c'est la finance islamique qui, dans son fonctionnement, dans ses règles, a une vertu éthique. Un professionnel de la finance m'a dit un jour : « la finance doit être au service de l'économie et non l'économie au service de la finance », et c'est cette idée que Vitis life veut mettre en avant.

Pourquoi le choix de la France ?

Nous avons fait un arbitrage pour définir sur quel territoire nous pouvons lancer notre produit, prenons par exemple la Belgique le choix n'a pas été arrêté sur ce pays puisque le nombre de musulmans n'est pas très important même si nous commercialisons déjà

des produits là-bas. L'Espagne, pour des contraintes réglementaires puisque une garantie décès est exigée dans un contrat d'assurance vie, une chose interdite dans la finance islamique.

C'est pourquoi le choix de la France c'est naturellement imposé, nous connaissons bien le marché français, le nombre de musulmans est le plus important en Europe et surtout nous commercialisons déjà un produit de gestion conventionnelle. Alors c'était plus facile pour nous de partir de ce produit existant et de le cloner.

Quelle est la cible et le potentiel de collecte pour votre produit en France ?

Notre cible est plutôt une clientèle fortunée, par exemple la prime moyenne l'année dernière était de 400000 euros, Vitis life est resté sur la même logique que dans le conventionnel.

Y-a-t-il une différence entre un contrat conventionnel et le vôtre ?

En la matière, notre contrat est un contrat de gestion, le fonctionnement est simple, on crée une enveloppe dans laquelle vient se plonger un gestionnaire pour faire un mandat de gestion, pour le moment notre contrat est un contrat en gestion libre OPCVM qui ne diffère en rien avec un contrat conventionnel.

Peux-t-on avoir une description du mode de distribution de Vitis life ?

Les partenaires historique de Vitis life en France sont des gestionnaires indépendants, il y a un développement qui se fait auprès de ces partenaires, on met l'accent aussi sur la clientèle institutionnelle : banque privée, asset management. Je pense que nous avons un intérêt croisé, pour pouvoir continuer à promouvoir notre offre, et vivre en architecture ouverte, et pour les institutions elles ont besoin potentiellement de l'assurance vie pour abriter leur mandant gestion et qu'elle soit Conforme au droit musulman.

Avez-vous l'intention de diversifier votre offre conforme au droit musulman ?

Pour le moment, on reste sur ce qu'on sait faire, c'est-à-dire des produits de gestion pour les clients fortunés, si on parle d'évolution ça sera peut-être dans le volet de la capitalisation pour les particuliers et les personnes morales.



LANCEMENT DE NOORASSUR.COM, PLATEFORME INDÉPENDANTE DE SOLUTIONS D'ÉPARGNE ISLAMIQUE - INTERVIEW EXCLUSIVE SONIA MARIJI

Consciente de la croissance du marché de la finance islamique, et notamment de l'assurance-vie islamique, Sonia Mariji, forte d'une solide expérience de plus de 10 ans dans la finance -courtage, fonde NoorAssur.com, première plateforme web d'intermédiation spécialisée en solution d'épargne halal.



Qu'est ce que NoorAssur.com ?

NoorAssur.com est une plateforme d'orientation indépendante qui va permettre aux personnes intéressées par les produits d'épargne et de placement halal d'être redirigées vers un courtier compétent à proximité de leur domicile, et ce, par un système de géolocalisation. Les personnes devront remplir un questionnaire sur le site à cet effet. NoorAssur.com permet ainsi, aux internautes-prospects, d'accéder aux offres d'épargne et de placement halal en France.

Par ailleurs, Noorassur.com offre à des courtiers partenaires des contacts avec de nouveaux prospects ciblés et résidants dans leur zone d'activité. Notre spécificité étant que cette mise en relation sera gratuite. Nous avons pour projet d'organiser des journées de formations afin de familiariser les courtiers aux produits que nous référençons sur NoorAssur.com. L'idée est d'apporter une formation complémentaire à des courtiers professionnels.

Pourquoi avoir lancé Noorassur.com ?

Depuis que je distribue le produit Salaam, j'ai parcouru un certain nombre de salons tels que la Rencontre Annuelle des Musulmans de l'Ouest (RAMO) de Nantes, les journées culturelles organisées à Lyon, afin de rencontrer de potentiels clients de confession musulmane. Je me suis aperçue qu'il y avait une très forte demande de leur part, et un manque cruel d'information. L'objectif de NoorAssur.com est répondre à ce besoin, en informant sur les produits, en communiquant avec les futurs prospects mais aussi avec les professionnels de l'assurance, qui ne sont pas toujours formés à ces produits. Ces produits existent, il y a une forte demande, mais il manquait des canaux d'information, de communication et de connexion entre l'offre et la demande ; manques que Noorassur.com se donne pour mission de combler.

Quels sont vos axes de développements futurs ?

Nous souhaiterions recenser tous les produits d'assurance halal qui existent et qui verront le jour dans notre base de données. Pour le moment, nous sommes sur l'assurance-vie, mais si des produits d'assurance takaful devaient apparaître, nous les ajouterons également.

AUTOUR DE LA FINANCE ISLAMIQUE CROWDFUNDING ET FINANCE ISLAMIQUE

Maxime Dossa, Consultant, finance participatif

Le crowdfunding encore appelé financement participatif est une technique de financement de projets utilisant les technologies internet pour collecter les fonds nécessaires à la réalisation des projets initialement référencés sur une plateforme informatique. Les plateformes de crowdfunding mettent en relation des porteurs de projets d'entreprises et des investisseurs. Des projets à finalité sociale peuvent également récolter du financement sous forme de dons. D'origine anglo-saxonne, ces techniques ont connu un intérêt du public ces dernières années en Europe et en France en particulier à la suite de la crise financière internationale. Face aux difficultés de financement de l'économie française et des PME en particulier, cette technique a connu un engouement de la part des internautes qui ont très vite compris qu'ils pouvaient faire financer leurs projets grâce à ces techniques de désintermédiation bancaire.

L'association Finpart en France est l'un des acteurs ayant exercé une campagne de lobbying face aux réticences des autorités de régulation.

L'évolution du cadre juridique du financement participatif (crowdfunding) a fait l'objet d'une consultation publique sur la base d'un texte présenté par Fleur Pellerin, ministre en charge de l'économie numérique. Mais avant, de nombreuses plateformes en France ont dû évoluer dans un cadre incertain, d'autres ont dû fermer pour des raisons réglementaires ...

Notons que les différents modes de financement utilisant les plateformes de crowdfunding sont :

- Le don sans contre- partie
- Le don contre don
- Le prêt gratuit
- Le prêt rémunéré
- L'investissement en capital

Depuis le 14 février 2014, le ministre en charge de l'économie numérique Fleur Pellerin a donné le top de l'adoption d'une loi sur la finance participative ou crowdfunding.

LA FIN DU MONOPOLE BANCAIRE

Avec le crowdfunding, c'est la fin du monopole bancaire sur les prêts à intérêts car chaque personne aura la possibilité de prêter à intérêt jusqu'à 1000 euros par projet.

Ceci est une nette évolution par rapport au précédent texte soumis à consultation où ce plafond était fixé à 250 euros par personne. Aussi, chaque projet mis en ligne pourra lever jusqu'à 1 millions d'euros.

LES PLATEFORMES DE PRÊTS

Dorénavant avec la nouvelle loi encadrant le financement participatif, il faudra disposer d'un statut d'Intermédiaire en financement participatif (IFIP). Le prêt pourra ainsi être rémunéré

LES PLATEFORMES DE FINANCEMENT EN CAPITAL

Le deuxième statut créé par la loi est le statut de Conseiller en investissement participatif (CIP). Les particuliers pourront ainsi investir sous formes de fonds propres dans les entreprises via les plateformes. La rémunération de l'investisseur se faisant alors sous forme de dividendes. Ce qu'il faut aussi noter avec la nouvelle loi c'est l'exemption des plateformes de crowdfunding de faire appel public à l'épargne.

Les activités menées ne pourront pas être considérées comme étant de l'appel public à l'épargne. Elles ne seront pas tenues à l'obligation de produire un prospectus comme c'est le cas pour les seules les entreprises Prestataires de Services d'Investissement (PSI) et les Etablissements Bancaires.

QUELLE PLACE POUR LA FINANCE ISLAMIQUE ?

Les plateformes de crowdfunding peuvent mobiliser des dons (Zakat/ aumône) auprès des personnes redevables de cet « impôt » afin de financer des actions de solidarité et des oeuvres sociales en France et dans le monde. Quant au prêt gratuit, oui il est bien connu dans les principes de financement islamique (Qard Hassan). Le prêteur solidaire mettrait à disposition un capital qui servira à financer une entreprise, celle-ci devant utiliser le financement en respect aux principes éthiques propres à la finance islamique. Les revenus issus de l'activité de l'entreprise pourraient être réinvestis vers d'autres projets. Certains prêteurs pourraient exiger une rémunération ! Là aussi, grâce à un contrat de type Moudaraba, le prêteur peut se voir rémunérer sur le rendement produit par l'entrepreneur qui devient un gestionnaire rémunéré pour avoir fructifié l'épargne du prêteur. Pour un profil d'investisseur, il pourrait faire un apport de fonds propres à entreprise (Mousharaka) en acceptant de prendre le risque de partager des

perles et des profits sur son investissement. Ces mécanismes sont aujourd'hui techniquement possibles et juridiquement compatibles avec la législation récemment adoptée sur le crowdfunding. Pour les produits d'assurance dits Takaful, les mécanismes de crowdfunding pourraient aussi être utilisés afin de créer des pools d'assurés contribuant à mutualiser leur épargne dans un fonds solidaire et de couvrir ainsi les sinistres des assurés au regard des principes propres à la finance islamique.

A travers les outils évoqués plus haut, nous comprenons qu'il est possible grâce au crowdfunding de participer au financement des entreprises respectant les principes de la finance islamique, encore appelée finance participative. En osant ainsi rompre avec le monopole bancaire, les pouvoirs publics permettent ainsi d'innover et stimuler la croissance des TPE, des micro entrepreneurs en France notamment.

INTERVIEW EXCLUSIVE: M. KACEM IBN ABDELJALIL, DIRECTEUR ADJOINT MARKETING ET COMMUNICATION À CHAABI BANK PARIS

Interview par Mlle Zineb OUALADI et M. Karim KARA, le 25 Mars 2014



L'Angleterre a la volonté de faire de Londres l'une des places mondiales de la finance islamique ; a votre avis, la France fera-t-elle de même ?

A ce jour, aucune banque française n'a affiché la volonté de se lancer sur ce marché hormis Chaabi Bank.

Aucun agrément bancaire n'a été délivré à de nouveaux entrants étrangers (institutions Islamiques). Le cadre législatif est plutôt favorable à une joint-venture avec une banque Islamique, ou même inciter les banques Françaises à ouvrir une fenêtre Islamique.

La City reste encore aujourd'hui le leader des places européennes sur cette activité.

Près de 3 ans se sont écoulés depuis le lancement de la gamme Chaabi Harmonis, quel est le retour d'expérience de Chaabi Bank ?

En 2011, Chaabi Bank a choisi de commercialiser un compte de dépôt compatible avec les principes et préceptes de la Finance Islamique. En 2012, la banque a élargi sa gamme de produits en proposant à ses clients un financement Mourabaha. Tout cela s'inscrit dans le cadre de la parution des instructions fiscales d'août 2010.

Ces produits ont permis à Chaabi Bank de diversifier sa clientèle qui était composée principalement d'artisans et de cadres moyens, et qui s'avère aujourd'hui variée, se composant de clients jeunes avec une moyenne d'âge de 36 ans, de catégories sociales supérieures (Cadres supérieurs, Professions libérales -Médecins, Avocats...-, Hommes d'affaires...) et ayant un apport personnel assez important - environ 36% du programme d'investissement- ce qui est rare en finance conventionnelle. Des clients à forte capacité d'épargne donc, qui s'étaient probablement abstenus d'investir tant qu'ils n'avaient pas trouvé de produit correspondant à leur éthique.

La banque finance des biens immobiliers anciens ou neufs, pour habitation principale ou dans le but d'investissement locatif (achat destiné à la location) et finance également l'achat de terrains à construire.

M. Ibn Abdeljalil, nous a confirmé que la banque n'envisage pas pour le moment d'autres formes de financements islamiques, étant donné que pour la Moucharaka dégressive, le lissage fiscal n'est pas encore eu lieu (pas d'instruction fiscale publiée en ce sens). Pour l'Ijara, qui ressemble à du leasing, la banque aurait dû avoir recours à l'externalisation de la gestion immobilière des biens acquis, ce qui induirait des coûts supplémentaires.

Par ailleurs, Chaabi bank envisage d'élargir sa gamme de produits avec le lancement d'un nouveau produit d'épargne bilantielle « compte épargne » dont l'étude est actuellement en cours.

Pourquoi il n'y a pas eu de communication grand public autour de ces produits en France ?

L'introduction de la finance Islamique en France par Chaabi Bank s'est faite sans publicité et sans aucune communication grand public de manière volontaire. Eu égard à la taille de son réseau, Chaabi Bank a préféré une montée en charge graduelle, comptant sur le « bouche à oreille », le tissu associatif et la participation régulière à des conférences sur le thème de la finance islamique. Ensuite le premier canal d'entrée vers la banque est son centre téléphonique de relations clients.

Quelles sont vos projets FI sur le territoire européen pour l'avenir ?

M. Ibn Abdeljalil Kacem, nous a déclaré que pour 2014, Chaabi Bank se prépare actuellement pour le lancement de certains de leurs produits Chaabi Harmonis en Belgique. L'offre contiendra dans un premier temps les produits « Compte de dépôt et Compte épargne ». Le projet a été présenté dernièrement à la BNB (Banque Nationale de Belgique).

Par la suite, pour les produits plus élaborés et notamment le financement immobilier, Chaabi Bank attendra que l'administration belge établisse des aménagements au niveau de la fiscalité afin que les produits ne soient pas prohibitifs en termes de coûts par rapport au conventionnel.

Concernant les autres succursales européennes, suivront l'Allemagne et les Pays Bas.

AUTOUR DE LA FINANCE ISLAMIQUE L'INVESTISSEMENT CONFORME AU DROIT MUSULMAN

Par Erragraguy Elias

INTRODUCTION

Le gestionnaire de fonds assure la gestion pour le compte d'investisseurs qui en détiennent des parts ou des actions selon la forme juridique du véhicule d'investissement. Bien que le principe même d'investissement soit en parfaite cohérence avec l'éthique islamique, la question de la conformité au droit musulman figure au centre des contraintes qui s'imposent aux gestionnaires de fonds islamiques. Ces derniers doivent s'assurer de la conformité juridique des contrats liant les investisseurs et le fond puis de la conformité des titres sélectionnés par le gestionnaire de portefeuille. Comme l'explique Khatkhatay et Nisar (Khatkhatay et Nisar, 2007, p. 221), le détenteur d'un titre boursier, assimilé à un actionnaire, est légalement responsable de la conformité au droit musulman de l'activité de l'entreprise. Cependant, les auteurs expliquent qu'en tant qu'actionnaire minoritaire, il n'a pas ou peu d'influence sur la tenue des affaires de l'entreprise. Ainsi, le caractère évolutif de l'activité de l'entreprise oblige l'investisseur islamique à une veille régulière de la conformité au droit musulman de ces activités. Les portefeuilles des fonds en actions étant fortement diversifiés, les clients se voient engagés dans un grand nombre d'entreprises, elles même souvent impliquées dans plusieurs activités. Ce faisant les petits investisseurs restent limités dans leur droit de contrôle et de regard et ne peuvent s'assurer pleinement de la totale conformité des activités de l'entreprise.

LES CRITÈRES DE CONFORMITÉ AU DROIT MUSULMAN DES FONDS ISLAMIQUES

A l'instar des pratiques de filtrage des fonds d'Investissement Socialement Responsable (ISR), les fonds islamiques appliquent un ensemble de filtres éthiques qui réduisent l'univers d'investissement de leurs portefeuilles. Si pour l'ISR les filtres utilisés sont strictement de nature extra-financière, l'investissement islamique impose des filtres extra-financiers ou qualitatifs et des filtres financiers ou quantitatifs. En addition au processus de filtrage, la gestion d'actifs islamique impose la mise en place d'un processus de « purification » visant à extraire des revenus générés les proportions de revenus provenant d'activités jugées illicites.

LES FILTRES QUALITATIFS

Le critère qualitatif concerne la conformité au droit musulman de l'activité de

l'entreprise sujette à investissement. La conformité au droit musulman catégorise certaines activités commerciales comme illicites ou haram. Est interdit tout investissement dans des entreprises dont l'activité primaire est jugée haram.

En complément à ces secteurs clairement illicites, d'autres secteurs dont l'activité principale semble conforme au droit musulman peuvent faire l'objet d'une exclusion de par leur exposition significative aux activités illicites. C'est le cas notamment de l'industrie hôtelière, du secteur de la distribution agroalimentaire, des compagnies aériennes.

Il existe néanmoins des cas où, bien qu'ayant une activité primaire licite, une entreprise possède une/des activités secondaires illicites. C'est le cas des grandes

firmes et holding cotées en bourse qui possèdent souvent une multitude de filiales et d'entreprises évoluant dans des secteurs variés. Les juristes islamiques les plus conservateurs interdisent tout investissement dans de telles entreprises. Pour ces derniers une entreprise est considérée comme non conforme au droit musulman à partir du moment où elle dérive une proportion, même marginale, de revenus d'une activité illicite. Néanmoins, la majorité des juristes tolèrent qu'une partie marginale du revenu provienne d'une activité haram, en invoquant le principe d'utilité. Ces derniers expliquent qu'une exclusion stricte réduirait drastiquement l'univers d'éligibilité et augmenterait significativement l'exposition au risque des fonds islamiques. Le niveau de tolérance ne doit cependant pas dépasser un plafond fixé

par les organes d'audit et de certification de chaque fonds ou indices.

LES FILTRES QUANTITATIFS

Lorsque l'entreprise passe les premiers filtres qualitatifs, elle subit un filtrage quantitatif ciblant la structure financière de l'entreprise. Les filtres quantitatifs visent à évaluer le niveau d'exposition des entreprises aux deux interdits relatifs aux sources de financement :

l'interdiction du paiement et de la réception d'intérêts,

l'interdiction de la commercialisation d'actifs monétaires ou liquides (dettes, trésorerie et créances)

Etant donné la large diffusion des pratiques d'endettement bancaire et de commercialisation d'actifs monétaires dans le paysage économique moderne, il est très difficilement envisageable d'exclure systématiquement toute entreprise qui utiliserait ces pratiques. Ainsi, les fonds excluent exclusivement les entreprises qui dépassent les seuils de tolérances fixés par les juristes islamiques. Wilson (2004) note en effet que la raison d'une telle tolérance est que l'exclusion stricte de toute entreprise exposée à une pratique illicite aboutirait à l'exclusion de pratiquement toutes les entreprises cotées en bourse. Les entreprises complètement conformes au droit musulman sont quasiment inexistantes dans le paysage financier actuel (Khatkhatay et Nisar, 2007; Derigs et Marzban, 2008).

L'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI), qui est l'organisme chargé de définir les standards comptables et financiers des institutions financières islamiques, a identifié plusieurs indicateurs comptables (AAOIFI, 2004).

Malgré la diversité des pratiques, il existe un certain consensus chez les organes d'audit et de certification les plus influents autour de trois types d'indicateurs:

LE NIVEAU D'ENDETTEMENT DE L'ENTREPRISE

Le financement par emprunt bancaire est aujourd'hui une pratique commune des entreprises modernes quelque soit leur taille. La fluctuation du besoin en fonds de roulement, les besoins en financement d'actifs matériels et l'arbitrage des coûts de financement poussent parfois les entreprises à se tourner vers le financement bancaire, plus disponible et plus flexible, en complément du financement par capitaux propres. Les impératifs économiques et la part encore marginal du financement islamique accessible aux entreprises rendent le financement bancaire conventionnel souvent inévitable pour la majorité des entreprises cotées. Par conséquent, les organes d'audit et de certification tolèrent, conformément au principe de nécessité (dharura), un certain niveau d'endettement bancaire dans le passif des entreprises ciblées par l'investissement islamique.

Les indicateurs généralement utilisés par les organes d'audit et de certification sont :

le ratio de dette sur le montant des capitaux propres ;

le ratio de dette sur le montant total des actifs ;

le ratio de dette sur le niveau de la capitalisation boursière.

LE NIVEAU DE CRÉANCES

Ce critère est dérivé de l'interdit de la vente de produits monétaires (sarf) et de la contrainte d'équivalence qui entoure le transfert de créances ou hawala (Khatkhatay et Nisar, 2007). En droit islamique le transfert de dettes/créances n'est acceptable que s'il se base sur la valeur effective des sommes en jeu, sans ajouts ni réduction. Une dette ayant une valeur monétaire intrinsèque inaliénable ne peut être transférée que contre une valeur monétaire similaire. Or, comme le note Khatkhatay et Nisar (2007), si l'on considère que la valeur boursière d'une entreprise représente le prix payé pour son acquisition, l'investisseur qui possède des titres de cette entreprise devient propriétaire d'une part de ses actifs et de son passif. Dans le cas où les actifs non-circulants d'une entreprise représenteraient une part négligeable de sa valeur boursière (comme c'est le cas des sociétés commerciales), ses actifs circulants constitueraient la majeure partie de sa valeur boursière. Etant donné que cette valeur boursière peut être différente de la valeur comptable, si l'on déduit des actifs la valeur du

stock (exprimé à partir du prix de marché), la valeur boursière résiduelle assignée aux créances et à la trésorerie pourrait être différente de sa valeur comptable réelle, enfreignant ainsi le principe d'équivalence dans le transfert de créances (Khatkhatay et Nisar, 2007).

Afin de réduire la possibilité de survenance d'une telle situation jugée non conforme au droit islamique, l'AAOIFI préconise l'exclusion des entreprises dont la majorité des actifs est composé de liquidités (trésorerie, créances). Les organes d'audit et de certification utilisent alors différentes données comptables afin d'évaluer le niveau des liquidités d'une entreprise. Les ratios comptables ainsi utilisés sont :

Créances/ total des actifs (ou capitalisation boursière)

Créances+trésorerie/ total des actifs (ou capitalisation boursière)

Créances+trésorerie+produits monétaires/ total des actifs (ou capitalisation boursière)

Le plafond de tolérance, fixé librement par chaque organe d'audit et de certification, varie généralement entre 33% et 50%.

Le niveau des actifs monétaires (trésorerie, produits monétaires, etc.)

Ce ratio cible le niveau des actifs liquides car ils sont sujet au versement d'intérêts. Il n'a pas de consensus sur le ratio utilisé pour mesurer le niveau acceptable d'actifs liquides. Certains organes d'audit et de certification utilisent donc la somme des produits monétaires (certificats de dépôts, bons du trésor, etc...) et de la trésorerie de l'entreprise.

Il apparaît clairement qu'une absence de consensus existe chez les différents juristes islamiques concernant le type d'indicateur et le seuil de tolérance admis dans la sélection des entreprises conformes au droit musulman. Les Malaisiens apparaissent comme les plus libéraux en ne s'intéressant pas à la structure financière de l'entreprise, alors que cette pratique est généralement admise dans le reste du monde.

Il existe deux types de diviseurs utilisés dans les ratios comptables : la capitalisation boursière d'une part et les actifs totaux d'autre part. Les partisans de l'indicateur comptable (actifs totaux) soutiennent que l'indicateur comptable représente la valeur objective de l'entreprise alors que la capitalisation boursière tend

à être influencée par la fluctuation du prix du marché. De l'autre côté, les partisans de la capitalisation boursière estiment que la juste valeur de l'entreprise est reflétée par son prix de marché, car il capte la valeur réelle estimée par les investisseurs ainsi que la valeur des actifs incorporels, qui ne sont pas pris en compte dans le bilan comptable des entreprises.

LA PURIFICATION DES REVENUS

Lorsqu'une partie des revenus générés provient d'activités illicites, ils doivent être « purifiés » en reversant les revenus concernés à un organisme caritatif (Elgari, 2002). Il n'y pas d'unanimité sur l'origine doctrinale de cette obligation. Pour certains, seules les rémunérations comme les dividendes y sont soumises (Delorenzo,

2000), pour d'autres, il faut y ajouter les plus-values sur les titres puisque toute augmentation des cours est présumée prendre en compte l'augmentation globale de la valeur de l'entreprise. Dans ce dernier cas, la part de plus-value qui relève des activités illicites est difficile à apprécier. Pour Elfakhani et Hassan (2005) la purification peut être effectuée par le gestionnaire de fonds avant toute répartition des revenus. Ces derniers peuvent alternativement déclarer simplement le montant qui doit être purifié aux investisseurs, de sorte qu'ils puissent y procéder individuellement. Ils font valoir que la deuxième méthode rend les fonds islamiques plus comparable aux fonds conventionnels. L'AAIOFI préconise cependant que la responsabilité de la purification incombe principalement au gestionnaire.

CONCLUSION

Certains auteurs ont mis en évidence le caractère « arbitraire » et parfois « subjectif » de la définition des critères quantitatifs préconisés par les juristes islamiques (Obaidullah, 2005). En conséquence, comme l'ont relevé Derigs et Marzban (2008) une même entreprise pourra être déclarée conforme au droit musulman par un juriste et rejetée par un autre.

Les arguments des juristes islamiques présentent les critères d'investissement conformes au droit musulman comme étant « transitoires » et sujet à une adaptation contextuelle. Ainsi, la complexité des contraintes structurelles et financières qui s'imposent de manière variable aux entreprises, en fonction de leur taille et de la nature de leur activité, devrait se traduire par une plus grande hétérogénéité et une plus grande adaptabilité des critères financiers islamiques en fonction des caractéristiques économiques propre à chaque entreprise.

Malgré le rapide développement de la finance islamique au niveau mondial, certaines critiques sur son manque de prise en compte des enjeux sociaux sont de plus en plus fréquentes. C'est ainsi que Ahmad al Naggar, pionnier des banques islamiques en Égypte, a récemment déclaré : « Les institutions financières islamiques n'ont pas encore commencé leur véritable travail, ayant échoué jusqu'à présent dans leur mission sociale et éducative ». Cette position rejoint la critique selon laquelle les pratiques d'investissement islamique actuelles sont davantage guidées par une recherche de conformité juridique que par des considérations sociales pourtant bien présentes dans l'éthique islamique (Choudhury, 2008).

BIBLIOGRAPHIE

AAOIFI (2004). «Shari'a Standards, Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions.»

Choudhury, M. A. (2008). «Islamic Economics and Finance--A Fiasco.» Middle East Business and Economic Review 20(1): 38-51.

Delorenzo, Y. (2000). Shariah Supervision of Islamic Mutual Funds. The Fourth Harvard University Forum on Islamic Finance, Harvard University, Cambridge, MA.

Derigs, U. et S. Marzban (2008). «Review and analysis of current Shariah-compliant equity screening practices.» International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management 1(4): 285-303.

Elfakhani, S. et M. K. Hassan (2005). Performance of Islamic mutual funds. Economic Research Forum, 12th Annual Conference.

Elgari, M. A. (2002). Purification of Islamic Equity Funds: Methodology and Shariah Foundations. Fourth Harvard University Forum on Islamic Finance.

Khatkhatay, M. H. et S. Nisar (2007). «Shariah Compliant Equity Investments: An Assessment of Current Screening Norms.» Islamic Economic Studies 15(1): 47-76.

Obaidullah, M. (2005). «Islamic financial services.»

Wilson, R. (2004). Screening criteria for Islamic equity funds. Islamic Asset Management: Forming the Future for Shariah-Compliant Investment Strategies. S. Jaffer. London, UK, Euromoney Books.

AUTOUR DE LA FINANCE ISLAMIQUE L'ILE MAURICE ET L'AFRIQUE

Par Muniruddeen Lallmahamood

La finance islamique est une des domaines les plus passionnants du secteur financier mondial à l'aube du 21e siècle et aujourd'hui, aux côtés du Conseil de Coopération du Golfe (GCC) et de la Malaisie, d'autres centres financiers comme Londres, le Luxembourg et Hong-Kong se positionnent pour jouer un rôle essentiel dans le développement de l'industrie au nouveau siècle.

Selon le dernier rapport 2013-2014 de Ernst & Young sur la Compétitivité Mondiale des Banques islamiques, des actifs bancaires islamiques mondiaux avec des banques commerciales ont atteint US\$1.54T en 2012 et devraient dépasser les US\$1.7T en 2013 (représentant une croissance annuelle de 17.6 % au cours de quatre dernières années).

En outre, six RGMS (Marchés de Croissance Rapide), QISMUT (le Qatar, l'Indonésie, l'Arabie Saoudite, la Malaisie, les EAU et la Turquie), ensemble, détiennent 78 % des actifs bancaires islamiques internationaux en 2012.

La question qui se pose est la suivante: le système financier islamique s'étendrait-il au-delà du GCC actuel et de la Malaisie à d'autres continents et en particulier aux pays africains ? Pour beaucoup, le secteur bancaire islamique représente une grande niche inexploitée en Afrique.

La finance islamique en Afrique sera probablement la prochaine décision logique ou stratégique pour n'importe quelle institution financière et société de gestion d'actifs qui souhaiterait y étendre leurs produits et services, étant donné que l'Afrique a le pourcentage le plus élevé de Musulmans (52 %) dans le monde.

Selon des rapports et des enquêtes, la croissance des actifs de banques islamiques aujourd'hui dans le monde est en partie attribuée au besoin de satisfaire les besoins tant financiers que spirituels des clients. Puisque les Musulmans représentent 99% de la population totale des pays Nord-africains, le segment du marché de Secteur bancaire Islamique attirerait donc d'abord ceux de confession musulmane. Cette hypothèse a été prouvée par une étude récente.

L'Afrique a sa propre histoire de la finance islamique. La notion d'intérêt (Riba) facturé, un principe majeur sur lequel un système de finance Islamique ne peut être basé, a été critiquée par des érudits Islamiques lorsque la Banque Barclays a ouvert sa branche du Caire pour traiter les transactions financières touchant à la construction du Canal de Suez en 1890.

Cette dernière banque a été vue comme étant la première banque commerciale établie dans le monde Musulman selon le rapport de la Banque islamique de développement. L'Égypte ou Mit Ghamr Savings Bank a aussi été le cœur de la première institution financière moderne offrant des dépôts conformes au droit musulman et des facilités de financement. Une évaluation des occasions africaines d'un potentiel marché sont caractérisées par une croissance économique plus rapide et plus forte que dans les économies plus avancées.

Les pays qui réussissent actuellement sont le Botswana, le Nigeria, le Kenya, l'Ile Maurice et l'Afrique du Sud. L'Afrique du Sud a rejoint les pays du «BRIC» et est le seul membre G20 du continent afri-

cain. L'Afrique a une capacité potentielle énorme de travail; la population jeune et en augmentation est un des plus grands avantages compétitifs du continent.

Les statistiques de la Banque mondiale révèlent que US\$93 milliards par an sont nécessaires pour l'investissement en infrastructure de l'Afrique Subsaharienne uniquement (de nouveaux actifs et le maintien de ceux existants) dont autour 48 % seulement sont mobilisés. Un écart de milliard US\$48 doit être financé.

La Banque islamique de développement a été un fournisseur clé de financements de projets Islamiques en Afrique. Le Programme Spécial pour le Développement de l'Afrique (SPDA), s'est formellement terminé en 2012, avait un niveau moyen de financement de US\$12 milliards pendant cette période de 5 années (2008-2012), ce qui montre de nouveau l'écart et les occasions disponibles pour l'investissement.

Du côté du détail, la finance islamique agit comme un outil de développement, partant du principe qu'il y a des consommateurs dont la demande de produits Conformes au droit musulman n'était pas satisfaite.

Parmi les 600 + des institutions financières Islamiques (IFIs) dans le monde, il y a seulement 40-50 sont installées en Afrique.

Étant posé que le Secteur bancaire Islamique en Afrique reste embryonnaire et bien que le récent printemps arabe suite auquel des pays Nord-africains ont fait des promesses de développer leur industrie de services financiers Islamiques, ils font face à des obstacles majeurs.

En général, les marchés financiers en

Afrique sont sous-développés. La majorité de sa population est en grande partie mal desservie et seulement trois banques africaines sont classées parmi les 200 Premières banques selon le Banquier.

Des défis spécifiques se rapportant à la Finance Islamique incluraient le manque de connaissance, des compétences et capacité technique aussi bien que l'absence d'un cadre réglementaire et légal robuste. Les trois piliers de la croissance en Afrique devraient se concentrer sur la population Musulmane de 52 %, la population Non-musulmane et la croissance et le programme de développement de l'Afrique.

Qui mènerait ou deviendrait le centre financier Islamique en Afrique demeure un énigme.

Le cadre réglementaire de l'île Maurice a été entièrement modifié pour satisfaire le développement de l'industrie de la Finance Islamique, mais à ce jour, les facilités offertes par l'industrie de Finance Islamique sont toujours sous-exploitées.

En Afrique du Sud, la Loi sur l'impôt sur le revenu de 1968 a déjà été modifiée pour tenir compte des services financiers Islamiques. Tant l'île Maurice que l'Afrique du Sud pourraient émettre le premier sukuk souverain africain et seraient considérés

comme les acteurs principaux offrant des produits Islamiques et des services dans la prochaine décennie.

L'île Maurice serait une plate-forme attractive pour l'émission de Sukuk : introduction de véhicules novateurs, structuration et financement de produits; réseau d'Accords de Taxation Doubles (DTAs); adhésions cumulatives dans des réseaux commerciaux préférentiels africains (comme COMESA et SADC); accords de Protection et Promotion D'investissement (IPPAs); reconnaissance Internationale et OCDE Juridiction Inscrite en liste Blanche; et plusieurs amendements réglementaires prenant en compte les services Financiers Islamiques [à savoir, des amendements à la Loi Bancaire de 2004, la publication de Directives pour des Institutions menant une Activité bancaire Islamique et la publication du Statutement of Standard Practice SP5/10 par l'Autorité de Revenu de l'île Maurice sur la TVA sur des transactions Murabahah] sont certains des éléments qui favorisent l'attrait de l'île.

A ce jour, un certain nombre de fonds Shari'ah-conformes ont été domiciliés et un Sukuk Murabaha a été émis en raison du régime fiscal attractif, d'un cadre légal approprié, de l'emplacement stratégique du pays, ainsi que de son fuseau horaire.



Munirudeen LalMahmood

AUTOUR DE LA FINANCE ISLAMIQUE

PROMOUVOIR LES ÉMISSIONS DE SUKUK SOUVERAINS POUR LE DÉVELOPPEMENT DES INFRASTRUCTURES DANS LES PAYS LES MOINS BIEN NOTÉS

Par Amadou Dem

Les sukuk sont des instruments financiers de la finance islamique qui sont utilisés pour mobiliser des financements pour des projets d'infrastructure. Basés sur le principe de partage des risques, ils permettent aux détenteurs de détenir des parts dans la propriété des actifs sous-jacents. Leur rendement dépendent des bénéfices générés par l'actif ou de l'investissement financé par le produit de l'émission. Ils ont connu une croissance rapide de 25 milliards de dollars en 2006 pour atteindre 130 milliards de dollars en 2012 selon le rapport mondial sur les Sukuk de 2013 de la Malaysia International Islamic Financial Center. Il s'agit d'une performance remarquable. Toutefois, seul un nombre très limité de pays à faible revenu ont pu émettre des sukuk en raison de leur faible solvabilité et de leur capacité à attirer les investisseurs étrangers. Les nouveaux produits d'assurance de sukuk souverains qui sont maintenant disponibles pourraient contribuer à améliorer l'accès aux marchés de capitaux pour ce groupe de pays.

ASSURANCE DE SUKUK SOUVERAINS

Une des raisons pour lesquelles les pays émergents à faible notation (investment grade) n'ont pas été en mesure d'émettre des sukuk pour le développement des infrastructures est le risque de défaut élevé associé à leur solvabilité relativement faible. Des produits d'assurance de Sukuk qui pourraient contribuer à l'amélioration du crédit pour les émissions sont maintenant offerts par la Banque islamique de développement (BID), à travers son Agence d'assurance de crédit à l'exportation et de l'investissement (ICIEC) qui, avec sa note de Aa3, a un très faible risque de défaut. Le Conseil de la Banque a approuvé ce nouvel instrument de rehaussement de crédit depuis Avril 2013 et les produits d'assurance sont disponibles depuis la fin de 2013. Aucune politique n'a été délivrée par le ICIEC à ce jour.

A ce stade, l'assurance est disponible uniquement pour l'émission de sukuk Ijara. Il s'agit d'un grand pas en avant pour faciliter l'accès aux marchés des capitaux internationaux pour les pays à

faible notation clients de la BID. Cependant, l'ICIEC ne dispose actuellement que d'une capacité limitée et ne peut garantir que jusqu'à 125 millions de dollars d'une émission afin de gérer sa propre exposition au risque. Ceci est une contrainte importante pour des projets d'infrastructure. Pour cette raison, les partenariats avec d'autres assureurs et réassureurs mondiaux sont essentiels pour fournir des capacités d'assurance supplémentaires. Il faudra relever les défis qui sont susceptibles de résulter des aspects techniques, juridiques et réglementaires liés à l'application des principes de la conformité au droit musulman, y compris la responsabilité mutuelle, la propriété de la caisse d'assurance par les assurés, et la transparence de tous les termes du contrat.

LE RÔLE DES INSTITUTIONS DE DÉVELOPPEMENT

L'engagement des institutions de développement tels que l'Agence de garantie multilatérale d'investissement (MIGA) de la Banque mondiale à répondre aux besoins d'assurance conformes à la conformité au droit musulman des pays à faible notation devrait être relativement fort. La Banque a souligné lors de ses réunions annuelles d'octobre 2013 son intérêt à promouvoir la finance islamique en réponse à la demande croissante de ses pays membres et des clients de l'Asie, du Moyen-Orient et d'Afrique. Un tel engagement serait probablement plus difficile pour les grandes compagnies privées d'assurance internationales en raison de leur plus grande aversion au risque. Les institutions de développement ont donc un rôle primordial pour promouvoir l'assurance de sukuk souverain conformément à leur engagement à mobiliser de nouvelles sources de financement pour les infrastructures des pays en développement et pour répondre à ceux qui cherchent à utiliser des instruments de financement conformes à la conformité au droit musulman. Ils devraient être encouragés à favoriser les partenariats et explorer les possibilités de tirer parti de la capacité des compagnies d'assurance internationales conventionnelles à travers des mécanismes de garanties partielles de crédit.

LA CAPACITÉ INSTITUTIONNELLE POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PROJETS D'INFRASTRUCTURE FINANCÉS PAR LES SUKUK

Développer le marché de l'assurance de sukuk souverains seul ne serait pas suffisant pour les pays à faible notation. En effet, ces pays n'ont généralement pas la capacité institutionnelle de promouvoir des projets d'infrastructure qui pourraient être financés par l'émission de sukuk. Cela nécessite l'expertise d'une équipe dédiée qui est en mesure d'identifier des projets d'infrastructures qui pourraient être financés par l'émission de sukuk. L'équipe devrait être en mesure d'identifier tous les risques liés aux projets et proposer des mesures d'atténuation qui devraient guider la conception du projet. Il devrait être créé au sein d'une agence de promotion de l'investissement et travailler en étroite collaboration avec le ministère des Finances pour s'assurer que toutes les entités gouvernementales sont impliquées et tous les aspects fiduciaires sont correctement pris en compte pour répondre aux exigences des bonnes pratiques et, par conséquent, améliorer la perception du risque des investisseurs potentiels. Ces pays manquent aussi de capacité à suivre et évaluer la mise en œuvre de projet. En renforçant leur capacité, ces pays pourront améliorer leur environnement des affaires qui est une condition essentielle pour faciliter l'accès aux programmes d'assurance de sukuk souverains.

AUTOUR DE LA FINANCE ISLAMIQUE

SCANDALE PRÉVISIBLE POUR L'INDUSTRIE DE FINANCE ISLAMIQUE

Par Laurent Marliere

UNE GESTION DES RISQUES MÉDIOCRE POURRAIT CONSIDÉRABLEMENT FRAPPER L'ÉCONOMIE ISLAMIQUE NAISSANTE

Le scandale Enron, exposé en octobre 2001, a finalement mené à la faillite d'une des plus grandes entreprises d'énergie américaines et la dissolution de géant comptable Arthur Andersen. Beaucoup de cadres à Enron ont été la cible d'un certain nombre d'accusations et condamnés à la prison. L'entreprise et ses conseillers ont perdu la majorité de leurs clients et a été fermée. Les salariés et les actionnaires ont reçu des remboursements limités suite aux procès, malgré la perte de milliards dans les caisses de retraite et valeurs boursières.

Un scénario similaire pourrait-il avoir lieu dans le refuge céleste de la finance Conforme au droit musulman?

L'industrie de finance Islamique est fière de sa gouvernance saine et éthique. Au fil des ans et après le trouble de la crise financière 2008, elle est devenue un point de repère bien accueilli, et une alternative à un système bancaire conventionnel malade.

Néanmoins, l'eau limpide de la finance islamique pourrait être troublée par des vents internes et externes. En fait, cette question orageuse implique l'économie islamique dans son ensemble, pas uniquement la finance Islamique ou le microcosme bancaire.

MANQUE DE MATURITÉ ET CONFLITS D'INTÉRÊTS

L'économie islamique est une nouvelle industrie. Ses normes, le contrôle et la certification de produits Conformés au droit musulman ne sont pas développés à une échelle internationale. Le processus de certification a atteint un niveau de maturité dans une minorité de pays à un moment où la finance Islamique ou la «halalisation» de produits sont en train de devenir populaires à travers le monde.

Le spécialiste du droit musulman qui joue un rôle clé dans l'économie islamique appartient à une profession qui n'est pas réglementée à une échelle mondiale. Dans certains pays, un chien avec un chapeau peut se faire pousser la barbe et revendiquer le titre de spécialiste du droit musulman ...

Naturellement, il y a des Spécialistes du droit musulman compétents et très respectés et reconnus par l'industrie. Mais, encore une fois, les experts reconnus sont très rares. Cette situation est critique puisqu'elle entraîne une concentration malsaine d'expertise, qui soulève des questions de concurrence et de conflits d'intérêts potentiels parmi les banques Islamiques.

Ceci, à son tour, ouvre la porte à beaucoup d'incidents et on peut prévoir qu'un temps viendra où des scandales «halal» commenceront à défrayer l'actualité.

DÉSORDRE DE STANDARDISATION

L'absence de normes n'est pas un problème. Il y a beaucoup de normes, qui sont fortement sophistiquées et régulatrices pour l'industrie. Des institutions très respectés comme l'IFSB ou l'AAOIFI les produisent. En fait, il y peut être déjà trop de directives publiées par trop d'organisations! Le véritable enjeu est l'exportation et la légitimité de ces règles dans des pays non-musulmans, qui sont de facto parties prenantes «aux marchés Islamiques comme ils exportent considérablement dans ces pays. Un marché de détail de 1.6 milliards de consommateurs Musulmans est attractif pour l'industrie mondiale. Beaucoup de sociétés sont actuellement dans une phase de création d'une nouvelle image de leurs produits ou en train de créer une capacité halal.

Les efforts de centres régionaux désirant mettre des normes internationales pour diriger l'industrie doivent être salués. La Malaisie a rencontré du succès et bénéficie d'une expérience incommensurable. Malheureusement, le pays n'a pas pu exporter ce modèle au-delà de ses frontières nationales. Dubaï, qui offre une plus grande fenêtre au monde, pourrait-elle relever le défi et exporter un modèle de standardisation qui offre une base solide pour régir une industrie qui représente un multi-milliard de dollar ? Cet effort intelligent et visionnaire a été entrepris par le dirigeant de Dubaï, mais il exigera des relais dans d'autres parties du monde pour propager l'ensemble des règles de l'industrie. En effet, l'effort n'est pas limité aux marchés de consommation des pays Islamiques : la plupart de la production Halal vient de l'Occident, de pays non-musulmans.. Les normes et les contrôles doivent être amorcés dans les centres de production!

MÊMES TYPES, NOUVEAUX COSTUMES

L'obtention d'une mauvaise réputation est un « package deal » : toutes les banques conventionnelles n'agissaient pas incorrectement, mais suite au scandale de Lehman Brothers, le système bancaire conventionnel dans son ensemble a été mis à mal et condamné.

Les mêmes acteurs qui ont produit un des plus gros scandales de l'ère capitaliste jouent maintenant dans l'arène Islamique. Ils portent un nouveau costume et travaillent sur des transactions Conformées au droit musulman : des banques internationales), des cabinets juridiques internationaux, des cabinets d'expertise comptable, des auditeurs ... dont certains ont leurs propres Spécialistes du droit musulman.

Il y a là un avertissement : les leaders de l'industrie devraient être très sélectifs

lorsqu' ils ont recours à des services professionnels et consultatifs. Un des critères clés dans la sélection du conseiller devrait être l'indépendance du professionnel embauché.

Le cas Enron a été principalement causé par un conflit d'intérêts majeur. Arthur Andersen, le Big Five maintenant réduit au « Big Four», était le conseiller et l'auditeur du géant basé au Texas. Ceci type de conflit apparaît souvent dans l'industrie Islamique : le conseiller est également l'organisme certificateur. Il y a certainement des avantages dans l'organisation d'un guichet unique et provient d'un besoin du marché, mais cela peut être une perspective à courte vue pour l'industrie entière. Un tel dispositif de conflit d'intérêts serait impossible dans un autre type de certification comme l'ISO 9000. Le conseiller de

qualité ne peut pas être l'émetteur du certificat. Ceci est plus sain.

La tentation pour beaucoup de banques conventionnelles d'ouvrir «une fenêtre Islamique» est également douteuse. Douteuse, non pas du côté marketing, ce serait alors compréhensible, mais du côté éthique. Pourrions-nous avoir une banque de Lehman Brothers avec une fenêtre islamique ?

Les mots sont importants : pourquoi une fenêtre ? Des consommateurs musulmans doivent-ils entrer dans ces banques par une fenêtre et non par la porte ? Y a-t-il quelque chose à cacher ? Un scandale touchant une banque conventionnelle, ayant une fenêtre Islamique, pourrait-il nuire à l'industrie de la finance Islamique ? Bien sûr qu'il le pourrait!

ELDORADO HALAL ET TSUNAMI HALAL

Les pratiques malodorantes inscrites ci-dessus peuvent être dépeintes comme Haram*.

Le mal ne devrait pas être vu et cherché partout. Si la participation des acteurs conventionnels dans l'industrie Islamique éthique peut mener vers une meilleure gouvernance et un meilleur service aux clients, il devrait être acclamé. Cependant, le fait que des marchés Islamiques sont un nouvel Eldorado pour beaucoup d'acteurs économiques pourrait mener à une dilution des avantages de cette industrie Islamique singulière. Un équilibre doit être trouvé et il sera difficile de réaliser un chemin sûr sur cette nouvelle «route de la soie» qui a été créée entre l'Orient et l'Occident.

Le secteur bancaire islamique est une industrie basée sur la confiance. Le fait que quelques fournisseurs ne sont pas complètement dignes de confiance aura un impact sur la réputation et la confiance de l'industrie. Nous avons vu des marques occidentales célèbres comme Nike ou Adidas secoués par le fait que leurs fournisseurs exploitaient des pauvres au Bangladesh dans des ateliers clandestins honteux.

* *Haram signifie interdit, immoral ou condamnable et l'opposé de Halal, qui signifie conforme au droit musulman.*



Prof Laurent Marliere est un expert de l'économie islamique basé à Londres. Il donne des cours sur «le marketing pour des marchés Islamiques». Il est le PDG d'ISFIN, cabinet de conseil international actif dans 65 pays. LM@isfin.net

Ni la marque ni le drapeau de l'industrie ne peuvent cacher leurs faiblesses. Il y a une quantité suffisante d'adversaires à la propagation de la finance Islamique dans le monde qui pourrait se servir de ces menaces substantielles afin de discréditer une industrie de bonne volonté portée par beaucoup de grands professionnels qui essaient de proposer une solution éthique aux marchés financiers.

Les décideurs dans l'industrie Islamique sont vivement encouragés à faire du brainstorming et avoir une analyse approfondie de leur gestion des risques. Quand le vrai scandale «Halal» surviendra, ce ne sera pas un tumulte, mais un tsunami sur une industrie qui n'est pas prête à manier une crise de communication. La plupart des affaires Islamiques sont en réalité bonnes dans leur processus de production, mais faibles dans leur marketing et communications. La plupart d'entre eux ne peuvent pas traiter correctement une bonne communication marketing avec leurs clients en temps de paix ... Comment feront-ils face à une guerre contre leurs produits ?

Si l'industrie ne peut pas réagir en temps utile, au moins le scandale Enron a eu une conséquence positive : de nouveaux règlements et une législation avec une portée globale ont été promus afin d'étendre l'exactitude de rapports financiers des entreprises. La loi a aussi augmenté la responsabilité des entreprises d'audit pour maintenir l'impartialité et l'indépendance de leurs clients ... Qu'avons-nous retenu ?

Parmi les secteurs prohibés on note : l'alcool, la pornographie, l'industrie du tabac, les jeux de hasard, l'industrie porcine et les producteurs de produits alimentaires non-autorisés, le secteur financier conventionnel (exclu en raison de l'interdit du riba et du gharar, plus spécifique à l'assurance). Il est à noter que certains juristes divergent quant à l'exclusion de certains secteurs tels que le divertissement et l'armement.

Les juristes considèrent uniquement le revenu opérationnel et donc exclu du comptage les intérêts provenant des dépôts bancaires dans des banques traditionnelles.

Le principe invoqué est la maslaha que se traduit par « intérêt public »

Ainsi, les organes d'audit et de certification de l'indice Dow Jones et du S&P excluent les entreprises qui ont une participation même mineure à des activités illicites telles que les compagnies aériennes, les groupes hôteliers, les sociétés de distribution agroalimentaire qui vendent de l'alcool, alors que ceux de l'indice FTSE et du MSCI tolèrent une violation mineure tant que le cœur de métier est licite.

Ce seuil de tolérance varie entre 5% à 15% selon le type d'activité, le caractère inévitable d'exposition et le jugement personnel des organes d'audit et de certification.

AAOIFI Sharia Standard N°21, 3/17 et 3/18.

Dans ce cas de figure le montant qui doit être purifié est estimé par le ratio du revenu illicite sur le revenu total multiplié par le dividende versé (Elfakhani et Hassan, 2005; Khatkhatay et Nisar, 2007).

AAOIFI Sharia Standard N°21, 3/4/6

En 1979, l'Association Internationale des Banques Islamiques (AIBI) définissait le but de ces dernières, comme étant « la collecte et l'utilisation de fonds conformes à la conformité au droit musulman, afin de fonder une société solidaire et de réaliser une certaine justice dans la répartition des richesses ».

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :

M.Merbouh Kader

CONTACT :

kader.merbouh@dauphine.fr

www.financeislamique@dauphine.fr