

N°118
FÉVRIER 2017

BANQUE & COM
PAYLIB
Hervé Bloch
prend en charge
l'évangélisation
des grands
marchands

**ENTREPRISES
ET PAIEMENTS**
Quelles perspectives ?

POINT BANQUE

LE MAGAZINE DE L'INDUSTRIE BANCAIRE
ET DES MOYENS DE PAIEMENT



INTERVIEW
**JEAN-HERVÉ
LORENZI**
Président du pôle
de compétitivité
Finance Innovation

RÉGULATION BANCAIRE État de l'art



mag
Cartes

La finance islamique reste un gisement à exploiter

La finance islamique est méconnue. Pourtant elle constitue un gisement financier important et un facteur de stabilité à l'échelle mondiale. Analyse.





« La banque islamique est une réalité croissante qui se développe en dehors des frontières traditionnelles des pays musulmans, dans les économies occidentales. Les actifs financiers islamiques mondiaux ont atteint 1,8 billion de dollars en 2015 contre 150 milliards de dollars dans les années 90. Ils devraient dépasser 6,5 billions de dollars américains d'ici à 2020. L'Asie devrait être le principal moteur de la croissance de l'industrie des finances islamiques, selon le rapport du Islamic Financial Services Board (IFSB), 2015 » analysait le 5 septembre dernier Ashraf Mahmood Wathra Gouverneur de la Banque d'État du Pakistan au Forum Mondial des Finances Islamiques (WIFF). A l'échelle mondiale, le marché de la finance islamiste représente 1 % de la finance mondiale. Néanmoins, le potentiel de croissance est important et suscite de nombreuses opportunités à la fois économique mais également en terme d'innovation sociale.

Opportunité économique et sociale

La finance islamique est née au début des années 1960 en Égypte et en Malaisie. Elle se développe avec la crise pétrolière en 1975 avec la création de la première banque commerciale islamique à vocation universelle : Islamic Bank. Elle vise alors à gérer les masses de liquidité abondantes provenant du pétrole et préparer l'avenir. L'augmentation du prix pétrole a accéléré le volume d'argent. Ensuite, elle répond à une demande d'obtenir des produits compatibles avec la religion et apporte un soutien aux activités qui intéressent les populations musulmanes.

La finance islamique a donc plus de 40 ans. Depuis elle ne cesse de se développer à vive allure. Elle a un taux de croissance de plus de 10 %. Alors que certains marchés sont toussifs, certaines classes d'actifs atteignent une croissance qui dépasse 30 %, selon la Banque de France. Il y aurait aujourd'hui plus de 300 banques islamiques dans le monde et 100 millions de clients. Certaines banques ont des taux de rentabilité exceptionnelle. La finance islamique rejoint la finance éthique. Le système financier islamique repose sur le développement de services et produits financiers compatibles avec la loi religieuse coranique.

Quatre piliers structurent la finance. Le premier repose sur l'interdiction de paiement des intérêts. « En conséquence, les banques islamiques doivent utiliser des contrats qui créent une exposition au secteur réel et doivent assurer une gestion efficace des risques » analysent les experts de la BCE dans une étude intitulée « Islamic finance in Europe ». En cas de revenus des intérêts, ceux-ci peuvent être purifiés en étant reversés à des associations caritatives. Le deuxième pilier concerne le profit et le partage des pertes. Les parties engagées dans l'opération financière doivent partager à la fois les risques et les gains de l'opération. « De cette façon, les pertes et profils excessifs sont minimisés ». Le troisième principe est l'interdiction de l'incertitude ou de la spéculation.

La France a étudié les opportunités et la mise en place d'un cadre réglementaire plus favorable en 2008

« Toutefois, la prise de risque est autorisée lorsque tous les termes et conditions sont clairement stipulés et connue de toutes les parties ». Le financement de certains secteurs sont interdits (alcool, armement, jeux de hasard...). Enfin, le quatrième principe exige l'utilisation d'un actif réel (immeubles, véhicule, matière première...) pour toute opération de financement. Cinq États du Golfe (Iran, Arabie Saoudite, Emirats arabes unis, Koweït et Qatar), ainsi que des pays d'Asie du Sud-Est (notamment la Malaisie) composent majoritairement le marché islamique selon l'étude de la BCE. L'Afrique est également l'un des marchés en devenir. Le continent compte 412 millions de musulmans et une croissance des revenus importante. Selon Word islamic banking competitiveness report 2016 d'Ernst et Young, le marché et les profits pourraient doubler d'ici à 2020. A l'échelle Européenne, le marché est embryonnaire. La BCE répertoriait en 2012, 4 632,2 millions d'euros gérés par 154 fonds. L'Irlande disposait de 1 887 millions d'euros, le Luxembourg, 1353 millions d'euros, Jersey 1285 millions d'euros, Guernesey 107,4 millions d'euros et la France 147,2 millions d'euros.

Les perspectives sont conséquentes. Plusieurs conditions sont réunies pour favoriser la prospérité du secteur. La démographie progresse. Actuellement il y a 1,6 milliard de musulmans dans le monde. Ce chiffre pourrait atteindre 2,76 milliards en 2050, selon les estimations de Pew Research center. L'Europe dispose de 20 millions de musulmans et de 13 millions de migrants de cette confession. La France et l'Allemagne pourraient atteindre plus de 7 millions de musulmans en 2050 contre respectivement 4,7 millions et 4,8 millions en 2010. Outre, les besoins financiers « sur place », ce sont des milliards d'euros de flux d'argent adressés de l'Europe vers les pays d'origine et vice-versa. A titre d'illustration, l'adoption massive des smartphones et des solutions en ligne, les pays du Golfe persiques auraient permis en 2015 de réaliser plus de 100 milliards de dollars de transferts d'argent.

Une population jeune et épargnante

Par ailleurs, les musulmans européens sont en moyenne plus jeunes (32 ans) que l'ensemble des européens (40 ans). La jeunesse qui a davantage de besoins et de potentialités représentent ainsi un gisement de consommation important dans les prochaines années et un public à capter pour les banques. Enfin, le rallongement de la durée de vie pourrait également augmenter les potentialités pour offrir des services tout au long des étapes de la vie et des financements dans l'accompagnement au vieillissement des populations.

En outre, certaines études indiquent que les taux d'épargne des musulmans européens seraient plus élevés que les autres populations européennes. Ce qui représente une source importante pour les banques pour recueillir leurs fonds à condition d'imaginer des produits pour que les intérêts des fonds placés soient par exemple versés à des associations.

Un autre facteur est le développement des relations commerciales avec les pays dont la majorité de la population est de confession islamique. Accélérer les échanges est une opportunité pour les banques d'accompagner les clients sur les différents continents et de capter quelques-uns de milliers de milliards de dollars. A titre d'illustration, la seule épargne disponible dans les pays du Golfe persique et d'Asie du Sud-Est atteindrait plus de 5 000 milliards de dollars. La zone du Moyen-Orient connaît un taux de croissance de plus de 4 %, des investissements structurants et un développement important du e-commerce. La capacité d'absorption financière de la zone du Moyen-Orient est par ailleurs réduite. En France l'opportunité est également importante. Selon le dernier Mastercard-CrescentRating Global Muslim Travel Index (GMTI), il y a eu en 2015, 117 millions arrivées de visiteurs musulmans dans le monde. Le chiffre devrait atteindre 168 millions d'ici 2020. La France est la 6e destination préférée des musulmans. Le marché du voyage islamique dans le monde est estimé à 200 milliards de dollars. C'est sans compter la nourriture Halal qui pèse 1 128 milliards de dollars en 2014 et connaît une croissance de 4,3 % ou la mode qui a représenté 230 milliards de dollars de dépenses en 2014 selon Global Islamic Economy Summit. Selon le rapport de Paris Europlace réalisé par Jouini et Pastre, le potentiel financier qui pourrait être capté pour la France est estimé aux alentours de 100 milliards d'euros.

Mesures gouvernementales

En outre, des mesures gouvernementales sont mises en place pour favoriser à la fois le développement sur le territoire européen et attirer les investisseurs argentés pour que les Etats puissent réaliser leurs investissements d'infrastructures. Ainsi, dès 1982 le Luxembourg a vu un opérateur d'assurance islamique opéré sur son territoire. Le pays est devenu naturellement le deuxième plus grand centre de fonds d'investissement au monde après les États-Unis avec plus de 68 entités. Pour communiquer largement sur le sujet, l'Etat luxembourgeois en 2014 a mis en place une obligation conforme aux principes de la finance islamique avec l'aide de BNP Paribas et HSBC.

Le Royaume-Uni dans les années 80 autorisait à la Bourse de métaux de Londres des opérations compatibles avec la charia. Dans ce prolongement, le Royaume-Uni a mis en place des mesures réglementaires propices à la finance islamique. Elle est une place importante sur le marché. L'Allemagne avec le Land Saxe Anhalt en 2004 avaient lancé des obligations respectant la charia pour 100 millions d'euros dont 60 % étaient réservées aux investisseurs des Emirats arabes unis et 40 % aux investisseurs européens, démontrant ainsi la compatibilité de la réglementation avec la finance islamique tout en drainant les flux financiers.

La France a étudié les opportunités et la mise en place d'un cadre réglementaire plus favorable en 2008. Le gouvernement de l'époque a alors instauré des aménagements fiscaux pour faciliter les montages de finance islamique afin d'attirer les investisseurs du Proche-Orient et trouver des règles applicables aux opérations financières notamment aux crédits sans intérêts. En 2011, il a été introduit un système de dépôt islamique pour réaliser un produit de financement immobilier islamique. Paris Europlace a également signé un accord de coopération avec Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions pour traduire les 20 principales normes de la Charia. Il vise à promouvoir et favoriser la finance islamique en France et dans les pays francophones. La Belgique, l'Espagne, le Danemark mais aussi la Suisse, le Japon... réfléchissent également à des adaptations.

La demande et l'intérêt de la population sont également forts. La crise de 2008 a accéléré une certaine prise de conscience en faveur d'une finance plus éthique et d'un outil en faveur d'un développement durable. La communauté musulmane est demandeuse de produit financier conforme à la charia. Une étude menée auprès de 500 personnes en 2010 au Maroc réalisée par deux chercheurs Abdelkabar Zahid et Aomar Ibourk de la faculté de l'Université Cadi Ayad montre que 93,5 % sont favorables à l'installation de la Banque Islamique au Maroc. 78,5 % des clients sont contre le taux d'intérêt appliqué par leur banque et 58 % d'entre eux considèrent celui-ci comme illicite. 53,5 % de ceux qui ont recours au dépôt à terme ou d'épargne, sont contre le principe de percevoir des intérêts sur les fonds déposés. En France, une étude menée en 2008 par l'Ifop pour Islamic Finance Advisory & Assurance Services auprès de 530 personnes représentatives de la population de confession musulmanes indiquait que 47 % des personnes interrogées se déclaraient intéressées par des produits d'épargne respectant l'éthique religieuse et 55 % par un produit de financements. Parmi ces personnes interviewées intéressées par les emprunts, 76 % déclaraient être prêtes à changer de banque si ce type de produit n'était pas proposé. Ces quelques chiffres illustrent les besoins et le potentiel.

Les banques répondent partiellement à la demande. Elles ne sont pas nécessairement islamiques. Près de 40 % des actifs islamiques sont

portés par des établissements financiers conventionnels. Ce sont donc des banques classiques qui n'ont pas vocation à être totalement islamique qui présentent des produits en conformité. Ainsi, à l'image de BNP Paribas, Crédit Agricole, Société Générale, BPCE, HSBC, ou encore Deutsche Bank, les enseignes mondialisées disposent de départements dédiés pour proposer des produits conformes à la demande des clients.

Dès les années 80 « BNP Paribas a été parmi les principales banques à reconnaître l'importance des banques islamiques » peut-on lire sur le site de l'enseigne Afrique Moyen Orient. Elle a créé rapidement une gamme de produits financiers compatible avec la charia. En 1985, elle a lancé le premier placement Murabaha. En 1996, elle a conçu un fonds islamiques d'actions à l'échelle mondiale. Elle a également créé des structures dédiées à la finance islamique en s'implantant au Moyen Orient pour se rapprocher des clients et de la demande. En 2003, BNP Paribas Najmah, global Division bancaire islamique du Groupe, s'installe dans le Royaume de Bahreïn. En 2004, la banque accompagne Eitsalat Arabie Saoudite, pour lever des financements islamiques. Elle lance deux ans plus tard un programme de certificat islamique pour développer des produits structurés avec l'investissement islamique. L'établissement s'est muni d'un comité spécial de charia pour garantir la compatibilité des produits. Elle a également un partenariat avec la banque d'Arabie Saoudite Saudi Investment Bank. En France, dès 2007 BNP a commercialisé un FCP compatible pour répondre aux attentes de la population.

Faciliter la circulation des capitaux entre les secteurs islamique et conventionnel

Le Crédit Agricole Corporate and Investment Bank est également présent sur le marché. Basée à Dubaï au Centre financier international, une équipe islamique propose son expertise pour fournir des conseils stratégiques, gérer les risques et capitaux conformément à la charia. La banque accompagne les grands projets au Moyen-Orient. Elle est également dotée d'un comité dédié. Elle facilite la circulation des capitaux entre le secteur financier islamique et conventionnel. En partenariat avec la Banque Saudi Fransi (BSF), le groupe a créé une joint-venture en asset management : Caam Saudi Fransi en vue de développer des produits financiers conformes. Avec Sofinco, le groupe offre des activités de crédits à Bahreïn. En 2009, l'enseigne a lancé en France CAAM Islamic, SICAV qui investit en conformité avec les principes de l'Islam. En 2010 avec le rapprochement des activités de gestion au sein d'Amundi entre le Crédit Agricole et Société Générale, Caam Islamic est devenu Amundi Islamic. Certaines des actions dépassent 20 % de performances depuis le début de l'année.

Société Générale a lancé en 2008 deux OPCVM proposées à l'île de la Réunion via sa filiale Banque Française Commerciale Océan Indien. Le SGAM

Kader Merbouh, consultant et directeur de l'executive Master finance islamique (Paris Dauphine et Campus Casablanca)

« La diversification géographique participe aussi au défi du développement de cette finance »



Quels sont les enjeux de la finance islamique ?

Aujourd'hui, la finance islamique est un marché en très forte croissance représentant environ un marché de 2 000 milliards de dollars selon Thomson Reuters et qui devrait atteindre 3 250 milliards de dollars d'ici à 2020. Le premier enjeu est de maîtriser cette forte croissance. Aujourd'hui, la finance islamique touche tous les compartiments de la finance : banque commerciale islamique, banque d'affaires, gestion d'actifs, l'assurance, banque multilatérale, et les grandes banques internationales et françaises sont des acteurs de cette industrie à travers le monde. C'est une multitude de segments et d'acteurs qui font la finance

islamique et cette croissance attire de plus en plus d'acteurs. Le second enjeu de cette finance consiste à harmoniser ses règles juridiques et réglementaires afin de mieux s'adapter aux différentes juridictions des pays mais aussi aux normes internationales. La diversification géographique participe aussi au défi du développement de cette finance qui aujourd'hui se concentre principalement en Asie du Sud-Est, Moyen Orient et en Afrique. Il y a un développement continu de la finance islamique dans ces zones cependant tout l'enjeu consiste à s'implanter sur des nouveaux marchés peu ou pas développés : Europe, Amérique du Nord et du sud. Elle est déjà présente en Europe mais principalement en Angleterre. Des pays comme la France, l'Espagne, l'Italie, le Luxembourg, l'Allemagne, la Belgique, la Grèce... sont des marchés potentiels.

Ces nouveaux marchés participeront au phénomène de démocratisation de la finance islamique et faire comprendre une finance basée sur des principes simples et universels et universalisables. La finance islamique doit donc au même titre que les acteurs de l'investissement socialement responsables (ISR) l'ont fait se normaliser. Elle doit conduire une véritable réflexion sur ce sujet et intégrer dans son discours une éthique plus compréhensible tant pour les clients que les nouveaux acteurs. L'un des grands enjeux réside dans le développement d'une offre de produits favorisant l'inclusion financière. C'est un véritable enjeu, surtout en Afrique. Elle passe par une innovation qui n'est pas seulement technologique,

mais aussi orientée vers une intégration des principes éthiques des clients dans un produit utile, performant et compréhensible. Les clients doivent se retrouver dans un produit qui répond à leurs propres principes éthiques, performant, utile et compréhensible. Il y a une grande demande d'éthique en finance dans le monde conduit par deux typologies de clients très paradoxales : Des clients qui se méfient de la banque et des dérives auxquels ils ont pu se heurter et malheureusement engager des conséquences aussi néfastes. Ces clients désormais intègrent l'éthique comme un facteur de stabilité et un modèle auquel les banques doivent être plus soucieuses dans leur offre de produit. La seconde est composée d'individus qui ont des principes éthiques au regard de leurs préceptes religieux dont leur rapport à l'argent doit aussi se conformer.

Le pan de clients est donc très important et le deviendra de plus en plus à l'image du marché de l'ISR. Rétrospectivement, le marché de l'ISR a eu des débuts difficiles malgré une croissance et à affiner son discours avec le temps pour se démocratiser, la finance islamique est dans le même paradigme. La première étape consistera naturellement à faire mieux connaître les principes et l'intérêt de cette finance. Toutes les cibles ne comprennent pas très bien encore tout l'intérêt des produits proposés. Or intégrer des valeurs des clients ce n'est pas sacrifier de la valeur. Bien au contraire. En France, comme en Europe on est à la recherche de liquidités et les investisseurs comme les

AI Shariah aurait eu 15 millions d'euros de souscriptions en quelques semaines. Il a été suspendu quelques mois après son lancement. La banque est également présente sur la zone Asie-Pacifique.

Quant à BPCE, elle a émis des titres baptisés « Karama éthique » avec la Bred Banque Populaire. Elle propose également avec Natixis ses services aux grandes entreprises d'Asie ou Moyen-Orient pour finaliser des financements compatibles avec

la loi religieuse. En 2010, BPCE a signé un accord avec la Banque du Qatar (QIB) en vue de promouvoir la coopération entre les deux banques pour le lancement de produits conformes tels que Sukuk sur le marché français. Le groupe a également une participation dans le capital de la Banque Centrale Populaire (BCP) qui délivre des produits compatibles et détient la banque Chaabi qui propose une large gamme de produits de finance éthique et is-

clients sont à la recherche de sens. Seulement, un nombre très restreint d'acteurs en France se sont lancés très lentement mais aussi très sûrement sur le marché, les plus gros acteurs ayant peut être un peu exagéré un risque de réputation qui relève plus d'une méconnaissance que d'une réalité.

Vous parlez d'innovations. Quelles sont selon vous les innovations les plus intéressantes ?

L'innovation aujourd'hui, c'est un retour à la compréhension de la clientèle. Que veut-elle ? Elle veut plusieurs choses. La première est le souci de son éthique et d'avoir un produit compréhensible et ayant un impact positif sur son environnement au sens le plus large. L'innovation ne doit pas se contenter à une multiplication et une sophistication d'outils pour vendre des produits à des clients. Mais elle doit développer des outils permettant de mieux les servir et surtout mieux les comprendre, mieux les accompagner et in fine s'adapter à eux. La démocratisation des produits responsables ne passera pas par un marketing et une communication mais par une réalité de l'impact positif qu'ils produisent. La vraie innovation est le moyen de développer des outils pour faire un retour aux problématiques qu'ont les clients notamment tous ceux liés à la confiance. Une autre forme d'innovation va être d'uniformiser l'approche de la finance islamique et de lui trouver un sens au sein de l'écosystème français et européen. Aujourd'hui, les grandes banques françaises font de la finance islamique, mais uniquement au Moyen-Orient, en Afrique et en Asie. Elles ne veulent pas la faire en France notamment pour des questions de réputation. Swiss Life s'est lancé sur le marché et n'a pas été impacté par ce risque bien au contraire elle a été récompensée

par plusieurs prix. La banque Chaabi offre également des produits bancaires dont la gestion de compte courant et des prêts immobiliers ciblés auprès de CSP+. Dans l'innovation technologique, le big data sera sûrement une révolution pour la finance islamique permettant de croiser les données pour comprendre les comportements financiers des individus, leur localisation, leurs potentiels, leurs habitudes ... et ainsi adapter les produits et implantations. Les technologies telles le trading à haute fréquence ou l'intelligence artificielle peuvent être considérées comme des outils puissants certes mais non décisionnaires et limités par un grand principe en Islam qui consiste purement et simplement à interdire la spéculation.

Les principes ne changent pas, mais les technologies doivent les servir à les adapter. Des fintechs en Asie et Moyen-Orient commencent à se lancer sur le marché. Elles proposent des services dématérialisés qui sont une véritable opportunité pour ce marché. Enfin, il faut davantage d'informations qui restent la source de l'innovation. Pour innover, il faut connaître.

La finance islamique connaît-elle un succès fulgurant ? Quelles sont les clés de cette réussite ?

On peut identifier plusieurs facteurs de réussite. Le marché du retail est important. Il y a 1,6 milliard de personnes potentiellement concernées et les perspectives démographiques à venir sont importantes.

Les acteurs bancaires et assurantielles sont de plus en plus nombreux à s'intéresser au marché et proposer des produits. Un autre élément est que les principes universels sont immuables. Ce sont les produits qui s'adaptent et non les principes. Ils ne changent pas en fonction des zones géographiques ni

d'un marché. C'est structurant et un élément clé de la réussite. C'est également un marché mondial qui va de la banque multilatérale à la banque de détail. Enfin, il y a un mouvement de fond et qui prends conscience des limites sociales que crée la finance et qui se manifeste de plus en plus par une demande d'éthique en finance depuis 2008.

Quels sont les freins ?

Pour favoriser le développement de la finance islamique, il faut une meilleure connaissance du client et du contexte des marchés. Comme l'ISR, la finance islamique doit se décoreller du religieux pour passer à une finance éthique plus affirmée au-delà même du registre religieux, tout en gardant cette identité principielle forte. Il faut uniformiser les produits et pouvoir les faire adopter et reconnaître par tous grâce à des principes universels puissants. La finance islamique doit démontrer dans son discours qu'elle est orientée sur des principes pour que tout le monde s'y reconnaisse religieux ou non. Il convient également de réfléchir à la création de labels au-dessus même de ces structures. L'un des freins est également lié au manque d'innovations. La finance islamique est une finance de bonne élève. Mais elle ne fait pas d'efforts. Elle ne s'adapte pas suffisamment aux évolutions des besoins mais aussi aux nouveaux marchés. Enfin, il faut davantage de pédagogie pour faire apprendre et comprendre le sujet. Regardez, le Togo, le Bénin... Pays qui ne sont pas nécessairement musulmans. Ils travaillent avec les produits de la finance islamique en regardant l'éthique et la performance. Un signe positif ces pays régit par la BCEAO ont signé avec l'Université française Paris-Dauphine pour la formation de tous les professionnels de la région Ouest-Africaine...

lamique. Chaabi banque est présente en France. La Banque Centrale Populaire a également lancé en 2016 au Maroc une banque islamique.

En 2012, la Française AM détenu par Crédit Mutuel Nord Europe a lancé un OPCI en accord avec les règles de la charia, pour le compte notamment d'une grande banque islamique de financement et d'investissement. L'assureur Axa intervient également au Moyen-Orient pour proposer des prestations com-

plètes. Sur le territoire français, Swiss life propose un produit d'épargne conforme. Vitis Life offre une assurance vie et l'allemand FWU AG propose un contrat d'assurance via Azurite Courtage. Enfin, des centres de formation pour doter les établissements de compétences spécialisées sont également mis en place. L'université de Strasbourg propose un master ainsi que Paris-Dauphine. **PATRICE REMEUR**