



## Perspectives à Court et Moyen-Terme pour le Marché Français

*Novembre 2008*

# Plan

---

## **L'offre existante en Europe**

Le marché des produits sharia compliant en France

Les facteurs clés de succès

## Panorama Européen

### UK (leader et proactif)

- ✓ 4 Banques d'Investissement (EFH, BLME, GateHouse, EIIB)
- ✓ 1 Banque de détail (IBB)
- ✓ Différents conseils spécialisés (IFAAS, Yassar)
- ✓ Sharia Board connus avec savants internationaux
- ✓ Instituts de formation et qualifications reconnues

### FR (le pays des *mais*)

- Pas de banques dédiées...mais toutes expertes en la matière
- Pas de conseils spécialisés...mais plusieurs représentés
- Pas de Sharia Board francophone...mais une initiative à encourager
- Pas de tissu de professionnels...mais un début de lobbying

### Autres

- Sukuks émis en Allemagne
- Proposition en Italie
- Initiative en Belgique
- Etc...

# Plan

---

L'offre existante en Europe

**Le marché des produits sharia compliant en France**

Les facteurs clés de succès

## Panoplie des produits

### BFI (Bq Fin & Invest)

- ✓ Fonds actions
- ✓ Fonds immobiliers
- ✓ Fonds monétaires et/ou matières premières
- ✓ Financements de projet
- ✓ **Sukuks (obligations)**
- ✓ Financements structurés
- ✓ Private Equity

### Banque Privée

- Financement d'entreprise
- Financement immobilier
- Gestion de fortune

### Banque de détail

- ✓ Comptes courants
- ✓ Comptes d'épargne
- ✓ Dépôts à terme
- ✓ Prêt à la consommation
- ✓ Prêt immobilier
- ✓ Prêt automobile
- ✓ **Assurance-vie**
- ✓ Produits d'assurance

Accessibles en/de France

UK

**Autres**

# Et la demande en France?

## QUEL MARCHÉ POUR LA FINANCE ISLAMIQUE EN FRANCE ?

### PRÈS DE LA MOITIÉ DES MUSULMANS POURRAIENT ÊTRE SÉDUITS

Pour la première fois en France, une enquête a été menée pour quantifier le marché potentiel de la finance islamique en banque de détail. Jusqu'alors les seules données disponibles sur le vieux continent concernaient la Belgique.

"47 % des musulmans vivant en France seraient intéressés par un contrat d'épargne et 55 % par des emprunts qui respectent l'éthique islamique". C'est ce que révèle une enquête réalisée par l'IFOP et commandée par l'IFAAS, un cabinet de conseil britannique spécialisé en finance islamique et l'AIDIMM, une association de musulmans à la recherche de solutions alternatives aux crédits bancaires classiques. Au travers d'un panel de 530 musulmans composé de toutes les catégories socioprofessionnelles dont plus d'un tiers de cadres supérieurs, l'étude estime qu'à ce jour près de 500 000 personnes d'origine musulmane "seraient très intéressées par des emprunts bancaires respectant la charia", la loi islamique.

#### UN MARCHÉ POTENTIEL DE 4 MILLIONS DE MUSULMANS

De plus, ces derniers seraient "certainement ou probablement prêts à accepter un surcoût par rapport à un crédit classique". D'après la démographe Michèle Tribalat, et

sur les bases de données empiriquement collectées par l'IFOP, la population d'origine musulmane en France est estimée à 3,7 à 4,1 millions, les statistiques ethniques n'étant pas autorisées sur le sol français. Certes, les 500 000 personnes intéressées ne représentent que 10 % de cette population mais la finance islamique est encore un produit abstrait.

En Grande-Bretagne, en 2004, lorsque l'Islamic Bank of Britain a démarré, le marché était aussi estimé à 500 000 clients. Aujourd'hui elle compte 50 000 clients pour ses produits "charia". HSBC Amanah, la branche islamique du groupe sino-britannique, en a 300 000. Le marché français pourrait être une manne, et pas seulement pour les musulmans pratiquants. Souvent les immigrés de deuxième voire de troisième génération peuvent voir dans la finance islamique un moyen de garder un point d'ancrage avec leurs origines. Pour la viande halal, par exemple, qui est aussi un produit de consommation, une bonne partie des 62 % de musulmans qui ne consomment que ce type de viande ne sont pas pratiquants (source : IFOP) !

À lire également, en page Produits, le premier lancement d'une offre "charia compatible" sur l'île de La Réunion.

## Article Revue Banque (06/08)

*"47 % des musulmans vivant en France seraient intéressés par un contrat d'épargne et 55 % par des emprunts qui respectent l'éthique islamique".*

L'étude estime qu'à ce jour près de 500 000 personnes d'origine musulmane "*seraient très intéressées par des emprunts bancaires sharia compliant*" (cœur de cible pour la fourchette basse).

Source: Sondage IFOP (commandé par AIDIMM et IFAAS - 2008)

## Quel marché pour la France? Opportunités ou menaces?

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Plus large population musulmane en Occident</li> <li>✓ Tendances à un retour aux sources, agir éthiquement selon ses convictions</li> <li>✓ Signes positifs des autorités françaises pour accueillir les acteurs de la Finance Islamique</li> <li>✓ Réseau de professionnels, juristes, banquiers et gestionnaires d'actif familiarisés à la FI et ses spécificités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Aménagements législatifs et fiscaux à opérer</li> <li>➤ Image de l'Islam en France</li> <li>➤ Manque d'expertise et d'expérience notamment dans la banque de détail</li> <li>➤ Manque de visibilité sur la qualification de la demande et les surcoûts acceptables</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Épargne dormante</li> <li>✓ Projets d'accession à la propriété retardés</li> <li>✓ Population friands de services (transfert d'argent)</li> <li>✓ Une grande part d'entrepreneurs, à la recherche de solutions de financement alternatifs</li> <li>✓ Convaincre les référents de la communauté</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Nouveaux arrivants Européens</li> <li>➤ Nouveaux entrants Moyen-Orientaux</li> <li>➤ Offre produit: compatibilité (juridique) et conformité éthique</li> <li>➤ Standards anglophones des Sharia Boards</li> </ul>

# Plan

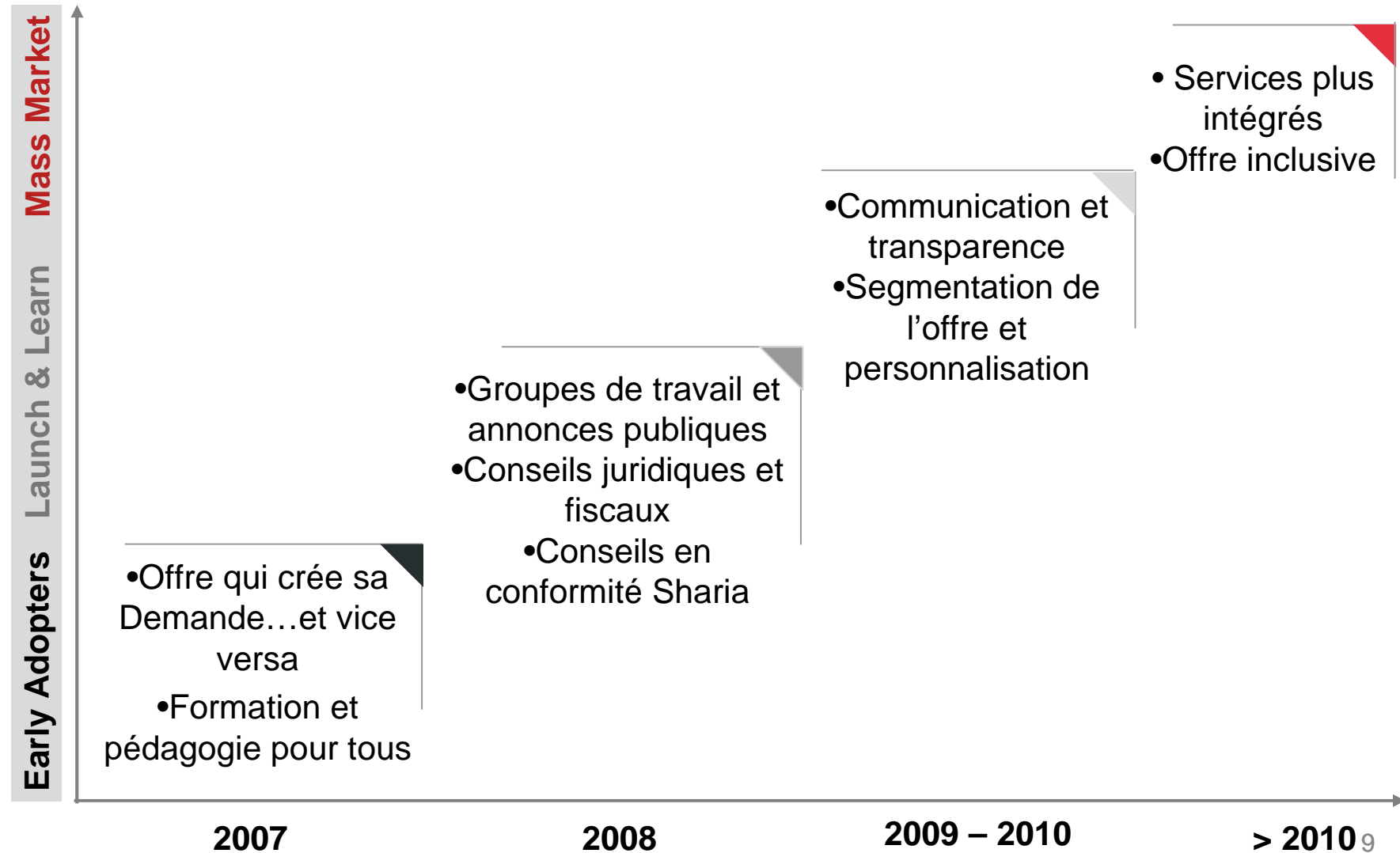
---

L'offre existante en Europe

Le marché des produits sharia compliant en France

**Les facteurs clés du succès**

# Tendances pour la France



# Coordination nécessaire

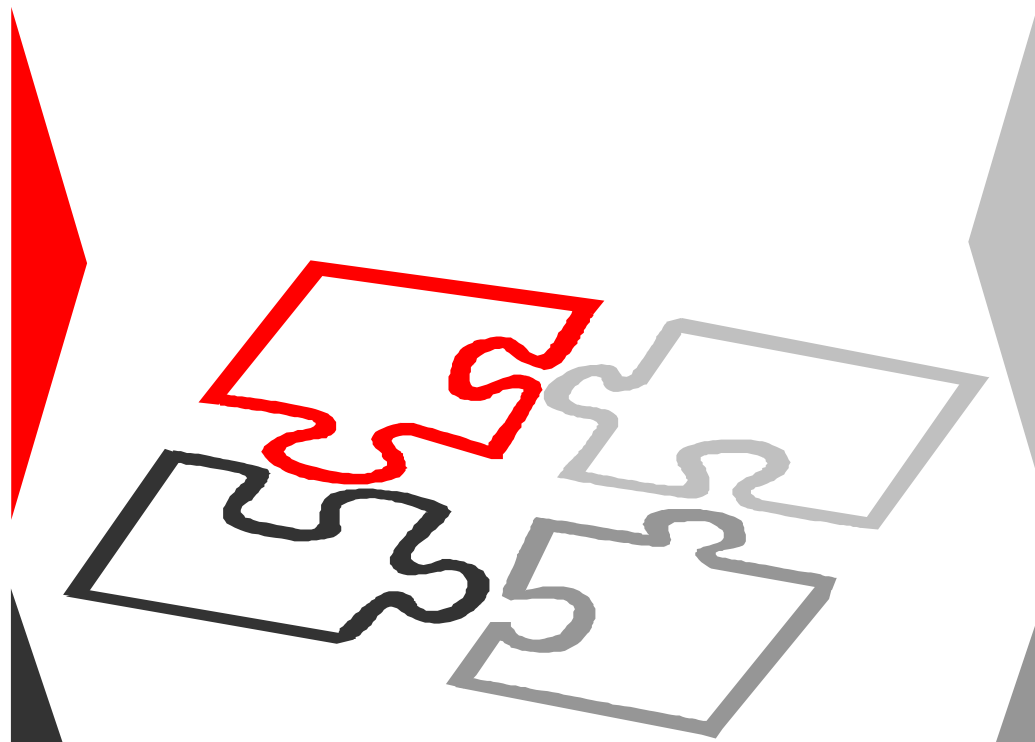
## Les Facteurs Clés du Succès

### Les Politiques

- Adaptation de la garantie des comptes courants
- Abolition des doubles droits de mutation
- Traitement fiscal des bénéfices comme charges déductibles

### Les Praticiens

- Maîtrise des concepts et de leurs perspectives
- Retour d'expérience sur les modèles et la réglementation locale
- Accompagnement entre experts à la fois technique et Sharia



**Intégrer toutes les volontés et expertises pour créer les bases du succès de ce marché naissant**

### Les Institutionnels

- Etude des mécanismes sharia compliant (front & back)
- Adaptation des systèmes existants
- Développement d'une offre produit alternative
- Formation et communication ciblées

### La Clientèle

- Pédagogie et gestion des attentes
- Accession à la propriété
- Crédit Auto et Conso
- Financement des PME
- Produits d'épargne

## ACERFI: 1er Comité de Conformité Sharia Francophone



- Des experts en droit musulman, spécialisés dans le monde des affaires et de la finance
- Des personnalités francophones reconnues dont : Cheikh Zakaria SEDDIKI (France) et Cheikh Louqman INGAR (Ile de la Réunion)
- Mission : Recherche et Enseignement, Audit, Conformité, Validation sur les produits « Sharia-Compliant »
- En relation avec les savants des Sharia Board internationaux
- Comité de Conformité Sharia de l'association AIDIMM <http://www.aidimm.com>



## En conclusion: « YES WE CAN »... même dans le pays des *MAIS*

- ✓ Oui, le marché est prêt pour des produits conformes à l'éthique musulmane
- ✓ Oui, la volonté politique existe si elle est bousculée par l'offre et la demande
- ✓ Oui, l'alternative qu'offre la Finance Islamique fait partie de cette finance  
« socialement responsable » basée sur l'équité des parties

Non, elle n'impose pas de bousculer les traditions françaises (droit civil, laïcité, etc...) bien plus, elle propose une inclusion d'une population qui risque d'être sinon marginalisée

Va-t-on laisser Londres faire cavalier seul ou saisir cette opportunité qu'offre notre marché d'un demi million de clients qui sonnent à la porte?



“Success is not access to excess”