



Les problématiques actuelles de la Finance Islamique et notamment pour l'immobilier

Anass PATEL
DTZ Asset Management
Directeur Investissement & Stratégie

AIDIMM
Président fondateur

Propos introductifs

- Rien de mieux que l'économie de marché pour créer de la richesse
 - Mais un vrai problème de répartition des richesses
 - Avec un souci de la motivation des acteurs
- La finalité de la finance devrait tendre à un optimum du couple risque/ rendement
 - C'est le travail seul qui doit payer
 - Le rendement exclusif par le capital a montré ses incohérences
- La prise de risque ne doit pas inciter à la spéculation
 - Asymétrie de l'information
 - Alignement des intérêts

85% des richesses
concentrées sur 15% pop.
1 personne meurt de faim
toutes les 6 sec !

[...] attractive pour la
finance islamique, surtout
dans ce contexte de crise,
d'excès de crédits, de
volatilité et de cupidité. »
Christine Lagarde (2008)

Les principes que nous
défendons pour la régulation
mondiale y sont au cœur...

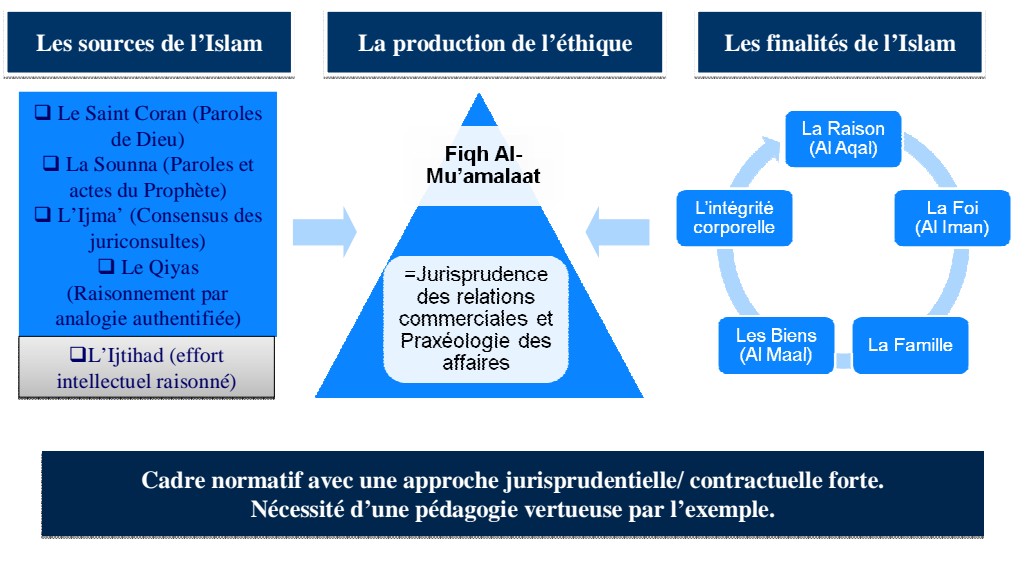
L'algèbre de la Finance Islamique

	Ce qu'elle est	Ce qu'elle n'est pas
C. Citoyenne	<u>Équité</u> entre les parties pour le bien être général favorisant la redistribution des ressources (zakat)	Utilitariste et mettant en avant l'intérêt personnel
D. Durable	Met en oeuvre des mécanismes économiques basés sur des <u>actifs réels</u> avec des engagements transparents (pas de gharar)	Finance déconnectée de l'économie réelle avec des produits dits « toxiques »
E. Ethique	Promeut les relations contractuelles durables avec un <u>partage des risques</u> plus équilibré sans incitation à la spéculation (pas de maysir)	Auto-centrée sur les privilèges d'une minorité et non asymétrie de l'information

Une finance éthiquement responsable et citoyenne, et durablement profitable.
Un cadre normalisé entre l'éthique (exogène) et l'intime (endogène).

3

Les paradigmes de la finance islamique et ses sources (sharia)



Cadre normatif avec une approche jurisprudentielle/ contractuelle forte.
Nécessité d'une pédagogie vertueuse par l'exemple.

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 vicaux 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 930 musulmans composé de toutes les catégories socio-professionnelles 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. Ceres, 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 2006, 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 "sharia". 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 priétiens. Souvent les immigrants 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".

Soit une estimation du marché des personnes d'origine musulmane :

- près de 500 000 "très intéressées par des emprunts bancaires sharia compliant"
- près de 1 million "très intéressées par des produits d'épargne sharia compliant".

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

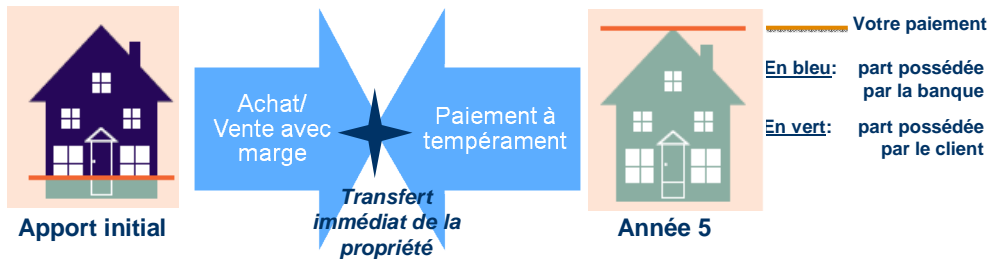
5

Plusieurs contrats notamment dans l'immobilier permettent de répondre aux attentes du marché

1. Contrat de Murabaha (court-terme)
 - A. Achat-revente de biens immobiliers en marchand – asset murabaha
 - B. Achat-revente de structure immobilière en marchand – share murabaha
2. Contrat d'Ijara (moyen/long-terme)
 - A. Location avec option d'achat - ijara wa iktina ou crédit-bail immo
 - B. Emission de titre de financement avant mise en location – fiducie ou sukul al ijara
3. Contrat de Musharaka (long-terme)
 - A. Acquisition progressive - musharaka mutanaqissa ou SCI APP
 - B. Joint-venture ou Capital Risque sur des structures immobilières
4. Contrat de Mudharaba (durée de mandat)
 - A. Fonds immobiliers dédiés avec investisseurs qualifiés – SCI ou équivalents
 - B. Fonds immobiliers publics – SCPI/ OPC

6

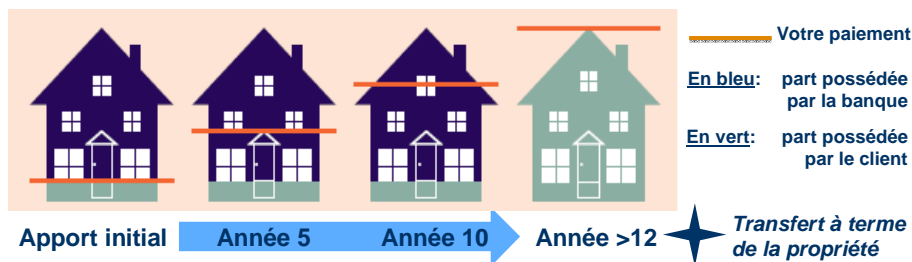
Contrat d'achat et revente avec marge
contrat de *murabaha* - financement court terme sur 5 ans



- La maison est achetée par la banque et revendue à tempérament au client
 - Le client devient propriétaire concomitamment à l'achat par la banque
 - Une mensualité de remboursement est fixée entre la banque et son client, correspondant au remboursement du prix de la maison et du coût du différé de paiement (économiquement la marge)
 - A la fin des 5 ans, la banque aura perçue la totalité de sa créance sur le client
- ⇒ **Contrat de vente à tempérament**

7

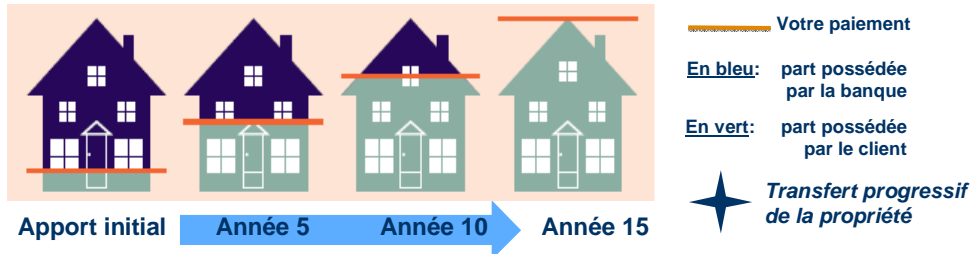
Contrat d'achat en location avec option d'achat
contrat de *ijara wa iktina* - financement sur 12-15 ans



- La maison est achetée par la banque
 - Un loyer mensuel est fixé entre la banque et son client
 - Ce loyer (montant de remboursement fixe ou variable) comprend une somme destinée à l'usage du bien et à l'acquisition du bien à terme
 - A la fin des 15 ans, la banque cède la maison à sa valeur résiduelle à son client qui devient alors le propriétaire
- ⇒ **Contrat de location-accession ou de location-vente**

8

Contrat d'achat en partenariat avec rachat de parts contrat de *musharaka mutanaqissa*- financement >15 ans



- La maison est achetée par la banque et le client (les obligations sont ainsi partagées au prorata des détentions de parts)
 - Chaque paiement mensuel correspond à un rachat de parts intégrant la partie loyer du bien au prorata de la quote-part de détention
 - La part détenue par la banque diminue au fur et à mesure que le client rachète des parts avec des montants dégressifs
 - A la fin des 15 ans, la banque transfert la maison à son client
- ⇒ **Contrat SCI APP (Accession Progressive à la Propriété)** 9

Trois scénarios pour le développement de la finance islamique en France

Scénario 1 : Un marché français de la finance islamique des pétrodollars

- Une finance islamique à destination des investisseurs du Moyen-Orient
- Taille du marché mondial de la FI = Taille des liquidités issues des pétrodollars
- Quel pourcentage de ces liquidités pour les banques d'affaires (islamiques) en France?

Scénario 2 : Une finance islamique de détail pour les musulmans de France

- Des banques proposant exclusivement ou non des produits islamiques de détail
- Près d'un million de clients potentiels avec une épargne dormante et des besoins considérables d'accession à la propriété sans compter les entrepreneurs de la diversité
- Sur cette population, quel taux de captation pour des produits islamiques?

Scénario 3 : Une finance islamique française pour tous

- Les produits sont équitables, et à ce titre, ils intéressent des non-musulmans
- Un marché très large des ménages et des PME françaises éthiquement responsables
- Quel taux de transformation de ce potentiel sur ces nouveaux produits?

⇒ **un marché français estimé à € 120 milliards ? source rapport Pastré / Jouini** 10

Produits et développements potentiels



Epargne Immo

- Fonds d'épargne immobilier (SCPI/OPCI)
- Accession progressive à la propriété (SCI APP) ou de leasing (location-vente)



Accession Immo

- Fiducie-gestion (financement ou investissement avec titres hybrides)



Financement Immo

- Financement de PME et de particuliers (contrat de crédit-bail immobilier ou location-acession)
- Financement de projet (contrat de location-vente)

11

Retour d'expérience et défis de la Finance Islamique en France

1. La FI est trop compliquée, pas assez claire et transparente
2. C'est du marketing et rien de différent avec le conventionnel (juste une technique financière sans réels fondements économiques)
3. C'est trop cher et ça ne marchera pas (risque d'exécution, sharia)
4. C'est réservé aux marchés de gros et aux riches
5. Il n'y a pas de demande du grand public en France
6. C'est pour une religion spécifique et non pas à but œcuménique
7. Les outils n'existent pas ou peu en France
8. Il va falloir des années avant d'avoir des solutions concrètes en France
9. Une fois le boom des pétrodollars et la crise financière passés, le buzz retombera comme un soufflé
10. Il n'y a pas assez de compétences en France

12

Anass PATEL
anass.patel@dtz.com
+ 33 1 49 64 47 94

Merci - Questions...?

