

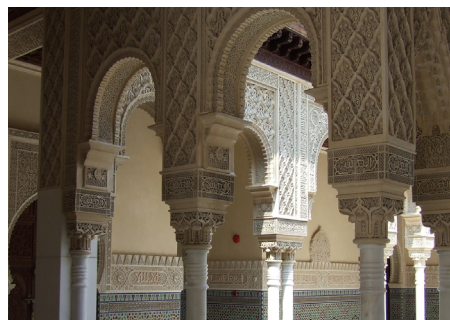
WSBI

The global voice of savings and retail banking

# PERSPECTIVES 60

## BANQUE ET FINANCE ISLAMIQUE

### Les possibilités en Europe



#### Synthèse

Cette étude a pour but d'analyser et de présenter les enjeux de la finance islamique, à partir de recherches documentaires. WSBI et ESG souhaitent impliquer davantage leurs membres dans la réflexion actuelle sur le développement des services de banque islamique, et les sensibiliser aux défis et opportunités qui y sont liés.

#### Etat des lieux

Ce document dresse un état des lieux de la finance islamique dans le monde, avec une brève présentation de l'offre de produits de finance islamique au Moyen-Orient et en Afrique, puis une analyse du développement de ce marché en Europe et aux Etats-Unis.

Dans la plupart des pays européens, les autorités de tutelle et les acteurs du secteur financier ignorent souvent comment intégrer les produits de finance islamique dans l'offre bancaire classique, les cadres réglementaires n'ayant pas été adaptés en conséquence. En Europe, le Royaume-Uni fait figure d'exception, étant le seul pays à avoir modifié sa législation afin de permettre la commercialisation de produits et services conformes à la loi coranique (Charia). La France s'est également saisie des enjeux et, depuis fin 2007, plusieurs initiatives politiques ont été lancées visant à modifier le cadre réglementaire et juridique pour permettre à la place parisienne de devenir l'un des principaux centres de finance islamique. L'Autorité maltaise des services financiers suit également l'évolution de ce marché et étudie les opportunités pour le système financier maltais. Le Luxembourg est un cas particulier puisque sa législation actuelle (qui n'a pas été modifiée) permet déjà de commercialiser certains produits et services de finance islamique. Enfin, les autorités de régulation américaines ont adopté une approche pragmatique, chaque régulateur traitant les questions à mesure qu'elles se présentent.





## Banque et finance islamique

Les produits de banque islamique – comptes courants, dépôts, crédits hypothécaires – sont relativement faciles à développer. Chacun s’appuie en effet sur un contrat spécifique, qui décrit précisément les termes de la transaction financière. Parmi les produits de finance islamique, les Sukuk (comparables à des obligations) et les Takaful (assurance) sont les plus répandus.

A moins d’une interdiction réglementaire, tout établissement financier a la possibilité de proposer des produits d’investissement de type islamique. La principale difficulté pour chacun réside toutefois dans sa capacité à s’appuyer sur son expertise bancaire pour concevoir des produits et des services qui répondent aux besoins de sa clientèle musulmane tout en se conformant aux principes de la finance islamique. Pour développer une offre attractive de produits et de services de finance islamique, les établissements financiers doivent prendre des décisions importantes, de nature à modifier leur organisation interne. Ils doivent par ailleurs suivre les recommandations des autorités internationales de surveillance de la finance islamique.

## Défis et opportunités

En Europe, la finance islamique est un concept relativement nouveau que certains pays voient comme un moyen d’attirer des capitaux du Moyen-Orient. Il s’agit également d’une opportunité d’accéder à une clientèle importante, à savoir les 12 à 15 millions de musulmans qui vivent en Europe. Pour autant, sans modification du cadre réglementaire, ces initiatives sont vouées à l’échec. Il existe par ailleurs d’autres obstacles au développement de la finance islamique, parmi lesquels l’absence de référentiel comptable, une connaissance insuffisante de la Charia, une pénurie de spécialistes et des débats récurrents sur la conformité de la structure de certains produits.

Ce document, qui s’adresse aux membres du WSBI/de l’ESBG ainsi qu’à tous ceux qui s’intéressent aux enjeux du secteur financier européen, a pour but de clarifier certains des points évoqués ci-dessus.



WSBI