

Assurance Takaful en France : fiction ou réalité ?

Sommaire

ASSURANCE TAKAFUL EN FRANCE : FICTION OU REALITE ?	1
Sommaire	1
Introduction et présentation	2
I. Les principes de l'assurance Takaful	2
II. Le marché de l'assurance Takaful	4
III. Les aspects juridiques de Takaful	4
IV. L'assurance Takaful et Solvency 2	6
V. La place de l'assurance Takaful en France	7
Discussion	8

Introduction et présentation

François EWALD

Bonjour. Notre séminaire « Innovations » porte aujourd'hui sur la possibilité de vendre des produits d'assurance islamiques en France.

Benoît GUIMBAUD

L'assurance islamique ou Takaful n'est certes pas un sujet nouveau, une conférence a ainsi été organisée sur ce sujet il y a deux ans par l'IFPASS, puis un séminaire du CHEA.

Cependant, force est de constater qu'aucun produit Takaful n'est aujourd'hui disponible en France alors que la France compte, selon le Ministère de l'Intérieur, entre 5 et 6 millions de Musulmans. Notre présentation vise à donner quelques éclairages sur les raisons pour lesquelles ces produits ont du mal à se développer en France. Ces raisons sont d'ordre juridique, technique, politique, commercial...

Notre conviction est cependant que ces difficultés peuvent trouver des réponses et que demain des produits Takaful seront disponibles en France.

I. Les principes de l'assurance Takaful

La Takaful est une assurance obéissant aux principes de la Charia. La Charia peut être traduite comme étant la loi de Dieu. Cette loi émane notamment de trois sources : Le Coran, la Sunna, le Fiqh. Le Fiqh est une sorte de jurisprudence élaborée par les juristes musulmans pour trouver une solution à une question non prévue par le Coran ou la Sunna.

Le Coran a prévu les règles régissant un certain nombre de contrats comme la vente, le louage. Il ne dit évidemment rien à propos du contrat d'assurance qui est de ce point de vue un contrat sui generis. C'est donc la jurisprudence islamique qui a fixé les conditions de licéité du contrat d'assurance. S'agissant d'une approche jurisprudentielle, on peut noter des divergences de point de vue, selon les écoles, selon les pays. Il existe cependant des règles générales que nous allons présenter.

Tout d'abord, la Charia interdit tout taux d'intérêt, usuraire ou non. Il s'agit du « riba ». Par le « gharar », la Charia interdit tout échange dont les termes sont conditionnés par la survenue d'un événement incertain. Par le « maisir », la Charia interdit les jeux de hasard. Elle interdit également l'investissement dans certaines activités économiques, telles que l'industrie du jeu, de l'alcool et de l'armement.

En somme, l'assurance commerciale n'est pas licite du point de vue de la Charia. Le grand conseil des Oulémas considère l'assurance commerciale comme une forme de jeu.

Cependant deux formes d'assurance semblent unanimement considérées comme conformes à la Charia : l'assurance sociale d'une part, et l'assurance mutuelle, fondée sur la solidarité, d'autre part. La solidarité est fortement mise en avant dans la Charia, dans le cadre d'une contribution volontaire. Il s'agit de l'assurance Takaful. Le terme « Takaful » signifie en arabe « se garantir l'un l'autre ».

Les principes de l'assurance Takaful sont d'abord l'assistance mutuelle. Afin d'interdire la prise d'intérêt, la prime se fait sous forme de donation à un fonds Takaful. Les donateurs sont propriétaires des fonds collectés et ils utilisent un opérateur Takaful pour gérer ces fonds. En cas de perte, l'opérateur Takaful s'engage à accorder un prêt sans intérêt au fonds pour combler son déficit.

Il existe une séparation claire entre l'opérateur, manager du fonds, et ce dernier, qui est la propriété des donateurs assurés. Les actifs du fonds sont conformes à la Charia.

Enfin, comme toutes les institutions financières islamiques, les sociétés Takaful doivent comporter un conseil de la Charia, dont la mission est de vérifier la conformité à ses normes. Dans certains pays, il existe un conseil central de la Charia, ce qui dispense les sociétés Takaful de se doter d'un conseil de la Charia interne.

Les deux modèles principaux de société Takaful sont le Wakala et la Moudarabah, la différence se faisant dans le mode de rémunération de l'opérateur Takaful. Les fonds Takaful sont constitués par donation des participants.

Dans le modèle Wakala, une commission fixée au départ est versée par le fonds à l'opérateur Takaful. L'opérateur agit en tant que simple agent au service des assurés. Il reçoit une commission comprise entre 15 et 30 %, soumise à l'approbation du conseil. Il ne reçoit aucun bénéfice technique.

Dans le modèle Moudarabah, l'opérateur reçoit une part prédéfinie des excédents générés par le fonds et les activités de placement. Il est intéressé aux résultats techniques. Ce modèle se trouve essentiellement en Malaisie.

Dans les deux modèles, si le fonds se trouvait en déficit, il devrait octroyer un prêt sans intérêt remboursable sur les excédents futurs.

En somme, l'assuré ne paie pas une prime pour transférer son risque à un tiers. Il fait un don à un fonds commun dans un but de solidarité avec les autres donateurs. Les donateurs sont copropriétaires du fonds. Ce fonds n'a pas vocation à s'enrichir lui-même ou à enrichir ses propriétaires. Il permet à la solidarité prônée par la religion musulmane de se concrétiser. Les charges techniques et les frais de gestion doivent être payés à partir des fonds collectés et le solde (appelé surplus et non profit) est distribué aux assurés et non à l'opérateur.

II. Le marché de l'assurance Takaful

Le monde compte aujourd'hui 1,6 milliard de musulmans, et ils seront plus de 2 milliards en 2030, soit environ 25 % de la population mondiale. Les premières sociétés Takaful ont vu le jour en 1979, au Soudan et à Dubaï. Il existe aujourd'hui environ 250 sociétés Takaful, contre 130 en 2006. Le nombre de sociétés a ainsi fortement crû ces cinq dernières années. Les principales contributions se font dans les pays du Golf et en Malaisie.

Les contributions mondiales s'établiraient à 11,99 milliards d'euros en 2011, en forte croissance par rapport à 2010. selon le rapport Jouini-Pastré, le taux de croissance annuel moyen du secteur avoisine les 13 %, confirmant l'expansion du phénomène dans le monde.

En Europe, il a existé une société Takaful au Royaume-Uni. Il s'agit d'un produit de Salaam Halal Insurance. Cette société a dû arrêter son activité en 2009. Allianz Life Luxembourg a également lancé une assurance vie Takaful sur l'île de la Réunion en 2009. Cette activité est aujourd'hui en sommeil.

Enfin, en 2011, une filiale de Generali proposera sur internet un contrat Takaful en unités de compte.

III. Les aspects juridiques de Takaful

Thierry KOUANDJEU

Les produits Takaful sont particuliers par rapport aux produits d'assurance traditionnels existant en France. Est-ce l'environnement juridique qui empêche les produits Takaful de se développer en France ? Nous pensons que tel n'est pas le cas et qu'aucune révolution juridique n'est requise pour pouvoir commercialiser ce type de produit, de simples aménagements de notre législation pouvant suffire.

Deux formes sont autorisées en France pour les assurances : la Société Anonyme (SA) et les sociétés à forme mutuelle. La SA ne présente pas de difficulté particulière, excepté pour la gouvernance, qui devrait intégrer un Charia Board. Le second problème serait la représentation des assurés, le système Takaful distinguant le groupement des assurés et l'opérateur. La SA pourrait poser un problème de fluctuation de la contribution des assurés. En effet, dans la SA, il n'est pas possible de faire varier la prime à la hausse ou à la baisse. Il existe toutefois des possibilités légales d'offrir des participations bénéficiaires contractuelles en matière d'assurance.

J'en viens à la forme mutuelle, qui est sans doute la plus adaptée à la commercialisation des produits Takaful. Il existe deux formes de cotisations pour les mutuelles : la forme fixe et la forme variable. La forme fixe pose les mêmes problèmes que pour la SA. La forme variable, quant à elle, semble plus appropriée aux aspects contributifs des produits Takaful. Les contrats prévoient une cotisation initiale, avec un plafond. Une prime complémentaire peut être appelée par la suite, et une ristourne de cotisation peut également bénéficier aux sociétaires.

Quelles sont les incidences de la forme juridique du fonds Takaful eu égard aux exigences d'agrément ? Nous pensons que c'est le fonds regroupant les assurés qui doit obtenir l'agrément. L'opérateur devrait pouvoir s'en passer, mais sera soumis au contrôle classique appliqué aux dirigeants de sociétés d'assurance « traditionnelles ». Dans le cas d'une activité Takaful au sein d'une société classique qui créerait une fenêtre Takaful, c'est ladite société qui doit bien entendu être agréée.

Un autre problème est de savoir si les produits Takaful sont compatibles avec les règles françaises régissant le contrat d'assurance. La *lex mercatoria*, ensemble de règles de nature supranationale, auxquelles on peut recourir pour un certain nombre de contrats, s'avère très limitée pour ce qui concerne l'assurance en France. En effet, la possibilité d'option pour une loi étrangère ne concerne qu'un petit nombre de cas, d'où l'importance de la question de la compatibilité des règles Takaful en droit français.

Il convient de distinguer les produits vie et non-vie. Dans les produits Vie, nous trouvons les produits en euros et les produits en unités de compte.

S'agissant des produits en euros, il existe déjà de nombreux contrats ne comportant aucune garantie de taux. Il existe néanmoins l'obligation de servir une participation bénéficiaire aux assurés. Cela est conforme au système Takaful, à cela près que la participation bénéficiaire est limitée aux bénéfices du contrat. La prime, quant à elle, revient à l'assuré. L'assuré n'est donc pas directement associé aux risques de perte ou de gain de la prime. Par opposition aux contrats en unité de compte, l'assuré ne participe pas aux pertes dans les produits en unités monétaires.

Dans les contrats en unité de compte, l'assuré est plus étroitement associé aux risques de gain ou de perte. Le seul engagement de l'assureur est de servir la valeur en euros des unités de compte.

Les contrats en unités de compte avec des fonds dédiés constituent un cas particulier. L'on peut se demander s'ils seraient admissibles dans les produits Takaful, dans la mesure où les actifs sont choisis par un seul assuré. Cela peut être contraire à l'idée de partage.

S'agissant des produits d'assurance dommage, certaines règles de garantie obligatoire sont interdites dans les produits Takaful. L'on peut notamment citer les assurances pour conduite en état d'ivresse, grands excès de vitesse et autres. Certains pensent que ces risques pourraient être garantis par l'introduction de franchises. Je ne crois pas à cette solution, la franchise pouvant être invalidée par les tribunaux.

Une question récurrente est la qualification de la donation faite par les assurés au fonds Takaful. Au fond, cette donation n'est pas très différente du paiement de la prime, à ceci près qu'il n'y a pas de transfert de risque lors de la donation. Néanmoins, il y a bien dessaisissement d'une somme d'argent au profit d'un tiers qui assumera en contrepartie les conséquences d'un risque.

La qualification des membres du conseil de la Charia pourrait poser par ailleurs un problème de discrimination compte tenu des exigences liées à la connaissance d'une religion particulière.

IV. L'assurance Takaful et Solvency 2

Philippe HUBERDEAU

Venons-en maintenant aux aspects pruden­tiels. Si Takaful et le sujet Solvency 2 ont été abordés séparément, leur rapport l'a beaucoup moins été. De fait, la directive Solvabilité 2 ne dit rien de l'assurance Takaful.

A ce jour, il existe très peu d'assurances Takaful en Europe. Les intérêts de ces produits n'ont donc pas été pris en compte dans Solvabilité 2. La directive incite fortement au placement des actifs en obligations d'Etat, alors que le principe de la Charia prohibe le bénéfice du prêt en tant que tel. Il existe donc une contradiction de base entre l'approche Takaful et Solvabilité 2.

Si l'on compare un assureur A, possédant un portefeuille classique, composé de 80 % d'obligations, 13 % d'actions et 7 % d'immobilier, à un investisseur B qui, ne pouvant détenir d'obligations en raison de la Charia, détiendrait un portefeuille composé de 66 % d'actions et 34 % d'immobilier, l'exigence prudentielle s'avère deux à trois fois plus importante pour l'assureur B.

Un intervenant

Les obligations à taux variables sont-elles interdites ?

Philippe HUBERDEAU

L'obligation sukuks est associée à un actif tangible. Le rendement n'est pas fixe, mais il est fonction du rendement de l'actif sous-jacent. Cela pourrait constituer une solution possible. Néanmoins, le marché des obligations sukuks est très faible en Europe. Il se limite à une émission de 100 millions d'euros en Allemagne en 2004. Des obligations sukuks ont été libérées dans d'autres monnaies, mais cela soulève un risque de change.

Un intervenant

Il existe des fonds de sukuks en euros. En ce cas, le risque est porté par le manager du fonds.

Philippe HUBERDEAU

Le risque de change peut néanmoins se retrouver dans la volatilité du fonds. La question est de savoir comment Solvency 2 traite les obligations sukuks.

Une seconde piste, de plus court terme, serait l'assurance vie en unités de compte. En ce cas, le risque est supporté par l'assuré. Les investissements doivent se trouver dans des classes d'actifs admissibles par la charia : immobilier, actions, matières premières ou fonds sukuks. Solvency 2 ne pose alors plus de problème, le risque de marché étant supporté par l'assuré. Cette contrainte

pourrait même constituer une opportunité, un objectif des assureurs français étant d'augmenter la part d'unités de compte dans leurs contrats.

V. La place de l'assurance Takaful en France

Yves REY

Depuis quatre ans, le gouvernement français souhaite attirer les investissements islamiques sur le territoire. Le livre blanc sur la finance islamique fait état d'une dizaine de propositions, portant sur plusieurs aspects : communication, fiscal et juridique notamment.

Par ailleurs, la France incarne la première communauté musulmane d'Europe aujourd'hui, avec cinq à six millions de pratiquants. L'Islam est la seconde religion de France.

Alors que la population française tend à vieillir, la population musulmane française apparaît comme relativement jeune. Les typologies de consommation sont évidemment très différentes. La population musulmane est nettement plus masculine en France.

Dans quelle conjoncture évoluons-nous ? Tout d'abord, nous venons de traverser une crise financière, économique, sociale et même morale. Celle-ci a suscité une défiance des systèmes financiers d'une part, et a posé la question de la place de l'offre par rapport à l'économie d'autre part. Il en a résulté un rebond des valeurs éthiques et un essor des investissements socialement responsables, qui ont crû de 30 % en 2009 et de 40 % en 2010. Les Français attendent aujourd'hui de la transparence et le partage des risques financiers. La finance islamique pourrait-elle répondre à ces attentes à ce jour ? De fait, elle valorise une émergence du collectif par rapports aux intérêts individuels.

Néanmoins, l'Observatoire international de la laïcité a rappelé que la France était une République laïque. Le Gouvernement ne peut favoriser aucune religion, et encore moins se plier à ses impératifs. Or, le Takaful pourrait renforcer les revendications culturelles ou identitaires. Mais si l'on considère le problème autrement, les produits Takaful en France pourraient au contraire avoir un effet intégrateur, et permettre une croissance importante.

Au plan du marketing, il convient de connaître :

- la population ciblée;
- le positionnement tarifaire ;
- la politique de distribution ;
- la communication à adopter.

Un travail de segmentation a été conduit en vue d'identifier les différents profils de consommation chez les musulmans.

La première catégorie est celle des « conservateurs », qui constituent la population la plus anciennement installée en France. Cette population est attachée à ses habitudes, et a un niveau de vie inférieur à la moyenne nationale. Viennent ensuite les « désorientés », personnes de confession

musulmane nées en France, et renvoyées à leurs origines par cette pratique. Cette population est jeune et en quête de son identité, sans habitude exclusive de consommation.

La troisième classe est celle des « consommateurs », ayant de 25 à 40 ans. Ils ont adopté des habitudes de consommation traditionnelle. La quatrième classe est celle des « doubles identités ». Il s'agit de personnes installées, ayant besoin de reconnaissance en raison des progrès effectués. Viennent enfin les « accomplis », que je définirais comme les optimistes. Il s'agit de la classe moyenne supérieure.

Cette typologie montre qu'il n'est pas possible d'adresser ce marché suivant une approche unique. Des réponses existent déjà aujourd'hui dans les secteurs alimentaires, des cosmétiques et des télécommunications. Il doit donc exister des perspectives pour l'assurance.

Une grosse erreur à ne pas connaître serait de maquiller l'offre traditionnelle. L'offre devra réellement répondre aux caractéristiques d'identification et aux valeurs éthiques attendues.

La pénétration du marché doit être faite par un acteur qui assume pleinement le sujet.

Par ailleurs, il est souhaitable de ne pas trop valoriser la posture islamique de la finance, mais de plutôt souligner les dimensions éthique et participative de ce type de produit.

Enfin, il serait intéressant d'exploiter les réseaux sociaux et le tissu associatif, qui sont moteurs de prescription. Nous pensons qu'une distribution directe a du sens, car mélangés, ces produits poseraient un problème d'identification pour le vendeur. Une distribution directe permettrait également de préserver une certaine confidentialité.

En conclusion, je crois que le marché est porteur, mais sur la base d'une stratégie de niche. C'est sans doute l'assurance vie qui permettrait de faire un premier pas sur le sujet. Néanmoins, elle n'est pas à ce jour en grande capacité d'épargne. La solution Takaful pourrait avoir pour objectif de séduire une autre population que les seuls musulmans. Sous ce rapport, il n'est pas judicieux de cloisonner le sujet. La politique tarifaire ne nous semble pas discriminante, la première attente du consommateur étant un besoin d'identification et un fort besoin de reconnaissance. Les réseaux sociaux constituent un formidable outil au service de ce type de produit.

Discussion

Marc NABETH

Dans le cadre de mes missions, j'ai été amené à travailler dans différents pays, notamment au Liban, au Sénégal et en Côte d'Ivoire. Le premier constat que j'ai fait est que la dimension religieuse en tant que telle est peu déterminante aux yeux des personnes. La première question pour le consommateur n'est pas de savoir si le produit respecte la Charia, mais s'il est fiable et utile. Les taux d'intérêt peuvent être élevés, les personnes seront preneuses si le produit est fiable. Je précise que le ROE des assureurs Takaful est généralement plus faible que celui des assureurs conventionnels.

L'on dit souvent que l'assurance ne peut se développer dans les pays islamiques, car les personnes sont fatalistes. C'est une caricature grossière que je vous remercie d'avoir su éviter.

La première difficulté est de savoir comment être Takaful dans la culture qui est la nôtre. Mais l'on peut aussi demander pourquoi payer une prime pour un bénéfice aléatoire. Au-delà des aspects techniques, le Takaful est intéressant pour le changement du cadre conceptuel que nous vivons. Mon sentiment est que l'Occident est imprégné par des valeurs anthropocentriques. Jésus est l'incarnation du divin. L'Islam, quant à lui, est théocentrique. Consensus, responsabilité collective et non-démence sont trois éléments caractérisant la Takaful. La démesure serait la notion d'immortalité. Le souci du système Takaful est de poser des limites.

La Charia ne condamne pas le taux d'intérêt, mais l'accroissement de la richesse qui se ferait sans contrepartie et sans risque. L'assurance ne doit pas être élitiste. Le gharar n'est pas l'incertitude en tant que tel. Le Takaful distingue l'aléa probabilisable de l'aléa non-probabilisable, qui est interdit. Elle interdit l'asymétrie d'information, qui se ferait au préjudice des assurés, car elle contredirait le principe de gestion collective au sein de la communauté musulmane.

Les freins à l'assurance dans les pays en voie de développement mériteraient d'être développés un peu plus.

De la salle

Qu'est-ce qui empêche les non-musulmans d'investir dans des produits Takaful ? Il me semble que ce produit peut être destiné à tout le monde.

Yves REY

C'est une idée que nous avons défendue.

De la salle

Le nom du produit doit également convenir à tout le monde. Nous pourrions ainsi substituer le terme de « finance durable » à celui de « finance islamique ». Le nom est aussi un enjeu marketing.

Yves REY

En effet. L'objectif est bien de faire bénéficier le plus grand nombre de personnes de ces produits. Je crois que l'accent ne peut être mis sur l'Islam pour valoriser ce type de produit. Il est préférable de promouvoir les notions éthiques de partage, de transparence et de solidarité.

De la salle

Au Moyen-Orient, les produits Takaful sont ouverts à tout le monde, et notamment aux non-musulmans. En revanche, la plupart des sociétés conservent un nom islamique.

François EWALD

Durant votre présentation, vous avez exprimé une conviction à partir d'une interdiction. Vous avez décrit, au fond, pourquoi cela ne marche pas. Il ressort néanmoins que ces produits sont compatibles avec le droit et correspondent à certaines attentes sociales.

Philippe HUBERDEAU

Il est encore trop tôt. Le temps et l'évolution de la situation démographique permettront le passage de l'échec au succès.

De la salle

En Europe, l'appétence pour l'assurance est faible. Les pays en développement souffrent-ils d'un manque d'appétence pour l'assurance ?

Marc NABETH

L'appétence pour l'assurance est bien présente. C'est l'appétence de l'assurance formelle qui est faible, car dans les pays en développement, la gestion traditionnelle du risque est extrêmement élaborée, à travers le don et le contredon, la solidarité familiale, le crédit et l'épargne. En revanche, la méfiance est grande vis-à-vis des institutions externes à la communauté. Tel est le premier obstacle.

François EWALD

Si l'on se réfère à l'histoire de l'assurance en Europe, les interdits décrits ici étaient présents dans la religion catholique au Moyen-âge. Les grands théoriciens du risque au XIIème siècle sont les Franciscains.

Nous sommes face au paradoxe suivant. Alors que l'assurance s'est développée en Europe lorsque l'on sortait de la religion, avec le Takaful, le produit proposé se caractérise par sa conformité à un cadre religieux.

Yves REY

Le marché de niche n'est pas tant axé sur la culture et sur la religion que sur les valeurs. Cela se retrouve dans la progression des fonds ISR. Par ailleurs, la localisation est une donnée importante. Une personne de confession musulmane sur deux est française en France. Avec le temps, cette population adoptera des habitudes de consommation comparable à celle des Français d'origine.

De la salle

Je vous remercie d'avoir beaucoup insisté sur les valeurs éthiques dans votre présentation, car elles sont au principe du développement de notre industrie. Aujourd'hui, plus de 500 000 personnes sont intéressées par des produits éthiques. Le potentiel et l'attente sont là. Est-il trop tôt pour que le Takaful connaisse le succès? La première priorité pour les personnes est l'acquisition de propriété. Viennent ensuite l'épargne et l'automobile.

L'expérience anglaise sur l'assurance non-vie n'a pas été concluante. La porte d'entrée est donc l'assurance vie. Compte tenu de l'interdiction du riba, les produits de crédit devront viser des populations plus affinitaires. L'épargne, quant à elle, doit s'inscrire dans les fonds éthiques et les investissements socialement responsables. Une fois atteint l'objectif de la propriété, il faut en venir aux autres besoins, et notamment à l'épargne.

Plus de 50 000 personnes sont intéressées par des produits Takaful Vie. La structure de l'assurance ne pose aucun problème, car du moment que l'on retire la clause de bénéficiaire, le contrat peut être aménagé. Il peut correspondre pleinement à la volonté des assureurs de sortir des fonds euros pour aller vers des unités de compte. Les unités de compte existent ou sont facilement « sourcées ». Les actions et les sukuks existent.

Le seul problème est de trouver un véhicule direct qui permettrait d'acquérir de l'immobilier direct sans flux non-licite. Aujourd'hui, nous ne savons pas encore quelle serait l'unité de compte totalement conforme pour l'immobilier. Quoi qu'il en soit, nous disposons de tous les éléments permettant de faire de l'assurance vie totalement compatible, sans la dimension islamique.

De la salle

Quels sont les acteurs du marché français qui seraient le plus susceptibles de porter l'activité Takaful ?

Benoît GUIMBAUD

Il est difficile de répondre à cette question. Generali semble vouloir s'y engager. Il n'existe pas d'interdiction technique ou juridique de ce type de produit en France. Il existe par ailleurs des stratégies marketing permettant de valoriser ce produit sans lui enlever sa connotation religieuse.

Jean-François LEMOUX

Nous avons beaucoup discuté de ce sujet chez Groupama. La position adoptée par le Groupe est très claire : nous ne souhaitons pas être le promoteur de ce type de produit sur le marché, car il nous paraît abriter une composante communautariste qui nous heurte par rapport à notre approche mutualiste.

Séminaires « Innovations »

François EWALD

La raison est donc culturelle et non technique.

Jean-François LEMOUX

En effet. Néanmoins, dans les pays où la religion musulmane est majoritaire, cela ne nous poserait pas de problème.

François EWALD

Je remercie nos intervenants pour la grande qualité de leur exposé.