

L'assurance *takaful* : “*Much Ado about Nothing*” ?

Jean-Pierre Daniel

Directeur de Vigie

Professeur à l'Institut de formation de la profession de l'assurance et au Master Banque, finance, assurance de l'Université Paris Ouest

L'assurance *takaful* est à la mode. On ne compte plus les séminaires, conférences et rapports sur le sujet. La ministre Christine Lagarde souligne l'intérêt des travaux de Paris Europlace qui comprend une commission chargée spécifiquement d'étudier les conditions d'implantation en France de sociétés d'assurances *takaful*, c'est-à-dire fonctionnant selon un mode opératoire conforme aux canons de la finance islamique.

Arrêtons-nous un instant sur les conditions de mise en place de telles entreprises et interrogeons-nous sur leurs possibilités de succès en France ou dans l'Union européenne.

■ Séparer l'assurance proprement dite de la gestion

Les différents modèles de sociétés *takaful* ont en commun de séparer en deux entités juridiques distinctes d'une part un fonds où sont apportées les cotisations des clients et qui est chargé de payer les sinistres, d'autre part une société de gestion dont

l'objet est de faire fonctionner ce fonds. Cette société de gestion ne porte aucun risque, c'est un simple administrateur. Dès lors qu'en terre d'Islam l'activité d'assurance ne peut être source de profits, le fonds se limite à encaisser des cotisations et à payer des sinistres. Son compte d'exploitation doit être simplement équilibré. S'il existe en fin d'exercice des excédents, ils vont à une œuvre charitable. Si l'on a enregistré des pertes, elles sont financées par un prêt – sans intérêt bien sûr – accordé par la société de gestion et remboursé par le fonds quand il deviendra excédentaire.

Dans ce contexte, seule la société de gestion est susceptible de faire des bénéfices et d'intéresser des investisseurs. La perspective de devoir compenser les pertes du fonds peut en faire hésiter certains, et surtout la rémunération des tâches de gestion accomplies par le fonds ne peut qu'être modeste. Il existe différentes manières de fixer cette rémunération, mais on peut penser que si ce pourcentage prélevé sur les cotisations est trop élevé, cela se répercutera sur les tarifs et constituera un obstacle en termes de compétitivité par rapport aux sociétés traditionnelles.

Une autre difficulté, qui n'est pas liée à la spécificité islamique de ces entités mais qui est un véritable obstacle, est que ces sociétés islamiques devraient avoir un capital social conforme aux normes européennes. Dans certains pays musulmans, les autorités de contrôle autorisent les *takaful windows* qui consistent à créer une entité *takaful* au sein d'une entreprise traditionnelle. L'obstacle que représente la constitution du capital social est ainsi surmonté. Pour l'instant, il ne semble pas que l'Acam, l'autorité de contrôle française, qui travaille sur ces concepts d'assurance islamique, soit disposée à admettre l'introduction de *takaful windows*.

■ Des placements éthiques, rentables et sans intérêt

La prohibition de l'intérêt par le Coran est autre obstacle souvent cité pour expliquer que l'assurance réalisée « à l'occidentale » n'est pas conforme à l'Islam. Il est vrai que le *riba* est interdit aux musulmans. Le concept dépasse celui d'intérêt ou d'usure. Il se

rapproche de la prohibition de l'enrichissement sans cause et du *pecunia pecuniam non parit* de saint Thomas d'Aquin. Pour faire simple, les intérêts fixes sont interdits et seuls les placements qui associent le prêteur aux résultats, bons ou mauvais, de l'emprunteur sont admissibles par l'islam. Les sociétés d'assurance vie ou dommages sont, par construction, amenées à placer leurs provisions mathématiques ou leurs réserves de sinistres et, tout naturellement, elles les placent aussi bien en obligations qu'en actions ou en prêts. Une entreprise qui fonctionnerait selon les principes islamiques ne pourrait investir qu'en actions, ce qui n'est pas conforme à la logique de diversification qu'imposent aussi bien le bon sens que la législation européenne.

Ces placements devraient non seulement être à revenus variables mais ils devraient, en plus, être en harmonie avec les interdits du Coran. Les investissements ne devraient pas se faire dans l'alcool, la pornographie ou le jeu. C'est bien sûr une contrainte supplémentaire mais somme toute surmontable, car très similaire à celles que s'imposent les entreprises qui pratiquent l'investissement socialement responsable.

Si l'on se place maintenant du côté des produits, d'autres obstacles surgissent. Les exemples de réussite de produits *takaful* que l'on présente dans les études ou les conférences concernent toujours les produits d'assurance vie à forte composante épargne. Par nature, ces produits comportent une très faible dimension de risque – au sens où l'on parle d'un risque incendie ou

d'un risque d'accident – et ils s'inscrivent dans la logique de la finance islamique. Le seul vrai problème pour l'assureur serait de trouver des placements qui soient conformes à la charia. Or ces produits existent dans les pays d'Asie ou du Moyen-Orient où le *takaful* se développe. Ils n'existent pas encore en France, mais les travaux de Paris Europlace aboutiront certainement à la mise en place prochaine des *sukuks*, les obligations conformes à la charia. On peut donc imaginer que si les *sukuks* sont autorisés, les produits *takaful* vie à composante épargne pourront voir le jour dans l'Union européenne. Il resterait toutefois à résoudre le problème de leur compétitivité par rapport aux placements que l'investisseur musulman trouvera sur le marché. Le mécanisme des *sukuks* est complexe puisqu'il repose sur des achats successifs visant à supprimer la relation directe entre le prêteur et l'emprunteur. Aujourd'hui, compte tenu de la fiscalité, il semble difficile d'en faire des investissements très compétitifs. Or les spécialistes de la finance islamique, là où elle existe depuis quelques années, expliquent que les convictions religieuses de leurs clients fortunés s'amenuisent si la rentabilité du produit financier halal est sensiblement inférieure à celle d'un produit traditionnel...

Si l'on reste sur le terrain de l'assurance vie, on observe que les chantres de l'assurance *takaful* n'évoquent jamais l'assurance décès. Celle-ci pâtit des mêmes interdits que les produits d'assurance dommages que l'on va évoquer dans un instant. De plus elle concerne la mort, le moment qui est pour l'islam celui de la relation la plus

intime entre le croyant et son Créateur. Le preuve a contrario de cette difficulté de parler d'assurance décès dans un monde musulman se vérifie quand on observe ce que font les entreprises qui vendent ce genre d'assurance dans les pays arabes du pourtour méditerranéen. Elles la commercialisent soit par des garanties emprunteur où l'assurance est « diluée » dans le prêt immobilier, soit par des garanties de bonne fin, où il est facile de gommer par un habillage marketing la dimension véritablement assurancière du produit.

■ Le pari fondement de l'assurance traditionnelle

Si l'on évoque maintenant les produits d'assurance dommages, on voit que les obstacles sont majeurs. Ceux parmi les musulmans qui condamnent l'assurance traditionnelle expliquent que le contrat d'assurance est un pari et que le Coran interdit les paris et les jeux. L'argument est de dire que si le sinistre n'a pas lieu la société d'assurances s'est indûment enrichie en percevant la cotisation, et que si le sinistre a lieu, l'assuré reçoit une indemnité infiniment supérieure à la cotisation qu'il a payée. Il y aurait là un élément de *maysir*, d'incertitude, de pari ou de jeu prohibé par l'islam.

Pour un assureur traditionnel l'argument est imparable. C'est la raison d'être de l'assurance que de compenser, en collectant de très nombreuses petites cotisations, les sinistres majeurs qui frappent un nombre restreint de victimes. On ne voit pas bien comment contourner cette prohibition de

l'incertitude ou du pari! Ce n'est pas en créant un fonds dont la seule fonction doit être de collecter les cotisations et de payer les sinistres que l'on y parviendra. Ce fonds est, dans une logique occidentale, une mutuelle pure et celle-ci repose sur les mêmes principes de compensation.

Si l'on abandonne le terrain intellectuel pour celui du pratique et du quotidien, d'autres difficultés surgissent. Si l'on imagine une société *takaful* cohabitant sur les marchés européens avec des sociétés traditionnelles, on observerait des distorsions difficilement acceptables. La société *takaful* serait tentée de ne pas garantir les conséquences d'un accident causé par un état d'ivresse ou d'autres comportements interdits par la religion. Or il est clair que les autorités de contrôle des différents États n'admettraient pas de telles pratiques au nom de la protection des victimes, qui est la raison d'être des assurances obligatoires de responsabilité civile.

Les obstacles à la mise en place de sociétés *takaful* en France ou dans l'Union européenne sont nombreux, même si l'on imagine que les autorités de contrôle acceptent de lever les nombreux obstacles réglementaires actuels. Et certains d'entre eux, comme la prohibition de l'incertitude, sont tellement antinomiques du mécanisme d'assurance que l'on voit mal comment les surmonter.

■ Un développement en trompe-l'œil ?

Et si, maintenant, on se place dans une perspective plus économique ou marketing, que voit-on?

Que le développement, dans les pays-phares, de l'assurance islamique n'est pas aussi stupéfiant que certains le disent. Là où elle est la plus développée, en Malaisie, elle représente 6 % du marché; et la Compagnie suisse de réassurance parle d'un marché, selon la définition que l'on retient pour qualifier une société de *takaful*, compris entre 2 et 6 milliards de dollars dans le monde. Rappelons que le seul marché français collecte près de 200 milliards d'euros chaque année.

Que les succès présentés concernent essentiellement de l'assurance vie à forte composante épargne, où l'on a vu que les freins véritablement religieux sont moins forts.

Que la grande question est de savoir si les musulmans qui vivent en Europe éprouvent le besoin de s'assurer auprès de sociétés *takaful*. Apparemment aucune étude de marché n'a été publiée, et aujourd'hui ces musulmans s'assurent sans états d'âme auprès des sociétés traditionnelles des pays où ils vivent. Ceci militerait pour le statu quo, mais ce constat fait l'impasse sur le fait que l'offre aujourd'hui n'existe pas, ce qui ne suscite pas le besoin. Il y a dix ans, le musulman vivant à Paris où les supermarchés ne

proposaient pas de viande halal se contentait de ne pas acheter de porc. Aujourd'hui le rayon halal existe, il peut être tenté de s'y servir.

Sur un plan pratique, s'il existe chez les musulmans français un besoin d'aller vers des sociétés d'assurances conformes à une éthique musulmane, on peut se demander si une société mutuelle d'assurances à cotisations variables et qui investirait ses provisions dans des placements halal ne serait pas suffisante. Il ne serait pas alors nécessaire de modifier la législation mais simplement de demander l'avis d'un conseil d'oulemas sur la politique d'investissement.

■ Conclusion

Les promoteurs de l'assurance *takaful* évoquent souvent simultanément la finance islamique et l'assurance islamique. Le succès de la finance islamique serait le signe prémonitoire du succès de l'assurance islamique. Cette assimilation peut avoir un sens s'agissant des produits d'assurance vie à composante épargne qui appartiennent à l'univers des placements. Les capitaux sont là, la finance peut les capter et l'assurance vie peut y contribuer. Pour l'assurance dommages, la perspective est bien différente. Il faut créer le besoin et convaincre les musulmans de France qui sont déjà assurés et apparemment satisfaits de leurs sociétés ou mutuelles d'assurances actuelles.