



## Compte Rendu de la conférence annuelle de l'Executive Master « Principes et Pratiques de la Finance Islamique »

Quel avenir pour la Finance Islamique en France ?

1<sup>ère</sup> Table ronde « L'Assurance-Vie et Produits d'Epargne :

Ou en sommes nous ? »

Avec la participation de :

بيت التمويل الكويتي  
Kuwait Finance House  
البحرين ش.م.ب (م) (c) B.S.C. Bahrain



LA FRANCAISE AM



VITISLIFE  
inspired wealth insurance

N<sup>o</sup>1 de la finance HALAL  
Noorassur.com  
Avoir foi en vos projets

KRAMER LEVIN  
KRAMER LEVIN NAFTALIS & FRANKEL LLP

SwissLife

Modérateur : Kader Merbouh (KM)

Co-Directeur de l'Executive Master Principes et Pratiques de la finance islamique,  
Conseiller spécial Finance Islamique Paris-Europlace  
Co-Lead de la Task Force Finance Islamique OCDE-MENA ISMED program

- (VB) Valentine Baudouin (Associée, KramerLevin)
- (OB) Ouassim Bendiab (Andalus Advisory)
- (VL) Vincent Liégeon VL (Directeur Commercial, SwissLife France)
- (NL) Nicolas Limbourg (PDG, VitisLife)

**KM : Pourquoi Swiss Life a-t-il souhaité se lancer sur le marché de la finance islamique en France ?**

**VL :**

La demande existe, or notre métier chez Swiss Life, c'est justement d'apporter des solutions aux épargnants et nous l'avons fait pour plusieurs raisons simples :

-1/ Nous sommes convaincus du besoin et donc du potentiel que représente ce marché

-2/ Une des valeurs de SLF est l'ouverture, nous ne faisons pas de communautarisme, nous travaillons avec tous et, notre réponse n'est pas confessionnelle notre réponse est assurantielle, elle répond aux besoins des musulmans pratiquants.

**KM : Et du côté de Vitis Life quelles sont vos motivations ?**

**NL :**

Nous avons choisi de commercialiser notre contrat « Amâne Exclusive Life » sur l'un de nos marchés existants.

Dans le cadre de nos recherches et des nombreux contacts avec des spécialistes de la finance islamique nous avons fait le constat que la France présentait à cet égard les différents atouts suivants :

\* population musulmane développée présentant un potentiel important ;

\* compétence locale en matière de finance islamique ;

\* au vu des arrêts de la Cours de Cassation pas de nécessité d'adjoindre au contrat une assurance décès pour que celui-ci soit civilement qualifié de « contrat d'assurance-vie »

**KM : Pourriez-vous nous donner plus de précisions sur les actifs dans lesquels sont investis les souscripteurs du contrat Salam?**

**VB :**

Le contrat d'assurance-vie Salam est un contrat d'assurance-vie multi-support. L'unité de compte sous-jacente est une SICAV UCITS multi-compartiment qui a été structurée afin d'une part de répondre à ce critère multi-support en offrant différentes stratégies de gestion et d'autre part dans le respect des principes de la finance islamique.

Deux nouveaux compartiments (technique de segmentation qui permet de juxtaposer dans le cadre d'une même structure juridique plusieurs types de portefeuilles avec des

orientations de gestion différentes) sont en cours d'approbation par le régulateur. Au premier compartiment « ethical fund of fund » ayant une stratégie fonds de fond seront ajoutés un second compartiment qui aura une stratégie d'investissement dans des sukuk et un troisième qui aura une stratégie actions européennes éligibles au PEA.

La SICAV respectent en tout point les règles de composition de l'actif et de ratios autorisés de la finance islamique. Sur le plan qualitatif, de nombreux actifs ne sont pas éligibles et nous avons mis en place des filtres négatifs de sélection des titres visant à exclure ceux qui ne seraient pas conformes aux préceptes de l'islam. Sur le plan quantitatif, à titre d'exemple, les sociétés dont la dette du bilan serait supérieure à un certain seuil seraient également exclues. L'évaluation de la conformité religieuse des actifs et des opérations effectuées est réalisée avec l'aide d'un comité (sharia'h board) indépendant.

### **KM : Pourriez-vous préciser ce qu'est un fonds de fonds pour les non initiés ?**

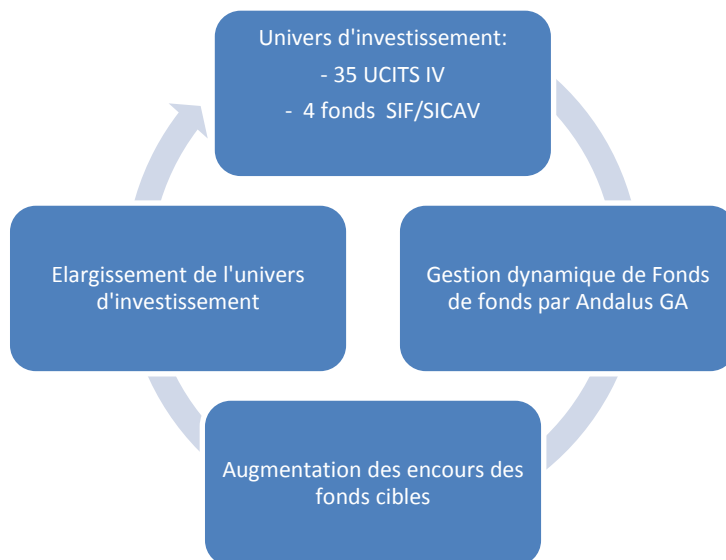
Ouassim Bendiab :

Un fonds de fonds est un OPCVM investi dans d'autres fonds, c'est ce qu'on appelle la multigestion. C'est un véhicule qui permet à l'investisseur de profiter de l'expertise du gérant pour diversifier ses placements et expositions aux différents actifs et marchés. Andalus Global Advisory conseille ses clients dans la sélection de fonds, le suivi, l'analyse et la gestion des risques.

Quels sont vos projets de développement ?

Notre objectif à ce stade est de prime abord pédagogique, expliquer pourquoi la multigestion est la meilleure voie pour se lancer dans la gestion conforme aux normes de la finance islamique car elle permettra d'enclencher un cercle vertueux qui permettra aux fonds cibles d'augmenter leur encours et d'être plus nombreux. L'existence d'un multi-gérant incitera les gestionnaires à s'améliorer et perfectionner encore davantage leurs stratégies et in-fine de développer davantage leur capacité commerciale à drainer les encours.

Aujourd'hui le nombre de fonds UCITS IV Sharia compliant est restreint, et peu profond. Cependant cet univers est suffisamment diversifié et permet de profiter des complémentarités entre les différents types de fonds.



Notre univers de sélection englobe actuellement des fonds actions globales, des fonds actions européennes, des fonds actions pays émergents. Des fonds sectoriel comme l'énergie et les matières premières, des fonds du secteur immobilier, et dans une moindre mesure le secteur financier. Il y a aussi des fonds investis dans des sukus, des sukus à hauts rendements, ainsi que des fonds assimilables à du monétaire.

Deux postulats :

- ✓ Un fonds de fonds n'investit que dans des parts institutionnels ou les parts les moins chargées.
- ✓ Un fonds de fonds ne paye pas de droit d'entrée.

Les processus mis au point par Andalus GA permettent de suivre quotidiennement les fonds en portefeuille, de comparer leur comportement par rapport à différents indicateurs et de prendre des décisions aux moments opportuns. L'allocation mensuelle des fonds prouve notre recherche de l'intérêt de nos investisseurs, elle pousse les gérants des fonds cibles à ne pas s'endormir sur leurs lauriers. Nous concevons et réalisons une multigestion innovante et dynamique dans l'intérêt de nos clients. La veille technologique, la recherche et développement font partie de notre culture, et nous y sommes attachés.

Nous faisons de la multigestion en sélectionnant les fonds complémentaires sur une période de marché donnée. Nous nous basons sur des estimations dynamiques de différents paramètres et indicateurs, utilisant un cocktail d'outils mathématiques puissants que nous développons en interne. Notre sélection ne se base pas uniquement sur une performance donnée à un moment donné, mais sur le comportement global. L'exemple des multigérants qui accumulent les fonds sans s'intéresser à leurs complémentarités n'est pas à suivre. La persistance des bonnes performances est rare. Les fluctuations des marchés étant aléatoires, nous cherchons à tirer parti des hausses et à se protéger des baisses, nous y arrivons grâce à la complémentarité. Nous détectons les tendances du marché pour arriver à bon port. Nous sommes les seuls à avoir un processus de gestion de fonds de fonds aussi

élaboré, innové et dynamique. Nous assemblons en un seul processus les gestions qualitatives, quantitatives et éthiques conformes au droit musulman. Des estimateurs statistiques, les analyses de risques extrêmes, les dues diligences élaborées et approfondies ainsi que les suivi quotidiens font partie de nos outils exclusifs. Nous avons un historique de performance et un portefeuille géré depuis Décembre 2008.

Pour l'instant nous sommes dans le conseil, notre développement futur dépendra de celui de la Finance Islamique en Europe.

**KM : Quels sont vos projets de développement ?**

**NL :**

Les contrats de VITIS LIFE s'adressent à une clientèle fortunée et avertie. Nous souhaitons en conséquence adjoindre aux 15 Unités de compte éligibles au sein du contrat «Amâne Exclusive Life » une offre de type « gestion dédiée ». Cette offre permettra à nos clients de bénéficier à l'intérieur de leur contrat d'assurance-vie d'une gestion discrétionnaire en titres vifs respectant les principes de la finance islamique. Indépendamment de cette offre dédiée nous souhaitons également proposer des produits structurés à capital garanti pour les clients recherchant ce type de support.

**VL :**

Nous continuons d'avancer et de promouvoir ce contrat innovant. Swiss Life a d'ailleurs remporté de nombreux prix dans l'innovation pour ce projet (voir avec Vincent les prix).

**VB :**

La création de nouveaux compartiments au sein de la SICAV permet également de faire évoluer ce contrat. Les souscripteurs pourront avoir ainsi le choix de s'exposer à trois stratégies d'investissement différentes et d'adapter le placement de leur épargne en fonction de différents critères.

**KM : Assurance-vie et finance islamique ne sont-ils pas deux termes contradictoires ?**

**VL :**

Sans pédagogie, l'appellation « assurance vie » pourrait porter à confusion. En effet, il ne faut pas confondre l'assurance prévoyance, du type assurance décès proscrite effectivement dans le cadre de la finance islamique avec l'assurance vie, enveloppe fiscale utilisée dans le cadre d'une opération d'épargne.

L'épargne dans la cadre de l'assurance vie, constitue le placement préféré des Français pour sa fiscalité avantageuse, nous avons donc logiquement fait le choix de retenir cette enveloppe fiscale pour permettre à des Musulmans pratiquants de bénéficier des mêmes avantages fiscaux que d'autres épargnants.

**VB :**

Le contrat Salam ne comporte en effet pas de garantie décès ce que le droit français permet également en offrant la faculté de commercialiser un contrat d'assurance vie ne comportant pas de garantie décès. Le droit français dispose de nombreux atouts qui permettent de structurer des opérations conformes à la finance islamique et au droit français.

**KM : Et du côté de Vitis Life ?**

**NL :** Notre clientèle fortunée est extrêmement bien conseillée et est souvent déjà au fait des spécificités de la finance islamique. Cette clientèle a bien compris qu'il n'y avait aucune contradiction entre assurance-vie et finance islamique.

**KM : Un mot de conclusion ?**

**VB :** Nous avons deux assureurs à cette table qui ont pris le pari courageux de la distribution de produits d'épargne et de placement conforme à la finance islamique. Nous attendons avec impatience que des banques et surtout des émetteurs emboitent le pas.