La finance islamique en France : que valent ces paroles ?

The Islamic finance in France: what is the value of these words?

La finanza islámica en Francia: cual es el valor de estas palabras?

Marie-Liesse de Luxembourg

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/assr/27961>

DOI : 10.4000/assr.27961

ISSN : 1777-5825

Éditeur

Éditions de l'EHESS

Édition imprimée

Date de publication : 1 octobre 2016

Pagination : 159-180

ISBN : 978-2-7132-2518-5

ISSN : 0335-5985

Référence électronique

Marie-Liesse de Luxembourg, « La finance islamique en France : que valent ces paroles ? », *Archives de sciences sociales des religions* [En ligne], 175 | juillet-septembre 2016, mis en ligne le 01 octobre 2018, consulté le 10 décembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/assr/27961> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/assr.27961>

Marie-Liesse de Luxembourg

La finance islamique en France : que valent ces paroles ?

Finance islamique. Chacun de ces termes paraît si grevé de préjugés qu'il faut l'innocence de la jeunesse pour trouver quelque enthousiasme à cette rencontre. Dans les mois qui ont suivi la débâcle de la bulle immobilière transatlantique et des banques impliquées, il semblait pourtant nécessaire de changer les principes de fonctionnement du système financier, de rompre avec la spéculation, avec l'incertitude des contrats aléatoires qui avaient transformé l'économie en « casino », avec l'intérêt signe de rapacité. C'est tout ce que proposait la finance islamique, qui intéressait alors la ministre de l'Économie et les banquiers parisiens d'Europlace, tentait certains des promoteurs de l'économie sociale et solidaire, suscitait le débat dans les media et à l'Assemblée Nationale tandis que la DST enquêtait sur le financement de réseaux terroristes et les juristes sur les montages, comme celui qui avait permis à une filiale de l'Union des Banques Suisses d'acquérir le 1, Trafalgar Square, avec le conseil d'avocats londoniens et caïmaniens, pour le compte de fonds d'investissements du Golfe. Bref, la finance islamique perturbait les figures, les méthodes et les circuits de la finance dite *conventionnelle*, en affichant fièrement un taux de croissance inexorable, des principes responsables et des pratiques ésotériques.

Avec le recul, qu'est devenue cette finance islamique ? Correctement régulée, en accord avec les recommandations du G20 contre le blanchiment et pour la stabilité financière, elle a fait disparaître les soupçons de financement du terrorisme et les malversations qui avaient conduit à la faillite de la BCCI en 1991, laquelle n'était d'ailleurs pas conforme aux principes définis par la charia. Les spécialistes semblent indiquer que la différence avec la finance conventionnelle serait avant tout cosmétique (Khan, 2010), même si certains remarquent un style de gestion différent (Beck *et al.*, 2013). D'autres jugent qu'elle ne répond pas aux besoins de financement de la plupart des pays musulmans mais plutôt aux préoccupations de gestion de fortune des plus riches (Allard, Benchabane, 2010). Mais on ne parle ici que de l'activité des banques, et non plus du modèle de développement qu'elles devraient promouvoir, ni des fonds d'investissements, ni de l'intérêt des jeunes français qui rêvent de participer au développement de « la

communauté » grâce au *crowdfunding* islamique. Manifestement la finance islamique est un peu plus que la réunion des banques islamiques : certains colorent leurs représentations d'espérances, en font le support de leur sociabilité militante ou mondaine, de leurs projets éducatifs ou professionnels. Comment retrouver l'unité d'un phénomène global diffracté par tant de prismes locaux ?

La forme de la finance islamique n'est évidemment pas la même dans les pays où l'islam est une référence constitutionnelle et dans les pays où les musulmans sont minoritaires. Avant d'essayer de comprendre comment ces derniers perçoivent un phénomène lointain, nous présenterons rapidement le développement contemporain dans les pays où l'islam est une référence constitutionnelle (1) puis nous constaterons les événements et les trajectoires des dernières années en France (2) et tenterons une interprétation extra-financière (3) de ces phénomènes.

Dans les pays où l'islam est une référence constitutionnelle

À peu près tous les ouvrages sur le sujet commencent par énoncer des principes. Au lieu de les considérer comme transhistoriques, nous essaierons d'évaluer leur cohérence et de rendre compte de leur formation.

Des principes

Dans la finance islamique, le prêt à intérêt (*riba*), la contribution à des activités illicites (*haram*), l'incertitude contractuelle ou spéculative (*gharar* et *maysir*) sont prohibés ; il faut aussi adosser toute transaction à un bien ou un actif *réel* (c'est-à-dire non purement financier) et partager les profits *comme les pertes*. Ces dispositions semblent faire l'objet d'une adhésion universelle car elles condamnent les excès de la finance qui ont conduit à la crise : spéculation, enrichissement sans cause et sans travail, recel du produit d'activités immorales ou dégradantes (armes, drogue, prostitution, pornographie), etc. Les exposés pour le grand public laissent généralement de côté les dispositions plus techniques et moins consensuelles comme l'obligation de prendre le conseil de trois jurisconsultes spécialistes de la charia (*ulama* ou *shariah scholars*), l'adhésion à l'étalon or (sous le nom de *dinar islamique*) et la limitation de l'impôt à la *zakat* coranique. La mise en œuvre de ces principes invalide les activités financières habituelles.

Considérons par exemple la relation emblématique du secteur financier : le crédit n'est plus possible sans prêt à intérêt puisque la banque ne peut rémunérer son personnel, sauf à modifier de manière substantielle la relation avec son client. En revanche, elle pourrait acquérir le bien et le céder sous forme de crédit-bail : c'est l'objet du contrat dit *ijara*. Pour le crédit aux PME, on proposera le partage non seulement des profits *mais aussi des pertes* découlant d'un investissement dans une *mudaraba* (qui évoque le contrat de *métayage*). Le développement de la finance islamique s'appuie donc sur des contrats spécifiques, qu'on désigne

couramment par leurs noms arabes. Les normes de l'AAOIFI (2013) recensent l'ensemble des contrats canoniques, et c'est le rôle des comités pour la charia (*shariah board*) associés à chaque établissement d'établir la conformité des contrats et de la stratégie par des décisions (*fatawa*, pluriel de *fatwa*). Que faire quand les *ulama* sont en désaccord ? Fin 2007, Taqi Usmani, influente personnalité du secteur, a émis une *fatwa* condamnant les *sukuk* (obligations islamiques) émises en Malaisie, dont l'encours se chiffrait alors à 80 milliards de dollars environ. Après des semaines d'incertitude, un consensus a été trouvé au sein de l'AAOIFI pour ne pas remettre en cause les *sukuk* déjà émis et normer seulement les émissions futures. La question de l'unité juridique de la finance islamique n'en est pas moins posée.

Fiction juridique ou unité de fait ?

Les grandes divisions de l'islam sont-elles solubles dans la finance islamique ? On pourrait interpréter la controverse entre Taqi Usmani, originaire du Pakistan et les autorités malaisiennes comme un désaccord entre écoles de jurisprudence islamique (mazhabs). Ces écoles ne diffèrent pas quant à l'interprétation d'un même corpus de règles, mais par la définition des sources juridiques et des règles de priorité entre elles. Pour situer la finance islamique dans ce paysage, on peut considérer en première approximation que chacun fait chez soi ce qui correspond aux usages de son madhhab. Les transactions entre des parties de mazhabs différents doivent cependant convenir à toutes les parties, aussi il convient de considérer le plus grand commun dénominateur (en termes de sources) qui correspond vraisemblablement à l'interprétation hanbalite. C'est un paradoxe qui mérite d'être souligné : le socle commun du droit entre les différentes écoles de jurisprudence se trouve correspondre à l'interprétation considérée en Occident comme la plus littérale.

À titre d'illustration, on peut considérer l'interdiction absolue de l'intérêt dans la finance islamique : celle-ci manque de fondement rationnel, comme de substance historique. Du côté du fondement rationnel, on cherchera en vain dans le *Coran* une description des méfaits de l'intérêt *parmi les hommes* et des remèdes qu'il convient d'y apporter, comme le *Jubilé* prévu par le *Lévitique* (25:8-13) afin de remédier à l'esclavage pour dette (Graeber, 2011). Au contraire, le *Coran* (2:275-279) évoque la détestation *divine* à l'égard du prêt à intérêt sans explication, ce qui conduit à des difficultés¹. Comme par ailleurs on ne connaît pas

1. Premier problème : les économistes distinguent depuis longtemps le taux d'intérêt « réel », qui tient compte de la dépréciation de la monnaie, du taux d'intérêt nominal : ainsi, il est profitable de prêter sans intérêt quand les prix baissent alors qu'il ne l'est pas quand les prix augmentent. En ne tenant pas compte de l'inflation, « la finance islamique » condamne l'intérêt non comme gain illicite mais comme *forme* ; ce qui conduit donc à plaire à Dieu plutôt que de faire le bien parmi les hommes. Un second problème un peu différent est qu'on peut calculer pour tout contrat islamique comportant des remboursements un taux « actuariel » dont la distinction avec un taux d'intérêt est purement verbale.

d'exemple historique du respect de cette disposition coranique (Kuran, 2010), les penseurs musulmans *modernistes* (en particulier les grands muftis égyptiens de Mohamed Abduh à Youssef Al-Qaradâwî) ont justifié un intérêt modéré (Tripp, 2006). Le premier congrès d'économie islamique tenu à Jeddah en 1976 a décidé contre ces *modernistes* que l'interdit coranique de *riba* s'appliquait à l'intérêt en général et que la trahison des idéaux coraniques était le résultat de l'action des puissances coloniales (occidentale et ottomane, voir Chachi, 2005). Cette interprétation littérale confirmerait l'origine *hanbalite* de la finance islamique.

Une origine plausible

Tous les ouvrages de vulgarisation se réfèrent à Ariff (1988) qui offre l'archétype du récit de fondation : il présente la rupture avec les puissances coloniales et le socialisme arabe, puis le développement spontané des banques et des organisations financières internationales. Toutefois, les pays du Golfe n'ont, au début des années 1970, ni système financier, ni droit bancaire : les revenus sont distribués à travers les réseaux tribaux et clientélares. Après le choc pétrolier, les États s'emploient à centraliser la distribution des revenus pour éviter que les réseaux clientélares ne puissent être mobilisés à des fins politiques. Un des moyens de cette centralisation est la constitution d'une administration fiscale de la *zakat*.

C'est dans ce contexte que Kahf (2001) situe le compromis politique fondateur de la finance islamique : les États producteurs, au premier rang desquels l'Arabie Saoudite, désirent construire un secteur financier pour développer leur économie, mais ils doivent composer avec la part conservatrice de leur opinion opposée à la perception d'intérêt par les banques comme des impôts par l'État. *On* (Kahf ne caractérise pas) se propose alors d'associer les *ulama* à ce processus au terme d'un compromis historique. Quels en sont les termes ? *On* concède aux *ulama* un rôle dans la gouvernance des institutions financières, chacune dotée d'un comité pour la charia², *on* met sur pied une série d'institutions internationales pour assurer la propagande de la foi et de sa traduction financière³, enfin *on* rémunère très correctement les volontaires. Que veut-on obtenir ? Une bienveillance universelle à l'égard des banques, un peu d'ordre dans l'émission des

2. Mentionnons en particulier les banques islamiques des émirats (Dubai et Bahrein dès 1975, Sharjah en 1976) et les *finance houses* qui sont des banques d'affaires (Kuwait FH créé en 1977 et Gulf FH). Tous les états du Golfe se dotent de telles institutions sous des régimes juridiques divers.

3. Sous l'égide de l'organisation de la coopération islamique (OCI), créée en 1969 à Jeddah, sont créés une banque islamique de développement (1974), une association internationale des banques islamiques (1977), un centre de recherches sur l'économie islamique (universitaire, 1978), un institut pour la recherche et la formation islamique (auprès de la BID, 1979), une académie de jurisprudence (*fiqh*, 1981) et enfin l'AAOIFI en 1990 qui clôt ce premier cycle. Le rôle de cette organisation est d'éditer des normes comptables, sur le modèle des normes comptables internationales *conventionnelles* de l'IASC.

fatawa et la paix en matière fiscale. Kahf montre que le compromis politique fonctionne en ce qu'il conduit à une « islamisation de la finance », mais aussi à la financiarisation des *ulama* : leur image de sages ascétiques et pauvres évolue au fur et à mesure qu'ils gagnent une aisance manifeste. Cette période fondatrice (1975-1995) débouche sur la création d'un système financier effectif.

Ce modèle répandu dans le Golfe, où les *ulama* constituent un groupe social incontournable, diffère de la voie malaisienne. Delfolie (2013) a décrit la politique d'islamisation de l'économie menée afin de signifier aux Malais musulmans qu'ils tiraient le meilleur parti de la croissance de leur pays multiethnique. Cette orientation décidée par le Premier ministre Mahatir à la fin des années 1970 se traduit par la création d'une banque islamique publique en 1983, dont le capital est ouvert au public en 1992 en même temps que des concurrents privés sont agréés ; les assurances suivent avec un décalage de deux ans. Contrairement aux citoyens des États du Golfe, les Malaisiens ne bénéficient pas du reversement direct de la rente pétrolière, ni d'une forme de sécurité sociale résultant de l'évergétisme des élites : ils doivent donc, à l'image de leurs voisins singapouriens, prévoir une assurance santé et une retraite que les institutions islamiques vont leur proposer dans des conditions d'autant plus rentables qu'elles bénéficient d'incitations fiscales (par rapport à la finance conventionnelle). Si on mentionne encore le financement du pèlerinage à la Mecque, assuré par *Tabung Hajji* depuis les années soixante, et les formes spécifiquement islamiques d'acquisition immobilière, il apparaît que la Malaisie invente une *finance islamique pour les classes moyennes* qui permet de compenser la faiblesse de la rente pétrolière par l'adhésion. La finance islamique est, dans le monde malais, une dimension d'une *marchandisation du religieux* presque universelle : Pepinsky (2010) l'analyse comme une « prise de position dans la mondialisation ». Dans un contexte social marqué par l'émergence d'une classe moyenne, cette consommation ostensiblement islamique ressemble à la consommation ostentatoire identifiée par Thorstein Veblen. Une telle configuration paraît difficilement transposable dans le Golfe, où les « flambeurs » sont perçus comme corrompus par l'Occident, dont les musulmans pieux s'abstiennent de consommer les productions douteuses.

Il convient ici de constater que pour être islamiques, ces institutions financières n'en sont pas moins *capitalistes* : ce sont des sociétés anonymes cotées et dotées d'un comité pour la charia. On aurait pu imaginer des formes plus disruptives, comme des coopératives, dont *Mit Ghamr* en Égypte constitue l'unique et éphémère exemple, des fondations qu'on nomme *waqf* en arabe (Deguilhem, 1995) et qui ont une longue histoire, ou pourquoi pas des formes originales de microcrédit, dont on se souvient qu'il a été développé par Muhammad Yunus au Bangladesh... à l'écart du courant de la finance islamique. Au-delà du projet, pour comprendre ce qui marche, il convient de prêter attention à *qui* le met en œuvre.

Les entrepreneurs de la finance islamique

Feillard et Madinier (voir l'article du second dans ce volume) ont donné de nombreux exemples d'entrepreneurs islamiques dans le monde malais, souvent des prédicateurs qui utilisent leur image pour vendre des biens et services les plus divers. Les activités financières étant fermement encadrées, ce genre d'opportunisme n'y est pas directement possible : aussi pour développer les activités de finance islamique, il faut du capital et du savoir-faire en plus du projet. Le projet a connu de nombreux avatars : Belabes (2013a) présente l'échec d'une création de banque islamique dans l'Algérie des années 1920, Schönenbach (2014) décrit l'aventure de la première caisse d'épargne islamique dans les années 1960 en Égypte, et on a déjà évoqué la création de nombreuses « banques » dans le Golfe après le choc pétrolier. Mais tous ces exemples, bien que chargés des espérances des *ulama* comme des militants, restent à l'état végétatif. C'est la rencontre avec le capital et l'expertise qui permet le développement, en particulier quand le Prince Al-Walid ben Talal convainc John Reed, le patron de Citibank, de lancer une filiale islamique.

Trois variétés d'entrepreneurs participent donc au développement de la finance islamique dans le Golfe, comme en Malaisie :

- les apporteurs de capitaux,
- les experts,
- les donneurs de légitimité.

Parmi les premiers, on a cité le prince ben Talal, figure de la famille royale saoudienne, premier actionnaire individuel de Citigroup, mais aussi mécène pour de nombreux centres universitaires de recherche sur l'islam, notamment l'*Islamic Finance Project* à Harvard (mais aussi à Édimbourg et Georgetown en particulier). Les musulmans préfèrent généralement citer en exemple Saleh Abdullah Kamel, pieux entrepreneur saoudien dont l'entreprise *Dallah*, fondée en 1969, s'est diversifiée dans les services financiers à partir de 1984 sous le nom d'*Al Baraka*. À cette époque toutefois, moins de dix pour cent des ménages dans le Golfe ont accès à des institutions financières formelles. Jusqu'aux années 2000, Saleh Abdullah Kamel n'est donc pas tant un banquier qu'un mécène, qui consent des dons importants pour encourager la recherche sur la finance islamique (dotation d'universités) et impose un financement islamique pour les projets caritatifs qu'il finance. Il est suivi par de riches personnalités comme Mohammed Al Amoudi et Abdullah Buqshan. Cet afflux de capitaux permet de s'affranchir temporairement de la question des modèles économiques.

Restait à trouver des experts : en 1996, Citibank a détaché rien moins que son *Global Research Group Head*, Joseph Connolly, pour développer sa filiale bahrainie. Fort de vingt ans d'expérience, c'est un catholique américain d'origine irlandaise. Après lui, de nombreux financiers occidentaux viennent travailler dans le Golfe ou en Malaisie. Certains se convertissent, comme Daud Vicary qui

après vingt-cinq années comme banquier et consultant dirige à partir de 2009 le *Global Islamic Finance Group* de Deloitte, puis l'institut de formation de la banque centrale malaisienne (INCEIF). Ou Lilian Le Falher, plus opérationnel, qui après une Sup' de Co sans éclat, passe six ans chez BNP Paribas où il dirige finalement les produits d'investissement pour le Moyen Orient : recruté par Kuwait Finance House en 2005 comme directeur pour les marchés de capitaux, il siège au comité de direction. Si la piété des précédents ne fait aucun doute, l'ouverture d'une fenêtre d'opportunité dans la finance islamique depuis les années 2000 a multiplié, à Dubai comme à Londres ou Singapour, les Muhammad Smith et les Omar Jones, dont la conversion ne s'accompagne pas toujours d'une dévotion ascétique. Même si la création de formations universitaires appropriées dans les pays où l'islam est une référence constitutionnelle devrait permettre de former une main-d'œuvre locale, les financiers islamiques actuels sont avant tout des financiers : c'est pour cela qu'il est nécessaire de conférer une légitimité à leurs entreprises.

Tel est donc le rôle des *ulama* rebaptisés pour l'occasion *shariah scholars* et groupés en *shariah boards* (ou comités charia) de légitimer l'activité des financiers islamiques opérant avec les capitaux des musulmans ou non. Signalons que les plus éminents affichent invariablement un diplôme d'une université occidentale : Nizan Yaqubi aurait un PhD de l'*University of Wales*, Mohamed Elgari de l'*University of California* (sans précision du lieu dans un cas ni dans l'autre) et Mohd Daud Bakar de Saint Andrews (PhD en droit islamique). Au-delà de ce premier cercle qui approuve directement les décisions de gestion, la population des universitaires spécialistes de la question va grandissant grâce aux financements en provenance du Golfe (ainsi par exemple Rodney Wilson a vu son programme de recherche devenir le *Durham Centre for Islamic Economics and Finance*, et même l'université de Kyoto possède une chaire de finance islamique occupée par Shinsuke Nagaoka). En Malaisie, la banque centrale finance l'INCEIF qui a offert des postes à de nombreuses personnalités, comme Abbas Mirakhor, qui a été professeur d'université aux États-Unis puis *directeur exécutif* au FMI (rôle dans lequel il était mandaté par l'Iran).

Si les rôles sont ingénieusement répartis pour permettre le succès de la finance islamique, beaucoup de musulmans traditionnels estiment que celle-ci « a échoué à satisfaire les aspirations institutionnelles et politiques du système économique islamique » (Zaman, Asutay, 2009 : 73) qui avait pourtant nourri l'élaboration intellectuelle des années 1975-1995. Certains ne se satisfont donc pas des conséquences du compromis historique, tandis que les banques et les compagnies d'assurances ne trouvent un modèle économique qu'à l'abri de barrières non tarifaires où l'islam sert de caution.

Fort d'une vision nuancée de la finance islamique, on peut s'intéresser à son accueil en France.

Une finance islamique à la française ?

On reprend ici le titre de Laramée (2008) comme une question, car en effet, malgré une couverture de presse importante depuis 2007, le développement paraît très limité. En 2016, seule une banque, filiale d'un groupe marocain, ouvre un « guichet islamique » sur le territoire national pour quelques centaines de clients ; il n'existe par ailleurs aucune solution d'assurance de dommages, et les quelques produits d'assurance-vie accessibles sont d'origine suisse, luxembourgeoise ou allemande. Reste que la finance islamique possède en France des réseaux d'influence (1) et des promoteurs bien visibles (2), dont certains sont aussi courtiers en produits financiers (3).

Des réseaux

En 2013, Belabes (2013b) recensait quatre réseaux principaux intéressés au développement de la finance islamique en France :

- *Secure Finance* est une entreprise de conseil mobilisant, autour de Jean-Paul Laramée, conseiller en communication, des hauts fonctionnaires ; elle a intéressé à sa démarche la chambre de commerce franco-arabe présidée par Hervé de Charrette. Il n'y a pas de comité pour la charia, mais un expert associé.
- Le Conseil Français de la Finance Islamique (COFFIS) est un comité pour la charia présidé par Mohammed Nouri ; il comprend notamment Ahmed Jaballah, doyen de l'Institut Européen des Sciences Humaines (IESH), affilié à l'Union des Organisations Islamiques de France.
- *Real Economy Partners* est un cabinet de conseil dirigé par Samir Kouradine, il est secondé par le Comité Indépendant pour la Finance Islamique en Europe (CIFIE), comité pour la charia présidé par Moulay Mounir Elkadiri.
- l'Association d'innovation pour le développement économique et immobilier (AIDIMM) est présidée par une jeune avocate, et environnée par un cabinet de conseil en financement, EASI570, ainsi qu'un comité pour la charia, ACERFI.

Par comparaison avec la triade observée dans les pays où l'islam est une référence constitutionnelle, on a certes des *experts*, mais les *apporteurs de capitaux* paraissent absents. En effet, les institutions financières françaises sont plutôt prudentes, et espèrent en fait attirer des fonds du Golfe. À cette fin, les *donneurs de légitimité*, dont l'audience est locale, ne semblent pas faire l'affaire. Cette configuration imparfaite s'explique par une conjoncture particulière : toutes ces associations sont nées à l'époque où la finance islamique attire l'attention et suscite la bienveillance des autorités. Après un premier *Forum français de la finance islamique* organisé en décembre 2007 par Laramée qui fonde à cette occasion un *Institut français de la finance islamique*, une deuxième édition le 26 novembre 2008 reçoit la ministre Christine Lagarde qui y déclare : « la finance islamique présente bien des avantages ». Europlace, société de conseil en communication et vitrine du lobby financier français, a déjà commandé un rapport à Elyes Jouini et Olivier Pastré (2008), puis organisé une « commission finance

islamique » sous la direction de Thierry Dissaux, détaché par Christine Lagarde avec l'objectif de « collecter 100 milliards d'euros » d'investissements en provenance du Golfe. Une première instruction fiscale est publiée au *Bulletin officiel des impôts* du 25 février 2009, avant qu'une polémique à l'Assemblée nationale (Assemblée Nationale 2009, Quillardet *et al.* 2009), suivie de la censure du Conseil constitutionnel (octobre 2010) ne marquent l'échec de cette stratégie d'ouverture : comme la finance islamique n'autorise pas les transactions purement financières, il aurait fallu céder sous le régime de la fiducie des actifs appartenant à l'État pour obtenir des fonds, ce qui semblait politiquement impraticable. Après le départ de Christine Lagarde en 2011, les réunions du groupe de travail d'Europlace s'espacent⁴ et la publication des normes AAOIFI (2013) s'arrête après un premier volume. L'évolution des réseaux est alors très contrastée :

- Malgré son antériorité et ses connexions politico-administratives, *Secure Finance* a été liquidée le 22 juillet 2014.
- Le site web du COFFIS n'a pas été mis à jour depuis 2012. Là encore, mort apparente.
- Le CIFIE n'a pas décollé : les principales affaires traitées par cet organisme semblent avoir été les deux contrats *Salam Pax* et *Orasis* (voir section suivante). En 2014, l'entreprise n'a déclaré qu'un modeste chiffre d'affaires de 20k€ (societe.com), insuffisant pour faire vivre même un membre permanent. Anouar Hassoune, qui a toutefois été considéré comme participant à ce réseau, conserve néanmoins une visibilité exceptionnelle.
- AIDIMM semble aussi dynamique que son président fondateur, Anass Patel, même si le montant de son activité mériterait d'être précisé.

Avant de dessiner plus précisément les silhouettes de ces deux dernières personnalités, on ajoutera deux items à la nomenclature de Belabes, par souci d'exhaustivité :

- D'abord le groupe de travail d'Europlace a dessiné un « cinquième réseau » composé d'avocats des grands cabinets⁵ et de représentants du secteur financier « conventionnel ». Ce réseau n'est pas visible pour le grand public mais demeure actif ; Jacques Bertran de Balanda s'est installé à Londres comme conseil indépendant ; l'un des directeurs de *La Française des placements* a créé *Parisian Real Estate Advisor*, le premier fonds d'investissement immobilier islamique, tandis que les cabinets d'avocat accueillent des doctorants qui produisent des thèses sur le sujet et organisent des ateliers dans les salons professionnels⁶. Bref, les

4. Le secrétaire général d'Europlace parle de « coup d'arrêt politique » (cf. « Se financer avec des obligations islamiques », *L'indépendant*, 16 novembre 2014).

5. AAOIFI 2013, p. x et suivantes, donne une liste qui montre l'implication des firmes juridiques, notamment anglo-saxonnes : Allen & Overy, Baker & Smith, Clifford Chance, Gide-Loyrette-Nouvelle, Herbert Smith, Landwell & associés, Linklaters, Orrick-Rambaud-Martel, Weil Gotshal & Manges.

6. Voir notamment Martin-Sisteron (2013), Nehmé (2015), Makhoul (2015), Matri (2016). Voir aussi Baudoin (2015) et Ghuelde *et al.* (2014).

firmes juridiques signalent discrètement leur disponibilité mais ne peuvent offrir qu'une *expertise*.

– Un dernier réseau, apparu autour de l'association des anciens du MBA de l'université Strasbourg⁷, et en particulier de courtiers d'assurance comme Ezzeding Ghlamallah et Abdelouahed Moummad. La ressemblance avec le réseau AIDIMM mérite une comparaison.

Dans cet univers nébuleux, on distingue nettement deux personnalités.

Anouar Hassoune : le pionnier

Né en 1975 au Maroc, Anouar Hassoune a un parcours universitaire superlatif : admis à HEC à 19 ans, il enchaîne avec Sciences Po pendant sa dernière année à l'école ; il est encore étudiant rue Saint-Guillaume quand il est reçu à l'ENS-Cachan où, sitôt passée l'agrégation de gestion, il entame un DEA de macroéconomie à Paris 1. Il refuse une allocation de thèse pour aller travailler chez Standard and Poor's où il contribue au lancement des indices *shariah compliant* en 2006, puis passe à la concurrence chez Moody's. Début 2011, il se consacre à son cabinet de consultant et au diplôme qu'il a créé en 2009 à Dauphine⁸. Il mène aussi une activité d'influence qui ne rencontre pas le succès escompté : à peine connus les résultats de l'élection présidentielle de 2012, il s'envole pour Dubai où il aidera Bank of Tokyo Mitsubishi à ouvrir un guichet islamique, avant de rentrer au Luxembourg en 2015. Est-ce à dire qu'il a perdu tout espoir de développer la finance islamique en France, comme il le disait volontiers fin 2012, et comme le laisse penser la fermeture de ses entreprises⁹ ?

Pas tout à fait, car Anouar Hassoune reste présent en France à trois titres au moins – en attendant que les évolutions politiques puissent lui être plus favorables encore. Tout d'abord il enseigne encore à Dauphine, à l'ENA, à HEC, à Sciences Po et à l'Université de Strasbourg : il est le spécialiste français des marchés de capitaux islamiques. Ensuite, il est « associé commercial » de *Parisian Real Advisor*¹⁰, le fonds immobilier islamique lié à la *Française des placements*,

7. L'IFSO témoigne d'une progression rapide de ses membres puisqu'elle a d'abord désigné l'*Islamic Finance Students Organisation* avant d'évoluer en *Islamic Finance Specialists Organisation*.

8. En particulier Dauphine a lancé en 2009 un programme de niveau master et organise régulièrement des conférences associant des professionnels travaillant en France, des représentants d'institutions publiques ou privées de pays à majorité musulmane (notamment le 7 juin 2012, « Que manque t-il donc à la banque islamique de détail pour se fondre dans le paysage Français ? », « Developments and Challenges in Islamic Finance Today » le 18 septembre 2013, etc.), de même que l'École nationale d'assurances (par exemple une « conférence *takaful* » les 20 novembre 2009, 9 juin 2011 et 10 octobre 2012).

9. Hassoune Conseil, créée en 2011, et Andalus Global Advisory France, créée en 2012 ont été radiées du registre du commerce en mars 2014 (AAGF) et juin 2015 (HC).

10. Communiqué de presse « Dans le cadre de sa filiale NEXT Advisor, La Française prend une participation dans la société Parisian Real Estate Advisor », 17 septembre 2013.

ce qui le lie à l'industrie financière traditionnelle. Enfin il a gère la SICAV *Salam Pax*, créée en juillet 2012 au Luxembourg par l'assureur-vie Swiss Life et distribuée par des courtiers en France. Ce dernier point mérite une attention particulière.

En effet, *Salam Pax* a fait l'objet d'une promotion soutenue de la part de la *Compagnie Française de Conseil et d'Investissement et Associés*, une société de conseil pour les affaires liquidée le 19 novembre 2015 (mais encore enregistrée à l'ORIAS comme intermédiaire d'assurances en 2016), qui offrait sur son site web des placards publicitaires et une interview d'Anouar Hassoune¹¹. Depuis, *Salam Pax* est vendue, entre autres par *Noorassur*, un cabinet de courtage en assurances qui s'appelait encore jusqu'au 3 mars 2014 *Suisse assurance patrimoine*¹². On constate au passage que Sonia Mariji, gérante de *Noorassur*, a été administratrice de CFCIA jusqu'en septembre 2012¹³, tandis que Rodolphe Pedro, le président-fondateur de CFCIA a donné son adresse électronique personnelle pour créer le site *Noorassur.com* (source : *whois* de OVH) comme le site *cfci-associés.net*. On constate enfin que Rodolphe et Sonia sont mari et femme¹⁴, mais le premier qui aime se présenter comme « le financier des banlieues » ou « l'abbé Pierre de la finance », n'offre pas une image irréprochable pour la finance islamique puisqu'il a été mêlé à des affaires d'extorsion de fonds et de séquestration (pour lesquelles il a été relaxé¹⁵). Si *Noorassur* a désormais choisi de s'identifier de manière plus évidente à l'islam, comme en témoigne l'installation à Chelles de Mourad Chabchoub, directeur du développement, Anouar Hassoune a une autre fois au moins fait preuve d'une ouverture spirituelle remarquable.

Fin 2012, en effet, Hassoune conseil faisait l'apologie du « premier *sukuk*¹⁶ français » certifié par le CIFIE et commercialisé par Legendre Patrimoine. Ce *sukuk* correspondait à des parts d'une société de production d'énergie solaire. On pourra dès lors s'étonner du rôle de Legendre patrimoine, qui est en fait une désignation commerciale de Global Patrimoine Investissement, une société par actions simplifiée active dans le domaine de l'immobilier. La présence à la tête de cette entreprise de Louis Sanguinetti, « directeur général de l'antenne française de l'église de scientologie » d'après *Le Soir* (Lallemand 1990), semble un peu plus baroque. Enfin, la disparition sur le site de Legendre, de toute mention du *sukuk* après une ordonnance de TGI de Paris du 2 juin 2015 à la demande de

11. <http://www.cfc-associés.com/epargne-assurance-finance-islamique.php>, page encore active en février 2016.

12. BODACC 68B du 6 avril 2014.

13. BODACC 186B du 26 septembre 2012.

14. Portrait, Rodolphe Pedro, *Le Monde* 2, 18 juillet 2009, p. 22 : <http://www.cfc-associés.com/images/presse/lemonde2009-06.pdf>

15. Voir notamment *Le financier des banlieues Rodolphe Pedro blanchi par la justice*, *Le Parisien* du 26 juin 2014, *Le Nouvel Observateur*.

16. Si certains comparent les *sukuk* à des obligations, il serait plus correct d'évoquer un titre transférant la propriété réelle d'un immeuble en contrepartie d'un financement.

l'Autorité des Marchés Financiers est pour le moins troublante : l'ordonnance ne visait pourtant pas directement ce produit mais un autre (« France énergies rendement 7 % »), identique à la dénomination près. Le site web *Islamic Financial Times*, qui avait d'abord ouvert ses colonnes à Anouar Hassoune en 2012¹⁷, appelait le 16 décembre 2014 ses « lecteurs à la plus grande vigilance » sans mettre « en doute le travail de structuration et de certification réalisé par Anouar Hassoune et le CIFIE ».

Cette conclusion de l'*Islamic Financial Times* illustre une figure paradoxale de la finance islamique : un discours porteur de valeurs universelles et des pratiques décalées. On conçoit que l'affairisme des relations commerciales d'Anouar Hassoune ne soit pas de nature à inspirer la confiance des apporteurs de capitaux, quels que soient par ailleurs les experts financiers et les donneurs de légitimité mobilisés. Cette difficulté grève-t-elle la crédibilité des autres entrepreneurs de la finance islamique ?

Les courtiers

Loin de l'éloquence flamboyante d'Anouar Hassoune, évoquant devant la commission des finances du Sénat les milliards du Golfe, Anass Patel s'adresse aux musulmans de France avec simplicité. À l'écoute des besoins, il s'emploie à façonner avec l'équipe de 570 EASI des solutions viables au plan commercial. Sa boutique de la rue du Fer à moulin à Paris est simple, mais son site web est aux normes des *fintech* du dernier cri : jolies icônes et chiffres ajustés en temps réel, simulations interactives de financement immobilier sans intérêt, et une plateforme de financement participatif mettent en relation les offreurs et les demandeurs de capitaux. En mode participatif (*crowdfunding*), il s'adresse surtout à des étudiants musulmans d'écoles de management qui préfèrent emprunter à la communauté plutôt qu'à des banques pour payer leurs études, mais aussi à des directeurs d'écoles confessionnelles qui recherchent un financement d'appoint. En revanche, pour le financement immobilier, Anass Patel agit comme courtier : il reçoit les clients intéressés, les conseille et finalement arrange leur opération qui sera financée par une banque mutualiste, laquelle ne souhaite pas apparaître comme opérateur « islamique ».

Comment Anass Patel en est-il venu à financer 40 millions d'euros d'acquisitions immobilières de particuliers musulmans, et à convaincre une banque de leur prêter des fonds ? Né en 1976 dans la communauté musulmane dite *zarabe* de la Réunion, fils d'un imam, il a étudié à Sup' de Co' Lille, puis travaillé treize ans dans le financement immobilier, d'abord dans les filiales financières de *General Electric*, puis chez DTZ. Depuis ses années d'étudiant, il était aussi militant associatif, animant l'accueil des Réunionnais à Paris et les préparant à

17. Voir notamment <http://www.islamicfinancialtimes.net/article-finance-islamique-interview-exclusive-avec-anouar-hassoune-en-partenariat-avec-l-islamic-financial-110736273.html>

partir depuis la grande île avec l'association *Solid'R*. Parvenu à l'âge où on achète son logement, il constate l'absence de solution adaptée et met son expérience au service de la communauté : en 2008, il fonde une Association d'innovation pour le développement économique et immobilier (AIDIMM) qui organise des réunions débat. Deux ans après, il dirige la publication d'un livre blanc, *Finance islamique et immobilier en France*. Il fonde alors *570 conseil* pour mettre en œuvre la solution correspondante : le *murabaha* immobilier (c'est-à-dire qu'un financeur achète le bien et le revend à tempérament) sur quinze ans. L'objectif n'est pas de faire du chiffre, mais de répondre au besoin : les équipes de *570 conseil* reçoivent les clients même quand les solutions n'existent pas encore. Ainsi, près de 7 000 demandes de financement à 25 ans enregistrées sont en attente du démarrage d'une assurance emprunteur *islamique*.

S'il parle doucement et ne se départit jamais d'une modestie presque dévote, Anass Patel est aussi un homme de plume et de parole. Il a participé à la rédaction du rapport Laramée (2008), à deux publications professionnelles d'Euromoney en 2010 et 2011. Cette dernière année, il s'inscrit en thèse de sciences de gestion à Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Depuis, il mène une vie académique, publiant et participant aux colloques de sa discipline : invité par l'*Islamic finance program* de Harvard à présenter un projet de *sukuk* hybride qu'il a mis au service du développement des PME, et aux rencontres inter-universitaires de l'économie solidaire et sociales à témoigner de la convergence avec la finance islamique, il publie encore dans le *European Journal of Islamic Finance...* et continue d'animer des conférences dans les écoles, les associations, les restaurants. Infatigable, il répond à sa vocation d'*entrepreneur social*, comme les fondateurs de *1001pact.com* (José Moncada) ou de la *bolsa social* (Eva Sadoun), autres sites de financement participatif solidaire qui sélectionnent les projets pour leur impact social et ne prennent des commissions que lorsque le financement est effectivement bouclé.

Début 2016, il semble qu'Anass Patel ait su trouver dans le courtage en financement un modèle économique qui réunit des apporteurs de capitaux et que légitime un comité charia (ACERFI) plutôt divers : Zakaria Seddiki est originaire d'Algérie (malékite), Mohammad Patel de la Réunion (hanafite), Mohammed Bechir Ould Sass de Mauritanie (malékite). Le modèle du courtage en relation avec une activité associative semble aussi être celui que suivent quelques courtiers en assurance, notamment Abdelouahed Moummad et Ezzedine Ghlamallah. Ceux-ci se sont rencontrés pendant leur scolarité au MBA de finance islamique de l'université de Strasbourg, dont ils ont animé l'association (IFSO) avant de diffuser des produits d'assurance-vie similaires. Ghlamallah est très présent dans la presse professionnelle et a été élu *meilleur jeune courtier* à l'occasion du salon du courtage 2015.

Malgré une ressemblance formelle avec l'activité de Patel, qui juxtapose militantisme associatif, diffusion par la publication, conférences et enfin courtage, les assureurs sont moins innovants que Patel. Même si Ghlamallah réalise des

enquêtes remarquables sur les attentes des consommateurs, il diffuse pour l'instant des produits conçus par d'autres – la SICAV Salam Pax dont on a déjà parlé, mais aussi un contrat mixte vendu par FWU, un assureur allemand. Sur ce dernier produit, une polémique a éclaté avec le site *lafinanceislamique.com*¹⁸, enregistré par le couple Pedro/Mariji, qui écrivaient en juin 2015 : « avec le contrat *Ethra'a*, la totalité des sommes que vous épargnez les 15 premières années, vous ne les reverrez jamais ! Ils vont directement dans la poche de l'assureur ». Ce ton polémique tranche avec le style plein d'onction dévot qui sied aux vendeurs de produits financiers conformes aux prescriptions religieuses : est-ce l'annonce d'une guerre commerciale maintenant que le client semble mordre à l'hameçon ? Ou la sainte colère d'un croyant épris de vérité qui fustige les Tartuffe ? Tentons une analyse de ces faits récents.

Quel est l'Islam de la finance islamique en France ?

Au cours des années 2007-2015, l'échec des réseaux repérés par Belabes (2013ab), et le démarrage effectif des activités d'AIDIMM/570 conduisent à s'interroger sur le caractère particulier des entrepreneurs de la finance islamique en France et à s'intéresser à leur public.

Les entrepreneurs : des conférenciers jeunes

Si l'échec de *Secure finance* est lié à la perte de soutien institutionnel à la finance islamique, celui du COFFIS est plus inattendu : l'Institut Européen des Sciences Humaines auquel était adossé ce comité charia, proposait depuis longtemps des formations, et on pouvait penser que l'antériorité serait un atout. Mais manifestement, les frères musulmans n'avaient ni l'expertise financière, ni la capacité d'écoute d'un Patel, si bien qu'ils n'ont jamais été consultés pour la certification d'un produit financier. Du coup, les comités charia comme les réseaux qui se sont imposés sont les plus jeunes : tous les entrepreneurs cités ont moins de quarante ans. On serait tenté de confirmer la grille de lecture de Kepel (2012) qui voit un « islam des jeunes » succéder à l'islam des « frères » et des « darons » : il convient aussi de remarquer que ces jeunes inventent une pratique localisée, là où leurs aînés cherchaient à maintenir les liens avec un pays d'origine. Hassoune a certes joué la fidélité marocaine en faisant travailler le CIFIE, mais c'est le comité charia le moins identifiable à un pays ou une école qui est de loin le plus actif (en tous cas en termes de classement par Alexa des sites web, à défaut d'une autre mesure objective). L'échec des aînés est aussi l'échec des figures traditionnelles de la respectabilité islamique : en particulier l'imam et le jurisconsulte. À ces « figures contemporaines du champ religieux islamique en

18. Voir <http://lafinanceislamique.com/infos-finance-halal/etude-ethraa-takaful-famille/>

France », Frégosi (2004) oppose le *conférencier* : c'est justement le statut le plus visible des entrepreneurs que nous avons repérés.

Bien sûr Hassoune, Patel et Ghlamallah sont des experts, mais ce n'est pas leur expertise qui leur a valu d'obtenir l'oreille de la communauté et de la presse grand public : à les entendre, leur activité ne serait qu'un programme ; un programme qu'ils exposent avec un art oratoire et un charisme indéniables. À chacun le sien : une rhétorique flamboyante et des perspectives globales pour Hassoune, la proximité avec l'auditoire pour Patel, le pragmatisme inspiré pour Ghlamallah. Comme le fait remarquer Frégosi, la caractéristique du conférencier est de toucher son public en lui parlant de sa vie quotidienne, qu'il met en perspective dans sa relation à l'universel via la finance islamique. C'est dire que le public vient chercher bien plus que des produits financiers auprès de lui.

Entre *islamic pride* et *communauté de destin*

Dans les conférences dispensées par les universités offrant des formations ou des programmes de recherche spécialisés (c'est le cas de Dauphine¹⁹, Paris 1 Panthéon-Sorbonne²⁰ ou Strasbourg²¹) comme par celles que les associations donnent, l'assistance est constituée pour un tiers environ de jeunes femmes musulmanes, voilées ou non, avec des attaches familiales au Maghreb dans 95 % des cas ; les deux tiers restants sont des hommes, avec une plus grande amplitude dans les âges et les origines géographiques pour ces derniers. La moyenne d'âge est d'à peine trente ans, le public est donc étudiant ou en premier emploi. Il est aussi intéressé aux études doctorales : dans les cinq dernières années, une douzaine de thèses ont été soutenues sur la finance islamique, plusieurs dizaines sont en cours, et presque tous et toutes ont un projet dans ce domaine. C'est dire qu'ils souhaitent chercher un chemin vers la finance islamique dans les disciplines académiques reconnues en France plutôt que dans l'enseignement des *ulama*. Même s'ils aspirent souvent eux-mêmes à devenir jurisconsultes, leurs modèles sont les *scholars* du Golfe qui siègent dans des dizaines de comités charia (Gintzburger 2012) et bénéficient de revenus considérables.

En dépit d'un matérialisme provocant, on trouve des éléments ascétiques indéniables chez ces jeunes qui se lèvent la nuit pour faire leurs prières, et travaillent même pendant tout le mois de ramadan : les jours sont bien plus longs en Europe que sous les tropiques où vit une grande partie de la population

19. Voir note 8.

20. Paris 1 tient un séminaire mensuel avec l'université du Roi Abdulaziz à Jeddah (voir conf.univ-paris1.fr).

21. Strasbourg dispose d'un programme de MBA créé en 2009. Trois de ses professeurs (Jérôme Lasserre-Capdeville, Michel Storck et Laurent Weill) publient régulièrement dans des revues à comité des lectures sur le sujet. L'IFSO, association des anciens du diplôme organise un grand nombre d'événements, comme les universités de la finance islamique (cf. <http://www.ifso-asso.com/ufil/>).

musulmane. Toutefois, les discussions récurrentes et presque badines sur la dispense de la prière et du jeûne pour les voyageurs laissent entendre que la damnation éternelle ne fait pas partie des préoccupations : alors que les protestants de Max Weber vivent dans une tension que justifie l'enjeu du salut, dont la réussite matérielle constitue un signe rassurant, les jeunes musulmans intéressés à la finance islamique n'envisagent pas sérieusement la vie après la mort. L'ascèse fait partie d'un système de signes visibles, comme la revendication du non-travail des femmes, les diplômes et les biens de luxe griffés : on parle bien de financiers qui en possèdent les signes extérieurs et préfèrent que leurs femmes ne travaillent pas (même s'ils disent parfois « vouloir seulement leur laisser le choix »), comme ils préfèrent se dire inscrits en thèse à Normale Sup' plutôt que diplômés d'une école de commerce, ou préfère qu'on les voie avec une montre suisse de marque plutôt qu'avec une montre bon marché. On croirait reconnaître les signes de la *classe de loisir* décrite par Veblen, et l'on serait tenté de s'interroger sur l'intégration par ces nouveaux riches de caractères culturels secondaires de l'Occident. Mais la participation à la consommation n'est pas entière, puisqu'elle voisine avec une critique apparemment paradoxale du matérialisme.

La tension palpable autour de la finance islamique, qu'on voudrait voir s'affranchir des jeux de pouvoir et d'intérêt, est compensée par un apaisement dans la vie personnelle. L'affirmation de la confiance dans la finance islamique permet à beaucoup de jeunes musulmans qui ont choisi de faire des études de finance pour gagner de l'argent de se justifier vis-à-vis de leur entourage familial et amical, et vis-à-vis d'eux-mêmes. Cette forme de réconciliation des choix professionnels avec l'injonction religieuse présente donc les caractéristiques qu'Amghar (2008 : 112) conférait au salafisme : « [fasciné] par l'image de réussite économique à l'américaine qu'est le *self-made man*. Fondé sur le refus de l'engagement politique et du militantisme collectif, ce salafisme prône la réussite matérielle comme moyen de réalisation individuelle ». La dimension conflictuelle est éteinte puisqu'au lieu d'une attitude « protestataire et revancharde à l'égard de la société française : “Mon niveau de vie et ma réussite sont ma manière de dire à la France que malgré ses bâtons dans les roues, j'ai réussi” » (*id.* : 111), les adeptes de la finance islamique cherchent à convaincre de son *bénéfice pour la société française, non-musulmans compris*. Ils exaltent une contribution positive de l'islam à la société française : la finance islamique est le prétexte pour une manifestation de *fierté islamique*.

Cette fierté islamique permet de dépasser l'opposition entre spiritualité et ostentation puisque les croyants, lorsqu'ils expriment les bienfaits de la finance islamique, ont le sentiment de la *représenter*. En plus de ses acceptions politique et théâtrale, le verbe *représenter* doit être entendu avec ce qu'il connote dans la culture *rap* de part et d'autre de l'Atlantique (Hammou, 2011), que ces financiers islamiques ont beaucoup écouté avant d'entendre l'appel de la vocation. Dans cette tradition, *représenter* c'est paraître avec fierté pour exprimer le meilleur (de ce qu'on représente). Ainsi nos financiers islamiques français sont-ils *en*

représentation devant les adultes, les chefs, les profs, les journalistes mais aussi leurs femmes, leurs pairs... Bien loin d'opposer l'apparence à l'essence, cette éthique de la représentation se déroule sous le regard de Dieu lui-même, pour soi et pour *la communauté*. Représenter c'est avant tout être l'entrepreneur de sa vie comme un artiste improvisateur, non pas dans un monologue solipsiste, mais avec les membres de la communauté qu'on représente, en construisant une communauté de destin.

Mais que représentent précisément ces entrepreneurs de la finance islamique à la française ? En examinant leurs œuvres, on constate qu'elles tiennent compte des possibilités offertes par le droit français, et elles sont nombreuses : société en participation pour structurer le *sukuk Orasis*, mutuelle d'assurance pour loger du *takaful*... Ce *shopping* dans les formes juridiques s'accompagne d'un éclectisme idéologique : Anass Patel, par exemple, revendique l'héritage de la mutualité, du coopératisme de Charles Gide, mais aussi du libertarisme dans l'exaltation des réseaux sociaux et du *bitcoin*. L'impossibilité de modifier le droit français a fait dérailler le projet de naturalisation des formes contractuelles de l'AAOIFI aux noms arabes et suscité un syncrétisme tout à fait inédit. Comme l'écrivait Amghar (2005 : 34) : « L'international détermine en partie le discours qui sera repris à un niveau local, mais il faut examiner les comportements des musulmans de France à l'aune de l'individualisation du religieux et du "bricolage" qui s'ensuit. La réappropriation des modèles importés par les acteurs musulmans nationaux remodèle l'héritage islamique auquel ils se réfèrent. » Un aspect évident du bricolage est l'absence de cohérence des références convoquées par les entrepreneurs-conférenciers et par leur public.

Amel Boubekeur (2005) montrait que le bricolage n'est pas le privilège des garçons : elle présentait déjà la diffusion du voile chez les jeunes filles dans les années 1990 « entre bricolages religieux sur la question de l'amour et invention d'une nouvelle identité féminine détachée de la Tradition ». Ici, les filles participent aussi, mais avec des handicaps dus autant aux contraintes qu'elles rencontrent qu'aux objectifs qu'elles s'assignent. Parmi les contraintes, le soin des enfants s'avère paradoxal : le congé parental conduit beaucoup de jeunes mères à former le projet d'une thèse sur la finance islamique, qui s'avère par la suite incompatible avec la charge de famille. Les objectifs ne sont pas toujours plus gérables : certaines expliquent fièrement vouloir devenir *shariah scholar* pour faire évoluer « les représentations ici et la société là-bas », ambitieux projet qui n'est pas dépourvu de contradictions car ici comme là-bas, le fait d'être perçu comme étranger prive des moyens d'agir sur les représentations. Ces exemples montrent que l'objectif de la finance islamique peut se situer hors de la finance elle-même : le projet d'aplanissement des difficultés de ce monde dans un islam rêvé qui en serait la perfection constitue *l'islam comme lieu du désir*. La finance islamique est bien la continuation de la foi émotionnelle de l'adolescence qui s'exprimait dans le voile et la conception de l'amour (Boubekeur, 2005), mais elle offre des problématiques intellectuelles, des perspectives professionnelles et économiques adaptées en apparence à l'âge adulte.

Finalement, la finance islamique nous révèle un aspect de l'« islam des jeunes » : il est conçu d'abord comme une communauté *de destin* plutôt que comme la réalité des pays à majorité musulmane, lesquels sont loin de constituer des modèles, même si le développement de la finance islamique y est perçu comme un signe favorable. Il existe manifestement une *dimension millénariste* dans la croyance selon laquelle la finance islamique peut non seulement transformer les sociétés mais surtout réconcilier les parents, les cousins du *bled*, la perspective d'un emploi rémunérateur et la reconnaissance d'un supérieur bien français. Cette croyance est opérante aussi bien au niveau individuel, dans la psychologie, qu'au niveau collectif dans le projet.

Nous avons donc cherché à comprendre la finance islamique au-delà des principes consensualistes qu'affichent ses partisans et de l'inventaire des formes contractuelles qu'ils proposent. La finance islamique naît dans le Golfe des années 1970 de la rencontre fortuite entre la réflexion théorique portée par les penseurs de l'*économie* islamique et le désir modernisateur des souverains, qui dépensent une partie de la rente pétrolière pour développer l'activité des *ulama*. Un élément important de ces années de formation est l'absence de système bancaire effectif dans les pays concernés, si bien que la finance islamique constitue alors une fiction juridique. La recherche du plus grand dénominateur commun conduit à définir une approche parente de la doctrine *hanbali*, négatrice des trajectoires historiques et des contributions modernistes ou chiïtes qu'on peut observer par ailleurs. Enfin, le développement du modèle s'appuie sur un capitalisme de marché et sur des institutions internationales islamiques fondées, dirigées et financées en premier lieu par l'Arabie Saoudite. Dans ce pays, l'élaboration intellectuelle de la finance a fait diversion par rapport à la constitution d'un État centralisateur et absolu. Au-delà des souverains, les artisans de cette diversion sont des mécènes, des financiers experts venus d'Occident et des *ulama* non seulement complaisants mais impliqués.

Ces trois catégories de figures ont diffusé le modèle des banques islamiques dans un nombre limité de pays en dehors du Golfe et de la Malaisie. Toutefois, la crise financière et les printemps arabes n'ont entamé ni le taux de croissance des actifs ni la propagation des institutions. Cette dernière s'accompagne de changements législatifs perceptibles au Maghreb et en Afrique Occidentale. Le modèle économique ne semble pas pour autant universellement soutenable : en Malaisie, la finance islamique opère grâce à des incitations fiscales ; dans le Golfe la banque de détail ne paraît pas très rentable (contrairement à la banque privée haut de gamme) ; en Afrique la finance islamique progresse uniquement grâce aux subsides des organisations internationales islamiques. Le développement de la finance islamique doit donc être soutenu, soit par la rente pétrolière (qui achète les concessions politiques des États destinataires comme les conversions

individuelles des banquiers), soit par l'enthousiasme de militants qui soutiennent par leur consommation ostentatoire et/ou par leur esprit d'entreprise souvent plus démonstratif qu'ascétique.

En France, le coût symbolique des réformes légales potentielles a fait oublier l'objectif du rapport Jouini-Pastré (2008), qui était d'attirer 100 milliards d'investissements : ce n'est pas l'argent du pétrole qui paiera. Il faut que les militants paient de leur travail, et la finance islamique n'existe donc que grâce à eux ; elle vit dans les cœurs des jeunes musulmans et surtout des jeunes musulmanes. Elle constitue un des outils du bricolage idéologique de « l'islam des jeunes », lequel emprunte au salafisme, au coopératisme de la Troisième République comme à la *geek* culture, sans souci de cohérence théorique. En revanche, l'intérêt pour la finance islamique correspond à une recherche de cohérence personnelle : elle fournit un discours technique pour justifier le port du voile, comme l'exercice d'une profession condamnée par l'islam, plus généralement elle rend la chrématisation et le matérialisme consommateur compatibles avec l'islam qu'on affiche. En effet, la finance islamique a aussi une valeur collective : par la sociabilité qu'elle organise, par le projet qu'elle propose, elle constitue l'islam au-delà des réalités médiocres, comme désir de perfection individuelle et collective, comme communauté de destin ouverte et bénéfique y compris pour les non-croyants. Pour l'heure, la finance islamique n'est qu'une niche du marché des services financiers : c'est assez pour que des conférenciers-conseils élaborent des produits qui sont autant de formes de distinction tolérables dans la sphère de l'islam universaliste comme dans celle de la République française, tout en étant économiquement durables. Autant dire que la finance islamique est une manière pour l'islam d'être français, et de répondre en paroles et en actes à la question de John Bowen (2008) : *can Islam be French* ?

Marie-Liesse de LUXEMBOURG

Bibliographie

- AMGHAR Samir, 2005, « Acteurs internationaux et islam de France », *Politique étrangère*, 1, p. 21-34.
- , 2008, « Le salafisme en France : de la révolution islamique à la révolution conservatrice », *Critique internationale*, 3, n° 40, p. 95-95.
- ACCOUNTING AND AUDITING ORGANIZATION FOR ISLAMIC FINANCIAL INSTITUTIONS, 2013, *Normes de conformité de l'organisation de comptabilité et d'audit des institutions financières islamiques*, vol. 1, Paris, ESKA.
- ASSEMBLÉE NATIONALE, 2009, *Compte rendu intégral de la première séance du jeudi 17 septembre*.
- BAUDOIN Valentine, MERBOUH Kader, 2015, *Le guide de l'assurance takadul*, L'Argus de l'assurance.

- BECK Thorsten, DEMIRGÜÇ-KUNT Asli, MERROUCHE Ouarda, 2013, « Islamic vs. Conventional Banking: Business Model, Efficiency and Stability », *Journal of Banking and Finance*, 37, 2.
- BELABES Abderrazak, 2013a, *Ethics, norms and finance: what are we talking about*, Chair for ethics and financial norms seminar, 9th Feb.
- , 2013b, *Les réseaux de la finance islamique à la Place de Paris*, journée d'études du 14 juin « Entrepreneurs en religions », Institut d'études de l'islam et des sociétés du monde, Paris.
- BELOUAFI Ahmed, 2014, *Islamic Finance and Financial Stability: A Review of the Theoretical Literature*, working paper, King Abdulaziz University.
- BOUBEKEUR Amel, 2005, « Modernité des jeunes filles voilées », *Revue Projet*, 2005, 4, n° 287, p. 47-50.
- BOWEN John R., 2009, *Can Islam be French? Pluralism and Pragmatism in a Secularist State*, Princeton University press.
- CHACHI Abdelkader, 2005, « Origin and Development of Commercial and Islamic Banking Operations », *Islamic Economics*, 18, 2, 3-25.
- DEGUILHEM Randi, 1995, *Le waqf dans l'espace islamique. Outil de pouvoir socio-politique*, Paris, Adrien Maisonneuve.
- DELFOLE David, 2013, « Le développement de la finance islamique en Malaisie : l'histoire d'un volontarisme d'État », *Revue de la régulation* [en ligne], 13, 1^{er} semestre, Spring.
- FAROOK Sayd et al., 2014, *Islamic Corporation for the Development of the Private Sector – Thomson Reuters Islamic finance development report*.
- FEILLARD Gwénaëlle, 2005, « Insuffler l'esprit du capitalisme à l'Umma : la formation d'une "éthique islamique du travail" en Indonésie », *Critique internationale*, n° 25, octobre, p. 93-118.
- , 2012, *L'islam et la réinvention du capitalisme en Indonésie*, Paris, Karthala, août, prix Jeanne Cuisinier, Institut national des langues et civilisations orientales, 2011.
- FISCHER Johan, 2009, *Proper Islamic Consumption: Shopping among the Malays in Modern Malaysia*, Copenhagen, Nordic Institute of Asian Studies.
- FMI, 2015, *Islamic Finance: Opportunities, Challenges, and Policy Options*, staff discussion, note SDN/15/05.
- FRÉGOSI Franck, 2004, « L'Imam, le conférencier et le juriconsulte : retour sur trois figures contemporaines du champ religieux islamique en France », *Archives de sciences sociales des religions*, 125, p. 131-146.
- GHEERAERT Laurent, WEILL Laurent, 2015, « Does Islamic banking development favor macroeconomic efficiency? Evidence on the Islamic finance-growth nexus », *Economic Modelling*, XLVII, p. 32-39.
- GHUELDRÉ Richard, DELAMARE-DEBOUTTEVILLE Charles-Éric, MAKHLOUF Amel, 2014, « Le Takafal : l'assurance shariah-compatible », *Actualités Lamy Assurances*, n° 215, avril, p. 1.
- GINTZBURGER Anne-Sophie, 2012, *The shariah report*, Failaka Advisors.
- GODLEWSKI Christophe J., TURK-ARISS Rima, WEILL Laurent, 2014, *Do the type of sukuk and choice of Shari'a scholar matter?* International Monetary Fund working paper, WP/14/147.
- GRAEBER David, 2011 [2013], *Dette : 5 000 ans d'histoire*, Paris, Les Liens qui libèrent.
- HAMMOU Karim, 2011, *Avis de recherche : represent, represent, represent !* 22 janvier, <http://surunsonrap.hypotheses.org/1803>

- HASSIM Nurzihan, 2014, « A Comparative Analysis on Hijab Wearing in Malaysian Muslimah Magazines », *Communications and Humanities*, vol. 6, n° 1, p. 79-96.
- HUSAM Tammam, HAENNI Patrick, 2007, « Le management, nouvelle utopie islamiste. Une lecture managériale des textes », *Revue française de gestion*, 2, n° 171, p. 175-193.
- JOUINI Elyès, Pastré Olivier, 2009, *Enjeux et opportunité du développement de la finance islamique pour la place de Paris – dix propositions pour collecter 100 milliards d'euros*, rapport 2008 à Paris Europlace, Economica.
- KEPEL Gilles, 2012, *Quatre-vingt-treize*, Paris, Gallimard.
- KHAN Feisal, 2010, « How “Islamic” is islamic banking? », *Journal of Economic Behavior and Organization*, XLVI, p. 805-820.
- KURAN Timur, 2010, *The long divergence: How Islamic law held back the Middle East*, Princeton University Press.
- LALLEMAND Alain, 1990, *L'église de scientologie, en accusation en France, reconnue en Italie*, Le Soir, 23 mai 1990, p. 19, http://archives.lesoir.be/l-eglise-de-scientologie-en-accusation-en-france-reconn_t-19900523-Z02PV7.html
- LARAMÉE Jean-Paul (éd.), 2008, *Finance islamique à la française : une alternative éthique, un moteur pour l'économie*, Secure Finance.
- MAKHLOUF Amel, 2015, *L'émergence d'un droit international de la finance islamique : origine, formation et intégration en droit français*, Paris, Institut de recherche juridique de la Sorbonne-Éditions.
- MARLIÈRE Laurent, 2015, *Islamica 500. The 500 who make the Islamic Economy*, Powerlex.
- MARTIN-SISTERON Hugues, 2012, *Finance islamique et financement de projets en France*, Paris, Institut de recherche juridique de la Sorbonne-Éditions.
- MATRI Dorsaf, 2016, *Le capital risque islamique en droit français. Analyse Juridique*, Paris, Institut de recherche juridique de la Sorbonne-Éditions.
- NEHMÉ Aline, 2015, *L'assurance entre loi islamique et droit positif : l'exemple des droits français et libanais*, Paris, Institut de recherche juridique de la Sorbonne-Éditions.
- PEPINSKY Thomas B., 2010, *The Demand for Islamic Banking: Piety, Class, and Global Identity*, working paper, Cornell University.
- QUILLARDET Jean-Michel *et al.*, 2009, *La finance islamique menace la laïcité française*, Le Monde du 20 novembre.
- RUDNYCKYJ Daromir, 2010, *Spiritual Economies: Islam, Globalization, and the Afterlife of Development (Expertise: Cultures and Technologies of Knowledge / Knowledge & Power)*, Cornell University Press.
- SCHÖNENBACH R., 2014, « Forgotten books: Zinslose Sparkassen – Ein Entwicklungsprojekt im Nildelta », *Bulletin-Newsletter from the European Association for Banking and Financial History*, 1, p. 32-37.
- TRIPP Charles, 2006, *Islam and the moral economy – the challenge of capitalism*, Cambridge University Press.
- WILSON Rodney, 2012, « Étatisme Versus Market Driven Islamic Banking: The Experiences of Iran and the Arabian Peninsula Compared », Kamrava M. (ed.), *Political Economy of the Persian Gulf*, Oxford University Press.
- ZAMAN Nazim, ASUTAY Mehmet, 2009, « Divergence between aspiration and realities of islamic economics: a political economy approach to bridging the divide », *International Islamic University Malaysia Journal of Economics and Management*, 17, n° 1, p. 73-96.

La finance islamique en France : que valent ces paroles ?

La « finance islamique » recueille la sympathie de bien des jeunes musulmans en France : ils appellent de leur souhait le développement d'un ensemble de techniques qui permettrait à la fois un développement équitable des pays émergents, l'harmonie sociale et la reconnaissance des hautes exigences morales de l'Islam, ainsi que l'exercice d'un métier aussi gratifiant matériellement que symboliquement. L'enquête dans divers lieux d'expression de ce savoir économique, de Londres à Strasbourg en passant par Kuala Lumpur, rend compte de la perception de cette réalité par la « communauté des croyants de la finance islamique ». On voit naturellement apparaître une tension entre les logiques économiques et des ambitions spirituelles pas toujours rentables pour les investisseurs... Et c'est probablement en France que s'exprime le plus fortement la contradiction entre l'absence manifeste de réalité économique et la force de la croyance.

Mots-clés : finance islamique, leadership « spirituel », logiques économiques, musulman moderne, foi missionnaire.

The Islamic finance in France: what is the value of these words?

The “Islamic finance” has the sympathy of many young Muslims in France: they look forward to the development of a set of techniques which would allow, at the same time, a fair development of emerging countries, social harmony and the fulfillment of the high moral requirements of Islam, as well as the experience of a job gratifying both materially and symbolically. The investigation, in different places of expression of this economic knowledge from London to Strasbourg via Kuala Lumpur, shows the perception of this reality by the “community of the believers of Islamic finance”. But a tension appears between the economic logics and the spiritual ambitions not always profitable for investors... It is probably in France that the contradiction between the obvious absence of economic reality and the strength of the faith expresses itself most strongly.

Key words: Islamic finance, “spiritual” leadership, economic logics, modern Muslim, faith missionary.

La finanza islámica en Francia: cual es el valor de estas palabras?

La “finanza islámica” recibe la simpatía de muchos jóvenes musulmanes en Francia: corresponde a su deseo de impulsar un conjunto de técnicas que permitiría a la vez el desarrollo de los países emergentes, la armonía social y el reconocimiento de las altas exigencias morales del Islam, así como el ejercicio de un oficio gratificante tanto materialmente como simbólicamente. La investigación de este saber económico en distintos lugares de expresión, de Londres a Estrasburgo pasando por Kuala Lumpur, rende cuenta de la percepción de esta realidad por la “comunidad de creyentes de la finanza islámica”. Se ve aparecer naturalmente una tensión entre las lógicas económicas y las ambiciones espirituales no siempre rentables para los inversionistas... Y es probablemente en Francia donde se desarrolla más fuertemente la contradicción entre la ausencia manifiesta de realidad económica y la fuerza de la creencia.

Palabras clave: finanza islámica, liderazgo “espiritual”, lógicas económicas, musulmán moderno, fe misionera.