

# La gestion des risques dans les banques islamiques

---

**Présenté par:**

**Anouar Hassoune,  
Vice Président, Senior Credit  
Officer**



**Paris  
Novembre 2008**

**Moody's Investors Service**

---

# Introduction

---

**La gestion des risques est devenue une fonction centrale et transversale dans les institutions financières, y compris islamiques.**

Pourquoi?

- Les banques, islamiques ou non, sont des **machines spécialisées dans le traitement et la transformation des risques;**
- Ces risques sont **plus divers, plus complexes et plus interdépendants** que jamais; **les crises sont plus soudaines, plus nombreuses, et plus intenses;**
- **Gérer les risques**, c'est à la fois les *définir*, les *identifier*, les *mesurer*, les *tarifer*, et in fine tantôt les *assumer*, tantôt les *réduire* avec des outils adéquats, mais c'est aussi une **culture** organisationnelle, et un instrument de différenciation stratégique.

# Problématique

---

**Les institutions financières islamiques ne font pas exception. Mieux encore: non seulement les banques islamiques se trouvent sujettes aux mêmes catégories de risques que leurs consoeurs conventionnelles, mais de surcroît elles font face à une série de risques spécifiques à leur nature.**

Contexte:

- Les banques islamiques sont encore **faiblement enracinées**; leur histoire n'a guère plus de 30 ans;
- La plupart des banques islamiques sévit au sein des **pays émergents**, où les habitudes de transparence, ainsi que les pratiques de gouvernance et de gestion des risques demeurent **perfectibles**;
- Au sein de l'industrie financière islamique, en plein essor, **les ressources et compétences humaines sont rares, donc sous tension.**

# Plan

---

- 1. L'enchevêtrement des risques d'actifs islamiques**
- 2. Les défis de la gestion actif-passif dans les banques islamiques**
- 3. Intermédiation bancaire islamique et risques non-financiers**



# 1. L'enchevêtrement des risques d'actifs dans les banques islamiques



## Les contrats financiers islamiques concentrent des catégories de risques différentes (1)

**Il est souvent difficile de faire la part des différentes classes de risques dans un contrat de financement ou d'investissement islamique.**

- **Exemples:** dans les contrats d'*ijara*, de *murabaha*, d'*istisna'*, les risques de crédits et de marché sont enchevêtrés; les risques de documentation ne sont pas négligeables. Dans les *mudharaba* et les *musharaka*, la frontière est ténue entre risques de participation et risques de financement.
- Les banques islamiques gèrent des risques de contrepartie, mais aussi des risques de valeur résiduelle des biens financés, ainsi que des risques de portage d'actifs sur leur bilan en cas de non-dénouement des opérations de crédit.
- La comptabilité des banques islamiques ne permet que difficilement, à elle seule, d'identifier et de séparer les classes de risques assumées.

## Les contrats financiers islamiques concentrent des catégories de risques différentes (2)

**L'IFSB en déduit au demeurant des règles très spécifiques en matière d'application de Bâle II aux banques islamiques.**

### 4. Summary of Capital Requirement at Various Stages of the Contract

146. The following tables set out the applicable period of the contract that attracts capital charges:

(a) Full Recourse *Istisnā`*

(i) *Istisnā`* with Parallel *Istisnā`*

Applicable Stage of the Contract	Credit RW	Market Risk Capital Charge
Unbilled work-in-process inventory	Based on ultimate buyer's rating or 100% RW for unrated buyer	Nil provided that there is no provision in the Parallel <i>Istisnā`</i> contract that allows the seller to increase or vary the selling price
Amounts receivable after contract billings	No netting of <i>Istisnā`</i> exposures against Parallel <i>Istisnā`</i> exposures  See paragraphs 135 to 141	See paragraph 142
Maturity of contract term or upon full settlement of the purchased price by an <i>Istisnā`</i> buyer, whichever is the earlier	Not applicable	Not applicable

**Une approche matricielle des charges en fonds propres.**

## Les risques opérationnels, juridiques et d'exécution sont nombreux

**On reproche souvent aux banques islamiques la lourdeur de leurs procédures administratives et leur manque de flexibilité opérationnelle.**

- Comme on l'a vu, la multiplication des transactions d'achat, de vente et de location accumule **les risques de documentation**.
- Les risques opérationnels s'en trouvent augmentés, d'autant plus qu'ils sont nourris par les risques juridiques qui découlent de **l'inflation contractuelle**.
- De surcroît, les risques **d'exécution des contrats** sont plus élevés que pour de simples opérations de débours de liquidité.
- Enfin, les effets de **viscosité organisationnelle** induits par l'insuffisante flexibilité des *process* peut **dilater le temps** de réaction des banques islamiques, qui constitue aujourd'hui un avantage concurrentiel: les **risques stratégiques** s'en trouvent accrus.

## Allocation d'actifs et gestion de la liquidité: à la fois contraintes et garde-fous

**Toutes les classes d'actifs ne sont pas éligibles à la « Charia-compatibilité », ce qui constitue tantôt une insuffisance, tantôt une chance...**

- **Une insuffisance:** le rétrécissement des classes d'actifs éligibles crée des risques de concentration; le continuum de liquidité des actifs n'étant pas linéaire, les banques islamiques ont tendance à être moins liquides, mais plus rentables; la gestion dynamique des actifs de bilan est (presque) impossible.
- **Une chance:** par définition, les banques islamiques ne peuvent pas octroyer de crédits *subprime*, ni porter des expositions à effets de levier (via un endettement surdimensionné), ni acquérir de produits structurés risqués, ni investir dans des instruments re-packagés manquant de traçabilité.

## Cela dit, les banques islamiques bénéficient d'un effet de « collatéralisation naturelle »

**Les banques islamiques sont souvent assimilées à des marchands de biens; par conséquent, leurs sûretés sont en général robustes.**

- Le fait d'être impliquées dans des transactions commerciales sur actifs tangibles n'a pas que des inconvénients pour les banques islamiques.
- La **collatéralisation** des portefeuilles de crédit est souvent plus robuste que pour les banques conventionnelles. **L'accès aux sûretés** est souvent contractuellement plus facile; le juge peut difficilement les contester.
- En matière de calcul des charges en fonds propres économiques, les bénéfices dérivent de **la réduction des expositions à risque** (*exposures at default*).
- Enfin, en matière de gestion des risques, les banques islamiques ont en général une **meilleure visibilité quant à l'allocation économique de leurs fonds** vers les actifs financés.



## **2. Les défis de la gestion actif-passif dans les banques islamiques**



## Les limites d'un refinancement déséquilibré

- En général, les banques islamiques sont bien enracinées dans le marché des particuliers: **les ressources ainsi drainées sont granulaires (diversifiées) mais de maturité courte**, ce qui nourrit les **risques de différentiels de maturité**.
- Les autres ressources, essentiellement **des dépôts interbancaires et des dépôts de la clientèle *corporate***, sont **en général concentrées**, parce que les banques islamiques sont encore petites.
- Voilà pourquoi les **sukuk** sont une ressource alternative de plus en plus populaire auprès des banques islamiques: **maturités plus longues + granularité**
- D'une manière générale, **les continuums de refinancement des banques islamiques demeurent déséquilibrés**: peu de certificats de dépôt (négociables), peu de dettes subordonnées, peu d'hybrides.

## Les difficultés de l'ALM islamique

- Sans accès à des instruments de taux, **la gestion de la liquidité des banques islamiques est une gageure.**
- **La gestion dynamique des bilans, et en particulier l'allocation des fonds propres économiques, est quasiment inexistante au sein des banques islamiques,** car: (i) on se situe dans des zones émergentes; (ii) les ratios de fonds propres sont élevés; (iii) les actifs islamiques sont rentables, et (iv) les retours sur fonds propres sont anormalement élevés.
- **La gestion des risques de taux (de profit, pas d'intérêt) demeure simple:** les *murabahas* sont à court terme; les *ijaras* sont re-tarifées trimestriellement. Le partage des profits et des pertes assure une moindre volatilité des rendements sur fonds propres. **Peu d'usage de produits dérivés.**
- Ce qui prévaut pour les risques de taux vaut aussi pour les **risques de change.** Cela peut être coûteux.

## Le risque commercial translaté et ses modalités de gestion

---

- **Définition:** c'est le risque qu'une insuffisance de rendement des actifs de la banque islamique ne se translate en crise de liquidité, conséquence de l'insatisfaction des déposants.
- **Mécanisme:** un des principes cardinaux de la finance islamique réside dans les 3P (partage des profits et des pertes), qui a donné naissance à un produit de passif, les comptes de partage des profits et des pertes (PSIA, pour *Profit-Sharing Investment Accounts*).
- **Conséquence:** Les déposants partagent donc les rendements de la banque islamique qui offre ces PSIA. Si les rendements sont insuffisants, la banque est (rationnellement) sujette à un risque de « course à la banque » (*bank run*), qui n'est rien moins que la matérialisation d'un risque de liquidité.

## Le risque commercial translaté et ses modalités de gestion (2)

Pour s'en prémunir, 4 mécanismes existent:

- Les réserves pour risques d'investissement (*Investment Risk Reserves* ou IRR);
- Les réserves de péréquation des résultats (*Profit Equalization Reserves* ou PER);
- L'abandon de la commission de gestion (dite du *mudarib*); et
- La mobilisation des fonds des actionnaires.

Pertes attendues  
(Expected Losses)

Pertes inattendues  
(Unexpected Losses)

Situations extrêmes  
(Worst Case)

# Le risque commercial translaté et ses modalités de gestion (3)

## Banques islamiques: une intermédiation spécifique

ACTIFS	PASSIFS
Cash	Comptes courants non rémunérés (qardh hasan)
Murabahas interbancaires de CT	Murabahas de CT, interbancaires et dues à la clientèle
<b>Sukuk acquis</b>	Murabahas syndiquées de LT
Actions, immobilier, et autres investissements	<b>Sukuk émis</b>
Portefeuille de crédits (le marché des particuliers est critique)	<b>Comptes de partage des profits et des pertes, non restreints (PSIAs)</b>
Participations (musharaka)	<b>Réserves de péréquation des rendements (PERs)</b>
Actifs immobilisés et autres	Fonds propres

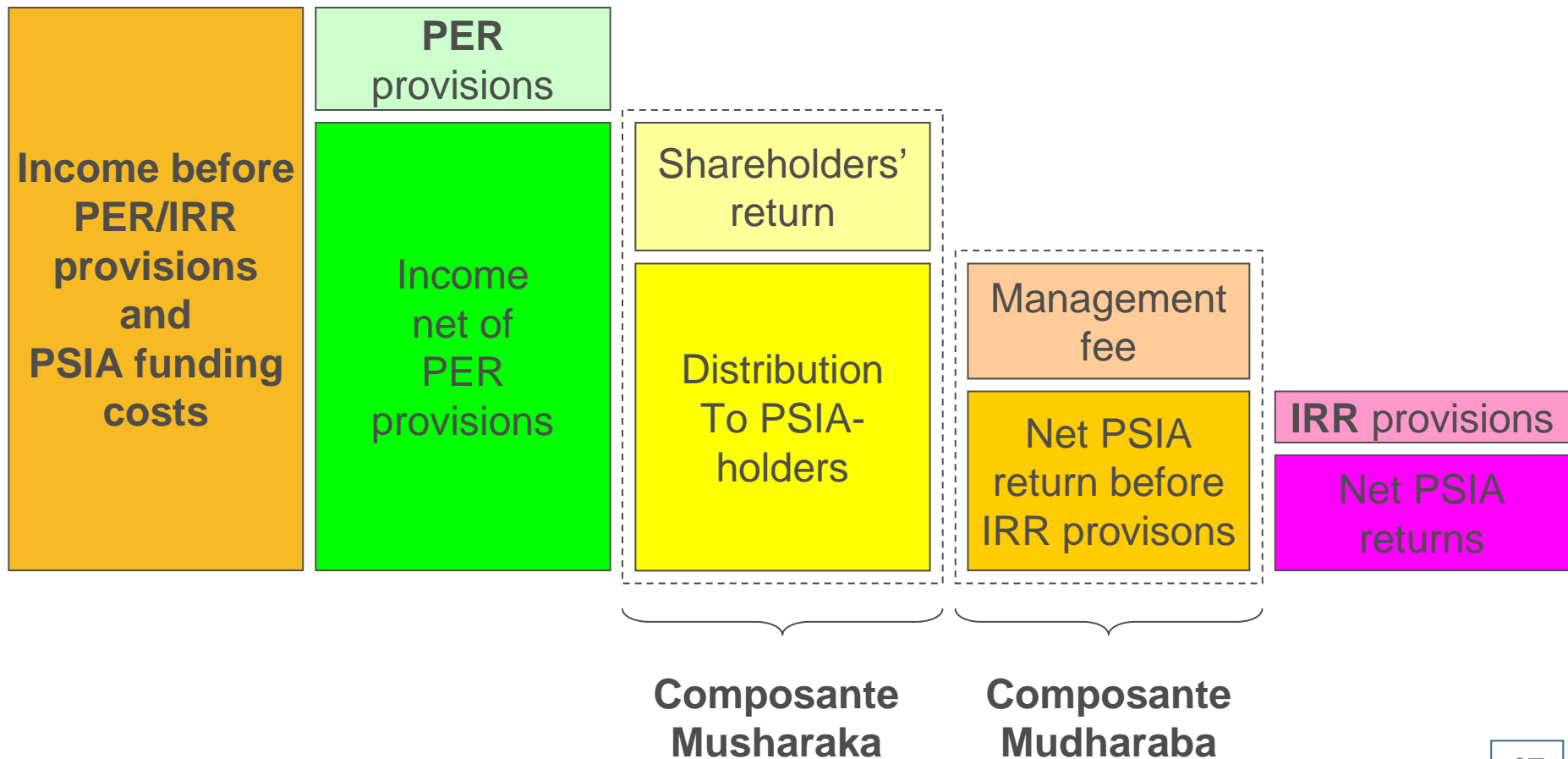
- Dette ou fonds propres?
- Instruments hybrides, avec capacité d'absorption des pertes.
- Combinaison de contrats de musharaka et de mudharaba ...

**+ Produits opérationnels**  
**- Charges opérationnelles**  
**= RON avant minoritaires**  
 - Intérêts minoritaires  
**= RON (avant charges des PSIAs)**  
**- Distribution aux PSIAs**  
**= RN avant impôts**  
 - Impôts  
**= RN**

Faisons l'hypothèse d'un RON de 100 et d'un taux de distribution contractuel aux PSIAs de 60% en vertu du contrat de **musharaka** (l'actionnaire et le PSIA fournissent tous deux le "capital"). Les PSIAs reçoivent donc 60. Sur ces 60, le contrat de **mudharaba** (délégation d'expertise) s'applique, et des frais de gestion de 15% sont à reverser à la banque. Les PSIAs reçoivent donc un net de  $60 \times (1 - 15\%) = 51$  et les actionnaires reçoivent  $100 - 51 = 49$  (i.e. un taux de  $RN/RON = 49\%$ , que l'on observe dans la pratique).

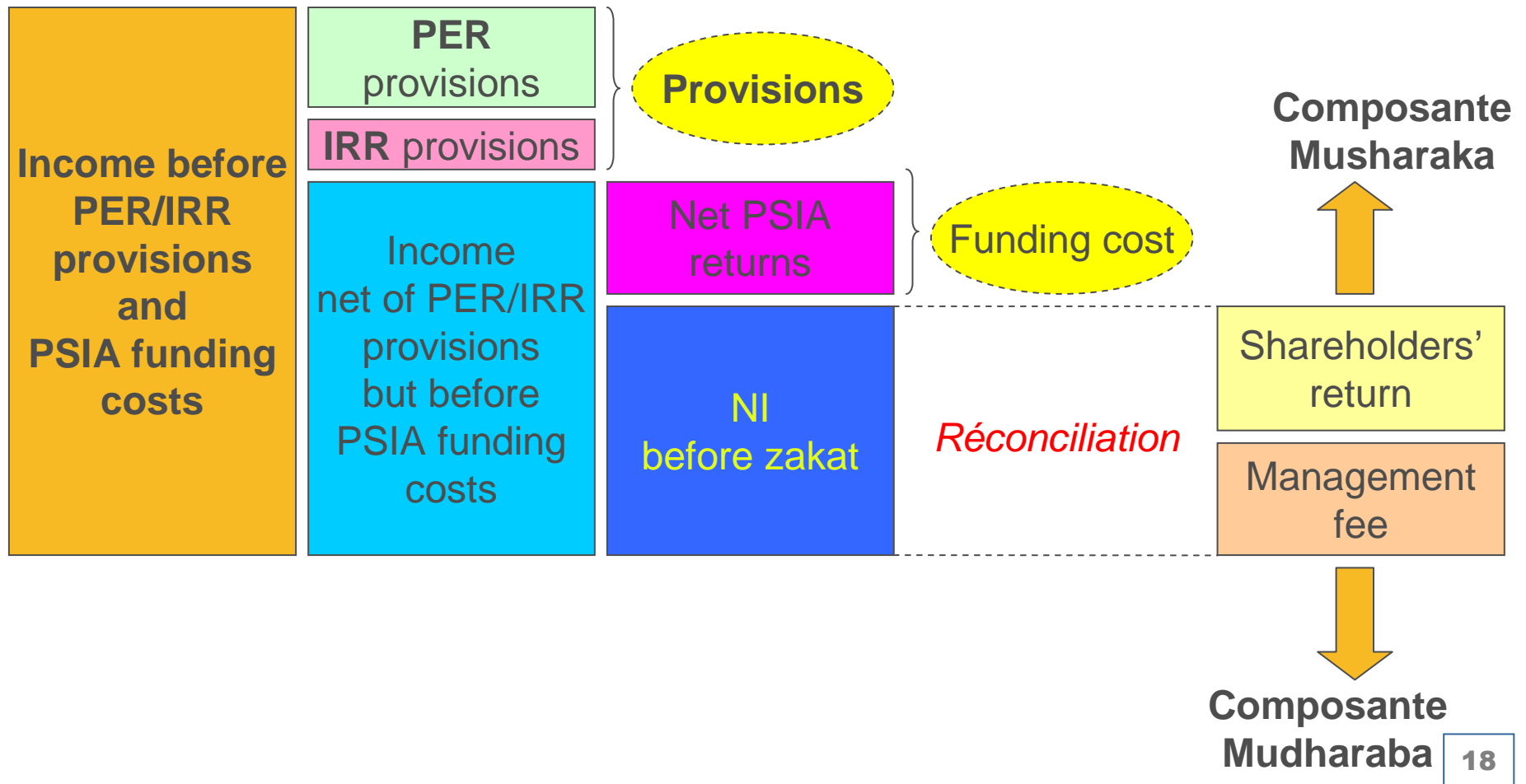
# Le risque commercial translaté et ses modalités de gestion (4)

## Calcul des rendements dans une banque islamique



# Le risque commercial translaté et ses modalités de gestion (5)

## Comptabilisation des rendements dans une banque islamique



# Le risque commercial translaté et ses modalités de gestion (6)

## PSIA et fonds propres réglementaires

Selon L'IFSB, les PSIA doivent recevoir un bénéfice en fond propres. La formule de calcul du ratio de fonds propres réglementaires a été amendée par rapport à celle de Bâle II, de la manière suivante:

$$\text{Ratio de FP réglementaires} = \frac{\text{Fonds propres éligibles (pas de différence avec Bâle II)}}{\Sigma RWA - RWA_{\text{Restricted PSIA}} - (1 - \alpha)RWA_{\text{Unrestricted PSIA}} - \alpha RWA_{\text{PER+IRR}}}$$

**RWA:** risk-weighted assets (actifs pondérés par les risques)

**Restricted PSIA:** fonds d'investissement (hors bilan)

**Unrestricted PSIA:** comptes d'investissement (au bilan)

**PER, IRR:** profit equalization reserves, investment risk reserves

$\alpha$ : facteur d'ajustement entre 0% et 100% à la discrétion du régulateur.

**Plus  $\alpha$  est faible, plus le régulateur est confiant dans le fait que les PSIA seraient à même d'absorber les pertes.** A Bahreïn,  $\alpha = 30\%$ , ce que nous considérons comme faible, donc plutôt agressif de la part du régulateur.

# Le risque commercial translaté et ses modalités de gestion (7)

## Quelques calculs simplifiés de ratios de fonds propres sous Bâle et sous IFSB

Actifs	Valeur comptable	Financée par:				Pondération	RWA Bâle	Passifs	Valeur comptable
		PSIAs	FP	PER	Autres				
Cash & quasi-cash	5				5	0%	0	Murabahas interbancaires de CT	5
Murabahas interbancaires de CT	10	5			5	20%	2	Comptes courants	40
Sukuk	15	10			5	80%	12	PSIAs (non-restreints)	40
Autres investissements	20	10	5		5	100%	20	PSIAs (restreints)	0
Crédits	45	15	5	5	20	80%	36	PERs	5
Actifs immobilisés et autres	5				5	100%	5	Fonds propres	10
<b>TOTAL ACTIFS</b>	<b>100</b>	<b>40</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>45</b>		<b>75</b>	<b>TOTAL ACTIFS</b>	<b>100</b>
	RWA IFSB	31	9	4	31	75			

IRR =	0
$\alpha$ =	30%
FP =	100% Tier 1

CAR sous Bâle = 13.3%  
 CAR sous IFSB = 19.2%

$\alpha$	Bâle	IFSB	$\Delta$
0%	13.3%	22.7%	9.4%
10%	13.3%	21.4%	8.1%
20%	13.3%	20.2%	6.9%
30%	13.3%	19.2%	5.9%
40%	13.3%	18.2%	4.9%
50%	13.3%	17.4%	4.1%
60%	13.3%	16.6%	3.3%
70%	13.3%	15.9%	2.6%
80%	13.3%	15.2%	1.9%
90%	13.3%	14.6%	1.3%
100%	13.3%	14.1%	0.8%



### **3. L'intermédiation bancaire islamique et les risques non- financiers**



## Le nerf de la guerre: réputation et crédibilité

---

- **La finance islamique est un compartiment de la finance éthique.** Religieuse, ses ressorts sont aussi d'ordres psychologiques et sociaux. La finance islamique monnaie une certaine idée d'elle-même et de ses parties prenantes; elle participe d'un vœu collectif.
- Par conséquent, sa réputation (on pourrait dire son « capital réputationnel »), son image, sa crédibilité sont **autant d'actifs intangibles mais puissants**; ils sont aussi source de risques.
- Les risques de réputation sont difficiles à identifier, à cerner, à quantifier et à réduire. **Les banques islamiques ne pourront s'en prémunir qu'en favorisant un degré élevé d'intégrité et de déontologie**, décliné jusqu'au niveau le plus individuel.

## Les risques d'« arbitrage chariatique »

- Les banques conventionnelles sont caractérisées par une double concurrence: l'une à l'actif, l'autre au passif. Aux banques islamiques, il faut rajouter **une concurrence dans l'application des principes religieux**. Une banque peut se prévaloir d'être « plus islamique » qu'une autre. Dans ce cas, les incitations à l'innovation sont faibles.
- Au contraire, la pression concurrentielle d'ordre économique peut amener certaines banques islamiques, tout en restant en deçà des frontières de la Charia-compatibilité (c'est-à-dire de continuer de se prévaloir de leur caractère islamique), de recourir à des opinions (*fatawas*) moins contraignantes que celles de ses concurrentes. **Un tel « arbitrage chariatique » complète le modèle de concurrence** en prix ou en qualité de l'analyse concurrentielle classique.
- Les risques d'éparpillement et d'hétérogénéité extrême, donc de **ghettoïsation**, augmentent d'autant.

## ***In fine*, on en revient toujours à des considérations humaines...**

---

- Les **risques de réputation** sont en définitive des **risques humains**.
- De la même manière, **les risques tantôt de surenchère, tantôt de laxisme religieux sont inhérents à des choix humains**.
- Lorsque nous les interrogeons sur les 3 principaux risques auxquels font face leurs institutions, **TOUS les PDG de banques islamiques citent l'insuffisance du nombre de professionnels** suffisamment aguerris à la finance islamique comme une faiblesse majeure.
- La théorie microéconomique nous apprend qu'**un marché rentable et en pleine croissance attire de nouveaux entrants**, ce qui accroît la pression concurrentielle, et tire les marges à la baisse, jusqu'à l'équilibre. C'est en effet ce qui se passe en ce moment, avec **une tension sans précédent sur les ressources humaines** et le marché du travail de l'industrie financière islamique... C'est à cet instant que la plus grande vigilance est de mise!

## C'est à l'aune de son maillon le plus faible que l'industrie financière islamique sera jugée

**Le « *Soft Ruling* » a des mérites indéniables, comme un complément – mais pas un substitut – à la réglementation et aux contrôles**

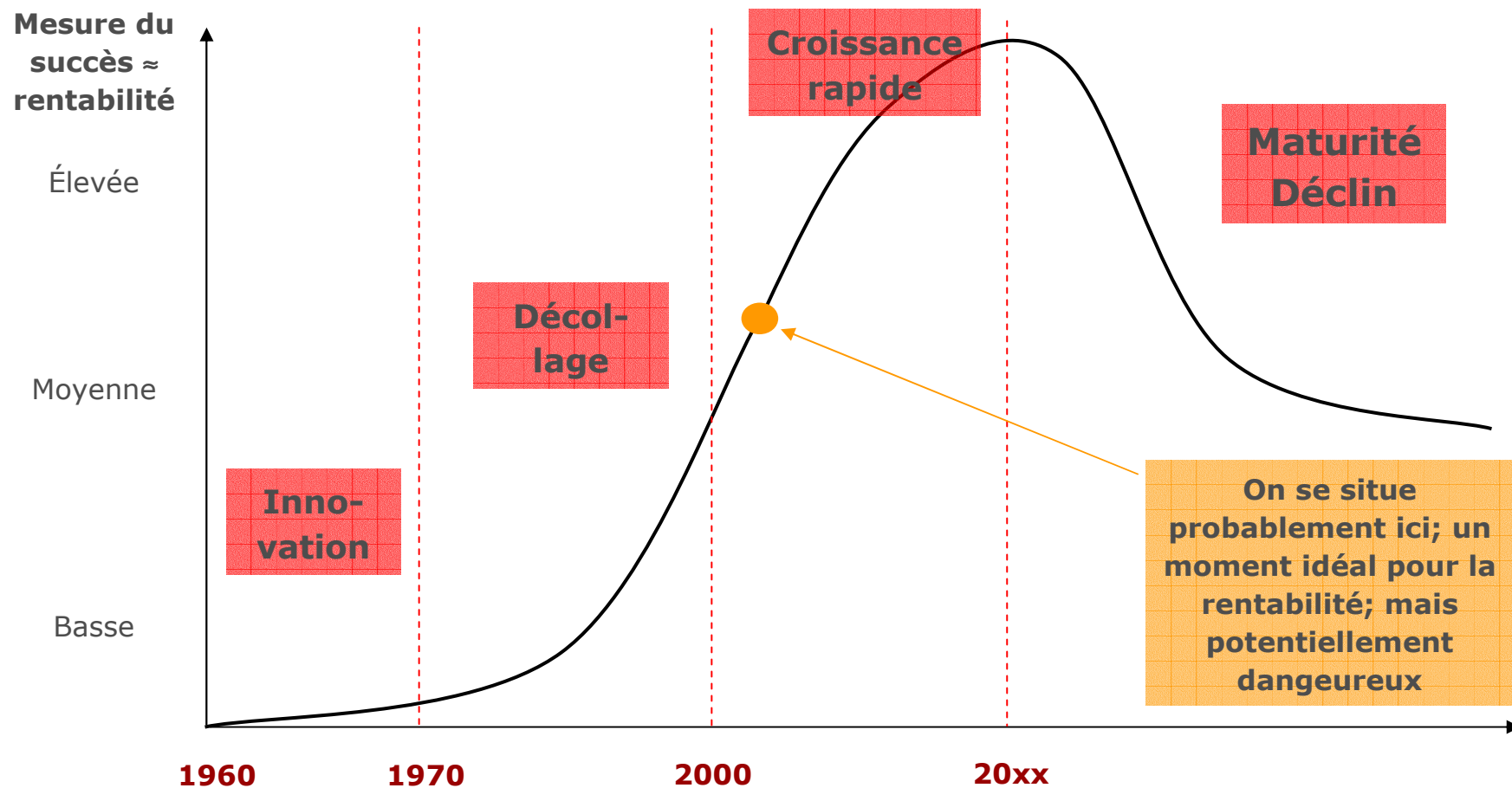
- **Banque = infrastructure + process + technologie + humain**
- Parmi des 4 composantes, les 3 premières peuvent être contrôlées de manière rigoureuse; la dernière –l'humain– doit faire l'objet d'incitations à **l'auto-contrôle et à l'auto-surveillance.**
- **La réglementation** ne peut tout faire. La "***Soft Law***" peut être un complément puissant



- **Soft Law** = formation + pédagogie + transparence + communication
- **Ex:** Code de conduite; Code d'éthique professionnelle pour les professionnels de la finance islamique; programmes de "prise de conscience"
- Confiance dans le système  $\neq$   $\Sigma$  confiance dans chaque institution; mais plutôt = **confiance dans l'institution la plus fragile.**

## Pourquoi maintenant?

**Parce que l'industrie financière islamique vit en ce moment une étape critique dans son cycle de développement**



**Cycle de développement du secteur de la finance islamique**

## Synthèse et conclusions

---

- **La gestion des risques dans les banques islamiques est toujours en développement, explorant de nouveaux horizons.**
- **Les régulateurs, nationaux et transnationaux, ont un rôle crucial à jouer, en particulier en matière de « *Soft Law* ».**
- **Plus que pour les banques conventionnelles, un effort analytique important est requis pour capturer les effets de système que peut engendrer la matérialisation de risques idiosyncrasiques dans les banques islamiques.**
- **Si l'innovation est fondamentale, la formation l'est tout autant...**
- **Chaque banque islamique, en quelque sorte, porte en elle la responsabilité de pérenniser le phénomène collectif qui lui a donné naissance.**

## L'équipe en charge des questions de finance islamique chez Moody's

Name	Business unit	Practice	Office	Phone	Email
Anouar Hassoune	Credit analysis	Banks and Islamic finance (FIG)	Paris	+33 1 5330-3340	<a href="mailto:anouar.hassoune@moodys.com">anouar.hassoune@moodys.com</a>
Christine Kuo	Credit analysis	Banks and Islamic finance (FIG)	Taipei	+886 2 2757-7125	<a href="mailto:christine.kuo@moodys.com">christine.kuo@moodys.com</a>
Khalid Howladar	Credit analysis	Structured finance and Islamic finance (SFG)	Dubai	+971 4 365-0280	<a href="mailto:khalid.howladar@moodys.com">khalid.howladar@moodys.com</a>
Andreas Naumann	Business development	Head of Middle East Business Development	Frankfurt	+49 69 70730-709	<a href="mailto:andreas.naumann@moodys.com">andreas.naumann@moodys.com</a>
Jehad El-Nakla	Business development	Dubai Office Head	Dubai	+971 4 401-9535	<a href="mailto:jehad.el-nakla@moodys.com">jehad.el-nakla@moodys.com</a>
Mardig Haladjian	Credit analysis	Banks and Islamic finance (FIG)	Cyprus	+357 2569-3011	<a href="mailto:mardig.haladjian@moodys.com">mardig.haladjian@moodys.com</a>