

Ethique, droit et logique assurantielle : le cas de l'assurance islamique

Nafi Niang¹

Résumé

Cette communication vise à expliciter le contexte et le cadre général d'un projet postdoctoral en cours d'élaboration. Notre projet explore les dynamiques qui traversent les crises morales et financières contemporaines dans l'optique d'en rendre finement compte sur le plan empirique. Pour ce faire, il s'intéresse à l'articulation entre éthique, droit et économie. Il examine plus spécifiquement le cas de l'assurance islamique, aujourd'hui le marché assurantiel le plus dynamique au monde qui se présente comme une économie morale régi par les principes de la loi islamique. Pour examiner l'assurance islamique, notre recherche prend le parti de voir ce cas ni selon une perspective fonctionnaliste (à savoir, comme une preuve de l'extension des logiques d'accumulation nécessaires à la reproduction capitaliste), ni comme un marché alternatif à l'assurance classique. Cherchant à rendre compte des interrelations sociales, politiques et morales qui traversent les pratiques financières contemporaines, notre recherche adopte une approche institutionnelle pour analyser sur la manière dont l'assurance islamique se fabrique en mettant en oeuvre une multitude d'instruments juridiques afin de les articuler à des principes moraux. Le projet documentera ainsi comment des régulations technico-juridiques concourent à la production d'un marché moral et financier. Ce faisant, il contribue à l'analyse de la morale dans les marchés - un sujet central et émergent tant au sein du champ de l'économie politique internationale (EPI), de la sociologie économique, que dans les déclarations des acteurs politiques suite à la crise.

MOTS CLES

Droit; éthique; financiarisation ; secteur; normes techniques; assurance islamique.

¹ Stagiaire postdoctorale à la Chaire MCD et au CEDIM. Contact : Nafisafaou.niang@gmail.com.

« Ce qu'on déteste avec plus de raison, c'est la pratique du prêt à intérêt, parce que le gain qu'on en retire provient de la monnaie elle-même et ne répond plus à la fin qui a présidé à sa création. Car la monnaie a été échangée en vue de l'échange tandis que l'intérêt multiplie la quantité de la monnaie elle-même. C'est même là l'origine du mot intérêt² : car les êtres engendrés ressemblent à leurs parents, et l'intérêt est une monnaie née d'une monnaie. Par conséquent, cette dernière façon de gagner de l'argent est de toutes la plus contraire à la nature. » Aristote, Politique, livre I, chap 10, 1258 b, 1-8.

« (...) le « marché » qui apparaît pour un produit lorsqu'il est effectivement placé sur une place de marché n'est pas un phénomène naturel (...). Il ne peut exister in fine qu'à condition d'un long processus de « mise en marché ». (...) La série des rencontres dans des formes plus ou moins codifiées ou très informelles au contraire, entre ce qui n'est pas encore l'offre et ce qui n'est pas encore la demande, organisée en amont de la place du marché, fait émerger conjointement la définition de l'offre et de la demande. Autrement dit le marché qui correspond à un bien est produit en même temps que le bien. » Catherine Grandclément, Vendre sans vendeurs : sociologie des dispositifs d'achalandage en supermarché, 2008, p. 17-18.

Introduction et problématique

Suite à la crise, les références à la morale ont saturé les débats concernant la régulation financière, révélant de manière nette qu'une constellation d'acteurs évalue et mesure constamment la réalité des pratiques financières. Des analyses ont appelé à l'examen systématique, théorique et empirique de l'imbrication des jugements moraux avec les pratiques du régime d'accumulation financiarisé actuel. Ainsi, si l'actuelle crise mondiale est d'abord une crise du régime monétaire international concurrentiel de l'ère post Bretton Woods, elle peut également être envisagée comme une crise éthique de la mondialisation néolibérale (Théret, 2005 :1). Dans cette optique, l'économiste Bruno Théret souligne les difficultés à opposer aujourd'hui l'éthique à l'argent et à se contenter de la condamnation aristotélicienne de l'usage pervers de la chrématistique, consistant à abuser de la capacité de l'argent à mettre en réserve de la valeur en faisant de son accumulation une fin en soi³. Théret propose de comprendre l'articulation entre éthique et argent en s'inspirant notamment des travaux de John R. Commons. L'analyse institutionnaliste commonsienne dispose en effet d'une conception de l'institution endogène à l'économie (Gislain, 2010) qui envisage l'éthique plus largement, c'est à dire comme un mode de régulation complémentaire-concurrent du droit. Ainsi, pour Commons, le fonctionnement dynamique de l'économie capitaliste doit en effet être appréhendé à

² L'intérêt ou *tokos* en grec signifie tour à tour enfant, rejeton et revenu de l'argent (Denis, 1966: 51).

³ La chrématistique désigne en général chez Aristote toute activité qui existe dans l'acquisition des biens ou des richesses. Elle peut prendre deux formes. La première consiste à acquérir des biens en vue de la satisfaction des besoins : elle est naturelle, légitime, et fait partie de « l'économie » entendue au sens de la science de la vie familiale. La deuxième forme de chrématistique a pour fin l'accumulation même et consiste dans l'activité commerciale. Il y a ainsi trois formes de cette chrématistique condamnable : le commerce extérieur, le prêt à intérêt et le fait de vendre son travail contre de l'argent – le travail salarié donc.

travers ses relations avec le droit et l'éthique, la corrélation entre l'économie et le droit revenant à examiner comment les oppositions entre ces trois domaines peuvent se résoudre de telle sorte que les sociétés capitalistes de marché tiennent (Théret, 2005 :5, voire également 2001).

Ce projet postdoctoral se saisit des perspectives offertes par l'institutionnalisme commonsienne pour explorer l'articulation entre éthique, droit et économie en prenant acte du caractère transnational du droit qui se manifeste de manière grandissante par l'explosion de mécanismes de régulations privatisées et informelles⁴. Il le fait plus précisément à travers l'analyse d'un marché assurantiel pour le moins atypique: il s'agit de l'assurance islamique ou takaful. Cette dernière est l'équivalente islamique de l'assurance classique et elle est conforme aux préceptes moraux de la loi islamique ou charia⁵ (Swiss Re, 2008, 2011). L'assurance islamique est aujourd'hui le marché assurantiel le plus dynamique au monde et se présente comme un marché distinct parce que régi les principes moraux de la loi islamique. Si le label « islamique » marque fortement ce marché, il importe de se départir des projections quasi immédiates qu'un tel label peut susciter afin d'en saisir les implications. Néanmoins, il est également problématique de faire abstraction des enjeux symboliques produits par un tel label, non seulement parce qu'ils conditionnent la posture des observateurs à l'égard de ce secteur, mais aussi parce qu'ils jouent un rôle essentiel dans les performances et les hiérarchies de ce marché. Ceci soulève le caractère ambivalent de la finance islamique qui toujours déjà imbriquée à la finance conventionnelle - tout discours sur le caractère alternatif du

⁴ Théret (2005) effectue une analyse financière de cette articulation. Ici, nous nous cherchons à nous intéresser plus spécifiquement aux interrelations entre le domaine morale et juridique, des aspects que Théret envisage relativement peu, concevant le droit de manière relativement restrictive en termes de droit formel.

⁵ La charia forme le corps de loi islamique: il s'agit de la loi canonique musulmane régissant la vie politique, religieuse, politique et sociale individuelle. Pour les musulmans, la loi islamique ou charia est une loi divine révélée qui dicte à l'humanité sa conduite de vie. Elle englobe tout et couvre non seulement la pratique religieuse mais également la façon dont les musulmans doivent mener leur vie et, par extension, conduire leurs affaires. L'autorité de la charia provient en premier lieu du Coran et de la Sunna. Le Coran est le livre sacré qui pour les musulmans contient les paroles de Dieu directement révélées au prophète Mohamed. La Sunna se réfère aux dires, actes et approbations explicites ou implicites du prophète Mohamed. Lorsque apparaît une nouvelle situation qui nécessite une interprétation de la loi, des érudits experts de la charia se lancent dans un *ijtihad*, qui est une méthode de raisonnement juridique par analogie à partir des sources de la loi, afin d'explorer les solutions possibles au problème. Les érudits peuvent mettre un certain temps à parvenir à un consensus, et personne ne peut imposer une interprétation, même si les points de vue collectifs de certains groupes d'érudits ont un grand poids.

second vis-à-vis du premier tendant à ignorer leurs constantes hybridations (Maurer, 2005 : 40).

S'intéressant à l'assurance islamique comme objet de recherche et prenant sérieusement son ambivalence pour objet, ce projet postdoctoral examine la « fabrique » de ce marché. Il vise à le documenter, d'en ressortir les contours institutionnels et de répertorier les régulations qui l'organisent. Il vise à rendre compte de la manière dont le droit international prescrit et évalue les pratiques de l'assurance islamique pour cadrer explicitement ce marché comme une économie morale⁶ distincte - alors même que celle-ci s'articule toujours-déjà aux pratiques du régime financiarisé actuel (Maurer, 2005). Dans cette optique, il se demande dans quelle mesure le marché de l'assurance islamique reflète la manière dont l'éthique s'adosse plus largement au droit international dans la production des pratiques assurantielles contemporaines. Ce projet pose plus spécifiquement trois questions de recherche : comment des outils technico-juridiques définissent la gestion du risque assurantiel dans l'assurance islamique? Quelles sont les institutions et acteurs organisent le marché ? Quels acteurs sont construits comme ses clients?

Pour analyser ces questions, la réflexion engagée s'inscrit dans une triple perspective.

Elle s'insère en premier lieu dans le champ de l'EPI⁷ qui examine les interactions entre l'économie et le politique, et entre le national et l'international. Dans ce cadre, elle s'intéresse d'emblée aux enjeux de pouvoir propres à la mondialisation du capitalisme contemporain ainsi qu'aux mécanismes de régulation technico-juridiques qui la structurent et l'organisent à différentes échelles. A ce titre, les formes souples

⁶ Suivant les travaux de Fassin (2009) qui paraphrase une définition fondatrice de l'économie politique, nous entendons par « économie morale » « la production, la répartition, la circulation et l'utilisation des sentiments moraux, des émotions et des valeurs, des normes et des obligations dans l'espace sociale » (Fassin, 2009 : 1257). Ceci nous permet de penser ensemble économie politique et économie morale sans les opposer ni les considérer comme se succédant, c'est-à-dire, de les articuler dans des périodes historiques données.

⁷ L'économie politique internationale (EPI) est une discipline qui est née simultanément en Europe et aux États-Unis entre la fin des années 60 et le début des années 70. Elle a pour ambition de « développer des outils conceptuels d'inspiration politologique pour penser l'économie » (Bastella, 2012 : 488). Notre perspective s'appuie plus précisément sur le courant hétérodoxe de cette discipline qui adopte une perspective critique de l'exercice du pouvoir mettant en lumière le rôle politique de nouveaux acteurs privés internationaux (Chavagneux, 2004 : 7). Voir les textes fondateurs de Strange (1970, 1986, 1994). Pour une revue, voir Paquin (2008). Pour une histoire intellectuelle, voir Cohen (2008).

de régulation sociale contemporaines, regroupées communément sous le qualificatif de *soft law*, constituent des sites d'analyse de prédilection.

La *soft law* constitue en effet une régulation complémentaire/concurrente au droit « dur » - toutes deux pouvant être considérées comme des mécanismes d'accumulation du capital (Cutler, 2013 : 730). Elle appartient plus spécifiquement à un droit négocié, contractualisé ou privatisé qui s'imposerait par les acteurs directement concernés et qui n'est plus adéquatement traité par les catégories traditionnellement reconnues de la théorie positiviste des sources (Duplessis, 2007 : 246-247). En tant que *soft law*, les normes internationales correspondent à l'émergence de nouvelles formes de régulations transnationales apparues aux côtés des normes juridiques traditionnelles issues de l'institution étatique. Explicitement documentées et publiées, caractérisées par leur caractère relativement volontaire et non contraignant, elles rendent notamment compte du rôle accru des acteurs non-étatiques dans la gouvernance de la mondialisation (Graz et Niang, 2013 : 33).

A ce titre, les normes techniques peuvent constituer un angle heuristique à l'analyse de l'articulation entre droit, éthique et financiarisation en ce que ces spécifications techniques relativement volontaires portent au cœur même de leurs fonctions d'objectivation, de rationalisation et de transparence, des dimensions sociales et morales. En effet, « normaliser, c'est simplifier, unifier, spécifier », les deux premières opérations conduisant à normaliser des dimensions, la dernière étant d'ordre qualitatif (Mailly, 1946 : 19). Malgré leur caractère technique, les normes sont ainsi *prescriptives*: loin d'être uniquement des spécifications techniques « neutres », elles articulent « des règles » ou des « conseils généraux » qui définissent ce que « devrait faire » ceux qui les adoptent (Brunsson et Jacobson, 2000 : 2). Elles seraient par là « les mesures par lesquelles les personnes, les pratiques, les processus et les produits sont soumis au jugement » (Busch et Bingen, 2006) et elles indiquent *ce qui devrait être fait* et désignent également *les personnes devant accomplir* les tâches qu'elles prescrivent (Slaton, 2001 : 55, souligné par nous). Les normes sont ainsi une manière de définir une « économie morale, de définir *ce qui est bon, qui est bon*, et ce qui est mauvais ou non, de discipliner ces personnes et ces choses qui ne se conforment pas à la définition acceptée du bien et du mal » (Busch, 2000 : 274, souligné par nous).

Tout en investiguant comment des normes techniques internationales prescrivent et évaluent les pratiques de l'assurance islamique, ce projet postdoctoral analysera

comment elles constituent le support d'une pensée dominante sur ce que *doit* être l'assurance islamique comparativement à son miroir, l'assurance conventionnelle. Au travers de l'étude des référentiels technico-juridiques qui sont venus encadrer le marché assurantiel islamique, ce projet déchiffrera les structures d'autorité qui l'organisent à différentes échelles.

Examinant comment les normes internationales s'articulent dans la transnationalisation d'un marché assurantiel dans l'optique de l'ordonner, c'est-à-dire de définir les compétences et devoirs respectifs d'une multitude d'acteurs et d'institutions, le projet s'insère en deuxième lieu dans le renouveau apporté par un ensemble de travaux en sociologie économique qui cherchent à repenser le marché comme une structure sociale moralisée et moralisante. Il s'agit pour ces travaux de se démarquer de deux perspectives qui donnent des réponses distinctes de l'articulation entre morale et marché. D'une part, la perspective (néo)libérale met en avant les effets positifs du marché : le marché et son extension, encourageraient *in fine* la vertu et une conduite civilisée de la part des actants. D'autre part, la critique de cette perspective, que l'on peut trouver dans la littérature marxiste mais également chez Veblen, Polanyi et Hirschmann, souligne le caractère corrupteur, coercitif et aliénant des processus de marchandisations qui corrodent, dépersonnalisent et objectivent les relations sociales. Relisant Hirschmann, Fourcade et Healy (2007) proposent de penser les marchés comme étant explicitement des projets moraux saturés de normativité (p. 299-300 ; voir également Fourcade *et al.*, 2013). L'innovation théorique que l'on peut en déduire revient dès lors à la proposition suivante : les marchés affectent la moralité parce qu'il y a de la moralité dans les marchés - ce qui rend caduque l'idée que les marchés transcendent la moralité (Quin, 2008 : 743). Or, tout engagement avec des questions morales articule nécessairement des implications politiques⁸ (Best, 2003 :600), les arguments moraux étant intimement liés à des relations de pouvoir (Brassett et Holmes, 2011). Ainsi, il va s'agir de rendre compte, à travers le cas de l'assurance islamique, de la manière dont les pratiques financières actuelles instituent des

⁸ Ce lien est net chez Aristote qui considérait ainsi que tout individu qui fait du commerce sa profession se retranche du nombre des hommes véritables et n'a donc plus place dans la Cité et ne peut être un citoyen. Politique, liv. VII, cap 9. 1328 b, 39.

moralités distinctes qui alignent une constellation d'acteurs selon des hiérarchies et des rapports de pouvoir qui devront être précisés.

Enfin, en cherchant à examiner comment moral, droit et économie s'imbriquent à travers le cas de l'assurance islamique, ce projet cherche à illustrer empiriquement les éclairages récemment apportés par les études sociales de la finance. Les analyses en termes de sociologie de la finance se donnent en effet pour objectif de prendre au sérieux l'idée selon laquelle « les propriétés des 'agents économiques' sont autant de produits de constructions sociales diverses, scientifiques, scolaires, politiques au vaste sens du terme, tout autant que techniques » (SSFA, 2000 : 4). Une première direction⁹ a consacré à la performativité comme « un thème central des études sociales de la finance – même si la signification précise et l'importance de la performativité sont discutées » (de Goede, 2005 : 24). Une deuxième ligne a approfondi ces éclairages en plaçant au centre de l'analyse les transformations institutionnelles qui modèlent et orientent les pratiques des acteurs, avec l'objectif de dépasser une vision fonctionnaliste de l'institution pour dégager les contradictions et généalogies de cette dernière (Hanin, 2006 :14). Ces travaux ont recentré l'investigation sur la nature sociale et politique des mécanismes qui sous-tendent le processus actuel de financiarisation des relations économiques, ceci dans l'optique de revoir la thèse de l'autonomie de la sphère financière pour lui substituer notamment une perspective en termes de circulation et d'interrelations. Une dernière direction suggère que les modalités d'un réel dépassement de l'opposition entre les sphères financière et réelle nécessiteraient de poser au départ l'interdépendance entre ces sphères pour ensuite repenser la manière dont elles s'articulent dans des contextes globaux, régionaux et nationaux (Pinault, présentation janvier 2013).

Les éclairages apportés par ces trois champs de recherche nous conduisent à proposer la pertinence du secteur assurantiel. Mais pourquoi l'assurance? De nombreuses analyses ont souligné qu'au cœur du processus de la crise qui a frappé de 2007 à 2008 l'économie mondiale, se nichent les produits financiers dérivés qui sont directement liées à la création d'une industrie financière de couverture des

⁹ Qu'elles se situent dans la trace ouverte par Callon (Holm, 2002 ; MacKenzie & Millo, 2003 ; MacKenzie, 2005 et 2006) ou qu'elles prennent ouvertement position contre lui (Miller, 2002 et 2005 ; Nik-Khah, 2006) ces analyses interrogent, à des degrés divers, la thèse de la performativité appliquée à l'« économie » et aux « sciences économiques ».

risques, aujourd'hui coordonnée à l'échelle mondiale par une trentaine de banques (Morin, 2013)¹⁰. Si les recherches mettent le secteur bancaire au cœur du processus de la crise, elles avancent que les produits dérivés sont fondamentalement des produits d'assurance, c'est-à-dire des produits de couverture de risque. Or le concept de risque est primordial pour le secteur de assurantiel : c'est grâce à lui que les assureurs occupent une place centrale dans le débat économique et social contemporain à tel point qu'on a pu parler de société assurantielle (Ewald, 1986). L'institution assurantielle privée étant par excellence l'institution qui est au cœur de la gestion du risque (Ericson, Doyle et Barry, 2003 : 4, voir également Strange, 1996), un examen de ce secteur devient urgent au vu de la centralité des logiques assurantielles dans les pratiques financières contemporaines.

Ce qui suit (Partie I) introduit à la finance islamique (a), au marché de l'assurance (b) et à l'assurance islamique (c). Par la suite (Partie II), je propose des repères théoriques qui constitueront le cadre mobilisé dans la recherche (a) et (b) avant d'exposer brièvement les cas empiriques et la méthodologie du projet (c).

I. La morale assurantielle et l'assurance islamique

a. La finance islamique

Ainsi que le soulignent de nombreux commentateurs, les travaux existants sur la finance islamique se positionnent souvent sur le point de vue religieux ou juridique alors que les problématiques financières restent peu exploitées. En outre, la technicité des opérations financières rend celles-ci difficilement intelligibles (Jouaber-Snoussi, 2012 :4 ; Maurer, 2005). Cette section va donc s'efforcer de présenter la finance islamique¹¹ afin de tenter de rendre intelligible son modèle assurantiel - l'assurance islamique.

Tout comme la philosophie libérale, l'Islam autorise la prise de risque et cautionne le profit. La spécificité de la finance islamique¹² réside dans le fait qu'il prend en

¹⁰ Voir également la présentation de François Morin dans le cadre de conférence donnée au sein de la Chaire MCD à l'UQAM le 26 mars 2013.

¹¹ Cette section sur la finance islamique se base principalement sur Jouaber-Snoussi (2011: 10-16) et Bassens *et al.* (2013 : 88-91).

¹² L'industrie comprend les banques islamiques, les assurances (*Takaful*), les fonds mutuels et les activités islamiques des banques conventionnelles. Le Fond Monétaire International estime qu'il existe plus de 300 institutions financières islamiques dans plus de 75 pays, avec un taux de croissance du

compte, dans sa définition de la rationalité économique, la notion plus large d'intérêt général (Jouini et Pastre, 2008 :25). Il est régi par cinq principes fondamentaux : l'interdiction de l'usure ; le partage des profits et des pertes ; l'interdiction de l'incertitude et de la spéculation ; l'adossement à un actif tangible et l'interdiction de certains produits et activités.

La finance islamique est devenue aujourd'hui un ensemble de discours et de pratiques notables au sein de la finance moderne (Rethel, 2011). Elle se présente comme un modèle basé sur des principes moraux et le partage des pertes et des profits (profit-and-loss sharing, PLS¹³). Ses débuts datent de la fin de la période coloniale en Inde et elle connaît un renouveau dans les années 60 (Kuran, 1997). Dans les années 70, le boom pétrolier a marqué une renaissance de la finance islamique qui s'institutionnalise avec la création de la Banque islamique de développement en 1974 en Arabie Saoudite. Parallèlement, le marché innove avec de nouveaux produits comme l'assurance islamique qui apparaît en 1979 au Soudan. Entre les années 90 et 2000, le système financier islamique entre dans une période de normalisation : est alors créé à Bahreïn l'*Accounting and Auditing Organisation for Islamic Finance Institutions* (AAOIFI) qui a pour mission la normalisation comptable des opérations financières islamiques. Parallèlement, les organisations conventionnelles investissent dans le secteur (par exemple, Citibank ou HSBC qui ouvrent toutes deux des fenêtres d'opérations islamiques bancaires en 1996 et 1998). Cette période de normalisation voit également des innovations plus globales s'affirmer : en 1999 est lancé le premier indice islamique, le *Dow Jones Islamic Markets Index*. Les premiers *sukuks* font également leur apparition à cette période (Jobst, 2007). En effet, comme mentionné précédemment, la finance islamique repose sur l'interdiction du prêt à intérêt : la rémunération des placements des agents économiques disposant de fonds disponibles ne peut logiquement pas se

secteur de 15 % par an sur les dix dernières années (données 2005). L'un des principes fondamentaux de cette pratique est l'interdiction de l'intérêt dans toutes les transactions. Les instruments de la finance islamique préconisent en général le partage de risque. La finance islamique est régie par cinq principes fondamentaux : l'absence de taux d'intérêt, due à l'interdiction de l'usure; le partage des profits et pertes; l'interdiction de l'incertitude et de la spéculation ; le fait que toute opération financière nécessite d'être adossée à un actif tangible dans la mesure où l'argent ne peut en soi faire l'objet d'un échange ; l'exclusion de certains secteurs d'activité (jeux de hasard, alcool, armement, pornographie). Voir Jouaber-Snoussi (2012).

¹³ Pour une discussion sur le caractère alternatif de la finance islamique, voir les travaux pionniers de l'anthropologue Maurer (2005). Pollard et Sammers (2007) adoptent une perspective en terme de géographie économique; Rethel (2011) mène la discussion selon une perspective d'économie politique internationale.

faire sur la base classique d'intérêts versés par les banques ou les entreprises. Le système de *sukuks* est une réponse à cette contrainte. Les *sukuks* sont proches de la catégorie des obligations dites « titres adossées à des actifs » (ABS) qui ont donc un sous-jacent sous forme d'actifs, créances ou biens et valeurs en propriété. La différence est que les *sukuks* ne versent pas d'intérêts mais des revenus corrélés aux actifs qui les causent. L'origine de cette répartition de revenu tient au fait que les *sukuks* donnent un droit direct de propriétés sur les actifs mentionnés précédemment.

A la fin des années 90, la relative maturité des marchés financiers islamiques a conduit les acteurs sectoriels à rechercher des produits et mécanismes de la finance structurée leur permettant d'opérer non plus au niveau local et régional mais global. Les processus de titrisation dans la finance islamique ont été portés par trois facteurs (Bassens *et al.*, 2013 : 88-90). En premier lieu, il y a l'excédent de liquidité des marchés islamiques, spécialement dans les pays du Golf où les revenus générés par le pétrole ont emmené les investisseurs à rechercher des produits d'investissements attractifs conformes à la charia. En deuxième lieu, la rapide croissance des cités du Golf, couplée avec des projets immobiliers et d'infrastructure caractérisés par leur gigantisme, ont stimulé la demande pour des produits financiers : « C'est ainsi qu'on a pu dire que la technique classique de la titrisation est possible selon la formule du *sukuk*, pour autant que les créances tant dans leur objet que dans leur modalité respecte les principes et les interdictions de la Chari'a¹⁴ ». Enfin, les intermédiaires islamiques ont trouvé dans les produits de titrisation des instruments de gestion des liquidités.

Ainsi cantonnée à l'origine à quelques places financières du Golfe, à la Malaisie et au Soudan, la finance islamique connaît aujourd'hui un renouveau grâce à la titrisation notamment. Elle suscite également l'intérêt des pays occidentaux et s'exporte. La crise finit de lui apporter une certaine légitimité dans la mesure où ses institutions et produits ont été moins touchés et de manière moins importante que les établissements conventionnels.

¹⁴ Source : « Sukuk, finance islamique », *les Echos*, 29 mars 2011. Accessible à <http://lecercle.lesechos.fr/abecedaire/s/221134246/sukuk-finance-islamique>.

Si elle reste relativement maigre, la littérature *critique* souligne la convergence irrésistible du système financier islamique avec le modèle financier moderne anglo-américain, s'interrogent ainsi sur son caractère alternatif (Kuran, 2004, 1993 ; El-Gamal, 2006 ; voir Nomani, 2006 et Khan, 2010 pour une revue). Les processus de désencastrement à l'œuvre lors du passage au niveau local-national au niveau global ainsi que la disjonction entre les principes et les pratiques finiraient par reproduire l'ordre financier existant. Rethel (2011) argumente que la volonté des acteurs et institutions de s'intégrer dans les pratiques financières globales a conduit à formater la finance islamique comme une activité financière « normale » et relativement identique à la finance conventionnelle. El-Gamal (2006) considère que les discours et pratiques de la finance islamique ne sont que des « copies inefficaces » (p. 26) de la finance conventionnelle. Le fonctionnement de la titrisation dans le marché conduit par ailleurs les analyses à suggérer que le caractère « islamique » des titres est plus formel que substantiel (Agha, 2009). Dans cette optique, El-Gamal (2006) et Khan (2010) soulignent à quel point les opérations de titrisations et la permissibilité des produits dérivés divisent les penseurs islamiques – ce qui atteste de la pleine existence de ces instruments au sein d'un système qui les interdit *en principe* tout en les intégrant *en pratique* à ses routines de rendement à travers des montages d'une extrême sophistication.

Toutefois, une autre lecture des pratiques financières telles qu'elles sont spécifiquement articulées par la finance islamique est possible. Elle reconnaît la pluralité des pratiques financières et suggère que les acteurs, institutions et pratiques offertes par la finance islamique se suffisent sans doute peu d'une lecture univoque. Elle observe qu'il n'y a pas de pure forme de spéculation. A l'opposé, il y a des variations locales, nationales et régionales utilisant des techniques apparemment similaires à des finalités quelques peu différentes. Elle postule qu'il y a « un quelque chose qui est co-produit » (Bassens *et al.*, 2013 : 102) au sein de la finance islamique qui reste à qualifier.

La section suivante présente brièvement l'assurance avant de rendre compte de l'assurance islamique. A terme, nous avançons que le cas de l'assurance islamique se révèle particulièrement pertinent pour observer « ce quelque chose de coproduit » résultant des hybridations constantes qui existent entre la finance islamique et la finance conventionnelle.

b. La morale assurantielle

Malgré le peu d'intérêt qu'elle suscite¹⁵, l'institution assurantielle occupe une place cruciale dans l'infrastructure économique et juridique en ce qu'elle joue « un rôle clé en redéfinissant les contours de la solidarité sociale, les frontières entre les comportements spéculatifs et prudents, les bases de l'autorité sociale et intellectuelle, l'étendue des relations de propriété, ainsi que l'équilibre entre l'action publique et privée dans la promotion du bien social » (Clark et Anderson, 2010 :4, 6). L'assurance aurait ainsi un « pouvoir structurel » qui détermine les structures de l'économie politique internationale à l'intérieur desquelles les Etats, leurs institutions politiques, leurs entreprises économiques, leurs scientifiques et leurs professionnels ont à opérer (Strange, 1996). Ses institutions influencent parallèlement le développement et la pratique du droit (Baker, 2010 ; Doyle, 2011) en instituant auprès de leurs assurés réunis en « pools » de risques, des comportements et des rationalités qui responsabilisent les individus en matière de gestion du risque (Bélanger, 2011). Les travaux en termes de gouvernementalité vont même jusqu'à affirmer que le secteur assurantiel est aujourd'hui la plateforme institutionnelle de laquelle on tendrait vers un nouveau mode de gouvernement du risque : celui de la gestion du risque (Ericson *et al.*, 2000 et 2003 ; Lobo-Guerrero, 2013).

Le risque constitue en effet le socle du secteur assurantiel puisque l'objectif de ce dernier est de couvrir les dommages qui peuvent en résulter et d'indemniser, le cas échéant, les préjudices causés aux clients dans le cadre d'un contrat. Les institutions assurantielles fabriquent donc le risque en ce qu'elles l'objectivent, le délimitent et le vendent. Ce faisant, elles construisent activement la réalité dans la mesure où elles gouvernent, régulent et imposent des comportements distincts à leurs assurés grâce à la mutualisation des risques qu'elles mettent sur le marché. En d'autres termes, et de manière contre intuitive, on peut appréhender l'assurance non comme une institution qui dépersonnalise et désocialise les rapports sociaux, mais comme une institution qui rattache ses clients, des *quidam* désormais réunis en pools, à des

¹⁵ Il est curieux que ce secteur n'ait suscité plus d'intérêt dans la recherche, notamment lorsqu'on la compare aux travaux sur les services bancaires. Voir à ce sujet la revue féconde et relativement interdisciplinaire qu'en fait l'historien Robin Pearson (2010) qui note que les études sur l'assurance manquent d'une perspective qui s'attache à mettre en lien les phénomènes d'internationalisation avec les différences culturelles. L'auteur souligne par ailleurs qu' « au jour d'aujourd'hui, presque rien n'a été écrit sur la rencontre entre les modèles d'assurances occidentales et les cultures non occidentales » Pearson (2011: 5).

valeurs sociales et économiques distinctes. Dans cette optique, l'assurance a été appréhendée comme une « *morale incarnée* qui tourne autour des quatre valeurs de responsabilité, solidarité, justice et vérité » (Ewald, 1998 :422, souligné par nous), lesquelles valeurs seraient « construites en elle » (Lehtonen et Liukko, 2011: 33).

Comment l'assurance en tant que morale incarnée, s'articulerait aux pratiques financières du régime d'accumulation financiarisé actuel ?

Pendant longtemps, la gestion du risque a été associée à l'utilisation de l'assurance de marché pour protéger les individus et les entreprises contre différentes pertes associées à des accidents. Des formes de gestion des risques purs, alternatives à l'assurance de marché, ont pris forme durant les années 1950 lorsque l'assurance de marché a été perçue très coûteuse et incomplète. L'utilisation des produits dérivés comme instruments de gestion de risques financiers, a débuté durant les années 1970 et s'est développée très rapidement durant les années 1980. Depuis le début des années 1970, le concept de gestion des risques financiers a beaucoup évolué et s'est de plus en plus éloigné de l'assurance, qui est maintenant considérée comme un outil de protection en concurrence et en complémentarité avec plusieurs autres outils de gestion des risques (Dionne, 2013 :1-2).

Traditionnellement, le mécanisme permettant la gestion du risque assurantiel résidait dans la réassurance¹⁶ qui avait une fonction d'absorption de risques. Cependant, on assiste depuis une quinzaine d'années à un processus de financiarisation des sociétés d'assurance et de réassurance. Ce processus a eu pour cause première une série de catastrophes naturelles et d'attaques terroristes (ouragan Andrew en 1992, attaques du 11 septembre en 2001, ouragans Katrina, Rita, Wilma en 2005...) qui ont affaibli les capitaux des réassureurs. Ces événements ont conduit ces derniers à reconstruire leurs capacités dans les marchés financiers à travers la titrisation notamment (Cummins et Trainar, 2009 : 463). Ainsi, depuis une quinzaine d'années, la titrisation d'une partie des portefeuilles liés aux risques d'assurance

¹⁶ L'Association des Professionnels de la Réassurance en France (APREF) définit la réassurance (ou l'assurance secondaire) comme "L'assurance des Assureurs". Plus précisément, la réassurance désigne un contrat par lequel une société d'assurance (la cédante) cède à une société spécialisée (le réassureur) un risqué aléatoire qui fait partie des risques souscrits par un assureur auprès de ses assurés et ceci, contre le règlement d'une prime de réassurance correspondant au risqué transféré et au mode de transfert prévu dans le contrat de réassurance. En principe, le réassureur ne traite qu'avec l'assureur, c'est pour cette raison que cette activité est peu connue du grand public. La réassurance existe donc grâce au transfert de risque de l'assurance primaire. Le secteur de la réassurance est le principal marché international du marché assurantiel.

couvre une variété d'instruments¹⁷ chargés de passer les risques assurantiels vie et non vie¹⁸ dans les marchés financiers. Le processus ne s'est pas arrêté à refonder les capacités des sociétés d'assurance et de réassurance : ainsi que le note la Swiss Re, l'un des plus grand réassureur au monde, « le marché [des Insurance-linked securities] s'est développé au-delà du produit de niche pour les assureurs et il a prospéré comme une *partie fondamentale* de la gestion du risque des sociétés de réassurance. Parallèlement au niveau de *confort grandissant* des investisseurs (...) la base des investisseurs a également un *confort grandissant* vis-à-vis de ce produit¹⁹ ».

En d'autres termes, on voit depuis quelques années, l'institution assurantielle se revêtir d'une dimension spéculative et ce, de manière totalement « confortable » et décomplexée. Ceci re-pose la question de savoir comment la morale incarnée assurantielle se ré-articulerait au régime d'accumulation financiarisé actuel?

Afin de répondre à cette question, il est utile de revenir brièvement sur les significations que l'on peut affecter à la « morale incarnée » assurantielle²⁰. Par exemple, Petitclerc (2007) distingue entre la « mutualité pure » telle qu'elle s'est manifestée dans les associations ouvrières au milieu du XIX ème siècle et l'assurance commerciale. Alors que la première réside dans un rapport social authentiquement solidaire qui avait pour objectif de nourrir les liens de solidarité entre ses membres, la solidarité assurantielle privée instituerait un rapport purement marchand faisant l'objet d'un contrat et instituant des rapports sociaux individualisés entre producteur et consommateurs (p. 16). L'auteur suggère que la prétendue « morale assurantielle » corroderait de fait les liens d'attachement personnels, le rapport marchand finissant par dépersonnaliser les liens de proximité : à travers la marchandisation de l'assurance, la solidarité se rigidifie en partage de risques abstraits ; les rapports sociaux s'objectivent ; la vie humaine devient un *capital* économique à valeur monétaire (Ewald, 1986 : 184).

¹⁷ Pour une revue des différents instruments financiers du secteur assurantiel, les Insurance linked securities (ILS), voir l'excellente revue de Cummings et Weiss (2009).

¹⁸ En matière de dommage, la titrisation porte le plus souvent sur les risques de catastrophes naturelles. En matière d'assurance vie, elle a pour objectif de monétiser les revenus futures d'une branche d'activité ou à couvrir les fluctuations futures d'un taux de mortalité.

¹⁹ Voir Swiss Re, 2013 "Insurance-linked securities market update", *Sigma* Vol XVIII, p. 1. Souligné par nous.

²⁰ Je remercie Martin Petitclerc de m'avoir porté à clarifier ma position sur la signification que j'affecte à la morale assurantielle.

Les approfondissements tous azimuts du capitalisme dans des domaines aussi divers que le rapport à la mort, la vie de couple et le rapport aux choses sacrées peuvent néanmoins nuancer ce diagnostique (Njoto-Feillard, 2012 :59). En effet, « le monde des valeurs ultimes (religieuses, politiques, anthropologiques) rencontre le marché *lorsque ce dernier devient une forme généralisée de relations sociales* » (Steiner, 1999 : 43, souligné par nous). En approchant la morale assurantielle non comme relevant d'une stricte dénaturation du lien social désormais surplombé par les principes d'imposition de l'économie, mais comme un « ensemble hautement complexe d'interactions négociées » (Wuthnow, 1994 : 632), l'étude de Viviana Zelizer (1985) sur l'assurance-vie aux Etats-Unis au XIX ème siècle illustre par exemple les modalités de cette rencontre et de ses tensions. Tout en montrant que le marché de l'assurance réussi à s'imposer et à paraître légitime en sacralisant et en moralisant de nouvelles formes de rituels permettant de faire face à la mort, Zelizer suggère qu'en n'affectant pas de prix à *l'objet* qui doit être assuré mais aux *conséquences* financières que la perte de cet objet peuvent occasionner (que ce soit un enfant, la vie, la santé, etc...), les institutions assurantielles fonctionnent à l'intérieur d'une tension entre ce qui est perdu en distinguant une situation qualitative spécifique (qui est « hors du prix ») et son risque abstrait qui est « mis à prix » à travers des techniques d'abstraction et de quantification assurantielles. Ainsi, dans l'exemple de l'assurance-vie développé chez Zelizer, c'est la sacralisation de la perte qui devient le fondement même de son assurabilité grâce aux techniques assurantielles de risques. En mettant en avant les tensions et interrelations existantes entre logique marchande et logique culturelle dans la morale assurantielle, cette lecture met ainsi en avant le caractère central des techniques dans la construction de la solidarité assurantielle, « la solidarité n'étant pas une valeur universelle et abstraite mais un principe et un résultat qui sont historiquement modelés par les technologies et institutions qui peuvent les opérationnaliser (...) (Lehtonen et Liukko, 2011 :42).

L'assurance islamique, que nous examinons dans la section suivante cristallise la manière dont se résument les tensions et négociations entre l'Islam et le capitalisme : elle se *présente* comme une pratique assurantielle qui impose par le biais de principes religieux des restrictions sur les pratiques économiques – un modèle

assurantiel qui *serait* alternatif au secteur assurantiel conventionnel, devenu immoral car spéculatif.

c. L'assurance islamique

Faisant partie plus largement de la finance islamique, l'assurance islamique ou « takaful » vient de l'arabe *al-kafala* qui signifie « bénéfice joint » ou « responsabilité conjointe ». Le takaful offre des produits d'assurance-vie (ou « famille ») et d'assurance dommages tout en étant conforme aux préceptes de la loi islamique ou charia puisque selon cette dernière, un contrat d'assurance commercial conventionnel est illicite²¹. Pour être permmissible, toute forme d'assurance islamique doit donc éviter les éléments de *riba* (intérêt), *maisir* (spéculation), *gharar* (incertitude) et l'implication dans des activités considérées comme *haram* (industrie du jeu, de l'alcool, prostitution, armement, etc.). Il y a par ailleurs, l'obligation d'investir dans des actifs réels. La mise en œuvre de ces principes doit être validée par un comité de conformité à la loi islamique (*charia board*) composé de docteurs de la loi (*charia scholars*) qui formulent des décisions (*fatwa*). Dans un contrat takaful, les participants versent une somme d'argent, complètement ou partiellement comme tabarru' (don), dans un fonds commun, qui sera utilisé de façon mutuelle pour aider les membres contre une perte ou un dommage défini. Les sociétés de takaful présentent ainsi quatre caractéristiques générales suivantes: la séparation des fonds des preneurs d'assurance (fonds takaful) et des fonds d'actionnaires; une stratégie de placement conforme à la *charia* (pas d'intérêts ni d'entreprises engagées dans les secteurs interdits); l'engagement à distribuer les bénéfices techniques aux preneurs d'assurance ; la présence d'un conseil de surveillance interne (*charia board*) qui supervise les opérations d'assurance et contrôle leur conformité à la Charia.

Lorsqu'on y regarde de près, le takaful est oscille entre la société mutuelle et la

²¹ En 1985, le Grand conseil des oulémas musulmans (Majma al-Fiqh al-Islami, Académie de l'organisation de la conférence islamique) a abouti un accord sur l'assurance islamique:

- Le contrat d'assurance commerciale, tel que le pratique les compagnies d'assurance commerciale, comporte une part importante d'incertitude, qui le rend insuffisant. Il est par conséquent prohibé.
- Le contrat alternatif respectant les principes des transactions islamiques est le contrat d'assurance coopérative. Celui-ci est construit sur les principes de contribution volontaire et d'assistance mutuelle. Ces considérations s'appliquent aussi à la réassurance, qui doit également être fondée sur les principes d'assistance mutuelle une forme de jeu
- L'académie appelle les pays musulmans à fonder des coopératives mutuelles dans le domaine de l'assurance et de la réassurance. (El-Gamal, 2006 :147).

société d'assurance classique. Le tableau 1 constitue une première ébauche des caractéristiques et différences entre l'assurance islamique, l'assurance commerciale et les mutuelles afin de donner un premier aperçu de leurs hybridations. En effet, le takaful existe sous deux formes. Il peut être le fait d'un organisme à but non lucratif dans laquelle l'activité est gérée sur une base purement mutuelle ou coopérative pour les participants au programme takaful. Le Conseil gère l'activité pour le compte de l'ensemble des participants et il n'existe pas d'entité séparée chargée de la gestion de l'activité. Néanmoins, la majorité des compagnies de takaful sont des sociétés anonymes donc commerciales où la gestion du fonds takaful est confiée à une entité commerciale (opérateur takaful). En fonction des règles propres à chaque juridiction, le fonds peut être intégré à l'opérateur (comme le sont couramment les fonds d'assurance-vie au sein des assureurs traditionnels), avec une séparation claire entre les fonds des actionnaires et ceux des participants, ou bien institué comme société distincte de l'opérateur²². Ainsi, dans le cas de la société anonyme, le fonds takaful constitue la mise en commun des contributions et de l'indemnisation des sinistres. L'opérateur takaful perçoit soit une commission proportionnelle fixe (modèle *wakala*) soit une commission basée sur les résultats (modèle *moudaraba*), soit une combinaison des deux. En cas de déficit du fonds takaful, l'opérateur n'a pas le droit de le couvrir mais doit octroyer un prêt sans intérêt qui sera remboursé par les futurs excédents du pool de souscription (Swiss Re, 2008).

Or, en dépit de la technicité et de la complexité du *takaful* qui doit intégrer les principes de la *Charia* à des nécessités de rentabilité, ce marché se profile aujourd'hui comme « le plus jeune et le plus dynamique marché d'assurance au monde » « combinant » des investissements « éthiques » avec un « potentiel de croissance inédit²³ » : son taux de croissance frôlait les 25 % entre 2004 et 2007, tandis que celui du marché conventionnel tournait autour des 10 %²⁴. Cet engouement s'est approfondi avec la crise²⁵ : le takaful représente de nos jours

²² Source : IFSB & AICA, 2006, Questions en matière de réglementation et de contrôle de Takaful (Assurance Islamique), p. 5.

²³ PriceWaterhouseCoopers (2008).

²⁴ Swiss Re (2008), déjà cité.

²⁵ Ainsi, l'agence de notation Standard & Poors vient de publier un rapport dans lequel elle décrit les mérites de l'assurance islamique tout en soulignant sa croissance exponentielle. La Banque Mondiale vient également de publier un ouvrage spécifiquement dédié au *takaful*. Ernst&Young précise que le marché de l'assurance islamique continue à faire montre d'une croissance à deux chiffres, soit 19% en 2011, et recommande à ce jeune marché de construire un cadre réglementaire, notamment à

quelque 12 milliards de dollars²⁶. Si ce chiffre reste marginal au regard des 4597 milliards de CA de la totalité du secteur assurantiel²⁷, il doit être relativisé et examiné au regard de cinq éléments. Premièrement, les musulmans constitueront, dans les prochaines années, près d'un tiers de la population mondiale (Pew Research Center, 2011), donc une clientèle potentielle non négligeable pour le secteur assurantiel. Deuxièmement, les institutions de la finance islamique ont globalement été touchées bien après la crise des *subprimes* et de manière relativement moins sévère que les établissements conventionnels. Ainsi, entre 2008 et 2010, le nombre de compagnies de la finance islamique a progressé de 73% (i.e. de 113 à 195). Cet aspect renforce l'image mise en vigueur par les acteurs sectoriels qui présentent la finance islamique comme une alternative « éthique » à la finance conventionnelle (Rethel, 2011). Troisièmement, il n'est pas anodin de noter que tous les grands réassureurs mondiaux (Swiss Re, Munich Re, Lloyd's, Hannover Re, General Re, Scor) sont aujourd'hui directement ou indirectement impliqués dans le *takaful*. Quatrièmement, les grandes institutions financières de régulation internationales comme le FMI et la Banque mondiale s'intéressent de manière croissante au marché. Enfin, la régulation du *takaful* se trouve conditionnée à l'établissement de normes internationales pertinentes. Ce qui suit examine ce dernier aspect pour en soulever la centralité dans la transnationalisation du *takaful*.

travers les normes techniques, afin de poursuivre sa croissance. Voir Standard & Poors (2012); Ernst&Young (2012) ; Gönülal, (2013).

²⁶ Ernst&Young (2012), déjà cité.

²⁷ Selon la Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA), le volume des primes d'assurance mondial représentait un chiffre d'affaires de 4597 milliards de dollars en 2011 et celui du marché de la réassurance 220 milliards (en dollars). Sur le montant total de 4597 milliards, 57% étaient des affaires Vie (vie, décès, épargne, retraite...) et 43% des affaires Non-Vie (Assurances de Biens; Assurance de Responsabilité; Assurances Santé). A la différence de l'assurance, la réassurance est une activité essentiellement Non-Vie (77% du volume des primes appartient à la branche Non-Vie).

Tableau 1- Tentative de comparaison des compagnies de takaful, des mutuelles et des compagnies d'assurance commerciales (les « spécificités » identifiées pour le takaful sont mises en gras).

Domaines	Assurance commerciale	Takaful	Mutuelle
Contrat	Police sous forme de contrat d'échange dans lequel l'assuré transfère un risque à l'assurance contre le paiement d'une prime d'assurance.	Contrat mutuel islamique (wakala ou moudarabah) dans lequel le risque n'est pas transféré mais partagé par les participants qui forment un fonds commun. Le détenteur de la police est dans les faits à la fois l'assureur et l'assuré.	Police sous forme de contrat de partage de risques entre l'assuré et le pool d'assurés représentés par la mutuelle d'assurance (mutualisation risques et répartition pertes entre assurés)
Obligations de la compagnie	Paiement sur les fonds collectés ; en cas d'insuffisance sur les fonds propres, peut emprunter à un taux avec intérêt.	Paiement sur les fonds collectés ; en cas d'insuffisance dans le fonds takaful, peut prêter à un taux sans intérêts le fonds takaful.	Paiement sur les fonds collectés
Obligations des assurés	Paiement des primes à l'assureur	Paiement de cotisations Tout excédent/déficit appartient aux assurés	Paiement de cotisations. Tout excédent/déficit appartient aux assurés Excédents annuels mis en réserve pour combler tout déficit futur
Principe d'organisation et proposition de valeur	Valeur pour les actionnaires/ transfert de risque	Mutuelle pour les souscripteurs Risque reste aux mains des souscripteurs.	Mutuelle pour les souscripteurs Risque reste aux mains des souscripteurs.
Excédents	Compte des actionnaires	Compte des souscripteurs. Peut servir à payer des primes de performances pour le gestionnaire du fonds ou à des œuvres de charité.	Compte des souscripteurs.
Cadre légal	Séculaire / Réglementations	Loi islamique / Réglementations	Séculaire/ Réglementations
Possession de la compagnie	Actionnaires	Souscripteurs mais le gestionnaire du fond possède son fond de gestion	Souscripteurs
Placements de fonds	Pas de restrictions sauf celles imposées pour motifs prudents	Investissements compatibles avec la Charia (tout investissement adossé à des actifs réels + pas d'investissements avec taux d'intérêts).	Pas de restrictions sauf celles imposées pour motifs prudents
Gestion	Direction d'entreprise	Opérateur du fonds takaful	Direction d'entreprise

Source : compilation de l'auteure.

d. La normalisation technique au cœur de la transnationalisation de l'assurance islamique

De nombreux analystes (voir notamment Bassens *et al.*, 2011 : 97) et acteurs sectoriels soulignent que le manque de normes internationales limite la portée internationale du takaful car de trop nombreux modèles de takaful coexistent²⁸. Standards&Poors²⁹ renchérit à ce constat et souligne l'absence de « modèles reconnus par tous »³⁰. Par ailleurs, l'interprétation juridique fait de chaque musulman un défenseur de l'interprétation des textes sans limite de durée ni de compétence et les décisions des comités de charia peuvent toujours être remises en cause³¹.

Ainsi, la normalisation technique est invoquée par les acteurs³² pour de raisons qui entremêlent des questions de rentabilité et de conformité aux principes moraux. Par exemple, un opérateur takaful doit logiquement veiller à ce que tous les aspects des opérations d'assurance soient conformes aux règles et principes de la Charia et fait appel au comité de Charia. Néanmoins, différentes d'interprétations juridiques sont susceptibles d'émerger et le comité est rémunéré par la compagnie : comment assurer la confidentialité du comité, sa compétence et la consistance de ses décisions malgré des contextes et écoles juridiques différents³³? Deuxième exemple : dans un programme takaful vie ou « familiale » il n'y a généralement pas de garanties (c'est-à-dire qu'il s'agit de contrats de type « à contributions définies » plutôt que « à prestations définies »). Le profil de risque diffère donc de celui du produit d'assurance conventionnel, où les garanties sont normalement données en termes de prestations (définies) à l'échéance et de prestations définies en cas de décès et de valeurs de rachat garanties. Ceci a des conséquences en termes de suffisance des fonds propres et d'information des consommateurs car le régime de solvabilité doit refléter l'origine du risque : s'il existe un déficit dans le fonds de

²⁸ Swiss Re (2008 : 48). Accessible à : http://media.swissre.com/documents/sigma5_2008_fr.pdf

²⁹ Standards&Poors (2012). Accessible à :

http://www.standardandpoors.com/spf/upload/Ratings_EMEA/2012-09-01_IslamicFinanceOutlook.pdf.

³⁰ Voir notamment : <http://www.newsinsurances.co.uk/sp-takaful-insurance-markets-continue-grow-operational-differences/0169480876>

³¹ <http://www.revue-banque.fr/risques-reglementations/chronique/finance-islamique-face-heterogeneite-loi>

³² http://www.deloitte.com/assets/Dcom-MiddleEast/Local%20Assets/Documents/Centers/Islamic%20finance/me_fsi_insurance_takaful_0613.pdf;

[http://www.ifsb.org/standard/IFSB-11%20-%20Standard%20on%20Solvency%20Requirements%20for%20Takaful%20\(Islamic%20Insurance\)%20Undertakings.pdf](http://www.ifsb.org/standard/IFSB-11%20-%20Standard%20on%20Solvency%20Requirements%20for%20Takaful%20(Islamic%20Insurance)%20Undertakings.pdf); http://www.ambest.com/resources/takaful_review.pdf;

³³ Grais et Pelligrini (2006).

souscription, dans quelle mesure l'opérateur est-il obligé d'accorder un prêt de secours sans intérêts, et comment en tenir compte dans le régime de solvabilité? En pratique, cela pose aussi la question de savoir si l'obligation peut être étendue aux comptes des placements des assurés. Dernier exemple : comme les assurés partagent tout excédent éventuel et, en principe, comblent tout déficit éventuel du fonds de souscription, il faut définir le mode de partage. Actuellement, les politiques des assureurs diffèrent à cet égard³⁴.

A la suite de ce bref exposé sur l'assurance islamique, la partie qui suit esquisse les éléments théoriques et empiriques qui vont structurer notre recherche. Ainsi, nous proposons d'approcher l'analyse de l'assurance islamique à partir d'un cadre qui cherche d'emblée à penser le fonctionnement dynamique de l'économie capitaliste à travers ses relations avec le droit, l'éthique et l'économie (a). Puis, nous abordons pourquoi ce cadre nous semble pertinent pour aborder notre objet (b). Nous concluons sur les cas empiriques qui seront analysés ainsi que la méthodologie (c).

II. Théoriser l'articulation entre droit, éthique et économie à partir d'une perspective institutionnelle et sectorielle

a. La perspective commonsienne

Pour Commons, si le sujet de l'économie politique n'est pas seulement les individus et les forces de la nature, « mais les êtres humains gagnant leur vie les uns à partir des autres par des transferts mutuels de droits de propriété, alors c'est vers le droit et l'éthique qu'il faut se tourner pour saisir les aspects critiques (turning points) de cette activité humaine » (Commons, 1934 : 57). Commons pose ainsi que l'économie ne saurait relever de la méthodologie des sciences de la nature car elle doit permettre de penser l'organisation et l'action humaine qui ne sont ni mécaniques, ni organiques, mais s'expriment par des choix et sont étroitement liées à des phénomènes de signification, d'évaluation et de pouvoir. C'est pourquoi, bien qu'elle doive être de type "compréhensif", la recherche économique garde une dimension normative, constructiviste, performative. Cette performativité fondée sur la

³⁴ IFSB & AICA, 2006, déjà cité, p. 8.

connaissance experte et le développement d'une capacité de régulation intentionnelle de l'économie est la condition du progrès social. Le droit devient pour Commons le domaine essentiel où va s'exprimer cette capacité régulatrice de l'économie dont l'objet est le transfert de contrôle légal des marchandises (Théret, 2001 : 33-34).

Or, pour Commons l'échange économique n'est pas seulement inscrit dans un instant présent : elle transaction, c'est à dire, échange entre des individus en interaction, disposant de droits de propriété, qui se manifestent avant l'échange, et formulant des anticipations particulières vis-à-vis de l'incertitude du futur. Pour cette raison, la transaction est donc à la fois le lieu de manifestation des conflits qui ne manquent pas de survenir entre les acteurs, et celui de la négociation sur les règles des activités futures, productrice d'une action collective par l'expression d'une projection commune de tous les acteurs dans le futur (Beaurain et Bertrand, 2009 : 14-16).

En affirmant que les règles et les institutions sont analytiquement premières, Commons en vient à faire de la corrélation de l'économie, du droit et de l'éthique le pré-requis d'une théorie institutionnaliste. En effet, si l'on considère que l'objet de l'économie est le processus d'interactions entre volontés conflictuelles, alors cette corrélation devient essentielle et consiste à comprendre les formes inséparables du contrôle social exercé par les règles collectives qui assurent une certaine compatibilité des conduites humaines (Bazzoli, 1999 : 78-79). En d'autres termes, corréler économie, droit et éthique, existence des choses et des droits à se les approprier, c'est d'abord pour Commons, découvrir la transaction comme "unité économique d'activité qui leur soit commune" (1934, p.56, cité par Théret, 2001 :106), puis examiner par quelles médiations sont établies les correspondances, selon les genres de transactions et les espèces de collectifs dynamiques, entre performances économiques (production et transfert physique des biens) et paiements des dettes associées aux transferts de droits de propriété. Tout cela étant susceptible de produire *in fine* un ordre social (Théret, 2001 : 106).

b. les conceptions de l'éthique chez Commons³⁵

Dans cette optique, Commons distingue quatre conceptions de l'éthique, toujours définies par rapport au droit, qui changent selon le niveau de socialité où se joue l'activité économique. Ainsi, l'éthique est différenciée à l'image de la société elle-même. Au niveau des relations interindividuelles, Commons distingue entre les «transactions autorisées», dont le caractère légal garantit la corrélation nécessaire entre les obligations et les droits respectifs des trans-acteurs, et les «transactions éthiques » ou « non autorisées », dans lesquelles cette corrélation n'est pas nécessairement assurée. A ce premier niveau, l'éthique renvoie à des droits et obligations subjectifs et aucune autorité ou pouvoir social d'imposition n'est susceptible de fixer des limites aux transactions par l'édiction de règles de conduite applicables aux disputes possibles. Au niveau des entreprises, collectivités publiques, associations, l'éthique se caractérise au contraire par une forme particulière de sanction et d'incitation de l'action, référée à l'opinion collective et à des contraintes de conformité de la conduite individuelle aux règles régissant les organisations, sous peine d'exclusion de celles-ci. Cette définition de l'éthique comme forme spécifique d'imposition de règles de conduite, principe d'ordre adossé à une violence symbolique, entre *a priori* en contradiction avec la conception précédente.

A un troisième niveau, celui des regroupements par types d'organisation (le monde de l'entreprise, les mondes administratif et associatif), l'éthique est assimilée à la «subordination de soi aux autres », subordination volontaire car guidée par la sympathie, ou involontaire car imposée par un pouvoir souverain. Elle est ici un principe de rationalité alternatif à celui du calcul utilitaire égoïste, une forme de rationalité du comportement qui s'oppose à la rationalité économique instrumentale, dans la mesure où elle mobilise un rapport inverse de subordination entre l'individu et le tout, entre le soi et les autres.

Enfin, au niveau de la société en tant que tout, l'éthique est considérée par Commons comme la forme de l'autorité supérieure, clef de voûte symbolique de la société, ensemble des valeurs et normes sociales constitutives du bien commun partagé par ses membres. A ce niveau, les trois domaines de l'économie, du droit et

³⁵ Cette section qui est à l'état d'ébauche, s'appuie grandement sur la lecture commonsienne de Bruno Théret (2005, voir également 2001). Elle sera précisée une fois la lecture de l'œuvre de Commons sera achevée.

de l'éthique sont hiérarchisés en valeur, l'éthique dominant le droit qui domine à son tour l'économie, faisant ainsi de l'éthique une instance supérieure³⁶.

En considérant le droit comme l'élément le plus essentiel dans la formation et la transformation des rapports économiques et en refusant tout dualisme de l'économie et de l'éthique, la pensée commonsienne propose par conséquent de considérer le rôle des valeurs et des processus d'évaluation dans le processus historique de régulation des conflits économiques et de coordination des comportements (Bazzoli, 1999 : 80).

Brièvement : les perspectives offertes par Commons, qui restent à préciser dans le cadre de notre recherche, nous semble particulièrement pertinente en ce qui concerne l'assurance islamique en nous invitant à repenser l'articulation entre droit, économie et éthique dans le contexte contemporain. On peut ainsi voir au moins trois pistes de lecture possibles.

Premièrement, les approches institutionnelles portant sur l'assurance suggèrent que ce qui permet aux acteurs de savoir comment agir dans le marché – c'est à dire, ce qui est considéré comme étant moral dans un marché assurantiel – n'est pas un construit flou et indéterminé, mais un ensemble relativement cristallisés de règles, de structures et de codes (Quinn, 2008 : 744). Chez Commons par exemple, toute transaction repose sur des « règles opérantes » (working rules), qui se présentent pour l'essentiel comme des règles juridiques encadrant le comportement individuel. Ces règles opérantes indiquent ainsi ce qu'un individu peut ou ne peut pas faire, doit ou ne doit pas faire, dans le cadre des transactions (Bazzoli, 1999 : 102). *Si Commons ne considère pas la normalisation technique dans le transfert des droits de propriété, on peut faire l'hypothèse que ces spécifications techniques à caractère volontaires qui correspondent à un droit négocié, contractualisé ou privatisé joue un rôle important et transversal dans les pratiques économiques contemporaines. En effet, il est quasiment impossible de mettre au point une norme technique sans devoir utiliser un ou plusieurs brevets, ce qui remet au centre de l'analyse l'articulation entre normalisation technique et droits de propriétés intellectuelles.*

³⁶ Theret (2005 : 5-6).

Deuxièmement, il nous semble que l'émergence de l'assurance islamique peut s'appréhender en terme de ce que Commons appelait le capitalisme raisonnable³⁷. En effet, l'évolution vers un « capitalisme raisonnable », que Commons appelle de ses vœux, doit en effet marquer la montée en puissance d'une autre forme de rationalité collective, fondée sur une maîtrise sociale de l'évolution et un contrôle de l'exercice des pouvoirs dont la *délibération collective sur les valeurs constitue un élément décisif* (Commons, 1950 : 29, cité par Beaurain et Bertrand, 2009 : 12, souligné par nous). C'est cette maîtrise, indissociable d'une éthique du capitalisme et d'une volonté de meilleure distribution des pouvoirs de décision, qui est le véritable moteur du processus de sélection artificielle et à ce titre le véritable support de la dynamique institutionnelle (Bazzoli, Dutraive, 1995 : 65, cité par Beaurain et Bertrand, 2009 : 12). C'est-à-dire qu'au lieu de comprendre le marché de l'assurance islamique en termes polarisés en l'opposant aux pratiques actuelles (ce qui revient à souligner son caractère alternatif), ou en en faisant une copie des pratiques existantes (assurance islamique = assurance conventionnelle + règles formelles = produit marketing), les éclairages de Commons permettent de situer ce marché dans le concept du raisonnable. Pour Commons, la raisonabilité, relève pour lui d'un « idéalisme pragmatiste ». Cet idéalisme est d'abord un idéalisme praticable du point de vue de la méthode de réforme : « le raisonnable est l'idéalisme limité par le possible » (1934b, p. 156) et correspond « au but éthique le plus élevé que l'on puisse atteindre » (1934a, p. 741) dans un contexte donné. Contrairement aux utopies, il s'agit d'élaborer des moyens pratiques de réforme, et dans cette perspective, réformer c'est rechercher le meilleur choix possible (what could be) versus le choix optimal (what should be), ancré dans les best existing practices, c'est-à-dire les pratiques minoritaires qui dépassent « la recherche non régulée du profit » (1934a, p. 874), et sur lesquelles l'action collective peut s'appuyer pour faire accepter la réforme sociale, élever le sens du critère de raisonabilité et transformer les règles (Dugger, 1979)³⁸.

³⁷ La notion de capitalisme raisonnable a été forgée par Commons pour rendre compte d'une situation spécifique au capitalisme de son temps, celui qui se développait aux États-Unis. La problématique du travail constituait sans doute la question majeure. Aujourd'hui, d'autres enjeux sont apparus qui impliquent que certains acteurs économiques, et notamment les entreprises, intègrent les contraintes environnementales, moraux, écologiques ou en termes de responsabilité sociale dans les processus de production et dans l'organisation des relations économiques (Beaurain, Maillefert et Petit, 2010 : 2).

³⁸ Cité par Bazzoli et Kirat (2010 : 11)

Dernièrement, la pensée commonsienne nous invite enfin à réconcilier empiriquement la traditionnelle séparation entre morale et éthique³⁹ pour penser, comme l'invitait Ricoeur (1999, 2000), leur subordination et leur complémentarité.

c. Cas empiriques et méthodologie

Pour répondre à nos questions de recherche (voir introduction), le projet met en œuvre une perspective multi-site (Québec, Dubaï, Kuala Lumpur) et multi-méthodologique (analyse de documents et de discours, approche comparative et recherche sur le terrain). Ce projet postdoctoral examine en effet trois cas empiriques dont la sélection est effectuée sur la base d'un échantillonnage qualitatif par choix raisonné (Patton, 1990 :182-183). Ces trois cas (mutuelle islamique, assurance commerciale et réassurance islamique) sont censés rendre compte de la chaîne assurantielle islamique. Il s'agit plus précisément de: a) la coopérative financière d'assurance québécoise *The Co-operators* qui offre du takaful à ses clients depuis 2011; b) la compagnie d'assurance islamique *Salama* dont le siège est aux Émirats arabes unis (EAU), qui est une des plus grande compagnie d'assurance islamique au monde; c) l'unité retakaful du réassureur mondial *Swiss Re* qui offre depuis 2006 des services réassurance islamique en Malaisie.

Ces trois cas seront examinés à travers une approche comparative (comparaison du développement d'une multinationale spécialisée dans l'assurance islamique localisée aux EAU avec une coopérative financière québécoise; comparaison des normes internationales et des principes moraux auxquelles se réfèrent ces deux compagnies d'assurance); une analyse de discours (examen des productions documentaires institutionnels de *l'Accounting and Auditing Organisation of Islamic Financial Institutions* et *l'Islamic Financial Services Board*; examen des échanges de courriels de *l'Islamic Economics and Finance Listserv*) et des entretiens semis directifs des experts du secteur (experts du *takaful* se trouvant dans les centres de recherche comme le *Harvard Islamic Finance Information Program*; experts à la Banque mondiale; dirigeants des entreprises identifiés). Ce faisant, mes trois cas empiriques permettront premièrement à documenter de manière chiffrée le secteur de

³⁹ Je remercie Benoît Coutu de m'avoir suggéré cette idée.

l'assurance islamique. Pour documenter précisément mon objet, je traduis et adapte l'approche proposée par Marcus (1995) et Cohn (2006). Dans des sujets articulant différentes échelles et contextes, ces auteurs recommandent de "suivre les personnes" (ici, experts de l'assurance islamique) et de "suivre les idées" (les principes moraux assurantiels tels qu'ils sont compris par ces experts). Je propose également de « suivre les instruments de régulation » (les normes internationales) qui reflètent les idées des personnes. Ainsi, mon point de départ est la parole des experts de la finance islamique localisés dans les centres de recherche, les unités des grandes entreprises d'assurance et de réassurance, les organismes de régulation de la finance islamique et les organismes de régulation internationaux (« les personnes »). Je compte consulter leurs productions documentaires en ce qui concerne les normes techniques du takaful (« les instruments ») afin de rendre compte de la manière dont les principes moraux du secteur sont compris (« les idées »). A partir des éléments récoltés par ces personnes, instruments et idées, je fonderai ma recherche sur le terrain des trois cas identifiés.

Bibliographie sélective

- Baker, T. (2010), « Insurance in socio-legal research », *Annual Review of Law and Social Science*, 6: 433-447.
- Bassens, D. et al. (2011), « Setting Shari'a standards: On the role, power and spatialities of interlocking Shari'a boards in Islamic financial services », *Geoforum* 42: 94-103.
- Bélanger, A. (2011), « Les contrats d'assurance contemporains et la réification des parties », *Revue de droit de McGill*, 56(2): 317-348.
- Chimni, B. S. (2006), « Third World Approaches to International Law: A Manifesto », *International Community Law Review* 8:3–27.
- Clark, G. et Anderson, G. (2010), "Introduction", dans Geoffrey Clark et al. (eds.), *The Appeal of Insurance*, Toronto, University of Toronto Press: 3-15
- Cummins, J. D. et Weiss, M. A. (2009), « Convergence of Insurance and Financial Markets: Hybrid and Securitized Risk Transfer Solutions », *Journal of Risk and Insurance*, 76(3): 493-545.
- Cummings, D. et Trainar, P. (2009), "Securitization, Insurance and reinsurance", *Journal of Risk and Insurance*, 76(3): 463-492.
- Doyle, A. (2011), « Introduction : Insurance and Business Ethics », *Journal of Business Ethics*, 103 :1-5.
- Ernst&Young, (2012), Takaful Report 2012. Industry growth and regulatory change.
- Ewald, F. (1998), « Les valeurs de l'assurance », dans F. Ewald et J.-H. Lorenzi (dir.), *Encyclopédie de l'assurance*, Paris, Economica: 399-424.
- Fassin, D. (2009), « Les économies morales revisitées », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 6(64): 1237-1266.
- Gönülal, S. O. (ed.) (2013), *Takaful and Mutual Insurance: Alternative Approaches to Managing Risks*, Washington DC, World Bank.
- Grais, W. et Pelligrini, M. (2006), « Corporate governance in Institutions offering Islamic financial services. Issues and Options », *World Bank Policy Research Paper* 4052, November 2006 : 18-21
- Graz, J.-C. (2013), «Savoir s'assurer. Economie politique internationale des normes de serviceset mondialisation du marché de la (ré)assurance», dans J.-C. Graz N. et Niang (eds.), *Services sans frontières*, Paris, Presses de Sc. Po:126-168.
- Haufler, V. (1997), *Insurance and the management of international risk*, Washington, Cornell University Press.

Jouaber-Snoussi, K. (2012), *La finance islamique*, Paris, Editions La Découverte.

Lehtonen, T.-K. et Liukko, J. (2011), "The Forms and Limits of Insurance Solidarity", *Journal of Business Ethics* 103:33-44

Maurer, B. (2005), *Mutual Life, Limited. Islamic banking, alternative currencies, lateral reason*, Princeton: Princeton University Press.

Pearson, R. (2010), "Introduction: Towards an International History of Insurance", dans Robin Pearson (ed.), *The Development of International Insurance*, London, Pickering and Chatto: 1-23.

Petitclerc, M. (2007), "*Nous protégeons l'infortune*". *Les origines populaires de l'économie sociale solidaire au Québec*, Montréal, VLB Editeur.

Pearson, R. (2011), "Towards an International history of insurance: what we know, and terra incognita", Paper for the Advanced Research Seminar, Paul Bairoch Institute, University of Geneva seminar, 14 April 2011, p. 4.

Pew Research Center (2011), *The Future of the Global Muslim Population*.

Pollard J. et Samers M. (2013), « Governing Islamic finance : Territory, Agency and the Making of Cosmopolitan Financial Geographies », *Annals of the Association of American Geographers*, 103(3), 710-726.

PriceWaterhouseCoopers (2008), *Takaful: Growth opportunities in a dynamic market*.

Quinn, S. (2008), « The Transformation of Morals in Markets: Death, Benefits, and the Exchange of Life Insurance Policies », *American Journal of Sociology*, 114(3):738-780.

Rethel, L. (2011), "Whose legitimacy? Islamic Finance and the global financial order", *Review of International Political Economy*, 18(1):75-98.

Ricœur, P. (2001), « De la morale à l'éthique et aux éthiques », dans *Le Juste 2*, Édition Esprit, Paris, 2001, 297 pages, p 55-68.

Swiss Re (2008), *L'assurance dans les pays émergents: présentation et perspectives de l'assurance islamique*, Sigma 5/2008.

Swiss Re (2011), *Islamic insurance revisited*, Sigma, Sept. 2011.

Warde, I.A. (2000), *Islamic finance in the global economy*, Edinburgh: Edinburgh University Press.

Zelizer, V. (1985), *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*, London : Basic Books.