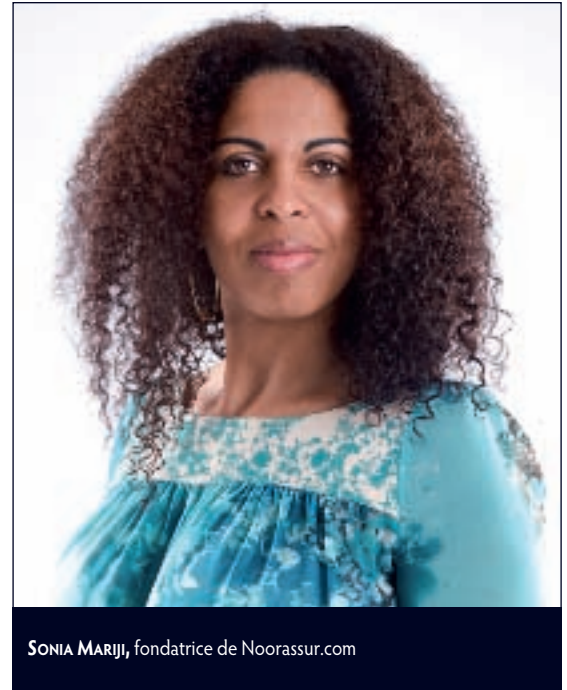


Un important travail d'information à mener

CGPI dans un cabinet indépendant pendant plus de dix ans, Sonia Mariji a ensuite lancé sa plate-forme de distribution de produits charia compliant, Noorassur (www.noorassur.com). Elle nous explique sa démarche.



SONIA MARJI, fondatrice de Noorassur.com

Profession CGP : Dans quel contexte avez-vous lancé votre plate-forme ?

Sonia Mariji : Après avoir passé dix années au sein du cabinet indépendant CFCI, la crise de 2008 a provoqué chez moi une prise de conscience qui m'a conduit à me rapprocher d'une finance plus éthique et plus participative. D'origine marocaine, j'avais un attrait pour la finance islamique et je m'y suis formée.

La communauté musulmane représente de 6 à 8 millions de personnes en France. Si elle est bien servie en matière d'alimentation, aucun produit financier n'est adapté. Or, l'exemple anglais prouve que cela peut fonctionner. Et cela peut concerner aussi bien des musulmans que des non-musulmans : la finance islamique véhicule des valeurs et des principes dans lesquels n'importe qui peut s'y retrouver. Il s'agit avant tout d'une démarche affinitaire.

PCGP : Et vous décidez donc de lancer Noorassur.

S. M. : La demande est énorme alors que le sujet est peu connu. Cela leur permet d'investir selon leur éthique car le halal est réellement devenu pour les Français de confession musulmane un *lifestyle*, c'est-à-dire un devoir d'être dans leur vie privée et professionnelle. Un grand travail d'information est à mener. Nous l'observons dans nos rencontres lors de salons, avec des associations ou au travers des médias communautaires. C'est pourquoi le recours à Internet s'est imposé : tout d'abord par l'information puis par la diffusion en ligne de produits.

Ensuite en avril 2013, nous avons commencé à nouer des partenariats avec des courtiers pour diffuser des contacts via la géolocalisation. Nous formons ces courtiers et les encadrons sur le plan commercial. Récemment, nous avons lancé un réseau national d'agences, avec une première ouverture à Chelles (Seine-et-Marne). D'ici à la fin de l'année, trois à cinq structures seront en place.

PCGP : Mais l'offre de produits reste limitée en France...

S. M. : Tout à fait. L'offre comprend notamment le contrat d'assurance vie de Swiss Life qui permet d'épargner pour

“

Nos encours s'élèvent à environ 7 millions d'euros pour près de six cents clients. [...] Nous comptons ouvrir des agences afin de démocratiser la finance islamique en France.

”

son mariage, son logement, les études de ses enfants, réaliser son pèlerinage ou encore sa retraite.

Depuis mars, un second fonds *Serenity Sukkuk* est éligible, ainsi que le *PEA Qibla*, un produit bancaire transférable. D'autres produits existent : *Etraah* ou encore *Amâne* de Vitis Life.

Surtout, la première assurance *Takafu Santé* vient de voir le jour en France, avec option rapatriement de corps.

PCGP : De manière chiffrée, comment se porte votre activité ?

S. M. : La plate-forme fonctionne réellement depuis un peu plus d'un an. Nos encours sont d'environ 7 millions d'euros et nous comptons environ six cents clients. Notre réseau s'appuie aujourd'hui sur soixante courtiers affiliés. Nous posons actuellement les fondations de notre développement futur car l'information des clients est essentielle. De même, l'ouverture d'agences vise à démocratiser la finance islamique en France. Cette présence visuelle devrait changer beaucoup de choses dans l'esprit de nos potentiels clients. ●

Propos recueillis par Benoît Descamps