

## COMMUNIQUE DE PRESSE

Zurich, le 22 octobre 2008

### **Etude du cabinet Booz & Company : la finance islamique promet un potentiel de croissance énorme pour les banques suisses**

**Taux de croissance mondiaux de 15 à 20% par an / potentiel de marché dans le segment de la gestion de fortune islamique d'environ 170 milliards de francs / le « Swiss Islamic Banking » comme gros avantage concurrentiel / la combinaison d'offres onshore- et offshore islamiques comme voie royale**

Les produits financiers en conformité avec les préceptes de l'islam (finance islamique), qui n'étaient jusqu'alors qu'une offre de niche, sont en train de devenir mondialement une méga tendance au sein du monde musulman et poursuivront à l'avenir leur croissance fulgurante. Le total du bilan des banques islamiques atteindra fin 2008 à l'échelle mondiale près de 500 milliards dollars. Avec des taux de croissance annuels de 15 à 20% en moyenne au cours des cinq dernières années, ils représentent sur le plan international un des segments enregistrant la croissance la plus rapide dans le secteur de la finance. Les banques suisses sont prédestinées à conquérir le marché des services financiers conformes à l'islam grâce à des offres spéciales et à des représentations dans les principaux marchés musulmans ainsi qu'à profiter dans une large mesure de cette opportunité de marché. C'est une étude menée récemment par le cabinet de conseil en stratégie Booz & Company qui est parvenue à cette conclusion.

#### **Le « Swiss Islamic Banking » comme gros avantage concurrentiel**

La tradition veut que la Suisse soit une des plus importantes places financières offshore au monde, très prisée des clients issus du monde islamique. « Nous voyons dans le secteur de la gestion de fortune islamique un énorme potentiel de croissance pour les établissements financiers suisses », affirme Carlos Ammann, Président Directeur Général et expert du secteur financier de Booz & Company. Rien que dans les Etats du Golfe, le potentiel de marché à conquérir dans ce domaine s'élève à près de 170 milliards de francs.

« Les grands instituts financiers suisses et les principales banques privées ont déjà renforcé leur présence onshore dans les principaux marchés musulmans au cours des dernières années. Néanmoins, le potentiel pour les offres conformes à la Charia dans les secteurs des banques privées et de la gestion de fortune n'a été que guère exploité », explique M. Ammann. En comparaison internationale, les

---

banques suisses disposent des meilleures conditions : en effet, elles jouissent d'une excellente réputation dans le monde islamique. Le « Swiss Islamic Banking » pourrait ainsi devenir un avantage concurrentiel décisif par rapport aux concurrents internationaux tels que la Grande-Bretagne, l'Allemagne ou l'Asie par exemple. Il est ici question de la combinaison d'attributs de banques privées typiquement suisses tels qu'une excellente réputation, des conseils et produits d'une qualité irréprochable ainsi que des compétences approfondies en gestion de placements et de fortune avec une composition conforme à la Charia.

« L'essentiel est de développer des approches holistiques pour la gestion de fortune islamique prenant en considération les restrictions particulières au système financier islamique et assurant dans le même temps une performance concurrentielle », explique Philipp Wackerbeck, expert en finance islamique de Booz & Company. Mais les établissements financiers suisses ne devraient plus uniquement se concentrer sur le marché des Emirats arabes unis et du Singapour comme ils l'ont fait jusqu'à présent mais aussi réaliser des potentiels en Arabie saoudite, au Koweït et en Indonésie.

« Par ailleurs, il s'agit de combiner les offres onshore et offshore de manière intelligente pour ne pas céder le terrain en Suisse à la concurrence étrangère », poursuit M. Wackerbeck. Les établissements financiers expérimentés de l'espace arabe se montrent déjà intéressés par la conquête de la clientèle musulmane en Europe. Faisal Private Bank, la première banque islamique suisse, offre depuis peu ses services aux musulmans fortunés directement en Suisse depuis Genève.

### **Plus de potentiel pour les activités de banques de gros et la gestion d'actifs que pour les activités de banque de détail en Suisse**

L'étude de Booz & Company recommande par ailleurs de répondre à la demande croissante en financements conformes à la Charia également dans les domaines des activités de banques de gros et de la gestion d'actifs en proposant des offres novatrices telles que des obligations islamiques, fonds de crédit-bail ou des fonds indiciaires négociables en bourse sur des indices islamiques. A la différence de ces relais de croissance prometteurs, le marché suisse de la banque de détail n'offre que peu de potentiel pour les services financiers islamiques en comparaison avec les autres pays européens. Les experts de Booz & Company ont calculé pour ce secteur une taille de marché annuelle d'environ 270 millions de francs, principalement pour les solutions hypothécaires, crédits de consommation et produits d'épargne conformes à l'Islam.

---

En conclusion, les établissements financiers suisses devraient saisir avec résolution les chances de croissance qui s'offrent au niveau de la finance islamique. La concurrence pour les affaires lucratives avec les clients musulmans prendra de l'ampleur à l'avenir, les experts de Booz & en sont certains.

**A propos de Booz & Company :**

*Avec 3'300 collaborateurs et 58 bureaux dans plus de 30 pays Booz & Company est l'un des leaders mondiaux du conseil de Direction générale au service des plus grandes entreprises privées, publiques et des organisations internationales. Edwin Booz, notre fondateur, a inventé le conseil en management en créant le premier cabinet en 1914. Depuis près d'un siècle, nous accompagnons les entreprises les plus prestigieuses dans la résolution de leurs problématiques. Pour ce faire, nous allions nos connaissances uniques sur le marché et nos expertises fonctionnelles approfondies à une approche orientée pratique. Notre seul objectif: toujours apporter à nos clients l'avantage décisif. Essential Advantage.*

*Vous trouverez des informations sur notre magazine de gestion strategy+business sur: [www.strategy-business.com](http://www.strategy-business.com).*

**Pour de plus amples informations :**

Karla Schulze Osthoff  
Manager Marketing & Communications  
Tel: +41-43-268 21 37  
Fax: +41-43-268 21 22  
E-mail: [karla.schulzeosthoff@booz.com](mailto:karla.schulzeosthoff@booz.com)