Date: 22.02.2013

L'AGEFI
QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'Agefi
1002 Lausanne
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 10'000
Parution: 5x/semaine

N° de thème: 220.119
N° d'abonnement: 1076461
Page: 1
Surface: 11'351 mm²

REYL & CIE S'IMPLANTE À LONDRES

Nouvelle étape du modèle de diversification

Reyl poursuit sa stratégie de diversification. Déjà présent à Paris, au Luxembourg, à Singapour et Hong Kong, la banque genevoise ouvre une filiale à Londres. L'objectif consiste à se rapprocher de sa cible des entrepreneurs internationaux et d'implanter au Royaume-Uni une vitrine pour ses différentes activités: gestion privée, private office, fonds de placement et corporate advisory.

Reyl ambitionne de gérer 200 à 300 millions d'ici deux ans dans sa filiale londonienne, dirigée par Ladislas Safyurtlu, qui supervisait auparavant le développement international du groupe.

D'environ quatre milliards au moment de l'acquisition de la licence fin 2010, la masse sous gestion du groupe a atteint 7,3 milliards fin 2012, dont 2,5 milliards dans l'asset management. La croissance a dépassé 60% sur la seule année dernière. La diversification du modèle d'affaires permet d'éviter de raisonner en termes de masse critique, explique le CEO François Reyl

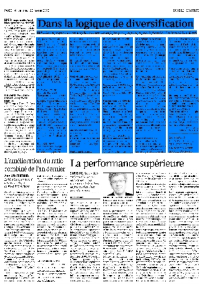
FRANÇOIS REYL. Le groupe genevois gère plus de 7 milliards de francs.

Date: 22.02.2013

L'AGEFI
QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'Agefi
1002 Lausanne
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 10'000
Parution: 5x/semaine



N° de thème: 220.119
N° d'abonnement: 1076461
Page: 4
Surface: 42'422 mm²

Dans la logique de diversification

REYL. *La banque genevoise ouvre une filiale à Londres. Les actifs gérés par le groupe ont progressé de plus de 60% l'an dernier à 7,3 milliards.*

Déjà présente à Paris, au Luxembourg, à Singapour et à Hongkong, Reyl s'implante à Londres afin de se rapprocher de la clientèle d'entrepreneurs internationaux. Son bureau londonien sera dirigé par Ladislas Safyurtlu, chez Reyl depuis 2007 et impliqué dans le développement international du groupe. Depuis l'obtention de la licence bancaire en novembre 2010, la masse sous gestion du groupe est passée de près de quatre milliards de francs à 7,3 milliards fin 2012, pour un effectif de 160 personnes. Les explications du CEO, François Reyl.

Pourquoi ouvrez-vous une filiale à Londres?

Nous poursuivons la diversification de nos activités au-delà de la gestion de portefeuille entamée il y a dix ans. Nous nous sommes déjà développés dans le domaine du private office, dans les fonds de placement, avec la distribution vers le marché institutionnel, et le corporate advisory, avec quatre collaborateurs pour le moment. Nous commençons à récolter les fruits de cette diversification, puisque nos encours ont progressé de plus de 60% l'an dernier, pour atteindre 7,3 milliards de francs, contre 4,5 milliards fin 2011.

Pourquoi Londres?

Car Londres est centrale pour notre clientèle d'entrepreneurs internationaux, qui peut être domiciliée ailleurs mais entretient un lien fort avec cette ville. Nous voulons leur proposer nos services de gestion privée et de suivi patrimonial, mais aussi, dans le cadre de leurs activités professionnelles, nous intéresser à leurs sociétés commerciales, en proposant des idées d'acquisition, en recherchant des club deals ou des financements privés. Pour cette clientèle-clé, une présence à Londres est indispensable.

Quels objectifs avez-vous pour cette structure londonienne?

Elle est une vitrine de l'ensemble de nos services, même si nous n'aurons pas d'activité de dépositaire en Angleterre. Ladislas Safyurtlu, le managing partner de Reyl & Co (UK), sera épaulé début mai par un collaborateur focalisé sur le marché local. Nous voulons gérer 200 à 300 millions de francs sous mandat au cours des deux premières années, ainsi que développer notre activité de bureau privé et de conseil aux entreprises. A terme, nous comptons développer la distribution de fonds, dans le cadre d'une activité juridiquement séparée.

Allez-vous diminuer la voilure en Suisse, au profit de Londres par exemple?

Ce n'est pas du tout dans nos plans. Cette initiative s'inscrit pleinement dans notre stratégie de croissance.

Quelles sont les sources de la croissance de vos actifs sous gestion?

Ces capitaux proviennent de familles, d'entrepreneurs, de clients basés en Suisse, en Europe, au Moyen-Orient, en Russie ou dans les nouveaux marchés comme l'Asie centrale ou l'Afrique, qui sont couverts par une nouvelle équipe à Zurich. Une autre source de cette croissance vient de notre activité de fonds de placement pour les institutionnels, qui représente maintenant 2,5 milliards. Notre fonds actions sur les marchés émergents, notamment, a connu une croissance considérable l'an dernier, pour dépasser le milliard d'actifs sous gestion. Enfin, les marchés ont été convenables l'an dernier, ce qui a aidé la performance.

Dans quelle mesure l'obtention de la licence, que vous avez obtenue en 2010, a-t-elle favorisé cette croissance?

Notre organisation n'a pas fondamentalement changé. Nous gérons toujours dans nos livres et dans ceux de banques tierces, sur mandat. La licence facilite la reconnaissance, notamment à l'étranger, mais elle n'a pas créé de «big bang» dans nos activités.

Malgré cette forte croissance des actifs, vous êtes encore loin de la masse critique souvent citée pour une banque privée, entre 10 et 15 milliards d'actifs sous gestion.

La question de la masse critique ne s'applique pas vraiment à notre modèle d'affaires. Notre mix d'activités nous apporte d'autres revenus que ceux issus du seul pri-

Date: 22.02.2013

L'AGEFI
QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'Agefi
1002 Lausanne
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 10'000
Parution: 5x/semaine

Dans la logique de diversification
La performance supérieure

N° de thème: 220.119
N° d'abonnement: 1076461
Page: 4
Surface: 42'422 mm²

vate banking. Mais il est vrai que pour un établissement essentiellement centré sur la gestion privée, la masse critique peut être estimée à une dizaine de milliards, étant donné que des dépenses supplémentaires devront être consenties dans l'opérationnel ou les infrastructures.

Comment évolue votre structure dédiée aux clients américains et enregistrée auprès de la SEC?
Nous avons acquis un gérant indépendant à Zurich en 2011, Solitaire AM, qui gérait 460 millions de francs, et qui détenait cette société de conseil aux clients américains déclarés. Nous avons décidé de la conserver, car nous n'avions pas d'historique en la matière et qu'elle nous offrait l'opportunité de pénétrer cette niche, qui reste extrêmement attractive. Cela nous a paru un mouvement contrarian intéressant. Cette société gère actuellement une centaine de millions, soit le double de ce qu'elle gérait lors de l'acquisition, pour trois collaborateurs. Nous allons la développer.

On entend souvent que la gestion effectuée dans une structure reconnue par la SEC est coûteuse. Qu'en est-il?
La maintenance d'une telle structure n'est pas coûteuse en soi. La gestion selon les critères de la SEC demande des investissements raisonnables, mais l'activité de dépositaire peut être coûteuse, à cause des investissements dans l'IT et la compliance qu'elle implique. C'est pourquoi nous ne sommes pas dépositaires pour les clients de cette structure. Nous utilisons trois banques dépositaires en Suisse.

Finissons avec les traditionnelles questions d'actualité: demandez-vous une autodéclaration aux nouveaux clients privés?
Nous effectuons une due diligence conforme à la réglementation. Nous sommes très attentifs aux développements en cours dans ce domaine.

Une banque comme Reyl, avec son importante activité de fonds, a-t-elle dû modifier ses pratiques en matière de rétrocessions suite à l'arrêt du Tribunal fédéral du 30 octobre dernier?
Nous avons adapté depuis plusieurs années notre documentation juridique, anticipant la récente jurisprudence. Certains points de la réglementation doivent encore être précisés.

INTERVIEW:
SÉBASTIEN RUCHE

LA QUESTION DE LA TAILLE CRITIQUE NE S'APPLIQUE PAS VRAIMENT À NOTRE MODÈLE D'AFFAIRES.