

Par François Reyl, CEO de la Banque Reyl & Cie

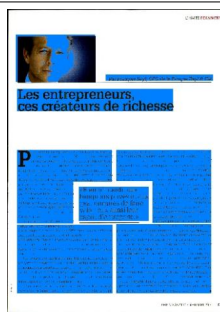
# Les entrepreneurs, ces créateurs de richesse

**P**our les banquiers privés et les gérants de fortune, les entrepreneurs forment une cible privilégiée présentant un énorme potentiel, que ce soit en termes de capital ou de revenus. Ce sont de formidables créateurs de richesse, mus par une farouche détermination à réaliser leur projet et par une réelle capacité à se projeter sur le long terme. Ces clients de choix méritent donc d'être traités selon des techniques de gestion qui prennent mieux en compte leurs spécificités. Pour cela, les banquiers et gestionnaires se doivent aujourd'hui de maîtriser les aspects fondamentaux de l'entreprise et comprendre de quelle manière elle s'intègre dans le patrimoine de leurs clients. De vastes perspectives s'ouvrent ainsi.

L'appellation «entrepreneurs» est en réalité un terme générique plutôt vague qui regroupe des typologies très différentes. Ce qui définit en réalité l'entrepreneur n'est pas tant son entreprise que sa volonté d'entreprendre. Cet esprit peut se canaliser de plusieurs façons, à charge pour les banquiers et gestionnaires d'adapter ensuite leur offre en fonction des situations diverses et variées qu'ils rencontrent.

Sans vouloir trop simplifier, on peut distinguer trois grandes catégories d'entrepreneurs. Au premier rang figurent les créateurs d'entreprises qui en ont mené le développement et qui en assurent toujours la direction. Ils possèdent une part importante de leur société, selon l'importance qu'elle a prise et la stratégie de financement qu'ils ont décidé de mettre en place.

Viennent ensuite les financiers qui choisissent de s'impliquer



dans la vie de l'entreprise. S'ils appartiennent plutôt à la famille

## «Rien n'interdit aux banquiers privés et aux gestionnaires de faire valoir eux aussi leur esprit d'entreprise.»

des investisseurs, il n'en demeure pas moins qu'ils assument totalement leur fibre entrepreneuriale. Quand ils entrent au capital d'une société, c'est le plus souvent pour jouer un rôle décisif dans les choix stratégiques et peser sur le processus de décision.

Enfin, il convient de glisser dans ce tableau les patrons et les grands cadres qui ont fait de l'entreprise leur métier et qui sont intéressés à sa réussite au travers notamment des plans de stock-

options. A chacun de ces profils répondent des stratégies de gestion bien distinctes. Pour prendre le cas des grands dirigeants, il est évident qu'il est nécessaire d'ajuster le programme de stock-options à la structure du patrimoine, ne serait-ce que dans un souci de diversification, afin de limiter les déséquilibres que son volume peut entraîner.

Pour revenir aux entrepreneurs de pure souche ainsi qu'à leurs financiers, banquiers et gestionnaires ont tout intérêt à se familiariser avec les opérations de haut de bilan s'ils veulent convaincre de leur valeur ajoutée. Le propos n'est pas de se transformer en banquier d'affaires mais d'avoir suffisamment de bagage pour accompagner ses clients dans les principales étapes qui jalonnent le parcours de leur entreprise. Puisqu'elle est souvent la pièce maîtresse de leur patrimoine, autant savoir l'aborder comme une classe d'actifs à part entière, depuis les levées de fonds jusqu'aux fusions & acquisitions. Bien évidemment, il est préférable de s'entourer des bons spécialistes pour intervenir sur ces dossiers. Comme dans toute entreprise, il faut être capable d'investir pour aller au-devant de ses clients. Après tout, rien n'interdit aux banquiers privés et aux gestionnaires de faire valoir eux aussi leur esprit d'entreprise. ■