

Le conseil aux entreprises est une nécessité pour les banques privées. Pour quelles raisons ?

■ Christian FRINGHIAN, Associé du Groupe REYL et co-responsable de l'activité Corporate Advisory & Structuring

Dans le domaine de la banque privée, les clients ne se contentent plus uniquement des services traditionnels de gestion de fortune. On retrouve cette tendance particulièrement chez les entrepreneurs internationaux qui créent de la valeur grâce au développement de leurs activités transfrontalières.

Un partenaire unique en mesure de fournir des conseils pluridisciplinaires qui répondent aux attentes des entrepreneurs

Différencier les gestionnaires les uns des autres devient de plus en plus difficile, et les attentes des entrepreneurs coïncident avec leurs souhaits de pouvoir compter sur un partenaire unique qui comprend l'ensemble de leurs besoins financiers et qui est en mesure d'y apporter des solutions innovantes.

Une banque privée doit désormais être capable de fournir des services de conseil et d'exécution pluridisciplinaires tout en restant impartiale pour soutenir les entrepreneurs avec de nouvelles activités créatrices de valeur. Aujourd'hui, le conseil aux entreprises est un service complémentaire incontournable grâce auquel une banque privée peut créer de la valeur pour ses clients sur le long terme tout

en restant en parfaite harmonie avec la stratégie de gestion de fortune choisie.

Le conseil aux entreprises vise à répondre aux questions les plus essentielles que se posent régulièrement les entrepreneurs: le capital et la structure juridique de ma société sont-ils compatibles avec ma stratégie de croissance? Dois-je lever des fonds ou de la dette pour atteindre mes objectifs de développement? Mon capital est-il structuré de manière à résister aux événements imprévus? Est-ce le bon moment d'envisager une introduction en bourse? Comment obtenir un conseil indépendant, en allant jusqu'à son exécution, auprès d'un prestataire dont l'objectif n'est pas uniquement de réaliser la prochaine transaction? Une banque privée pourra-t-elle accompagner ses clients en leur offrant des conseils pertinents en matière d'exécution sur le marché des capitaux, de restructuration de bilan, de fusions & acquisitions et de montage juridique.

Un partenaire bancaire à l'écoute de ses clients

La plupart du temps, les entrepreneurs font peu de distinction entre leur fortune personnelle et leur société, outil de création de valeur. Un partenaire bancaire doit être capable d'appréhender la situation spécifique de ses clients dans chaque détail afin de pouvoir pleinement les accompagner dans leur esprit d'entreprise, leur objectif et leur désir de réussite. Plus proche de son client, une banque privée devient ainsi le partenaire idéal pour l'aider à réaliser ses ambitions.

Les grandes banques commerciales ne sont désormais plus les seules à fournir des conseils aux entreprises. Les banques privées offrent aussi ce service et disposent de la structure idéale pour convaincre les entrepreneurs. En effet, les banques universelles distribuent des produits de banques d'investissements à travers leur activité de gestion de fortune, avec parfois des résultats mitigés du fait de leurs différences culturelles et fonctionnements compartimentés. En outre, la nature indépendante d'une banque privée permet des recommandations sur mesure et impartiales, sans aucun conflit d'intérêts, et dans la plus stricte confidentialité. Le défi majeur pour celle-ci réside dans sa capacité à offrir une expertise étendue et diversifiée que peu de petits établissements financiers sont en mesure de proposer. Enfin, il est indispensable pour être crédible que les ges-

tionnaires aient une solide expérience et des compétences multiples acquises auprès de différentes grandes banques d'investissement ou de cabinets de conseil.

Direct lending, une solution?

L'accès au financement sous forme de prêt direct («Direct Lending») est un exemple concret de prestation que peut apporter une banque privée aux entreprises. A l'heure actuelle, un entrepreneur risque d'éprouver des difficultés à lever entre 20 millions et 200 millions, en Euros ou Dollars US, pour financer la croissance de sa société. Depuis 2008 en effet, les banques commerciales (particulièrement en Europe) ont progressivement réduit la taille de leurs bilans, diminuant ainsi leur activité traditionnelle de prêts aux entreprises de taille moyenne pour répondre au durcissement des contraintes réglementaires. Des nouveaux prêteurs non-bancaires sont désormais en mesure de combler ce déficit de financement en complément des prêts bancaires traditionnels. Dans le même temps, la politique de taux zéro pratiquée par les banques centrales a conduit à une forte diminution des rendements, poussant les investisseurs à rechercher des actifs à rendement plus élevés. En s'appuyant sur son dialogue privilégié avec le propriétaire/directeur, une banque privée est souvent mieux placée pour fournir un conseil et mettre en œuvre des solutions de financement, qu'il s'agisse de structure juridique ou de distribution tant auprès d'investisseurs privés qu'institutionnels. En comparaison avec les cabinets spécialisés en conseil financier, les banques privées apportent des solutions sur mesure, car elles répondent en même temps aux besoins de l'entreprise et à ceux de son propriétaire. Ce partenariat créateur de valeur conduira à son tour à de meilleurs services de gestion de fortune.

Le conseil aux entreprises est-il une nécessité pour la banque privée?

L'un et l'autre évoluent en symbiose. Le conseil aux entreprises offre une opportunité, un relais de croissance au secteur de la banque privée en Suisse dont les

compétences sont depuis longtemps établies. Il constitue certainement l'une des réponses les plus efficaces aux défis que les nouvelles réglementations imposent aux banques: le conseil aux entreprises est une extension naturelle de l'objectif pluriel, mais intégré consistant à proposer aux clients des solutions sur mesure créatrices de valeur dans la durée grâce à une parfaite compréhension de l'ensemble de leurs besoins.



Christian Fringhian a une expérience de plus de 20 ans dans la banque d'investissement. Il démarre sa carrière en 1992 chez JP Morgan et Deutsche Bank à Paris. Pendant cette période, il acquiert une solide expérience dans les domaines de la gestion du risque, des financements structurés et du Corporate Finance. En 2001, il rejoint Barclays Capital à Londres où il dirige le groupe Public Sector Solutions en tant que Managing Director et développe des solutions sur-mesure de gestion du risque et de stratégie de financement pour des gouvernements européens, agences et organismes supranationaux. Il rejoint REYL & Cie en tant qu'Associé en 2013. Il est responsable de l'activité Corporate Advisory & Structuring pour le Groupe. Membre du Comité Exécutif, il participe également à la mise en œuvre de la stratégie de développement de l'ensemble des activités.

Christian Fringhian est diplômé de l'IPESUP de Paris (Master en Gestion Internationale '90) et de Kellogg School of Management à la Northwestern University (MBA '92).

Nouvelle progression des encours pour le Groupe REYL

Créé à Genève en 1973, le Groupe REYL a bouclé l'année 2014 sur un bilan globalement positif qui le voit réaliser le deuxième meilleur exercice de son histoire. Au 31 décembre 2014, les actifs sous gestion se montent à CHF 10,7 milliards, soit une progression annuelle de 18%. Les revenus nets s'établissent à CHF 107 millions (-8%) et le bénéfice net à CHF 18 millions (-27%). La baisse relative des revenus et du bénéfice est essentiellement due à la réduction des commissions de performance provenant de la gestion des fonds de placement institutionnels, dépendantes de l'évolution des marchés financiers, ainsi qu'à des charges exceptionnelles liées notamment à la reconfiguration des systèmes d'information.