

Frankreich

Argus der Presse AG

Genre de média: Article de correspondant
Tirage: 1N° de thème: 220.119
N° d'abonnement: 1076461
Page: 0
Surface: 108'076 mm²

COMMERCE INTERNATIONAL

55 AVENUE MARCEAU
75116 PARIS - 01 49 20 56 56

JUIL/AOUT 11

Mensuel

Surface approx. (cm²) : 1073

BANKS & FINANCES

Par By Mathieu Neu

REYL & CIE

Une offre sur mesure pour l'entrepreneur

Déjà présent dans plusieurs pays européens et asiatiques, l'établissement bancaire indépendant suisse Reyl & Cie continue d'étendre son offre diversifiée. Objectif : devenir la banque de référence du chef d'entreprise.



U n même interlocuteur pour répondre à une multitude de problématiques, qu'il s'agisse de gestion de portefeuille, d'optimisation du patrimoine personnel ou d'accompagnement lors d'une restructuration d'entreprise. La particularité de la banque privée suisse Reyl & Cie est d'exercer ses activités au service du client de manière synergétique, tant pour ses besoins personnels que professionnels. « Nous souhaitons être un intervenant multiservice de référence pour le chef d'entreprise », explique François Reyl, directeur général de l'établissement.

Reyl & Cie est une banque indépendante dont l'offre comprend trois volets. Elle propose une activité de gestion de portefeuille au sein de laquelle le client peut bénéficier d'une gestion discrétionnaire sous mandat ou d'une gestion conseillée, dans ses livres et sur une plate-forme multidépositaire. Un autre pan de l'offre est consacré aux activités de bureau privé. Le département dédié à cette activité, intitulé Reyl Private Office, inclut des services qui ne sont pas liés à la gestion de portefeuille. Il s'agit, par exemple, d'ingénierie patrimoniale, de conseils sur le plan juridique et fiscal dans le domaine de l'art de vivre et de la philanthropie, d'activités de gestions d'investissements mobiliers non cotés ou encore immobiliers. En somme, tous les actifs

non purement financiers du client sont concernés. « Enfin, nous disposons d'un volet de gestion de fonds de placement, dédié aux acteurs institutionnels. Il comporte une gamme d'OPCVM ciblant différentes classes d'actifs : obligations, actions, placements alternatifs, ainsi que des fonds spécifiques pour des acteurs institutionnels ou des clients très fortunés », indique François Reyl.

La banque gère environ 3,7 milliards d'euros sur l'ensemble de ses métiers. Le panel d'actifs financiers disponibles pour les clients est particulièrement vaste. Il s'étend des actions et produits de taux (obligations, obligations convertibles), aux matières premières en passant par des fonds de placements alternatifs. Le directeur explique que la gamme d'OPCVM de la banque contient par exemple « un fond d'actions européennes Long Short, basé sur une sélection de titres à la hausse et à la baisse. Il est soumis à une méthodologie quantitative qui s'appuie sur un univers très large de titres, statistiquement stable, diversifiés d'un point de vue sectoriel et en matière de taille de capitalisations, et qui permet par ailleurs une protection lors de baisses de marché ».

Fonctionnant sur le principe de l'architecture ouverte, Reyl & Cie propose également des produits poursuivant des stratégies différentes tels que des fonds d'arbitrage d'obligations convertibles ou des fonds orientés sur les matières premières. Ces produits

Frankreich

Argus der Presse AG

Genre de média: Article de correspondant
Tirage: 1

N° de thème: 220.119

N° d'abonnement: 1076461

Page: 0

Surface: 108'076 mm²

s'adressent davantage aux clients qui peuvent accepter un certain niveau de risque et sont conscients de la volatilité implicite des stratégies sous-jacentes. Les produits structurés sont également proposés sur différents thèmes. « Actuellement, nous tablons sur le rebond de l'économie japonaise suite au désastre récent, ou encore sur la poursuite de la hausse des matières premières agricoles », illustre François Reyl. Le but consiste à gérer de manière optimale une allocation d'actifs, c'est-à-dire obtenir pour le client le meilleur rendement possible ajusté du risque qu'il est prêt à prendre.

Un nouveau modèle de gestion privée

Le métier de la banque privée évolue Dans les années 1970, le modèle du courtier prédominait. Les établissements étaient surtout positionnés sur la vente de tel ou tel titre et ciblaient en priorité les actifs de trading du client. Le modèle prévalent depuis les années 1990 consiste essentiellement à regrouper une multitude de produits réunis au sein d'une allocation d'actifs dans un portefeuille. Les actifs du client, que l'on cherche alors à attendre, sont l'ensemble de ses actifs financiers. « Ce modèle a toujours cours aujourd'hui, mais nous pensons qu'il y a désormais de la place pour une nouvelle approche qui met à disposition du client un chargé de relations global, qui représente le porteur de la confiance de ce dernier. Cet interlocuteur s'appuie sur une équipe qui étudie l'ensemble des dimensions patrimoniales (actifs financiers, immobiliers, activités



François Reyl
Directeur général
de Reyl & Cie
CEO of Reyl & Cie

Frankreich

Argus der Presse AG

Genre de média: Article de correspondant
Tirage: 1

N° de thème: 220.119

N° d'abonnement: 1076461

Page: 0

Surface: 108'076 mm²

entrepreneariales, mode de vie...), détaille François Reyl. Il s'agit d'une offre cohérente et consolidée qui, contrairement aux modèles précédents, concerne toutes les facettes de la vie du client. La banque privilégie une telle approche particulièrement adaptée à la nouvelle clientèle d'entrepreneurs ayant construit leur patrimoine dans le cadre de la mondialisation. « Souvent, cette clientèle a besoin de toutes ces dimensions de gestion, mais elle ne la trouve pas dans la plupart des plates-formes bancaires », poursuit le directeur.

Reyl & Cie occupe une position intermédiaire dans son secteur d'activité. L'établissement compte 130 employés et bénéficie, du fait de sa taille moyenne, d'un fonctionnement souple et flexible, intéressant pour le client. François Reyl explique que « les grandes banques disposent d'une palette de services tout aussi large, mais éprouvent des difficultés à la délivrer au niveau du client individuel. Quant aux petits acteurs, ils peinent à offrir le degré de compétence nécessaire et une gamme élargie de services ».

Les chefs d'entreprise retrouvent, par ailleurs, au sein de l'établissement suisse un environnement familial. « Nous sommes une banque familiale dans laquelle les propriétaires sont aux commandes, prennent leurs risques, recrutent et mènent un quotidien qui ressemble beaucoup à celui des clients dirigeants d'entreprise, par opposition aux grandes plates-formes bancaires où ces notions se dissipent quelque peu », ajoute-t-il. Si un client souhaite confier la gestion de sa fortune à la banque, un chargé de relations lui est dédié et s'engage à être disponible à tout moment. S'il souhaite un spectre plus large de services, une équipe du bureau privé de l'établissement intervient également, au-delà du chargé de relations.

Ce dernier reste néanmoins le point d'entrée dans la banque, l'interlocuteur de référence. Il s'appuie dès lors sur les compétences internes spécifiques qui sont mises au service du client.

En plus de la Suisse, Reyl & Cie est présente en France, au Luxembourg, à Hong-Kong et Singapour. Certains des produits ou services ne sont toutefois pas distribuables dans tous les pays. L'offre dépend de la réglementation locale. « Par exemple, la filiale française agréée par l'AMF ne pourra investir dans des produits structurés ou des placements alternatifs que dans certaines conditions bien définies », illustre François Reyl.

« À l'avenir, nous souhaitons assumer toujours mieux notre rôle de banque dédiée aux entrepreneurs dans un monde globalisé. La priorité est de rester un établissement qui répond pleinement à tous les besoins des dirigeants. Cet axe de développement nous a conduit à développer notre offre sur un axe oriental. » La banque s'oriente ainsi vers la Russie, le Moyen-Orient, l'Inde, la Chine où une nouvelle génération d'entrepreneurs émerge. Ceux-ci sont très en demande de services de banque privée complets de ce type. « Ces fortunes ont souvent moins de dix ans

et sont en pleine construction. De telles perspectives permettent de toujours mieux faire connaître notre concept », reprend le directeur.

Un autre axe de développement majeur de l'établissement est la distribution de sa gamme de fonds de placement auprès du marché institutionnel. La cible concerne en premier lieu le marché européen. « Les performances de nos produits ont été particulièrement bonnes au cours des cinq dernières années. C'est pourquoi, conclut François Reyl, nous pensons que nous avons une forte marge de progression dans ce domaine. » ●

« Nous sommes une banque familiale dans laquelle les propriétaires sont aux commandes et mènent un quotidien qui ressemble beaucoup à celui des clients dirigeants d'entreprise. »