

François Reyl

Directeur Général du Groupe Reyl

François Reyl a débuté sa carrière en 1989 en tant qu'avocat chez Jones Day à New-York, avant de rejoindre Credit Suisse First Boston en 1994 et de se reconvertir ainsi dans la finance. Spécialiste des fusions & acquisitions et des opérations de leveraged buy-out (LBO), il rejoint la banque familiale en 2002 et démarre immédiatement un programme de diversification des activités de cette dernière, au-delà de son métier traditionnel de Wealth Management. Reyl & Cie verra ainsi son offre de produits et services s'étoffer considérablement avec l'Asset Management (2003), le Private Office (2006), le Corporate Advisory (2012) et l'activité d'Asset Services (2015). En parallèle, le Groupe Reyl étendra son implantation géographique hors de Suisse, en Europe (Royaume-Uni, France, Luxembourg, Malte), en Asie (Hong Kong, Singapour), au Moyen-Orient (Dubai) et aux États-Unis (Californie).



« Dans les métiers de la finance, je conçois la notion d'influence au sens le plus large – réservée à quelques visionnaires dont le succès et la capacité transformatrice ont transcendé à certains moments clés, l'évolution de notre industrie – et je ne me placerais certainement pas dans cette catégorie. Par contre, l'exercice d'une influence au sens plus étroit – qui confine aux notions de gestion d'une entreprise, de motivation et d'encouragement d'équipes dans la poursuite d'un objectif déterminé – m'est plus familier. En tant qu'entrepreneur dans une industrie en pleine mutation, j'ai clairement le goût de définir, de convaincre et de communiquer une vision stratégique avec comme objectif, le ralliement du plus grand nombre. J'essaie d'être un facteur d'influence fort au sein de notre entreprise familiale et de communiquer le plus possible avec nos confrères qui opèrent dans un environnement similaire. La filialisation des activités d'Asset Management, un métier par essence distinct du Wealth Management par sa clientèle-cible, ses risques, ses codes et ses exigences ; le lancement d'une activité ambitieuse dans le domaine du Corporate Advisory – un segment peu exploité en Suisse et dont la place de Londres a fait sa chasse gardée – ou encore la sollicitation d'une licence SEC permettant de cibler le marché américain, ont requis un certain niveau de persuasion qui peut s'apparenter à un exercice d'influence. Je dois admettre passer moins de 20% de mon temps à transmettre mes connaissances de manière consciente. Par contre, j'apprécie beaucoup le travail d'équipe,

aussi bien dans le cadre de la gestion que du développement commercial. Nous distinguons nos principes – essentiellement tournés vers notre démarche entrepreneuriale – de nos valeurs, qui reflètent la manière dont nous concevons notre métier de banquier. Ainsi nos principes incluent-ils l'indépendance, l'humanisme et l'innovation, alors que nos valeurs comprennent la responsabilité, la confiance et la discipline. J'y retrouve mes propres inclinaisons, auxquelles j'ajouterais la passion et l'engagement personnel, qui me

paraissent nécessaires à l'aboutissement de tout projet. L'innovation est plus que jamais nécessaire pour la place financière suisse, qui a l'opportunité d'adapter son offre et ses compétences à un environnement d'une complexité inédite, dans lequel la pression réglementaire, la transparence fiscale, les dimensions familiales et entrepreneuriales de la clientèle prennent pleinement leur place. Le fait que l'activité bancaire, au contraire de l'industrie manufacturière, souffre d'une carence en matière de normes et de standards internationaux, oblige chacun à trouver sa voie dans l'enchevêtrement des options organisationnelles

**CETTE PHASE DE TRANSITION
(...) EST À MON SENS LE DÉFI
DE LA GÉNÉRATION QUI EST
AUJOURD'HUI AUX COMMANDES
D'INSTITUTIONS FINANCIÈRES.**

et technologiques, parfois obsolètes, à peine développées. Cette phase de transition, elle-même s'inscrivant dans la possible mouvance vers le « tout-technologique » en matière bancaire, telle qu'anticipée par Apple et Google, est à mon sens le défi de la génération qui est aujourd'hui aux commandes d'institutions financières. L'érosion des marges et l'accroissement des charges et risques opérationnels dans la gestion de fortune induit une concentration des gestionnaires traditionnels, tout en facilitant l'émergence de boutiques bancaires promouvant un modèle d'affaires diversifié sur des services à forte valeur ajoutée, qui permettent la reconstitution des marges perdues et la création de relais de croissance. C'est dans cette dernière catégorie que nous avons choisi de nous positionner. » \