# Economie & Finance

#### **Credit Suisse** chute

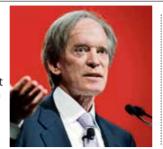
Credit Suisse a chuté de 3,6% jeudi, la banque ayant prévu d'augmenter son capital, selon plusieurs sources. Lire en page 19



**BILL GROSS** Fondateur de Pimco. Bill Gross va poursuivre Pimco, à qui il réclame des «centaines de millions» de dollars. L'investisseur se dit victime d'une cabale qui l'a poussé hors de l'entreprise

qu'il avait cofondée,

rapporte Bloomberg



JEUNES ARRIVENT CHAQUE MOIS EN FIN DE DROIT DANS L'ASSURANCE CHÔMAGE EN SUISSE. L'ampleur du phénomène traduit la part croissante des 15-24 ans dans le groupe des personnes qui épuisent leur droit aux prestations, a indiqué jeudi le Seco.

<b>SMI</b> <b>8674,17</b> +0,41%	<b>^</b>	Dollar/franc Euro/franc	0,9670 1,0909	Ψ Ψ
Euro Stoxx 50 3224,96 -0,04%	Ψ	Euro/dollar Livre St./franc	1,1282 1,4816	<b>↑</b>
FTSE 100 6374,82 +0,61%	<b>^</b>	Baril Brent/dollar	52,98	<b>^</b>
		Once d'or/dollar	1140	Ψ

## «Notre pari a été gagnant jusque-là»

BANQUE La banque Reyl et Cie s'installe à Dubaï. L'institut privé a annoncé jeudi avoir obtenu une licence de la part de l'émirat. Après l'Europe, l'Àsie et les Etats-Unis, le groupe genevois s'attaque donc au Moyen-Orient. François Reyl explique sa stratégie

PROPOS RECUEILLIS PAR SÉBASTIEN DUBAS

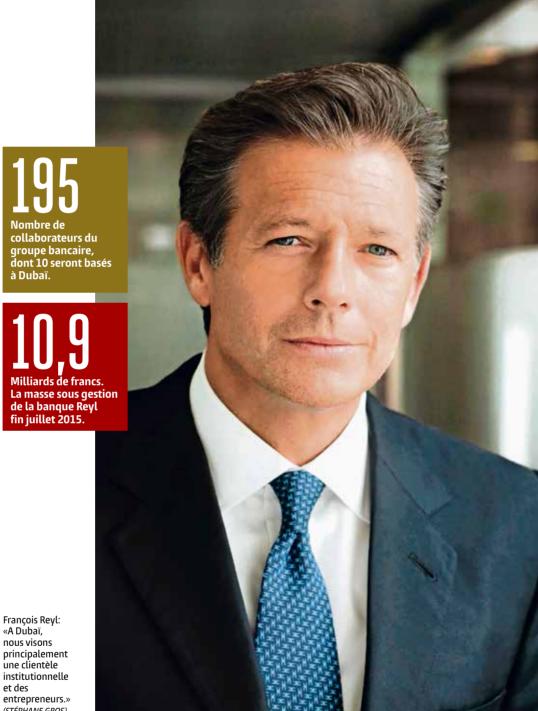
Le groupe Reyla diversifié ses lignes de métiers et multiplié l'ouverture de bureaux à l'étranger. La banque a annoncé jeudi l'ouverture d'une antenne à Dubaï. Son directeur François Reyl explique sa stratégie.

Pourquoi avez-vous choisi d'ouvrir un bureau à Dubaï?Dubaï s'inscrit dans notre stratégie de diversification que nous avons entamée en 2003. Une diversification à la fois géographique – à Singapour, à Londres, à Malte et en Californie ces dernières années - mais aussi en termes de métiers. Nous avons ainsi l'intention d'y offrir des services à forte valeur ajoutée qui ne se cantonnent pas à la seule gestion de patrimoine privé. Nous visons principalement une clientèle institutionnelle et des entrepreneurs de

Quels sont ces services? Essentiellement du conseil, que ce soit dans le cadre de placements privés de capitaux ou de dettes, d'opérations de «private equity», de fusions et d'acquisitions ou de restructurations.

Combien de collaborateurs seront basés à Dubaï? La nouvelle entité comptera dix personnes sur 195 pour l'ensemble du groupe. Il s'agira essentiellement de cadres spécialisés dans les services de conseils aux entrepreneurs et de gestion des capitaux pour les entreprises et les particuliers.

Le groupe mise beaucoup sur ses «nouvelles» activités pour continuer à se **développer.** Nous avons compris assez tôt que le métier de la gestion privée traditionnelle serait marqué par une contraction des marges et une hausse des risques opérationnels. Après la gestion d'actifs en 2003, les activités de gouvernance familiale et d'entreprise en 2005 et notre activité de conseil aux entreprises en 2012, nous offrons des services de dépositaire, de négoce et de recherche à nos



clients institutionnels depuis cette année. Plusieurs associés, dont je fais partie, étant issus de la banque d'affaires, nous avons effectué, en quelque sorte, un retour aux sources.

Etes-vous satisfait de l'évolution de votre stratégie?Le pari a été gagnant jusque-là. Cette approche transversale nous permet de réaliser des synergies entre nos secteurs d'activités. Lorsque vous aidez un entrepreneur à se financer ou à racheter l'un de ses concurrents, vous réalisez un véritable ajout de valeur qui l'amènera à faire appel à vous pour d'autres domaines comme, par exemple, celui de la gestion ou de la gouvernance familiale et sociale. Ou à vous référer à d'autres entrepreneurs de son réseau. Notre diversification nous permet aujourd'hui de reconstituer les marges qui continuent de s'éroder dans la gestion privée traditionnelle.

Vous avez également ouvert un bureau en Californie cet été. Le marché américain est-il prometteur? Al'origine, nous avons hérité de cette activité à la suite de l'acquisition d'un gérant indépendant zurichois qui avait une licence américaine SEC. Etant donné que nous n'avions pas d'activités ni d'antécédents aux Etats-Unis [la banque Reyl a choisi de ne pas participer au programme américain] et que nous avions identifié le potentiel de ce marché, nous avons décidé d'exploiter cette opportunité stratégique.

Allez-vous continuer d'ouvrir des bureaux à l'étranger et de diversifier vos activités? Maintenant que la banque a atteint une certaine taille critique, nous allons prendre le temps d'absorber cette forte évolution, d'optimiser nos processus internes, notre contrôle de gestion et des risques et de peaufiner nos outils informatiques. Nous entrons pour quelques années dans une phase de rationalisation et de croissance organique avant d'envisager une poursuite de notre stratégie de diversifiQuelle est votre masse sous gestion? Nous étions à 10,9 milliards de francs fin juillet contre 10,66 milliards fin 2014. La masse a marginalement augmenté, et ce, malgré la fin du taux plancher et des marchés très volatils depuis le printemps.

Certains estiment qu'un institut privé a besoin aujourd'hui d'au moins 10 milliards sous gestion pour survivre... Non, c'est un seuil artificiel qui concerne, principalement des institutions uni-

### «La diversification nous permet de reconstituer nos marges»

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE REYL & CIE

quement actives dans la gestion de fortune traditionnelle et, qui plus est, avec une forte concentration de clientèle européenne. Dans notre cas, la masse sous gestion n'est pas la seule mesure de rentabilité. Notre activité de conseil aux entrepreneurs, par exemple, représentera près de 10% des revenus nets de la banque cette année, alors qu'elle n'est pas génératrice d'actifs sous gestion. C'est donc notre capacité à créer des synergies entre nos métiers qui nous a permis d'assurer notre rentabilité ces dernières années.

Le procès des époux Cahuzac pour fraude fiscale devrait avoir lieu en France en février prochain. Qu'attendez-vous du jugement?Pour ce qui nous concerne, nous demeurons confiants quant à notre capacité à démontrer l'absence de fondement et de base légale de cette affaire. De surcroît, ces circonstances nous ont permis de confirmer la fidélité de notre clientèle et de nos contreparties ainsi que la robustesse de notre modèle d'affaires.

nous visons principalement une clientèle institutionnelle entrepreneurs.» (STÉPHANE GROS)

PUBLICITÉ

### LA LÉGENDE PARMI LES ICÔNES.

 Portugieser Calendrier Perpétuel, Réf. 5034; la Lune a toujours exercé un pouvoir d'attraction

inexplicable sur les êtres humains. Pour ce qui est de la Portugieser Calendrier Perpétuel, c'est plus que compréhensible. Elle doit sa fascination à l'affichage des phases de la Lune, qui montre simultanément les deux faces du satellite de la Terre dans l'hémisphère nord et l'hémisphère sud. Si l'on ajoute l'élégance intemporelle de son design, le pouvoir d'attraction de cette montre va presque de soi. Après tout, les légendes sont tout simplement irré-IWC. CONÇUE POUR LES HOMMES.

Mouvement de montre mécanique, Remontage automatique Pellaton Calibre de manufacture 52615, 7 jours de réserve de marche, Affichage de la réserve de marche, Calendrier perpétuel avec affichage de la date, du jour de la semaine, du mois, de l'année à quatre chiffres et affichage perpétuel des phases de lune pour les hémisphères nord et sud, Verre saphir, Fond transparent en verre saphir, Étanche 3 bar, Diamètre 44,2 mm, Bracelet en alligator de Santoni

IWC Schaffhausen Boutique | Rue du Rhône 3 | 1204 Genève | Tél: +41 22 310 36 86



