



LE CORPORATE ADVISORY & STRUCTURING, UNE ACTIVITÉ SYMBIOTIQUE DU WEALTH MANAGEMENT

Trois questions à CHRISTIAN FRINGHIAN, associé, Co-Head du Corporate Advisory & Structuring chez Reyl & Cie

AU CŒUR DE LA STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION D'UNE **BANQUE** PRIVÉE S'INSCRIT LE CORPORATE ADVISORY, UNE EXTENSION NATURELLE DE L'ACTIVITÉ DE GESTION DE FORTUNE. UN ÉLÉMENT INCONTOURNABLE DU BUSINESS MODEL DE LA **BANQUE** PRIVÉE DE DEMAIN, EXPLIQUE CHRISTIAN FRINGHIAN, ASSOCIÉ, CO-HEAD DU CORPORATE ADVISORY & STRUCTURING CHEZ **REYL & CIE**.

Quelles synergies entre le corporate advisory et le private banking ? En quoi répond-il à des besoins de clients du private banking ?

Le corporate advisory est une activité aujourd'hui essentielle pour les banques privées qui ont une base de clients entrepreneurs « cross border ». Elle procure des synergies avec les autres activités créatrices de valeurs pour l'ensemble de la **banque**. Sans compter qu'elle permet de pallier la compression des marges que subissent de plein fouet les activités de wealth management avec des coûts liés à l'évolution réglementaire qui ne cessent d'augmenter. C'est un relais de croissance qui a sa place au sein du modèle de diversification de nos activités bancaires.

Chez **Reyl & Cie**, l'activité de corporate advisory vient compléter l'offre de service initialement appelée « private office », devenue depuis « prime services ». Le private office propose des services allant de la structuration juridique des avoirs des clients jusqu'à la gestion d'actifs réels (flotte d'avions ou de bateaux par exemple), en passant par la planification familiale du patrimoine financier. Or, entre leur fortune financière et leur outil de création de valeur, c'est-à-dire leur entreprise, les entrepreneurs ne font aucune différence. Pour eux, c'est un seul et même centre d'intérêt. Ils cherchent un partenaire unique qui ne soit pas seulement une **banque**, mais une relation de confiance qui puisse les conseiller sur l'ensemble de leurs activités. L'essentiel des clients et des prospects que nous approchons sont demandeurs d'un tel partenariat qui comprenne l'ensemble de leurs problématiques, personnelles et entrepreneuriales. Ils ne veulent pas être obligés de changer d'interlocuteur selon qu'ils aient envie de parler de wealth management ou d'une opération de M&A. Ainsi, le Corporate Advisory

& Structuring (CAS) accompagne ces entrepreneurs en leur apportant des réponses aux questions qu'ils se posent sans cesse, par exemple sur la structure capitalistique la

mieux adaptée pour faire face à des événements imprévus, sur des opportunités de rachat ou de cession d'activités, sur des besoins de financement liés au développement de leur entreprise, etc. Sur ce dernier point, ils trouvent chez **Reyl & Cie** des solutions sur des sujets qui intéressent de

LA PLACE DE GENÈVE
EST BIEN PLACÉE POUR JOUER
UN RÔLE PROÉMINENT DANS
LE DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS
DE CORPORATE ADVISORY

moins en moins les banques commerciales, qui peinent à accorder des nouveaux prêts aux entreprises, ni les grandes banques d'affaires, peu intéressées par des « petites » levées de fonds (entre 20 et 200 millions de dollars) en regard des transactions sur les marchés de capitaux dont elles ont l'habitude. La synergie que nous réalisons entre la gestion d'un mandat de corporate advisory et la **banque** privée se matérialise quasiment à chaque transaction. Elle repose sur une relation de confiance qu'elle entretient : tous les conseils que nous préconisons après avoir réalisé l'audit de l'entreprise doivent contribuer à créer de la valeur à long terme. Il est exclu de conseiller une transaction qui finalement n'ait pas de sens pour un client dont nous gérons le patrimoine global. Il se sent ainsi mieux conseillé, de la manière la plus indépendante.

Cette capacité à intégrer les deux dimensions – personnelle et entrepreneuriale – de la manière la plus naturelle nous

différencie pour attirer de nouveaux clients. Répondre à ce type de besoin très spécifique représente d'ailleurs une opportunité pour l'ensemble des banques de la place. Pour peu qu'elles aient en interne une culture d'investment banking.



Quelles compétences, quels profils nécessitent ces services de corporate advisory ?

Les compétences requises sont celles qui viennent des grandes banques d'investissement et des cabinets d'audit, de conseil, ou juridiques. C'est-à-dire un bagage technique

et une habitude des trois types d'opérations que couvre le corporate advisory : l'origination (l'identification des besoins en conseils stratégiques et en financement propres à chaque situation au travers de l'écoute et de la compréhension des besoins spécifiques à chaque client), l'exécution (due diligences et structuration financière et juridique afin de créer les instruments financiers qui permettent aux entrepreneurs de faire face à des besoins de financement ou de réaliser des opérations stratégiques), et la distribution (identification et placement auprès d'investisseurs des instruments financiers, par voie de syndication si nécessaire). Des experts capables d'être mobilisés et dédiés au succès d'une opération.

Chez Reyl & Cie, cette culture fait partie de notre ADN. Les associés de la banque ont fait leurs classes chez les grands noms de l'investment banking – Credit Suisse, Barclays Capital, JP Morgan... De nos expériences respectives dans ces banques, nous avons tiré des acquis qui nous ont été utiles lors de la création, il y a trois ans, de l'activité de

LA SYNERGIE QUE NOUS RÉALISONS
ENTRE LA GESTION D'UN MANDAT
DE CORPORATE ADVISORY ET LA
BANQUE PRIVÉE SE MATÉRIALISE
QUASIMENT À CHAQUE TRANSACTION.

corporate advisory & structuring. Notre principale expérience concerne l'importance de faire travailler ensemble des profils de banquiers privés et de banquiers d'investissement. Les grandes banques sont souvent confrontées à des difficultés d'intégration entre ces deux groupes.

La place de Genève est bien positionnée pour jouer un rôle préminent dans le développement des activités de corporate advisory, et faire la différence par rapport à une concurrence étrangère sur ce créneau. Et ce, grâce à sa capacité à attirer des talents qui ont compris l'opportunité que représentait ce développement, qu'ils viennent de Paris, de Londres ou de New-York.

Quels types d'opérations couvre votre activité de Corporate Advisory & Structuring ?

Les opérations sur lesquelles nous intervenons sont directement liées à notre positionnement stratégique : nous axons notre développement vers les marchés à forte croissance. Singapour, Dubaï, Santa Barbara aux États-Unis : nos

bureaux sont implantés dans des zones de forte création de valeur, où des entrepreneurs doivent pouvoir compter sur un partenaire pour les accompagner non seulement dans la gestion de leur fortune, mais aussi dans la dimension de finance d'entreprise et du conseil stratégique. Ce sont des interlocuteurs généralement assez jeunes, dynamiques et qui ont des attentes vis-à-vis d'une banque privée partenaire assez différente d'un client traditionnel. Concrètement, les sujets sur lesquels nous les accompagnons concernent le conseil sur le financement de la croissance de leur entreprise et le choix des options stratégiques qui s'offrent à eux. Notre réseau est la clé de notre capacité à apporter la bonne réponse pour eux. Un exemple très concret pour l'illustrer : un entrepreneur britannique avait comme objectif de lever \$50 millions afin de développer son activité. Nous l'avons conseillé sur la structure juridique et financière, ainsi que sur les investisseurs à cibler : un placement privé à 2 ans doté d'un coupon élevé a été souscrit sans aucune difficulté. Les investisseurs, qu'ils soient des fonds de dettes privés ou des family offices à la recherche d'opportunités entrepreneuriales, savent que Reyl & Cie s'adresse directement aux propriétaires de l'entreprise, et a par conséquent un accès privilégié aux preneurs de décisions...

Nous sommes présents aussi sur la restructuration de dettes, plus particulièrement des projets d'achat de créances en détresse en vue d'une restructuration financière. Là encore, notre rôle auprès des groupes de créanciers, existants et historiques, auprès du management de la société, auprès des actionnaires, est la clé du succès de la restructuration industrielle et financière. Il s'agit d'activités que l'on trouve typiquement au sein des banques d'investissement, qu'il est inhabituel pour l'instant de voir au sein d'une banque privée. D'une certaine manière, nous remplaçons l'investment banker en nous positionnant à des niveaux qui se situent en-deçà des seuils que les grandes banques d'investissement ont besoin d'atteindre avant de pouvoir commencer à travailler. Pour nous, le corporate advisory et la gestion de fortune sont deux métiers qui évoluent en symbiose.



Christian Fringhian