

REYL & Cie SA

Un groupe financier actif à Genève et en Asie du Sud-Est

Fondé en 1973, le Genevois REYL & Cie SA est un groupe bancaire et financier aux valeurs résolument entrepreneuriales. L'une de ses spécialités, en effet, est le conseil aux entreprises. Depuis 2012, il a notamment appuyé des sociétés locales pour leur expansion transfrontalière. A l'ère de la mondialisation, REYL se projette dans les marchés émergents où une pléthore d'entreprises et d'investisseurs privés locaux entendent saisir les opportunités internationales. Une région particulièrement active est l'Asie du Sud-Est.

Dès les années 80, l'Asie du Sud-Est a connu un essor sans précédent. D'abord connue comme terrain d'investissement agricole et manufacturier, la région s'est forgée une réputation de groupe de pays à forte croissance économique. Certains d'eux sont devenus, par la volonté de leurs élites, des acteurs technologiques au même titre que les pays industrialisés. Aujourd'hui, l'Asie du Sud-Est est l'un des moteurs de l'économie mondiale.

Une nouvelle espèce d'entrepreneurs régionaux a consolidé et piloté ce développement. Certains sont devenus des acteurs transnationaux. Comme tout décideur économique, ces dirigeants s'appuient sur des partenaires bancaires de grande notoriété. La réputation de la place financière helvétique, celle de Genève en particulier, les a naturellement orientés vers des prestataires de services et de conseils comme REYL.

Nicolas Duchêne, Associé, CEO de REYL SINGAPORE PTE. LTD., Responsable de REYL Prime Solutions, Co-responsable du Corporate Advisory & Structuring, en répondant spontanément à nos questions, nous a brossé un tableau général de la situation prévalant actuellement dans cette région du monde.

Écoutons-le !

Point de Mire: *Vous visez prioritairement les entrepreneurs des pays émergents, surtout en Asie du Sud-Est. Pourriez-vous définir cette clientèle et ses besoins face à une banque suisse, notamment si vous investissez en Asie du Sud-Est ou ouvrez avant tout la porte à vos clients ?*

Nicolas Duchêne: Notre bureau à Singapour, à l'image du Groupe, trouve naturellement sa complémentarité et sa valeur ajoutée avec une clien-

tele asiatique très entrepreneuriale. L'Asie demeure un continent en plein développement qui se compose de fortunes récentes en comparaison avec l'Europe occidentale ou les Etats-Unis. Ce sont souvent des sociétés ou conglomerats familiaux dont la gouvernance et le développement sont principalement dictés par la famille elle-même. Le développement de ces groupes nécessite évidemment des besoins en capitaux conséquents et ces derniers ont principalement recours aux Banques pour leur capacité de financement, la solidité de leur bilan et/ou la recherche d'un conseil libre de tout conflit d'intérêts. Partageant avec eux cette identité entrepreneuriale, nous comprenons les challenges auxquels ils ont à faire face pour leur croissance. Notre relation s'inscrit dans le cadre d'un dialogue sur l'échange de compétences et le travail sur nos synergies. Notre présence à Singapour est une porte d'entrée sur l'ensemble des compétences de notre Groupe mises à disposition de nos clients où qu'ils se trouvent.

PdM: *A juger les récents échos dans la presse économique, vous vous concentrez sur l'Asie du Sud-Est. Comment vos clients voient-ils la place financière helvétique ?*

N. D.: Le client asiatique demeure principalement régional pour ce qui est de ses relations bancaires et de ses investissements financiers traditionnels. C'est un client multi-bancarisé très regardant sur les coûts et qui n'hésite pas à mettre en concurrence plusieurs établissements avant de faire son choix. Au-delà du service que peut proposer l'établissement bancaire sélectionné, c'est la relation privilégiée que le client entretient avec son point d'entrée dans la Banque qui demeure un élément fonda-

mental. C'est pour cette raison que notre Groupe a décidé de s'établir en Asie afin de se rapprocher de ses clients. Notre statut de gérant indépendant à Singapour, nous permet pleinement de jouer ce rôle de personne de confiance représentant le client dans ses relations avec les banques. Pour leur compte, nous renégocions des conditions existantes, nous mettons en concurrence les services, établissons leur stratégie d'investissement et délivrons un reporting consolidé. Nos origines suisses, mais surtout notre développement depuis notre création, nous permettent de mettre en avant une expérience en matière de gestion d'actifs, de compréhension de cycles financiers, associés à une histoire familiale qui s'est bâtie sur des valeurs de travail, de responsabilité et de respect. Ce sont ces valeurs entrepreneuriales qui nous permettent d'établir un contact privilégié avec nos clients et de construire ensemble notre croissance commune.

PdM: *Il y a de nombreux investissements en Asie du Sud-Est, dont non le moindre en plantations et autres matières premières. Quelles sont vos expériences avec ce genre d'investissement souvent alternatifs et les institutions financières qui les proposent ?*

N. D.: Même si notre savoir-faire historique reste la gestion d'actifs financiers traditionnels, grâce à la création de notre activité Corporate Advisory & Structuring en 2012, nous sommes désormais capables d'accompagner nos clients privés et institutionnels dans leur développement à travers notamment la restructuration du bilan de leur entreprise, dans la levée de fonds, que ce soit par l'émission de dette privée ou l'ouverture du capital. Nous participons et aidons nos

clients à lever les fonds dont ils ont besoin pour les investissements qu'ils souhaitent entreprendre pour leur développement.



Nicolas Duchêne est Associé, CEO de REYL SINGAPORE PTE. LTD., Responsable de REYL Prime Solutions, Co-responsable du Corporate Advisory & Structuring.

Son expérience dans les domaines du conseil fiscal, de la finance d'entreprise et de la banque privée s'élevé à plus de 15 ans. Il dirige Reyl Prime Solutions depuis 2010 et Reyl Singapore depuis 2012.

Au cours de sa carrière, Nicolas Duchêne a travaillé au Luxembourg, en Suisse, à Hong Kong et à Singapour où il est basé en ce moment. Il a commencé sa carrière chez Arthur Andersen puis a passé trois ans à la Banque Ferrier Lullin & Cie, avant de rejoindre BNP Paribas Wealth Management où il a dirigé, en Asie, les activités de conseil fiscal et de planification patrimoniale. Il a rejoint Reyl & Cie en 2009 où, en 2015, il est devenu Associé. Nicolas Duchêne est diplômé de l'Institut Supérieur de Commerce de Paris où il a obtenu un Master en Gestion de Fortune et Fiscalité Internationale.

En sus, des investissements traditionnels qui demeurent le socle d'un horizon d'investissement à long terme, le client asiatique recherche aujourd'hui à identifier des investissements alternatifs, plus risqués certes mais aussi plus entrepreneuriaux et donc répondant à une logique plus proche de celle qu'ils connaissent et appréhendent dans leur quotidien. Nous les aidons donc à identifier ces projets d'investissements en fonction des critères qui leur sont propres. Le continent asiatique jouit d'une dynamique exceptionnelle dans de nombreux domaines, notamment les projets d'infrastructure, d'énergie renouvelable, d'éducation, d'hôtellerie, d'hospitalisation/santé qui sont des secteurs en plein essor pour ces pays en croissance.

Il existe de nombreux intervenants et boutiques M&A proposant des projets d'investissements de tailles et de natures différentes. Notre rôle est d'identifier et de faire la « Due Diligence » de ces projets avant de les présenter à nos clients. Tout au long de ces sept dernières années, nous avons développé un réseau de professionnels aux compétences multiples à travers le monde et notam-

ment en Asie, qui nous permet de bénéficier d'un flux continu de projets, d'une expertise très appréciée et d'une capacité de placement reconnue.

PdM: *On entend parler de Singapour bien-sûr, mais aussi de la Chine, du Japon, de la Corée et de la Malaisie. Quels autres pays, comme par exemple le Vietnam, observez-vous et qu'est-ce que vous en concluez ?*

N. D.: Le dynamisme de la région s'exprime notamment par les initiatives de l'Association des Nations du Sud-Est Asiatique (ASEAN) composée de la Thaïlande, du Brunei, des Philippines, de la Malaisie, la Birmanie, le Cambodge, le Laos, le Vietnam, l'Indonésie et de Singapour. Depuis sa création en 1992 cette association n'a cessé de libéraliser les échanges entre ces pays. Cette zone économique s'organise afin de faciliter les transports de personnes et de marchandises, les investissements étrangers. Les membres de l'ASEAN parlent d'une seule voix dans ces relations avec la Chine ou la Russie notamment. Certes, le développement des pays qui composent cette association est très hétérogène mais il existe une véritable volonté d'inté-

gration en son sein et le désir pour l'Asie du Sud-Est d'augmenter son poids économique sur l'échiquier mondial. On parle également d'un accord de Partenariat Economique Régional (RCEP) associant l'ASEAN à la Chine, au Japon, à la Corée du Sud, à l'Inde, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Chacun de ces pays offre de très belles opportunités d'investissements. Le challenge demeure dans la capacité à les identifier et à nourrir des relations localement.

PdM: *Comment voyez-vous les rapports économiques et financiers entre le secteur financier suisse et les places financières en Asie du Sud-Est, notamment Singapour et Hong Kong ?*

N. D.: Les grands établissements financiers Suisses ont fait état de leur priorité de développements sur le continent asiatique. Ils y investissent des moyens considérables afin de capturer la croissance de la région. Si Hong Kong et Singapour sont des places financières bien établies et plutôt ouvertes sur le monde, les contraintes réglementaires locales d'autres juridictions limitent les implantations plus locales. Cette présence asiatique revêt plusieurs

objectifs: servir une clientèle régionale ou en lien avec ce continent avec des besoins domestiques, proposer à cette même clientèle des opportunités internationales grâce au réseau de ces institutions et aussi développer une expertise asiatique ainsi que des opportunités d'investissements directs en Asie pour une clientèle internationale. Si les établissements suisses cherchent à se développer en Asie, les institutions asiatiques quant à elles ne sont pas en reste: elles posent leur base en Europe. Grâce à la capacité de juridictions comme le Royaume-Uni, le Luxembourg ou la Suisse à traiter des échanges internationaux en monnaie chinoise, le RMB, plusieurs établissements asiatiques ont ouverts des établissements jouissant d'une licence bancaire complète dans ces juridictions ou cherchent activement à en acquérir. L'appétit des institutions financières asiatiques pour les activités notamment de banques privées européennes et suisses est plus que jamais un sujet d'actualité. Les relations entre la Suisse et l'Asie du Sud Est seront donc grandissantes dans le futur tant les intérêts réciproques sont existants.

Interview pour Point de Mire réalisée par Daniel Stanislaus Martel

**LE COUP GAGNANT DANS
VOTRE STRATÉGIE RH**
www.salon-rh.ch



powered with  by **bording**



**Salon RH
Suisse**

5 & 6 octobre 2016 | Palexpo Genève
10^{ème} Salon Solutions Ressources Humaines