

# «L'expansion du groupe Reyl & Cie doit rimer avec dimension humaine»

*L'établissement genevois privilégie la gestion quantitative, estimant que le marché européen y est mieux adapté qu'un marché américain trop homogène.*

**CHRISTIAN AFFOLTER**  
 À LAUSANNE

«Nous n'avons pas de réticence à utiliser nos propres fonds», a déclaré hier à Genève François Reyl, le directeur général du négociant en valeurs mobilières Reyl & Cie. Il s'est ainsi montré très convaincu de la valeur ajoutée que ses produits maison apportent aux portefeuilles de ses clients. Sans pour autant renier le concept d'architecture ouverte, utilisé pour couvrir les marchés en dehors des pôles d'expertise du groupe. Ces pôles s'articulent autour d'une certaine «technicité en matière de gestion», appliquant des critères quantitatifs. Les marchés européens s'y prêtent bien: moins homogènes que celui des Etats-Unis, ils offrent des asymétries et des possibilités d'arbitrage exploitables. François Reyl estime que ce processus systématique, l'un des domaines d'expertise du groupe, contraint les gérants à une grande discipline, améliorant le rapport rendement-risque. Ce qui correspond aux désirs des clients, qui «recherchent de plus en plus une performance absolue, régulière, avec une volatilité maîtrisée». La capacité du groupe à innover dans les techniques de gestion justifie également la décision de ne pas se concentrer exclusivement sur la sélection de fonds de placement, mais de développer sa

propre gamme, lancée en 2003. De plus, dans le cadre de mandats de gestion, la sélection de titres classique a toujours sa place. Dans chacun de ces domaines, le groupe genevois «vise à améliorer sans cesse son degré d'expertise», selon son directeur général.

## Les avoirs sous gestion ont triplé, l'effectif a doublé

Ces qualités lui permettent de continuer d'attirer de nouveaux clients, malgré la conjoncture difficile. D'après ses propres estimations, Reyl & Cie a désormais 2,45 milliards de francs d'avoirs sous gestion. De fait, les trois dernières années avaient déjà été caractérisées par une forte croissance «dans l'ensemble de ses métiers», a souligné François Reyl. En moins de trois ans, la masse sous gestion de cet établissement familial fondé en 1973 a en effet triplé. Néanmoins, le directeur n'exprime pas ses objectifs en ces termes. Il veut continuer à recruter des «hommes et des femmes de talent, dotés d'un esprit entrepreneurial et aptes à endosser une forte responsabilité vis-à-vis de leurs clients, fonctionnant ainsi comme relais de croissance.» Depuis 2006, l'effectif du groupe a ainsi plus que doublé, dépassant aujourd'hui 80 collaborateurs. L'emménagement récent dans une plus grande surface lui donne l'infrastructure nécessaire à la

poursuite du développement de ses activités dans la gestion de portefeuilles de clients privés et institutionnels, les fonds de placement Reyl Funds et les services de bureau privé aux clients fortunés («Private Office»). L'expansion du groupe ne devrait pourtant pas porter atteinte à la dimension humaine: «La personnalisation de notre service et notre disponibilité pérennisent la relation que nous entretenons avec nos clients», insiste François Reyl. Cela implique que «la croissance doive être maîtrisée du point de vue de l'organisation et du recrutement.» L'arrivée de clients russes ou en provenance des pays du Golfe constitue, pour lui, un signal en faveur de l'ouverture de bureaux de représentation dans ces régions, car «dans la relation avec la clientèle, il est important de développer des capacités linguistiques et culturelles locales.»

[c.affolter@agefi.com]



Les banques suisses s'arrachent toujours les gestionnaires de fortune talentueux