

REYL & CIE À GENÈVE

«Nous agirons en consolidateurs»

FRANÇOIS REYL. *L'étoile montante de la gestion privée détaille les projets de sa société financière (et future banque). Il donne son point de vue sur les grands enjeux de la place financière.*



Argus Ref 35243514

Reyl: «Nous avons la capacité d'agir en consolidateurs»

GENÈVE Le directeur de Reyl & Cie revient sur les enjeux qui touchent actuellement la gestion de fortune suisse. Ce dernier devra se réinventer et se retirer des «sillons labourés depuis 30 ans».

La place financière genevoise devra se réinventer. Pour François Reyl, c'est évidemment la conséquence des pressions que subit la Suisse sur le secret bancaire. Mais elle a les moyens de le faire, d'après le directeur de Reyl & Cie. Confiant dans l'avenir de la place financière, ce dernier l'est également pour ses propres activités. Après une année 2008 difficile en raison des turbulences financières, il aborde les projets de sa société en termes de développements et de partenariats.

Regrettez-vous d'être installé à Genève au regard de ce qui se passe au niveau du secret bancaire?

Absolument pas. Le secret bancaire n'est pas le seul atout de la place financière suisse qui reste un environnement extrêmement compétitif, autant pour les institutions bancaires que pour les sociétés de gestion. La main d'œuvre y est très qualifiée. Le droit bancaire est particulièrement élaboré. La qualité des produits et des services financiers développés ici se maintient depuis longtemps à un très haut niveau. Cela étant dit, il est certain que pour ceux qui n'arriveront pas à réviser leur modèle d'affaires et resteront dans les mêmes sillons labourés depuis 30 ans, l'évolution de la réglementation pourra poser quelques problèmes. En ce qui nous concerne, nous sommes ravis de notre présence à Genève depuis maintenant plus de 35 ans et si nous suivons de près l'évolution réglementaire, c'est pour nous y adapter au mieux.

Vos clients montrent-ils une certaine inquiétude?

Pour l'instant, dans l'ensemble, non.

Craignez-vous que certains pays dont la France annoncent une amnistie fiscale?

Non.

Êtes-vous inquiet pour l'avenir de la place financière genevoise?

Pas fondamentalement. Je pense toutefois qu'elle devra, comme

tout système, se réinventer avec le temps. C'est le défi de cette génération, mais tous les atouts sont réunis pour qu'elle puisse le relever. D'abord, la Suisse possède un système politique et économique parfaitement stable qui offre d'excellentes garanties aux investisseurs internationaux, surtout en période de crise. Ensuite, sa place financière bénéficie d'une très forte technicité et d'une excellente qualité de service. Si elle peut encore améliorer la qualité de ses produits et être réactive sur le plan réglementaire, notamment en ce qui concerne les fonds de placement, elle compte suffisamment de talents et de sophistication pour exporter ses valeurs et ses méthodes de gestion vers d'autres centres financiers. Elle pourra de ce fait rester un étalon mondial en matière de produits et services bancaires.

Vous-mêmes, envisagez-vous l'ouverture de filiales à l'étranger?

Nous venons de créer une filiale à Singapour, qui fonctionne sur un modèle de tiers gérant. Nous y travaillons depuis un an et demi. Elle s'adressera à la clientèle asiatique ou à des clients qui souhaitent diversifier leurs avoirs dans plusieurs zones géographiques. Elle constituera également une plateforme intéressante pour la distribution de nos fonds de placement.

Quelle a été l'évolution des actifs sous gestion?

Pour ce qui concerne la gestion privée, les fonds ont diminué de près 8% en 2008 et progressent d'autant au premier trimestre 2009 grâce à l'acquisition de nouveaux clients. Les fonds sous gestion atteignent aujourd'hui environ 2 milliards de francs.

Comment ont évolué vos effectifs?

Nous avons choisi de les maintenir et nous avons même engagé de nouveaux employés sur certains marchés de niche. Nous avons élargi notre gamme de fonds de placement et nous sommes également développés, entre autres, sur les marchés suisse, russe et israélien.



FRANÇOIS REYL. Il ne craint ni ne souhaite d'amnistie fiscale de la part de la France. Même s'il est difficile de prévoir ce qui va se passer.

Il était question de déposer une demande de licence bancaire. Où en êtes-vous?

Ce projet figure toujours dans nos plans, mais notre attention se concentre en premier lieu sur la fidélisation de notre clientèle qui demande beaucoup d'attention. Elle a besoin d'être rassurée. En second lieu, nous privilégions l'acquisition de nouveaux clients. Nous ne voyons pas d'urgence à demander la licence bancaire qui reste néanmoins un objectif important.

Pourtant, avoir une licence bancaire serait rassurant pour vos clients...

C'est possible. Mais, il faut savoir qu'un négociant en valeurs mobilières jouit de la plupart des prérogatives propres à une banque. Il est limité dans ses activités de crédit et ne peut pas faire d'appels publics à l'épargne, mais son statut réglementé l'autorise à gérer dans ses livres, et à promouvoir et gérer des fonds de placement. C'est une situation qui nous convient et qui a l'avantage supplémentaire de nous permettre d'offrir un service assimilable aux tiers gérants. Les clients peuvent donc ouvrir des comptes dans des banques de leur choix. Ce modèle flexible n'a pas freiné notre capacité d'expansion.

Votre modèle à mi-chemin entre une banque et un gérant indépendant ne limiterait-il pas inévitablement votre expansion?

Au-delà d'un certain niveau d'encours, la nécessité d'industrialiser les processus est telle que vous perdez en personnalisation, mais nous avons encore une forte marge de progression avant que les clients ne soient affectés.

A quel niveau situez-vous la limite?

Au-delà des 5 milliards de francs sous gestion, que nous nous som-

mes fixé comme objectif, nous devrions peut-être nous poser cette question.

D'après une étude, les 3000 intermédiaires financiers en Suisse (banques non comprises) ne devraient être plus que 1500 d'ici à cinq ans. Qu'en pensez-vous?

Il est réaliste d'envisager une consolidation dans ce secteur. La première explication en est la volonté de nombreux acteurs de mutualiser leurs moyens, administratifs, commerciaux ou techniques, pour parvenir à des économies d'échelle. Par contre, notre modèle d'affaires, fondé sur la proximité et la relations personnalisée avec le client, a de beaux jours devant lui. Et si la consolidation a lieu, elle se produira entre gérants indépendants, ce qui devrait leur permettre de conserver leurs valeurs et leur philosophie.

Certains gestionnaires vous ont-ils contactés pour travailler avec vous?

Oui, car notre modèle d'affaires hybride les intéresse beaucoup. Dans l'esprit, nous nous rapprochons des gérants indépendants, mais les moyens que nous avons mis en œuvre, en termes d'équipement, de back office et de front office nous rapprochent des banques. En nous rejoignant, les gestionnaires savent qu'ils conserveront une grande liberté d'action vis-à-vis de leurs clients.

Quels sont leurs profils?

Nous sommes approchés à la fois par des gérants indépendants et par des sociétés plus importantes souhaitant s'adosser à nous dans le cadre, par exemple, de sociétés communes permettant le regroupement des moyens administratifs et techniques tout en préservant leur indépendance de gestion et leur capital. Nous étudions toutes ces propositions. Nous avons la capacité d'agir en consolidateurs mais c'est une perspective que nous n'envisageons qu'au cas par cas.

INTERVIEW:
MATHILDE FARINE

«LA PLACE FINANCIÈRE DEVRA SE RÉINVENTER. C'EST LE DÉFI DE CETTE GÉNÉRATION, MAIS TOUS LES ATOUTS SONT RÉUNIS POUR LE RELEVER.»