

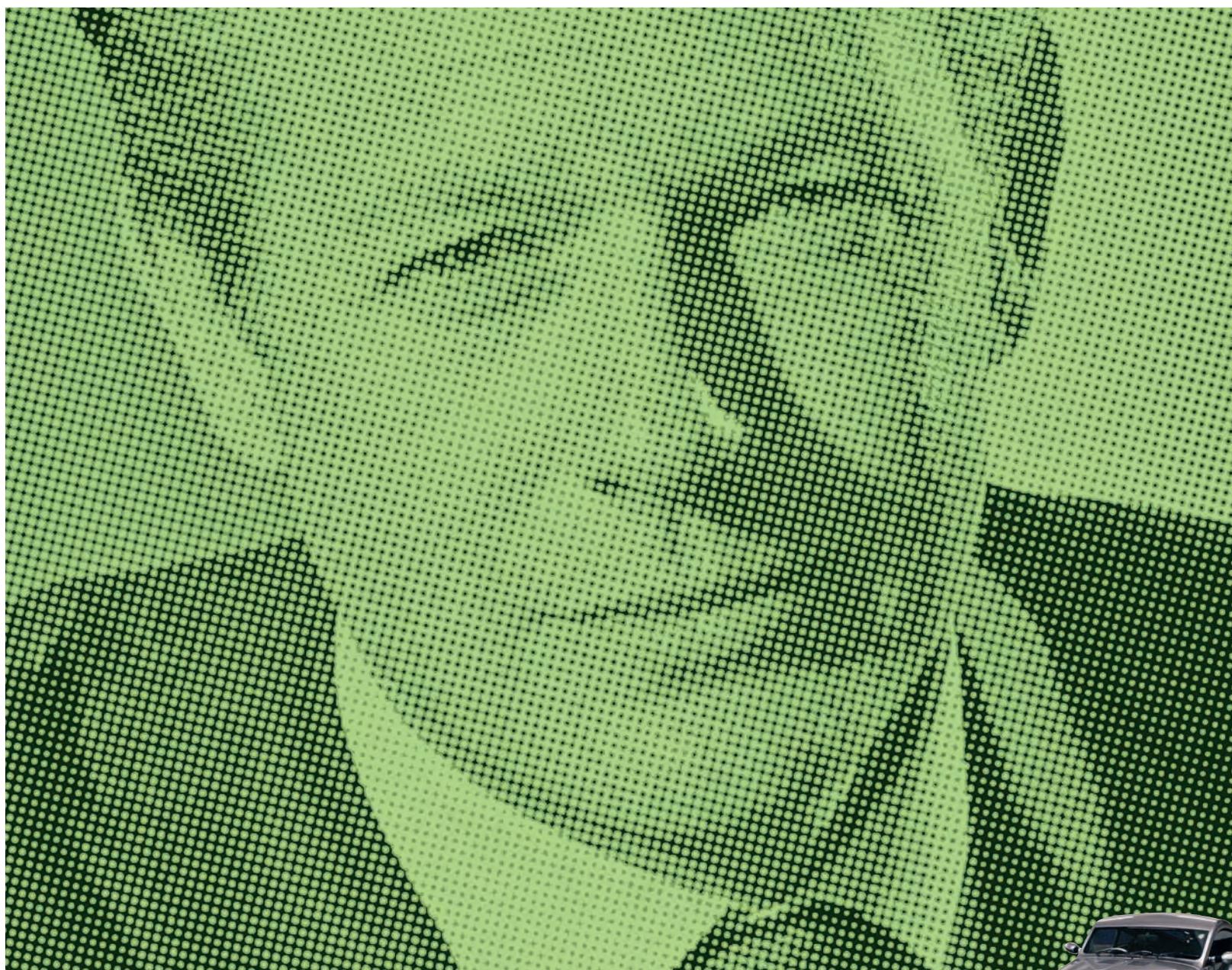


PRIVATE

LE MENSUEL DES BANQUES  
ET DE LEURS CLIENTS

# BANKING

No 3 | MARS 2009 | CHF 9.80 | EURO 7.00



## François Reyl

«La licence bancaire  
est notre objectif»

## Fonds de Hedge Funds

L'effet Madoff  
va changer les règles

## Life Style

La voiture féerique  
du prince Sturdza





J. Revillard / Rezo

”

La notion  
de responsabilisation  
du gestionnaire est  
très importante  
pour les clients  
dans ce genre de  
période troublée.

FRANÇOIS REYL

REYL &amp; CIE

# «Le moment est venu d'obtenir la licence»

*L'établissement a acquis ces dernières années une position et une visibilité qui justifient pleinement qu'elle devienne une «vraie» banque.* **EDOUARD BOLLETER**

**C**réée en 1973 à Genève, la société de gestion de patrimoine Reyl & Cie ne s'est fait connaître du public que tardivement lors d'une présentation à la presse en février 2006. Une sorte de passation de témoin entre générations. Le fondateur et son fils, Dominique et François Reyl, précisaient alors leurs activités en annonçant en particulier avoir triplé leurs fonds sous gestion (à un milliard de francs) ainsi que leur effectif (32 personnes) en moins de trois ans.

Le propos et les intentions étaient clairs: le petit groupe financier, bénéficiaire du statut de négociant en valeurs mobilières depuis 1998, avait l'ambition d'entrer dans une phase de croissance dynamique. «Il n'est toutefois pas question à ce jour de demander une licence bancaire, ajoutait Dominique Reyl. Nous ne pensons pas que les avantages l'emporteraient sur les inconvénients, en termes de contraintes opérationnelles.»

Depuis lors, la croissance ne s'est pas ralentie et le groupe a pris une nouvelle place dans le microcosme financier genevois. Le gestionnaire a quitté l'espace qu'il occupait au quai du Seujet pour emménager sur six étages de standing à la rue du Rhône. Les recrutements ont été nombreux et ciblés (effectif de 76 personnes aujourd'hui dont 11 à Paris), l'établissement a aussi acquis une visibilité enviable dans les médias en particulier grâce au talent de l'économiste François Savary (directeur des investissements) dont les interventions sont très demandées.

Et Reyl & Cie a annoncé son intention de solliciter une licence bancaire dans un avenir proche. Aux commandes de l'opérationnel, François Reyl explique comment l'établissement vit son évolution.

**Reyl & Cie a longtemps été un établissement d'une grande discrétion. Aujourd'hui, votre nom est devenu médiatique et vous envisagez de déposer une demande de licence bancaire. Est-ce le changement de génération?**

Non, cette demande s'inscrit dans l'évolution naturelle de la société. Mais notre priorité absolue en ce début d'année demeure l'entretien de nos relations personnalisées avec notre clientèle. Nous nous appliquons à tout mettre en œuvre pour apporter des réponses et des services adéquats à nos clients en cette période de crise et d'incertitude. La demande de licence est en effet un objectif important, mais qui passe au second plan dans les circonstances actuelles.

**Reyl & Cie a toujours mis en avant les avantages liés à la «petite licence», celle de négociant en valeurs mobilières.**

Le négociant en valeurs mobilières bénéficie d'un statut hybride intéressant, entre le gérant indépendant et la banque. Ce statut nous a convenu en effet jusqu'à présent, car son caractère réglementé nous a permis de poursuivre avec indépendance certains projets de développement. Nous avons pu ouvrir des bureaux à l'étranger (*ndlr: Reyl & Cie a déjà une filiale à Paris, un*

*bureau au Luxembourg et envisage le lancement d'une représentation à Singapour*). Nous avons lancé la gamme de fonds de placement Reyl Funds, qui est autorisée à la distribution en Suisse ainsi que dans de nombreux pays européens. Grâce à ce statut, nous avons pu gérer les avoirs de nos clients dans nos livres au même titre qu'une banque. C'est un élément important de notre indépendance.

**Vous voulez dire que votre statut actuel n'est plus adéquat?**

Nous nous sommes construits dans la durée. Nous avons beaucoup évolué en passant de 500 millions de francs de masse sous gestion à près de 2 milliards aujourd'hui. Nous avons dû organiser cette croissance avec notamment l'engagement d'équipes, le renforcement de notre back-office et de nos départements de compliance et de contrôle. Notre transfert à la rue du Rhône nous permet de bénéficier de l'espace suffisant pour accommoder notre croissance future. Avec tous ces développements et notre taille actuelle, la prochaine étape, à savoir la demande d'une licence bancaire, s'inscrit naturellement dans ce processus évolutif. Nous voulons maintenant construire un groupe bancaire avec une vision de long terme, mais nous sommes parfaitement conscients de la nécessité de ne pas agir avec précipitation.

**La dépression financière actuelle ne vous fait pas changer d'avis?**

La nature de notre activité ne va pas changer même si les marchés »

## LA LONGUE TRAJECTOIRE



**Dominique Reyl.** Tout a commencé avec la Compagnie Financière d'Etudes et de Gestion à Genève.

La famille Reyl est d'origine alsacienne. Le fondateur, **Dominique Reyl**, est né à Mulhouse. Il est diplômé de l'École des hautes études commerciales (HEC Paris 1963) et de Harvard Business School (MBA 1965). Il rejoint **Donaldson, Lufkin & Jenrette** d'abord à New York puis à Bruxelles en tant qu'analyste financier. De 1968 à 1970, il dirige les bureaux de Genève de **Walston & Co., Inc.** Il rejoint ensuite **Wertheim & Co.** en tant que directeur général du bureau de Paris. Courant 1973, il fonde avec deux associés la **Compagnie Financière d'Etudes et de Gestion à Genève**, qu'il co-dirigera jusqu'à la création de REYL & CIE en janvier 1988. Il en est le président et administrateur délégué depuis sa création et jusqu'au 31 décembre 2007. A cette date, il passe la direction générale à son fils François Reyl,

tout en conservant la présidence du conseil d'administration.

**François Reyl** est diplômé de l'Université de Genève (Licence en Droit 1987, D.E.S. 1988) et de New York University (MCJ 1989). Il est membre des barreaux de New York (1989) et de Paris (1993). En 1989, il intègre **Jones, Day, Reavis & Pogue** à New York puis à Paris comme avocat au sein du département Fusions & Acquisitions. De 1995 à 2002, il rejoint **Credit Suisse First Boston** à Londres, en premier lieu au sein du groupe Fusions & Acquisitions puis, dès 1998, en tant que cofondateur du **LBO Coverage Group**. Durant cette période, il participe à l'exécution de nombreuses opérations de fusions, acquisitions, introductions en Bourse, financements et opérations de levier, comme Managing Director dès janvier 2001. Il rejoint REYL & CIE en 2002

**1973:** Dominique Reyl fonde la Compagnie Financière d'Etudes et de Gestion (CFEG)

**1988:** Fondation de REYL dans la continuité de la CFEG.

**2002:** François Reyl rejoint REYL. **2003:** REYL lance trois véhicules de placement collectifs:

REYL(Lux) Global Funds, REYL (Ireland) Alternative Strategies, REYL (Cayman) Funds.

**2004:** REYL & CIE (France) SAS, nouvellement créée. Est agréée par l'Autorité des marchés financiers en tant que société de gestion de portefeuilles.

**2005:** Fondation de REYL & CIE (France) SARL, courtier en assurance-vie sur le marché français. Lancement du Reyl (Cayman) Absolute Return Fund.

**2006:** Fondation de REYL Asset Management. Fondation de REYL Private Office.

**2007:** Lancement de REYL (Lux) Tactical Allocations, SICAV d'allocations d'actifs.

**2008:** REYL s'installe au 62, rue du Rhône à Genève. Lancement du fonds REYL Europe Low Vol.

» sont difficiles et que la période est incertaine pour tout le monde. L'octroi éventuel d'une licence bancaire ne va pas influencer notre philosophie ni remettre en cause nos principes et objectifs fondamentaux. Nous allons continuer à évoluer avec trois activités phares et complémentaires que sont la gestion privée et personnalisée sous mandat, la gestion de fonds de placement innovants et des services de bureau privé adressés à une clientèle fortunée. Il faut confirmer nos valeurs: la pérennité, l'indépendance, l'écoute, la proposition de solutions sur mesure, la maîtrise du risque et la rigueur. C'est la base de notre métier et notre philosophie de travail.

### A terme, à quelle «catégorie» bancaire aspirez-vous?

Nous n'allons pas devenir une banque commerciale! Notre croissance est essentiellement organique. Nous ne nous comparons pas non plus aux grands établissements privés traditionnels de la place, même s'ils nous servent souvent d'exemple, car nous partageons de nombreuses valeurs.

### Entre autres établissements, les banques UBP et SYZ ont marqué la place ces deux dernières décennies en termes de visibilité. Vous avez ce genre d'ambitions?

Il est vrai que ces deux établissements ont pu nous influencer par certains aspects. Au début de leur ascension, ces deux acteurs apparaissaient également comme de nouveaux entrants. La banque Syz a très bien réussi son positionnement dans les métiers des fonds de placement et de la gestion institutionnelle. UBP est également une réussite indéniable, avec une politique de diversification et une grande clairvoyance de ses dirigeants sur les développements prévisibles de l'industrie bancaire et de la gestion alternative en particulier. L'activité essentielle de Reyl & Cie demeure la gestion privée, qui constitue un socle solide sur lequel nous avons pu bâtir la diversification de notre offre de services, notamment dans le domaine des fonds de placement où nous obtenons des résultats très encourageants.



J. Revillard / Rezo



**Nos options  
de gestion privée  
ont permis de limiter  
la contraction de notre  
masse sous gestion  
à seulement 8%.**

**Quel a été l'impact des marchés sur votre activité récente?**

Nos activités de gestion et de bureau privés, en règle générale, sont sorties indemnes de l'année 2008 malgré la baisse des marchés et la crise du système financier. La pérennité de notre activité de gestion privée et notre dynamisme en matière de développement ont permis de limiter la contraction de notre masse sous gestion à seulement 8%. Compte tenu des circonstances, je suis satisfait de ce résultat bien meilleur que les évolutions indicelles de 2008.

**Comment restaurer la confiance des clients?**

Nous n'avons pas perdu la confiance de nos clients. Au contraire, nous continuons d'enregistrer de bons succès commerciaux facilités par l'accent mis sur les valeurs de pérennité, d'indépendance et de long terme. La dimension humaine pour un acteur de notre taille est essentielle. En particulier, la notion de responsabilisation du gestionnaire est très importante pour les clients durant ces périodes trou-

blées. Ils s'adressent à des personnes proches, responsables de leurs actes, qui leur amènent des réponses personnelles et ne se défont pas sur une quelconque hiérarchie opérant à distance.

**Vous avez quand même subi comme tout le monde les événements!**

Bien entendu. Notre activité de gestion de fonds de placement menée au sein de Reyl Asset Management a vu ses actifs sous gestion diminuer de près de 30% en 2008, reflétant à la fois les désinvestissements de certains institutionnels et les effets de marché et de change. Contrairement

à certains acteurs, nous n'avons pas restreint la liquidité pour les clients qui désiraient sortir de nos produits, notamment de nos fonds alternatifs. La légitimité de notre méthodologie de gestion est intacte et nous continuons d'obtenir de très bons résultats avec nos produits dans leur catégorie respective. Nous orientons désormais nos efforts vers la création de produits adaptés au nouvel environnement de marché (liquidité, transparence, décorrélation) afin de saisir les opportunités que nous avons identifiées au travers de nos analyses de marché.

**Vous êtes également présents dans le domaine des hedge funds. Qu'en est-il?**

S'il est vrai qu'en 2008 la gestion alternative n'a de manière générale pas tenu ses promesses en termes de performance absolue, certaines stratégies demeurent très attrayantes pour l'investisseur de long terme. A titre d'exemple, depuis le lancement du Reyl Absolute Return Fund le 31.12.2004, sa performance cumulée au 31.12.2008 a été de +33%; la performance du MSCI PAN-EURO »



DR

**L'équipe de gestion: Daniel Steck, Kinan Khadam-Al-Jame, Sandra Afsary, Daniel Racine, Stéphane Decrauzat, François Savary, Iris Zertanna.** «Les clients sont toujours plus exigeants, plus avisés.»

» a été de -22% pour la même période. On se rend compte que ces instruments jouent un rôle régulateur dans les portefeuilles, permettant d'en atténuer la volatilité, et ce malgré les problèmes connus l'année dernière pour certains d'entre eux.

**Vous avez diffusé un communiqué déclarant que Reyl & Cie n'avait pas d'exposition à Madoff. Un réflexe?**

Non, nous voulions d'abord rassurer nos clients. Nous sommes heureux d'avoir su éviter le piège grâce aux procédures de due diligence mises en place au sein de notre activité de fonds de fonds alternatifs.

**2009 s'annonce complètement incertaine et la clientèle privée ne sait plus où investir.**

Je pense justement que nous avons une carte à jouer durant cette période instable. Nous continuons d'enregist-

”  
 Nous avons  
 aujourd'hui environ 1500  
 clients, nous pouvons  
 en compter 200 de plus  
 d'ici à la fin de l'année.

trer des apports importants, et l'aggravation de la crise boursière observée depuis six mois a été un facteur d'accélération de ce phénomène. De très nombreux clients recherchent des structures de gestion indépendantes à taille humaine et capables techniquement de proposer des solutions sur mesure. Les retraits ont été peu nombreux, ce qui semble démontrer

que la clientèle est satisfaite de notre gestion plutôt conservatrice.

**Vos objectifs pour cette année?**

Nous comptons poursuivre le développement de notre pôle de gestion privée et accroître la visibilité de notre activité de fonds de placement. Notre capacité à attirer des patrimoines est intacte et nous pensons pouvoir fortement augmenter notre volume sous gestion malgré l'hostilité des marchés.

Nous avons aujourd'hui environ 1500 clients, nous espérons en compter 200 de plus d'ici à la fin de l'année.

**Comment réagit votre clientèle historique, notamment la clientèle française?**

Les relations sont toujours aussi bonnes et soutenues. Notre clientèle s'est considérablement diversifiée et a rajeuni depuis cinq ans avec de nom-

breux entrepreneurs qui comprennent les difficultés actuelles, car ils y sont confrontés dans leurs propres affaires. Nous avons réagi en diminuant fortement les actions et autres actifs volatils dans les portefeuilles. La menace d'une possible érosion du secret bancaire n'a pas découragé notre clientèle historique qui voit toujours dans la Suisse une place financière de choix pour déposer ses avoirs. Le secret bancaire est cependant de moins en moins un facteur différenciant comparé à la stabilité politique du pays et à la satisfaction des services de gestion.

**Quel est le profil-type des nouveaux clients?**

Hormis la France et la Belgique, nos clients sont originaires aussi bien d'Italie, d'Angleterre, d'Espagne que de Russie. Ces personnes viennent de moins en moins en Suisse pour le secret bancaire, mais surtout pour les compétences techniques de nos gestionnaires ainsi que pour leurs connaissances des marchés et des instruments financiers. Ce sont des clients très exigeants, très avisés. Ils ont leur propre analyse et des questions très précises en matière d'allocation d'actifs. Ce n'est pas pour nous déplaire, car l'accent mis sur la qualité du conseil fait partie de notre valeur ajoutée.

**Et la clientèle suisse?**

Paradoxalement, la grande partie de notre acquisition de portefeuilles se fait en dehors de la Suisse, qui n'a pas été jusqu'à ce jour un axe de développement prioritaire.

**Le début d'année vous donne-t-il des indications sur ce que sera 2009?**

C'est une année que nous abordons avec beaucoup de prudence. La visibilité en matière d'évolution macroéconomique à court terme est quasi nulle et le risque d'une période prolongée de déflation est réel. De notre point de vue, la crise actuelle a démarré dans le crédit et ne se résorbera que lorsque les difficultés du marché du crédit commenceront à s'atténuer durablement.

Or, les difficultés des banques à améliorer la qualité de leur bilan, qui souffre simultanément de la dévaluation des actifs toxiques, de la baisse des capitalisations boursières et de l'accumulation de pertes opérationnelles ne laissent pas envisager un redémarrage du crédit sans une intervention massive, voire historique, de la part des Etats. L'inertie caractéristique de ce type d'intervention laisse présager une poursuite des difficultés pour les six prochains mois au moins.

**DIRECTION EMBLÉMATIQUE**



DR

**François Savary**

Economiste et analyste financier (44 ans), il dirige le département d'analyse financière à l'origine des stratégies

d'investissement de **REYL & Cie**. Titulaire d'une licence de l'Institut de hautes études internationales de Genève, il a également suivi le programme de doctorat en Economie Internationale de l'Institut.



DR

**Thomas de Saint-Seine**

Agé de 36 ans, il est cofondateur de la structure **Reyl Asset Management**

qui gère les fonds Reyl European Equities, Reyl North American Equities et Reyl Europe low Vol. Il est à l'origine des travaux de recherche dont s'inspire la gestion de ces fonds.



DR

**Pierre Condamine-Gerbier**

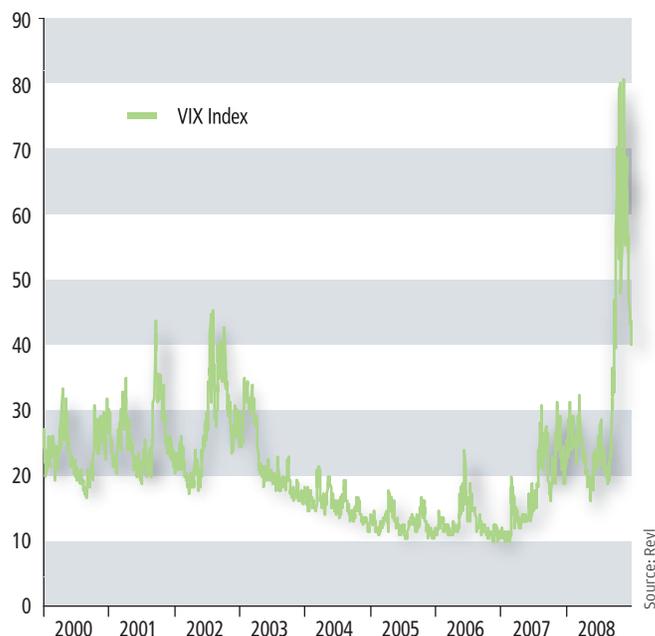
Associé-gérant (38 ans) de **Reyl Private Office**, il bénéficie

d'une expérience de plus de quinze ans dans les domaines liés à la gestion de patrimoines complexes. Il est diplômé de l'Institut national des télécommunications et ancien élève de l'Ecole des hautes études commerciales (HEC Paris).

**33% en quatre ans**

Lancé le 31 décembre 2004, le fonds **REYL Absolute Return Fund** a eu une performance cumulée au 31.12.2008 de 33%. Durant la même période, l'indice MSCI Pan-Euro a été de -22%. Le fonds **Absolute Return Fund** est géré par **Massimiliano De Feo**. Il poursuit une stratégie «long-short» appliquée à un univers d'actions européennes. Il achète et vend à découvert des titres sélectionnés selon une approche quantitative combinant des éléments d'analyse fondamentale, technique et comportementale. Jusqu'au

30 juin 2008, le fonds a produit une performance annualisée supérieure à 20% tout en affichant une volatilité contenue de 12%. Massimiliano De Feo explique les avantages des fonds alternatifs qui ont d'abord vocation à préserver les investisseurs de certains aléas de marchés: «En usant de stratégie de couverture, ces fonds réduisent la volatilité des actifs gérés et permettent des rendements ajustés au risque plus intéressants. Ils s'inscrivent ainsi dans une logique de performances absolue, décorrélée des indices.» ■



# VUE DEGAGÉE SUR VOTRE UNIVERS D'INVESTISSEMENT



Gestion Privée  
Fonds de Placement  
Bureau Privé

[www.reyl.ch](http://www.reyl.ch)



# REYL

M O V I N G F O R W A R D