Datum: 25.11.2010

L'Hebdo

L'Hebdo
1002 Lausanne
021/ 331 76 00
www.hebdo.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 48'562
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 220.119
Abo-Nr.: 1076461
Seite: 72
Fläche: 56'924 mm²

FRANÇOIS REYL

La Suisse reste une base idéale pour développer l'international

Achats souhaités La toute nouvelle licence bancaire du groupe Reyl facilitera l'acquisition de sociétés gérant de 300 millions à deux milliards de francs.

Genève compte une nouvelle banque. Bénéficiant depuis 1998 du statut de négociant en valeurs mobilières, Reyl & Cie a obtenu une licence bancaire. Ce précieux label décerné par la Finma – l'autorité de surveillance des marchés financiers – facilitera le développement du groupe, tant en Suisse qu'à l'étranger.

Pourquoi avoir sollicité une licence bancaire?

Nous étions déjà soumis au statut de négociant en valeurs mobilières, réglementé par la Finma. Un statut devenu un peu étroit, du fait de la diversité de nos activités et de notre développement. La licence bancaire envoie un message positif à nos prestataires de services et nos contreparties, ainsi qu'aux autorités de tutelle étrangères. Elle atteste que notre groupe est bien géré et contrôlé par une autorité de surveillance exigeante. Elle va également nous permettre d'étendre nos activités: par exemple dans les domaines du crédit et du dépôt. En outre, étant intéressés par des opportunités de croissance externe, le statut bancaire nous permettra d'approcher des cibles potentielles avec une crédibilité renforcée.

Vous avez 4 milliards sous gestion. Quelles acquisitions souhaitez-vous?

Nous nous intéressons avant tout à la qualité des actifs gérés, à la stratégie et à la qualité des personnes. En tant que banque familiale, nous attachons une très grande importance à la capacité d'intégrer une acquisition dans notre culture et notre projet d'entreprise. Nos cibles sont des sociétés gérant de 300 millions à 2 milliards de francs.

Quelle est votre spécificité?

Bien que de taille modeste, Reyl & Cie est un groupe bancaire pratiquant trois activités: une gestion de fortune dans nos livres et les livres de tiers, en Suisse, en Europe et en Asie; de la gestion de fonds de pla- >>>

Datum: 25.11.2010

L'Hebdo

L'Hebdo
1002 Lausanne
021/ 331 76 00
www.hebdo.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 48'562
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 220.119
Abo-Nr.: 1076461
Seite: 72
Fläche: 56'924 mm²

PROFIL

FRANÇOIS REYL

Directeur général du groupe Reyl. Avocat, diplômé de l'Université de Genève et de la New York University, il a commencé sa carrière au Credit Suisse First Boston, avant de rejoindre l'entreprise familiale en 2002 et de la diriger depuis 2008. Fondée par son père, Dominique Reyl, la Compagnie financière d'études et de gestion (CFEG) est devenue Reyl & Cie en 1988.

>>> cement, avec une quinzaine de produits; et un Bureau privé proposant des services et conseils pointus en gestion et administration patrimoniale. Une telle combinaison n'est habituellement offerte que par de très grands établissements. Nous avons l'ambition de la mettre à disposition de nos clients dans un cadre personnalisé à taille humaine. En outre, nous sommes fondamentalement des entrepreneurs attachés à leur indépendance.

Comment se répartissent vos fonds sous gestion?

Nous gérons 4 milliards de francs, dont 1,7 milliard dans la gestion de fonds de placement. En gestion de fortune, la proportion de comptes sous mandat discrétionnaire est de plus de 80%.

«SE POSITIONNER TÔT SUR CES MARCHÉS QUI NE SERONT PAS MATURES AVANT 10 OU 15 ANS.»

Le Bureau privé est-il un Family Office?

C'est une activité de Multi Family Office offrant un large spectre de services, indépendamment de la gestion privée. Lorsque l'offre d'un Bureau privé est conditionnée à un montant minimum confié en gestion de fortune, le Family Office est indirectement subventionné par l'activité de gestion. Notre Bureau privé est rémunéré sur la base des services rendus. Nous n'exigeons en rien l'ouverture d'un compte.

Datum: 25.11.2010

L'Hebdo

L'Hebdo
1002 Lausanne
021/ 331 76 00
www.hebdo.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 48'562
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 220.119
Abo-Nr.: 1076461
Seite: 72
Fläche: 56'924 mm²

Vous voulez vous développer à l'international à partir de la Suisse. Pourquoi?
La Suisse est idéalement placée et, nonobstant l'érosion du secret bancaire, conserve des atouts très forts dans le domaine de la gestion de fortune: la maturité de sa réglementation en matière bancaire, sa tradition de protection de la sphère privée, sa stabilité politique. Dans les pays dits émergents, la Suisse conserve un label de qualité et un caractère rassurant, tout en demeurant une place dynamique et innovante. Nous pensons donc que la Suisse reste une base idéale pour développer une présence à l'international et offrir nos services à de nouveaux clients qui, ayant construit une fortune ces cinq dernières années par le développement d'une entreprise en Asie, au Moyen-Orient ou en Russie, commencent à songer à structurer un patrimoine, le gérer et organiser sa transmission. Ils découvrent la gestion de fortune «à la suisse». Il convient de se positionner tôt sur ces marchés où les besoins sont en forte croissance et qui ne seront pas matures avant dix ou quinze ans. Nous avons ouvert l'an dernier un bureau à Singapour, spécialisé dans la gestion privée.

Avez-vous des projets en Suisse?
Nous envisageons l'ouverture d'un bureau à Zurich. Le Groupe Reyl, par l'intermédiaire de sa filiale Reyl Asset Management, dispose d'un potentiel de croissance important dans la distribution de fonds de placement sur le marché institutionnel. Et Zurich est une place incontournable pour attaquer ce marché en Suisse. Dans ce domaine, nous avons commencé par la Suisse et l'Europe de l'Ouest, mais nous ne désespérons pas d'avoir une distribution à l'échelle mondiale dans les cinq ans. Nous envisageons que notre bureau de Singapour permette à terme de démarrer une distribution institutionnelle en Asie. Pour ce faire, nous allons renforcer le contenu asiatique de notre offre de fonds.

Si un impôt libératoire à la source était instauré, pourriez-vous le prélever?
La gestion, à partir de la Suisse, de fonds européens déclarés est un axe de développement non négligeable. Pour en tirer parti, il est nécessaire d'offrir un reporting fiscal de qualité au moins équivalente à ce que la clientèle trouve dans son pays de résidence. Nous avons des clients européens pour lesquels nous coordonnons la préparation des documents à remettre à leurs autorités fiscales respectives. o

PROPOS RECUEILLIS PAR **GENEVIÈVE BRUNET**