

LE VIRAGE DIGITAL DE REYL & CIE

La fusée Reyl vient de mettre à feu un nouvel étage. Après la cession de RAM Active Investments, sa filiale asset management, le groupe genevois s'est très vite positionné sur le digital, avec la prise de participation au capital d'Aspiration. Un premier ballon d'essai qui en annonce d'autres.

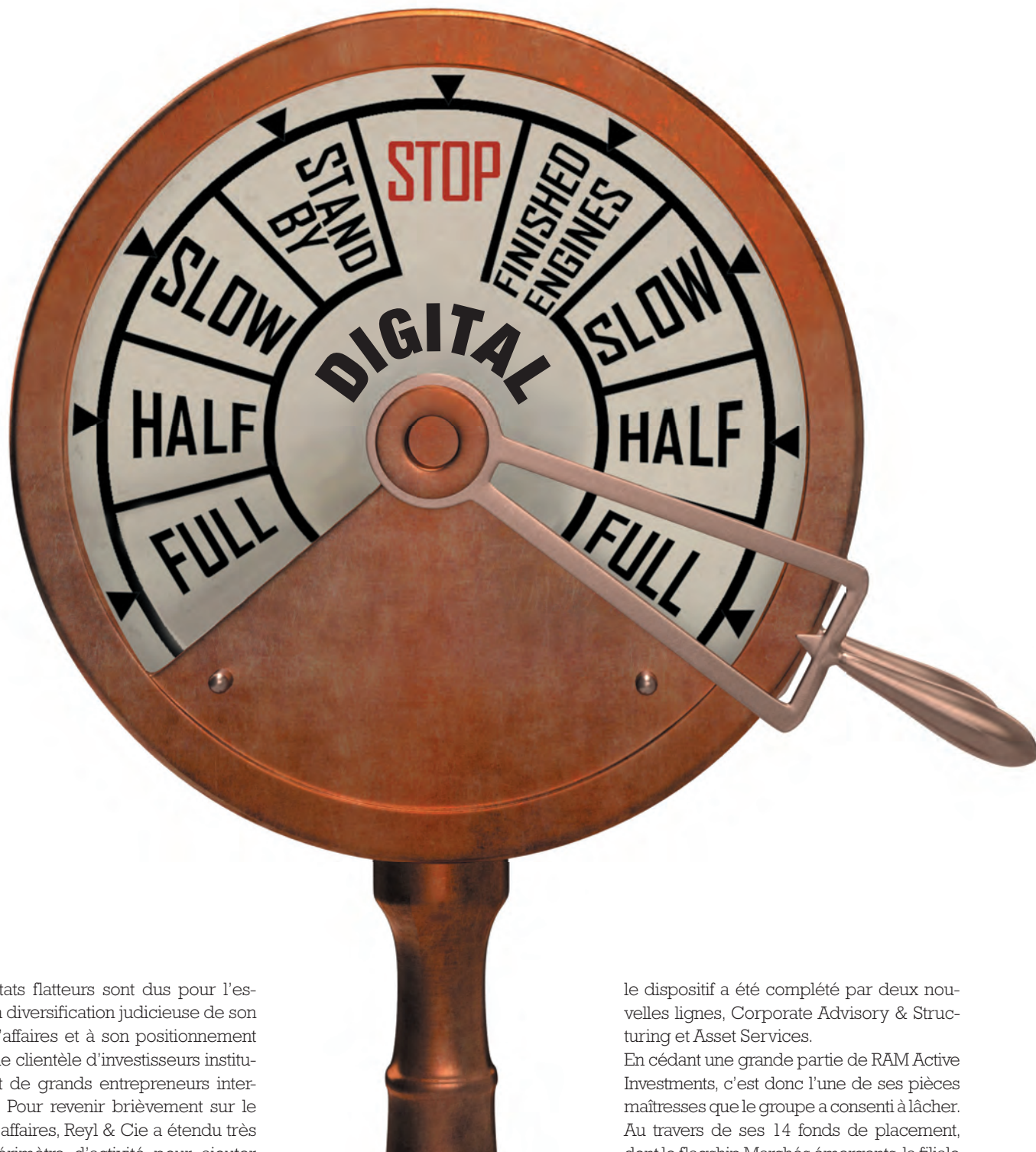
Par **HANS LINGE**

Il a donc suffi de quelques semaines à François Reyl pour modifier la trajectoire de la fusée dont il tient les commandes. En deux annonces délivrées coup sur coup, il a réussi à placer la banque Reyl sur une nouvelle orbite. Il y a d'abord eu en novembre la vente de RAM Active Investments, la filiale asset management du groupe. Elle a été suivie trois semaines plus tard, début décembre, par la prise de participation au capital d'Aspiration, une jeune banque online américaine au marketing particulièrement inspiré.

Pour ceux qui auraient raté les épisodes précédents, Reyl & Cie s'affirme depuis plus de dix ans comme l'un des fleurons du private banking suisse. Sur les 260 banques qui composent le paysage, elle a

“ En cédant une grande partie de RAM Active Investments, c'est donc l'une de ses pièces maîtresses que le groupe a consenti à lâcher. ”

su imposer son style en peu de temps. Sa seule croissance en témoigne. Fondé en 1973 par Dominique Reyl, l'établissement genevois a obtenu sa licence bancaire en 2011. A l'époque, la masse sous gestion s'élève à CHF 4 milliards et le résultat net à CHF 10 millions. Six ans plus tard, le groupe gère des avoirs de près de 15 milliards de francs. Dans un secteur pourtant pris dans les turbulences, sa taille n'est pas loin d'avoir quadruplé !



Ces résultats flatteurs sont dus pour l'essentiel à la diversification judicieuse de son modèle d'affaires et à son positionnement fort sur une clientèle d'investisseurs institutionnels et de grands entrepreneurs internationaux. Pour revenir brièvement sur le modèle d'affaires, Reyl & Cie a étendu très tôt son périmètre d'activité pour ajouter une offre Private Office et un pôle asset management à la gestion privée, son cœur de métier historique. Ces dernières années,

*«A digital toute»!
pour le groupe Reyl.
En mode «full speed»...*

le dispositif a été complété par deux nouvelles lignes, Corporate Advisory & Structuring et Asset Services.

En cédant une grande partie de RAM Active Investments, c'est donc l'une de ses pièces maîtresses que le groupe a consenti à lâcher. Au travers de ses 14 fonds de placement, dont le flagship Marchés émergents, la filiale gérait en juillet des actifs approchant les 5 milliards de francs. C'est en réalité une participation de 69% dans RAM Active >>>

FRANÇOIS REYL



Quelques semaines ont suffi à François Reyl pour engager solidement le groupe familial sur la voie du digital banking.

PASHA BAKHTIAR



Pasha Bakhtiar, CEO de Reyl Finance MEA, est très impliqué dans les nouveaux développements du groupe Reyl.

>>> Investments que Reyl & Cie et les actionnaires individuels ont vendue. En tant que premier investisseur et actionnaire institutionnel historique de RAM, la holding Reyl a conservé 7,5% du capital.

« Cette cession partielle s'inscrit dans notre plan stratégique, précise alors François Reyl. Elle permettra au groupe Reyl de déployer un capital substantiel dans un certain nombre de domaines clés, notamment l'implémentation d'une stratégie digitale ambitieuse au sein de sa division Wealth Management et le développement de ses métiers en pleine expansion que sont le conseil aux entreprises et la gestion d'actifs non cotés. »

A la lecture de ces lignes, on ne peut s'empêcher de repenser à l'une des formules

chocs avancées par Andy Grove, patron légendaire d'Intel. « Il vient forcément un moment dans l'histoire d'une entreprise, disait-il en substance, où il faut que vous opérez un changement radical pour accéder au niveau supérieur et si vous le ratez, vous risquez de partir sur le déclin. » Au chapitre de la digitalisation, François Reyl n'a pas franchement traîné. Il lance son premier ballon d'essai pas plus tard qu'en décembre avec sa prise de participation au capital d'Aspiration, l'une des fintechs les plus en vue sur le marché américain. Pour le financement de la série B, qui atteint 47 milliards de dollars, record pour le secteur, Reyl & Cie s'est jointe à ces noms prestigieux que sont Allen & Company, Omidyar

Network, Capricorn Investments, ou encore Joseph Sanberg, tous grands investisseurs dans le domaine des nouvelles technologies. En plus de son apport en numéraire, la Banque a pris également un siège au comité consultatif, marquant ainsi sa volonté d'accompagner au plus près le développement d'Aspiration et d'en tirer tous les enseignements possibles.

Lancée en 2015 à l'initiative d'Andrei Cherny, ex-plume de Bill Clinton à Maison Blanche, Aspiration propose à ses clients des services financiers, des solutions de placement et des produits de retraite pour les aider à construire leur patrimoine tout en contribuant à un monde meilleur. Aspiration est en quelque sorte une banque de Millennials pour les Millennials. « Do well. Do good » est sa signature. Avec l'application "Aspiration Impact Measurement", la banque permet par exemple à ses abonnés de suivre mois après mois l'impact social de leurs dépenses personnelles.

Mais ce qui a vraiment fondé le succès grandissant d'Aspiration, c'est sa stratégie

“ Reyl & Cie s'est jointe à ces noms prestigieux que sont Allen & Company, Omidyar Network, Capricorn Investments, ou encore Joseph Sanberg, tous grands investisseurs dans le domaine des nouvelles technologies. ”



Alberto Nagel, CEO du groupe italien Mediobanca qui reprend RAM Active Investments.



Andrei Cherny, le fondateur d'Aspiration, qui rencontre un immense succès auprès des Millennials américains.

“ Avec Aspiration, Reyl & Cie s’offre ainsi un magnifique point d’entrée dans le monde du digital banking dont on sait les intérêts qu’il suscite. ”

commerciale. Aspiration pratique en effet la politique du prix libre. Ses clients paient ce qu’ils estiment juste, sans aucun minima requis. Et sur les honoraires qu’ils acceptent de déboursier, Aspiration en reverse 10% à des programmes de micro-crédit aux Etats-Unis. “Dimes worth a difference” est l’intitulé du concept. En deux ans, près de 100’000 membres ont déjà rejoint la plateforme Aspiration où les transactions dépassent désormais les deux milliards de dollars.

“Nous sommes bien conscients que la rapidité du changement qui survient dans le secteur bancaire n’est pas dûe seulement aux nouvelles technologies mais aussi à la capacité de satisfaire une clientèle plus jeune, pour qui l’impact social est aussi important que le produit ou le service qui

lui est associé, souligne Francois Reyl. Sur ce point, Aspiration coche toutes les bonnes cases”.

Avec Aspiration, Reyl & Cie s’offre ainsi un magnifique point d’entrée dans le monde du digital banking dont on sait les intérêts qu’il suscite. Cette opération va par ailleurs faciliter le déploiement de la stratégie numérique du groupe au cours de ces prochaines années. “L’un des plus importants défis à relever pour le secteur, ajoute Pasha Bakhtiar, directeur général de Reyl Finance MEA, sera de pouvoir adresser de nouveaux segments de clientèle tout en améliorant fondamentalement la qualité, la fluidité et la transparence des produits et des services qui leur sont proposés”.

En ce sens, la cession partielle de RAM active Investments marque effectivement

un tournant majeur. Indépendamment des contraintes accrues auxquelles le secteur de l’asset management est soumis, le futur de la place financière suisse ne se décidera plus sur sa capacité à sortir de nouveaux produits et services. Il se décidera plutôt sur son talent à packager les produits et services existants, à leur imprimer un design fort comme Jobs a su le faire avec Apple, et à établir de nouvelles bases pour les relations qu’il entretient avec des clients eux-mêmes engagés dans de nouveaux modes de consommation. Comme Reyl & Cie l’a bien compris avec son entrée au capital d’Aspiration, il s’agira de maîtriser à la fois les nouvelles technologies, les alliances stratégiques et les codes marketing d’une nouvelle ère.

■