

REYL AM 2.0

🕒 5 juin 2019 - 07:00

👤 Nicolette de Joncaire

2 minutes de lecture

Vers une double stratégie de gestion interne et de distribution de produits tiers sur les marchés privés. Entretien avec Francesco Genovese.



C'est un nouveau modèle d'asset management que le groupe REYL a initié avec l'arrivée de Francesco Genovese en septembre dernier. Bien loin de celle de RAM Active Investments dont la majorité fut cédée à Mediobanca fin 2017 et dont REYL conserve toutefois 7,5% du capital. Avec des stratégies tournées vers les marchés privés et l'alternatif, l'activité de gestion et de distribution de fonds de placement prend un tour complètement nouveau. Entretien.

L'annonce de la réouverture d'un département l'asset management après la cession de RAM AI a pu surprendre. N'y a-t-il pas conflit d'intérêt?

En aucun cas. Ce ne serait d'ailleurs pas à l'avantage du groupe REYL qui a conservé une part du capital de RAM AI. Alors que l'univers de RAM est celui des stratégies quantitatives et des fonds UCITS sur les titres d'entreprises cotées, notre stratégie d'asset management est entièrement dédiée aux marchés privés - actions, dette ou immobilier – et à la gestion alternative de type hedge funds, réservée à une clientèle d'investisseurs qualifiés en Suisse et au Moyen-Orient. Tant sur le plan des produits couverts que de la clientèle, nous nous positionnons à l'autre extrémité du spectre.

«Nous entendons offrir à nos clients un accès privilégié à des gérants de valeurs non cotées de tout premier niveau.»

Quels sont vos axes de développement?

Nous entendons offrir à nos clients un accès privilégié à des gérants de valeurs non cotées de tout premier niveau avec lesquels nous concluons des accords exclusifs, aux Etats-Unis en particulier. Vous le savez, l'accès aux marchés privés est extrêmement difficile, surtout à l'étranger, à moins de pouvoir sonner aux bonnes portes. Le second axe de développement que nous privilégions est de construire des partenariats avec ce que j'appellerais des «gestionnaires émergents» auxquels nous offrirons un canal de distribution.

L'accord récent avec Stouff Capital s'est-il fait dans cet esprit?

Exactement. Stouff Capital est une nouvelle société de gestion dont le produit présente une excellente performance accompagnée d'une volatilité maîtrisée fondée sur une gestion active hors benchmark de type «quantamental», une nouvelle tendance de l'industrie qui combine des approches quantitative et fondamentale dans le domaine de la gestion d'actifs. En outre, la société offre une structure de frais démontrant la confiance du gérant dans ses résultats: aucun frais de gestion ne sera prélevé, uniquement des frais de 35% sur la performance. Nous négocions un autre accord avec un acteur US très connu dans le monde de la dette privée que nous distribuerons en exclusivité en Suisse à une clientèle institutionnelle de haut niveau.

«Nous allons lancer un fonds immobilier européen, avec un accent sur l'Europe du Sud, du Portugal à la Grèce.»

L'agrément conclu avec la Banque Pâris Bertrand et la banque Bordier dans Hermance Capital est-il de nature un peu différente?

Il n'est pas différent mais au contraire parfaitement cohérent avec une stratégie tournée vers les marchés de Private Equity et de Private Debt qu'il ouvre à des clients de taille plus modeste que les grands institutionnels, avec des mises de départ dès 150'000 dollars alors que l'entrée sur ces marchés se chiffre plus souvent en millions. Dans cet esprit, Hermance Capital gère déjà quasiment 400 millions de francs, à travers 4 fonds ainsi que des mandats dédiés, couvrant les trois piliers des marchés privés: le private equity (principalement mid market buyout), l'immobilier (value-add) et la dette privée immobilière.

Quels sont les grands projets en chantier à l'heure actuelle?

A titre de gérant, nous allons lancer un fonds immobilier européen, avec un accent sur l'Europe du Sud, du Portugal à la Grèce. Ce fonds sera basé sur le travail que nous accomplissons déjà dans le cadre de la gestion de deux fonds présentant un excellent track record. Nous comptons également démarrer un fonds européen de private equity. Ces deux véhicules seront orientés vers une clientèle qualifiée – au sens financier du terme – composée de fonds souverains, de fonds de pension, de fonds de dotation et de family offices.

Comment sera constituée votre équipe?

L'équipe est en construction. Nous n'en sommes qu'au début, avec Nicolas Roth, Head of Alternative Assets et moi-même. Nous attendons plusieurs arrivées dans le courant de l'été et d'ici la fin de l'année.



Francesco Genovese
Responsable de l'Asset Management

Francesco Genovese a rejoint le Groupe REYL en 2018 en tant que Responsable du département Asset Management. Auparavant, il a occupé durant plus de quinze ans différents postes à responsabilité chez Pictet & Cie, notamment comme Responsable de la vente institutionnelle en Europe et Moyen-Orient. Francesco Genovese est titulaire d'un certificat fédéral de capacité (Gestion) et d'un diplôme de l'International Finance & Commodities Institute de Genève.



Fondé en 1973, le Groupe REYL est un groupe bancaire diversifié et indépendant gérant plus de 16 milliards de francs d'avoirs et employant plus de 200 collaborateurs. Doté d'une approche innovante du métier bancaire, il accompagne une clientèle d'entrepreneurs internationaux et d'investisseurs institutionnels par ses lignes d'activités Wealth Management, Entrepreneur & Family Office Services, Corporate Advisory & Structuring, Asset Services et Asset Management. [Plus d'info \(http://www.reyl.com\)](http://www.reyl.com).