INNOVATION

Un projet de banque numérique est lancé à Genève

Issue du groupe Reyl, Alpian se concentrera sur les clients dits «mass affluent», c'est-à-dire ayant entre 100 000 et un million de francs à investir. Avec un mélange de technologie et de contact humain pour se différencier

Sébastien Ruche

Une nouvelle banque devrait voir le jour à Genève l'an prochain. Issue d'un projet incubé par le groupe Reyl, Alpian veut se concentrer sur la clientèle dite «mass affluent», c'est-à-dire disposant de 100 000 à un million de francs à investir. L'entité annonce avoir levé 12,2 millions de francs auprès d'investisseurs institutionnels suisses et européens. Une demande de licence bancaire complète a été déposée le 30 avril. Si ce sésame est accordé, Alpian pourrait lancer ses opérations au premier semestre 2021.

Les clients «mass affluent», ce sont des «gens aisés pauvres», c'est-à-dire plus fortunés que la moyenne mais pas suffisamment pour vraiment intéresser les banques de gestion de fortune, qui ciblent surtout les multimillionnaires. Car lorsqu'un conseiller consacre une heure de son temps à un client qui investit 500 000 francs, la banque encaisse en gros 5000 francs par an. Contre 100 000 francs si le client investit 10 millions.

Mais pris collectivement, ces individus représenteraient un marché de 660 milliards de francs, selon des études commandées par la banque Reyl. Un marché qui pourrait être mieux servi grâce à la technologie, mais pas seulement, estime le groupe bancaire genevois. Après dix-huit mois d'incubation, son projet impliquant une douzaine de collaborateurs a pris une certaine indépendance, dans des locaux séparés de ceux de la banque.

Réservée aux clients suisses

L'offre, réservée aux clients suisses, «combinera les services bancaires quotidiens comme une carte de débit ou des paiements électroniques et des services de gestion de fortune», décrit Schuyler Weiss, directeur général d'Alpian et ex-responsable du numérique chez Reyl depuis 2018. En pratique, «une app mobile permettra d'envoyer des propositions d'investissement formulées par un moteur d'intelligence artificielle, puis le client pourra organiser une téléconférence avec un conseiller s'il le souhaite», précise l'Américano-Suisse, passé par IBM et Morgan Stanley à New York.

Pour la gestion de fortune, Alpian offrira des fonds thématiques et des investissements liquides de manière générale, «qui ne seront pas limités aux produits Reyl», et effectuera dans un premier temps du conseil et de l'exécution des ordres des clients, selon Schuyler Weiss.

Clients potentiellement très rentables

«Ce segment de clientèle est très intéressant, car il a été historiquement très rentable pour les banques qui ont su industrialiser leur service, analyse Philippe Perles, consultant en organisation bancaire chez Noveo Conseil. Par le passé, les banques y parvenaient en offrant à ces clients une gestion basée sur des produits simples comme des fonds ou des ETF, et en limitant le temps passé par les collaborateurs. La numérisation permet d'apporter davantage de côté humain dans la relation avec ce type de clients, un aspect qui a pu être manquant.»

Ce segment de clientèle est déjà visé par une large gamme d'établissements, des grandes banques aux néobanques comme Revolut ou N26, en passant par les plateformes de trading comme Swissquote. Avec des offres et des tarifs différents. «Nous ne serons pas les moins chers du monde, mais nous visons le meilleur rapport qualité-prix pour le service rendu», observe encore Schuyler Weiss.

A travers Alpian, le groupe Reyl veut donc construire une offre dédiée pour ces clients «mass affluent», qui pourraient un jour bénéficier des services de la banque privée du groupe, résume Pasha Bakhtiar, associé de Reyl et président de la nouvelle entité. Alpian n'est pas une filiale de Reyl comme peut l'être Asteria, lancée en octobre 2019 pour effectuer des investissements d'impact, mais un «spin-off», une émanation du groupe, qui a nécessité plusieurs millions d'investissement, selon Pasha Bakhtiar. Le groupe Reyl vise à terme à en être actionnaire minoritaire, au gré des prochaines levées de fonds prévues plus tard cette année et en 2021.

Créer une banque, combien ça coûte?

La grande question reste de connaître le coût total d'une banque numérique. D'un côté, la technologie permet d'industrialiser les processus et donc de limiter les coûts de fonctionnement. De l'autre, les développements doivent être permanents, ce qui nécessite d'investir massivement et en continu.

A titre de comparaison, la fintech zurichoise Numbrs Personal Finance a levé plus de 200 millions de francs d'investissement pour créer une plateforme mettant en relation des clients et des produits financiers d'autres

établissements. Avec moins d'interventions humaines que ce que prévoit le projet Alpian, a priori, et donc moins de coûts. Numbrs est désormais valorisée à plus d'un milliard de francs, ce qui en fait l'une des rares «licornes» suisses.

Selon un spécialiste du secteur, un projet de banque comme Alpian coûtera probablement entre 80 et 100 millions de francs, entre les fonds propres (20 millions en théorie, mais souvent au moins le double en pratique), les coûts de développement et les rémunérations. «Le fait de débuter en Suisse, sur un marché très bien connu, devrait limiter les coûts du projet à des montants inférieurs», répond encore Pasha Bakhtiar.

Une possibilité pour amortir un tel investissement serait de proposer cette plateforme en marque blanche à d'autres banques de la place. Cela leur permettrait de mieux servir leur clientèle «mass affluent» tout en restant leur principal prestataire, et en partageant les revenus avec Alpian. «Nous avons pensé à cette possibilité, mais elle n'est pas prévue à ce jour», conclut notre interlocuteur.