N°20 - Décembre 2020 / Février 2021

SPHERE

FINANCIAL INFLUENTIAL SWISS

INTERVIEW CHAIRMAN

FRANÇOIS REYL

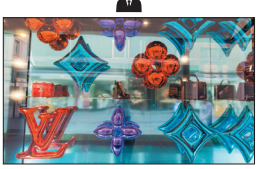
CHIEF EXECUTIVE OFFICER
REYL & CIE

«Notre capacité à générer de la valeur **va encore s'intensifier**»

RODOLFO DE BENEDETTI
DECALIA
«Nous pouvons prendre une place significative sur les marchés privés européens»

BIG-PICTURE
LES ACTIONS SUISSES
sous le bon éclairage

NIC DRECKMANN
BANQUE JULIUS BAER
«Tout tient au final dans la qualité du conseil»



TEST
EN 25 QUESTIONS
De quel LUXE avez-vous le goût ?

CARL ELSENER
VICTORINOX
«Les notions de marque et de marketing sont devenues fondamentales»

Jérôme Sicard

Gregory Maillot - point-of-views.ch

«NOTRE CAPACITÉ À GÉNÉRER DE LA VALEUR VA ENCORE S'INTENSIFIER»

Fin octobre, Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking est entré au capital de Reyl & Cie, en prenant une participation majoritaire de 69%. Pour son CEO, Francois Reyl, qui reste aux commandes de l'entreprise, cette transaction valide dans un premier temps la pertinence du modèle d'affaires mis en place voilà plus de dix ans, avec une forte volonté de diversification. En plus du Wealth Management, il inclut aujourd'hui les lignes Entrepreneur & Family Office Services, Corporate Advisory & Structuring, Asset Management et Asset Services. Dans un second temps, elle renforce la dynamique de croissance du groupe sur ses cinq lignes de métier, en générant de nouvelles opportunités.

François Reyl

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

REYL & CIE

François Reyl a débuté sa carrière en 1989 auprès de Jones Day, d'abord à New York puis à Paris, comme avocat au sein du département Corporate. En 1995, il passe chez Credit Suisse First Boston à Londres, où il co-fonde en 1998 le groupe LBO Coverage dont il devient managing director en 2001. Durant cette période, il participe à de nombreuses opérations de fusions, acquisitions, LBOs, introductions en bourse et placements obligataires. Il rejoint Reyl & Cie en 2002 et il en devient le directeur général en 2008. Sous son impulsion, la banque Reyl s'est développée à l'international et a su considérablement étendre son domaine d'activités. François Reyl est diplômé en droit de l'Université de Genève et de New York University.

>>>

Comment vivez-vous ce moment particulier?

François Reyl: C'est une période excitante pour la banque, pour ses collaborateurs et bien sûr pour moi-même. Avec ce partenariat stratégique, c'est un nouveau chapitre de l'histoire de Reyl & Cie qui s'ouvre. Il va en résulter une forte dynamique et je me réjouis bien évidemment de l'accompagner en tant que représentant de notre famille, dirigeant et actionnaire minoritaire de poids.

Quelles étaient les principales motivations d'Intesa SanPaolo dans le rachat de Reyl & Cie. Qu'est-ce qu'ils ont vu en vitrine qui leur a plu?

Il m'est difficile de parler au nom du Groupe Intesa San Paolo. Cela étant dit, je pense qu'ils ont vu en Reyl & Cie une entreprise au modèle d'affaires innovant, capable de générer un développement organique substantiel et de fournir un relais de croissance pour leur filiale bancaire déjà présente en Suisse. Ils ont dû penser aussi que l'équipe de direction de Reyl & Cie serait capable à la fois d'organiser un rapprochement des deux entités dans les meilleures conditions et de positionner la nouvelle structure comme fer-de-lance du Groupe dans le domaine de la banque privée internationale.

Comment expliquez-vous que les banques étrangères retrouvent aujourd'hui de l'intérêt au marché suisse?

Le secteur bancaire suisse a montré sa résilience et sa capacité à surmonter les crises de natures diverses qui l'ont affecté directement, mais également les crises financières, politiques, monétaires et désormais sanitaires que le monde traverse depuis 15 ans. Grâce à la compétence et au savoir-faire de leurs collaborateurs, les banques suisses ont su brillamment s'adapter à la disparition du secret bancaire fiscal, à la robustesse du franc, aux intérêts négatifs et à la compression des marges. Il est vrai que les banques étrangères ont été échaudées un temps par les remous que le passage chaotique à la transparence fiscale a provoqués. Mais elles réalisent aujourd'hui que la Suisse est devenue l'ancrage géographique idéal pour développer une stratégie internationale dans le domaine de la gestion privée.

Reyl & Cie a obtenu sa licence bancaire voilà exactement dix ans. Quel bilan tirez-vous de cette décennie?

La dernière décennie a été pour nous décisive. Nous avons relevé bon nombre de défis et avons pu faire progresser considérablement le déploiement de notre modèle d'affaires diversifié. Nous avons lancé les activités Corporate Advisory & Structuring en 2012,les Asset Services en 2014 et le pôle Entrepreneur & Family Office Services en 2019. Nous nous sommes également implantés à Zurich, à Malte, à Londres et à Dubai. Nous avons

« Depuis 2002, nous avons multiplié par 50 nos avoirs sous administration et par 10 nos fonds propres. Nous avons recruté sur une base nette 227 collaborateurs, dont 191 en Suisse. »

Établie à Milan, Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking est une filiale du groupe Intesa Sanpaolo. Au 30 juin 2020, elle comptait 3 171 collaborateurs, 5 801 banquiers privés et des encours sous gestion de 259 milliards de francs.

Fideuram - ISP PB acquiert une participation de 69 % au capital de Reyl & Cie, en lui apportant l'intégralité de sa filiale Intesa SanPaolo Private Bank (Suisse) Morval • À l'issue de cette opération, la banque consolidée comptera près de 400 collaborateurs, des encours supérieurs à 20 milliards de francs et des fonds propres réglementaires d'environ 250 millions de francs.

Au 30 juin 2020, le groupe Reyl administrait des avoirs supérieurs à 13 milliards de francs et employait plus de 220 collaborateurs répartis sur cinq lignes d'activités : Wealth Management, Entrepreneur & Family Office Services, Corporate Advisory & Structuring, Asset Services et Asset Management. En 2019, ses produits d'exploitation ont atteint 91,1 millions de francs pour un bénéfice net consolidé de 8,3 millions.

initié un service SEC à l'intention de la clientèle US. Nous avons par ailleurs repositionné notre filiale d'Asset Management, vendue en 2018 au groupe italien Mediobanca. Nous l'avons réinventée cette année sous la forme d'Asteria Investment Managers. Elle se focalise exclusivement sur l'investissement à impact social et environnemental. Enfin, nous clôturons cette passionnante décennie avec l'incubation d'Alpian, future banque suisse de gestion. Elle sera distincte de Reyl & Cie, et offrira un service novateur entièrement digitalisé à une clientèle « mass affluent ».

Quels sont les chiffres clés qui résument le parcours que vous avez accompli jusqu'aujourd'hui?

Depuis 2002, nous avons multiplié par 50 nos avoirs sous administration et par 10 nos fonds propres. Nous avons recruté sur une base nette 227 collaborateurs, dont 191 en Suisse. D'un unique bureau à Genève, nous avons créé un groupe avec trois succursales en Suisse et des filiales aussi bien en Europe, qu'au Moyen-Orient et en Asie. Enfin, à partir d'un métier unique, nous avons réussi à développer cinq activités complémentaires, qui fonctionnent aujourd'hui de manière transversale, avec beaucoup de fluidité.

Quels sont les défis qu'il vous a fallu relever au cours de ces dix dernières années?

Ils tenaient d'abord à l'accompagnement opérationnel d'une croissance explosive dans un contexte de compression des marges traditionnelles. Car la quête de nouveaux gisements de développement et de profitabilité requiert une grande flexibilité et une réadaptation permanente.

En parallèle, comment avez-vous vu le secteur bancaire suisse évoluer ces dix dernières années?

Comme je l'ai indiqué précédemment, le secteur bancaire suisse dans son ensemble a fait preuve d'une grande résilience. Cette résilience s'accompagne d'une restructuration progressive, reflétant les acteurs sortants et entrants au gré de l'appréciation du risque de place. Nous assistons à la consolidation de banques n'étant plus en mesure de relever les défis financiers et stratégiques de l'époque et à l'émergence de nouveaux players qui fondent leur caractère différentiant sur la technologie. >>>

« Nous escomptons pouvoir développer avec notre nouvel actionnaire de multiples synergies, à même de générer de nouveaux revenus. »

>>> **Avec des fonds propres en passe de progresser de 100 millions à quelques 250 millions, quelles sont les opérations que vous serez désormais en mesure de mener?**

L'accroissement de nos fonds propres au niveau Suisse nous permettra d'améliorer encore nos ratios prudentiels, de développer notre offre de crédit et de nous positionner sélectivement sur certaines acquisitions de niche.

Quels sont les développements que vous allez pouvoir réaliser, avec la puissance de feu que vous apporte Intesa Sanpaolo?

Cette alliance nous permettra de mettre entre les mains de nos clients un bel ensemble d'atouts. D'un côté, la personnalisation du service, la flexibilité et la rapidité d'exécution d'une banque à taille humaine, gérée par une équipe de direction resserrée et demeurant proche de la clientèle. De l'autre, la solidité financière, le réseau et l'implantation mondiale d'un groupe bancaire majeur. Nous escomptons pouvoir développer avec notre nouvel actionnaire de multiples synergies, à même de générer de nouveaux revenus. Ce sera le cas par exemple dans les domaines de la prospection de la clientèle privée, notamment italienne, moyen-orientale et latino-américaine, du seeding et de la distribution de nouveaux produits. Je pourrais ajouter aussi la syndication et le placement de crédits, d'émissions obligataires et d'actions, la collaboration en matière de fusions et acquisitions, l'ajout de nouvelles solutions de dépôt au sein de l'Union européenne, de recrutement d'équipes qui nous aurait peut-être ignorées jusqu'ici, et j'en passe.

Quel rôle allez-vous désormais jouer au sein de l'entreprise?

Sauf évènement particulier, je demeurerai à la tête de l'entreprise après la clôture de l'opération, prévue durant le premier semestre 2021. Vous imaginez bien que mon attachement à cette banque, créée par mon père et développée ensemble durant près de 20 ans, s'inscrit sur le long terme ! Je demeure par ailleurs magnifiquement soutenu par mes cinq associés, dont trois sont de jeunes quadragénaires, et par notre comité exécutif. Nous avions d'ailleurs prévu, indépendamment de l'opération Intesa San Paolo, une transition organisée et sereine du rôle spécifique que j'occupe, celui de directeur général, au moment opportun. Nous restons sur cette ligne.

Quelles sont vos nouvelles ambitions pour le groupe?

Celles-ci diffèrent peu de celles que nous avions préalablement à l'annonce de cette opération. Suite à la phase d'intégration qui

« Nous pensons que la combinaison de Reyl & Cie, d'ISP-Banque Morval et de Fideuram-ISP permettra à l'entreprise de nourrir des ambitions légitimes relatives à l'augmentation de sa part de marché. »

nous attend, nous allons privilégier la croissance organique de l'ensemble de nos spécialités, amener à bon port nos initiatives Asteria et Alpian, envisager des acquisitions de niche et capitaliser sur les opportunités qu'offrira la consolidation de nos activités au sein du Groupe ISP. Dans un deuxième temps, à moyen-long terme, une acquisition stratégique pourrait être évaluée.

Quelles sont les grandes lignes du plan stratégique sur lequel vous vous êtes accordés avec Intesa Sanpaolo?

Ces grandes lignes tiennent essentiellement à la gouvernance de l'entreprise, au maintien de son modèle d'affaires diversifié, à la focalisation sur la profitabilité de l'entité commune, à l'encouragement de ses nouvelles initiatives et à la préservation de son ADN, axé sur l'innovation.

Dans vos différentes lignes de métier, où se trouve selon vous le plus important potentiel de croissance?

Nous anticipons un fort développement pour l'ensemble de nos lignes de métier, en particulier dans les domaines du Wealth Management, du Corporate Advisory & Structuring, de l'Asset Services et de l'Asset Management via Asteria. L'activité Entrepreneur & Family Office Services continuera de jouer son rôle de point d'accès et d'accompagnement de la clientèle, de manière transversale, sur l'ensemble de nos autres métiers.

Quel nom portera le nouvel établissement?

Aucune décision n'a été prise à ce sujet, si ce n'est que la marque REYL continuera d'exister de manière prééminente.

Pour rebondir sur le communiqué que vous aviez diffusé en octobre, qu'entendez-vous plus exactement par « bâtir un acteur bancaire de premier ordre »?

Nous pensons que la combinaison de Reyl & Cie, d'ISP-Banque Morval et de Fideuram-ISP permettra à l'entreprise de nourrir des ambitions légitimes relatives à l'augmentation de sa part de marché. Elle lui permettra également de franchir de nouveaux paliers dans le classement des institutions bancaires en Suisse, et de se rapprocher des meilleures.

■