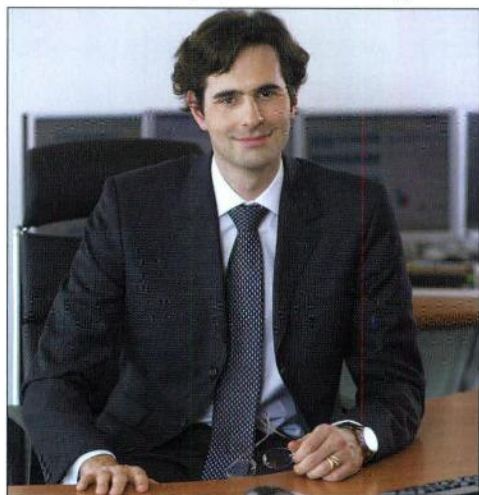


GÉRANTS INDÉPENDANTS Et la solution en prime!

Reyl & Cie lance un nouveau service, le Reyl Prime Solutions, qui vise à «offrir aux professionnels de la gestion des instruments et des méthodes de pointe destinés à moderniser leur offre et à l'adapter aux impératifs du moment». Ce service cible les gérants dont les actifs sous gestion sont supérieurs à 10 millions d'euros: autant dire qu'il couvre la quasi-totalité de la population des gérants indépendants, y compris les «sous-optimaux»!



«Nous pouvons proposer des solutions optimales pour des actifs sous gestion inférieurs à 50 millions, ce qui représente le seuil de rentabilité généralement admis»

THOMAS DE SAINT-SEINE – REYL AM

L'offre de la société genevoise porte sur la gestion institutionnelle, l'ingénierie patrimoniale et l'optimisation fiscale. Côté gestion d'actifs sur mesure, elle comporte notamment des modèles d'optimisation et d'analyse de scénarios de type «stress testing». Côté ingénierie financière, Reyl Prime Solutions (RPS) peut procéder à des études au cas par cas et analyser, en particulier, la loi applicable aux actifs considérés ainsi que les implications du

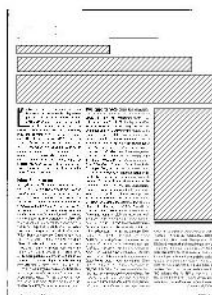
régime fiscal du client de manière à optimiser la structure de son portefeuille. La société propose également un service de structuration et de mise en place de véhicules d'investissement.

Prime à la relation

«Les gérants indépendants sont amenés à devenir des spécialistes de haut vol... car ils seront de plus en plus souvent appelés à travailler sur des schémas complexes, où ils devront orchestrer les travaux de juristes, de fiscalistes et d'institutionnels. Avec la crise, les clients ont complètement revu leurs attentes en matière de gestion. Ils veulent plus de contrôle, d'information, de transparence et exigent de leur gérant qu'il s'investisse davantage dans la relation», explique Jean-Marie Bettinger, directeur juridique et fiscal de Reyl Private Office. Dans ce contexte, il estime que bon nombre de gérants indépendants ont donc intérêt à externaliser une partie de leurs prestations. Mais, le groupe Reyl étant lui-même actif dans la gestion de fortune (ses actifs sous gestion se montent à 2,5 milliards de francs), ne risque-t-il pas de se trouver en concurrence directe avec les gérants externes? «Non», répond Jean-Marie Bettinger, car l'équipe de RPS est avant tout composée de personnes issues de la gestion d'actifs et de spécialistes juridiques. Le rôle de Relationship Manager n'entre pas dans nos attributions.»

Des opportunités pour les réactifs

Ces dernières années, un certain nombre de grands groupes ont fortement étoffé leur offre à la clientèle HNWI et disposent d'un service dédié aux gérants indépendants. On se demande donc comment une structure de



taille moyenne peut les concurrencer. *«Les grandes entités vivent actuellement sous le règne du contrôle du risque à tous les niveaux et ceci retarde les processus décisionnels, notamment pour la clientèle. Les solutions proposées sont rarement "sur mesure" et, compte tenu des allers-retours entre les différents services, leur élaboration est lente»,* précise Jean-Marie Bettinger. Bref, ce sont autant de désavantages qui renforcent la méfiance actuelle de la clientèle vis-à-vis des grands groupes et, comme l'a montré une récente étude de Capgemini, il existe donc une opportunité pour les gérants indépendants et/ou les nouveaux entrants. Pour illustrer son propos, Jean-Marie Bettinger cite le cas de cet entrepreneur spécialisé dans l'immobilier de luxe et qui cherchait à lever 250 à 500 millions d'euros: *«Nous avons été en mesure de lui livrer une solution clés en main en trois semaines alors que, dans une grande banque, la même démarche aurait pris plusieurs mois.»* En matière de structuration de véhicules d'investissement, l'offre du groupe Reyl semble également compétitive: *«Le client bénéficie de nos propres connaissances en*

matière de gestion et de "maintenance" des fonds (les actifs sous gestion dans les fonds de Reyl Asset Management s'élèvent à 800 millions de francs). Grâce à notre implantation à Luxembourg, nous avons un contact direct avec les autorités et connaissons les acteurs les plus compétitifs. Cela nous permet de structurer des véhicules adaptés et peu coûteux. Par conséquent, nous pouvons proposer des solutions optimales pour des actifs sous gestion inférieurs à 50 millions, ce qui représente le seuil de rentabilité généralement admis», explique Thomas de Saint-Seine, directeur général de Reyl Asset Management. Ainsi, RPS a-t-il structuré un fonds long/short pour un family office, fonds qui a pu être démarré avec des actifs de 10-15 millions! Cette solution est parfaitement compétitive puisque, suivant le niveau de service demandé, les frais varient entre 0,5 et 1% des actifs sous gestion. Avec des projets portant sur 300 à 500 millions d'actifs, RPS possède un pipeline déjà bien rempli, *«au-delà de nos attentes initiales»,* précise Thomas de Saint-Seine. ■

Véronique BÜHLMANN