

# POINT FORT

## «Rothschild & Co à Genève a atteint une taille équivalente à celle de son pôle zurichois»

**BANQUE PRIVÉE.** La filiale suisse du groupe français a rapidement intégré Pâris Bertrand, affirme son directeur Laurent Gagnebin. Il évoque l'évolution de l'établissement et de la branche.

Johan Friedli

Rothschild & Co a accéléré son développement à Genève qui est devenu un pôle de taille comparable à son siège zurichois. Un élan porté par l'acquisition de la banque Pâris Bertrand finalisée il y a maintenant une année. En parallèle, la filiale suisse du groupe français – basée à Zurich – continue de renforcer son activité de banque privée à l'international avec l'ouverture au début du mois d'un bureau en Israël.

L'établissement helvétique, à ne pas confondre avec le genevois Edmond de Rothschild, a dégagé au premier semestre un bénéfice brut de 23 millions de francs sur un an (*lire l'encadré ci-dessous*). Il gère désormais quelque 27 milliards de francs, pour environ 100 milliards d'euros au total au sein du groupe, et occupe 350 employés en Suisse. Son assise se renforce ainsi au sein d'une place financière qui regroupe de nombreux acteurs traditionnels de la banque privée.

Laurent Gagnebin, directeur de Rothschild & Co en Suisse, estime que le marché domestique recèle encore un important potentiel. Il explique aussi que les perspectives sont positives pour l'industrie bancaire d'ici la fin de l'année, mais que 2023 s'annonce bien plus ardue. Entretien.

### L'évolution de la banque

■ **Rothschild & Co a finalisé l'acquisition de la banque genevoise Pâris Bertrand il y a une année, un apport de quelque 7 milliards de francs d'actifs sous gestion. Quel bilan en tirez-vous?**

L'intégration se déroule bien, en particulier car nous avons une culture d'entreprise similaire. Très entrepreneuriale. Nous étions d'ailleurs souvent en concurrence pour des recrutements. Au moment de la fusion, il y a toutefois très peu de postes qui se recoupaient entre les deux entités ce qui a permis d'en supprimer un minimum. Quant à la rentabilité, les objectifs fixés avant le rachat ont été atteints.

L'acquisition de Pâris Bertrand nous a permis d'atteindre une taille critique à Genève. Nous y avons maintenant une dimension équivalente à celle de notre pôle zurichois. C'est assez rare pour les acteurs de la place financière d'opter pour cet équilibre. Le développement est souvent très marqué dans l'une des villes et pas suffisamment dans l'autre. C'est une chance pour Genève d'avoir une banque un peu plus forte, avec un nom reconnu et une bonne réputation.



Laurent Gagnebin. «La Genève internationale joue un rôle important pour l'attractivité de la place financière et il est nécessaire que davantage d'événements de grande ampleur aient lieu», estime le directeur.

■ **Vous avez désormais quelque 80 employés à Genève, contre une trentaine avant le rachat. Le développement de ce pôle est-il appelé à se poursuivre?**

Le siège principal de la banque restera à Zurich, mais il existe un grand potentiel au sein de la place financière genevoise. Il y a douze ans, nous n'y étions pas connus et cela a bien changé. Rothschild & Co continuera ainsi à y grandir en favorisant la qualité autant pour ses clients que ses employés.

«Rothschild & Co peut en faire nettement plus en Suisse.»

■ **Rothschild & Co vient d'ouvrir un bureau dans la région de Tel-Aviv. Quelles sont vos ambitions en Israël?**

Nous y sommes actifs depuis une quinzaine d'années dans la banque d'affaires et notre nom y est connu. C'est un marché en plein boom avec une importante activité dans le capi-

tal-risque. Nous y participons déjà au travers de notre pôle d'affaires, mais la synergie est assez évidente avec la banque privée. Ce bureau sera composé de trois à quatre personnes d'ici la fin de l'année.

■ **Qu'en est-il du reste de votre évolution à l'étranger, où vous vous êtes notamment développés en Espagne et au Luxembourg?**

Le lancement d'une succursale à Madrid était logique pour y servir directement notre clientèle espagnole. Notre activité d'affaires y rencontre du succès ce qui implique le même potentiel de synergie avec la banque privée qu'en Israël. Un autre élément important est une évolution des mentalités depuis la pandémie qui implique un plus grand besoin d'être présent dans le pays de nos clients. Cette ouverture a aussi été l'occasion pour certains de nos banquiers de revenir où vit leur famille. Quant au Luxembourg, il s'agit d'un bureau de huit personnes qui avait été ouvert par la gestion de fortune privée de Pâris Bertrand. C'est une représentation qui est ap-

pelée à grandir car elle ouvre un accès au marché européen.

■ **Qu'en est-il de l'Allemagne? L'évolution de Rothschild & Co dans ce pays représente l'une des excellentes surprises des dernières années avec une croissance au-delà des attentes. Nos bureaux à Francfort et Düsseldorf ont multiplié par dix leurs actifs sous gestion en moins de dix ans. La demande émane fortement de sociétés familiales, d'entrepreneurs ou encore d'acteurs de l'industrie qui cherchent une banque familiale avec une bonne réputation.**

■ **Pour revenir à la Suisse, quels sont vos projets?**

Le début d'année nous satisfait, en particulier car il y a des coûts d'intégration à prendre en compte. Rothschild & Co peut toutefois en faire nettement plus en Suisse, en particulier côté alémanique. Nous y avons notamment recruté Andreas Feller, un ancien de Julius Baer avec 25 ans d'expérience dans le secteur bancaire, pour appuyer cette ambition. Nous voulons aussi continuer à développer la banque d'affaires à Zurich, qui

occupe quinze personnes, pour renforcer nos liens avec les entrepreneurs et industriels. Il y a déjà plusieurs «success stories» qui rassemblent banque privée et d'affaires. Nous gardons aussi les yeux ouverts pour des opportunités de rachats.

### Les défis de la branche

■ **Le contexte est-il propice à des acquisitions?**

La période est complexe pour les petites banques. Elles doivent faire face à l'envolée des coûts de réglementation, en particulier les départements informatiques et compliance, mais aussi à un récent recul des revenus avec la chute des marchés en ce début d'année. Un récent rapport de KPMG montre qu'énormément de banques avec moins de 5 milliards sous gestion ont disparu ces dernières années. Nous nous trouvons encore dans ce contexte.

■ **Les banques suisses ont effectivement vécu un premier semestre ardu avec la tempête sur les marchés financiers. Le bilan sera-t-il positif à la fin de l'année?**

Le secteur bancaire peut se montrer assez confiant pour 2022. Les marchés ont dévissé mais les résultats semestriels ont montré la résilience de la branche. En règle générale, l'année sera bonne avec la hausse des taux qui aide pour le 2<sup>e</sup> semestre. Il faut cependant adopter une politique d'investissement plus conservatrice en se donnant des priorités et en mettant de côté le «nice to have».

L'exercice 2023 sera plus compliqué pour notre industrie, aussi avec un coût du financement plus élevé et davantage de défauts. La situation macroéconomique restera compliquée avec une inflation marquée, qui est là pour durer, et un protectionnisme exacerbé. Le pic de la globalisation a en effet été franchi. Tandis que la politique monétaire des banques centrales a été mal interprétée par les marchés menant à un «bear market rally», alors que nous restons convaincus que les ins-

titutions monétaires vont poursuivre leurs hausses de taux.

### Le secteur à Genève

■ **Au sein de la place financière genevoise, quels sont les principaux défis?**

Il y a une pénurie de personnel qualifié qui affecte aussi Rothschild & Co. Nous pourrions embaucher demain, mais il manque les bons profils. En particulier parce que les qualités liées au contact humain ont encore pris en importance avec la personnalisation plus fine requise par l'investissement durable. La numérisation de certaines fonctions sont essentielles pour le secteur, mais cela a ses limites. Nos banquiers les plus performants sont ainsi à la fois doués en matière d'investissement et de relations humaines. Sans compter que pour maintenir la qualité d'un service individualisé, nous tenons à ce qu'ils n'aient pas plus de 30 clients.

La place financière genevoise a donc de beaux jours à venir si elle continue à former des travailleurs qualifiés. La croissance plus rapide du secteur à Singapour, Londres, Hong Kong ou New York représente évidemment un autre défi. Pour le relever, il est important de comprendre que l'infrastructure de la ville en général peut faire pencher la balance.

■ **Pensez-vous aux hôtels, qui se relèvent de la pandémie?**

C'est un aspect, mais il y a des infrastructures essentielles tels l'aéroport ou la gare qui doivent être valorisées. Les visioconférences sont davantage devenues la norme et permettent des gains de temps, de moindres coûts et moins de pollution, mais il est toutefois important de pouvoir avoir des rencontres physiques régulières.

Cela va au-delà des infrastructures. Il est regrettable que le Salon de l'auto ne prenne plus place à Palexpo. La Genève internationale joue un rôle important pour l'attractivité de la place et il est nécessaire que davantage d'événements de grande ampleur aient lieu. ■

### Rothschild & Co Bank Suisse en 6 chiffres

au 30 juin 2022, en francs suisses

**26,9 milliards:** Masse sous gestion

**845 millions:** Afflux net d'argent frais

**23 millions (+35% sur un an):** Bénéfice brut

**18 millions (+66% sur un an):** Revenus d'intérêts

**62 millions (+32% sur un an):**

Revenus de commissions et services

**350:** Nombre d'employés en Suisse