

## Leo Schrutt, l'analyste des marchés financiers

Léonard de Vinci est considéré comme le génie universel de la Renaissance. Il a brillé comme peintre, sculpteur, architecte, anatomiste, mécanicien, ingénieur et philosophe naturel. En tant qu'artiste, le tableau le plus célèbre au monde l'a rendu immortel : la Joconde avec le sourire interprété des millions de fois. Ces compétences, comme on dirait aujourd'hui, sont devenues démodées. Ce qui compte, c'est l'expertise dimensionnelle des spécialistes !

Si vous observez la vie du Dr Leo Schrutt, vous pouvez au moins apercevoir une touche de Léonard de Vinci, un généraliste aux compétences supérieures à la moyenne dans un large spectre de disciplines. Professionnel du football empêché, docteur en sciences politiques, économiste et financier, médecin, mathématicien et naturaliste, commandant de bataillon avec le grade de major, analyste financier... Et maintenant, après 35 ans de carrière internationale : top manager pour le paiement mobile, le Cashback et les monnaies cryptées !

Depuis plus de deux mois, la pandémie du coronavirus a projeté son ombre sur l'interaction sociale, l'économie mondiale et les marchés financiers. Nous rencontrons Dr Leo Schrutt pour discuter avec lui des opportunités et des risques du déséquilibre actuel résultant du virus corona. Jusqu'à il y a quelques années, « l'entrepreneur d'entreprise », comme se décrit l'homme de 63 ans, attirait à plusieurs reprises l'attention des médias. Leo Schrutt a utilisé à plusieurs reprises des médias de formation d'opinion bien connus, comme la célèbre Neue Zürcher Zeitung, pour mettre ses doigts – analytiquement aiguisés comme des rasoirs – dans les plaies de sa propre industrie.

Bien avant la crise financière de 2009, le Suisse critiquait publiquement les « excès » des bonus des banquiers. En tant que membre du conseil d'administration du groupe Julius Baer, il avait pour mission de préparer l'avenir de la banque établie de longue date, et de se concentrer sur des stratégies d'investissement décentralisées dans le domaine de la recherche.

Sous sa direction, les deux divisions, Entreprises institutionnelles et Fonds d'investissement, ont été fusionnées, ce qui, en s'appuyant sur des synergies au sens propre du terme, s'est révélé être une bonne chose malgré la résistance considérable d'un large éventail de parties prenantes. En ce qui concerne l'avenir des marchés boursiers et des actions, Leo Schrutt a déjà souligné l'importance croissante des fonds spéculatifs « qui sont idéaux pour les investisseurs afin de diversifier leurs portefeuilles ».

Dr. Schrutt, vous souvenez-vous des actions que vous avez recommandées dans la Neue Zürcher Zeitung (nouvelle gazette zurichoise) du 8 décembre 2002 ?

**Aidez-moi à s'en souvenir...**

*Nestlé, Logitech und Novartis waren Ihre Favoriten. Nestlé notierte damals bei 21,60 Euro und liegt tagesaktuell bei 98,60, Logitech stand bei ca. 13,50 Euro und punktet aktuell mit 49,52, Novartis schaffte es immerhin von rund 30 Euro auf 78,50. Und das alles noch mit aktuellen Kursdellen aus dem Corona-Schock! Waren Sie ein Seher?*

Nestlé, Logitech et Novartis étaient vos préférés. Nestlé était cotée à 21,60 euros à l'époque et se situe actuellement à 98,60 euros, Logitech était à environ 13,50 euros et se situe

actuellement à 49,52 euros, Novartis a réussi à passer d'environ 30 euros à 78,50. Et tout cela avec les baisses de prix actuelles dues au choc Corona ! Etiez-vous voyant ?

**(Rires) Allons, il n'était pas nécessaire d'être voyant pour voir ça venir. Les faits logiques de l'époque le rendaient plausible.**

Depuis quelques années, vous vous faites discret en public. Pourquoi ?

**Je n'ai pas disparu. Mais vers 2007, je me suis retiré de la grande responsabilité pour faire enfin faire des choses plus amusantes, mais pas moins ambitieuses.**

*Qu'est-ce que vous passionne plus : être un cadre supérieur de la grande banque Credit Suisse ou de la belle institution financière Julius Baer ?*

**À plus de 50 ans, j'ai simplement été tenté de prouver une fois de plus de quoi j'étais capable. Une sorte de crise de la quarantaine tardive (rires). J'ai passé deux ans dans une petite société d'investissement suisse qui avait un actionnaire majoritaire américain. J'ai rendu cette entreprise rentable en très peu de temps. Et puis il se trouve qu'en tant que consultant externe et coach de gestion, j'ai été autorisé à conseiller diverses banques et fonds de pension sur tous les continents.**

**En tant que banquier suisse, il est de bon ton de parler les trois langues nationales : l'allemand, le français et l'italien, l'anglais étant de toute façon obligatoire. Au fil du temps, quatre autres langues ont été ajoutées. Je ne peux pas donner de conférences en arabe, mais cela suffit toujours pour les petits discours sur la bonne nourriture, le football ou la politique financière.**

En parlant de football : est-il vrai que vous avez passionnément pratiqué ce sport ?

**Exactement. Je dirais même non seulement passionnément, mais aussi très bien. Il y a une éternité, j'ai failli devenir footballeur professionnel au sein de mon club préféré FC Bâle. Quand j'étais jeune, j'ai joué avec Ottmar Hitzfeld (le célèbre ex-joueur de football allemand). Pour mon père, c'était du n'importe quoi. Le football comme profession était pour lui un "no-go" ! Rétrospectivement, je dois admettre que c'était probablement la bonne voie pour m'envoyer à l'université.**

Avez-vous encore un lien avec le football aujourd'hui ? A part d'être un fan régulier...

**Oui, en fait, je suis, comme on dit, en plein milieu, et pas seulement sur la touche. Je me réjouis déjà de rencontrer Christian Constantin, le patron du club culte valaisan du FC Sion, début juin. Nous sommes récemment devenus un sponsor ici pour lancer notre produit avec le club.**

Que faites-vous actuellement pour pouvoir dîner avec l'Enfant terrible du football suisse ?

**Pour le moment, je ne peux pas encore vous dire si ce sera un dîner ou un déjeuner. Mais ce que je sais, c'est que Mr. Constantin est un homme d'affaires très talentueux. Sans lui, les récents succès du FC Sion seraient difficiles à imaginer. Ses idées et ses approches du football, surtout maintenant, pendant la crise du Coronavirus, donnent de nouvelles impulsions.**

**La créativité, le courage et la capacité à prendre des décisions ne sont que quelques-uns de ses points forts. Même s'il n'est pas toujours très diplomatique, ce qui convient apparemment à un officiel du football suisse.**

**À l'automne de ma carrière, si je puis me permettre de le dire, je suis responsable d'un groupe d'entreprises suisses dont le produit principal est un système innovant de paiement mobile et de Cashback appelé wee. En Valais, nous numérisons le Stade de Tourbillon et le mettons en réseau dans notre infrastructure technologique avec le commerce de détail de Suisse romande, ses clients et les fans du FC Sion, que nous avons également numérisé. Les clients qui utilisent wee, peuvent par exemple, pendant un match à domicile, consommer et collecter des wee. Le client peut alors utiliser ces wee lors de ses achats – sois chez un boucher ou boulanger ou coiffeur affiliés wee - et faire ainsi des économies.**

**Nous devons tous mettre en œuvre la vision du fondateur et actionnaire majoritaire, Cengiz Ehliz. C'est exactement ce que nous faisons actuellement sous haute pression en Europe. J'ai été le président du conseil d'administration de la société mère, Swiss Fintec Invest Ltd, pendant deux ans et récemment aussi son directeur financier. En même temps, Mr. Ehliz, qui est entrepreneur de Haute-Bavière d'origine turque, m'a également confié le poste de président d'une entreprise avec laquelle nous venons de mettre en place avec succès une introduction en bourse cryptée, dans des échanges internationaux de premier plan.**

**Quel est l'impact de la pandémie actuelle sur vous-même et sur l'entreprise qui vous a été confiée ?**

**Personnellement, je vais très bien, ce qui n'est pas forcément la règle, si l'on en croit les virologistes qui nous considèrent, moi et ma génération, comme un groupe cible à risque pour le COVID-19. Bien sûr, je respecte les restrictions de confinement, ce qui m'a récemment empêché d'être mobile dans mon travail. D'autre part, je me suis également habitué à la vidéoconférence, qui est une alternative efficace aux réunions précédentes, car elle permet d'éviter de longs déplacements et de gagner beaucoup de temps. Après cette période de Corona, le bureau à domicile et la vidéoconférence continueront certainement à exister. À cet égard, nous avons vraiment fait de la nécessité une vertu en matière de réunions, du moins dans notre groupe d'entreprises.**

**En ce qui concerne notre activité traditionnelle : bien sûr, nos organisations de vente externes remarquent que de nombreux investisseurs attendent de voir comment la crise se développe ou finira par se terminer. Cela influence naturellement la décision d'investissement. Mais notre produit bénéficiera de la crise - le paiement sans numéraire est plus populaire que jamais, contrairement aux paiements en espèces qui peuvent transmettre des virus.**

**Nous faisons actuellement passer notre infrastructure technologique à un niveau supérieur, de sorte que le paiement avec notre weeApp et notre weeCard – en utilisant une licence de monnaie électronique – convient parfaitement aux besoins du secteur de la vente au détail, que nous soutenons activement dans la lutte contre les pertes de revenus. Cela ne s'applique pas seulement à ses concurrents dans le domaine du commerce électronique, comme Amazon et ses consorts. Nous sommes plutôt un partenaire important pour le commerce de**

détail avec notre numérisation des magasins et la visualisation via weeApp en tant que moteur de recherche local.

De cette manière, nous assurons le maintien et l'amélioration de la qualité de vie des gens – parce que nous renforçons le commerce de détail stationnaire qui s'appuie sur notre système de paiement mobile et de Cashback, que ce soit à la campagne ou dans une métropole. À l'avenir, des centaines de milliers de personnes profiteront des avantages que notre système offre aux détaillants, à leurs clients actuels et potentiels.

À la fin : un homme d'État âgé de la haute finance de la haute finance s'engage dans le paiement mobile, le Cashback et les tokens ? Ce Business, n'est-il pas plutôt destiné à la jeune génération ?

Toujours ces préjugés ! Je m'en tiendrai au football et je citerai l'entraîneur de légende Otto Rehagel, qui, à l'âge de 60 ans, c'est-à-dire beaucoup plus âgé que moi aujourd'hui (rires), est devenu Champion d'Europe avec l'Outsider Grec et était encore assis sur le banc du Hertha BSC sur le terrain de la Bundesliga à l'âge de plus de 70 ans en survêtement. Un de ses messages qui m'a marqué est le suivant : il n'y a pas de vieux et de jeunes joueurs – il n'y a que des bons et des mauvais. En ce moment, je suis vraiment reconnaissant de pouvoir encore apprendre beaucoup de choses sur les nouvelles technologies. Mais d'un autre côté, je suis également en mesure de soutenir les jeunes joueurs grâce à mes compétences, c'est-à-dire mes connaissances et mon expérience. Tant que je peux ici encore donner des impulsions importantes et que j'aime mon travail, il n'y a aucune raison de se fixer sur l'âge.