

# Un nouvel associé chez EMC Gestion de Fortune SA

10 Jan 2024 - 07:00

| Emmanuel Garessus

4 minutes de lecture

**David Petulla, qui a récemment rejoint le collège des associés du gérant indépendant, et Julien Blaudszun, représentant de la famille fondatrice, présentent la stratégie du gérant.**



David Petulla (à gauche) et Julien Blaudszun (à droite).

Forte de plus de 40 ans d'existence, EMC Gestion de Fortune SA (EMC) a tout récemment accueilli David Petulla au sein de son collège d'associés. Le gérant indépendant a été créé en 1981 par Etienne et son fils Michel Couturier. Après avoir rejoint EMC il y a un peu plus de trois ans, David Petulla est aujourd'hui le premier représentant de la 4e génération à entrer dans le capital de la société.

## Comment se développe EMC?

**Julien Blaudszun (JB):** La société est en train de garantir sa pérennité et son indépendance par un rajeunissement du collège des associés. David Petulla est le premier représentant de la 4e génération d'associés-gérants. Je tiens à préciser que EMC n'a jamais prévu d'ouvrir son capital à des investisseurs étrangers.

**David Petulla (DP):** Avec mon arrivée, un nouveau dynamisme s'est installé au sein de EMC. Le but est maintenant de continuer à attirer un juste mélange entre des jeunes talents et des personnes expérimentées afin de continuer notre développement.

## Quel est votre rôle exact à la direction?

**DP:** Comme tout gérant rejoignant un gérant indépendant, mon rôle premier a été de développer mon propre portefeuille de clients «from scratch». De nature entrepreneuriale, je ne pouvais pas m'arrêter à cette seule activité sans apporter également mes idées dans le «business development», chose que j'apprécie tout particulièrement!

C'est pourquoi j'ai proposé de retravailler notre site internet, mettre en place une page LinkedIn et formaliser une offre globale pour notre clientèle afin de pouvoir être un «one stop shop» sur tous les aspects financiers les concernant de manière totalement indépendante. Depuis 2022, j'ai repris la responsabilité informatique, ce qui nous a amenés à changer de prestataire pour pouvoir non seulement optimiser notre travail mais aussi et surtout offrir une plus-value à nos clients, grâce notamment au développement d'un outil de consolidation patrimoniale utilisable depuis leur smartphone.

## **Face au risque réglementaire des gérants indépendants, quelle est votre réponse?**

**JB:** Nous avons très tôt obtenu l'autorisation LEFin, en 2022. La profession a beaucoup évolué ces 20 dernières années. Une partie croissante de notre activité devient administrative en raison de la densité de la réglementation. Nous nous adaptons à cette évolution que je qualifierais tout de même de positive, même si elle pèse sur nos marges. Elle a permis d'accroître la professionnalisation de notre métier et a notamment accéléré les développements technologiques au profit de nos clients.

**DP:** Chez mon ancien employeur, une grande banque universelle de la place, tout ce que la Finma nous demande aujourd'hui faisait partie de notre quotidien; il n'y a donc rien de nouveau à mes yeux. Globalement, je dirais que cela est positif pour toutes les parties dans le sens où cela professionnalise le métier du gérant indépendant mais cela permet aussi de protéger le client.

*«Pour faire un parallèle avec le domaine de la santé, nous sommes pour nos clients l'équivalent d'un médecin généraliste».*

**JB:** Au niveau informatique, nous recourons depuis longtemps à un «CRM» pour traiter la base de données de la clientèle. Plus récemment, nous nous sommes adjoints les services d'un partenaire de qualité pour bénéficier d'un «Portfolio Management System» («PMS») qui nous permet de suivre et contrôler nos portefeuilles et leur adéquation à la stratégie de placement choisie par le client. Ces investissements nous ouvrent de nouveaux horizons.

## **Dans quelle mesure?**

**JB:** Comme indiqué, nous proposons désormais un outil qui permet à nos clients, sur la base de notre PMS, d'obtenir une vue consolidée de l'ensemble de leur patrimoine. Sans l'augmentation de la réglementation, nous ne l'aurions peut-être pas mis en place aussi tôt.

**DP:** Nos clients pourront en effet disposer d'une application qui leur offrira une vue consolidée de leur patrimoine mise à jour quotidiennement. Cela nous permettra de leur proposer un réel service de «mini family office». De plus, ils auront aussi prochainement la possibilité d'avoir un accès «e-banking» propre à notre société avec tout un panel de services y attendant.

**JB:** Pour faire un parallèle avec le domaine de la santé, nous sommes pour nos clients l'équivalent d'un médecin généraliste. Outre la pure gestion de leur(s) portefeuille(s), nous leur offrons la possibilité de bénéficier d'une analyse globale de l'ensemble de leur patrimoine et de recourir à notre réseau de spécialistes pour répondre à leurs besoins particuliers, que ce soit en matière de prévoyance ou de financement par exemple.

## **Les gérants indépendants ont-ils un bel avenir ou vont-ils consolider?**



**DP:** A mon avis le monde des gérants indépendants a encore une belle part de marché à conquérir. Je le remarque avec mes clients et prospects qui avaient uniquement l'habitude de travailler en direct avec des banques et qui se rendent compte de la réelle plus-value de notre métier, s'exerçant en toute indépendance et sans conflits d'intérêt. Ce n'est plus un mythe, tout le monde sait aussi qu'en dessous d'un certain seuil de fortune les clients ne sont pas considérés par les banques... Le service est presque réduit à néant. Chez nous, nous définissons avec le client le spectre de services dans lequel il désire que nous l'accompagnions.

### **Quel est votre principal défi?**

**DP:** Il est compliqué de définir un défi principal car notre profession fait et fera face à pleins de défis durant les années à venir. Au sein d'EMC, notre premier défi sera d'assurer le renouvellement des associés. Cela rejoint un phénomène plus général avec la pénurie de main d'œuvre qualifiée, y compris au sein des banques. Il est difficile de trouver des gérants qui sont prêts à prendre le risque de quitter leurs habitudes au sein des banques et qui, de surcroît, disposent d'une âme entrepreneuriale. Notre métier va plus loin que la simple gestion de portefeuille et il faut avoir cet état d'esprit pour adhérer à cette idée, ce qui se fait de plus en plus rare malheureusement.

### **A l'heure des frais 0 pour certains services, par exemple à la ZKB, est-ce que le niveau des coûts n'est pas le problème majeur d'un gérant indépendant?**

**DP:** La chance que nous avons en étant indépendant est que l'on peut s'accompagner de différents prestataires bancaires, en passant des plus prestigieux pour ceux qui le souhaitent ou au travers de plateformes pour ceux qui veulent bénéficier de frais bancaires «au plancher». C'est la chance de pouvoir proposer une palette de différentes banques à nos clients. Néanmoins, un client de gérant indépendant ne cherchera jamais le «low cost only» car il optera pour un service global qui va au-delà du simple fait d'acheter ou de vendre des titres. Ce sont deux métiers totalement différents, à ne pas confondre.

*«Au sein d'EMC, notre premier défi sera d'assurer le renouvellement des associés».*

### **Est-ce que vous mettez l'accent sur des classes d'actifs différentes?**

**JB:** Nous travaillons principalement sur base de mandats de gestion discrétionnaire. Notre approche n'a pas changé depuis la fondation de la société par Michel Couturier. La transparence est l'élément clé. Le client doit comprendre ce qu'il détient en portefeuille. Nous investissons surtout sous forme de lignes directes, que ce soit en actions ou en obligations, selon des pourcentages qui dépendent bien entendu du profil de risque du client.

Par principe, nous nous concentrons sur des sociétés de qualité. Nous privilégions les grands noms de la cote qui profitent de la globalisation des échanges, de grandes capitalisations surtout occidentales, c'est-à-dire dans des juridictions qui offrent davantage de sécurité que les marchés émergents. Nous y ajoutons parfois des produits structurés si la volatilité des marchés s'accroît, mais nous restons à l'écart des «hedge funds», dont le caractère souvent illiquide peut fortement desservir les intérêts du client. C'est d'ailleurs cette approche prudente qui nous a permis de passer sans encombre les différentes crises financières que nous avons pu connaître ces quarante dernières années. Lorsque nous cherchons un nouvel associé, nous insistons sur son adhésion à cette approche et à ces valeurs.

**DP:** Vous savez, ma clientèle est notamment composée de «top executives», d'entrepreneurs ou de sportifs de haut niveau pour la majorité relativement jeunes et, contrairement à certains préjugés, ils ne sont pas forcément attirés par la crypto ou des produits extrêmement exotiques mais plutôt par une gestion simple qu'ils comprennent et surtout en toute transparence. C'est la clé du succès.



La société EMC Gestion de Fortune SA a été fondée en 1981 par la famille Couturier afin de réunir au sein d'une même entité indépendante les activités de gestion de fortune pour leur clientèle. La société offre ses services dans le domaine de la gestion patrimoniale globale à une clientèle privée et institutionnelle.