

# L'Expertinvest



Interview Perspective

## Quatre décennies d'indépendance : Les secrets d'EMC Gestion de Fortune pour adapter son savoir-faire à l'avenir de la gestion de fortune en Suisse

16 avril 2024 La rédaction David Petulla, EMC Gestion de Fortune, Suisse Modifier

L'interview Perspective avec David Petulla, récemment nommé au sein du collège des associés, nous dévoile la quintessence d'EMC Gestion de Fortune : une société ancrée dans la tradition familiale et l'indépendance, évoluant avec le temps tout en restant fidèle à son ADN. Tout au long de cette conversation, David nous partage les défis que relève la société et l'art de rester connecté à ses clients, malgré un paysage financier suisse en constante évolution. Cet entretien éclaire les valeurs de ce multi-family office genevois qui, approchant le cap du milliard d'euros d'actifs sous gestion, navigue habilement à travers les époques.

### Pouvez-vous présenter en quelques mots l'ADN d'EMC Gestion de Fortune ?

EMC Gestion de Fortune est une société de gestion de patrimoine familiale et indépendante qui s'achemine vers son demi-siècle d'existence. Fondée en octobre 1981 et lancée dans ses activités en 1982, EMC se rapproche de ses 45 ans, avançant graduellement vers les 50 ans de service. Établie par Étienne et Michel Couturier, d'où l'acronyme EMC, elle a été créée dans une ère de peu de réglementations bancaires et de liberté dans la gestion financière. Étienne, un éminent banquier de l'époque, et son fils Michel, ayant travaillé exclusivement chez UBS, ont formé EMC dans le but de conseiller et gérer les actifs de leurs clients en toute indépendance et sans conflits d'intérêts.

Cet ADN de l'entreprise perdure, et bien que la société ait dû s'adapter aux évolutions et défis du secteur, sa mission est restée la même : répondre aux attentes des clients actuels et futurs en toute indépendance. EMC compte actuellement une dizaine de collaborateurs ; l'équipe est organisée en fonction des compétences spécifiques de chacun, des questions fiscales et patrimoniales aux investissements.

« Notre objectif est de garantir la pérennité et l'indépendance d'EMC, ce qui passe par le rajeunissement du collège des associés »

Les 5 associés gérants, dont François Siegwart en tant que CIO (Chief Investment Officer), apportent chacun leur expertise distincte au service de la clientèle. Avec l'arrivée de membres plus jeunes comme moi-même, la société s'oriente de plus en plus vers une approche large du métier, abordant des sujets comme l'immobilier, la fiscalité et les marchés privés en plus du conseil en portefeuille traditionnel.

Notre objectif est de garantir la pérennité et l'indépendance d'EMC, ce qui passe par le rajeunissement du collège des associés. Bien que le recrutement de nouveaux talents dotés d'un esprit entrepreneurial soit un défi, nous sommes déterminés à poursuivre cette stratégie pour maintenir notre indépendance et assurer l'avenir de la société.

### Quelle est la typologie de votre clientèle et comment l'adrezsez-vous ?

Ma clientèle est très variée et ne se limite pas à un type spécifique. Elle comprend des cadres supérieurs, des PDG de sociétés cotées en bourse, des dirigeants du secteur des matières premières à Genève, des entrepreneurs, des athlètes de haut niveau et des retraités profitant de leur retraite bien méritée. Cette diversité est ce qui rend mon portefeuille si passionnant, avec des clients allant de la trentaine aux plus âgés, nécessitant une communication et une gestion adaptées à chacun.

« Ma façon d'aborder la clientèle repose sur trois piliers principaux : sincérité, transparence et disponibilité. Ce sont des principes qui transcendent les âges »

Face à cette diversité, ma façon d'aborder la clientèle repose sur trois piliers principaux : sincérité, transparence et disponibilité. Ce sont des principes qui transcendent les âges. Mes clients valorisent mon opinion et mon expertise sur une gamme variée de sujets, cherchant mon conseil même pour des décisions qui vont au-delà de la gestion de leur portefeuille, attestant de la confiance et de l'indépendance que j'apporte dans nos relations.

Cette dynamique me permet d'être un conseiller de confiance à tout moment pour mes clients, en particulier lorsqu'il s'agit de prendre des décisions financières importantes.

### Quelle place occupe le digital dans votre relation client ?

Dans notre pratique, le digital joue un rôle complémentaire plutôt que central, car nous valorisons l'aspect humain de nos services. Nos clients recherchent l'interaction personnelle et le savoir-faire que nous apportons. Cependant, nous avons su tirer parti des avancées technologiques, notamment en informatique, pour améliorer notre service en faveur des clients.

« Nous avons développé une application mobile personnalisée, qui permet à chaque client de suivre l'évolution de son patrimoine en temps réel »

Nous avons développé une application mobile personnalisée, qui permet à chaque client de suivre l'évolution de son patrimoine en temps réel, peu importe la ou les banques où celui-ci est déposé. Cette plateforme offre une expérience sur mesure, comprenant un « chat » privé avec l'un d'entre nous et des suggestions d'investissements ou d'activités adaptées aux intérêts de chaque client.

Cela ajoute une dimension personnelle et pratique à nos services, renforçant la notion d'un « private club EMC » pour notre clientèle.

### Selon vous, quels sont les principaux enjeux actuels pour le secteur de la gestion de fortune en Suisse ?

Actuellement, le secteur suisse de la gestion de fortune connaît de profonds bouleversements. Les dernières années, marquées par des réglementations accrues depuis la crise de 2008, ont particulièrement impacté la profession. Les gérants indépendants gagnent en visibilité et en importance grâce à leur capacité à offrir un service sur mesure que les grandes banques ne peuvent égaler. Ces dernières, avec des réponses « corporate » et des délais de réponse plus longs, semblent perdre la qualité de service, en relevant également le seuil minimal de fortune exigé de leur clientèle.

Les clients ont besoin d'un service personnalisé, peu importe la taille de leur fortune, ce qui représente une opportunité pour les gérants indépendants de se distinguer. Toutefois, les nouvelles réglementations introduites par des entités comme la FINMA exercent une pression considérable sur les acteurs du marché qui doivent s'adapter rapidement. Ces changements entraînent des coûts supplémentaires et bien que la volonté de se conformer soit présente, l'impact financier de ces adaptations réglementaires se fera sentir dans les bilans à venir des gérants de fortune indépendants.

« Notre espoir se porte davantage sur une stabilité réglementaire qui permettrait de maintenir la diversité et l'indépendance au lieu de pousser à la consolidation »

Nous observons donc avec une certaine appréhension le potentiel de concentration parmi les acteurs du marché en réponse aux défis réglementaires. Toutefois, notre espoir se porte davantage sur une stabilité réglementaire qui permettrait de maintenir la diversité et l'indépendance au lieu de pousser à la consolidation.

La réglementation a indubitablement élevé les standards professionnels, bénéficiant ainsi à la fois au secteur et aux clients en apportant professionnalisme et sécurité. Néanmoins, il est évident qu'il existe une pression croissante sur les gérants indépendants, notamment ceux dont les actifs sous gestion se situent entre 50 et 500 millions. La viabilité future nécessite de renforcer rapidement leur base de clientèle pour atteindre un seuil critique – que je définis à titre personnel au milliard d'encours – afin de sécuriser une structure de coût durable.

### Comment vous adaptez-vous dans ce contexte ?

En ce qui concerne notre gestion, nous sommes actuellement juste en dessous de ce seuil du milliard, mais nous avons une structure financière saine et solide.

Grâce à une stratégie de gestion prudente adoptée depuis plus de 40 ans, nous sommes bien capitalisés et pouvons envisager l'avenir avec sérénité, que ce soit par des acquisitions ou en prenant des risques calculés.

Cette solidité financière nous confère une grande indépendance et nous permet de planifier à long terme sans crainte pour notre survie financière.

A NE PAS MANQUER  
Le tête-à-tête avec David Petulla : Des terrains de foot à la gestion de fortune, parcours d'un challenger

### Vous avez récemment rejoint le collège des associés de l'entreprise, à quoi ressemble une journée type du nouvel associé d'EMC Gestion de Fortune ?

Depuis que j'ai rejoint EMC en 2020 en pleine pandémie, mon quotidien est resté étonnamment constant malgré ma récente nomination. Cela peut sembler surprenant, mais c'est parce que dès le début, je me suis comporté et pris des décisions comme si j'étais un actionnaire de l'entreprise. Cette mentalité entrepreneuriale m'a toujours guidé, me poussant à ajouter de la valeur à la société, non seulement à travers mon portefeuille client, mais aussi via mes idées innovantes.

« Ce qui distingue un gérant de fortune n'est pas seulement ses qualifications et ses titres, mais qui il est en tant que personne – ses origines, passions, et sa vie en dehors du travail »

Avant même de commencer mon rôle chez EMC, j'avais déjà une vision claire, notamment en ce qui concernait le site web de l'entreprise qui nécessitait une refonte urgente pour refléter une image plus moderne et accueillante. J'ai pris l'initiative de le revigorer, même avant de me concentrer sur la gestion de ma clientèle, car je savais que c'était la première vitrine de l'entreprise que mes clients verraient.

L'humanisation de notre présence numérique était cruciale pour moi. En fin de compte, ce qui distingue un gérant de fortune n'est pas seulement ses qualifications et ses titres, mais qui il est en tant que personne – ses origines, passions, et sa vie en dehors du travail. C'est cette authenticité et personnalisation qui fait toute la différence auprès de la clientèle.



← Prix de l'or : Des perspectives brillantes ?

Le tête-à-tête avec David Petulla : Des terrains de foot à la gestion de fortune, parcours d'un challenger →

### Vous pourrez aussi aimer

Dans les coulisses du Monaco Economic Board : Comment le dynamisme économique de la Principauté est-il orchestré ?  
15 mars 2024

Dans les coulisses de Qualion Finance : Comment gérer 1,5 milliard d'euros avec une approche client sur-mesure ?  
31 janvier 2024

L'éclairage économique de Christophe Barraud : Entre stabilisation et défis, comment se portent les perspectives de croissance mondiale pour 2024 ?  
22 avril 2024

#### Nos pages

- Actualités
- Investor Insights
- Expertises

#### Nous contacter



Contact

L'Expert Invest est une plateforme d'actualités dédiée à la distribution de fonds et la gestion d'actifs en Suisse, au Luxembourg et à Monaco.

Ce média permet de suivre toute l'actualité des sélectionneurs de fonds présents sur ces marchés et de rester informé des investissements des Banques Privées, Family Offices, gérants de fortune et investisseurs institutionnels.

S'inscrire à la newsletter

Politique de confidentialité

Conditions d'utilisation

Mentions légales