

# L'Expertinvest



L'interview Tête-à-Tête

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

📅 16 avril 2024 📍 La rédaction 🏠 David Petulla, EMC Gestion de Fortune, Suisse 🗒 Modifier

David Petulla, récemment nommé au sein du collège des associés d'EMC Gestion de Fortune, nous emmène sur le chemin atypique qui lui ont permis de devenir gérant de fortune indépendant avant l'âge où la plupart ne font que considérer cette voie. Ancien footballeur d'élite sur les terrains suisses, David nous raconte comment il a su troquer le maillot de foot contre les costumes ; une transition de carrière qui illustre parfaitement sa capacité à s'adapter et à performer. Cet entretien détaille de quelle manière son esprit compétitif et sa jeunesse n'ont pas été des obstacles mais des atouts, lui permettant de conduire le jeu dans l'arène financière avec la même passion et le même dévouement qu'il avait sur le terrain. David nous offre un aperçu de sa détermination, qui lui toujours a permis de prendre la balle au bond pour continuer à mener le jeu.

### Quel est votre parcours professionnel ?

Mon cheminement professionnel en tant que gestionnaire de fortune indépendant sort de l'ordinaire. Habituellement, l'image qu'on a d'un gestionnaire indépendant, c'est quelqu'un qui a passé de longues années dans de grandes banques, et qui, autour de la cinquantaine, choisit de devenir indépendant pour la fin de sa carrière. Moi, j'ai pris ce chemin au début de la trentaine.

Lorsque je discute avec les gens, ils sont souvent surpris par ma jeunesse dans le rôle de gestionnaire indépendant. Mais pour moi, l'âge n'a jamais été un critère déterminant. En tant qu'ancien sportif d'élite, j'ai appris que la performance prime sur l'âge. Comme dans le football où j'ai joué dans l'élite dès mon adolescence, si on a le talent et la maturité nécessaire, l'âge ne devrait pas être une barrière.

“

« En tant qu'ancien sportif d'élite, j'ai appris que la performance prime sur l'âge »

Je n'ai pas attendu de faire une longue carrière à UBS; dès que j'ai ressenti les limites du système et réalisé que j'avais atteint un plafond d'apprentissage, j'ai décidé de partir. Après avoir travaillé dans une banque privée et positivement contribué à mon propre bilan, je ne voyais pas de raison de rester dans un environnement qui ne m'offrait pas la flexibilité d'un gestionnaire indépendant. C'est pourquoi, après moins de quatre ans, j'ai fait le choix de devenir indépendant, espérant que ce soit mon dernier grand saut professionnel.

Ma passion pour la finance est venue assez naturellement. En tant que footballeur, je me suis rapidement trouvé en relation avec des professionnels du secteur financier. Lorsque mon rêve de carrière footballistique s'est totalement arrêté, j'ai eu l'opportunité de faire un stage chez Pictet, bien que je ne connaissais rien au domaine. J'ai tout appris sur le tas et, malgré une proposition de rester chez Pictet, j'ai préféré m'orienter vers la relation clientèle, ce qui m'a mené à UBS et m'a permis de suivre ma propre trajectoire.

### Comment votre parcours de jeune footballeur d'élite contribue-t-il toujours à votre carrière en gestion de fortune ?

Ma trajectoire n'est pas celle d'une carrière classique ; j'ai eu la chance de commencer très jeune dans le football d'élite, une expérience qui m'a inculqué une rigueur, une discipline et une maturité précoce, accélérant ainsi mon parcours professionnel. À 15 ans, faire partie d'une première équipe composée majoritairement d'adultes, s'entraîner quotidiennement et être en sélection cantonale, puis en présélection nationale, ça n'est pas le quotidien de tous les adolescents. J'étais dans un cycle sport-études, ma vie était le football. Après l'école, direction l'entraînement, puis les devoirs, et enfin le sommeil. Cette rigueur, ancrée dès l'âge de 11 ans, est devenue une seconde nature.

“

» Je n'ai jamais craint d'aller vite, de grimper les échelons si la situation le permettait, car cette mentalité est désormais partie intégrante de mon ADN, tout comme l'esprit d'équipe ».

Cette discipline s'est traduite dans ma nouvelle carrière. Je n'ai jamais craint d'aller vite, de grimper les échelons si la situation le permettait, car cette mentalité est désormais partie intégrante de mon ADN, tout comme l'esprit d'équipe. Cet état d'esprit était déjà présent avant même de devenir associé, avec l'ambition de contribuer à la réussite collective.

Mon parcours dans le football m'a appris à évaluer rapidement mes capacités. Quand j'ai vu que je ne pouvais plus évoluer au plus haut niveau, j'ai su qu'il était temps de changer de voie.

Vous considérez-vous comme quelqu'un de : A/ pragmatique ou B/ créatif ?

Cette capacité à faire face à la réalité illustre bien mon approche pragmatique qui a été essentielle dans ma carrière financière. Je qualifierais mon approche de terre à terre tout en intégrant une touche de créativité.

“

« J'essaie toujours d'apporter ma « David touch », pour ainsi dire, dans tout ce que je crée »

J'apprécie la concrétude des choses, mais je tiens à ce que ce ne soit pas excessivement procédurier. Ainsi, j'essaie toujours d'apporter ma « David touch », pour ainsi dire, dans tout ce que je crée.

Vous considérez-vous plutôt comme : A/ voyageur ou B/ casanier ?

J'ai été un voyageur, c'est indéniable. Mais depuis que je me suis marié et que j'ai un enfant, je tends à être un peu plus casanier, par nécessité dirais-je.

Bien sûr, j'ai toujours aimé voyager autant que possible, mais maintenant je trouve également du plaisir à rentrer à la maison, à profiter de mon jardin et à bricoler avec mon épouse et mon fils à mes côtés.

Quel est votre meilleur souvenir professionnel ?

Le même souvenir extrêmement significatif et représentatif me revient toujours. C'était lors de la première période chez UBS, quand on m'a confié un petit portefeuille évalué à 30 millions. J'étais alors âgé de 24 ans et je devenais le plus jeune gestionnaire. On m'a donné ma chance de développer ce portefeuille, de faire le tri. Il était nécessaire de prouver ma valeur et, naturellement, le management avait tendance à vouloir écarter certains clients, disant qu'il n'était pas nécessaire de les rencontrer tous. Cependant, j'ai refusé. On m'avait confié ces clients et je voulais me forger ma propre opinion, rencontrer chacun d'eux, indépendamment du montant de leur compte ou des relations précédentes établies par d'autres gestionnaires.

“

« Chaque client a sa propre histoire, il est crucial de la comprendre profondément ».

J'ai insisté pour cette approche personnelle et cela a vraiment payé. Par exemple, le premier client que j'ai rencontré, qui avait un compte modeste qui aurait dû être clôturé, est devenu l'un de mes clients les plus importants. Ce client, que j'ai rencontré après un déjeuner à midi avec mon supérieur et mon premier rendez-vous à 14 heures, avait quelques dizaines de milliers de francs sur son compte. Nous avons entamé une conversation qui a dépassé le cadre des affaires, parlant de sa vie personnelle, de ses enfants, de ses passions comme le football. Et à partir de là, nous avons établi des liens forts. Il a développé son portefeuille chez UBS, a apporté de l'argent, avait des biens immobiliers à l'étranger que j'ai aidé à financer, malgré les réticences de tous. J'ai contacté UBS Londres et Rome pour financer ces biens immobiliers dans un pays où on nous disait que ça ne servait à rien. Mais moi, je voulais aider le client. Et lorsque j'ai quitté UBS, le client m'a suivi, et il est toujours l'un de mes principaux clients.

Ce qui fait la différence, c'est l'intérêt que j'ai montré pour le client, commençant par la base, par l'humain. Et c'est cette approche client, centrée sur l'humain, qui est fondamentale. Je suis quelqu'un de très simple qui adore l'interaction humaine, et pour moi, cela est primordial. C'est cette qualité atypique qui a joué un rôle clé dans mon premier succès professionnel. Chaque client a sa propre histoire, il est crucial de la comprendre profondément.



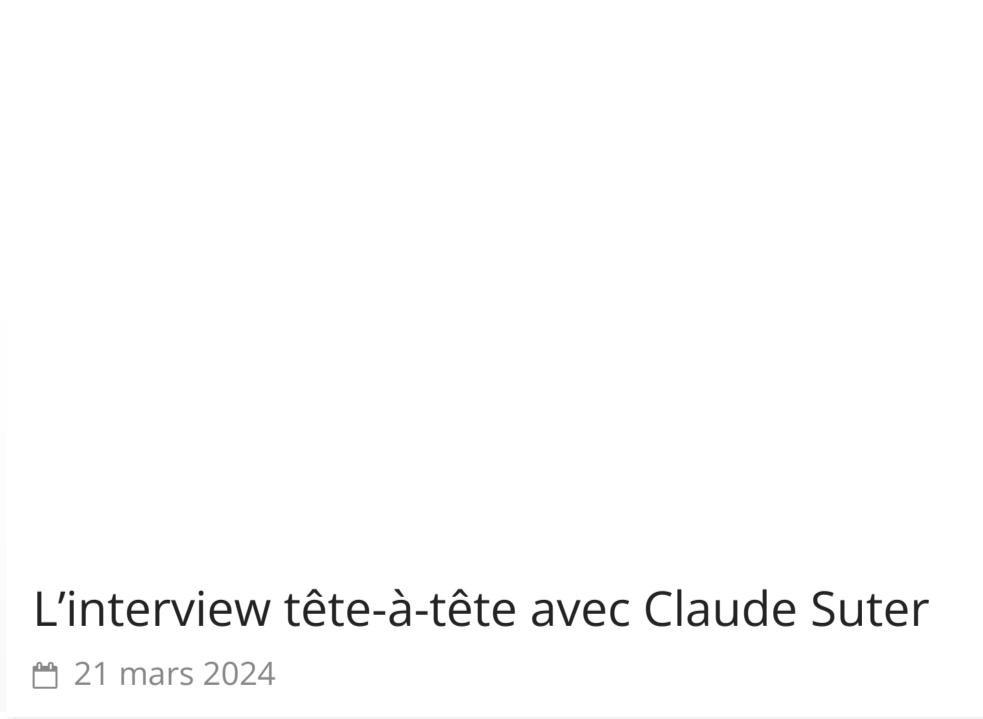
← [Quatre décennies d'indépendance : Les secrets d'EMC Gestion de Fortune pour adapter son savoir-faire à l'avenir de la gestion de fortune en Suisse](#)

[UBS transfère 72 milliards de dollars d'actifs de Credit Suisse à sa division de gestion de fortune mondiale](#) →

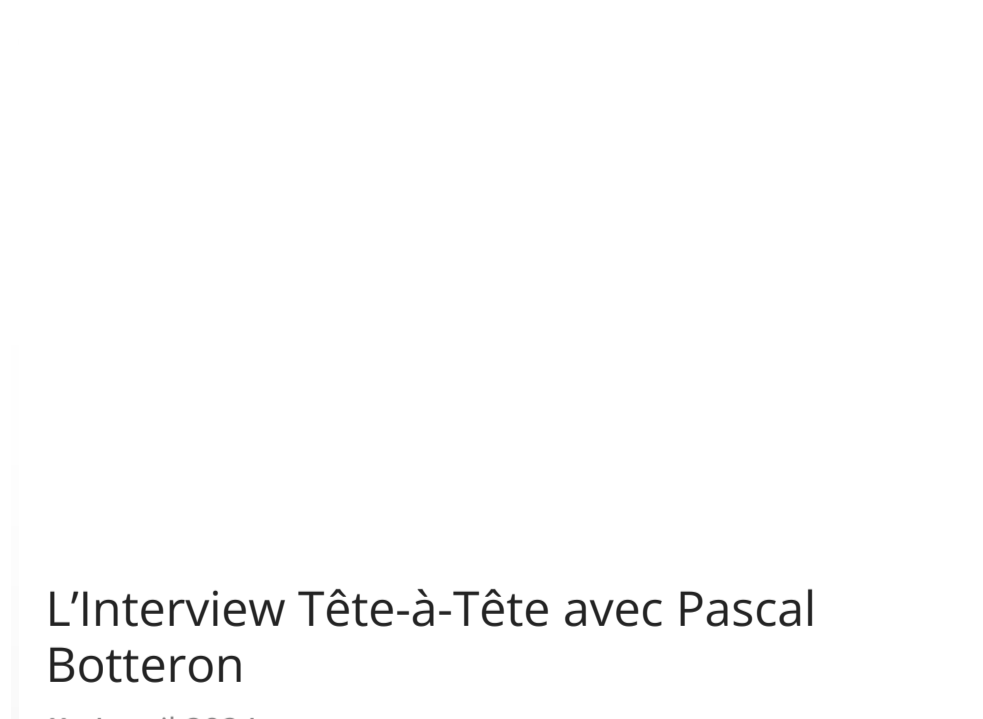
👍 Vous pourrez aussi aimer



L'interview tête-à-tête avec Philippe Feller  
📅 8 janvier 2024



L'interview tête-à-tête avec Claude Suter  
📅 21 mars 2024



L'Interview Tête-à-Tête avec Pascal Botteron  
📅 4 avril 2024

[Nos pages](#)

[Actualités](#)

[Investor Insights](#)

[Expertises](#)

[Nous contacter](#)



Contact

L'Expert Invest est une plateforme spécifiquement 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](#)

