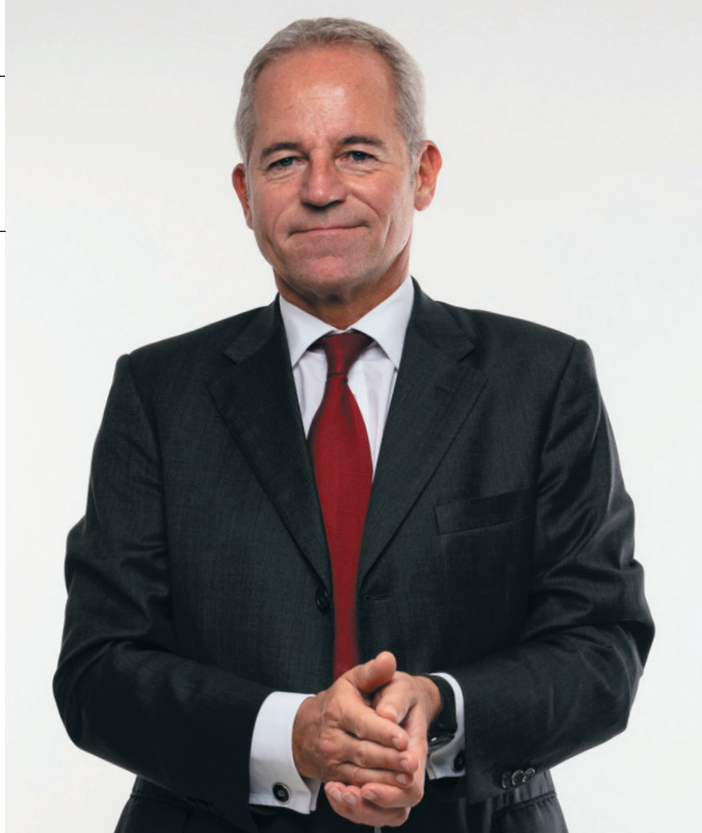


*Patrick Voegeli a débuté sa carrière en travaillant sur les marchés des capitaux pour UBS, Unigestion et JP Morgan, d'abord comme trader, puis dans le domaine de la vente. En 1991, il a rejoint Paribas, où il a pris la tête de la succursale de Zurich en 1999 et en 2016 il a été nommé CEO du Corporate and Institutional Banking. Sous sa direction, BNP Paribas est devenue une banque de premier plan sur les marchés suisses des capitaux. En septembre 2020, Patrick Voegeli a rejoint la société de gestion de patrimoine Cité Gestion pour développer son modèle d'affaires en Suisse alémanique.*



**PATRICK VOEGELI**

PARTENAIRE, CITE GESTION

## CE QUI NOUS DÉMARQUE, C'EST NOTRE TRÈS FORTE RÉACTIVITÉ

Cité Gestion a pour ambition d'accélérer son développement à Zurich. Récemment nommé partenaire de la société de gestion de patrimoine, Patrick Voegeli est chargé de contribuer à cette croissance, avec pour mission de développer la clientèle privée en se focalisant sur les entrepreneurs, notamment grâce à une approche produit. Explications.

### **Pourquoi avoir souhaité relever le défi CitéGestion?**

■ Toute ma carrière, j'ai travaillé pour de grands établissements bancaires. Mais au fond, j'ai toujours rêvé d'être indépendant. Dans le cadre de mes activités, j'ai rencontré de nombreux entrepreneurs et j'ai toujours admiré leur parcours, leur courage, leur flair et in fine, leur succès. Devenir partenaire de Cité Gestion est la réalisation de mon rêve. Posséder cette indépendance, cela change la vie.

### **Que pouvez-vous amener à une société telle que Cité Gestion?**

■ Je suis resté durant 20 ans à la tête de BNP Paribas à Zurich, avec pour mission de développer la clientèle suisse alémanique, dont je connais parfaitement le tissu. Je possède aussi une vaste expérience dans le développement continu de toutes les activités d'une banque, avec le réseau et les contacts clients qui en découlent. A la direction générale de BNP Paribas, j'ai géré les risques de la banque, notamment les

« Nos gérants bénéficient d'une grande indépendance, leur mission est claire, ils bénéficient d'un large support à tous niveaux et surtout, nous leur faisons confiance. »

## « Les gérants n'ont pas pour objectif de placer des produits maison auprès de leurs clients. Ils ne se trouvent donc pas en conflit d'intérêt entre le client et l'entreprise. »

risques de taux d'intérêts et de changes, les risques de crédit, ou encore le risque de réputation. Cette compétence est fondamentale à toute entreprise et je viens ainsi enrichir les compétences de Cité Gestion en la matière.

### **Vous avez rejoint la société pour développer son « modèle d'affaires de manière ciblée ». Concrètement, qu'est-ce que cela signifie?**

■ Mes activités se concentrent désormais sur trois axes visant à développer nos avoirs sous gestion. Le premier axe consiste en l'acquisition de clients privés. Ensuite, je suis chargé de recruter des gérants expérimentés. En 2020, grâce à un modèle fondé sur un bon équilibre entre qualité de vie et rémunération attrayante pour nos gérants, nous en avons engagé une dizaine. Nos gérants bénéficient d'une grande indépendance, leur mission est claire, ils bénéficient d'un large support à tous niveaux et surtout, nous leur faisons confiance. Le troisième axe consiste en l'acquisition ou en l'intégration de gérants Indépendants, en Suisse. Concernant ces derniers, nous nous concentrons sur ceux qui ne possèdent pas la taille critique ou qui rencontrent des problèmes de succession.

### **Vous évoquez le développement de la clientèle privée, mais les entrepreneurs vous intéressent aussi?**

■ Absolument, c'est l'essentiel de mon réseau. Je privilégie d'ailleurs une approche par le produit, visant plus précisément les entrepreneurs suisses possédant une sensibilité particulière pour des investissements en Suisse. Soit par des investisse-

ments dans la dette privée d'entreprises ou d'actifs immobilier, ou par des prises de participations dans des entreprises non cotées. Ce dernier axe est un gros défi, car il n'est pas facile de trouver des sociétés de qualité dans des secteurs de croissance, disposées à ouvrir leur capital.

### **Quel est l'intérêt de se développer à Zurich pour Cité Gestion?**

■ Aujourd'hui, tous les établissements suisses romands aspirent à croître outre-Sarine. C'est légitime car, avec les deux tiers de la clientèle suisse, le potentiel y est important. Depuis 20 ans, Zurich s'est fortement internationalisée et développée dans la gestion de fortune. Suite au grounding de Swissair et à la concentration des vols internationaux sur Zurich, elle est devenue un pôle sur le segment gestion de fortune. A quoi s'ajoute la centralisation des activités des grandes Banques suisses à Zurich.

### **Cité Gestion a connu une belle croissance en passant, en trois ans seulement, de 2,2 à plus de 4,5 milliards d'actifs sous gestion. Quelle est la recette de ce succès?**

■ Cité Gestion se concentre sur l'essentiel, à savoir le service au client. Certes, tous les gestionnaires de fortune font de même. Toutefois, ce qui nous démarque, c'est notre très forte réactivité, avec un processus unique d'intégration et de résolution des problèmes qui en forment les deux éléments principaux. Le client est très sensible à la lenteur. Si un client se plaint, nous nous attelons immédiatement à son problème et à la résolution de celui-ci. Dans les situations simples, il nous faut quelques jours seule-

ment pour ouvrir un compte, ce qui est assez unique. Notre processus de recrutement est également simple et rapide. Ensuite, les gérants n'ont pas pour objectif de placer des produits maison auprès de leurs clients. Ils ne se trouvent donc pas en conflit d'intérêt entre le client et l'entreprise. Cette façon de faire est fondamentale et nous différencie.

### **Quels seront les objectifs de développement de Cité Gestion à l'avenir?**

■ Tout d'abord, conserver notre modèle d'entrepreneur, avec tout ce que cela implique en matière de réactivité, d'indépendance et d'épanouissement des collaborateurs. Nous resterons très vigilants à leur offrir un cadre dans lequel ils se sentent bien. Ensuite, l'amélioration de la gestion des risques est un objectif constant. A côté de cela, nous voulons plus communiquer vers l'extérieur et nous faire connaître. Depuis cette saison, nous sponsorisons les guides de montagne et les moniteurs de ski de Zermatt. Tout cela se travaille en profondeur : l'image, la réputation, le cadre, la conviction.

■