


**IVAN PERUFFO**

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, OCTOGONE

 *Ivan Peruffo a rejoint Octogone en octobre 2022 en tant que CEO, fort de son expérience dans le secteur bancaire et plus particulièrement dans celui des gérants indépendants. Auparavant, Ivan a été l'une des pierres*

angulaires de Pictet Asset Services. En poste chez SG Private Banking (Suisse) entre 2001 et 2008, il y a lancé et dirigé le département des gérants de fortune, après avoir été responsable du registre des clients et de la conformité. Ivan a débuté sa carrière chez

Ernst & Young en tant qu'auditeur pour le secteur bancaire pendant 5 ans. Il est titulaire d'un Master en économétrie et d'une licence en économie de l'Université de Genève.

«AVEC LE RENFORT DE FOCUS, NOUS AVONS SIGNIFICATIVEMENT ÉTENDU NOTRE OFFRE»

Depuis son rachat par Focus Financial Partners au printemps dernier, Octogone s'inscrit dans une nouvelle dynamique avec une équipe de direction rajeunie, désormais placée sous la responsabilité de Ivan Peruffo, et une offre significativement étendue. Portée par un plan de croissance ambitieux, Octogone se présente ainsi en vitrine pour Focus qui se concentre déjà sur de prochaines acquisitions.



Jérôme Sicard

Maintenant que vous avez pris, la tête d'Octogone comment entendez-vous en assurer le développement?

■ **Ivan Peruffo:** Après deux mois d'immersion totale dans le groupe, je peux déjà dire que je suis impressionné par les ressources dont il dispose et par l'énergie qui l'anime. Cela dit, nous allons quand même renforcer notre organisation pour

être capable d'absorber la croissance à venir. Nous allons étoffer certaines équipes avec des recrutements ciblés et nous allons intégrer davantage de solutions digitales. Avec l'arrivée de Focus Financial Partners, nos ambitions ont pris l'ascenseur, et nous allons donc avoir plusieurs challenges à relever.

Quels chiffres mettez-vous sur ces ambitions?

■ Nous avons pour mission de doubler nos actifs au cours de ces trois prochaines années. A fin 2021, nos encours s'élevaient à 5 milliards de francs. Aujourd'hui, en raison de la baisse des marchés, ils sont descendus à un peu plus de 4,3 milliards. >>>

« Focus joue auprès de nous un rôle de conseiller, capable de nous fournir aussi un soutien opérationnel. »





>>> **Quelles briques manquent encore à Octogone pour doubler ses actifs d'ici trois ans?**

■ Nous avons une structure qui est déjà très bien organisée, avec de nombreux bureaux au sein de notre groupe. Ce qui nous manque encore, c'est d'être autrement plus visible que nous ne le sommes aujourd'hui. Nous sommes un peu trop discrets en termes de marketing et de communication, deux dimensions assez éloignées de la culture d'Octogone, plus portée sur la discrétion. Nous allons donc nous montrer davantage et exploiter différents vecteurs de communication, comme par exemple notre site web ou notre présence sur les réseaux sociaux.

Sur le tableau de bord d'Octogone, quelles jauges allez-vous le plus surveiller?

■ La rétention et la satisfaction de nos clients sera toujours l'un des meilleurs indicateurs dont nous disposons pour évaluer la qualité de nos services. Tout comme la satisfaction de nos collaborateurs. Nous avons, chez Octogone, une forte culture d'entreprise et la fidélité de nos employés revêt pour nous une grande importance. Il est clair que le suivi de nos investissements et recrutements sera plus pointu mais Focus nous apporte là-aussi des outils et des méthodes qui vont nous permettre de piloter Octogone encore plus facilement.

En quoi consistent concrètement les apports de Focus Financial Partners?

■ Bien que Focus n'exerce aucun contrôle sur la façon dont l'entreprise est dirigée, il nous a déjà énormément apporté en termes de leadership stratégique et de positionnement. Le groupe nous a aidé à définir un plan de croissance très abouti qui porte autant sur les objectifs que sur les moyens à mettre en œuvre, ou les directions à donner pour parvenir à ces objectifs. Focus joue auprès de nous un rôle de conseiller, capable de nous fournir aussi un soutien opérationnel. Ils ont une très forte expertise M&A à laquelle nous allons avoir recours dans le cadre de notre croissance externe. Et ils nous donnent l'accès, pour nos clients, à de nouveaux services ayant trait par exemple au crédit, aux investissements alternatifs ou au private equity. Sans oublier le capital qu'ils sont en mesure de libérer pour financer nos recrutements ou nos éventuelles acquisitions.

À propos de ces acquisitions, comment Focus Financial Partners veulent-ils poursuivre leur développement sur le marché suisse des GFI?

■ Focus est convaincu de l'opportunité que le marché suisse des GFI représente. Le groupe comprend le professionnalisme des gérants indépendants et la qualité de leurs services de gestion. Il se sait en mesure de



faciliter leur développement et de dynamiser leur croissance grâce d'une part aux multiples solutions qu'il a en catalogue et d'autre part à sa capacité de financement. L'acquisition d'Octogone n'est qu'une étape initiale. D'autre suivront, sous différentes formes, car Focus a des ambitions fortes.

Quels profils de gérants apparaissent pour le moment sur leur radar?

■ Depuis plus d'un an, ce sont essentiellement les gérants à plus d'un milliard qui intéressent Focus. À partir de l'année prochaine, le groupe commencera à regarder le segment qui se situe entre 500 millions et un milliard.

Quelles lignes directrices faut-il suivre pour garder ses repères dans l'environnement en pleine mutation où se trouvent en ce moment les gérants indépendants?

■ Il est essentiel d'avoir une organisation solide, des outils de pointe pour faciliter le travail des équipes, mais aussi un contrôle des risques en rapport avec ses ambitions.

« Pour s'adapter à ce nouvel environnement réglementaire, il faudra forcément passer, pour les grandes sociétés de gestion comme pour les petites, par la case investissement, que ce soit au niveau opérationnel, compliance, risque ou technologique. »



Si je prends l'exemple d'Octogone, la gestion de fortune est d'abord un métier de personnes. La dimension humaine est partie intégrante de la culture d'entreprise et nous sommes attachés à des valeurs quasi immuables. Indépendance, intégrité, flexibilité et loyauté, pour citer les principales. Et je suis persuadé que les gérants indépendants doivent continuer à construire autour de ces valeurs pour assurer l'avenir.

Pensez-vous devoir repositionner l'offre Octogone pour la rendre plus attractive?

■ L'évolution d'Octogone est un véritable axe stratégique, mais je ne pense pas que nous ayons besoin de repositionner notre offre pour répondre aux exigences du régulateur, des clients ou des gérants qui souhaitent nous rejoindre. Avec le renfort de Focus, nous avons déjà significativement étendu cette offre. Je la trouve d'ailleurs plus qu'enviable avec des bureaux à Miami, Dubai, Bahamas, Zurich et bientôt Panama, qui nous permettent de croire sur nos marchés de prédilection. Ils englobent l'Amérique latine, le Moyen-Orient, l'Europe et bien entendu la Suisse.

Pour employer un terme d'alpiniste, comment comptez-vous aborder ce «gendarme» qu'est la Next generation?

■ Il y a en fait la Next generation qui a pris la direction d'Octogone et la Next generation qui tend à renouveler la clientèle. En ce qui

concerne le management d'Octogone, le concours de Focus a été décisif puisqu'il a permis à de jeunes associés de prendre des participations plus importantes au capital. Je peux donc dire que nous mettons tout en œuvre pour que les talents émergent au sein de l'entreprise et puissent s'élever à des postes clés, pour peu qu'ils aient l'esprit entrepreneurial.

Et côté clients?

■ Nous voulons leur proposer de nouvelles solutions digitales, des applications plus proches de leurs modes de vie, et nous regardons également de nouveaux types d'investissement qui correspondent mieux à cette Next generation. Il en va ainsi des digital assets et des crypto-monnaies. Nous suivons ces nouvelles classes d'actifs avec beaucoup d'attention. Nous commençons aussi à inclure des éléments ou des filtres ESG dans nos sélections de produits et dans nos allocations bien que la demande soit encore relativement faible. Sur ce chapitre, nous travaillons plutôt de manière opportuniste, à la carte, selon les aspirations que veulent bien nous formuler nos clients.

Selon vous, en quoi le métier de gérant va-t-il le plus changer ces prochaines années?

■ En raison des changements réglementaires imposés par la FINMA, notre profession se retrouve engagée dans un long processus de transformation qui oblige les gérants

indépendants à évoluer. Aussi contraignante soit-elle par certains aspects, cette évolution est nécessaire si la Suisse souhaite affirmer sa compétitivité et maintenir son leadership mondial dans la gestion de fortune.

Pour s'adapter à ce nouvel environnement réglementaire, il faudra forcément passer, pour les grandes sociétés de gestion comme pour les petites, par la case investissement, que ce soit au niveau opérationnel, compliance, risque ou technologique. Je crois que les investissements tech seront d'ailleurs essentiels pour faciliter la tâche des gérants dans les domaines de la gestion, du contrôle et du reporting. Par ailleurs, s'ils n'ont pas l'envergure suffisante, certains gérants devront probablement se spécialiser sur des marchés de niche ou des classes d'actifs spécifiques pour se différencier.

Malgré ces défis, j'ai tout de même une foi immense dans tous ces GFI. Pendant plus de 20 ans, et pour la grande majorité, ils ont montré leur incroyable résilience face aux changements et leur capacité à se renouveler pour rendre la profession encore plus forte et attractive au niveau international.

■

SPHERE

FINANCIAL INFLUENTIAL SWISS

INTERVIEW CHAIRMAN

MATHIAS IMBACH

CHIEF EXECUTIVE OFFICER
SYGNUM

«Nous jetons un pont
entre **les banques
traditionnelles et
les actifs numériques**»



HANS PETER PORTNER
PICTET ASSET MANAGEMENT

«La convergence entre
technologie et industrie ne va
faire que croître»



IVAN PERUFFO
OCTOGONE

«Avec le renfort de Focus,
nous avons significativement
étendu notre offre»



SCHUYLER WEISS
ALPIAN

«Nous avons construit
nous-mêmes notre plateforme
et notre interface»



DANIEL VARELA
PIGUET GALLAND

Les obligations
réinvestissent la scène



STEFFEN PAULS
MOONFARE

«Nous sommes un Investment-
Office, en mode digital, pour
le private equity»