

FRANÇOIS SAVARY

LE RÔLE DE CIO CHEZ PRIME PARTNERS

-/ FRANÇOIS SAVARY: WHAT IT MEANS TO BE A CIO AT PRIME PARTNERS

OCCUPÉ DEPUIS 2016 PAR FRANÇOIS SAVARY, LE POSTE DE CIO (CHIEF INVESTMENT OFFICER) JOUE UN RÔLE CLÉ AU SEIN DE PRIME PARTNERS, UNE SOCIÉTÉ DE GESTIONNAIRES DE FORTUNE INDÉPENDANTE.

-/ HELD BY FRANÇOIS SAVARY SINCE 2016, THE POSITION OF CIO (CHIEF INVESTMENT OFFICER) PLAYS A KEY ROLE WITHIN PRIME PARTNERS, AN INDEPENDENT ASSET MANAGEMENT COMPANY.

François Savary a rejoint Prime Partners en 2016. Responsable de la politique d'investissement de la société, il doit relever de nombreux défis. Diriger et prendre des décisions sans pour autant être trop centralisé, savoir combiner flexibilité et efficacité, partager sa vision avec l'ensemble de l'entreprise en tenant compte des particularités des différents marchés couverts par la société, le CIO nous explique en trois axes son rôle au sein d'une société de gestion de fortune indépendante telle que Prime Partners.

Avant tout, le CIO doit déterminer une politique de placement intelligente, en proposant et en défendant des investissements avisés, qui tiennent compte des particularités des divers marchés et d'une clientèle internationale très diversifiée. «Un de mes principaux défis est de maintenir un cap cohérent et une vision globale, tout en écoutant les besoins des 24 gestionnaires qui constituent la force de frappe de la maison. Chez Prime Partners, les chargés de relation gèrent un portefeuille d'environ 4 milliards et connaissent mieux que quiconque leurs clients, qu'ils suivent depuis toujours. La relation que nous entretenons avec notre clientèle est une source d'information que nous prenons en compte dans notre politique d'investissement. Tandis que dans de plus grandes structures sujettes aux restructurations, les clients peuvent passer de conseiller en conseiller, ou sont regroupés suivant l'importance de leur fortune, chaque gestionnaire de Prime Partners gère quant à lui le même book de clients depuis de nombreuses années. En cela nous pouvons dire que chaque relation bancaire est chez nous une relation privilégiée, et participe, de fait, à l'élaboration d'une stratégie commune basée sur l'échange d'informations entre chacun des partenaires et le CIO.»

A travers cet échange, le deuxième défi du CIO chez Prime Partners sera de créer une convergence entre les groupes de gestionnaires. «Notre clientèle étant majoritairement internationale, nos gestionnaires se doivent de répondre aux exigences spécifiques, et ce qui convient au marché asiatique ne sera peut-être pas pertinent pour le marché sud-américain. Toutefois, il est quand même possible de fédérer les différents groupes derrière des pistes d'investissement communes. En outre, étant donné que nous avons peu de produits in-house, afin de limiter autant que possible les conflits d'intérêts, nous mettons un accent particulier sur la sélection de véhicules d'investissement originaux, en mesure de donner satisfaction à notre clientèle.

A titre personnel, je considère que l'une des plus grandes réussites de l'action du groupe de recherche de Prime est d'avoir mobilisé les



énergies internes pour augmenter sensiblement la taille des investissements cross groupes de gestion depuis quatre ans.

Finalement, à travers une stratégie de marketing et de communication plus soutenue, nous réaffirmons régulièrement notre indépendance dans la prise de décision en termes d'investissement, ce qui fait notre force. Savoir vendre notre expertise, notre savoir-faire, et mettre en lumière ce qui fait notre particularité, est essentiel et prend aujourd'hui une part importante de mon activité de CIO et de celle des membres du groupe de recherche», conclut François Savary.



Monsieur François Savary, Monsieur Julien Serbit et Monsieur Jérôme Schupp



« Une revue mensuelle indépendante »

-/ François Savary joined Prime Partners in 2016. In charge of the company's investment policy, he faces a number of challenges. Leading and taking decisions without being overly centralized, knowing how to combine flexibility and efficiency, sharing his vision with the whole company while taking into account the specificities of the different markets covered, the CIO explains his role within an independent asset management company such as Prime Partners, based on three axes.

Above all, the CIO must determine an intelligent investment policy, proposing and defending wise investments that take into account the particularities of the various markets and the highly diversified international clientele. "One of my main challenges is to maintain a coherent course and a global vision, while listening to the needs of the 24 managers who represent the house's strike force. The relationship managers at Prime Partners are in charge of a portfolio totalling around 4 billion and know their clients, whom they have always followed, better than anyone else. The relationship we maintain with our clients is a source of information that we take into account in our investment policy.

While in larger structures subject to restructuring, clients can move from advisor to advisor, or are grouped according to the size of their assets, each Prime Partners manager has been in charge of the same client portfolio for many years. In this respect, we can say that each banking relationship with us is a privileged relationship, and in fact participates in the elaboration of a common strategy based on the exchange of information between each of the partners and the CIO".

Through this exchange, the CIO's second challenge at Prime Partners will be to create convergence between the groups of managers. "As our client base is predominantly international, our managers have to meet specific requirements, and what is appropriate for the Asian market may not be relevant for the South

American market. However, it is still possible to unite the different groups behind common investment paths.

Furthermore, as we have few in-house products, in order to limit conflicts of interest as much as possible, we place particular emphasis on selecting original investment vehicles that are able to satisfy our clients. On a personal note, I consider that one of the greatest successes of Prime's research group's action is to have mobilised internal energies to significantly increase the size of cross-group investments over the last four years.

Finally, through a more sustained marketing and communication strategy, we regularly reaffirm our independence in investment decision-making, which is our strength. Knowing how to sell our expertise, our know-how, and highlight what makes us special, is essential and takes up a significant part of my activity as CIO today, and that of the members of the research group," concludes François Savary.

Prime Partners
Rue des Alpes 15, 1201 Genève
+ 41 22 787 06 80
www.prime-partners.com