



## « Nos clients ont une légitime appréhension des marchés financiers »

ENTRETIEN AVEC

**Jean-François Fliti**

associé, Allure Finance



**Décideurs.** La gestion de patrimoine est un sujet brûlant de l'actualité avec les réformes fiscales et la future campagne présidentielle. Quelles sont les tendances du marché ?

**Jean-François Fliti.** Face à un climat économique difficile, lié aux dettes souveraines, à l'instabilité de l'euro et à une croissance incertaine, nos clients ont une légitime appréhension des marchés financiers. Naturellement, leur choix se porte sur la recherche de classes d'actifs plus sécurisées telles que l'immobilier ou les obligations de grands groupes. Parallèlement, on observe qu'un certain nombre de clients sont très actifs à la vente. Ces derniers se décrivent opportunistes, et préfèrent anticiper le changement de fiscalité prévu en février prochain. Mais sur ce dernier point, il s'agit plus d'un phénomène ponctuel que d'une tendance.

**Décideurs.** Dans ce contexte, quelles sont les évolutions des besoins de vos clients ?

**J.-F. F.** Les grands groupes sont dans l'attente d'une meilleure compréhension des produits financiers, mais ils souhaitent surtout que la solution qui leur est proposée soit sécurisée. Face à certaines erreurs qui ont pu avoir lieu dans le passé, comme les dettes toxiques vendues aux collectivités locales, ou les prêts

francs suisses contre euros vendus à certains transfrontaliers français, les entreprises sont plus que jamais en attente de sécurité. Du côté des dirigeants, l'heure est à l'optimisation de la fiscalité avec la mise en place d'un tax planning. De fait, ils attendent de leur conseiller une anticipation en matière de vente

« La réversibilité du choix devient très importante du fait de la récurrence des modifications législatives ou réglementaires en matière fiscale »

d'actifs (actions, obligations, actifs professionnels), de transmission et de succession. Par ailleurs, la réversibilité du choix devient très importante du fait de la récurrence des modifications fiscales. Par exemple le trust, qui permettait d'éviter l'ISF dans certains cas et de limiter les droits de succession, pourrait ne plus être une solution si pertinente.

**Décideurs.** Comment votre positionnement stratégique vous permet-il de répondre aux besoins de votre clientèle ?

**J.-F. F.** Depuis la chute de Lehman Brothers en 2008, la mentalité de notre clientèle a beaucoup changé. En effet, pour éviter les conflits d'intérêts, nos clients souhaitent différencier le conseil du producteur de la solution. Il y a donc une réelle place pour les conseils indépendants comme notre cabinet. Notre objectif consiste à proposer des solutions en partenariat avec les établissements bancaires dans un système gagnant/gagnant pour le client et pour nos partenaires. Il y a aujourd'hui une forte demande

d'intermédiation du conseil. Notre travail consiste ainsi à décrypter les solutions que vont proposer les banques à nos clients et à sélectionner la meilleure. Nous pouvons également établir un cahier des charges de leurs attentes pour aller chercher nous-mêmes une solution dédiée au meilleur prix. Outre l'indépendance des conseils que nous fournissons, nous veillons particulièrement à la pérennité de la structure, à la qualité de nos prestations et à la relation de confiance que nous établissons avec nos clients.

**Décideurs.** Concrètement, comment se définit votre offre ?

**J.-F. F.** En créant Allure Finance, nous avons voulu offrir une solution transversale en termes de patrimoine professionnel et personnel. Nos clients sont donc des chefs d'entreprise, dirigeants ou actionnaires de PME ou de groupes familiaux, mais aussi des membres de comités de direction, salariés de grands groupes, etc. Les solutions que nous proposons ne se restreignent pas au patrimoine financier ou immobilier. Nous pouvons également offrir des solutions en matière de dette, de financement et refinancement, et de trésorerie. À cet effet, nous avons décidé de renforcer notre équipe en associant un banquier d'affaires senior qui a travaillé pendant plus de vingt ans en banque d'affaires, dans les métiers du financement et du coverage grands comptes en tant que responsable d'équipe. Il sera en charge du corporate finance chez Allure Finance afin de suivre en particulier les clients des PME, des groupes familiaux ainsi que des grands groupes français. ●