

Edouard Petitdidier : Un « trend follower » ... qui sait sortir des sentiers battus

26.05.15



Des stages chez ceux que l'on appelait alors encore « agents de change », aux balades sur la muraille de Chine ou dans le sud de la Californie, Édouard Petitdidier a parcouru bien du chemin. Spécialiste de la gestion alternative et du « systematic trading », il a su élargir ses compétences en

se tournant vers la gestion de patrimoine avec un family office.

Édouard Petitdidier, physique de surfer californien, est tombé dans le chaudron de la finance tout petit. « La finance est une véritable passion », confie-t-il. « J'ai commencé dès 16 ans par des stages chez des agents de change comme Buisson, des stages que j'ai par la suite poursuivi durant mes études. Je me souviens des agents de change arborant fièrement leur cigare autour de la corbeille. J'ai passé deux étés au hors cote : c'est là que j'ai découvert ce métier ». Une licence de maths/économie en poche, il poursuit ses études et fait une maîtrise à Dauphine puis un DESS de Banque Finance à Paris V – logique pour ce passionné de finance. « Après un stage de trois mois à la Banque Worms, je suis entré à la BAREP, la filiale de gestion alternative de la Société Générale, en novembre 1992 pour 6 mois, puis je suis parti faire mon service militaire avant de finir mon DESS », raconte Édouard.



L'époque est largement sous l'influence de la gestion alternative et des dérivés : des marchés nouveaux en plein boom. « En février 1994, la BAREP me recrute, au départ sur un projet de lancement d'un fonds de futures CTA, un fonds alternatif « trend-follower ». Nous étions 5 personnes à cette époque ... et 100 personnes lorsque je suis parti en 2001 ». Cet attrait de la gestion alternative ne cessera de se confirmer - jusqu'à aujourd'hui - et Édouard sait très bien surfer sur cette vague. « En juillet 1994, j'ai lancé le fonds Epsilon avec un encours de départ de 2 millions d'euros, puis le fonds est passé progressivement à plus de 1 milliard en gestion en 2000 », se souvient-il. A cette époque, une grande partie de la collecte est faite à travers de structured notes à capital garanti, des produits qui se vendaient essentiellement à des investisseurs institutionnels.

Un premier pas vers l'indépendance

Puis au tournant du millénaire, Édouard veut passer à la vitesse supérieure en se lançant dans l'aventure de la création d'entreprise. « En 2001, nous étions une dizaine de professionnels à monter une filiale à 42 % du Crédit Agricole AM, Systeia Capital Management avec 250 millions d'euros en « seed money » amenés par la banque », explique-t-il. Le « systematic trading » a toujours le vent en poupe : « j'ai relancé un fonds de futures et créé une stratégie de pair trading (liant 2 sous-jacents corrélés, sur lesquels on joue le retour à la moyenne) : c'était un fonds « long-short » investi en grandes capitalisations américaines, européennes et japonaises ».

«J'ai consacré environ un an à monter une société de conseil en gestion patrimoniale»

Tous les coups ne sont pas pour autant gagnant pour ce financier à l'âme d'entrepreneur. « Début 2008, nous avons revendu nos parts, Crédit Agricole reprenant 100 % du capital. J'ai alors voulu monter mon

propre hedge fund. Mais la crise était passée par là : c'était devenu beaucoup plus compliqué de créer sa société de gestion. Je suis donc allé chez Sycomore durant un an. Puis, j'ai réfléchi à comment réorienter ma carrière », confie Édouard. Plutôt que de continuer à travailler pour compte de tiers, pourquoi ne pas se tourner vers la gestion privée ? Une idée simple ... mais pas si facile à mettre en pratique. « J'ai consacré environ un an à monter une société de conseil en gestion patrimoniale, un multi family office : Allure Finance.»

330 clients en 5 ans

Classiquement, il s'appuie sur ses relations - y compris pour constituer sa clientèle : « Je me suis associé avec Jean-François Fliti : j'étais client chez lui, à la Banque de Gestion Privée Indosuez pour les aspects fiscaux. C'était en quelque sorte un partenaire naturel. Il me manquait le juridique et le fiscal », se souvient Édouard. Pari réussi : « nous nous sommes associés début 2010 et depuis la société a connu un fort développement : de zéro client - initialement, nos amis, nos relations, nos familles - nous comptons aujourd'hui à 330 clients », se réjouit-il.

«Je suis assez sportif : je fais de la course à pied, du tennis et beaucoup de vélo»

logique pour un petit family office pressé de grandir. « De deux personnes, nous sommes passés à 7 bientôt 8, puisque arrive le mois prochain une personne pour s'occuper du marketing digital. La toute récente acquisition d'Hardy & Associés nous a en effet permis d'élargir notre base de clientèle, de bénéficier de la complémentarité que nous apporte Guy Hardy et son équipe en particulier en matière d'optimisation fiscale », explique-t-il.

La communication sur Internet lui paraît aujourd'hui incontournable : il est en effet persuadé que le développement des services de conseil et de gestion de patrimoine va de plus en plus passer par les nouveaux médias. « Aujourd'hui, pour faire notre métier de conseil en gestion de patrimoine, il faut une société globale et consolidée, armée de nouvelles technologies. Les réseaux sociaux, les emailings, les conférences, les petits déjeuners et les contacts avec la presse sont désormais essentiels. Les nouvelles technologies offrent un vrai boulevard, un fabuleux moyen de croissance aux gestionnaires de patrimoine qui veulent y aller. »

Sans surprise, le sport fait partie des passions de cet homme pressé, mais qui sait aussi prendre son temps puisqu'il se rend chaque matin à son bureau en vélo en traversant le bois de Boulogne. « Je suis assez sportif : je fais de la course à pied, du tennis et beaucoup de vélo », confie-t-il.

Sur la muraille de Chine pour prendre son temps

Son autre jardin secret : « j'aime également voyager en famille avec mes quatre enfants et ma femme ». Il est attiré aussi bien par la modernité des États-Unis que par l'Orient lointain et son antique « Grande Muraille ». « Depuis quelques années, j'ai un peu moins de temps, mais je veux conserver ces moments précieux, nous confie-t-il. Nous sommes ainsi allés en Chine l'an dernier : Pékin, Shanghai, Hong-Kong. Nous sommes également allés trois fois aux États-Unis ces dernières années : dans les environs de Boston, en Floride et dans la partie sud de la Californie. »

Sur le même sujet

Une journée chez Allure Finance

raisons pour laquelle nous avons beaucoup de photos maritimes sur le site de notre société. Pour nous, il s'agit de dire aux gens qui ont du patrimoine de profiter de la vie, de prendre leur temps ».

Franck Pauly

Et si une opportunité de croissance externe se présente, Édouard n'est pas homme à laisser passer une bonne occasion. L'acquisition de Hardy en mars dernier lui paraît indéniablement une opération

indéniablement une opération

logique pour un petit family office pressé de grandir.

« De deux personnes, nous sommes passés à 7 bientôt 8, puisque arrive le mois prochain une personne pour s'occuper du marketing digital. La toute récente acquisition d'Hardy & Associés nous a en effet permis d'élargir notre base de clientèle, de bénéficier de la complémentarité que nous apporte Guy Hardy et son équipe en particulier en matière d'optimisation fiscale », explique-t-il.

La communication sur Internet lui paraît aujourd'hui incontournable : il est en effet persuadé que le développement des services de conseil et de gestion de patrimoine va de plus en plus passer par les nouveaux médias. « Aujourd'hui, pour faire notre métier de conseil en gestion de patrimoine, il faut une société globale et consolidée, armée de nouvelles technologies. Les réseaux sociaux, les emailings, les conférences, les petits déjeuners et les contacts avec la presse sont désormais essentiels. Les nouvelles technologies offrent un vrai boulevard, un fabuleux moyen de croissance aux gestionnaires de patrimoine qui veulent y aller. »

Sans surprise, le sport fait partie des passions de cet homme pressé, mais qui sait aussi prendre son temps puisqu'il se rend chaque matin à son bureau en vélo en traversant le bois de Boulogne. « Je suis assez sportif : je fais de la course à pied, du tennis et beaucoup de vélo », confie-t-il.

Ses voyages ont souvent en commun une proximité avec la mer. « J'aime bien l'idée de temps, d'horizon, de tranquillité que suggère la mer. C'est aussi une des