

# Une journée chez Allure Finance

26.05.15

**ALLURE**  
FINANCE

Fondé en 2010 par deux associés, le petit family office Allure Finance vient de reprendre Hardy & Associés en mars dernier pour élargir sa gamme de services et de prestations en conseil en investissements. De deux personnes initialement, il y a cinq ans, l'équipe va ainsi

être multipliée par quatre.

Si la gestion d'actifs est classiquement au cœur des expertises d'Allure Finance, - qui est notamment en mesure d'assurer le montage complet d'un mandat -, ce petit family office, créé en 2010, a tout d'une grande maison puisqu'il offre également une large palette de services et de conseils en ingénierie patrimoniale, en financement, ou de gestion globale d'un projet. Il est ainsi en mesure de mener à bien un projet immobilier, de A à Z, y compris sa partie financement.

**«L'acquisition d'Hardy & Associés nous a apporté une bonne complémentarité en termes d'optimisation fiscale et de carnet d'adresses»**

Si Édouard Petitdidier avec un parcours de gérant au sein de la Société Générale, puis du Crédit Agricole, avant d'exercer ses talents chez Sycomore, était tout indiqué pour chapeauter la partie gestion, son associé, Jean-François Fliti, ancien fiscaliste à la Banque de Gestion Privée Indosuez, trouvait tout aussi naturellement sa place du

côté fiscalité. Et la toute récente acquisition d'Hardy & Associés est venue très opportunément compléter le portefeuille d'activité d'Allure Finance. « L'acquisition d'Hardy & Associés nous a apporté une bonne complémentarité en termes d'optimisation fiscale et de carnet d'adresses, notamment celui du président, Guy Hardy, fondateur de Robeco France, qui connaît beaucoup de monde. De notre côté, nous leur avons apporté la gestion d'actifs et le conseil en crédit », confie Édouard Petitdidier. Cela a ainsi permis d'élargir l'équipe à 8 personnes et la base de clientèle à 330 clients pour ce family office, dont le montant des encours sous gestion est supérieur à 100 millions d'euros.

## Des profils de clients très différents ...

Car pour être performant, il faut constamment s'agrandir et s'associer. « Nos clients recherchent une gestion patrimoniale globale ainsi qu'un service sur-mesure : il faut donc être multi expertises pour apporter les meilleures réponses, d'autant que la réglementation est devenue plus exigeante, » analyse Édouard Petitdidier. Si Allure Finance est traditionnellement dédiée aux investisseurs privés disposant d'un patrimoine important (sans véritable seuil spécifique d'entrée), la maison ne rechignera pas à travailler avec un entrepreneur ne disposant « que » de quelques dizaines de milliers d'euros à placer. Car, outre les différents services qu'Allure pourra offrir à la PME de ce client, la société compte bien que le jour ou cette entreprise sera revendue cette personne lui confiera au moins une partie des fruits de la vente à placer sur les marchés financiers. De fait, aux côtés de la traditionnelle gestion de l'épargne personnelle, toute une palette de services ciblés sur les chefs d'entreprise est également disponible. « Souvent un client est aussi un entrepreneur avec une PME : ses attentes seront très larges allant de la prévoyance, à l'épargne salariale en passant par la gestion de trésorerie. Pour tout cela, nous avons des partenariats spécifiques », précise Édouard Petitdidier. Avant d'ajouter : « ce qui est passionnant dans mon métier, c'est que chaque client est unique ».

**« Nous initions le produit, puis nous faisons un appel d'offres et enfin nous le référençons chez nos partenaires afin que nos clients puissent y souscrire »**

Dans tous les cas de figure, concrètement, dès les premiers contacts, il sera demandé à chaque client de remplir un questionnaire patrimonial : le but est de bien estimer le profil de risque souhaité par cette personne. Et donc ses préférences en termes de style de gestion et de profil de portefeuille. «

Il s'agit de classer la personne par rapport à son aversion au risque. Nous verrons ainsi ce que nous pouvons lui proposer du plus prudent au plus dynamique », explique Édouard Petitdidier. Ensuite, il crée des briques d'investissement, incluant des produits structurés (à base d'obligations, d'indices, d'actions, etc.) qu'il monte avec Société Générale, BNP Paribas ou Crédit Suisse. « Nous initions le produit, puis nous faisons un appel d'offres et enfin nous le référençons chez nos partenaires afin que nos clients puissent y souscrire. C'est un peu mon ancien métier : 20 ans d'expérience sont ici précieuses », poursuit-il. Ainsi, Allure Finance de mixer ses produits structurés avec des fonds en architecture ouverte. Globalement, la société travaille avec une dizaine de sociétés de gestion, pour une vingtaine de fonds.

## ... une offre globale en architecture ouverte

Des petites aux grandes capitalisations, en passant par les obligations, couvrant à peu près toutes les régions du monde, la palette est très large, et le choix des fonds toujours minutieux en suivant trois règles de base. Allure examine tout d'abord le risque, qui devra être faible pour une fonds patrimonial mais pourra être plus élevé pour un fonds flexible par exemple; ensuite, les sous-jacents et la zone géographique en fonction de son allocation stratégique du moment ; enfin, la qualité et l'historique du gestionnaire et de son équipe. A titre d'exemple, « nous aimons bien Fidelity America, un fonds pur d'actions américaines qui a gagné environ 34% l'an dernier. Cela nous permet de profiter de la hausse du marché américain et de l'effet dollar en prenant la part non-hedgée. Pour les actions France, nous apprécions Moneta Multicaps pour la compétence de son gérant Romain Burnand, qui sait ouvrir le moteur d'une société pour voir ce qu'il y a dedans. Enfin, à l'autre bout du spectre, Eurose de chez DNCA est un fonds patrimonial qui nous convient très bien avec une volatilité maîtrisée », souligne Édouard Petitdidier. Il est en effet important d'avoir tout le spectre de l'offre des fonds. Mais on ne peut pas travailler avec tout le monde : nous retenons les sociétés de gestion que nous connaissons, qui nous conviennent et que nous pouvons comprendre ».

Autre axe de développement important, en particulier en cette période de taux d'intérêt bas : le crédit immobilier. Car Allure Finance est également courtier en crédit, intermédiaire en opérations de banque et en service de paiements (IOBSP). « Cela nous permet d'être en contact avec toutes les banques pour trouver un crédit ou renégocier. C'est aujourd'hui très important : jusqu'à peu, un client empruntait entre 3 et 4,5%, aujourd'hui vous pouvez emprunter sur 15 ans à 1,70%. Le gain avec une renégociation de crédit peut vraiment être énorme », insiste Édouard Petitdidier.

### Sur le même sujet

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

Et le family office tire sa force de cette large offre de services et de prestations mais aussi de sa relative petite taille et de son indépendance lui permettant de conserver une proximité avec ses

clients. « Il me semble que les sociétés de conseil patrimonial sérieuses peuvent se développer grâce à leur indépendance et leur offre globale en architecture ouverte : une offre radicalement tournée vers le client, affirme le dirigeant. Un family office, c'est un peu le médecin de famille d'autrefois, l'architecte du patrimoine d'une famille ».