Allure Finance

La société

La société Allure Finance est une société de conseil en gestion privée qui propose également un accompagnement de type «family office».

Elle a été créée en mars 2010 par Edouard Petitdidier, ancien trader et gérant de fonds alternatifs, et Jean-François Fliti, ancien fiscaliste et banquier privé.

La société, qui regroupe quatre collaborateurs, compte une centaine de clients : cadres supérieurs, professions libérales ou dirigeants (salariés ou actionnaires) d'entreprises.

Allure Finance structure à la fois des produits pour le compte de ses clients et conseille et oriente ces derniers vers des actifs financiers ou immobiliers élaborés par ses partenaires. En fonction des opportunités qu'elle identifie sur les marchés, la société met en place des produits novateurs.

«Assurer à l'investisseur une certaine sécurité et une gestion dynamique est notre mission, affirme Edouard Petitdidier, associé fondateur d'Allure Finance. La crise financière a fait apparaître des opportunités, que nous saisissons.»

Allure Finance ne propose que des solutions que ses gestionnaires adoptent pour leur propre compte, ce qui est un gage de sérieux et de confiance pour ses clients.

L'expertise d'Allure Finance

Outre les compétences complémentaires de ses associés et collaborateurs, la société s'appuie sur le savoir-faire d'experts dans leurs domaines respectifs (experts comptables, notaires, avocats, etc.).

Lorsque la société élabore des produits financiers (sur indices, actions ou obligations) son partenaire bancaire apporte aux investisseurs une garantie leur permettant de contenir le risque.

Elle a fait le choix d'avoir un nombre limité de partenaires (une dizaine), pour développer des relations privilégiées avec chacun d'entre eux, et défendre ainsi au mieux l'intérêt de ses clients.

«Notre tâche est plus que jamais d'analyser le patrimoine de chaque client dans son ensemble, d'en comprendre les objectifs patrimoniaux (succession, épargne, valorisation, etc.), d'anticiper les risques et surtout de trouver des solutions innovantes, toujours avec le même but : préserver et développer ce patrimoine», précise Edouard Petitdidier. ■

Interview d'Edouard Petitdidier, associé fondateur d'Allure Finance

Comment sélectionnez-vous les actifs immobiliers proposés à vos clients ?

Détenir un patrimoine immobilier locatif leur permet de constituer leur retraite de demain.

Nous privilégions trois critères de choix : la qualité de l'emplacement, l'existence d'un marché locatif et la valeur de revente potentielle du bien. L'avantage fiscal, lorsqu'il existe, n'est qu'un paramètre supplémentaire.

Concernant l'emplacement nous ne conseillons pas Paris qui est aujourd'hui trop cher. Nous ne sélectionnons que des villes que nous connaissons parfaitement comme Levallois-Perret, Boulogne-Billancourt ou encore Lyon.

Aujourd'hui les prix sont très élevés et nous conseillons à nos clients de patienter. Les programmes neufs pourraient notamment retrouver des prix plus attractifs.

Quel type de financement conseillez-vous ?

Allure Finance gère aussi bien l'actif que le passif de ses clients. Pour des biens acquis en Scellier ou en nue-propriété (solution en plein développement), lorsque les montants sont limités (environ 300 000 euros) nous conseillons de financer intégralement l'acquisition par endettement. L'investisseur bénéficie ainsi d'un effet de levier à moindre coût dans un contexte actuel de taux bas.

Notre clientèle, fiable et disposant d'un patrimoine, est appréciée des banques et n'a aucun mal à recourir au crédit immobilier.

De plus, l'assurance-décès liée au crédit immobilier couvre bien les proches de l'investisseur. Ce patrimoine constitué pourra être transmis en cas de décès.

Quels sont vos axes de développement ?

Allure finance élabore de plus en plus de produits et de solutions sur mesure dans la gestion d'actifs et le conseil en financement, grâce à un certain volume d'opérations et une bonne connaissance des acteurs bancaires.

Le conseil en financement est une mission plus délicate dans un contexte ou les banques ont restreint l'accès au crédit et demandent de plus en plus de garanties.

Nous réfléchissons également à l'idée d'acquérir des biens immobiliers (type hôtel ou immeuble de bureaux), financés en partie par endettement, et de proposer ensuite à nos clients-investisseurs des parts de ces actifs. Ce montage type SCPI requiert un cadre juridique adapté.

Avec la crise financière des opportunités vont apparaître sur le marché. Nous serons innovants et réactifs pour pouvoir les saisir. ■