

Allure Finance à toute allure

Ce family office, né à Paris en début d'année 2010, prend de la vitesse. Fort des expertises croisées en gestion d'actifs et en fiscalité de ses deux associés fondateurs, le cabinet, à peine âgé d'un an, entend devenir un interlocuteur patrimonial de référence.

Début 2010, Édouard Petitdidier fait part à son ami et conseiller fiscal de longue date, Jean-François Fliti, de son intention de fonder un nouveau type de family office. Celui-ci serait ouvert à des clients désirant des conseils individuels sur l'optimisation de leur patrimoine sans pour autant appartenir au segment des très grandes fortunes. Il accueillerait non seulement ceux disposant déjà d'un important patrimoine (hérité ou bâti), mais aussi les cadres supérieurs, professions libérales et entrepreneurs. Les deux hommes entendent attirer des investisseurs déçus par les asset managers et les banques privées.

Des connaissances aiguisées

Allure Finance garantit un suivi à long terme. Il évite conflits d'intérêt et standardisation, offrant un service sur mesure et objectif aux personnes physiques ou morales pouvant justifier de plus de cinq cent mille euros d'actifs à gérer : « *Nous ne recommandons que ce que nous achèterions nous-mêmes* », assure Édouard Petitdidier. Le cabinet se veut force de proposition et suggère les décisions patrimoniales les plus adaptées suivant le profil de risque de chaque investisseur. Allure Finance joue alors un rôle d'intermédiaire, de facilitateur. « *En combinant la gestion et la fiscalité, nous couvrons 90 % de la problématique patrimoniale de nos interlocuteurs* », explique Jean-François Fliti. L'associé peut compter sur son expérience juridique. Tour à tour fiscaliste chez Areva, ingénieur fiscal et patrimonial à la Banque transatlantique ou encore banquier privé au sein de la banque Indosuez, son parcours l'a amené à travailler tant sur des questions de fiscalité personnelle que sur des opérations de haut de bilan. Édouard Petitdidier, lui, a aiguisé ses connaissances macro et micro-économiques sur une large variété de sous-



Les deux associés fondateurs : Édouard Petitdidier et Jean-François Fliti

D.R.

jacents en quinze années de trading effectuées d'abord dans des filiales de grands groupes, dont la Société générale et le Crédit lyonnais, et enfin au sein de Sycomore Asset Management. Les compétences et le réseau des deux hommes leur permettent de proposer des solutions intégrées en termes de placements et d'optimisation fiscale. Dans le cas de clients actionnaires, les problématiques personnelles et corporate se rejoignent souvent. Le cabinet peut encourager un dirigeant, actionnaire fondateur d'une société, à laisser entrer un fonds au capital de son entreprise.

Pas plus cher

Allure Finance cherchera ensuite un spécialiste en fusions-acquisitions pour remplir le mandat. Une fois l'opération effectuée de manière à optimiser le prix de vente et la taxation de la plus-value, le cabinet joue alors un rôle de prescripteur ou de courtier, en proposant des solutions de placement auprès de ses partenaires, tels 1818 ou Axa. « *L'opération est financièrement avantageuse pour le client, qui ne paiera évidemment pas plus cher que s'il était directement allé voir une banque privée* », assurent les associés. Allure Finance gère aussi bien le passif, dans le cadre d'un refinancement, de transactions de haut de bilan ou d'un

crédit immobilier, que l'actif, du plan épargne entreprise à l'optimisation de la rémunération des dirigeants, en passant par l'investissement de la trésorerie excédentaire.

Bouche-à-oreille

En six mois, Allure Finance compte déjà une soixantaine d'investisseurs, le bouche-à-oreille faisant son effet. « *De plus en plus de prospects ne font pas partie de notre réseau personnel et ont entendu parler de nous dans la presse ou à travers des clients existants* », se félicite Jean-François Fliti. La fidélisation s'opère et le nombre d'opérations par client augmente rapidement, justifiant le recrutement en septembre dernier de Corinne Prince-Labille, spécialiste des financements personnels et de projets. En 2011, le cabinet envisage l'embauche de deux financiers seniors, l'un banquier privé, l'autre banquier d'affaires. D'ici trois ans, il vise une équipe d'une dizaine de personnes, en charge chacune d'un portefeuille d'une cinquantaine de clients. Actuellement présent presque uniquement en Île-de-France, Allure Finance affiche ses ambitions : devenir à terme un spécialiste incontournable, présent dans toutes les grandes métropoles françaises voire francophones. ■