

Actualité



Jean-Philippe Fliti
Edouard Petitdidier

Structure

Allure Finance | mise sur les synergies

De création récente, ce cabinet parisien entend proposer une offre de gestion privée totalement indépendante.

Pourquoi lancer votre propre société de conseil patrimonial après avoir exercé pendant des années au sein de différentes banques ?

Jean-Philippe Fliti : Allure Finance est née d'une rencontre il y a une dizaine d'années et d'une envie commune de répondre aux demandes de plus en plus nombreuses de nos proches et amis qui, connaissant notre savoir-faire et notre expérience, souhaitaient avoir des conseils avisés, impartiaux et objectifs pour leur patrimoine.

Edouard Petitdidier : Après 15 ans passés dans de grands groupes bancaires et financiers en tant que trader pour l'un, et fiscaliste et banquier privé pour l'autre, nous avons eu envie de nous associer. Nos compétences complémentaires nous permettent de proposer un large éventail de solutions, notamment patrimoniales.

D'après vous, seules les structures indé-

pendantes sont à même de satisfaire les attentes d'une clientèle exigeante ?

J-P.F. : Oui et sans hésiter. Notre clientèle attend des solutions sur mesure, qui mettent en œuvre une variété de compétences sortant de l'ordinaire et aux objectifs plus ambitieux. Les grandes structures en quête permanente de rentabilité ne sont plus à même d'apporter l'écoute qu'exige aujourd'hui les clients fortunés.

Pour notre part, nous accordons beaucoup d'importance à la performance des objectifs assignés. Le fait de travailler en architecture totalement ouverte nous permet de nous adapter à chaque attente particulière et de proposer des solutions imaginées avec les meilleurs conseils et pas seulement avec les conseillers « maison ».

Enfin, nous ne préconisons à nos clients que des solutions que nous adoptons pour notre propre compte et celle de nos familles et amis. Nous avons en effet en portefeuille tous les fonds et solutions que nous recommandons.



Sur quelles expertises comptez-vous vous appuyer ?

E.P. : Nous travaillons avec des experts dans leur domaine respectif (experts-comptables, notaires, avocats...), comme tout le monde souhaiterait le faire ! Sauf que nous avons la souplesse de les choisir pour leurs références, leurs qualités techniques mais aussi pour leurs valeurs humaines.

Nos domaines étant aussi variés que nos clients, nous sommes ouverts à tous types d'expertises : gestion d'actifs, montages de crédit complexes, fiscalité, immobilier et tous domaines patrimoniaux.

Mais, de plus, nous n'hésitons pas à être inventifs et novateurs. Récemment, nous avons par exemple obtenu pour un de nos clients un prêt adossé sur les titres de sa société non cotée en vue de pouvoir abonder son contrat de plusieurs millions d'euros en assurance vie quelque semaines avant ses 70 ans. Nous avançons toujours dans le respect et l'intérêt du client.

Pensez-vous que la gestion privée soit avant tout une activité de services ?

J-P.F. : La gestion privée est avant tout une activité humaine et technique. Nous sommes d'abord à l'écoute de nos clients avant d'être à leur service. La notion de service intervient assez vite, mais elle doit être complétée par une activité de conseil et d'expertise. C'est le cas notamment dans un certain nombre de missions que nous sommes appelés à réaliser pour nos clients comme trouver un appartement d'exception, refinancer un prêt immobilier en cours, élaborer un produit structuré ou identifier un avocat spécialisé en droit international de la famille.

Quels sont les premiers éléments chiffrés après quelques mois d'exercice ?

E.P. : La discrétion est de mise dans notre métier mais nous avons dépassé notre business plan et nos objectifs.

Après seulement cinq mois, nous venons de recruter une première collaboratrice issue du monde de la banque alors que ce premier recrutement ne devait avoir lieu que dans un an, deux recrutements de haut niveau (banque d'affaires et banque privée) sont en cours pour la fin de l'année et d'autres chasses de talents sont lancées pour début 2011.

Nous commençons également à développer un « pôle corporate » qui cible les PME pour le placement de leur trésorerie ou encore la gestion de leur épargne entreprise.

Propos recueillis par Eric Bengel ■