

# Allure Finance, Multi Family Office, fête ses 10 ans !

Qu'ils souhaitent développer, préserver ou transmettre leur patrimoine privé ou professionnel, **Allure Finance** conseille les familles et les entrepreneurs dans le temps et leur apporte son expertise et ses solutions sur mesure. La parole à **Edouard Petitdidier**, associé-fondateur d'Allure Finance.



**EDOUARD PETITDIDIER,**  
ASSOCIÉ-FONDATEUR  
D'ALLURE FINANCE

## Comment est née Allure Finance ?

Allure Finance est née de ma rencontre avec Jean-François Fliti avec qui j'avais des expertises croisées en gestion d'actifs et en fiscalité. Nous avons décidé de créer notre multi-family office en mars 2010, dans le but de proposer une offre de conseil patrimonial novatrice, très haut de gamme et différenciante.

Nous sommes partis du constat suivant : la gestion de patri-

moine se résumait très souvent à la gestion d'actifs. Il était de ce fait, compliqué pour les familles et les entrepreneurs d'avoir un conseil global sur mesure.

Notre idée consistait à monter progressivement une équipe pluridisciplinaire en interne complétée de compétences externes (via un réseau d'experts) afin d'être au service exclusif de nos clients.

## Quels sont les principaux métiers et clients d'Allure Finance ?

Nous conseillons principalement les familles et les entrepreneurs sur la gestion de leur patrimoine privé et professionnel. Nous leur proposons des solutions sur-mesure et mettons en œuvre une variété de compétences dans tous les métiers de la gestion de patrimoine.

Cela se traduit notamment dans 3 grands domaines :

- les solutions patrimoniales et fiscales pour permettre à nos clients d'organiser leur patrimoine dans sa globalité ;
- des solutions d'investissements, en mettant à leur disposition un choix de services et d'investissements financiers et immobiliers pour une gestion fructueuse de l'ensemble de leur patrimoine ;
- des solutions de financement, en apportant des réponses sur-mesure aux besoins de financement de nos clients, pour leurs projets personnels et pour leur développement professionnel.

Travailler en architecture ouverte avec un réseau d'experts nous permet de nous adapter aux attentes particulières et individuelles de chacun de nos clients.

## Comment définiriez-vous votre approche client ?

Nous proposons à nos clients un accompagnement personnalisé tout au long de l'évolution de leur stratégie patrimoniale.

Cette démarche de conseil se déroule en 3 étapes :

- une structuration de leur patrimoine, faite au regard de leurs besoins, de leurs horizons d'investissements et de leur profil de risque ;
- la mise en œuvre de décisions adoptées en fonction de leur choix de vie, de leur dimension technique et pratique ;
- l'évolution de leur projet initial en intégrant leur orientation personnelle, leur changement d'objectif, mais aussi les innovations techniques, juridiques et fiscales émergentes.

C'est un accompagnement global, sur-mesure, et en architecture ouverte articulé autour de deux valeurs fortes : la confiance et la satisfaction client !

## Comment comptez-vous faire évoluer votre offre de service dans les prochains semestres ?

Vigilance et opportunité sont nos maîtres-mots !

Toutes les évolutions majeures auxquelles nous assistons (digital, réglementation et plus récemment la covid-19) ont bouleversé notre métier et notre manière de faire du conseil. Nous devons nous adapter en permanence aux différentes contraintes, qu'elles soient sanitaires, financières ou réglementaires afin d'offrir davantage de qualité de service et d'investissement.

Pour les prochains semestres, les tendances qui se dessinent déjà, s'articulent autour du développement de l'épargne retraite via la loi Pacte, de la démocratisation du Private Equity et enfin du développement d'opportunités sur la classe d'actifs immobiliers.

## Comment imaginez-vous Allure Finance dans 10 ans ?

Notre métier est actuellement en fort développement avec un retrait progressif des banques au profit d'une montée des sociétés de conseil entrepreneurial.

Nous continuerons de croître dans les prochaines années en veillant toujours à offrir plus de qualité de service et plus d'opportunités d'investissements.

Pour ce faire, notre développement s'effectuera par deux biais : la croissance interne mais aussi externe.

D'ici 10 ans, Allure Finance sera une société de conseil qui se sera certainement développée, mais toujours avec le même ADN : la satisfaction de nos clients ■