

2010 - 2020

Allure Finance, multi-family office, fête ses 10 ans

Qu'ils souhaitent développer, préserver ou transmettre leur patrimoine privé ou professionnel, familles et entrepreneurs font appel à Allure Finance qui les conseille dans le temps et leur apporte une expertise et des solutions sur mesure.

La parole à Édouard Petitdidier, associé fondateur d'Allure Finance.

DÉCIDEURS. Comment est née Allure Finance ?

ÉDOUARD PETITDIDIER. Allure Finance est née de ma rencontre avec Jean-François Fliti avec qui j'avais effectué 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 étions partis du constat suivant : la gestion de patrimoine se résumait trop souvent à la gestion d'actifs. Il était de ce fait, compliqué pour les familles et les entrepreneurs de bénéficier d'un conseil global sur mesure.

Notre idée consistait à monter progressivement une équipe pluridisciplinaire en interne complétée par des compétences externes (par l'intermédiaire d'un réseau d'experts) afin d'être en mesure d'offrir un service exclusif à nos clients.

Nous souhaitons agir à la fois comme chef d'orchestre, sélectionneur d'expertises ou encore coordinateur de métiers. Pour accompagner nos clients, qui souvent n'ont pas le temps de s'occuper de leur patrimoine, nous souhaitons travailler avec les meilleurs acteurs pour leur proposer des solutions sur mesure. Il s'agit d'un travail qui s'effectue main dans la main tout en traduisant les envies et les objectifs des clients à nos partenaires, pour que ces derniers réalisent au mieux leur mission.



Auteur **Édouard Petitdidier**

Multi-family office, Allure Finance accompagne les familles et les entrepreneurs dans la gestion de leur patrimoine. Qu'ils souhaitent développer, préserver ou transmettre leur patrimoine, le cabinet conseille ses clients dans le temps et apporte son expertise et ses solutions sur mesure.

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 les solutions adéquates et mettons en œuvre une variété de compétences dans tous les métiers de la gestion de patrimoine. Cela se traduit notamment dans trois grands domaines :

- les solutions patrimoniales et fiscales pour permettre à nos clients de gérer leur patrimoine dans sa globalité. Notre ap-

proche pluridisciplinaire nous permet de répondre avec précision à toutes les sollicitations, qu'il s'agisse de la question des actifs personnels, professionnels, de la transmission des avoirs, de questions juridiques et fiscales...
- des solutions d'investissement, 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 adéquates aux besoins de financement de

notre clientèle, 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 ?

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

Cette démarche de conseil se déroule en trois étapes liées aux différentes phases de vie de leur projet :

- une structuration de leur patrimoine, réalisée en fonction de leurs besoins, de leurs horizons d'investissement et de leur profil de risque ;

- la mise en œuvre de décisions adoptées en fonction de leur choix de vie, de leurs dimensions technique et pratique ;

- l'évolution de leur projet initial en intégrant leurs orientations

personnelles, leurs changements d'objectifs mais aussi les innovations techniques, juridiques et fiscales émergentes.

Il s'agit d'un accompagnement global, approprié, et en architecture ouverte articulée autour de deux valeurs fortes : confiance et satisfaction client !

Notre volonté est de répondre à leur problématique tout en leur apportant objectivité et qualité de service. Notre objectif est d'établir avec eux le niveau de confiance nécessaire pour les accompagner et concrétiser la stratégie patrimoniale souhaitée.

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

Vigilance et opportunisme sont nos maîtres-mots ! Les évolutions majeures auxquelles nous assistons (digital, réglementation) et plus récemment la crise sanitaire, ont bouleversé notre métier et notre manière de pratiquer le 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. La période

« Notre idée consistait à monter progressivement une équipe pluridisciplinaire en interne complétée par des compétences externes »

que nous traversons démontre l'absolue nécessité d'une diversification des actifs. La structuration d'un patrimoine avec une vision de long terme doit impérativement se conformer à cette règle de diversification, avec laquelle familles et entrepreneurs ne sont pas toujours à l'aise. Il faut leur apprendre à maîtriser de nouveaux secteurs économiques, et/ou de nouvelles classes d'actifs.

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 dix ans ?

Notre métier est actuellement en fort développement avec un retrait progressif des banques au profit d'une montée des sociétés de conseil entrepreneurial. La crise a démontré avec force toute l'importance du rôle des conseillers dans la cohésion familiale, garante de la pérennité du patrimoine. Pour apaiser, rassurer, faciliter le dialogue, aider aux décisions, le rôle d'un professionnel, qui reste extérieur à l'affectif familial, est essentiel et le sera davantage dans les années à venir. 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 de deux manières : la croissance interne mais aussi externe. D'ici dix ans, Allure Finance sera une société de conseil qui se sera certainement développée, toujours avec le même ADN : la satisfaction de nos clients.

