

## IDP STRATÉGIE

UNE APPROCHE DIFFÉRENCIANTE DE LA GESTION  
DE PATRIMOINE/DE POINTE

**Depuis plus de douze ans, IDP STRATÉGIE accompagne la vie patrimoniale d'un nombre croissant de clients. Des particuliers pour l'essentiel, installés à Paris, en proche banlieue ou ailleurs en France, reçus au cabinet ou en visioconférence. Rencontre avec Catherine Bizé, directrice et fondatrice de cette structure à taille humaine.**



Catherine Bizé,  
directrice et fondatrice  
de IDP STRATÉGIE

**Vous auriez pu donner votre nom à votre société, pourquoi IDP ?**

**Catherine Bizé :** Ces initiales signifient tout simplement Ingénierie Développement Patrimonial. IDP STRATÉGIE est née en 2009. Je l'ai créée, en toute indépendance, après un diplôme de notaire, une Maîtrise de Droit privé et un parcours de 15 ans dans le milieu de la gestion de fortune, en tant qu'ingénieur patrimonial puis banquier privé. J'ai donc une vision plus juridique du métier que la plupart de mes confrères. Et cette approche différenciante du conseil patrimonial et familial m'amène souvent à aller au-delà des demandes des clients.

**À quel type de stratégie patrimoniale pensez-vous en disant cela ?**

**CB :** Pour les clients disposant d'un capital de 250 000 euros et plus, je mets en place des solutions spécifiques qu'ils ne trouveront pas dans d'autres cabinets. Je pense, par exemple, à l'investissement dans des sociétés de marchands de biens œuvrant dans le secteur de la rénovation, en Allemagne ou au Luxembourg. J'envisage tout ce qui peut donner accès à une rentabilité plus élevée et une diminution de la pression fiscale, sans pour autant vendre de « la défiscalisation ».

Pour tout profil de client, je commence systématiquement par une étude de faisabilité, comme le ferait un architecte, puis j'analyse la nature des travaux à réaliser : restructuration de la situation familiale (mariage, régime matrimonial, adoption, testament...) et patrimoniale (création de société, donations...), investissement financier, placement immobilier (meublé géré, bien en pleine propriété, en usufruit...), etc. J'oriente souvent les clients vers du private equity, c'est-à-dire une prise de participation dans le capital d'une société non cotée de type start up. Et pour la dimension immobilière de leur stratégie patrimoniale, vers la constitution de sociétés.

**Les produits structurés dont on parle souvent, en proposez-vous ?**

**CB :** Bien sûr, pourquoi se passer de ces produits qui associent attractivité et sécurité ? Mais, là encore, vous ne trouverez pas chez nous des produits structurés qui sont proposés ailleurs. Nous collaborons avec des structureurs dont la spécialité est de fabriquer des produits uniques, répondant aux exigences des clients, pour leur vie personnelle ou professionnelle. Nous sommes également courtier en assurance-vie avec des dispositifs français ou luxembourgeois très attractifs sur le plan de la gestion.

Autre exemple qui fait notre différence : nous faisons partie des rares conseillers en patrimoine à avoir accès aux tontines, une forme de placement à long terme dans laquelle s'associent plusieurs épargnants. Particulièrement intéressante pour préparer sa retraite ou transmettre à des mineurs, je la recommande à mes clients sous certaines conditions.

**Donc vous travaillez seule ?**

**CB :** Non, j'ai à mes côtés une équipe de conseillers et une assistante. Et, grâce à mon ancienne vie professionnelle, je bénéficie aussi d'un important réseau de spécialistes chevronnés, notaires ou encore experts-comptables et

**Les atouts d'IDP STRATÉGIE à retenir**

- **Transparence :** C'est la base d'une relation de confiance entre le client et son gestionnaire de patrimoine, notamment en ce qui concerne les honoraires et les tarifs des produits recommandés.
- **Objectivité :** Indépendant de tout groupe de banques ou assurances, IDP STRATÉGIE est libre de choisir le produit du marché qui répond le mieux à la problématique du client.
- **Proximité :** Afin de rassurer le client, instaurer une relation étroite de proximité et la faire durer dans le temps est indispensable. La dimension à taille humaine du cabinet le permet.

**« Chaque client, chaque situation familiale et patrimoniale est unique. Les moyens que nous choisissons de mettre en place, ensemble, le sont bien sûr aussi. Nos stratégies sont toutes basées sur le sur-mesure ».**

avocats. Je m'appuie sur leur expertise pour mettre en place ces solutions dont je vous ai parlées, précisément lorsqu'elles impliquent changements de régime, donations, ou restructurations immobilières.

Notre point fort est indéniablement notre capacité à proposer une optimisation patrimoniale de pointe. Pour ce faire, nous prenons en considération la situation personnelle et professionnelle du client, ses connaissances, sa sensibilité au risque financier et, surtout, son objectif comme, par exemple, générer des revenus complémentaires tout en améliorant sa fiscalité.

- **Proactivité :** Anticiper tout changement de situation ou permettre au client de profiter d'une opportunité dès qu'elle se présente est inscrit dans l'ADN du cabinet.
- **Disponibilité :** Un doute, une question concernant la gestion de son patrimoine ça ne peut (et ça ne doit) pas attendre. La qualité du conseil est également au rendez-vous. Ces qualités, associées à une expertise pointue de toutes les facettes de la gestion de patrimoine, font du cabinet un interlocuteur privilégié pour ses clients. Elles expliquent également qu'IDP STRATÉGIE affiche un taux de recommandation en constante augmentation.



### INFOS :

100, rue du Dôme,  
92100 BOULOGNE-BILLANCOURT  
Tél. : 01-49-70-93-34  
www.idpstrategie.fr  
ORIAS N° 09 052 704.

