

FINARENA Gestion Privée : l'importance de disposer d'un bon écosystème

Pour bien grandir, le conseil en gestion de patrimoine en statut libéral ne pourra avancer seul : même s'il choisit de ne pas recruter, il devra s'entourer de partenaires financiers, d'experts indépendants, de prestataires de services, à même de lui apporter les compétences et les outils qu'il ne posséderait pas en interne. Un challenge passionnant nécessitant une bonne dose d'organisation. Suivez le guide !



YVAN BOUTIER
Dirigeant fondateur

SUR L'AUTEUR

Après avoir accompagné pour le compte d'un institutionnel des dirigeants dans le développement de leur entreprise et de leur patrimoine (1998-2011), Yvan BOUTIER a créé sur Nantes il y a 12 ans le family office FINARENA Gestion Privée, fondé sur un suivi dans la durée d'entrepreneurs et clients patrimoniaux. Il vient de créer cette année ex nihilo une nouvelle agence de gestion privée sur la Presqu'île de Guérande.

Qui se ressemble s'assemble

Patiemment, chaque jour, le CGP tisse sa toile. Dans ce métier si particulier qu'il a choisi d'embrasser, fait d'humain et d'expertise, il devra en effet reconstituer autour de lui un écosystème tout entier, dont les institutionnels disposent par nature. Mais avec une chance inouïe, celle de pouvoir choisir pas à pas, pièce par pièce, les éléments du puzzle, à savoir les Hommes et les outils qui jalonnent son parcours. « Tu auras une clientèle qui te ressemble » m'avaient dit des confrères expérimentés à mes débuts. Cette prophétie étrange m'a longtemps intriguée, mais avec le recul d'une bonne décennie de pratique libérale, je m'aperçois à quel point c'était vrai, à quel point c'était juste. La raison en est simple. La gestion de patrimoine est un métier qui se joue à deux, et pour bien jouer, il faut avoir les mêmes valeurs d'esprit, de respect, de travail et de qualité. Autant dire que pour avancer ensemble, dans l'équilibre permanent que nécessite la relation entre un conseil et son client, il faut se ressembler ! Une fois ce précepte bien compris, il est généralement plus facile d'évoluer, de communiquer et de grandir « à son image ». Mais alors, pourquoi en serait-il différemment des partenaires et salariés avec

lesquels nous collaborons, des outils avec lesquels nous réalisons nos diagnostics et recommandations ? Ne devraient-ils pas eux aussi être à notre image ? Présenté comme cela, la réponse semble évidente. En tant qu'indépendants, nous devons donc plus généralement nous tourner vers des structures entrepreneuriales, innovantes, à taille humaine, où les valeurs précitées seront plus naturellement présentes car elles apporteront une valeur ajoutée à notre travail, en professionnalisant notre approche et notre conseil. Et avec nos confrères, sommes-nous réellement concurrents ou alors plutôt voués à

« Vous ne pouvez pas ordonner la productivité, vous devez fournir les outils pour permettre aux gens de devenir meilleurs »

Steve Jobs, Homme d'affaires, Informaticien, Inventeur (1955 - 2011)

travailler ensemble ? Est-ce que l'activité commerciale qui est la nôtre, en marge du conseil donné, nous écarte de la notion de confrérie chère notamment aux artisans et aux notaires ? Tentons de clarifier cela.

Un destin en commun

En démarrant dans ce métier d'indépendant, il a fallu inscrire mon cabinet auprès d'une chambre professionnelle du nom de « La Compagnie des CGP », créée par JP Rondeau, ancien militaire devenu banquier puis CGP, à qui nous devons la défense de notre profession. Dans le mot compagnie, tout était dit... Faire route ensemble, se réunir avec des personnes ayant des projets professionnels en commun. Cette rencontre avec notre association professionnelle, aujourd'hui dirigée par Philippe Feuille, allait donner beaucoup de sens à ma démarche et constituer le fil rouge de mon parcours professionnel. Travailler, échanger, réfléchir en étroite collaboration, aux côtés d'une communauté de pairs, dans l'intérêt de nos clients et in fine, de nos entreprises. Quelle bonne idée pour la suite... Salut la Compagnie ! Tout au long du chemin, Finarena Gestion Privée, que j'ai créée il y a 12 ans, a pu bénéficier des services de différents (re)groupements de confrères, permettant à tous les collaborateurs du cabinet de profiter de prestations et de solutions en phase avec nos besoins (outils, offre clients, ingénierie, conformité, formation...). Cette valeur ajoutée nous aura permis d'avancer plus vite, mais pour aller plus loin, il nous aura

LES POINTS CLÉS

CONSTITUER UN BON ÉCOSYSTÈME EN 3 POINTS :

- Trouver et conserver son identité propre : nos futurs clients doivent pouvoir nous identifier clairement et se reconnaître, en termes d'offre et de positionnement.
- Partager des valeurs communes avec des confrères : pour positionner l'humain et la confiance mutuelle au cœur d'une offre de conseil et de services sur-mesure.
- S'appuyer sur des partenaires et des outils qui nous ressemblent : des structures à taille humaine nous apportent une valeur ajoutée reposant sur l'expérience des fondateurs.

fallu quelque chose en plus : la force d'une communauté, baptisée InComon (jeu de mots entre le mot anglais « income » et l'expression « en commun »), une aventure humaine fondée en 2019 sur le principe que le collectif l'emporte sur les individualités ; que sans perdre notre ADN, ni notre liberté de dirigeant, il est aujourd'hui possible d'avoir un espace pour entreprendre ensemble autrement. En somme, l'idée qu'en fondant une collectivité sur l'humain, nous, « confrères », saurions nous entendre, nous comprendre, pour faire de nos différences une force, pour grandir, nous développer, mais aussi apporter à nos clients, les conseils et les solutions adaptées à l'optimisation de leur patrimoine. L'outil MustCompliance, que nous avons financé et créé, en est aujourd'hui une illustration « vivante », destinée à préserver au maxi-

mum le temps de conseil si précieux que nous devons à nos clients.

Des outils et des hommes

Un bon artisan doit de doter des bons outils, nous dit l'adage. Mais sélectionner un outil, ce n'est pas simplement retenir une solution. Derrière les outils, il y a les Hommes. En effet, comment distinguer Simulabox du parcours de Delphine Abergel ou CGP Conseils de celui de Sadri Tamarat ? Au-delà d'un arbitrage technique, nous faisons le choix de l'Homme, de son expérience, de ses convictions. « Les rencontres entre les équipes et les CGP utilisateurs rappellent combien il est crucial de travailler avec des partenaires qui comprennent l'importance des relations humaines et de la confiance mutuelle », témoignait récemment Marie-Adélaïde PLUCINSKI, Directrice du Développement

de MustCompliance. Notre think tank InComon, historiquement constitué de ses associés, s'est d'ailleurs, depuis peu, ouvert à des cabinets adhérents, pour la plupart utilisateurs de notre outil de conformité, afin de leur permettre d'échanger avec nous autour de forums thématiques et de mettre à leur disposition une palette de prestations et services sans intermédiation de leur activité. Finalement, pour se développer, un CGP a aujourd'hui fondamentalement deux options : grandir le plus possible, par croissance externe notamment, pour challenger les banques privées – c'est le modèle retenu par certains grands acteurs du marché – ou bien se différencier de l'offre des institutionnels par une agilité, une expérience et une proximité, mettant l'humain au cœur du dispositif. Tel est le choix que nous avons résolument fait chez Finarena Gestion Privée, confirmé récemment au travers de la création d'une deuxième agence, avec un directeur dédié, portant les valeurs fortes de notre entreprise : passion, excellence, innovation et esprit d'équipe. À cette occasion, nous avons souhaité réaffirmer notre positionnement via un nouveau site internet (www.finarena.fr). Plus qu'un site web, c'est une porte ouverte aux particuliers, cadres dirigeants et chefs d'entreprise, désireux d'être accompagnés, sur notre approche globale et notre expertise en gestion patrimoniale. C'est aussi une façon de mieux communiquer sur la stratégie de développement du cabinet Finarena et le renforcement de son implantation territoriale. ♦

