



# Finarena : l'optimisation patrimoniale est un savoir-faire



**YVAN BOUTIER,**  
DIRIGEANT DE FINARENA  
© ATYPIX

## Pourquoi avez-vous décidé de créer votre cabinet ?

J'ai créé Finarena ex nihilo il y a 10 ans sur la base d'une idée simple : donner à nos clients un interlocuteur réactif, expérimenté et stable pour les conseiller et suivre leur patrimoine dans le temps. L'objectif pour moi était double : constituer une alternative concrète à l'offre de la banque privée traditionnelle, en travaillant l'approche globale du patrimoine en architecture ouverte, et mener, à la façon d'un artisan, le métier de conseil, pour tisser des solutions sur-mesure. L'idée est donc de vivre d'une passion au service de notre clientèle.

## Pourquoi avez-vous adhéré à des groupements ?

Un bon artisan se doit d'avoir de bons outils. Il est toutefois difficile, ou parfois long,

de les trouver par soi-même. C'est la raison pour laquelle Finarena a depuis son origine toujours adhéré à des groupements, afin de disposer de services complémentaires (formation continue, séminaires, partenariats, outils métiers, conformité, veille technologique, communication...). Le but est clairement de s'inscrire dans une dynamique de groupe tout en restant indépendant, le capital de l'entreprise restant encore aujourd'hui 100 % familial.

## Quel est votre cœur de métier ?

Notre métier consiste, d'une part, à délivrer du conseil patrimonial pour traiter l'ensemble des objectifs patrimoniaux de nos clients (valorisation, fiscalité, protection, retraite, transmission), les accompagner dans leurs projets (immobilier, diversification, loisirs...), en respectant leurs contraintes éventuelles (métier, famille, budget...). D'autre part, il s'agit de leur apporter des solutions personnalisées, correspondant à leur situation, de les suivre et de les faire évoluer dans le temps.

## Pourquoi vous êtes-vous implanté à Nantes ?

La réponse est « pourquoi pas ? ». Plus sérieusement, la création de Finarena

est intervenue au terme d'une époque parisienne où je souhaitais rejoindre le Grand Ouest, ma région d'origine étant la Bretagne. J'ai choisi Nantes comme ville d'adoption – loin de moi l'idée de relancer le débat sur Nantes et la Bretagne ! – en raison de son dynamisme économique et culturel, de sa situation privilégiée à proximité de la Côte Atlantique, de sa jeunesse et de son attractivité. Et je ne le regrette pas... La ville est agréable à vivre et propice au développement d'un projet entrepreneurial tel que Finarena

## Qu'est-ce qui vous différencie aujourd'hui ?

Par rapport à un institutionnel (banque, assurance, société de gestion...), nous sommes une structure à taille humaine, bénéficiant d'un rapport privilégié avec nos clients, lié à une grande proximité. En cela, nous sommes très réactifs, tant sur le plan de l'accompagnement client que de la stratégie cabinet (révolution digitale, signature électronique...). Comparé à la Profession, notre originalité repose sur notre double expertise du patrimoine et de l'entreprise, ainsi que notre suivi patrimonial dans le temps, dans l'esprit du « family office ».



Un conseil sur-mesure pour un investissement clé en main

## Quelle est votre ambition ?

Nous fêtons cette année les 10 ans du cabinet. Durant cette période, j'ai progressivement bâti une structure de conseil patrimonial solide, tant sur le plan du modèle économique que sur celui des ressources humaines. Cette organisation spécifique, imaginée il y a de nombreuses années et mise en place autour d'une équipe d'experts, s'inscrit aujourd'hui parfaitement dans l'ère du temps. Mon ambition est tout autant de consolider cette structure afin de maintenir un haut niveau de prestations pour nos clients (disponibilité, expérience, conseil...) que de continuer à la développer. Plusieurs projets sont à l'étude. ■

