

COMMENT PROTÉGER LES PERSONNES FRAGILES

GESTION de FORTUNE

Le magazine de la gestion privée

32^e année - France/Bel./Lux. : 7,80 €
Suisse : 8,70 FS - USA : \$ 9 - EAU : 35 EAD
Zone CFA : 5 500

N°346 - Mai 2023
www.gestiondefortune.com

38^e Oscars de l'assurance vie de la retraite et de la prévoyance



T. de Saint Vincent
Barnes et
l'immobilier de luxe



Yvan Boutier
Portrait du
fondateur de Finarena



Thibaud Cherisey
Invesco présente
les ETF actifs

L 17639 - 346 - F: 7,80 € - RD

Yvan Boutier, trouver la bonne partition pour chaque client

Après un confortable emploi de banquier privé en région parisienne, Yvan Boutier a décidé de fonder son cabinet de CGP à Nantes en 2011. Passionné de piano depuis ses 8 ans, il poursuit sa route sur son propre tempo, en veillant précieusement à son indépendance.

Jean-Jacques Manceau

Nul doute que si Yvan Boutier devait choisir un chiffre porte-bonheur, il choisirait, à l'instar des Chinois, le chiffre 8. D'abord parce que le fondateur et patron du cabinet Finarena à Nantes est passionné de piano depuis ses 8 ans. Ensuite, parce qu'à 48 ans, ce conseiller en gestion de patrimoine est devenu un membre très actif du « Club des 88 », à Nantes, créé par Vincent Morin-Desevedavy, le petit-fils des fondateurs de la maison nantaise de piano Desevedavy. Il s'agit d'un fonds de dotation qui a vocation à regrouper 88 notaires mécènes,

comme autant de touches de piano, pour financer l'achat d'un instrument pour les élèves du conservatoire de musique de Nantes.

Faire partie de ce cénacle est une reconnaissance pour Yvan Boutier, qui a quitté son confortable emploi de banquier privé en région parisienne pour fonder un cabinet de CGP à Nantes en 2011. C'est la meilleure preuve d'une implantation réussie de ce Breton dans la ville d'Anne de Bretagne.

Pourtant, la partition n'était pas écrite d'avance. Ce natif de Saint-Brieuc a fait toutes ses études de finances à Rennes, avant de rejoindre progressivement la région parisienne. En 1999, il entre chez BNP Paribas comme analyste, puis chargé d'affaires. « En 2005, avec l'essor de la banque privée, le dirigeant est devenu un centre d'intérêt pour les banques. J'ai accompagné le mouvement en développant un portefeuille de chefs d'entreprises », se souvient-il. Fort logiquement, en 2009, il rejoint le centre d'affaires de la Défense pour accompagner les chargés d'affaires afin de les aider à transformer les clients « entreprise » en clients privés. « C'était un poste pilote chez BNP qui a donné naissance à la « maison des entrepreneurs ».

Mais à l'approche de la quarantaine, le financier s'interroge sur la suite. « Concrètement, mon ambition était de devenir manager dans le département gestion de fortune. Mais je ne cochais pas encore toutes les cases pour un tel poste. Autre possibilité, utiliser mon expertise pour créer mon entreprise ». Partir en improvisation totale, en quelque sorte, et se lancer dans la grande arène de l'entrepreneuriat.



Yvan Boutier

En 2011, l'histoire s'accélère avec la nomination de sa femme dans le service titre d'une grande banque à Nantes. La suite s'écrira donc dans le Grand Ouest, sous le label Finarena Gestion Privée. « C'est un mot-valise formé par la fusion de finance et d'Aréna, comme pour désigner un lieu où l'on discute de finance », s'amuse Yvan Boutier. Mais pour pouvoir débattre, encore faut-il trouver des clients. « Pour assurer mes arrières, j'ai adhéré à une structure, Vendysée finance (groupe Axa), pour avoir des services communs de marketing. Cela m'offrait tous les services d'un centre de gestion privée, avec la liberté de travailler avec différents partenaires ».

A vos côtés, dans la durée

Pour le reste, l'homme a mobilisé tout son carnet d'adresses. Il s'est lancé sur internet et a multiplié les prises de paroles sur les réseaux sociaux. Il a aussi pris son bâton de pèlerin pour aller évangéliser les

experts-comptables, avocats et autres notaires de la région, avec une proposition de valeur simple : jouer le rôle de chef d'orchestre pour ses clients en synchronisant les compétences des différents conseillers. Sur tout, il veut les convaincre de la justesse de son positionnement « premium ». « Je voulais proposer une offre de service qui repose sur une double expertise du patrimoine et de l'entreprise, ainsi qu'un suivi patrimonial dans le temps, dans l'esprit d'un « family office », plaide Yvan Boutier, qui a adopté comme slogan « A vos côtés, dans la durée ».

Pour financer cet accompagnement, Yvan Boutier a choisi, dès le lancement de Finarena, de facturer des honoraires de conseil et d'accompagnement. Ils représentent aujourd'hui 30 % de son chiffre d'affaires. « C'est une sorte d'abonnement qui permet de financer le temps, la disponibilité et la liberté de choix ».

Dix ans plus tard, l'homme a trouvé ses marques. Finarena compte quatre collaborateurs pour 150 clients, essentiellement des patrons de PME-PMI, comme

Nantes, à la recherche de réponses claires sur ses affaires professionnelles, mais aussi personnelles.

Des clients qu'ils bichonnent lors des grands matchs de football de Nantes, comme la coupe d'Europe contre la Juventus de Turin en février, mais surtout en les invitant à partager sa passion du piano, lors de concerts prestigieux ou d'expositions comme celle consacrée à Ramsès 2, cette année. « Nous allons également fêter dignement le centenaire des 24 h du Mans », se réjouit-il d'avance.

Des problématiques communes

Si les problématiques des entreprises clientes sont souvent communes, qu'il s'agisse de la gestion de trésorerie, des hommes clés ou de la mise en place d'épargne salariale, la personnalisation se joue dans les passerelles avec le profil du dirigeant. « On aborde alors les problématiques de rémunération, de gestion de l'immobilier professionnel, mais aussi de sujets plus pointus de fiscalité familiale. Nous parlons à nos clients de réorganisation de patrimoine, de cession d'actifs et de solutions d'investissement car les dirigeants ont souvent tendance à empiler les choses au fur et à mesure de leur développement. C'est à nous de voir si le puzzle est dans le bon ordre et de donner de la cohérence à l'ensemble, notamment lors de la cession d'actifs patrimoniaux ».

Coté placements et allocations d'actifs, notre homme à quelques convictions qu'il aime partager avec ses clients.

« J'ai très vite senti venir le boulet du marché immobilier, plombé par la hausse des taux et la flambée des matières premières », analyse-t-il. Même si Finarena s'est toujours refusé à commercialiser du Pinel, au profit des dispositifs Malraux, déficit foncier ou Monuments historiques, l'immobilier représentait 20 % des facturations du cabinet. Pour trouver d'autres sources de revenus, l'expert a convaincu ses clients de privilégier des OPCV de location meublée, investi notamment dans des résidences services. Avantages de ce placement : des revenus trimestriels et une fiscalité adoucie du fait de la possibilité d'un amortissement comptable.

« Nous avons revu toutes nos allocations d'actifs pour tenir compte de l'environnement de taux », poursuit Yvan Boutier. Pour bénéficier de la hausse des taux d'intérêt, il recommande désormais une exposition au

marché obligataire via des fonds OPCVM spécialisés. Cette allocation peut inclure des obligations d'entreprises, des obligations gouvernementales et des obligations à haut rendement pour diversifier les risques.

Le Nantais travaille aussi sur des produits structurés conçus sur mesure (indice de référence, durée, rémunération, etc.) pour chaque dirigeant. « Nous recommandons une exposition à des produits tels que Primonial EMTN qui offrent une garantie de 3,7 % sur deux ans et sont conçus pour offrir un rendement attractif tout en limitant les risques », explique-t-il.

De même pour décorréliser les portefeuilles des marchés financiers traditionnels, ces allocations font la part belle au private equity bien gérés et diversifiés, avec un objectif de rendement à long terme. Avantage pour le conseiller, les produits structurés sont rémunérés 100 % à l'entrée, et la rémunération est embarquée dans la rentabilité et non plus contractuelle.

Une consolidation du secteur bénéfique

Quand on lui demande quel regard il porte sur sa profession, Yvan Boutier avoue que les durcissements réglementaires et les menaces sur les commissions liées à la vente des produits pèsent sur les coûts de structure et ont de quoi refroidir les plus jeunes. Mais pour autant, « le marché de la gestion de patrimoine a de très beaux jours devant lui, car ce métier n'est toujours pas très connu, contrairement aux pays anglo-saxons ».

A titre personnel, il pense que la consolidation du secteur est une bonne nouvelle, car elle valorise les cabinets indépendants comme le sien.

Pour l'heure, il poursuit sa route sur son propre tempo, en veillant précieusement à son indépendance. Ce qui ne l'empêche pas de travailler de concert avec d'autres CGP, notamment en participant à des projets comme l'association CGP entrepreneurs et surtout InComon. Il s'agit d'une société de services, née de la volonté d'une quinzaine de CGP de mettre en commun (in common en anglais) des ressources humaines, financières et intellectuelles pour en tirer des revenus (income en anglais), afin de financer des besoins de développement utiles à l'ensemble de la profession. Ce groupe a notamment mis au point Must Compliance, un outil disruptif et évolutif de gestion de la conformité des cabinets de gestion de patrimoine, conçu par des CGP pour des CGP. ■

Ses coups de cœur

- Des EMTN (3,70 % sur deux ans garantis)
- Des SCPI santé collective (6,60 %)

Il aime aussi :

- Le marché obligataire via des fonds pour faire profiter aux clients de la hausse des taux
- Les produits structurés, conçus sur mesure, pour projeter du revenu futur
- Le private equity pour décorréliser les portefeuilles du marché financier

Son parcours

- **Depuis octobre 2011 :** Fondateur dirigeant de Finarena Gestion privée à Nantes
- **2009-2011 :** Banquier privé chez BNP Paribas, chargé par la direction régionale de recruter pour les centres banque privée une clientèle de dirigeants et actionnaires de sociétés non cotées.
- **2004-2009 :** Conseil en banque privée entrepreneurs chez BNP Paribas banque privée
- **2001-2004 :** Chargé d'Affaires Entreprises chez BNP Paribas
- **1998 :** Master Carrières bancaires et financières, Banque Finance à l'Université Rennes I
- **1997 :** Maîtrise Sciences économiques, option finances à l'Université Rennes I