

Fynaroc, au service de votre patrimoine depuis 20 ans !

Il sait tout de vous (ou presque). Dans le seul but de saisir au mieux vos attentes et définir au plus juste vos projets patrimoniaux, il décortique, analyse, conseille. Et si pour une fois nous inversons les rôles ? A l'occasion des 20 ans du Cabinet **Fynaroc** basé à la Roche-sur-Foron, son fondateur et gérant Yves Farina retrace son parcours professionnel, fait le point sur son activité et s'essaye au jeu des questions réponses. Il dit tout (enfin presque).

Comment et pourquoi il y a 20 ans, avez-vous pris un virage à 180 degrés pour vous consacrer à ce métier de conseil en investissement financier et immobilier ?

Mon Bac micromécanique en poche, j'ai intégré l'entreprise familiale de décolletage « Farina Frères » à Scionzier pendant 10 ans ; c'était une petite structure où j'ai pu toucher à tout, la fabrication, le calcul de prix ou encore la relation client. J'ai enchaîné 2 ans en tant que responsable de production toujours dans le même secteur d'activité. Après un licenciement économique, nous nous sommes lancés avec mon ex-épouse pendant six années dans le développement d'un réseau de vente de produits nutritionnels et de cosmétiques. Ce sont autant d'activités qui m'ont donné la vocation de l'entrepreneuriat et surtout de la persévérance. Suite à mon divorce, j'ai suivi un stage à Paris dans le domaine de la vente immobilière en **produits de défiscalisation**. J'ai installé en 1999 mon premier bureau dans la maison de mes parents à Scionzier. En 2006, j'ai validé mes acquis et obtenu une licence en management des unités commerciales, diplôme obligatoire pour exercer dans l'immobilier. Et cette année, Fynaroc fête ses 20 ans...

Racontez-nous la signification prophétique de Fynaroc ? (Rires)

Eh bien, c'est le mélange de mes initiales Farina Yves et de celles de mon fils Romain ; on entend par ailleurs un amorce du mot finance. La syllabe « roc » fait littéralement référence au verset biblique qui évoque le fait de « bâtir sa maison sur le roc ». Je dois dire que cela nous a plutôt porté chance jusqu'à présent et en ce sens, la prophétie se révèle exacte !

Au regard de l'évolution constante de votre activité professionnelle, comment au fil des ans votre cabinet s'est-il structuré ?

L'acquisition d'un local en 2013 est un signe fort de structuration. Mon fils Romain, doté d'un BTS des professions immobilières et qui m'a rejoint en 2006 en tant que salarié associé, a amené du sang neuf et des compétences complémentaires, tels que le marketing et la communication. Ce bureau d'une belle surface nous a permis de mettre en place une installation informatique performante munie d'un serveur où nous stockons toutes les informations inhérentes aux dossiers clients traités comme l'exige la réglementation qui s'est excessivement durcie depuis 2008. Dernièrement nous avons acquis un logiciel de gestion CRM qui nous assiste dans l'édition des documents réglementaires et le suivi de nos clients. Un outil indispensable. Et bien sûr, notre **site internet** très récemment revu et corrigé, constitue une mine d'informations sur toutes nos activités.

Tout le monde ne le sait peut-être pas, mais vous avez un métier très normalisé...

Absolument, nous avons l'obligation de suivre 43h de formation annuelle. 14h pour l'immobilier, 15h pour l'assurance, 7h pour le courtage (IOBSP) et 7 autres heures pour le CIF **Conseil en Investissement Financier**, notamment à travers notre chambre syndicale, la CNCIF qui répertorie les conseillers en investissement financier. La formation nous permet d'étendre nos compétences à d'autres domaines d'expertise tels que : le **loueur meublé** (LNMP), les **défiscalisations Pinel**, **Girardin Industriel** et **Sofica**, les **placements SCPI** (pierre papier) et l'**assurance-vie multisupport**. Fynaroc permet à ses clients d'optimiser et de diversifier leurs placements.

Quelle est votre vision du métier ?

Notre mission est de conseiller et de proposer des solutions adaptées aux situations présentes de nos clients tout en se projetant dans l'avenir. Cela sous-entend réaliser un diagnostic et une **analyse patrimoniale** complète en amont pour proposer des solutions qui vont permettre d'optimiser l'existant et de faire une opération rentable sur le long terme. Le but est bien de faire faire des économies et non pas de générer de nouvelles charges. Les produits sont là, toutefois avant de faire des choix, il reste primordial d'élaborer des solutions. Cette approche qualitative et transparente s'inscrit dans une éthique à laquelle nous tenons, quitte à perdre des affaires !

Trouvez-vous que les clients sont plus et mieux informés qu'avant?

Il existe une foultitude d'informations qui circulent sur internet, notre rôle est de sortir le bon grain de l'ivraie. Ne pas croire les rumeurs et faire attention aux fausses infos ! La dernière en date faisait état de l'annulation des dispositions pour la location meublée, ce qui est complètement faux bien sûr. Notre rôle est aussi d'éclairer nos clients sur les dernières nouveautés, par exemple sur la loi Denormandie votée en janvier 2019...La newsletter est un bon moyen de rester averti !

Interview réalisée par Mme CELDA Marion

Journaliste et rédactrice Web et Print

Mars 2019