

“ Poursuivre notre développement tout en conservant notre réactivité ”



Entretien avec

GUY ROOS

Président et fondateur, **ICF**

Fondé et dirigé par Guy Roos, le cabinet de conseil en gestion de patrimoine ICF s'est fortement développé au cours des dernières années, tout en gardant une taille humaine nécessaire à la réactivité et à un accompagnement personnalisé dans la durée.

DÉCIDEURS. Pouvez-vous nous présenter ICF, votre cabinet de conseil en gestion de patrimoine ?

Guy Roos. J'ai créé ICF en 1993 à Lyon pour aider nos clients à construire et développer leur patrimoine, à l'aide d'un conseil personnalisé et d'un véritable suivi dans le temps. Aujourd'hui, nous sommes implantés à Lyon, où se situe notre siège social, ainsi qu'à Paris. Notre accompagnement repose sur des valeurs d'écoute, de confiance, de réactivité et de confidentialité. Notre devise reflète parfaitement nos valeurs humaines : « *Nous vous garantissons un engagement total au service de vos intérêts* ».

Pourquoi avoir créé ce cabinet ?

Les clients subissent trop souvent des changements de conseillers au sein de leur établissement bancaire. Nous voulions leur apporter un positionnement différent, un engagement humain dans la durée. Les clients peuvent ainsi nous contacter à tout moment et ils auront une réponse réactive. Ils ne seront pas mis en relation avec un robot qui leur répondra au téléphone. C'est sur ce socle que nous avons pu créer une relation de confiance avec les personnes que nous accompagnons depuis plus de 25 ans.

Quels sont les profils des associés et collaborateurs du cabinet ?

Nous sommes une équipe de huit professionnels. Le trait d'union de notre équipe est d'avoir une expérience de cadre bancaire. En effet, nos associés et consultants sont, pour la plupart, issus du monde bancaire, et disposent tous un niveau d'études et de formation leur permettant d'appréhender des problématiques financières complexes. Des quatre associés d'ICF, trois sont à Lyon et un à Paris. Nous avons également une collaboratrice diplômée d'un Master II en gestion de patrimoine de l'université de Clermont-Ferrand, en

charge des études patrimoniales et des préconisations d'investissement. Nous pouvons aussi compter sur l'appui d'un responsable back-office et de deux assistantes.

Plus de cinq cents clients vous ont déjà fait confiance. Quels sont leurs profils ?

Nous conseillons notamment des cadres supérieurs, des dirigeants et des entrepreneurs sur leurs problématiques de préparation de la retraite, de transmission ou de cession d'entreprise mais aussi de gestion de leurs actifs.

Quels sont vos principaux domaines d'intervention ?

Nos principaux domaines d'intervention concernent la gestion privée, le family office, l'assurance vie, l'investissement immobilier ou encore l'optimisation fiscale.

Comment est structurée votre offre de family office ?

En faisant appel à notre service de family office, les familles bénéficient d'un accompagnement sur la globalité de leurs problématiques juridiques, fiscales et financières. Nous leur assurons, en effet, un service sur mesure. Nous supervisons notamment la relation qu'ils peuvent avoir avec leurs banques et leurs différents conseils.

Vous conseillez donc vos clients sur leurs investissements immobiliers. Comment se matérialise votre accompagnement ?

Nous avons un pôle « conseil en investissement immobilier » au sein du Groupe. Nous recherchons des solutions dans tous les domaines. Nos équipes sont spécialisées dans le « stock-picking » de programmes de défiscalisations immobilières, allant du dispositif du déficit foncier au Malraux en passant par celui des monuments historiques. Nous ciblons les Invest-

tissement sur des marchés à fort potentiel (Paris, Régions Paca, Bordeaux ou Lyon notamment) avec une vraie valeur patrimoniale.

L'investissement financier est au cœur de votre intervention. Comment sont investis les portefeuilles de vos clients ?

Nous positionnons le portefeuille de nos clients en fonction de leur profil de risque. Nous faisons du sur-mesure. Notre comité de gestion se réunit chaque mois pour définir une stratégie globale en fonction de l'environnement macro-économique. Notre réflexion est également alimentée par nos rencontres et nos échanges avec les gérants de fonds. Nous évitons les placements exotiques tels que les investissements en outre-

mer type « Girardin », les papyrus, les diamants ou toute offre aux rendements mirifiques. Nous sommes également très prudents sur les produits structurés dont le modèle ne nous semble pas toujours favorable aux clients, les conditions étant parfois peu lisibles et piégeuses.

Quels seront vos prochains leviers de croissance ?

Notre développement passera principalement par de la croissance organique. Nous nous tenons cependant à l'écoute pour une opération de croissance externe, comme nous avons déjà pu le faire par le passé en rachetant un cabinet à Lyon et à Paris. Nous souhaitons poursuivre notre développement tout en conservant notre réactivité et qualité de service qui font notre ADN.♦

Propos recueillis par Aurélien Florin