

Etre reconnu comme un expert et

Lancé en 2014 suite à la fusion de neuf cabinets de gestion de patrimoine indépendants, Olifan Group poursuit sereinement sa croissance. La société va mettre en œuvre son plan stratégique à horizon 2020, ainsi que des partenariats majeurs avec les sociétés BDO et Carmin. Entretien avec l'un de ses partners fondateurs, Patrick Levard.



Patrick Levard, partner-fondateur d'Olifan Group.

En termes chiffrés que représente Olifan ?

P. L. L'an passé, notre chiffre d'affaires a atteint 7,6 millions d'euros. Olifan est désormais constitué de vingt associés et de quarante-cinq collaborateurs. Nous sommes présents dans neuf métropoles françaises (Aix-en-Provence, Bordeaux, Cannes, Evreux, Nice, Lyon, Orléans, Paris et Strasbourg). Olifan Group compte 700 millions d'euros d'actifs sous gestion.

Investissement Conseils : Quatre années après sa création, où en est Olifan Group ?

Patrick Levard : Depuis notre lancement en 2014, nous nous sommes attachés à structurer notre *business model* en proposant à nos clients un conseil à votre valeur ajoutée, en développant une gouvernance et une culture d'entreprise fondées sur des valeurs communes, la confiance et l'agilité, et évoluant d'un modèle économique basé sur l'intermédiation vers les honoraires. En 2014, nous avons structuré notre groupe, en 2015 mis en place un *business model* innovant, en 2016 démultiplié et accéléré la croissance, et en 2017 développé notre écosystème et notre croissance externe.

Depuis le début, nous avons fusionné une douzaine de cabinets et recruté de nombreux collaborateurs à forte valeur ajoutée. En effet, nos sept mille cinq cents clients ont, avant l'intégration des portefeuilles de clients dans Olifan, été suivis par des conseillers ayant des méthodologies et services différents. Tous n'ont pas besoin des mêmes prestations, d'où la nécessité d'apporter une réponse différente à chacun. Il s'agissait également d'harmoniser nos conventions avec nos multiples fournisseurs et de rationaliser notre gamme. Nous en avons rencontré vingt-huit pour n'en sélectionner que quelques-uns, avec qui nous avons engagé un partenariat dans la durée.

Désormais, nous accélérons notre développement avec la mise en œuvre de notre plan stratégique à horizon 2020, Cap'20. Cela passe par les partenariats récemment signés avec BDO et Carmin, ainsi que l'intégration de nouveaux *partners* et l'acquisition de portefeuilles de clients.

“ Nous accélérons notre développement avec la mise en œuvre de notre plan stratégique à horizon 2020. Cela passe par les partenariats récemment signés avec BDO et Carmin, ainsi que l'intégration de nouveaux *partners* et l'acquisition de portefeuilles de clients. ”

Quels sont vos objectifs à horizon 2020 ?

P. L. Il s'agit d'être reconnu comme l'expert en conseil et stratégie patrimoniale et d'atteindre les 20 millions d'euros de chiffre d'affaires.

De nouveaux *partners* vous ont-ils rejoint ?

P. L. Oui, nous avons accueilli l'équipe de RD Patrimoine à Evreux. D'autres projets sont à l'étude et devraient nous permettre de mieux mailler le territoire et renforcer les régions où nous sommes déjà présents.

En quoi consistent ces partenariats avec BDO et Carmin ?

P. L. Carmin est un groupe de services financiers créé par Nicolas Mérindol et ses associés en 2013, et BDO, un cabinet d'audit, de conseil et d'expertise-comptable. Par cet accord, Olifan Group devient l'interlocuteur privilégié des clients de BDO et accède aux compétences en fusions-acquisitions de Carmin. L'écosystème Carmin nous permet à la fois de bénéficier de l'appui de plus de mille experts, et de donner à sa clientèle l'accès, en club deals, aux opérations financières de Carmin Finance habituellement réservées à des investisseurs institutionnels.

atteindre 20 M€ de chiffre d'affaires

Pour Carmin, l'enjeu est de compléter son offre par des services de conseil en gestion patrimoniale du dirigeant, notamment dans le cadre de cessions, et d'accéder aux encours financiers que représentent les clients d'Olifan.

De son côté, BDO, qui est le cinquième réseau mondial d'audit et de conseil (plus de soixante-huit mille collaborateurs présents dans cent-cinquante-neuf pays), va accompagner sa clientèle de dirigeants d'entreprise dans les grandes et petites étapes de leur développement dans la compréhension et dans la maîtrise de leurs risques et enjeux patrimoniaux avec notre soutien.

Comment avez-vous structuré votre organisation ?

P. L. Aujourd'hui, Olifan repose sur cinq domaines d'expertise :

- l'ingénierie patrimoniale, le cœur de notre métier, qui consiste à la réalisation des audits patrimoniaux des clients et prospects, des consultations complémentaires et gère les abonnements de suivi. Ces missions sont systématiquement facturées à nos clients, avec une moyenne de 5 000 euros, ce qui représente avec nos honoraires de conseil, environ 20 % du chiffre d'affaires du groupe pour deux cents audits réalisés par an. Une dizaine de personnes compose ce pôle qui, depuis le début de l'année, est placé sous la responsabilité de Florent Belon (*cf. encadré*);

- l'investissement financier, animé par Nicolas Boutry, et qui est en charge des allocations d'actifs et du suivi des asset managers ;

“ Nous envisageons la création d'un OPCI investi dans des bureaux parisiens et des commerces pour le compte d'un institutionnel et au sein duquel des clients privés pourraient investir... ”

- l'ingénierie immobilière, dont est en charge Nicolas James. Il s'agit davantage de missions de structurations ou restructurations de patrimoines immobiliers, plutôt que de la vente de produits. Ici, nous envisageons la création d'un OPCI investi en bureaux parisiens et commerces pour le compte d'un institutionnel et au sein duquel des clients privés pourraient investir. Autre exemple : nous avons monté une opération sur un terrain à Aix, sur lequel sont construites six villas commercialisées en loi Pinel à un prix attractif, puisque notre positionnement en amont de l'opération nous a permis d'écraser toutes les marges. De plus en plus, les clients recherchent des solutions nouvelles ;

- le dirigeant et l'entreprise qui est la dernière expertise à avoir été intégrée. C'est, en effet, le cas depuis le 1^{er} novembre dernier et l'intégration du cabinet RD Patrimoine Conseils à Evreux ;

- et enfin, le département personne vulnérable, animé par Jacques Delestre. La demande explose dans ce domaine. Parallèlement, Olifan organise de nombreuses formations avec plus de mille experts-comptables formés l'an passé, ainsi que sur des thématiques autour des personnes vulnérables.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps



Florent Belon, responsable de l'équipe expertise patrimoniale d'Olifan Group.

Florent Belon nommé responsable de l'équipe expertise patrimoniale

La société Olifan Group vient de recruter Florent Belon comme responsable de l'équipe expertise patrimoniale. Diplômé du DESS Gestion de patrimoine de Clermont-Ferrand, il arrive de Fidroit, où il a passé plus de douze années à accompagner les professionnels du patrimoine (analyse pratique de l'actualité juridique et fiscale, formation, etc.).

L'équipe d'ingénierie patrimoniale est constituée d'une dizaine de collaborateurs tous diplômés d'un master 2 en ingénierie patrimoniale et souvent d'un second diplôme de droit. Elle est basée à Aix-en-Provence aux côtés de François Finelle et de Rudy Brunellière, partners fondateurs d'Olifan Group. Elle a en charge, notamment, la réalisation des audits patrimoniaux (près de deux cents réalisés en 2017), la veille juridique et le développement des compétences en interne.