

# Transmission, reprise et croissance externe : notre vision pour construire l'avenir ensemble

Publié le : 30/04/2025

Auteur : Olifan Group

*Regards croisés avec Clara Maroselli et Jean-Dominique Pago, à la direction de la Stratégie et de la croissance externe d'Olifan Group.*

Dans un marché en constante évolution, la question de la transmission ou du rapprochement devient centrale pour de nombreux cabinets de gestion de patrimoine. Pour accompagner sa forte dynamique de développement, Olifan Group structure aujourd'hui sa stratégie de croissance externe autour d'une vision claire, de valeurs solides et d'une méthodologie d'intégration humaine et personnalisée.

Regards croisés avec Clara Maroselli et Jean-Dominique Pago, figures-clés de cette ambition, pour comprendre leur approche, leur vision du développement, et ce qui fait aujourd'hui la singularité d'Olifan Group pour tout cabinet souhaitant écrire une nouvelle page de son histoire.

## Croissance externe dans la gestion de patrimoine : quelle vision pour Olifan Group ?

**Jean-Dominique :** *Notre vision est celle d'une croissance choisie, jamais subie. Nous souhaitons construire un projet collectif avec des cabinets qui partagent nos valeurs et notre exigence de qualité dans l'accompagnement patrimonial.*

**Clara :** *Le contexte actuel pousse de nombreux dirigeants à s'interroger sur leur avenir. Notre ambition est de leur proposer une alternative sécurisante, humaine, structurée, avec une projection claire pour eux, leurs équipes et leurs clients.*

## **Comment Olifan Group accompagne l'intégration des portefeuilles clients ?**

**Jean-Dominique :** *Nous avons une méthodologie d'intégration éprouvée : diagnostic partagé, plan d'action sur-mesure, accompagnement dans la durée. Notre priorité est de garantir une continuité de la relation client, dans un climat de confiance. Nous nous assurons que les clients soient informés, écoutés, et pleinement rassurés dès les premières étapes. Tout est fait pour préserver la qualité du conseil et la proximité humaine, qui sont des marqueurs essentiels chez nous. Rien n'est imposé, tout est co-construit.*

**Clara :** *Chaque portefeuille client a sa propre histoire. Nous prenons le temps d'écouter les attentes, d'analyser la typologie de clientèle, pour proposer une intégration respectueuse et qualitative, dans l'intérêt des clients comme du cédant.*

## **Les valeurs qui guident notre stratégie de développement patrimonial**

**Quels sont les principes qui vous animent au quotidien dans cette stratégie de développement ?**

**Comment ces valeurs se traduisent concrètement dans vos choix de partenariats ?**

**Jean-Dominique :** *Le partage, l'engagement et l'ambition sont au cœur de toutes nos décisions. Ces valeurs sont vécues au quotidien, à travers nos relations internes comme avec les cabinets ou les clients que nous accompagnons. Elles guident notre manière de faire grandir le collectif, en respectant les singularités de chacun tout en avançant dans une même direction.*

**Clara :** *Ce que nous recherchons, ce sont des CGP qui croient dans la force du collectif. et qui souhaitent aller plus loin en s'adossant à une organisation solide, souple et à taille humaine.*

## **Pourquoi céder son portefeuille client à Olifan Group fait sens aujourd'hui ?**

**Jean-Dominique :** *Nous leur offrons un écosystème structurant, un accompagnement client exemplaire, et une valorisation équitable.*

**Clara :** *Un professionnel nous a récemment confié son portefeuille avec un souhait clair : garantir à ses clients une continuité d'écoute et d'expertise. Il reste impliqué à sa manière, et nous avons assuré une transition fluide et personnalisée. Cette souplesse, cette co-construction, c'est ce qui fait la force d'Olifan Group.*

## **Rejoindre un groupe solide et humain dans un marché en mutation**

### **En quoi Olifan Group constitue-t-il une solution concrète et différenciante pour un professionnel qui souhaite transmettre ou franchir une nouvelle étape ?**

**Jean-Dominique :** *Ce qui nous distingue, c'est notre capacité à conjuguer exigence et bienveillance. Nous construisons avec chaque cédant un parcours adapté, avec des solutions concrètes, une forte réactivité et un ancrage opérationnel. C'est un projet de co-développement dans lequel chacun garde sa place, avec une vraie valorisation du parcours et de la relation client.*

**Clara :** *Ce que nous proposons, c'est bien plus qu'une intégration : c'est une continuité de l'accompagnement pour vos clients, un renforcement des expertises disponibles pour eux, et un environnement stimulant pour vous. Notre approche patrimoniale repose sur une écoute active, une vision globale du patrimoine, et des solutions innovantes et responsables. Parlons-en.*

**Vous êtes titulaire d'un portefeuille clients en gestion de patrimoine et souhaitez transmettre, rejoindre une dynamique collective ou simplement échanger ? [Contactez-nous](#)**

**FAQ : Vous vous posez encore des questions ?**

**→ Quels sont les profils de portefeuilles recherchés par Olifan Group ?**

Nous recherchons des portefeuilles cohérents avec notre approche patrimoniale : accompagnement personnalisé, clientèle fidèle, logique de conseil sur le long terme.

**→ Peut-on garder un rôle après la cession de son portefeuille ?**

Oui. Nous proposons plusieurs options selon les souhaits du cédant : intégration dans nos équipes, collaboration ponctuelle ou transition progressive.

**→ Le processus de reprise est-il long ou contraignant ?**

Non. Il est structuré mais souple. Chaque projet fait l'objet d'un plan d'intégration personnalisé.

**→ Puis-je vous contacter de manière confidentielle pour en parler ?**

Absolument. Toute prise de contact est traitée avec la plus grande discrétion. Clara Maroselli et Jean-Dominique Pago sont à votre écoute pour un premier échange sans engagement.