"Un business model unique" article paru dans le magazine Investissement Conseils

Publié le : 11/07/2014

Auteur : Olifan Group

En fusionnant leurs cabinets autour d'une société commune, sept cabinets indépendants ont créé Olifan Group. Hein Donders et Thierry Chesneau, deux de ses partners, nous présentent cette structure bâtie sur le modèle des cabinets de consultants.

***Investissement Conseils** : Pourquoi avez-vous créé Olifan Group ?*

Hein Donders : Pour deux principales raisons. A mon précédent poste, nous avions mené une réflexion quant à l'augmentation de notre part de marché en Europe pour un acteur étranger. Pour cela, nous avons rencontré 3 000 clients investisseurs pour comprendre leurs attentes et observer leur niveau de satisfaction. Et ils l'étaient peu : leur volonté était de comprendre, maîtriser et suivre leurs investissements, alors qu'ils étaient conseillés par des vendeurs de produits qui leur réservaient une écoute faible. Nous nous sommes donc demandé pourquoi aucun acteur significatif ne répondait à leurs attentes. Parallèlement, mes autres partners menaient une réflexion sur les évolutions de leur environnement et leur profession ; baisse des marges, pression réglementaire, satisfaction des clients… Comment y faire face ?

Thierry Chesneau. : Début 2013, nous nous sommes tous réunis pour savoir comment saisir les opportunités de ces évolutions en partant des attentes des clients, avec comme idée fondamentale de l'aider à maîtriser son patrimoine, car c'est lui qui décide.

***IC :** Quelle est votre offre ?*

H.D.: Elle repose sur trois facteurs combinés et cohérents qui font d'Olifan Group une entreprise nouvelle dans son secteur. Tout d'abord, la proposition de valeur client (avec une situation patrimoniale complexe justifiant notre intervention comme les groupes familiaux, expatriés, TNS, cadres supérieurs et dirigeants d'entreprise) : nous cherchons à savoir si on peut lui apporter de la valeur ajoutée. Cela passe par un audit patrimonial, la mise en place d'une stratégie et sa mise en œuvre, et enfin l'accompagnement dans la durée. Pour cela, nous nous sommes organisés en cinq pôles : ingénierie patrimoniale, service client, recherche de solutions, personnes vulnérables et gestion financière.

T. C. : Notre modèle économique se veut équilibré entre honoraires et commissions, avec un maître mot : la transparence. Le client doit comprendre notre valeur ajoutée et pour chaque euro payé, une prestation doit être associée. Nous sommes aussi convaincus que la RDR va s'imposer dans toute l'Europe.

H. D.: Le modèle de gouvernance est calqué sur celui des grands cabinets de consultants et avocats. La société est et sera détenue et dirigée par ses partners, qui sont tous salariés actionnaires. Le conseil d'administration est composé de partners élus par leurs pairs. Les décisions (un homme = une voix) sont donc prises par ceux qui travaillent dans l'entreprise. Cela permet de prendre des décisions pertinentes et rapides afin de s'adapter à son environnement.

IC : *Quel est le poids d'Olifan Group ?*

H. D.: Au 1er janvier, cela représentait treize associés fondateurs, pour sept cabinets, 4 M€ de chiffre d'affaires, trois mille clients, trente collaborateurs et 400 M€ d'encours. Nous sommes présents à Paris, Strasbourg, Lyon, Aix-en-Provence, Nice et Cannes. Chaque cabinet a été racheté par Olifan, et chaque CGPI est devenu actionnaire et conserve ses relations avec ses clients.

IC : *Quels sont vos objectifs ?*

T. C.: A cinq ans, nous souhaiterions avoir 15 000 clients, réaliser 20 M€ de chiffre d'affaires, être présents dans toutes les grandes villes de France et avoir commencé à nous installer hors de nos frontières. Cela passera par l'adhésion de nouvelles structures ou le rachat de cabinets dans les villes où nous sommes déjà implantés.

IC : *Comment vous rejoindre ?*

H. D. : Le premier critère est l'homme, ses valeurs, ses compétences. Ensuite, nous avons développé notre propre modèle d'évaluation des cabinets. Lors des cinq premières années de collaboration, le partner ne peut vendre ses actions. En cas de sortie, il ne peut récupérer sa clientèle, puisque celle-ci est fusionnée avec les autres.

T. C.: Nous sommes conscients que le pas est difficile à franchir : le conseiller en gestion de patrimoine abandonne son image, son indépendance capitalistique ; mais en nous rejoignant, il se repose sur un concept visant à tirer parti de l'effet de levier de la fusion.

Propos recueillis par Benoît Descamps