Zoom sur dix cabinets stars

Olifan Group

Un modèle inédit de fusion capitalistique

Dirigeants : 34 associés dont Patrick Levard (photo)

Chiffre d'affaires : 13,7 M€

Collecte globale : 150 M€ prévision 2019

Encours gérés/conseillés : 1 Md€ après fusion avec Axios

Fournisseurs principaux : Generali Patrimoine, MMA, SwissLife, Cardif, Intencial, etc.

Nombre de clients : 10 000

Collaborateurs : 65

Ce qui les différencie : En 2013, Olifan Group opte pour un modèle de fusion capitalistique de conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Le business model évolue ensuite vers une rémunération du conseil composé à la fois d'audits patrimoniaux du client et d'un « abonnement patrimonial » dont le tarif de base annuel de 780€ peut varier en fonction des services.

« *Nous connaissons une croissance externe forte grâce à la fusion avec Axios qui se poursuivra en 2020 et 2021 par un déploiement sur le territoire en intégrant d'autres cabinets* », déclare Patrick Levard, associé d'Olifan Group.

Primonial

L' « animal bizarre » de la gestion patrimoniale

Dirigeants : Stéphane Vidal, Laurent Fléchet, Christophe Mianné, Valéry Bordes

Collecte globale : 9,71 Md€/Primonial GP : 693 M€

Encours gérés/conseillés : 37 Md€ au total / Primonial Gestion Privée : 3 Md€

Nombre de clients : global : 100 000 / Primonial Gestion Privée : 40 000

Panier moyen : 107 143€

Collaborateurs : Groupe : 878 / Primonial : 200

Ce qui les différencie : « *Nous sommes « un animal bizarre » à la fois CGPI classique et concepteur de produits patrimoniaux distribués en BtoB et en BtoC* », selon Stefan de Quelen (photo), DG de Primonial Partenaires. Filiale de banque, d'assureurs, racheté par son management et des fonds d'investissement, Primonial a fait exploser les codes habituels des cabinets de CGP. Le groupe repose sur un réseau salariés et travaille avec de très nombreux CGPI.

Il vient d'acquérir 100 % de La Financière de l'Echiquier et se déploie en Europe (Allemagne, Luxembourg, Italie). Success story de la gestion de patrimoine à la française, Primonial est en vente par son actionnaire Bridgepoint pour une valorisation de 2 Md€.

Herez

Grandir sans grossir

Dirigeants : Bernard Dordain, Patrick Ganansia (photo), Michel Patrier

Encours gérés/conseillés : 1,3 Md€

Fournisseurs principaux : Axa, Apicil, La Mondiale, etc.

Nombre de clients : 400 familles font le cœur de leur clientèle avec +1 M€ sous gestion

Collaborateurs : 38

Ce qui les différencie : Entre 2008 et 2018, le cabinet Herez a accéléré sa croissance en rachetant sept cabinets indépendants, soit 400 M€ d'encours gérés. Son implantation à Tel Aviv et à New York lui offre une vision mondiale de l'allocation sur les marchés financiers et lui permet d'organiser des clubs deals transfrontaliers.

« *Plutôt que de grossir nous préférons grandir et nous renforcer car notre objectif n'est pas de stocker les capitaux gérés mais d'offrir plus de qualité de service et d'investissements aux clients* », explique Patrick Ganansia, associé gérant.

Allure Finance

Prendre le temps du conseil

Dirigeants : Jean François Fliti, Edouard Petitdidier (photo), Mathilde Reverberi, Corinne Prince

Collecte globale : 50 M€

Encours gérés/conseillés : 350 M€

Fournisseurs principaux : Axa, Cardif, Nortia, etc.

Nombre de clients : 600 clients

Panier moyen : 600 à 700 000 €

Collaborateurs : 7

Ce qui nous différencie : « *En 2010, nous sommes partis de zéro !* », précise Edouard Petitdidier, associé. Le cabinet a progressivement diversifié ses activités et en 2015, l'acquisition du portefeuille de Guy Hardy a accéléré la croissance et représente aujourd'hui 20 % des encours du cabinet. Toutefois, Edouard Petitdidier insiste sur le fait que « *la croissance du cabinet est avant tout dûe à notre expertise, notre relationnel, notamment notre service client, et notre fonctionnement qui s'apparente à celui d'un club par cooptation* ».

Astoria Finance

La croissance la plus remarquable

Dirigeants : Antoine Latrive (photo), Malcom Vincent

Chiffre d'affaires : 14,5 M€

Collecte globale : env. 200 M€

Encours gérés/conseillés : 4,1 Md€

Fournisseurs principaux : Aviva Afer, Generali, Apicil, Cardif, AEP, Nortia, Alliance Luxe, etc.

Nombre de clients : 45 000

Panier moyen : 120 à 150 000 €

Collaborateurs : 57

Ce qui les différencie : Depuis 2012, Astoria a acquis 16 cabinets de CGPI. Rien qu'en 2018, le cabinet en a acheté quatre dont le plus important gérait 2 Md€ d'encours.

Si début 2012, la société gérait 60 M€ d'encours, fin décembre 2017, cette gestion était passée à 600 M€ pour exploser à 4,1 Md€ fin 2018. « *Pour 2019, l'enjeu est d'ouvrir de nouveaux bureaux dans l'Est de la France, sur Bordeaux et en Rhône-Alpes et d'embaucher entre 10 et 15 salariés* », souligne Antoine Latrive.

Groupe Crystal

Devenir un acteur universel

Dirigeants : Sisouphan Tran, Yves Martin, Jean-Maximilien Vancayezeele, Bruno Narchal (photo)

Chiffre d'affaires : 38 M€

Collecte brute : 480 M€

Encours gérés/conseillés : 4,46 Md€

Fournisseurs principaux : Generali, Oradéa, Apicil, Agéas, La Mondiale Europe Partner, etc.

Nombre de clients : 43 800

Collaborateurs : 260

Ce qui les différencie : « *Je voyais arriver les changements règlementaires et pour résister, l'objectif était d'atteindre une taille critique, explique Bruno Narchal, président du groupe. C'est pourquoi après avoir racheté l'Union financière Georges V en 2010, la Française AM est entrée dans notre capital en 2013* ».

Le groupe acquiert ensuite Expert & Finances en 2017, une société de 150 salariés et 1,6 Md€ d'encours sous gestion. Les rachats se sont poursuivis en 2018 avec deux opérations de closing et une prise de participation.

Cyrus

Expertise collective et clubs deals

Dirigeants : Meyer Azogui (photo), José Zaraya, Raphaël Saier

Chiffre d'affaires : 45 M€

Encours gérés/conseillés : 3,8 Md€.

Fournisseurs principaux : Spirica, AEP, AG2R-La Mondiale pour l'assurance, et 11 sociétés de gestion parmi lesquelles M&G, Fidelity, Carmignac ou Invest AM, etc.

Nombre de clients : 500 familles

Collaborateurs : 192

Ce qui les différencie : « *Nos pôles métiers qui ont acquis un savoir-faire dans les produits structurés ou les clubs deal immobiliers apportent leur expertise aux 60 conseillers de clientèle* », se félicite Stéphan Chenderoff, associé. Depuis sa création en 1989, le cabinet a connu trois opérations de croissance externe dont la dernière a été le rachat en 2018 de Capitis (250 M€ d'encours).

Pour l'année 2019, il projette d'acquérir une société de gestion en actifs immobiliers pour offrir une approche globale et se positionner demain en BtoB pour d'autres conseillers en gestion de patrimoine.

Equance

Le succès passe par le marché de niche

Dirigeants : Olivier Grenon-Andrieu (photo), Didier Bujon

Chiffre d'affaires : entre 9 et 10 M€

Encours gérés/conseillés : environ 1 Md€ d'actifs

Fournisseurs principaux : MMA, Suravenir, Kepler, Corum, Sofidy, La Française, etc.

Nombre de clients : 7 à 8 000

Panier moyen : environ 300 000 €

Collaborateurs : 100

Ce qui les différencie : Equance se positionne comme l'un des leaders de la gestion de patrimoine des Français de l'étranger avec une présence physique dans 55 pays. « *Repartis de zéro en 2005, nous connaissons aujourd'hui une croissance organique supérieure à 20 %* », explique son PDG, Olivier Grenon-Andrieu.

Si le cabinet n'est pas actuellement en recherche d'une croissance externe, il est toutefois en cours d'association capitalistique avec un grand réseau d'experts-comptables.

VIP Conseils
5 générations de clients

Dirigeants : Philippe Hamon (photo), François Mézières

Chiffre d'affaires : 11 M€

Collecte globale : 898 M€

Encours gérés/conseillés : 1,750 Md€

Nombre de clients : 11 000

Collaborateurs : environ 40

Ce qui les différencie : « *Notre cabinet s'entoure de sa propre équipe d'experts, je pense que cette gestion centralisée participe à notre succès, nous n'avons pas de clients en déshérence mais un portefeuille de cinq générations de clients* », estime Philippe Hamon, directeur général délégué. Le groupe a connu une croissance essentiellement organique, notamment sur les encours, comprise entre 5 et 10 % par an. Aujourd'hui, la stratégie à moyen terme du cabinet est de développer une croissance externe en étudiant les dossiers de reprises, notamment de gestionnaires ayant développé une expertise dans les actifs immobiliers.

Witam Multi Family Office
Le cabinet bien dans son temps

Dirigeants : Benoist Lombard (photo), Arnaud Perrin

Chiffre d'affaires : 2,763 M€ en 2017

Collecte globale : 28 M€ en 2018

Encours gérés/conseillés : environ 400 M€

Fournisseurs principaux : véhicules d'investissements pluriannuels

Nombre de clients : 420 noms sur 120 familles

Panier moyen : 1 M€

Ce qui les différencie : Créé en 1996, Witam MFO attribue son succès à une expérience centrée sur ses clients. « *Nos conseillers sont avocats ou notaires et grâce à ce staff d'exception qui fait notre chiffre d'affaires, nous avons aussi gagné en présence et en notoriété sur les réseaux sociaux en les alimentant en contenus experts* », souligne Benoist Lombard, associé et par ailleurs ex-président de la CNCGP. Le cabinet qui s'est essentiellement développé de façon organique a aussi conçu un modèle inédit d'incubation de jeunes cabinets pour créer de la valeur.

Dix cabinets à suivre...

Nom	Encours gérés	Chiffre d'affaires ou collecte brute	Collaborateurs	Clients	Dirigeants
3ao Patrimoine	275 M€	-	3 associés, 6 consultants	300 clients	Bertrand Lefeubvre, Emmanuel de La Palme, Cédric Marc
Althos Patrimoine	200 M€	-	12 experts en gestion de patrimoine	-	Bertrand Tourmente
Baussant Conseil	120 M€	-	5 collaborateurs	-	Pascale Baussant
Dauphine Patrimoine	140 M€	18 M€	9 experts	350 familles	Séverine Richard-Vitton, François-Xavier Legendre
Euodia	400 M€ dont 110 M€ en assurance vie	100 M€	47 collaborateurs	6 000 clients (près de 2 000 nouveaux clients en 2018)	Nicolas Peycru, Nicolas Le Febvre
Finances Consultants	120 M€	960 000€/5 M€	2 CIF, 3 au back-office	300 clients	Dominique Axelroud
Groupe Quintésens	-	461 M€	370 collaborateurs, 21 agences régionales	-	Julien Joubert
Lonlay & Associés	1 Md€ d'investissement cumulé depuis 2004	-	8 associés, 40 collaborateurs	6 000 familles	Guillaume de Lonlay, Jérôme Rusak, Sébastien Bénesse
Massalia Finance	130 M€	-	6 collaborateurs	780 familles	Lionel Lafon
Thesaurus	700 M€ d'investissement cumulé depuis 1996	-	31 collaborateurs dans 11 implantations	3 850 familles accompagnées	Marcel Benelbaz

Source : Gestion de Fortune/sociétés (derniers chiffres communiqués)

Suite de la page 53

assisté à une vraie panique règlementaire ». Aujourd'hui, bon nombre de cabinets importants témoignent être approchés par de plus modestes qui souhaitent se faire racheter. Patrick Ganansia, associé gérant d'Herez, admet avoir surfé sur cette vague. « *Entre 2008 et 2018, nous avons mené une stratégie de rachats de cabinets indépendants dont les gérants voulaient soit prendre leur retraite, soit continuer mais en se consacrant uniquement à la relation commerciale avec le client* », explique-t-il.

> *L'innovation et la création de valeur ne sont pas des qualités réservées aux gros acteurs du marché*

Une concentration inéluctable

Ce phénomène de concentration n'est pas prêt de s'arrêter. Philippe Feuille ne le voit pas d'un mauvais œil car « *la concentration a de fortes retombées en matière de communication et une visibilité qui permet une reconnaissance par le grand public dont les petits cabinets bénéficient in fine* ». De son côté, Aïda Sadfi ne partage pas cette analyse : « *La bonne santé d'une profession, son dynamisme, sont liés à la qualité de ses acteurs mais aussi à leur nombre et aujourd'hui près de 40 % des CGP travaillent encore seuls et certains ont beaucoup de talent*, explique-t-elle. *L'innovation et la création de valeur ne sont pas des qualités réservées qu'aux gros acteurs du marché* ».

Un vœu exaucé car de nouveaux entrants arrivent sur ce marché avec des idées et des innovations plein leurs valises. C'est le cas d'Euodia dont l'ambition affichée de ses quatre jeunes fondateurs est de devenir le leader de la gestion de patrimoine digitale : ils préparent le lancement d'une application qui doit permettre de donner accès à la gestion privée au plus grand nombre. En matière de gestion de patrimoine comme ailleurs, le digital est une façon quasi assurée de rebattre les cartes de la concurrence pour les années à venir. ■

Antoine Latrive
Président d'Astoria Finance

« La règlementation nous a permis de grandir »

Vous avez connu en six ans, une croissance remarquable due à une croissance externe tout aussi... remarquable !
Nous avons en effet accéléré notre croissance depuis 2012 en achetant 16 cabinets de CGP indépendants. Nos choix se sont portés sur des fonds de commerce, des sociétés mais aussi sur l'acquisition de portefeuilles. Début 2012, nous gérions 60 M€ d'actifs ; fin décembre 2017, cette gestion était passée à 600 M€ et aujourd'hui, nos encours conseillés s'élèvent à 4,1 Md€. Notre acquisition la plus importante est un cabinet parisien qui gérait 2 Md€.

Quel a été le déclencheur de cette accélération de la croissance externe ?
Astoria a été créé en 2002 mais lorsque mon associé est parti en 2012, j'ai décidé d'accélérer une stratégie de croissance externe en accord avec le fonds d'investissement qui me soutient depuis 2007.

La règlementation a-t-elle influencé votre décision ?
Même si la stratégie de croissance avait débuté, les nouvelles règlementations induisent une consolidation. Seuls les plus gros cabinets survivront et l'objectif est d'atteindre une taille critique pour intégrer les ressources humaines nécessaires à nos métiers. En ce qui nous concerne, la règlementation nous a permis de grandir. La combattre ne sert à rien, il faut s'en servir à la fois comme un atout « compétence » auprès de nos clients et comme une réelle reconnaissance professionnelle de nos métiers.

Comment choisissez-vous les cabinets à acquérir ?
Dans un premier temps, ce sont les cabinets qui nous choisissent. Ensuite, nous procédons à un audit minutieux de la clientèle du cabinet et des compétences que le cabinet met dans la balance. Jusqu'à présent, nous avons procédé à 100 % d'intégration des équipes en place et de leur savoir-faire. Nous n'avons donc pas acheté uniquement des portefeuilles. Ces ressources nous ont permis de diversifier les compétences du cabinet cœur en nous apportant des expertises dans l'offre immobilière, financière ou directe, ou dans l'allocation d'actifs.

Vous allez poursuivre cette stratégie d'expansion ?
Aujourd'hui, nous sommes plutôt sur une stratégie de stabilisation car notre objectif est de proposer une unicité de réponse pour l'ensemble de nos clients. Avoir une taille critique permet de mieux servir nos clients car le conseiller peut alors jouer le rôle de chef d'orchestre en s'appuyant sur des expertises. Notre ambition est aussi de rendre retail des solutions autrefois réservées à la gestion privée. En matière d'expansion, notre enjeu principal pour 2019 est d'ouvrir deux ou trois bureaux dans l'Est de la France, Bordeaux et/ou Rhône-Alpes.