

Ouvrir le tome II de son déve

Le 6 juin, Olifan Group est entré en négociation exclusive avec BlackFin Capital Partners pour ouvrir son capital à hauteur de 40 %. Hein Donders, Partner d'Olifan, nous expose les motivations de cette opération et les objectifs de la structure créée en 2014 suite à la réunion de sept cabinets indépendants.

Investissement Conseils : Pourquoi avez-vous décidé d'ouvrir votre capital à un fonds de capital investissement ?

Hein Donders : La prise de participation de BlackFin Capital Partners a pour objectif d'accélérer notre développement. Cette opération est le fruit d'une réflexion que nous menons depuis deux ans, après que nous ayons finalisé notre fusion avec Axios, en mai 2019.

En effet, cette intégration d'Axios nous a permis de parfaire la structuration de notre activité avec l'intégration d'une expertise en prévoyance-retraite qui nous manquait. Avec nos six pôles d'expertise constitués (ingénierie patrimoniale et sociale, investissement financier, prévoyance et retraite, ingénierie immobilière, personnes vulnérables, accompagnement international), il nous fallait ouvrir le tome II de notre développement et franchir un nouveau palier.

L'ensemble des *Partners* restent majoritaires, puisque BlackFin a pris une participation de 40 %, aux côtés de la société de gestion de portefeuille La Financière Responsable et du groupe d'expertise-comptable Eurex.

“ Aujourd'hui, nous sommes idéalement positionnés pour profiter de la sortie de crise et retrouver une croissance à deux chiffres comme les années précédentes. Néanmoins, nous avons besoin d'accélérer notre développement alors que le marché de la gestion de patrimoine évolue rapidement. ”



Hein Donders, Partner d'Olifan Group.

Dans cette aventure, nous avons eu le plaisir d'être accompagnés par Jean-Louis Duverney-Guichard qui a fondé NewCo Corporate Finance. BlackFin Capital Partners et ses équipes, en particulier Bruno Rostain, Daniel Cohen-Sabban et Océane Zbinden, ont pour avantage de bien connaître notre secteur (BlackFin dispose actuellement de prises de participation au sein du groupe Consultim, Aestiam ou encore le groupe DLPK-Nortia. ndlr).

Comment allez-vous allouer ses nouveaux moyens mis à votre disposition ?

L'an passé, loin d'être facile, nous avons maintenu nos ambitions avec le recrutement de trente-cinq nouveaux consultants et la poursuite de la digitalisation de nos procédures ce qui nous a permis de gagner deux à trois années. Aujourd'hui, nous sommes idéalement positionnés pour profiter de la sortie de crise et retrouver une croissance à deux chiffres comme les années précédentes. Néanmoins, nous avons besoin d'accélérer notre développement alors que le marché de la gestion de patrimoine évolue rapidement. Ces nouveaux capitaux vont nous permettre d'investir dans quatre axes principaux. Il s'agit, tout d'abord, de disposer du besoin en fonds de roulement pour recruter encore de nouveaux talents et renforcer notre présence sur le terrain. Ces recrutements vont nous permettre de répondre à la forte demande que nous enregistrons en cette sortie de crise.

Par ailleurs, nous allons poursuivre nos innovations en termes de produits et de services en renforçant nos expertises internes. Depuis quelques années, nous avons lancé nos propres produits afin de proposer à nos clients des solutions en lien avec nos convictions et économiquement attractive pour eux, notamment en termes de frais. Nous avons ainsi créé deux fonds en compagnie de Foncière Magellan – l'OPPCI Immo 18, un fonds dédié à l'immobilier de bureaux parisiens, et l'OPCI grand public de *coliving* Colivim –, ainsi qu'Enjeux Croissance Monde, un fonds actions monde géré par Russell Investment et qui a recours à l'expertise de sept sociétés de gestion internationales sélectionnées selon leurs expertises.

veloppement

Notre ambition est aussi de passer un cap dans la relation digitale que nous entretenons avec nos clients. Si notre organisation a été décentralisée, dès notre création, avec sept centres de décision et nous a conduits à être nativement digitaux, nos liens digitaux avec nos clients restent à parfaire. Des améliorations vont être mises en place dans l'accompagnement des clients, la prise de décision, le suivi de leur épargne, le partage des informations... Beaucoup de progrès restent à faire. Dans ce sens, BlackFin dispose d'une expertise poussée dans ce domaine puisqu'une partie de ses équipes provient du secteur des FinTechs. Enfin, cette opération vise également à nous rendre plus attractifs afin d'accueillir de nouveaux cabinets, dont les dirigeants souhaitent devenir Partners d'Olifan Group. Toutefois, nous ne nous engagerons pas dans la course à la croissance externe, mais privilégions l'intégration de nouveaux Partners souhaitant intégrer notre modèle, dont les dirigeants et leur équipe partagent nos valeurs et cette aventure humaine, tout en réalisant un peu de *cash-out*.

Le succès d'Olifan a toujours reposé sur la capacité de ses hommes et de ses femmes à travailler ensemble dans l'intérêt de nos clients. Il s'agit avant tout de grandir, non pas de grossir.

Pourriez-vous, comme d'autres acteurs du marché, lancer votre propre société de gestion pour concevoir et gérer vos produits ?

En effet, nous devrions aller vers plus d'internalisation pour la conception de produits répondant aux attentes de nos clients et à nos convictions de marché. Mais nous resterons des acteurs opérant, avant tout, en architecture ouverte.

Comment se déroule votre début d'année 2021 ?

Pour une société comme la nôtre qui réalise, chaque année depuis sa création, une croissance comprise entre 20 et 30 %,

“ Nous ne nous engagerons pas dans la course à la croissance externe, mais nous privilégions l'intégration de nouveaux Partners souhaitant intégrer notre modèle, dont les dirigeants et leur équipe partagent nos valeurs et cette aventure humaine, tout en réalisant un peu de « cash-out ». Le succès d'Olifan a toujours reposé sur la capacité de ses hommes et de ses femmes à travailler ensemble dans l'intérêt de nos clients. ”

l'année 2020 a été difficile. Mais nous avons tout de même maintenu notre chiffre d'affaires à 13 millions d'euros. Notre décision de ne pas geler nos projets nous a donné raison, puisque le début d'année est prometteur et va nous permettre de renouer avec une forte croissance.

A fin mai, notre chiffre d'affaires progressait de +30 % et nos encours de +3 %. Sur ces cinq premiers mois de l'année (1,3 milliard d'euros confiés à fin 2020), notre collecte a atteint 80 millions d'euros.

Aujourd'hui, Olifan Group c'est une présence sur onze sites en France métropolitaine, ainsi qu'un bureau à Genève, et une équipe de cent-cinquante personnes pour accompagner ses quatre mille deux cents familles.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps



Sept ans après sa création, Olifan Group concrétise une nouvelle étape dans son développement.