

“Etre avocat ne se résume pas à être un technicien du droit”

Depuis sa création en mars 2012, Opleo Avocats s'adresse à une clientèle haut de gamme de décideurs. Me Pierre-Olivier Bernard, son président-fondateur, nous en présente l'expertise de pointe.



Vous êtes associé-fondateur d'Opleo. Quelle en a été la genèse ?

Mon expérience passée en tant que fiscaliste spécialisé sur le conseil en gestion de patrimoine à destination des dirigeants m'a permis d'avoir une vision claire du marché parisien. Je me suis vite rendu compte que la majorité des structures ne sont pas dédiées à une clientèle de personnes physiques mais plutôt à des entreprises. La gestion de patrimoine engendre alors des conflits d'intérêts.

Fort de ce constat, j'ai souhaité fonder mon propre cabinet de

niche, exclusivement dédié aux dirigeants et à leurs enjeux, combinant la gestion entrepreneuriale des affaires à l'anglo-saxonne ainsi qu'une volonté d'un investissement à long terme à leurs côtés.

Quelle est votre conception du conseil ?

Pour Opleo, être avocat ne se résume pas seulement à être un technicien du droit. Les collaborateurs du cabinet abordent le métier d'avocat sous le prisme des besoins des hommes et femmes clés de l'entreprise, inhérents à leurs activités respectives. L'objectif d'Opleo est de leur proposer un service transversal afin de délivrer un conseil global en matières juridique, fiscale et sociale, tant pour leur situation professionnelle que personnelle.

A quelle clientèle Opleo adresse-t-il son expertise et

quelle est sa philosophie ?

Opleo Avocats conseille des cadres dirigeants, entrepreneurs, investisseurs privés ou actionnaires tout au long de leur carrière, en toute indépendance et avec des coûts adaptés à des personnes physiques.

Notre organisation repose sur le cercle vertueux de la création de valeur qui définit les trois grands besoins des hommes et femmes clés de l'entreprise : ceux relevant de leur capital humain, ceux touchant à leur capital privé et enfin ceux spécifiques à leur capital professionnel. Un business model résolument axé sur la création de valeur par le capital humain pour le capital humain.

Un positionnement innovant qui confirme notre volonté de ne pas être un cabinet full service mais bien de mettre à disposition de nos clients l'ensemble de nos compétences nécessaires à leurs besoins. ●

