



Pierre-Olivier Bernard, avocat associé, fondateur, Antoine Degorce et Thomas Fitte, avocats associés chez Opleo Avocats.

La gestion du patrimoine selon Opleo

Depuis sa création en mars 2012, Opleo Avocats propose ses expertises de pointe à une clientèle haut de gamme de dirigeants. Un modèle de conseil au service de la gestion du capital humain, privé et professionnel qui fait ses preuves en se dupliquant au-delà des murs du cabinet.

Opleo Avocats se démarque de ses concurrents grâce à son positionnement original dans le domaine de la gestion de patrimoine humain, privé et professionnel. Ce cabinet de niche se développe rapidement en s'inspirant des meilleures organisations anglo-saxonnes et françaises pour élaborer son *business model* hybride. Un positionnement osé, mais assumé par les associés Pierre-Olivier Bernard, Thomas Fitte et Antoine Degorce.

L'opportunité du marché parisien

Pierre-Olivier Bernard, ancien fiscaliste chez Arthur Andersen et Landwell, spécialiste du conseil en gestion de patrimoine à destination des dirigeants et des personnes privées, connaît bien les grandes structures juridiques anglo-saxonnes et françaises pour avoir notamment dirigé l'activité « *dirigeants d'entreprise et patrimoine* » chez Mayer Brown. Il a exercé aussi

à la direction internationale de Fidal, avant de fonder Opleo Avocats.

L'histoire commence par le marché parisien où il y a une carte à jouer. « *À l'époque, fonder mon cabinet était devenu une évidence* », confie l'avocat qui constate que la gestion patrimoniale est souvent considérée comme le support d'activités *corporate* au sein des cabinets. « *Aujourd'hui, la plupart des cabinets d'avocats de la place ne sont pas dédiés à une clientèle de personnes phy-*

siques mais plutôt à des entreprises: la gestion de patrimoine engendre des conflits d'intérêts. » Pierre-Olivier Bernard conçoit alors l'idée d'un 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.

Une vision transversale du métier

Opleo Avocats aborde le métier d'avocat sous le prisme des besoins du client inhérents à son activité d'entrepreneur. L'objectif: proposer aux hommes clés de l'entreprise un service transversal afin de délivrer un conseil global en matières juridique, fiscale et sociale, tant pour leur situation professionnelle que personnelle.

L'ambition de l'équipe n'est pas de devenir une structure *full service* mais de s'entourer des savoir-faire nécessaires pour couvrir l'ensemble des besoins de ses clients en conseil, transactionnel et contentieux afin de pouvoir les suivre au cours de leur carrière dans leurs différentes entreprises. Pierre-Olivier Bernard confirme: « *Pour nous, il est essentiel de capitaliser sur les expertises qui nous permettront d'intervenir en respect total des intérêts de nos clients avec des taux horaires adaptés.* »

Proximité et transparence

L'originalité du positionnement et la constitution adaptée de l'équipe ont fait leurs preuves: Opleo Avocats est déjà un acteur reconnu du marché français. Opleo Avocats conseille et défend des personnes physiques, des fondateurs d'entreprise, des entrepreneurs, des dirigeants d'entreprise, des cadres, des gérants de fonds d'investissement, des *business angels*, des actionnaires familiaux et des grandes fortunes

OPLEO AVOCATS VISE À ABORDER LE MÉTIER D'AVOCAT SOUS LE PRISME DES BESOINS DU CLIENT INHÉRENTS À SON ACTIVITÉ D'ENTREPRENEUR

en provenance de très nombreux secteurs d'activité dont le transport, le bâtiment, le cinéma, les télécommunications ou encore la presse. Proximité et transparence sont les composantes essentielles de l'identité d'Opleo Avocats. « *Nous prenons des décisions que nous assumons et en présentons les risques aux dirigeants afin qu'ils prennent leurs décisions en toute connaissance de cause*, explique Thomas Fitte. *Le métier d'avocat selon Opleo Avocats est avant tout d'être force de conviction et de défendre les intérêts de nos clients.* » Acteur d'avenir, le cabinet apporte également son concours à de jeunes créateurs d'entreprise dans la formation de leurs projets. « *Au-delà de la rentabilité immédiate, nous misons sur une relation pérenne avec nos clients. Ces créateurs d'entreprise seront les clients de demain avec lesquels le cabinet poursuivra son développement* », précise Pierre-Olivier Bernard.

L'implantation sur le marché

L'équipe, qui compte déjà quatorze avocats, continue à s'agrandir depuis sa création. À peine quatre ans après sa naissance, le cabinet est déjà capable d'attirer des talents, comme Sandrine Gardel, une avocate spécialiste du droit social en provenance du cabinet américain Cleary Gottlieb. Elle intègre Opleo en qualité d'*of counsel*, « *un statut intermédiaire avant l'association* », explique Pierre-Olivier Bernard. Sandrine Gardel vient renforcer une expertise essentielle pour le cabinet qui fait du conseil en matière de capital humain un élément central de son offre de service. L'équipe *corporate* est elle aussi stratégique et se renforce avec l'arrivée d'un collaborateur senior. La phase de développement d'Opleo à présent lancée, la structure met l'année 2017 sous le signe du déploiement (*lire encadré*) tous azimuts. De quoi confirmer la pertinence du positionnement élaboré dès l'origine par son fondateur. ■

OPLEO : UNE VISION LARGE DU SERVICE CLIENTS

Cabinet de niche dédié au capital humain, professionnel et privé, Opleo se développe afin de proposer un service complet à ses clients. « *Notre vision du métier est l'accompagnement dans la prise de décision. Notre ambition est donc de réunir toutes les compétences pour y parvenir de la manière la plus efficace* », explique Pierre-Olivier Bernard. C'est la raison pour laquelle l'équipe consacre l'année 2017 à la structuration de son offre à travers le déploiement de son activité. Opleo devient une marque qui s'étend au-delà des frontières du cabinet d'avocats parisien.

Opleo est un organisme de formation professionnelle. Une qualification dont bénéficiait déjà la structure. L'objectif est à présent de déployer son offre auprès des collaborateurs du cabinet bien sûr mais aussi des partenaires: avocats, experts-comptables, notaires, conseils en gestion de patrimoine, banquiers d'affaires, etc.

Opleo est une plate-forme d'interprofessionnalité, composée des professions réglementées ou non. Une démarche déjà entamée par son fondateur en 2012 qui continue à se formaliser sous forme de partenariats rapprochés.

Opleo est un réseau international intégré. Le cabinet a d'ores et déjà identifié ses correspondants à Luxembourg, Bruxelles, Zurich et Genève. Il travaille à l'ouverture vers les pays anglo-saxons.

Opleo est une alliance régionale exclusive. Des structures à Bordeaux, Nantes et Lyon déploient actuellement le même positionnement stratégique que le vaisseau amiral parisien.