

OPLEO

AU SERVICE DES HOMMES ET FEMMES CLÉS DE L'ENTREPRISE

Depuis sa création en mars 2012, Opleo Avocats propose ses expertises de pointe à une clientèle de décideurs économiques. 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.



De gauche à droite : Pierre-Olivier Bernard, avocat associé fondateur, Aude Chartier, Antoine Degorce, Thomas Fitte et Sandrine Gardel, avocats associés chez Opleo Avocats.

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 s'est développé 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, Aude Chartier, Antoine Degorce, Thomas Fitte, et Sandrine Gardel.

L'opportunité du marché

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 physiques, 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 et femmes clés de l'entreprise des compétences transversales pour délivrer un conseil global aux plans juridiques, fiscaux et sociaux, 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'entreprises, des entrepreneurs, des dirigeants d'entreprise, des cadres, des gérants de fonds d'investissement, des *business angels*, des actionnaires familiaux et de grandes fortunes en provenance de très nombreux secteurs d'activité dont le transport, le

bâtiment, le cinéma, les télécommunications ou encore le digital. Proximité et transparence sont les composantes essentielles de l'identité d'Opleo Avocats. « *Nous prenons des décisions que nous assumons*

Opleo Avocats aborde le métier d'avocat sous le prisme de la centricité clients et les accompagne de manière transverse dans leurs prises de décisions

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'entreprises dans la formation de leurs projets. « *Au-delà de la rentabilité immédiate, nous misons sur une relation pérenne avec nos clients. Ces créateurs d'entreprises seront les clients de demain, avec lesquels le cabinet poursuivra son développement* », précise Pierre-Olivier Bernard.

L'équipe, qui compte plus de 20 avocats, continue à s'agrandir depuis sa création et à attirer de nouveaux talents. En plus des deux nouveaux collaborateurs qui rejoignent Opleo Avocats en 2020, Aude Chartier, collaboratrice au cabinet depuis ses débuts, a été cooptée associée. Aude Chartier, qui conseille en matière de patrimoine et de fiscalité, va renforcer une expertise essentielle pour le cabinet. Opleo Avocats met l'année 2021 sous le signe de l'affirmation de son offre intégrée de services juridiques aux hommes et femmes clés de l'entreprise aussi bien en France et en région, qu'à l'international (*lire encadré*). De quoi confirmer la pertinence du positionnement élaboré dès l'origine par son fondateur. ■

UN SERVICE CLIENTS FONDÉ SUR L'INTERDÉPENDANCE

Cabinet de niche dédié au capital humain, professionnel et privé, Opleo se développe afin de proposer un service complet aux hommes et femmes clés de l'entreprise. « *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. En 2021, Opleo, qui est devenu une marque qui s'étend au-delà des frontières du cabinet d'avocats parisien, poursuit l'affirmation de son offre à travers le déploiement de son activité.

- 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 ou privés, etc.
- Opleo est une plateforme 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. Le cabinet a développé un socle stable de *best friends*, à Luxembourg, Bruxelles, Zurich et Genève, et a établi des relations étroites avec différents cabinets en Asie, au Royaume-Uni et en Amérique du Nord.
- Opleo est une alliance régionale exclusive. Des structures à Bordeaux, Nantes et Lyon déploient actuellement le même positionnement stratégique que le vaisseau amiral parisien.