

17 sept., 2025

CityWire : Olivier Farouz : «Nous avons plusieurs projets de croissance externe, dont un en Italie»

Dans un entretien accordé à Citywire France, Olivier Farouz, fondateur et président du groupe Premium nous livre sa vision du métier, ses ambitions pour sa société et le regard qu'il porte aujourd'hui sur le marché et sa réglementation.



Par [Jérémy Gatignol](#)



[Twitter](#)[Facebook](#)[Linkedin](#)[WhatsApp](#)[print](#)

Citywire France : Comment se porte l'activité du groupe Premium depuis le début de l'année ?

Olivier Farouz : L'année est très positive. Nous enregistrons une collecte en hausse d'environ 20% par rapport à l'an dernier, et notre chiffre d'affaires progresse également. Nous anticipons un deuxième semestre encore meilleur, notamment sur l'enveloppe PER.

En termes d'encours, le groupe gère désormais plus de 17 milliards d'euros, avec une croissance organique particulièrement forte : nous avons collecté 3,8 milliards en 2024, hors croissance externe. Nous restons de loin le premier collecteur du marché français.

Au-delà des encours, nous suivons surtout nos objectifs en matière de chiffre d'affaires. Celui-ci s'élevait à 337 millions d'euros en 2024 et nous allons largement le dépasser cette année.

Enfin, nous nous sommes fixés comme priorité que Predictis et Capfinances puissent faire de nouveaux et nombreux partenariats avec des conseillers patrimoniaux indépendants pour agrandir notre maillage territorial et pouvoir ainsi accompagner encore plus de françaises et de français dans la gestion de leur patrimoine. À la mi-septembre, ce sont plus de 300 nouveaux partenaires que nous avons accueillis en formation. Nous en attendons plus de 400 en janvier prochain.

Quelles sont vos priorités de développement pour les 12 prochains mois ?

Nous poursuivrons nos efforts sur le mass affluent, avec pour objectif de passer de 45 centres d'affaires actuellement en France, à une centaine d'ici trois ans.

Sur la partie CGP, nous allons continuer à fortement nous développer dans toutes les régions. Nous avons levé 7,4 milliards d'euros en trois ans et demi et ne comptons pas nous arrêter là.

En outre, les activités de gestion d'actifs avec Flornoy Ferry et celles liées aux produits structurés avec I-Kapital connaissent également une très bonne dynamique.

Avec Neolife, notre société d'ingénierie financière, nous travaillons aussi à la conception de produits d'épargne et à l'enrichissement de notre offre avec nos partenaires assureurs. À ce titre, nous venons de commercialiser notre gamme d'investissement dédiée à la retraite.

Par ailleurs, nous avons mis en place une nouvelle gouvernance dont nous sommes très satisfaits, avec des nominations importantes. Nous souhaitons capitaliser sur cette évolution pour la suite, car notre groupe est avant tout une aventure humaine, portée par des femmes et des hommes.

L'international est-il un objectif de développement à court ou moyen terme ?

C'est un sujet qui prendra une importance particulière pour nous dans les mois à venir. Nous avons d'excellentes nouvelles en préparation pour l'automne, notamment plusieurs projets de croissance externe, dont un en Italie.

Notre ambition dépasse les frontières françaises : nous voulons devenir le champion européen de la gestion de patrimoine et étudions de nouvelles opportunités en Italie, en Suisse, en Allemagne et en Espagne.

Quelles sont les prochaines cibles d'acquisition que vous avez en ligne de mire ?

Tout d'abord, je veux insister sur le fait que nous recourons moins à la croissance externe que nos concurrents. Nous sommes très sélectifs et ne nous intéressons qu'aux véritables pépites, capables de renforcer nos services ou notre image de marque. L'exemple d'Agami illustre parfaitement cette approche.

Nous avons deux dossiers en finalisation, mais nous ne faisons pas de la croissance externe, une obsession. En 2024, 97% de la croissance du groupe a été organique, ce qui nous distingue nettement de nos concurrents. Par ailleurs, l'arrivée de Blackstone et d'Eurazeo à notre capital nous a obligé à être particulièrement sélectifs en matière de réputation.

Actuellement, nous recherchons des acquisitions dans des régions où nous ne sommes pas encore présents en gestion de patrimoine. Le Grand Ouest et la région lyonnaise sont, par exemple, des zones où nous prospectons activement. Nous voulons également miser sur des cabinets capables de réaliser à leur tour des acquisitions pour renforcer leur implantation territoriale.



En 1997, Olivier Farouz a fondé Prédicis , une société de courtage en assurance-vie et épargne, qui a été à la base de la création du groupe Premium en 2000.

Quel regard portez-vous sur le marché des CGP actuellement ?

Le marché est très actif, avec de nombreux acheteurs et des valorisations que j'estime souvent trop élevées. Je ne trouve pas cela raisonnable. Certains acquéreurs calculent les valorisations sur deux ans, en intégrant les synergies... Ce n'est pas ma stratégie ! Je ne veux pas payer pour mon propre travail. C'est pourquoi nous avons choisi de ne pas nous aligner sur les prix demandés dans certains dossiers où les multiples semblaient extravagants.

Le marché reste donc très soutenu, et les importantes opérations capitalistiques à venir devraient encore accentuer cette dynamique. [PatrimmoFi et le groupe Allen ont annoncé des changements d'actionnaires majoritaires début septembre alors qu'Astoria Capital et Cyrus sont en cours, NDLR]. D'autres acteurs, comme APRIL, se développent très rapidement.

Peut-on imaginer un très gros rapprochement cette année ?

Pour les très gros acteurs, je ne pense pas que cela soit envisageable pour le moment. Pour des acteurs pesant 2 ou 3 milliards, c'est possible, mais au-delà, cela se complique.

Pourquoi la gestion de patrimoine attire-t-elle autant les investisseurs ?

C'est une industrie dont les revenus sont très récurrents, un aspect qui séduit énormément les fonds d'investissement.

C'est également une activité sans stock et sans exportation. Dans un contexte où les droits de douane représentent un enjeu majeur pour les investisseurs, c'est un atout incontestable. Ainsi, il s'agit d'un secteur déjà fortement valorisé, et les événements récents n'ont fait que renforcer cette tendance.

Quels types de rapports entretenez-vous avec vos actionnaires majoritaires ?

Ils sont idylliques avec Eurazeo, Montefiore Investment et Blackstone ! Eurazeo est entré en juin 2021 et ne souhaitait pas particulièrement réaliser d'opérations car ils étaient très satisfaits de nos performances, mais nous avons tout de même 700 actionnaires personnes physiques à qui il fallait être capable de montrer une certaine liquidité.

L'entrée de Blackstone en décembre 2023 a été très positive et a contribué à la motivation de toutes les équipes, puisque la plupart des actionnaires se sont même renforcés.

Que je détienne 1% ou 99% du capital, ce qui compte, c'est celui qui décide de la stratégie

Être minoritaire ou majoritaire, a-t-il une importance ?

Aucune, selon moi. Que je détienne 1% ou 99% du capital, ce qui compte, c'est celui qui décide de la stratégie. Et ce sont nous, les dirigeants du groupe Premium, qui décidons ! C'est d'ailleurs ce que recherchent les fonds d'investissement. On discute, on échange, on se challenge sur les dossiers et la marche à suivre, mais, à la fin, nous sommes décisionnaires.

Lorsque vous faites un deal avec un industriel, vous êtes sur un siège éjectable. Mais un fonds, lorsque celui-ci investit, c'est que la stratégie a déjà été validée en amont ; sinon, il n'y a aucun investissement de leur part. Éviter les conflits avec les dirigeants est pour eux une priorité. Et en effet, la pire chose qui puisse arriver, c'est que l'équipe de direction les laisse en rase campagne. Ils veulent des personnes avec une vision, et chez Premium nous avons une idée très claire de ce que nous voulons faire. Je ne serai jamais celui à qui l'on impose une stratégie.

Pourquoi avoir racheté des family offices ?

Pour compléter tous les étages de la fusée. Aujourd'hui nous sommes le seul acteur français à couvrir tous les segments de clientèle : du mass affluent, qui représente 56% de notre chiffre d'affaires avec une prime moyenne de 500 euros par mois et 35.000 euros de versement initial, aux family offices, avec des tickets moyens de 40 millions d'euros, en passant par les CGP, avec un encours moyen de 400.000 euros par client.

Notre pôle family office se limitait à Leone Kapital, mais nous avons souhaité le renforcer avec l'acquisition d'Agami. Je trouve très intéressant de disposer de cette complémentarité à travers l'ensemble de nos activités.

Qu'est-ce qui vous manque aujourd'hui en termes d'offre ?

D'ici six mois, notre offre en gestion de patrimoine sera complète. En revanche, il nous manque encore une activité immobilière ainsi qu'une offre sur les actifs non-cotés.

Pour l'immobilier, la finalisation est en bonne voie. Quant aux actifs non-cotés, nous y travaillons activement. Je suis convaincu que ce segment ne doit pas être réservé aux clients ultra-fortunés. Le private equity doit pouvoir se développer auprès du mass affluent, notamment via le PER. Aujourd'hui, nos solutions dans ce domaine ne sont pas encore à la hauteur de nos ambitions.

Je souhaite donc créer quelque chose de nouveau. Plutôt que d'acquérir une société existante, je veux bâtir ma propre structure, avec une idée très précise en tête.

Vous préparez-vous à une éventuelle fin du modèle des rétrocessions ?

Je n'y crois pas une seconde ! Il suffit d'élever légèrement le débat pour comprendre qu'elle serait absurde. Les difficultés sociales rencontrées par le Royaume-Uni après la suppression des rétrocessions devraient servir de leçon à l'ensemble de l'Europe.

Avec leur suppression, cela signifie bloquer la collecte auprès du segment mass affluent. L'épargne est une industrie où les produits se distribuent, ils ne s'achètent pas spontanément. Personne n'a naturellement envie de préparer sa retraite, et les produits financiers ne font pas rêver.

Contrairement à une voiture ou à un téléphone, ces produits ne transforment pas le quotidien. Ils nécessitent un accompagnement, un conseil, une pédagogie.

En supprimant les rétrocessions, on rend ainsi la distribution non rentable pour le mass affluent. Ces épargnants cesseraient alors tout simplement de constituer une épargne retraite. Dans 10, 15 ou 20 ans, cela signifierait des millions de personnes insuffisamment préparées et un problème social majeur.

De fait, je ne pense pas que les décideurs politiques européens prendront ce risque. L'opposition à cette hypothèse est selon moi, générale et parfaitement justifiée.