

RAPPORT D'ACTIVITÉ

2017

Olifant
GROUP

MAÎTRISEZ VOTRE PATRIMOINE



SOMMAIRE

- 
- P4 _____ RD PATRIMOINE CONSEILS & ADER ENTREPRISES renforcent le groupe
 - P6 _____ Un partenariat à forte valeur ajoutée avec BDO & CARMIN
 - P8 _____ L'aventure d'OLIFAN GROUP
 - 2015 - Mise en place d'un business model innovant
 - 2017 - Développement de notre écosystème et croissance externe
 - P11 _____ Témoignages clients
 - P12 _____ En route pour CAP 20
 - P13 _____ Témoignages partenaires

NOS 5 EXPERTISES

- P15 _____ Ingénierie Patrimoniale
- P16 _____ Ingénierie Immobilière
- P17 _____ Investissement Financier
- P18 _____ Personne Vulnérable
- P19 _____ Dirigeant et Entreprise

- P20 _____ La valeur ajoutée d'une organisation agile
- P22 _____ Ils nous ont rejoints en 2017
- P23 _____ 9 régions et 20 partners
- P24 _____ Nos 4 comités de pilotage transversaux

- P26-27 _____ Rapport financier

LES ÉVÈNEMENTS DE L'ANNÉE

- P29 _____ Les Clubs Experts
- P30 _____ La convention Abripargne
- P32 _____ Séminaire d'OLIFAN GROUP
- P34 _____ Finance et Musique
- P35 _____ Le Mécénat France Tutelle
- P36 _____ Le Mécénat artistique I.Hiti
- P37 _____ Notre ouvrage

- P38 _____ Revue de Presse



Le renforcement d'Olifan Group grâce à de nouvelles compétences et une présence nationale étendue

En 2017 Olifan Group a continué sa croissance en confirmant la pertinence de son business model et particulièrement la richesse de son modèle de gouvernance.

Olifan Group :

- > a accueilli 1 nouveau cabinet avec une nouvelle expertise
- > a recruté 6 nouveaux collaborateurs à forte valeur ajoutée
- > a créé des partenariats avec des Sociétés du Droit et du Chiffre
- > a renforcé ses cinq expertises : Ingénierie Patrimoniale
Investissement Financier
Ingénierie Immobilière
Personne Vulnérable
Dirigeant et Entreprise

Les fruits de ce
développement :



RD PATRIMOINE CONSEILS & ADER ENTREPRISES renforcent le groupe

RD PATRIMOINE CONSEILS & ADER ENTREPRISES
En quelques chiffres...



960
CLIENTS



1 250 000€
DE CHIFFRE
D'AFFAIRES



145 000 000 €
D'ACTIFS
SOUS GESTION



UNE EXPERTISE
ÉPROUVÉE
SUR LA PRÉVOYANCE,
L'ENTREPRISE ET
LA RETRAITE



UNE BELLE
IMPLANTATION
RÉGIONALE



UNE ENTREPRISE
STRUCTURÉE
AVEC UNE VISION
ENTREPRENEURIALE

Katia CHEVRAIN, Clara MARSELLI-ROGER & Alain ULMER,
cogérants associés du cabinet RD Patrimoine Conseils – ADER Entreprises
ont rejoint Olifan Group en 2017 pour devenir Partners.



**Katia
CHEVRAIN**



**Alain
ULMER**



**Clara
MARSELLI – ROGER**

Partner Olifan Group, Titulaire du DESS Droit du Patrimoine Professionnel de l'université Paris Dauphine, a commencé sa carrière dans deux cabinets de gestion de patrimoine indépendants en étant en charge de l'élaboration des audits patrimoniaux. Forte de sa rigueur, de sa capacité d'analyse, de sa polyvalence et de ses connaissances diverses (droit de la famille, fiscalité, transmission d'entreprises...), Katia a développé un fort savoir-faire sur la réalisation d'audits patrimoniaux. Katia fait partie du comité Ingénierie Patrimoniale d'Olifan Group.

Partner Olifan Group, avant de rejoindre un cabinet de gestion de patrimoine indépendant en 1999 afin d'y développer une offre de stratégie patrimoniale et d'accompagnement dédiée au dirigeant et à son entreprise, Alain a eu une expérience dans le financement immobilier et la gestion de patrimoine au sein d'Allianz. Fort de sa connaissance des dirigeants d'entreprise, Alain s'est spécialisé dans la protection du dirigeant, l'épargne salariale, l'optimisation de la retraite et la transmission d'entreprises. Il a su tisser depuis de nombreuses années des liens importants avec les professionnels du chiffre et du droit en la personne des experts-comptables et avocats. Alain met un point d'honneur à apporter un service et un suivi personnalisé à tous ses clients chefs d'entreprise.

Partner Olifan Group, après une formation École Supérieure de Commerce à l'EDC Paris et un Master Gestion de Patrimoine à l'INSEEC Paris, Clara a rejoint tout de suite un cabinet de gestion de patrimoine indépendant. Séduite par l'aspect humain et technique de ce métier, Clara a su développer et fidéliser une clientèle grâce à sa capacité d'écoute, sa bonne humeur naturelle et ses connaissances sur les aspects patrimoniaux globaux. Clara a le plaisir de conseiller et d'accompagner divers profils de clients notamment les chefs d'entreprise, les professions libérales, les cadres, les retraités tout en assurant une forte disponibilité, réactivité et personnalisation du conseil.

C'est aussi avec Olifan Group :

- > Des valeurs communes « Client, Dynamisme, Travail d'Équipe, Engagement et Fun »
- > Une vision partagée, celle d'apporter sans cesse de la valeur ajoutée à ses clients
- > Une ambition entrepreneuriale
- > Une union de compétences, d'expertises et de savoir-faire
- > Une plus grande présence nationale : 9 régions
- > Un élargissement des expertises
- > Un renforcement des capacités d'investissements

Depuis 1992, l'équipe d'Évreux s'implique chaque jour pour conseiller, accompagner et suivre ses clients dans toute leur stratégie patrimoniale en conservant une forte proximité et disponibilité.

L'ADN d'Évreux est le chef d'entreprise et l'entreprise, spécialité exercée depuis 1999.

Leur mission est entre autres de déployer leur expertise dans toutes les régions.

ÉVREUX : une belle équipe aux compétences reconnues

Alexandra GAL

Souriante et toujours de bonne humeur, Alexandra a en charge le service client et principalement les opérations liées à la prévoyance et au monde de l'entreprise. Elle saura tout mettre en œuvre pour répondre aux attentes exigeantes de nos clients.

Grégory JOBLIN

Diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Tours et titulaire du DU 3e Cycle Expert en gestion de patrimoine de l'Université d'Auvergne, Grégory conseille et accompagne ses clients avec technicité, disponibilité et rigueur. Discret et efficace, Grégory s'attache aussi bien à gérer les problématiques patrimoniales du particulier que celles de l'entreprise et de son dirigeant.

Caroline PALHARES

Caroline est très appréciée des clients pour sa patience, sa qualité d'écoute et sa disponibilité. Caroline assiste les consultants dans la rédaction de propositions d'investissement financier.

Aurélie PELTIER

Dynamique et souriante, Aurélie œuvre au service des clients depuis de nombreuses années et met tout en œuvre pour que les opérations de gestion sur les contrats se passent au mieux et au plus vite. Organisée et rigoureuse, elle sait apporter un service de qualité à chaque demande.

Anne-Marie TESSIER

Dynamique, rigoureuse et organisée, Anne-Marie s'efforce chaque jour de fournir un service de qualité à nos clients en prenant en charge les opérations de gestion sur les contrats. Rapidité et efficacité au service des clients.

Camille GOSSELIN

Rigueur, sérieux, rapidité et efficacité qualifient bien Camille qui œuvre au côté de l'équipe Comptabilité d'Olifan Group.

Damien GIRARD

Après des études juridiques en droit privé, droit notarial et droit des affaires, Damien s'est spécialisé en gestion de patrimoine en obtenant son Master II Gestion du Patrimoine Privé à l'Université Montesquieu Bordeaux. Damien a intégré l'équipe Ingénierie Patrimoniale afin de réaliser les audits patrimoniaux pour l'ensemble des bureaux Olifan Group.

Un partenariat à forte valeur ajoutée avec BDO & CARMIN

Pour répondre aux attentes de la clientèle de dirigeants d'entreprises qui souhaitent un accompagnement global sur leur patrimoine professionnel et privé, Olifan Group continue les synergies déjà entamées depuis quatre ans avec le monde de l'expertise comptable :

- Par **les formations** qu'il délivre tant avec les syndicats professionnels de l'Ordre des Experts-Comptables, les groupements et associations d'Experts-Comptables que les cabinets.
- Par **les partenariats** dans les régions avec de nombreux cabinets et plus particulièrement avec BDO & CARMIN

Olifan Group accélère son développement et devient donc l'interlocuteur privilégié des clients de BDO, cabinet d'audit, de conseil et d'expertise comptable, et bénéficie des compétences en fusions/acquisitions de Carmin, groupe de services financiers créé par Nicolas Mérindol et ses associés.

L'écosystème Carmin lui permettra à la fois de bénéficier de l'appui de plus de 1000 experts de BDO, et de donner à sa clientèle l'accès, en « club-deals », aux opérations financières des associés de Carmin Finance, habituellement réservées à des investisseurs institutionnels, leur taille et leur degré de complexité les rendant inaccessibles autrement.

Cette nouvelle étape représente un double enjeu pour Carmin. D'une part, le conseil en gestion patrimoniale du dirigeant vient compléter naturellement le conseil en fusions/acquisitions, surtout dans le cas de cessions. D'autre part, les associés de Carmin se donnent la possibilité de mobiliser les encours financiers importants que représentent les clients d'Olifan Group.

De son côté, BDO, cabinet d'audit, de conseil et d'expertise comptable, avec 1 200 personnes en France, pourra, avec Olifan Group accompagner sa clientèle dans la compréhension et dans la maîtrise de leurs risques et enjeux patrimoniaux.

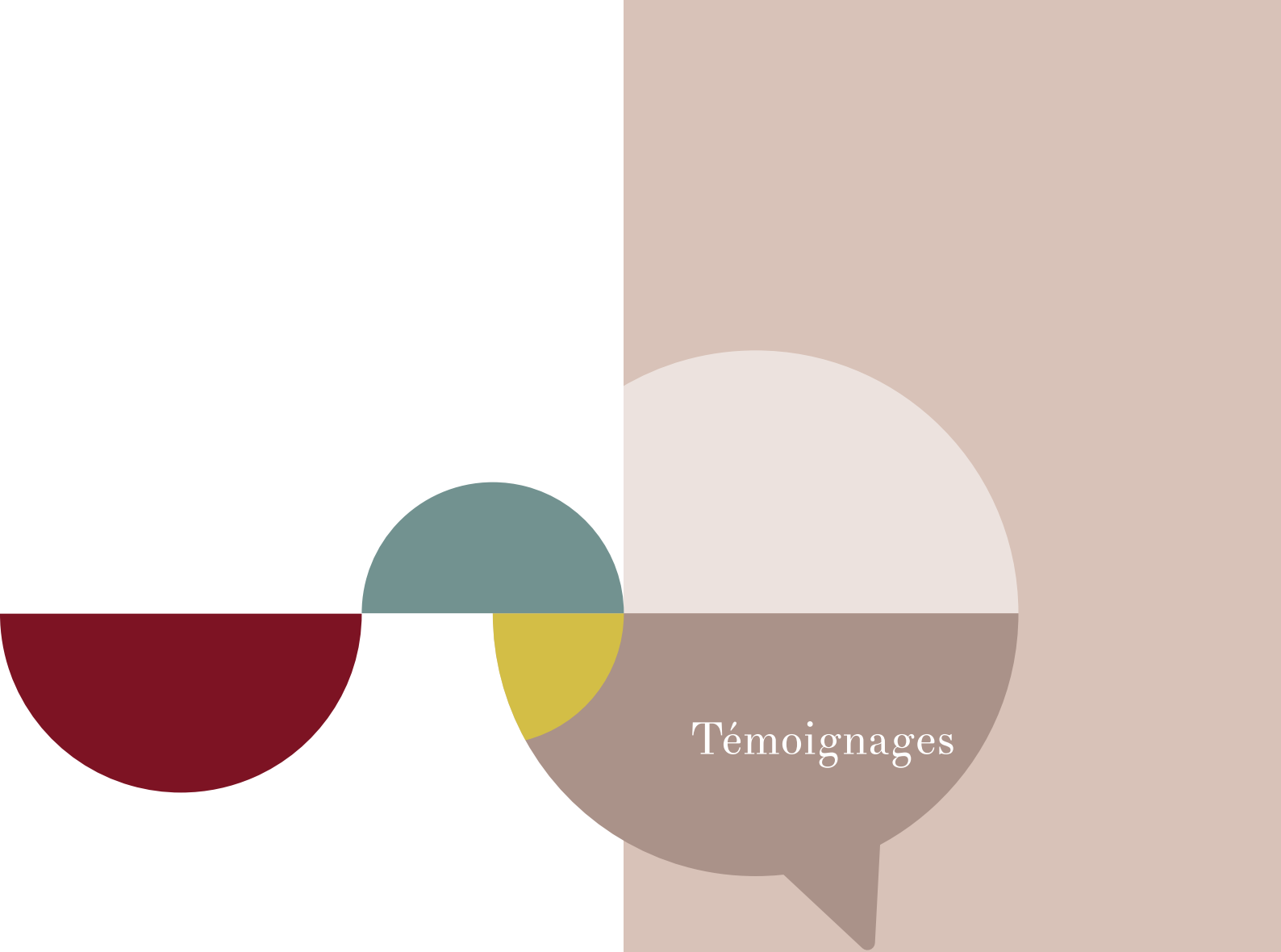


À propos du groupe Carmin

Le groupe Carmin est un groupe de services financiers, basé sur l'association des managers clés au capital de leur business, la sélection d'expertises de haut niveau sur des métiers innovants, rassemblés autour de l'activité de conseil en stratégie financière (Fusions/Acquisitions, haut de bilan, advisory) via Carmin Finance.

L'écosystème Carmin compte aujourd'hui 6 sociétés, 1 000 collaborateurs dont le groupe Investance, un leader dans le conseil en management exclusivement dédié aux métiers de la Banque et Assurance, BDO Sicier, société d'Expertise comptable dédiée aux acteurs de l'immobilier en association avec BDO France, et equityStories, société de conseil en communication.

www.groupe-carmin.com



Témoignages



AUDIT | CONSEIL | EXPERTISE COMPTABLE

À propos de BDO

Cabinet de conseil, d'audit et d'expertise-comptable, BDO accompagne les entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain à chaque stade du développement de leur organisation. Dans 45 bureaux en France, nos équipes sont engagées aux côtés de nos clients pour contribuer à leur réussite: 96 % d'entre eux se déclarent satisfaits de nos prestations.

BDO est le 5^e réseau mondial d'audit et de conseil: plus de 68 000 collaborateurs, présents dans 159 pays, mettent en œuvre des compétences pluridisciplinaires (finance, comptabilité, fiscalité, gestion des risques, systèmes d'information, développement durable, etc.) avec comme priorité de délivrer une qualité de service exceptionnelle à nos clients. En 2016, le chiffre d'affaires des 1 400 bureaux BDO s'élève à 7,6 milliards de dollars US.
www.bdo.fr

« Nous avons annoncé, dès 2015, que nous souhaitons renforcer notre palette de services avec la gestion de patrimoine. Nous avons pris le temps qu'il fallait pour trouver la bonne équipe »

Nicolas Mérindol,
Président Fondateur du groupe Carmin

« Le conseil en gestion de patrimoine est un axe important du développement de BDO car il entre dans notre positionnement global qui consiste à simplifier la vie des dirigeants et les conseiller dans les grandes et petites étapes de leur développement. Ce partenariat avec Olifan Group permettra de multiplier les synergies déjà créées par les 100 associés BDO qui ont tissé depuis des années des relations étroites avec près de 20 000 clients. »

Michel Léger
Président de BDO France

« Ce qui a prévalu à ce partenariat, au-delà de la valeur ajoutée que cela apporte aux clients, fut le partage de valeurs communes des équipes »

Hein Donders
Président Fondateur d'Olifan Group



Le début de l'aventure Olifan Group

L'aventure a commencé en 2013 avec l'ambition de créer une nouvelle entreprise pour répondre plus efficacement aux attentes de nos clients

2013

Prise de conscience et réflexion

L'origine de la création d'Olifan Group fut le constat d'une impérative nécessité de s'adapter face à une conjonction de changements inévitables dans le conseil en gestion de patrimoine.

Les changements identifiés étaient :

- > Le souhait, des clients patrimoniaux, de conseils à valeur ajoutée
- > L'évolution de l'offre liée au vieillissement de la population et à un marché de taux d'intérêt durablement bas
- > L'évolution des structures familiales et la mobilité
- > L'influence de la technologie dans la relation client
- > Les renforcements réglementaires

Forte de la conviction que ces changements offraient plus d'opportunités que de menaces, une quinzaine d'entrepreneurs avec des expertises complémentaires se sont associés pour construire ensemble un nouveau business model.

Ils se sont réunis sur des valeurs et ont engagé ce que dans notre métier on pourrait appeler une révolution culturelle et industrielle.

2014

Fusion et construction

Cette année, beaucoup d'énergie a été consacrée à simplifier et harmoniser les processus issus de 22 structures juridiques différentes.

Cela a été le chantier de 2014 avec toujours un grand principe : « Pendant les travaux, la vente continue ! »

Nous avons entre autres :

- > Fusionné 22 structures juridiques et 30 comptes bancaires
- > Créé une nouvelle marque et tous les outils de communication
- > Créé une base client unique
- > Restructuré les dettes
- > Harmonisé 150 protocoles de partenariat
- > Sélectionné nos partenaires privilégiés (assureurs et maisons de gestion)
- > Harmonisé les comptabilités
- > Harmonisé les systèmes d'information
- > Harmonisé les procédures
- > Créé des règles de conformité communes



2015

Mise en place d'un business model innovant

Ces phases de réflexion et de construction d'un nouveau business model furent guidées par un seul et même objectif: **répondre efficacement dans la durée aux 5 attentes des clients patrimoniaux.**

- 1 > Je veux qu'on m'écoute
- 2 > Je veux comprendre ma situation patrimoniale et les solutions qu'on me propose
- 3 > Je veux un conseiller compétent, accessible et avec qui je peux avoir une relation de confiance sur la durée
- 4 > Je veux être informé à bon escient
- 5 > Je veux pouvoir suivre facilement mon patrimoine

Le business model s'appuie sur:

- > Une proposition de valeur client disruptive
- > Une gouvernance agile
- > Un modèle économique transparent

et confirme que s'adapter tôt aux nouvelles réalités de marché ouvre la voie à des opportunités de croissance rentable.

La **spécificité de la proposition de valeur client** est sa méthodologie structurée en 4 étapes permettant d'apporter aux clients de la valeur ajoutée.



Cette méthodologie s'appuyant sur chacune de nos 5 expertises, lesquelles ont été constituées par le regroupement d'équipes dont les domaines de compétences sont le fruit de nombreuses années d'expérience.



INGÉNIERIE
PATRIMONIALE



INGÉNIERIE
IMMOBILIÈRE



INVESTISSEMENT
FINANCIER



PERSONNE
VULNÉRABLE



DIRIGEANT ET
ENTREPRISE

2016

Démultiplication, accélération de la croissance

Les valeurs fondatrices définies, la structuration juridique achevée, le modèle économique mis en place, restait à vérifier le sens de cette révolution culturelle et industrielle.

Nous avons en 2016:

- > Réalisé plus de 20 recrutements
- > Développé le nombre d'audits patrimoniaux de 50 à 170 par an
- > Doublé les actifs confiés de 350 M€ à 700 M€
- > Développé une nouvelle offre de gestion financière
- > Réduit le nombre de fonds de 900 à 650
- > Déployé l'offre de formation et formé 1200 experts-comptables
- > Organisé un séminaire d'équipe avec nos partenaires à Amsterdam
- > Écrit et édité un ouvrage sur les risques et enjeux patrimoniaux

2017

Développement de notre écosystème et croissance externe

L'année aura été marquée par :

- > L'intégration de RD Patrimoine
- > Le partenariat avec CARMIN & BDO France

Mais aussi :

- > Une accélération de la croissance interne
- > Le recrutement de 6 nouveaux collaborateurs
- > L'organisation de la convention Abripargne
- > L'organisation de la 15^e Soirée Finance et Musique

À fin 2017 Olifan Group c'est :



Et surtout des fondamentaux solides :

- > Une équipe dynamique et engagée
- > Une culture d'entreprise moderne
- > Un business model d'avenir
- > Une diversité et complémentarité d'expertises
- > Une marque disruptive

Nos principaux facteurs de succès

ACCEPTER DE CHANGER

L'acceptation de tous les collaborateurs de sortir de sa zone de confort pour faire autrement et ainsi changer les habitudes du passé.

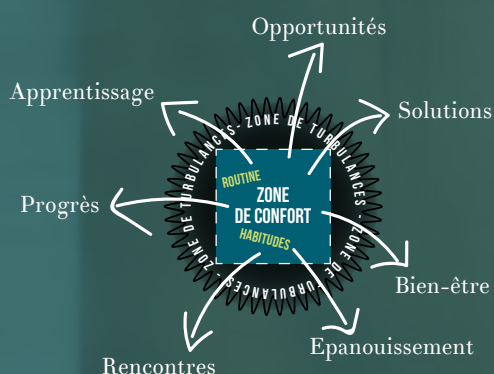
TRAVAILLER EN ÉQUIPE

Nous partageons la même ambition, celle de participer au succès d'une aventure humaine et entrepreneuriale.

UNE CULTURE D'ENTREPRISE

- > DES VALEURS COMMUNES
- > LA CONFIANCE
- > UNE ORGANISATION AGILE

pour permettre à chacun de s'épanouir





Témoignages clients

« Je connais mon Conseiller en Gestion de Patrimoine depuis plus de 15 ans. Il m'a accompagné à toutes les étapes de ma vie professionnelle et personnelle, établissant au fil des années une authentique relation faite d'une profonde confiance et d'une réelle amitié. Nos rencontres sont toujours un plaisir. L'appartenance à un groupe tel que Olifan garantit un accès rapide et performant à tous types d'expertises nécessaires pour la gestion de mon patrimoine. »

Christophe CHASSARD, Lyon

« Vivement recommandé par notre expert-comptable, Olifan a anticipé, malgré notre réserve, l'évolution de la fiscalité actuelle. Nous ne pouvons que louer les sages conseils de Monsieur Brunellière, qui avec patience et professionnalisme, a tracé depuis des années déjà, le chemin des intérêts liés à notre situation. »

Dr Alain MAYET, Nice

« Je suis client d'Olifan Group Mougins depuis les origines. Et j'ai bénéficié d'une pluralité de services: le bilan et le conseil patrimonial et financier, l'aide à la gestion comptable d'une personne âgée dépendante. J'ai toujours apprécié un suivi personnalisé, proche, adapté tant au plan humain qu'au plan matériel. Ils sont mes partenaires au quotidien. Conseil de proximité, déployant tous les moyens pour m'aider à atteindre mon but. Ma gratitude et ma confiance pour Olifan Group sont complètes. »

Thierry TIRBOIS, Mougins.

« Voici bientôt six années que notre expert-comptable, suite à la vente de notre outil de travail, nous a présenté à Monsieur BRUNELLIERE. Le but était de gérer notre bien ainsi acquis.

D'emblée un climat de confiance s'est établi grâce à son élégante modestie, sa personnalité naturelle, polie, délicate, et efficace. L'analyse pointue de nos situations familiales respectives, nous a révélé sa capacité de synthèse face aux situations particulières à chacun. De là des solutions, adaptées à nos besoins et à nos souhaits ont pu être mises en place rapidement. Nous n'avions de ce fait, pas le sentiment d'être des « clients quelconques », mais des personnes pour lesquelles la meilleure gestion était recherchée. Sans recours à ce professionnel, nous aurions été incapables de gérer correctement notre patrimoine, ignorants tout du domaine de la finance, et de la stratégie à adopter selon l'évolution de la situation économique. Nous le rencontrons chaque année pour bilan analytique et suggestion d'options les mieux adaptées, car rien n'est figé. Ses conseils et ses propositions sont toujours judicieux. Tout le groupe participe avec la même rigueur, la même courtoisie, à rendre facile chaque choix. Les contacts sont toujours aisés et réactifs. Le groupe d'origine situé à Aix en Provence, a créé « OLIFAN » proposant des partenaires compétents spécialisés dans des domaines pointus ou chacun peut trouver ses solutions appropriées. Cette philosophie fait preuve d'une grande humanité, et d'un regard certain sur autrui, rares dans le monde professionnel. Nous tenons à remercier tout particulièrement Monsieur BRUNELLIERE, sans oublier Monsieur ROBINEAU. Nous souhaitons à OLIFAN une belle évolution. »

Josée DELAFOULHOUZE – Jean-Pierre VERSINI - Nice

« Monsieur Bouzinac,

Je suis ravi de notre collaboration permettant de développer l'interprofessionnalité et surtout la satisfaction de nos clients communs. En particulier au niveau de votre équipe audit qui permet de répondre à leurs besoins de transmission et d'allègement des droits de succession. »

Thierry SEON – Expert-comptable - Nice

En route pour



4 ans après son lancement et la mise en place réussie de son nouveau business model, Olifan Group s'est fixé une nouvelle ambition pour 2020: Cap 20

Si vous pensez que l'aventure est dangereuse essayez la routine elle est mortelle! Paolo Coelho

L'ambition est d'être reconnu comme l'expert en stratégies patrimoniales et en investissements du groupe familial et de doubler notre valeur financière.

Pour cela nous avons identifié de nombreux enjeux:

1.

Renforcement de notre positionnement et ses enjeux

LA CIBLE ET LA CONNAISSANCE CLIENT

Dirigeants d'entreprises, Cadres supérieurs, Groupes familiaux, Expatriés et Personnes vulnérables.

Les enjeux sont:

- > Avoir une base de connaissance clients complète, à jour et accessible en interne et par nos clients, sur notre « cœur de cible » servant les enjeux commerciaux, réglementaires et du métier.
- > Diminuer le coût de traitement par client pour augmenter la marge brute

LA MARQUE

- > Avoir une marque et un style différenciant clairement Olifan Group
- > Avoir une communication homogène, cohérente et pertinente

LA CULTURE D'ENTREPRISE

Les enjeux pour renforcer la culture d'entreprise sont:

- > Avoir un bon leadership pour assurer un engagement fort
- > Assurer une évolution permanente
- > Recruter les bonnes personnes
- > Réussir leur intégration
- > Adapter continuellement notre organisation

2.

Développement de la valeur ajoutée sur nos 5 domaines d'expertises

- > Ingénierie Patrimoniale
- > Ingénierie Immobilière
- > Investissement Financier
- > Personne Vulnérable
- > Dirigeant et Entreprise

3.

Augmentation de la valeur du groupe

- > Présence nationale
- > Accords de partenariats
- > Digitalisation

Témoignages partenaires

« Le marché de l'Épargne bascule de l'ère du Produit à l'ère du Conseil. C'est un changement fondamental, dont les principaux bénéficiaires seront les clients et les acteurs capables de présenter une chaîne de valeur transparente. Olifan Group s'inscrit pleinement dans cette transformation, et nous sommes très heureux d'être à leur côté depuis leur création. »

Romain CHEVALIER, Groupe APICIL



« La gestion de patrimoine se complexifie de plus en plus, de par la variété des placements possibles et de la complexité de la réglementation. L'accompagnement sera de plus en plus indispensable ! Les clients de demain veulent par ailleurs donner du sens à leurs investissements. Ils privilégieront les placements qui sont en adéquation avec les valeurs qu'ils défendent. Plus nomades, connectés, ils souhaiteront vivre une expérience fluide, cohérente, personnalisée, efficace et transparente.

Le défi des prochaines années sera donc de concilier la technologie, le digital tout en conservant la richesse qu'apporte la proximité, la relation humaine. Un challenge que tous les collaborateurs de Generali souhaitent relever au quotidien avec des entreprises humaines, agiles et novatrices telles que Olifan Group »

Sonia FENDLER - GENERALI



Notre partenariat repose sur le décryptage de l'évolution de l'environnement. Son développement se fera notamment par l'interprofessionnalité assurant à vos clients un conseil de qualité adapté à leurs besoins, et motivations. La combinaison d'une adaptation aux changements et la préservation des valeurs universelles véhiculées par vos experts resteront les clés pour pérenniser notre réussite.

Patrick MALFAIT - MMA



Le monde de la gestion de patrimoine évolue à grande vitesse et se complexifie chaque année un peu plus. Cela entraîne une nécessaire spécialisation et professionnalisation de vos conseillers en gestion de patrimoine. L'intérêt d'une structure comme Olifan Group est de pouvoir concentrer au sein de la même entité, du même groupe, des spécialistes reconnus dans chacun des domaines qui affaillent à votre patrimoine.

Thomas d'HAUTEVILLE - M&G Investments



Olifan a su répondre aux problématiques et enjeux patrimoniaux de ses clients grâce à une expertise poussée, une organisation adaptée et son agilité. L'aventure OLIFAN ne fait que commencer et vous pouvez compter sur l'engagement d'UAF LIFE Patrimoine demain, grâce à des propositions de valeurs renouvelées, pour contribuer à la satisfaction de vos clients, toujours plus nombreux.

Daniel COLLIGNON - UAF LIFE Patrimoine



NOS 5 EXPERTISES





INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Les actions en 2017

- Près de 200 audits réalisés pour le compte des clients des différentes régions.
- Une montée en puissance des équipes par la formation et le recrutement d'experts.



200 audits

Une mission

- > Aider les clients à identifier et à comprendre les risques et enjeux de leur situation patrimoniale et les accompagner dans la mise en œuvre et le suivi des solutions.

Un objectif:

Élaborer une stratégie patrimoniale efficiente et un plan d'actions concret, malgré un contexte juridique et fiscal souvent instable. Mettre en place un véritable plan d'accompagnement.

Les moyens

- > Une équipe d'experts (droit de la famille, droit des sociétés, fiscalité, finance, immobilier, prévoyance...).
- > Une équipe renforcée par l'arrivée de Florent BELON qui, au cours des 12 dernières années, a développé une large expertise juridique et fiscale du patrimoine.

La méthodologie

- > Une méthode d'approche globale qui permet d'établir des diagnostics complets sur les risques et opportunités de chaque situation patrimoniale. Chaque audit est personnalisé.
- > La recherche de solutions innovantes, adaptées et pérennes.

La formation

- > L'expertise Ingénierie Patrimoniale participe activement à la formation des experts comptables et à la montée en puissance des équipes d'Olifan Group.





INGÉNIERIE IMMOBILIÈRE

Types d'opérations réalisées en 2017

- Lancement d'une opération de promotion à Aix en Provence
- Restructuration d'un immeuble locatif à Lyon
- Mission de recherche d'investissements immobiliers pour des institutionnels
- Création d'un OPCI
- Réalisation de résidences étudiantes meublées: Bordeaux, Pau, Lyon
- Étude de participation à divers projets de promotion et lotissement: Bordeaux, Aix, Orléans
- Accompagnement de nos clients dans leurs projets immobiliers:
 - > Division parcellaire Pau / Montalivet
 - > Valorisation de leur foncier St Médard
 - > Mission d'étude de réaffectation d'un immeuble - Nice
 - > Projet de réhabilitation d'un immeuble - Orléans
 - > Réalisation de leurs locaux professionnels - Tresses
 - > Construction habitation Pau / Lège Cap Ferret



100 millions € d'encours SCPI
2 millions € de chiffre d'affaires immo

Une double mission

- > Aider le client à identifier et à comprendre ses risques et enjeux immobiliers.
- > L'accompagner dans l'acquisition, la restructuration et la gestion de ses actifs pour créer de la valeur ajoutée.

Les moyens

- > Des équipes dans les régions reconnues pour leur expertise dans l'immobilier direct et l'immobilier papier.
- > Un pôle immobilier chargé du sourcing et de l'analyse.
- > Un comité d'engagement pour contrôler les risques et valider la faisabilité des projets.
- > Une participation aux conseils de surveillance de sociétés de gestion.
- > La création d'un cercle de partenaires experts dans chacun de leur domaine: financier, architectural, conceptuel, construction...

La méthodologie

- > Une approche par l'audit global ou l'audit immobilier.
- > Une recherche d'optimisation des coûts.
- > Une démarche transparente.
- > Une rémunération liée à la valeur ajoutée apportée.
- > Un accompagnement du client durant toute la vie de son investissement.



INVESTISSEMENT FINANCIER

Réalisations en 2017

- La création et le suivi de profils de gestion pour la totalité de la gamme proposée par Olifan Group.
- Le développement des partenariats avec les assureurs pour proposer une gestion personnalisée au travers des contrats d'assurance vie et de capitalisation.
- La réalisation d'audits financiers
- Obtention du Label Distrib Invest de la transparence financière



700 millions €
sous gestion

Une double mission

- > Aider les clients à comprendre les risques et enjeux de l'ensemble de leur épargne financière.
- > Les accompagner dans le suivi des risques et la mise en œuvre de solutions destinées à contribuer à la réalisation de leurs projets de vie.

Les moyens

- > Une équipe rompue à la gestion financière.
- > Des partenariats avec de grandes Maisons de Gestion.
- > Des outils d'analyse et de suivi modernes et performants

La méthodologie

- > La recherche d'une adéquation globale du patrimoine financier avec les projets de vie
- > Une approche par le contrôle des risques
- > La mise en place d'une méthode d'audit et de suivi des avoirs financiers qu'ils soient internes ou externes.



Le grand évènement 2017

- La convention ABRIPARGNE réunissant pendant deux jours à Cannes plus de 200 professionnels pour échanger sur les problématiques de la tutelle.



2^e promotion du
D.U. G3P

PERSONNE VULNÉRABLE

Mission

- > Aider à anticiper, maîtriser et comprendre les risques et enjeux du patrimoine de la personne vulnérable, qu'elle soit:
 - Sous protection de leur famille ou d'un professionnel
 - Susceptible de devenir vulnérable
 - La personne vulnérable ne peut être nommée

Les moyens

- > Une équipe d'experts reconnue depuis plus de 15 ans sur toutes les problématiques de vulnérabilité :
 - Diplômés du CNC (Certificat National de Compétences)
 - Titulaires du Diplôme Universitaire de Gestion de Patrimoine des Personnes Protégées (ex MJPM et responsable de service)
- > Des correspondants formés à la gestion de patrimoine des personnes protégées dans toutes les régions.
- > L'appui des autres expertises du groupe permettant de traiter tous types de problématiques.

La méthodologie

- > L'accompagnement des professionnels de la tutelle :
 - Réalisation d'audits du majeur protégé
 - Assistance dans la rédaction de requêtes auprès des juges
 - Assistance aux déclarations fiscales
 - Mise en place de Hotline pour les MJPM et famille exerçant une mesure de protection
 - Audit de service
- > Le conseil aux familles dans la prévention des risques et les conséquences de la vulnérabilité
 - Audit patrimonial personnalisé
 - Rédaction de mandats de protection future
 - Accompagnement des mandataires familiaux en cas d'activation d'un mandat de protection future
 - Conseil dans la recherche d'alternatives aux mesures de protection
- > Formation des professionnels et des particuliers sur toutes les thématiques de la vulnérabilité (fiscalité, patrimoine, immobilier, gestion financière...)
 - Formations délivrées sur site pour les grandes associations
 - Formations dans les régions
 - Organisation de Clubs Experts pour les particuliers dans les régions



DIRIGEANT ET ENTREPRISE

Réalisations 2017

- De nombreux partenariats avec des professionnels du droit et du chiffre
- L'organisation de Clubs Experts dédiés à l'entreprise et à ses conseils
- Des formations dans des centres de gestion agréés
- Des participations à des congrès et salons professionnels

Une double mission

- > Dans le cadre d'audits spécifiques réalisés selon une perspective globale (dirigeant, entreprise, groupe familial) aider le chef d'entreprise à identifier, comprendre et maîtriser ses risques et ses enjeux patrimoniaux professionnels et privés.
- > L'accompagner dans la mise en œuvre de solutions et dans le suivi.

Les moyens

- > Des équipes formées aux problématiques de l'entreprise et de son dirigeant
- > Des solutions innovantes et performantes
- > Une forte intégration dans le milieu de l'entreprise
- > Des relations de partenariats avec les professionnels du conseil : experts-comptables, avocats et notaires

La méthodologie

- > Des process d'identification des risques performants
- > Une analyse indépendante, objective et impartiale
- > Une approche par l'audit avec l'appui des expertises du groupe
- > Un accompagnement au travers d'échanges avec les conseils de l'entreprise et de son dirigeant : expert-comptable, avocat et notaire.

La valeur ajoutée d'une organisation agile

Pourquoi est-il important d'avoir un modèle de gouvernance favorisant l'agilité de l'organisation ?

L'environnement économique dans lequel nous agissons est de plus en plus complexe. Tous les acteurs, les clients, la réglementation, l'économie, les marchés financiers et la technologique évoluent de façon permanente. Face à cette complexité les décisions opérationnelles doivent être prises proches de l'action.

LES 3 POSTULATS DE DÉPART

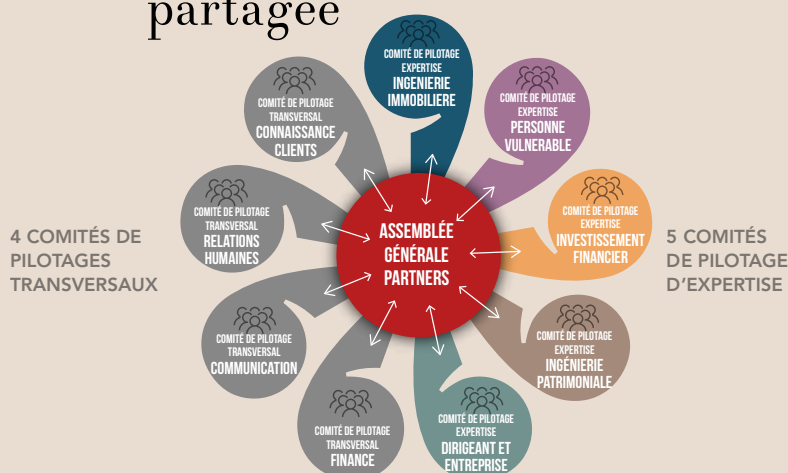
1. Toute personne est par principe considérée comme bonne, fiable, motivée, digne de confiance et intelligente



Une équipe au service de ses clients...



...centrée sur une vision partagée



2. Une personne malheureuse ne peut pas être performante

> Pour être heureux, il faut être motivé

> Pour être motivé, il faut être responsable

> Pour être responsable, il faut savoir pourquoi on travaille et être libre de choisir comment.

3. Il n'y a jamais une seule bonne façon de résoudre un problème

3 piliers fondamentaux assurant agilité et valeur ajoutée

1 NOS VALEURS COMMUNES

- Le respect du client et l'ambition permanente de lui apporter de la valeur ajoutée
- Le dynamisme de chacun pour s'adapter de façon continue
- L'engagement autour d'une ambition commune
- Le travail d'équipe au service de la collectivité
- Le plaisir et la fierté de ce que nous faisons

2 LA CONFIANCE ENTRE NOUS

3 LA LIBERTÉ D'ACTION DE TOUS CONTRIBUANT À L'AGILITÉ DE L'ORGANISATION

Être en poste chez Olifan Group implique que chaque collaborateur cherche en permanence la tâche la plus créatrice de valeur qu'il puisse accomplir.

La notion d'organigramme n'a pas de sens:

- Ce ne sont pas les individus qui doivent correspondre à des postes prédéfinis mais leur poste qui se construit à partir de la multitude de rôles et de responsabilités dont ils se chargent en fonction de leurs intérêts, talents et des besoins de l'entreprise.
- Chaque fois que quelqu'un accepte un rôle, il s'engage auprès de ses pairs. Ce n'est pas devant un « patron » qu'il est responsable de ses actes mais devant tous ses collègues et avant tout, devant le client.

Nous **privé**gions le **leadership** au management hiérarchique car la persuasion et l'exemplarité sont beaucoup plus efficaces dans la durée que l'autorité.

La vision, l'ambition, la stratégie et le business plan annuel sont décidés par les Partners en assemblée générale. Ils sont le **fruit des expériences quotidiennes de tous les collaborateurs** avec les clients.



Ils nous ont rejoints en 2017

Florent BELON

Florent devient **responsable de l'équipe Expertise Ingénierie Patrimoniale d'Olifan Group** à compter de janvier 2018. Fondé sur les valeurs de conseil et d'éthique en plaçant l'intérêt de ses clients au premier plan, Olifan Group est heureux d'accueillir un professionnel expérimenté et reconnu pour son expertise patrimoniale. Au cours de ces 12 années, il a développé une large expertise juridique et fiscale. Diplômé du DESS Gestion de patrimoine de Clermont-Ferrand, Florent développera l'expertise patrimoniale d'Olifan Group, tant au profit des particuliers que des entrepreneurs et dirigeants grâce à sa formation en expertise-comptable.

Charles SITBON

J'ai rejoint Olifan Group pour son côté novateur et ambitieux. La charte, les valeurs ainsi que la gouvernance de ce groupe m'ont pleinement convaincu. Prendre part à cette aventure est une réelle opportunité professionnelle mais aussi humaine, on se sent bien chez Olifan !!

Diplômé d'un Master of Science en Finance spécialisé en gestion de patrimoine et fort d'une première expérience dans un cabinet parisien, Charles a **rejoint l'équipe Expertise Ingénierie Patrimoniale**.

Sarah JNIOUI

Diplômée du notariat et titulaire du Master 2 de Gestion de Patrimoine de l'AUREP, j'ai pu acquérir 5 ans d'expérience dans des études notariales et 2 ans et demi dans la Gestion de Patrimoine.

C'est grâce à une rencontre inattendue que mon chemin a croisé celui d'Olifan Group et les rejoindre m'a alors semblé une évidence. En effet, la renommée d'Olifan, la participation à une aventure entrepreneuriale, les valeurs communes et le fonctionnement atypique n'ont pas eu beaucoup de mal à me convaincre. C'est un modèle qui pour moi est le meilleur, car « Client first » et il a la faculté d'être en perpétuelle évolution pour s'adapter au mieux aux évolutions du métier et ainsi faciliter la vie de ses clients.

Forte de mon expérience en droit civil et en gestion de patrimoine allant de la préparation des audits et stratégies, à la sélection de produits, et à chaque pôle d'expertise d'Olifan, mon poste de **Consultante à Mougins** me permet d'accompagner au mieux les clients dans chaque étape de leur vie et de notre relation.

Julie DUBOIS

Diplômée d'un Master 2 en Droit et Gestion du Patrimoine de l'Université d'Orléans, Julie a **intégré l'équipe Expertise Ingénierie Patrimoniale** à la suite de son stage de fin d'études, effectué au sein du bureau orléanais.

Olifan offre une proposition de valeur client et un modèle de gouvernance moderne, que j'ai pu découvrir lors de mon stage de fin d'études au sein du bureau d'Orléans. Mon intégration au pôle Audit me permet aujourd'hui de participer à la mise en œuvre de stratégies patrimoniales, à forte valeur ajoutée

Emmanuelle SIMON

Juriste ayant exercé pendant 15 ans dans le domaine de la fiscalité des non-résidents à des fonctions techniques et de responsabilité, Emmanuelle a complété son expérience par l'obtention du Master 2 « Fiscalité personnelle et du patrimoine » de la Faculté de Droit d'Aix-en-Provence (vice-major de promotion), et a rejoint **l'équipe Expertise Ingénierie Patrimoniale** d'Olifan en 2017. « Au regard des valeurs qui m'animent, j'ai décidé de rejoindre Olifan Group qui réunissait un certain nombre de critères, essentiels à mon sens : ses valeurs, son modèle de gouvernance, son éthique professionnelle, l'environnement humain et l'autonomie qui m'est offerte ».

Mathieu ORSINI

Diplômé d'un Master 2 en Gestion de patrimoine, Mathieu **assure le service client de Nice** et l'accompagnement patrimonial des clients. Après deux années passées dans de petites structures, j'ai décidé d'intégrer une société à taille humaine dont le modèle de gouvernance et les valeurs véhiculées me correspondent parfaitement. Pour n'en citer qu'une, « client first » : notre éthique place l'intérêt du client en premier devant n'importe quelle autre considération !

9 régions 20 partners

1 Aix en Provence

Rudy BRUNELLIÈRE
François FINELLE



2 Bordeaux

Nicolas JAMES
Alexandra ROIRET



3 Cannes

Jacques DELESTRE
Sylvie TARDIEU



4 Évreux

Katia CHEVRAIN
Alain ULMER
Clara MAROSELLI-ROGER



5 Lyon

Gilles BOUVANT
Jean ROIGNANT



6 Nice

Nicolas BOUZINAC
Patrick LEVARD



7 Orléans

Luc GIRARD



8 Paris

Nicolas BOUTRY
Thierry CHESNEAU
Hein DONDERS
Lionel SCHMITT



9 Strasbourg

Elodie HUMBERT
Bernard WERLE



Nos 4 comités de pilotage transversaux

L'activité n'est pas pilotée par un comité de direction centralisateur mais par des comités de pilotage. Ces comités de pilotage sont dirigés par des Partners ayant autorité sur toute l'entreprise dans le domaine d'expertise dont ils ont la responsabilité.

Chaque collaborateur peut prendre des décisions à condition de respecter les consignes établies par le comité de pilotage expert ou après l'avoir consulté.

Composés de 2 à 4 membres qui y consacrent 20 % de leur temps les comités de pilotage :

- > Définissent et valident auprès de l'AGP pour l'expertise dont ils sont responsables :
 - La stratégie
 - Le business plan
 - Le plan d'action
- > Pilotent la réussite de leur expertise
- > Définissent et suivent les missions qui peuvent être confiées à d'autres partners ou collaborateurs

Relations Humaines

Elodie Humbert, Luc Girard, Jacques Delestre et Hein Donders

Avec l'appui de Laetitia Hussler et Camille Gosselin

LES ACTIONS EN 2017

- > Constitution d'une base de données RH
- > Clarification et renforcement des procédures RH
- > Recrutement de 6 nouvelles personnes
- > Intégration de l'équipe d'Évreux

LES ENJEUX CAP 20

- > Recruter les bonnes personnes
- > Réussir leur intégration
- > Assurer une évolution permanente des compétences grâce à la formation continue
- > Assurer un engagement fort par un leadership des collaborateurs

Communication

Patrick Levard et Alexandra Roiret

Avec l'appui de Laura Dos Santos

LES MISSIONS

- > Développer la notoriété de la marque et la mise en valeur des cinq expertises d'Olifan Group.
- > La réalisation des supports de communication
- > L'animation des sites internet www.olifangroup.com et www.jurisvie.com
- > L'organisation des manifestations : Clubs Experts, Convention Abripargne, Finance et Musique
- > Le mécénat
- > La communication interne avec notamment l'organisation du séminaire annuel des équipes.

Connaissance client

Lionel Schmitt, Sylvie Tardieu, Gilles Bouvant, Aurélie Bourgogne et Zamila Afonso

LES ENJEUX

- > Avoir une base de connaissance clients sur notre « cœur de cible » servant les enjeux commerciaux, réglementaires et métier de l'entreprise : complète, à jour et accessible en interne et par nos clients.
- > Mieux les connaître pour répondre efficacement à leurs attentes.
- > Diminuer le coût de traitement par client pour augmenter la marge brute.
- > Gérer et contrôler nos risques réglementaires.

MISSION DE PILOTAGE

- > Mettre en place un processus de gestion des opérations marketing et commerciales ciblées et rentables.
- > Définir le cahier des charges de la connaissance client avec les 5 comités experts et faire évoluer notre système d'information pour réaliser CAP20.
- > Segmenter notre portefeuille en identifiant les groupes familiaux dans notre cœur de cible.
- > Gérer et contrôler nos risques réglementaires en s'appuyant sur la connaissance clients et les processus nécessaires à la réalisation du business.
- > Faire évoluer l'organisation Service Clients en fonction de la segmentation et du retour d'expérience de ces 3 dernières années.

LES ENJEUX CAP 20

- > D'avoir une base de connaissance clients sur notre « cœur de cible » permettant d'augmenter la qualité de la relation client en ayant une information complète, à jour et accessible par nos clients.
- > De diminuer le temps et le coût de traitement par client pour augmenter la qualité et l'efficacité.

Finance

Hein Donders et François Finelle

Avec l'appui de Latifa Rafik, Bénédicte Roosens et Camille Gosselin

LES ACTIONS EN 2017

- > Suivre les comptes
- > Etablir mensuellement les tableaux de bord d'activité
- > Automatiser et simplifier les procédures comptables

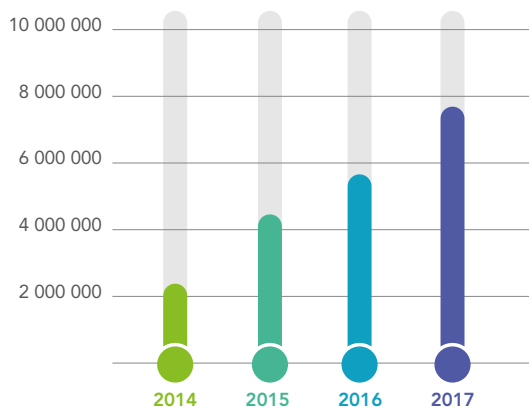
LES ENJEUX CAP 20

- > Le pilotage des ratios financiers
- > La simplification et l'automatisation des procédures
- > La communication mensuelle des résultats financiers aux Partners

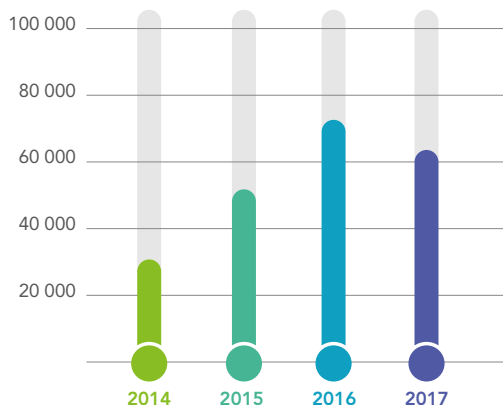
Rapport financier

Une progression régulière
du chiffre d'affaires

CHIFFRE D'AFFAIRES

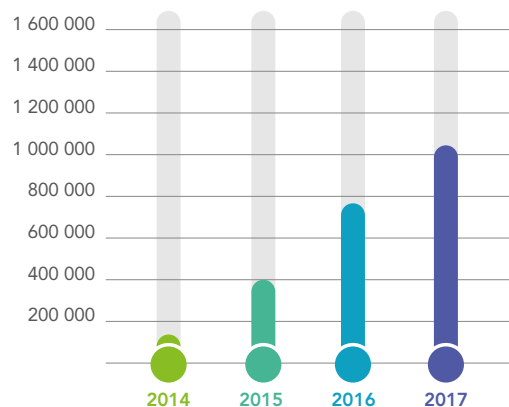


CA ADDITIONNEL / ETP

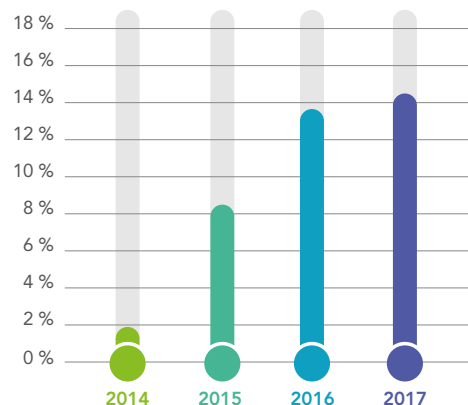


Avec une
amélioration forte
de la rentabilité

EBITDA

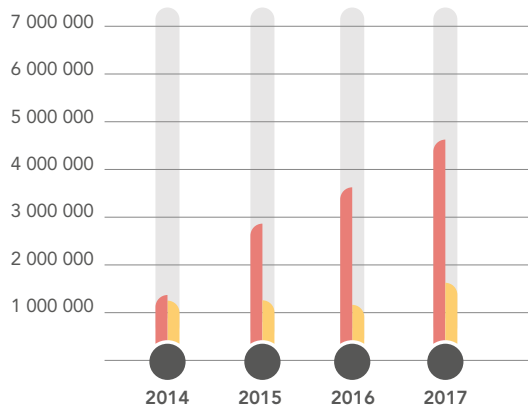


MARGE BRUTE



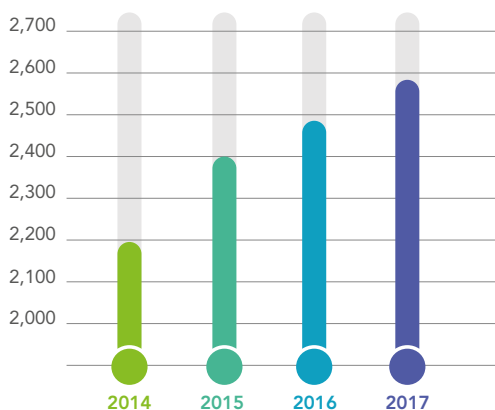
Des investissements humains importants avec un contrôle strict des charges d'exploitation

● Masse salariale
● Charges d'exploitation



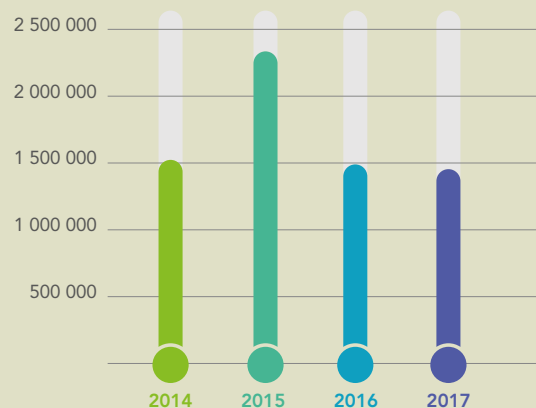
Le résultat de ces 4 premières années est une croissance régulière de la valeur de l'action d'Olifan Group

ACTION



Des investissements permanents et une réduction de la dette

DETTES FINANCIÈRES + CCA



LES ÉVÈNEMENTS DE L'ANNÉE

Les points forts de 2017 :

P.29 _____ LES CLUBS EXPERTS

P30/31 ____ ABRI-PARGNE

P32/33 ____ SÉMINAIRE D'ÉQUIPE EN CAMARGUE

P.34 _____ FINANCE ET MUSIQUE

MAÎTRISER SON PATRIMOINE



Les Clubs Experts

Olifan Group organise, grâce à ses partenaires, des réunions d'informations appelées Clubs Experts.

Ces Clubs Experts permettent à nos clients de mieux MAÎTRISER leur patrimoine en leur apportant un éclairage avisé sur de nombreux sujets d'actualité.

Ils permettent de mettre en lumière nos cinq expertises.

Cette année Olifan Group a organisé 15 Clubs Experts répartis sur les 9 régions dans lesquelles Olifan Group est présent.

Près de 600 clients et prospects ont été conviés dans des lieux prestigieux pour s'informer et échanger avec les Partners et les professionnels sur des thèmes spécifiques tels que :

- > **Le mandat de protection future**
Prévoir aujourd'hui l'incapacité de demain
Choisir plutôt que subir.
- > **La gestion de trésorerie d'entreprise**
Les meilleurs outils d'investissement. Focus sur l'usufruit temporaire des parts de SCPI
- > **Le prélèvement à la source**
Quels enjeux en 2017 ?
- > **Comment réduire son ISF en 2017 ?**
ISF: l'impact des élections
- > **Les enjeux de l'investissement Immobilier**
Théorie, pratique et points de vigilance
- > **Les atouts et spécificités de la place luxembourgeoise au cœur d'une stratégie patrimoniale.** Assurance-vie OPCI
- > **Actualités - loi de finance & incidences patrimoniales**
- > **Maîtriser la loi de finances 2018**
Flat TAX, dividendes, IFI, assurance vie, prélèvement à la source

CONVENTION NATIONALE



Convention Abripargne

Les 15 et 16 juin 2017 à Cannes s'est tenue la 3^e convention nationale Abripargne portant sur « 10 ans après la loi du 05 mars 2007 » :
BILAN & PERSPECTIVES

Le programme de cette troisième édition était riche, varié, entièrement tourné vers les préoccupations quotidiennes des mandataires judiciaires à la protection des majeurs pour fortifier l'esprit de corps de cette profession, l'éthique et la déontologie des praticiens, sans oublier les difficultés rencontrées par les aidants familiaux, les Juges des Tutelles et les médecins inscrits sur la liste du procureur de la République.

« La loi portant réforme de la protection des majeurs du 5 mars 2017 fête ses 10 ans. Une occasion unique pour dresser un bilan exhaustif et dessiner des perspectives nous est donnée. Quel est l'apport de la loi aux pratiques tutélaires ? Quels sont ses points d'améliorations ? Notre convention devra y répondre avec la participation de chacun de vous. Vous êtes près de 200 mandataires judiciaires à la protection des Majeurs et vous venez chercher dans cette convention des éclairages pour améliorer votre pratique. »

Jacques DELESTRE ouvrait ainsi la convention destinée au monde tutélaire.

L'objectif d'ABRIPARGNE : « Confronter les avis et croiser les regards des universitaires, des magistrats et des meilleurs praticiens du monde tutélaire ».

40 experts présents

Magistrats, Mandataires judiciaires, Notaires, Avocats, Médecins, Experts, Universitaires...

2 conférences

- > **L'Éthique et la déontologie du métier de MJPM (Mandataire Judiciaire à la Protection des Majeurs)**
La loi du 05.03.2007 a imposé de nouvelles obligations pour accéder à la profession de MJPM (formation, serment, etc). Le suivi des mesures de protection est-il effectué au plus près des majeurs protégés ?
L'éthique du MJPM est-elle en adéquation avec les objectifs de la loi ?

- > **La fin des fonds euros :** quelle alternative ?
Dans l'avenir, nous nous dirigeons vers la baisse inéluctable de la rémunération des supports euros. Quelles en sont les causes ? Quel est ainsi le devenir des fonds en euros ? De ce fait, il est nécessaire de diversifier les avoirs pour améliorer la performance. La question est donc :
Comment faire en présence de majeurs protégés ? Comment respecter l'obligation de l'article 496 du Code civil. Des solutions existent !

6 ateliers

> Le mandat de protection future : relais de croissance pour l'intervenant tuteur

À ce jour, quelques centaines de mandats ont été exécutés. Quels sont les retours du Notariat ? Quels sont les freins au développement de cet outil ? Et en quoi peut-il permettre de diversifier l'activité d'un intervenant tuteur ?

> Juge d'instance : rôle et limite ?

Le juge d'instance est un juge protéiforme. Le champ de ses compétences est large. Comment fait-il pour appréhender la matière des personnes vulnérables et être au plus proche des besoins de cette catégorie de personnes fragiles ? Quels sont les moyens mis en œuvre par le Ministère ? Quelles sont leurs attentes vis-à-vis des MJPM ?

> Le rapport à l'argent : dichotomie entre le MJPM et le MP ?

Budget, gestion des comptes, dépenses personnelles, un grand pan de la mesure de protection concerne l'argent. C'est aussi une grande préoccupation pour les majeurs protégés. L'appréhension de l'argent est-elle identique selon que l'on se place du côté du majeur protégé ou de celui du MJPM ?

> Assurance vie et Clause bénéficiaire : une source de contentieux !

L'assurance vie est le placement financier préféré des Français. Une attention particulière est à apporter à la rédaction des clauses bénéficiaires. En effet, une clause mal rédigée peut être source de conflit d'interprétation au moment du dénouement du contrat. Qu'est-il possible de faire en présence d'un majeur protégé ? Quels sont les points de vigilance à avoir ?

> Le médecin inscrit sur la liste du procureur : clé de voûte de la mise sous protection ?

La procédure de mise sous protection nécessite obligatoirement de consulter un médecin inscrit sur la liste. Quelles sont les obligations qui pèsent sur ce médecin ? Son avis est-il prépondérant ? Le Juge des tutelles dispose-t-il d'une autonomie dans le choix de la mesure de protection ?

> Les actes personnels réservés au MP : la liste est-elle exhaustive ?

C'est l'article 458 du code civil qui définit le régime des actes personnels. La liste des actes existe, quelle est la pratique ? La liste de ces actes de nature si personnelle est-elle exhaustive ? Que nous dit la pratique ?

200 participants

- > Mandataires Judiciaires à la Protection des Majeurs, responsables d'associations tuteleuses, Juges des tutelles, conseils en gestion de patrimoine

Témoignages

Je tenais sincèrement à vous remercier pour votre accueil et celui de vos équipes : J'y ai vu élégance, convivialité, exemple d'organisation et grand sérieux des contenus. Merci de cette belle opportunité que vous m'avez encore donnée d'y participer. Au plaisir de collaborer à nouveau.

Mickaël WANEGUE
Responsable pédagogique IESTS

*Cher Jacques,
Un grand bravo à toi et à toute ton équipe. Cette troisième convention est un vif succès.
En quatre ans, j'ai trouvé que ce rendez-vous est devenu habituel et que beaucoup d'inscrits étaient heureux de revenir.*

Gilles RAOUL CORMEIL
Maître de conférences à l'Université de Caen

J'ai participé avec beaucoup de plaisir à Abripargne, qui était formidablement organisé, grâce à vous, dans un superbe cadre. Je garde le souvenir de belles rencontres, et de partage de connaissances et d'expériences fort enrichissantes.

Séverine COURAYE DU PARC
Juge des tutelles de Caen

Je vous remercie encore de votre invitation ainsi que vos collaborateurs. Nous avons vécu un excellent moment riche en informations alliant à la fois convivialité et culture.

Patricia VIEU
Directrice Générale de l'Atmp 69³¹

UN SÉMINAIRE



Camargue

Chaque année les équipes d'Olifant Group se retrouvent pour partager leur enthousiasme, échanger, apprendre à se connaître et fixer le cap.

Après Amsterdam en 2016, les équipes se sont retrouvées en Camargue pour un séminaire de travail mais aussi festif pour célébrer nos succès !



Pour lancer notre ambition



Être reconnu comme l'expert en stratégies patrimoniales et en investissements du groupe familial et de doubler notre valeur financière autour de nos cinq expertises

- > Ingénierie Patrimoniale
- > Ingénierie Immobilière
- > Investissement Financier
- > Personne Vulnérable
- > Dirigeant et Entreprise

Une union autour de nos 5 valeurs :

Client First

Notre ambition pour CAP 20 a été pensée et structurée de façon à mettre toujours au centre de nos réflexions et décisions: Le Client

La montée en puissance de nos cinq expertises a vocation à créer pour l'entreprise et ceux qui l'animent de la valeur ajoutée dont le seul bénéficiaire restera toujours le client. Notre gouvernance et la transversalité contribuent à apporter de la satisfaction au client qui en retour nous renouvellera sa confiance pour une relation pérenne.

La qualité des interventions et de nos échanges dans les ateliers est significative de cet état d'esprit qui nous anime.

Dynamisme

Le maître du temps a entraîné les équipes dans un tourbillon en les faisant passer de salle en salle, de réunions en ateliers, de travail à partie fun. Le temps était compté et malgré le retard pris au départ, le programme a été tenu. Ce dynamisme des équipes a impressionné nos partenaires qui étaient venus en « sponsors » mais aussi en observateurs. L'image d'une Entreprise en mouvement a été plusieurs fois relevée dans les échanges post séminaire avec eux.

Fun

La palme revient à nos spécialistes du Mojito, qui avec beaucoup de modération, nous auront permis de passer une soirée festive. L'équipée sauvage à cheval pour la plupart et en charrette pour les autres, aura marqué les esprits. Quelle belle image de voir arriver les équipes à cheval sur cette plage déserte au milieu de nulle part.

Travail d'équipe

La richesse des comptes-rendus des ateliers et la manière dont se sont déroulés les échanges ont démontré la capacité des équipes à travailler ensemble et à être force de proposition. La chasse aux secrets fut aussi un formidable moment d'échange, de convivialité et de travail en commun.

L'engagement

Laetitia Fontecave de France Tutelle et Elisabeth Lherminé (HITI) nos invitées, noyées dans une déferlante d'Olifaniens, n'ont pas sombré et ont pu grâce aux uns et aux autres apprécier l'engagement individuel et collectif à leurs côtés. Une grande majorité d'entre vous a bien voulu répondre au questionnaire sur le mécénat et nous pouvons être fiers de notre œuvre collective.

« Cap 20 a été la démonstration d'un bel esprit d'entreprise, avec une identité forte, de vraies valeurs et une réelle éthique... une aventure humaine aussi. Le professionnalisme, la bienveillance et la convivialité au cœur de tous. Merci pour ce beau moment de partage ».

Emmanuelle SIMON - Aix

« Issu du secteur associatif, j'ai vécu ce premier séminaire comme élément fédérateur et d'appartenance à un groupe et à ses valeurs. Riche en émotion et en surprise, j'ai compris les objectifs collectifs, la direction et surtout le CAP des trois prochaines années de la société dans laquelle je contribue à sa réussite. Ce séminaire encourage la cohésion d'équipe que j'ai fortement perçue de l'intérieur. Lors de ces deux journées, plutôt denses, j'ai mesuré combien la dynamique entrepreneuriale et le modèle de gouvernance étaient des leviers pour relever avec succès nos prochains challenges. Dans un contexte de croissance et de développement de notre activité, j'ai vécu le séminaire comme un excellent moyen de mettre en lumière des hommes et des femmes pour donner du sens au collectif »

Hamed AYACHI - Mougins

« Dans un des lieux magiques que nous réserve la nature, nous avons fait notre entrée avec entrain au sein du groupe en faisant plus ample connaissance avec l'équipe Olifan, en partageant quelques moments d'exception, en échangeant avec chacun sur le métier, les projets, les clients et l'avenir. Nous n'aurions pas pu avoir plus belle entrée en scène et sommes repartis enthousiastes et pleins d'énergie ».

Au nom de toute l'équipe d'Évreux - Alain ULMER

« Ce séminaire m'a permis, en tant que nouveau collaborateur, de rencontrer l'ensemble des équipes. Ces 48 heures ont été déterminantes dans mon intégration au sein d'Olifan Group. J'ai trouvé un vrai esprit de famille et des collaborateurs et partners particulièrement à l'écoute. La qualité des débats, tables rondes et des partenaires fut très enrichissante et m'ont permis de prendre connaissance des ambitions du groupe. Le cadre et les animations étaient également très plaisantes. Vivement l'année prochaine ! »

Charles SITBON - Aix en Provence

« Un grand merci pour l'organisation de ce séminaire qui aura permis de favoriser la cohésion d'équipe tout en prenant soin de réaffirmer les valeurs du groupe. Ces deux jours furent riches en partages, permettant une confrontation de nos idées dans un environnement original et dépayçant. Il aura su répondre à mes attentes et même plus... »

Bénédicte ROOSENS - Orléans

« Ce 1er séminaire Olifan fut dans la parfaite continuité de mon stage commencé 6 mois plus tôt au sein des bureaux orléanais. Après avoir échangé par téléphone, mail, cela fait du bien de mettre des visages sur des voix. Ce fut également l'occasion de mieux connaître l'ensemble des équipes, les partenaires, les ambitions Cap 20, dans une entreprise que je venais tout juste de rejoindre. Une intégration plus que réussie ! »

Julie DUBOIS - Aix

« Deux jours de séminaire d'une grande richesse et intensité: rencontre de la dynamique équipe d'Olifan Group, interventions et échanges de qualité avec nos partenaires notamment sur l'avenir (CAP'20) avec nos clients au centre des réflexions... le tout dans un cadre très convivial et un lieu à couper le souffle ! Vivement le prochain ! »

Katia CHEVRAIN - Évreux

« L'accueil que m'a réservé l'équipe d'Olifan Group ainsi que les partenaires lors du séminaire est inoubliable ; le tout dans un cadre somptueux et une ambiance superbe. Les projets sont de plus en plus nombreux et la motivation est toujours présente. L'aventure Olifan continue ! »

Karina JORKENTSIAN - Strasbourg



Finance et Musique

Finance et Musique, la soirée caritative d'Olifan Group

Le 23 novembre 2017, Olifan Group réunissait pour une grande soirée caritative au profit de France Tutelle, 220 invités dans les salons prestigieux du Palais de la Méditerranée de Nice.

Cette soirée était financée par des partenaires du monde de la finance que nous remercions chaleureusement pour leur engagement à nos côtés.

Au programme

Conférence débat sur les perspectives économiques pour 2018 animé par Thierry Chesneau, Partner Olifan Group et deux spécialistes de la gestion Jean-Noël Vieille et Stéphane Prévost.

Concert de piano donné par un grand amateur et Magistrat, Sylvain Bottineau, avec Prokofiev, Bach et Chopin.

Dîner de gala durant lequel Hein Donders, Partner Olifan Group et Laetitia Fontecave, Directrice France TUTELLE ont présenté respectivement les valeurs humanistes d'Olifan Group et le rôle essentiel de France Tutelle envers les Aidants-Tuteurs familiaux.

La soirée s'est achevée par une collecte auprès des convives qui a permis de récolter pour l'association 17 000 €.

Témoignages

Bonjour à toute l'équipe Olifan.

Encore merci pour cette excellente soirée, organisation irréprochable ; programme musical et confrencier de qualité. Inutile de mentionner la chaleur des organisateurs et des personnes chargées de la réception. Cette qualité se retrouve dans toutes les réceptions que vous avez organisées. Sincères salutations.

Michel POURCHIER

Chers Sylvie, Caroline et Emmanuel,

Je vous remercie très sincèrement pour la très agréable soirée d'Olifan Group. J'ai passé un très agréable moment à une table dont les convives étaient particulièrement sympathiques. Bravo pour cette organisation particulièrement réussie !

Bien à vous

Jacques DESTOMBE

Cher Hamed,

Nous tenons à te renouveler tous nos remerciements pour la soirée « Finance et Musique » de la semaine dernière.

Nous avons passé un moment agréable et instructif et avons eu la chance d'être installées à une table riche de personnes d'expérience.

Une très belle soirée en somme.

Nous te souhaitons une très bonne journée.

Cordialement.

Alice Vin & Véronique Dumas-Ladouce

Bonjour Laura,

Un court message pour féliciter l'ensemble des équipes Olifan Group pour ce fabuleux évènement que représente votre soirée Finance & Musique.

J'y ai découvert toute la richesse humaine que véhicule Olifan.

Nous nous réjouissons par avance d'être de nouveau des vôtres dans un an. Un très grand BRAVO ! Sincères remerciements.

Stéphane PETIT - Responsable des Partenariats AURIS GESTION



Mécénat

Soutien à France TUTELLE
Le point de vue de Hein DONDERS

Pourquoi Olifan se mobilise pour des associations ?

« Pour donner du sens à ce que l'on fait. Tout ne doit pas tourner impérativement autour du profit. On a la chance d'avoir une belle entreprise et nous exerçons un beau métier. Il faut savoir partager et savoir consacrer du temps à des personnes qui n'ont pas cette même chance et qui ont besoin de soutien. »

Il nous semble important d'offrir notre aide à ceux dans le besoin, ce sont les valeurs d'Olifan Group. »

Pourquoi Olifan Group soutient France TUTELLE ?

« France Tutelle soutient les aidants tuteurs familiaux et toute personne concernée ou susceptible de l'être, par la vulnérabilité d'un proche ou par l'exercice de mesures de protections juridiques comme la tutelle. »

La cause sociétale défendue par France Tutelle, nécessite l'appui engagé et responsable de partenaires mécènes comme Olifan Group. L'engagement solidaire pour cette cause illustre bien les valeurs philanthropiques du groupe. »



Mécénat artistique

Olifan Group crée un partenariat pour deux ans, avec un artiste peintre, photographe ou sculpteur afin de promouvoir son œuvre à travers un certain nombre des supports de communication ou des manifestations organisées par Olifan Group.

Le vote est ouvert aux collaborateurs du groupe et aux clients pour déterminer l'artiste dont nous ferons la promotion.
Pour 2017 & 2018 c'est Isabela HITI qui a été sélectionnée.

Isabela Hiti

Après des études en École supérieure de commerce à Paris, elle suit pendant 15 ans les ateliers de beaux-arts de la ville de Paris dirigés par Antoine Petel et Jean Ferron et ouvre en 2010 son propre atelier de peinture sur Charenton.

Tout au long de son enfance, c'est dans l'observation de la nature qu'elle trouve le chemin de la libération : passer de la souffrance à la beauté. Retrouver dans l'étude du vivant la force de dépasser ce qui ne l'était pas. Sa démarche vise à transmettre l'énergie et la force qu'elle retire de la nature.

Se connecter à ses émotions et à son élan de vie

Son crédo

Je crois qu'il y a un trésor en chaque être.

Je crois que la vie est faite pour être vécue dans la joie.

Je crois que les peurs cachent et gâchent la joie.

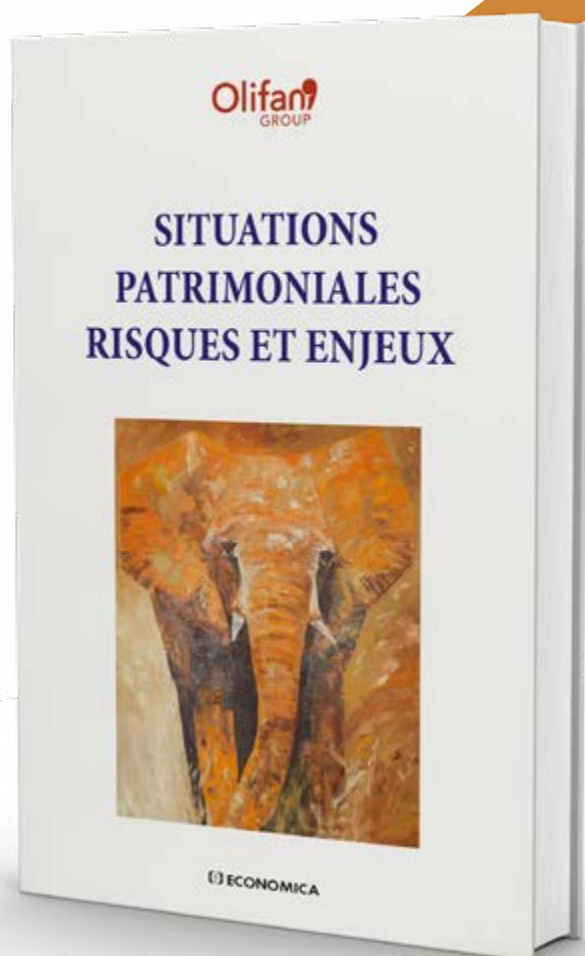
Je crois que l'amour de soi est un pas vers l'amour de l'autre et je crois que la beauté nous sauve.

- > Les œuvres d'Hiti ont été exposées chez Olifan Group à Paris et à Nice
- > Elle a été présentée à la soirée Distrib Invest
- > Elle a participé à notre séminaire d'équipe
- > Ses œuvres illuminent nos différents supports

*« Je m'abandonne à cette nature en cherchant à en capter l'essence par une observation constante, minutieuse. Je croque inlassablement dans les squares, les parcs, sur les bords de route, devant la mer. Je plonge dans mes souvenirs pour en ramener des bleus turquoise de Polynésie, les couleurs vives des fleurs tropicales, la latérite africaine.
Je laisse ensuite ce flux m'envahir pour reconstruire les grandes structures, les éléments clés et le détail de la toile. »*

UN OUVRAGE

Situations patrimoniales : risques et enjeux



Olifan Group, deux ans après sa création, s'est lancé un formidable défi : Ecrire un ouvrage sur les situations patrimoniales en s'appuyant sur son expertise et les situations rencontrées lors des audits réalisés pour ses clients.

L'équipe d'Olifan Group s'est mobilisée pour co-écrire cet ouvrage, édité à 2 500 exemplaires en 2016 par les éditions Economica.

Un formidable succès qui a séduit de nombreux lecteurs, clients mais aussi prescripteurs qui ont ainsi pu mieux apprécier notre expertise.

Cet ouvrage est disponible sur commande chez Amazon et la Fnac et dans les bureaux d'Olifan Group

PREMIÈRE PARTIE ENVIRONNEMENT PATRIMONIAL ET MÉTHODOLOGIE

Chapitre 1 / L'interprofessionnalité, une association de compétences au service du client
GILLES BOUVANT, PARTNER OLIFAN GROUP

Chapitre 2 / L'audit patrimonial, un acte essentiel pour bâtir une stratégie patrimoniale
PATRICK LEVARD, PARTNER OLIFAN GROUP

DEUXIÈME PARTIE AUDIT : PROBLÉMATIQUES ET RETOURS D'EXPÉRIENCES

Chapitre 3 / La gestion de patrimoine des personnes protégées
ALEXANDRA MOUSKA ET SABRINA BAGNIS,
CONSULTANTS DÉPARTEMENT PERSONNES
VULNÉRABLES OLIFAN GROUP

Chapitre 4 / L'habilitation familiale : une tutelle déguisée
SOLÈNE CAMPILLO, SERVICE CLIENT OLIFAN GROUP
ET NICOLAS BOUZINAC, PARTNER OLIFAN GROUP

Chapitre 5 / Famille recomposée ou famille au présent composé ?
JEAN ROIGNANT, PARTNER OLIFAN GROUP

Chapitre 6 / Le régime matrimonial : un outil flexible mais sous-exploité
ÉMILIE BOUGENOT ET SIMON BADER
CONSULTANTS OLIFAN GROUP

Chapitre 7 / Attention à la donation-partage... qui ne partage pas !!
DÉBORAH LEPORT

Chapitre 8 / Les risques de vendre son bien en viager
PATTHOUM PHOUMPHAKA
SERVICE CLIENT OLIFAN GROUP

Chapitre 9 / La complexité juridique et fiscale de la mise en location meublée d'un bien
FRANÇOIS FINELLE, PARTNER OLIFAN GROUP

Chapitre 10 / La désignation bénéficiaire : standard ou dépersonnalisée ?
MATTHIEU NIVERD, CONSULTANT OLIFAN GROUP

Chapitre 11 / Gestion financière : la maîtrise du risque ou la recherche de performance absolue
NICOLAS BOUTRY, PARTNER OLIFAN GROUP

Chapitre 12 / Comment investir judicieusement dans de la pierre-papier ?
SYLVIE TARDIEU, PARTNER OLIFAN GROUP ET JÉRÉMY MARTIN, SERVICE CLIENT OLIFAN GROUP

Chapitre 13 / Du bon usage du pacte DUTREIL pour transmettre son entreprise
MARIE-CAROLINE BLANC ET HENRI GRELLOIS,
CONSULTANTS OLIFAN GROUP

REVUE DE PRESSE



*Une aide, un soutien
aux aidants - tuteurs familiaux*

**Une association créée
par et pour les aidants - tuteurs familiaux**



*Vous venez d'être
nommé tuteur familial.
Nous pouvons
vous aider*

FR FRANCE
TUTELLE

ASSOCIATION NATIONALE
D'AIDE AUX TUTEURS FAMILIAUX

T. 07 60 06 91 86 - contact@francetutelle.org
www.francetutelle.org



UNE OFFRE INFINIE DE SOLUTIONS POUR VOTRE COMMUNICATION

PRINT | WEB | TEXTILE | OBJETS



Dièse 17 @diese17communication diese_17

108, CHEMIN SAINT HÉLÈNE | 06560 VALBONNE | 09 52 21 79 03 | CONTACT@DIESE17.COM

Sécurité

DSI
Externalisé

Support
Utilisateur

Backup

AquiSys
L'informatique autrement



AquiSys.fr

Votre prestataire informatique
au quotidien

AIX EN PROVENCE

Le Gambetta
11, cours Gambetta
13100 Aix en Provence
T. 04 42 21 08 45
aixenprovence@olifangroup.com

BORDEAUX

15, rue des Frères Bonie
33000 Bordeaux
T. 05 57 14 06 27
bordeaux@olifangroup.com

CANNES

609, route de la Roquette
06250 Mougins
T. 04 93 46 70 46
cannes@olifangroup.com

EVREUX

425 rue Clément Ader
Bâtiment B
CS 30797 Le Vieil Evreux
27007 Evreux Cedex
T. 02 32 62 10 96
evreux@olifangroup.com

LYON

Parc Millésime
119, rue M. Aulas
69400 Limas
T. 04 74 03 95 82
lyon@olifangroup.com

NICE

1, rue Lamartine
06000 Nice
T. 04 92 47 84 50
nice@olifangroup.com

ORLÉANS

24, rue des Bons Enfants
45000 Orléans
T. 02 38 43 15 85
orleans@olifangroup.com

PARIS

8-10, rue de la Bienfaisance
75008 Paris
T. 01 48 74 54 23
paris@olifangroup.com

STRASBOURG

3, avenue de l'Europe
67300 Schiltigheim
T. 03 88 62 35 62
strasbourg@olifangroup.com



www.olifangroup.com

SAS OLIFAN GROUP HOLDING

16, rue de la Fontaine du Roy
60280 Clairoix
Capital social : 6.433.065 €
RCS Compiègne 800 475 808

SAS OLIFAN SERVICE

11, cours Gambetta
13100 Aix-en-Provence
Capital social : 1.000.000 €
RCS Aix-en-Provence 797 754 264
Immatriculé à l'Orias sous le
n°14004734 www.orias.fr

SARL OLIFAN COURTAGE

119 rue Michel Aulas
69400 Limas
Capital social : 1.389.100 €
RCS Villefranche-Tarare 458 372 247
Immatriculé à l'Orias sous le
n°07 005 273 www.orias.fr

SARL OLIFAN FORMATION

609, route de la Roquette
06250 Mougins
Capital social 10.000 €
RCS Cannes 533 809 398