



2014

RAPPORT
D'ACTIVITÉ

SOMMAIRE

1. PRÉFACE

4. LES BÉNÉFICES DE LA
CRÉATION D'OLIFAN GROUP

6. VALEURS

8. FAITS MARQUANTS

10. INDICATEURS

12. MÉCÉNAT

13. AMBITIONS

14. GOUVERNANCE

16. LES PARTNERS

20. COMITÉS

30. INTERVIEW



2014 Une première année exceptionnelle combinant la fusion de 9 cabinets de Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants et un résultat net positif.

PRÉFACE

Olifan Group première Société paneuropéenne de conseil en stratégie patrimoniale et investissements détenue et dirigée par ses Partners.

Face à l'évolution des attentes des clients patrimoniaux et à la mutation de la profession de conseil en gestion de patrimoine, 9 cabinets de CGPI accompagnés de spécialistes de la structuration d'entreprises, se sont rapprochés en 2014 pour créer ensemble Olifan Group, une société avec un business model unique dans la profession car combinant :

UNE PROPOSITION DE
VALEUR CLIENT INNOVANTE

UNE GOUVERNANCE MODERNE

UN MODÈLE ÉCONOMIQUE
TRANSPARENT

A close-up photograph of an elephant's legs standing in shallow water. The legs are thick and wrinkled, with a brownish-gold color. The water is calm, creating a clear reflection of the legs. The background is blurred, showing more of the elephant's legs and the water.

POUR **RÉPONDRE DURABLEMENT**
AUX ÉVOLUTIONS PERMANENTES
DES ATTENTES DES CLIENTS...

Le point de départ,
c'est toujours le client !
Une relation dans la durée

...NOUS AVONS RÉALISÉ UNE VÉRITABLE RÉVOLUTION CULTURELLE ET INDUSTRIELLE EN CRÉANT :

UNE PROPOSITION DE VALEUR CLIENT STRUCTURÉE EN 4 PHASES PERMETTANT À NOS CLIENTS DE :

- > Identifier et comprendre les risques et enjeux de leur patrimoine
- > Définir et planifier leur stratégie patrimoniale
- > Mettre en œuvre les solutions
- > Suivre et adapter dans la durée

UNE MARQUE NATIONALE ET PÉRENNE OLIFAN GROUP

UN SITE INTERNET ET EXTRANET

4 STRUCTURES JURIDIQUES

OLIFAN GROUP HOLDING,
OLIFAN COURTAGE, OLIFAN SERVICE
ET OLIFAN FORMATION

DES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES ET COMPTABLES COMMUNES

UNE BASE CLIENT UNIQUE

L'HARMONISATION DES PARTENARIATS ASSUREURS ET IMMOBILIERS

7 DOMAINES D'EXPERTISES PERMETTANT DE GARANTIR À NOS CLIENTS PERTINENCE ET QUALITÉ DE NOS CONSEILS ET DE NOS SERVICES :

- > Le service client, responsable de la connaissance de nos clients et de toutes leurs demandes administratives.
- > L'Audit et la Stratégie, responsable des audits, des risques et enjeux patrimoniaux.
- > Les Majeurs Protégés, responsable des audits des risques et enjeux patrimoniaux pour tous les acteurs au service des majeurs protégés
- > La Gestion Financière, responsable de la sélection et du suivi des solutions d'investissements.
- > Les solutions, responsable de la sélection de tous les partenaires proposant des produits d'investissement.
- > Les expatriés, responsable du soutien de nos clients expatriés
- > La Formation responsable des programmes de formation aussi bien pour nos clients, nos prescripteurs que pour les collaborateurs d'Olifan Group.

A smooth, dark, oval-shaped stone rests on a surface of sand. The sand is marked with concentric, wavy lines, creating a textured, organic pattern. The stone is positioned in the upper right quadrant of the frame, casting a soft shadow to its left. The overall composition is minimalist and serene.

**LES BÉNÉFICES
DE LA CRÉATION
D' OLIFAN GROUP**

POUR LES CLIENTS

Pertinence des conseils, qualité des suivis, diversité des solutions et transparence.

POUR LES PARTNERS

Indépendance et efficacité car ils peuvent se concentrer sur leur expertise, le conseil et l'accompagnement patrimonial et bénéficier d'une grande diversité d'expertises au sein de la société.

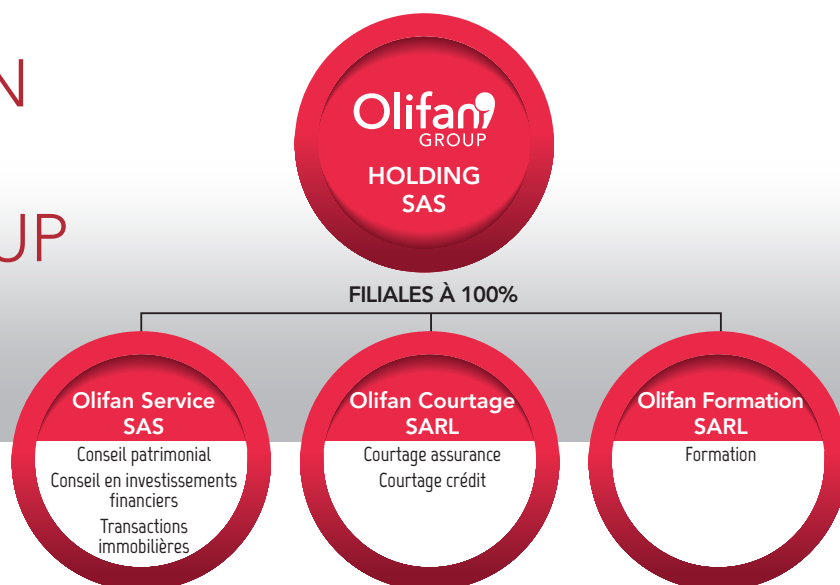
POUR LA SOCIÉTÉ

Grâce à une mutualisation des ressources et donc des gains de productivité mais aussi des capacités d'investissements au profit de la qualité et de l'innovation client.

POUR NOS PARTENAIRES

Grâce à la fiabilité de nos processus et à la qualité de notre gestion administrative.

LA RÉPARTITION DES ACTIVITÉS D'OLIFAN GROUP



Dès sa création Olifan Group a fait le choix de séparer ses activités de conseils, de courtages et de formations ceci afin d'assurer aux clients qualité et objectivité des services.

Les relations entre les sociétés du groupe sont organisées au travers de conventions de services.



Olifant
GROUP

NOS VALEURS

CLIENT FIRST

Nous avons une écoute permanente de nos clients et améliorons sans cesse leur expérience avec nous

Notre éthique met toujours l'intérêt du client en premier

C'est la satisfaction de nos clients qui est la meilleure mesure de notre performance, et celle-ci est intégrée à notre rémunération

Nous sommes tous des clients de notre entreprise

Nous confrontons nos idées dans l'intérêt de nos clients

Nous favorisons l'implication, l'attitude et la motivation dans nos recrutements

DYNAMISME

Nous sommes tous des actionnaires de l'entreprise, nous nous comportons tous en entrepreneur développant et faisant attention à notre entreprise, ses missions et sa culture

Nous ne considérons rien comme acquis, nous sommes ouverts au changement et à l'amélioration.

Nous actualisons et développons nos connaissances et nous nous adaptons aux évolutions des besoins de nos clients

Nous utilisons les nouvelles technologies pour améliorer sans cesse la satisfaction de nos clients et nos méthodes de travail.

ENGAGEMENT

Nous sommes ici pour faire la différence et nous en sommes fiers

Nous sommes comptables et responsables de nos actions et nous nous engageons

Nous sommes engagés pour le long terme

TRAVAIL D'ÉQUIPE

Nous traitons chaque personne comme nous aimerions être traités

Nous ne sommes pas hiérarchisés et tout le monde est invité à spontanément faire des propositions et échanger

Nous avons confiance les uns envers les autres pour faire ce qui est bien, nous sommes responsables de nos actions et nous chassons la bureaucratie

Nous nous aidons à grandir et à assurer un service d'excellence à nos clients

Quand nous prenons des décisions, l'équipe passe avant l'individu.

FUN

Nous célébrons nos réalisations et nos succès

Nous favorisons des dialogues et des échanges informels

Nous rions et avons du plaisir à travailler ensemble.

À MARQUER D'UNE PIERRE...

Février 2014

Création d'Olifan Group Holding

Septembre 2014

Participation aux salons de l'Ordre
des Experts-Comptables à Lyon et du
CNCEF à Nice

Deux formidables occasions pour rencontrer
les Experts-comptables avec qui Olifan Group
développe des synergies essentielles.

17 juin 2014

Lancement d'Olifan Group

Olifan Group recevait au Chalet des Îles à Paris près de 150 personnes (Compagnies d'assurances, banquiers, Sociétés de gestion, promoteurs, prescripteurs, journalistes et organismes professionnels) pour le lancement d'Olifan Group. Ce fut un grand moment d'émotion et de convivialité.

Octobre & novembre 2014

Intégration de 8 sociétés au sein d'Olifan Group

Raymond James Patrimoine

Patrimonial Crea

FB Finance

Patrimoine Convergence

Abripargne

Dimensia Finance

JB Consultant

JB Conseil

Novembre 2014

Fusion de 3 sociétés avec Olifan Group (TUP)

WH Consultants

GSD

RAC

Décembre 2014

Intégration de 3 sociétés au sein d'Olifan Group

Roiret James

Roiret James Immo

Cabinet Luc Girard

2014 EN CHIFFRES

4 000 CLIENTS

450 M€ D'ACTIFS GÉRÉS

47 COLLABORATEURS
DONT **18** PARTNERS

8 VILLES : NICE, CANNES, AIX EN
PROVENCE, LYON, STRASBOURG, PARIS,
ORLÉANS, BORDEAUX

4,6 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES

0,2 M€ DE RÉSULTAT NET
(DONT 500 000 € D'INVESTISSEMENTS POUR LA
CRÉATION DU GROUPE)

17,1 M€ DE CAPITAUX PROPRES

1,1 M€ DE TRÉSORERIE

RAPPORT FINANCIER

AU 1^{ER} JANVIER 2015

Olifan Group, créé en 2014, est le fruit de la **fusion de 9 cabinets de CGPI**

« Conseil en Gestion Patrimoniale Indépendant »

CES CHIFFRES SONT LA CONSOLIDATION DES 16 SOCIÉTÉS SUIVANTES :

- Olifan Group Holding
- Olifan Service
- Olifan Courtage
(anciennement Cabinet GB Conseil)
- Olifan Formation
(anciennement JD Consultant)
- Raymond James Patrimoine
- Patrimonial Crea
- FB Finance
- Patrimoine Convergence
- Abripargne
- Dimensia Finance
- WH Consultants
- GSD
- RAC
- Roiret & James
- Roiret & James Immo
- Cabinet Luc Girard



Olifan Group accompagne tous les ans un nouvel artiste. Le choix de l'artiste se fait par vote de tous les collaborateurs et pour la première édition c'est l'artiste Isabelle Laurent-Brion qui a été retenue.

"Une œuvre est bonne lorsqu'elle est apte à provoquer des vibrations de l'âme"

Kandisky

Isabelle BRION : "La peinture est mon langage. Elle me permet d'exprimer mes ressentis, mes émotions... J'affectionne plus particulièrement l'huile pour sa matière, sa brillance, jouant avec les couleurs et le couteau. Chaque tableau est une nouvelle aventure vers laquelle j'avance à petits pas avec mes doutes, mes questions ne sachant pas où je vais. Il n'est pas nécessaire de donner des mots au tableau, il est là parce qu'à un moment donné il s'est imposé à moi. Nul besoin d'explication, l'émotion. Toute peinture est un regard sur le monde et chaque peintre a le sien. Hier les portes du sud pour la symbolique qu'elle représente. Les éléphants pour leur force, aujourd'hui l'Abstrait, et demain..."

Isabelle BRION, née à Compiègne le 3 mars 1965, mariée, 3 enfants, issue d'un BTS de communication.

NOS AMBITIONS POUR 2019

Accompagner nos 20 000 clients
dans la gestion de leur patrimoine

Être présent dans les principales villes de France

Gérer plus de 2 milliards d'euros de patrimoine.

Ce développement se fera grâce à :

La qualité et la pertinence des services
et conseils à nos clients

La cooptation de nouveaux Partners par l'intégration
de nouvelles expertises pour nos clients.

L'acquisition de portefeuilles clients

**Un process de sélection et de valorisation
a été mis en place de façon à s'assurer de la qualité
des Hommes et du portefeuille clients et ainsi assurer
la pérennité de la satisfaction des clients.**



GOUVERNANCE

LES HOMMES ET L'ORGANISATION

AU 1ER JANVIER 2015 OLIFAN GROUP
EST CONSTITUÉ D'UNE ÉQUIPE DE
47 PERSONNES DONT 18 PARTNERS
PRÉSENTS DANS 8 VILLES EN FRANCE.

AIX EN PROVENCE, BORDEAUX, CANNES,
LYON, ORLÉANS, PARIS, NICE ET STRASBOURG

LA GOUVERNANCE EST L'UN DES PRINCIPAUX FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS D'OLIFAN GROUP.

La satisfaction client pour les sociétés de services repose sur les compétences et l'implication de tous les salariés. Et l'implication des salariés dans la durée est liée à la gouvernance de l'entreprise, laquelle doit permettre à tous :

- de comprendre la stratégie
- d'avoir une autonomie de décisions et d'actions
- de contribuer à la réussite
- d'avoir confiance et d'être reconnu

La singularité de la gouvernance d'Olifan Group résulte du fait que :

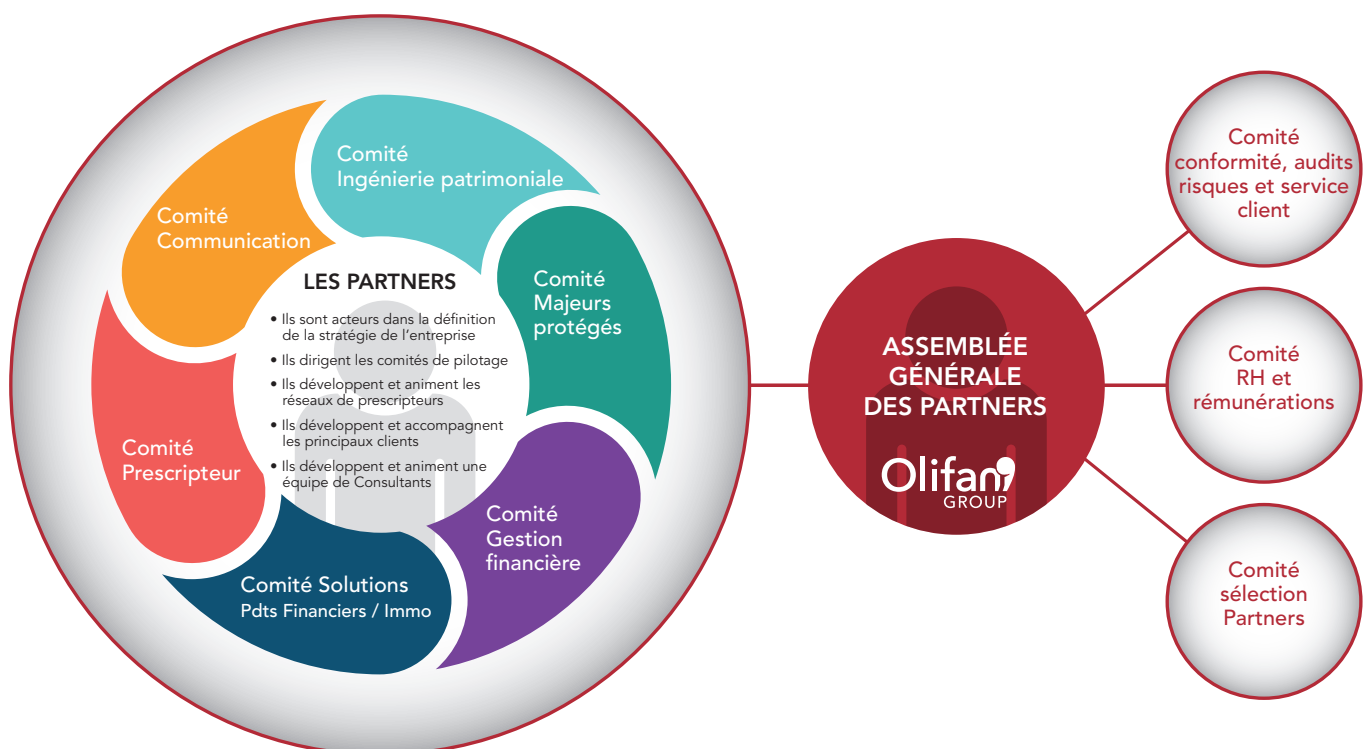
- l'entreprise appartient et est dirigée par ses salariés Partners
- la hiérarchie se limite à 3 niveaux afin d'assurer agilité et rapidité de décision
- chacun est comptable et responsable de ses actions
- l'équipe passe avant l'individu
- tous les Partners consacrent au moins 1 jour par semaine à des responsabilités transversales.

ORGANISATION ET RAPPORT D'ACTIVITÉ DES COMITÉS

Les comités de Partners jouent un rôle essentiel dans la construction et le développement d'Olifan Group. Ils sont constitués d'au moins trois Partners et y sont parfois associés des consultants ou collaborateurs.

Leur mission opérationnelle et stratégique est d'assurer l'évolution permanente d'Olifan Group, les décisions stratégiques étant débattues et soumises au vote lors des assemblées générales des Partners d'Olifan Group.

Ils se réunissent plusieurs fois par mois.



GOUVERNANCE

UNE ENVERGURE NATIONALE



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

Villa «Les Colibris»
3, rue des Jonquières
06110 Le Cannet
T. 04 93 46 70 46
cannes@olifangroup.com

LYON

Parc Millésime
119, rue Michel 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
orléans@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

Afin d'être au plus proche
de ses clients,

Olifan Group
est présent
dans 8 villes

LES PARTNERS

Les Partners d'Olifan Group sont des professionnels totalisant de nombreuses années d'expérience dans la gestion de patrimoine ou dans la création et la restructuration de sociétés d'assurance-vie en Europe.

Nicolas BOUTRY

PARIS

Nicolas a travaillé à Londres sur les marchés financiers pendant près de 15 ans. Il est actuaire de formation et a fait d'une bonne gestion des risques son obsession.



Gilles BOUVANT

LYON

Passionné des grands sommets et des grands espaces, il est à l'écoute de ses clients avec lesquels il partage sa sensibilité et sa générosité épicurienne.



Nicolas BOUZINAC

NICE

De formation juridique, Nicolas a trouvé sa voie dans la stratégie patrimoniale depuis plus de 12 ans. Son objectif : accompagner ses clients au plus près dans la pérennité.



Rudy BRUNELLIERE

AIX EN PROVENCE

Les diverses expériences professionnelles permettent à Rudy d'appréhender les problématiques que rencontrent les Chefs d'entreprise. La passion, le respect et les engagements sont autant de traits qui caractérisent son action au quotidien.



Thierry CHESNEAU

PARIS

Ancien sportif de haut niveau, la persévérance, l'engagement et le travail en équipe sont les valeurs qu'il met au service de son métier. Passionné d'aviation, il a le goût des plans de vol précis et bien adaptés aux « conditions météo » de ses clients.



Jacques DELESTRE

CANNES

Entrepreneur dynamique Jacques n'hésite pas à faire bouger les lignes du monde de la tutelle. Partout en France il conseille, forme et rassemble ses clients. Sa philosophie de vie se résumerait à cette phrase d'Antoine de Saint-Exupéry : « Pour ce qui est de l'avenir, il ne s'agit pas de le prévoir mais de le rendre possible ».



Hein DONDEERS

PARIS

Pour ce Hollandais ayant travaillé pour des Français, des Suédois et des Sud Africains, les diversités font parties de son mode de vie. Ces expériences ont renforcé sa capacité naturelle à fédérer des Hommes.



François FINELLE

AIX EN PROVENCE

Ces diverses expériences dans la comptabilité et la fiscalité puis dans la création d'entreprises dans l'informatique et les biotechnologies appliquées à l'environnement, ont renforcé sa conviction : la réussite est avant tout le fruit d'un travail d'équipe.



Luc GIRARD
ORLÉANS

Dès ses débuts il y a 30 ans, il a compris que le client était le patron. C'est ainsi qu'il privilégie avant tout la relation humaine. Sa question fétiche : « Dis-moi qui tu es, je te dirai quelle stratégie patrimoniale adopter ? »



Elodie HUMBERT
STRASBOURG

Grâce à sa formation en droit civil, son expérience en tant que chef d'entreprise et sa capacité à apporter de nouvelles solutions dans un environnement complexe et changeant, Elodie a développé des qualités alliant rigueur, exigence et résultat. Intervenant à la faculté de droit de Strasbourg dans le cadre du master 2 conseil en gestion de patrimoine.



Nicolas JAMES
BORDEAUX

L'ouverture au monde, c'est l'état d'esprit qui anime Nicolas. Sa culture d'ingénieur le conduit toujours à dépasser ses préjugés et à donner sens à des problématiques complexes par l'analyse et la rigueur. Sa curiosité l'a mené vers la création de sociétés à l'international.



Yannick LE VERN
AIX EN PROVENCE

Passion et dévouement sont les maîtres mots de son activité de Conseil. Il met au service d'une clientèle exigeante son expérience, mais également sa joie de vivre et son franc-parler, laissant place à une relation de confiance.



Patrick LEVARD
NICE

De par ses origines Normandes on dit souvent qu'il a du bon sens. Tout en accompagnant ses clients fortunés il est également engagé dans de nombreuses actions caritatives. Sa devise « Ne pas subir ! ».



Jean ROIGNANT
LYON

Pour ce passionné des Hommes et de leur Histoire, la notion de Patrimoine prend tout son sens. Chaque nouvelle entrée en relation constitue pour lui une aventure humaine, au service de laquelle il met son savoir-faire et son expérience.



Alexandra ROIRET
BORDEAUX

Au-delà de sa solide expertise en gestion de patrimoine, Alexandra intègre la dimension affective qui touche à la protection de la famille. Son écoute, avec une sensibilité assumée, est la clé de voûte d'une stratégie et d'une organisation patrimoniale.



Lionel SCHMITT
PARIS

Ancien consultant en management de changement pour des groupes internationaux, une bonne stratégie s'apprécie avant tout sur la qualité de son exécution. Dans ce cadre il coach chaque année de jeunes entrepreneurs



Sylvie TARDIEU
CANNES

Dynamique et passionnée par son métier, Sylvie attache une grande importance à l'écoute de ses clients et de leurs familles. Elle se fait également fort de dialoguer avec les conseils habituels de ses clients (expert-comptable, notaire, banquier...) afin de construire un avenir commun.



Bernard WERLE
STRASBOURG

Alsacien, bilingue Français Allemand, vit depuis 30 ans l'évolution de la gestion de patrimoine. Son sens de l'analyse et sa rigueur lui ont permis de développer une clientèle fidèle sur plusieurs générations.



Sylvie TARDIEU
Patrick LEVARD
Hein DONDERS
Bernard WERLE

COMITÉ SOLUTIONS



EN 2014 LE COMITÉ S'EST CONCENTRÉ SUR 2 MISSIONS :

- **La sélection des partenaires assureurs et immobilier selon une méthodologie objective définie en amont**
- **Le suivi de la relation commerciale avec les partenaires**

Le comité a donc rencontré plus d'une vingtaine de sociétés pour en sélectionner 7 avec lesquelles Olifan Group entend bâtir un véritable partenariat pour les cinq prochaines années.

LES CRITÈRES DE SÉLECTION ONT ÉTÉ LES SUIVANTS :

- Solidité et pérennité des entreprises
- Partage d'une vision commune sur l'évolution des attentes clients
- Une ambition stratégique sur le segment de la clientèle patrimoniale
- Qualité et originalité des solutions clients proposées
- Qualité et modernité des systèmes d'information
- Qualité des équipes et réactivité dans le conseil et l'accompagnement.

François FINELLE
Nicolas JAMES
Bernard WERLE
Nathalie DELESTRE
Luc GIRARD
Hein DONDERS
Jean ROIGNANT

COMITÉ PRESCRIPTEURS & FORMATION



QUALITÉ DU CATALOGUE FORMATION

Face à un monde en évolution permanente la formation continue est le gage de la qualité des conseils et des services. Le comité, grâce à la diversité des compétences de ses Partners combinée avec de nombreuses années d'expérience dans la gestion du patrimoine de leurs clients, a construit un catalogue de formations alliant théorie et pratique. Le catalogue de formation 2015 propose 8 thèmes de formations et 20 journées planifiées sur les 8 régions Olifan Group.

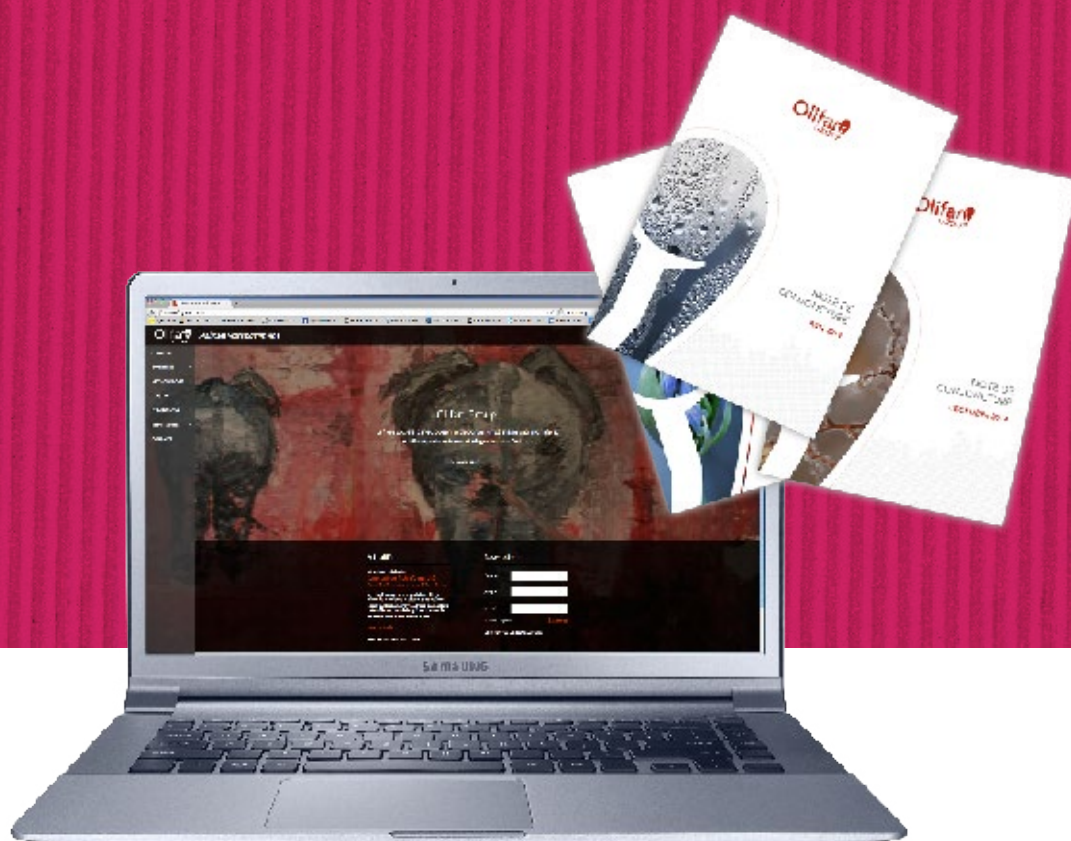
OLIFAN FORMATION

Issue d'une des sociétés existantes avant la création d'Olifan Group « JD Consultant » Olifan formation a été restructurée pour devenir la société totalement dédiée à l'organisation et au suivi des formations aussi bien en interne qu'en externe. Basée au Cannet la coordination est sous la responsabilité de Nathalie Delestre.

GOUVERNANCE

Patrick LEVARD
Alexandra ROIRET
Jacques DELESTRE
Hein DONDEERS

COMITÉ COMMUNICATION



LA CRÉATION DE LA MARQUE, DU LOGO ET DE LA CHARTE GRAPHIQUE

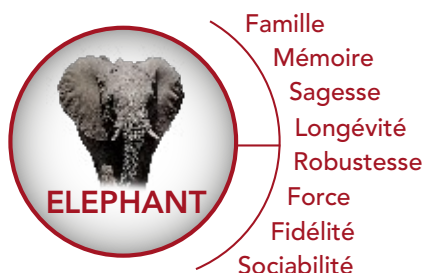
Suite à un appel d'offres auprès de 5 sociétés, une entreprise Luxembourgeoise spécialisée en création de marque et communication, a été sélectionnée pour nous accompagner.

Le cahier des charges était précis, nous voulions une marque « disruptive » qui porte nos valeurs.

L'origine de la marque est le fruit de la volonté de rassembler les fondamentaux de notre métier de conseil en stratégie patrimoniale et en investissements financiers. Ceux d'aider nos clients à comprendre et à maîtriser leur patrimoine et de les accompagner ainsi que leurs familles dans la durée.

Olifan[®]

GROUP



CRÉATION DE NOTRE SITE INTERNET

www.olifangroup.com

Création de notre site internet que nous avons voulu également disruptif, moderne et convivial avec un espace privé pour la clientèle.

LANCEMENT D'OLIFAN GROUP

Le 17 juin 2014, Olifan Group recevait à au Chalet des Îles près de 150 personnes (Compagnies d'assurances, banquiers, Sociétés de gestion, promoteurs, prescripteurs, journalistes et organismes professionnels) pour le lancement d'Olifan Group. Ce fut un grand moment d'émotion et de convivialité.

CRÉATION DE NOS SUPPORTS DE COMMUNICATION

Assisté par la Société Hypophyse à Bordeaux, le comité a créé les différents supports de communication du Groupe comme la plaquette corporate et la mise en forme de tous les documents internes et externes aux couleurs d'Olifan Group (papier à en têtes, cartes de visite, cartes de correspondances, documents contractuels, signalétiques, agencements des stands...)



LANCEMENT D'UNE NOTE DE CONJONCTURE MENSUELLE

À l'initiative du Comité gestion financière et rédigée par ce même comité, Olifan Group adresse depuis mai 2014 une note de conjoncture tous les premiers vendredis du mois.

PARTICIPATION À DES SALONS PROFESSIONNELS

Olifan Group a participé en 2014 aux salons de l'Ordre des Experts-comptables à Lyon et du CNCEF à Nice. Deux formidables occasions pour rencontrer les Experts-comptables avec qui Olifan Group développe des synergies importantes.

GOUVERNANCE

Thierry CHESNEAU
Nicolas BOUTRY
Fabienne TOKAY
Nicolas BOUZINAC
Jean ROIGNANT

COMITÉ D'INVESTISSEMENT



RÉFLEXION SUR L'OFFRE FINANCIÈRE D'OLIFAN GROUP

L'année 2014 a été pour le comité une grande année de réflexion sur l'offre financière à proposer aux clients. Le comité a débattu, échangé, consulté pour créer et mettre au point l'offre Olifan « Investissement Financier Personnalisé » qui a été lancée dans les premiers jours de 2015.

L'objectif de cette offre nouvelle « d'Investissement Financier Personnalisé » consiste à bâtir avec chaque client une stratégie d'allocation financière qui réponde à ses objectifs d'investissement dans le respect des conclusions de l'audit de sa tolérance aux risques.

La particularité de cette offre est basée sur la combinaison de plusieurs critères :

- La sélection et un suivi rigoureux des meilleurs supports d'investissements par classe d'actifs
- La bonne compréhension par le client :
 - de son objectif d'investissement
 - de sa durée d'investissement
 - de son profil de risque
- La construction et le pilotage d'une allocation d'actifs personnalisée essentiellement fondée sur un contrôle des risques
- Un suivi et une communication régulière au client

MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE DE SÉLECTION DES MAISONS DE GESTION ET DES FONDS

Dans un univers de plus de 9.000 fonds le Comité a consacré une grande partie de l'année 2014 à sélectionner 40 à 50 fonds couvrant les principales classes d'actifs. Cette sélection s'est faite en deux temps :

- d'une part par une analyse quantitative des fonds offrant le plus de potentiel
- et d'autre part par une analyse qualitative des maisons de gestion, des gérants et de leurs processus.

CRÉATION D'OUTILS FACILITANT LES ALLOCATIONS D'ACTIFS

Le comité après de nombreuses consultations, études comparatives et tests, a mis en place de véritables outils d'aide à l'allocation d'actifs.

ANALYSE DES ENCOURS CONFIÉS

La consolidation des encours suivis par les neuf cabinets qui ont fusionné dans Olifan Group a fait apparaître une très grande diversification et disparité qu'il a fallu analyser afin d'apprécier le niveau de risque. Nous avons répertorié pas moins de 250 Sociétés de gestion sur lesquelles nos clients sont investis avec une trop grande diversité de fonds (500). L'enjeu en 2015 sera de rencontrer nos clients afin d'analyser à nouveau leurs appétences aux risques et leurs objectifs d'investissements et les conseiller sur une allocation d'actifs construite sur la base de la liste des fonds sélectionnés.

RÉALISATION D'UNE NOTE DE CONJONCTURE

Dès le mois de mai 2014, le Comité d'Investissement a lancé La Note de Conjoncture mensuelle d'Olifan Group. Cette note mensuelle pertinente et perspicace, balayant avec beaucoup de professionnalisme la conjoncture mondiale, est rédigée par Fabienne TOKAY et validée par le comité. Sa mise en forme et sa diffusion sont assurées par le comité communication qui l'adresse par mail à tous les clients et abonnés. Elle est aussi disponible dès le premier vendredi du mois sur le site www.olifangroup.com

GOUVERNANCE

Elodie HUMBERT
Hein DONDEERS
François FINELLE
Luc GIRARD

COMITÉ RESSOURCES HUMAINES & RÉMUNÉRATIONS



LA MISE EN PLACE DE LA POLITIQUE SALARIALE D'OLIFAN GROUP

Le comité s'est basé sur les valeurs fondatrices d'Olifan Group :

- Tous les salariés sont actionnaires et les Partners sont actionnaires et dirigeants.
- La création de richesse est partagée entre tous les salariés.

Le comité aura donc en 2014 mis au point les systèmes d'évaluation de performance et de distribution de richesses afin que cela soit juste, équitable et encourageant. Son application est mise en place dès 2015.

LA REPRISE ET L'HOMOGENÉISATION DES CONTRATS DE TRAVAIL

9 cabinets qui fusionnent, 47 collaborateurs concernés avec autant de statuts différents et de modes de rémunérations variés, des conventions collectives parfois différentes, ont amené le Comité à un énorme travail d'homogénéisation. Ce travail a été réalisé bien entendu avec des cabinets spécialisés qui ont apporté leurs conseils.

Au 31 décembre 2014 l'ensemble des collaborateurs avait signé son nouveau contrat de travail (avec reprise de l'ancienneté) sans aucun départ ni licenciement.

LA NÉGOCIATION ET LA MISE EN PLACE DES CONTRATS DE SANTÉ ET PRÉVOYANCE

Après un appel d'offres auprès de plusieurs assureurs, le Comité a choisi et mis en place des contrats de santé et de prévoyance pour l'ensemble des collaborateurs.

Les garanties sont exceptionnelles avec un tarif concurrentiel. Olifan Group, dans le cadre de sa politique sociale a pris le parti de prendre en charge une grande partie des cotisations et l'offrir pour les jeunes collaborateurs.

En 2015 le comité mettra en place un plan d'épargne d'entreprise.

L'ORGANISATION DU TRAVAIL DANS LES DIFFÉRENTS ETABLISSEMENTS

Les 9 cabinets qui ont fusionné, exerçaient dans 11 endroits différents.

Nous avons regroupé au Cannet les trois Etablissements de Cannes, Cannet et Grasse et regroupé dans la Région Lyonnaise les deux Etablissements qui existaient.

Ont été créés au Cannet le Département Majeurs protégés, à Aix en Provence le Département Audit et stratégie et à Nice le Middle Office.

Cela a impliqué le déplacement de collaborateurs et le changement de poste ou d'affectations pour certains. Le rôle du comité a été de veiller à ce que ces changements qui se font dans l'intérêt de l'amélioration du service au client soient aussi opérés dans le respect et l'intérêt des collaborateurs d'Olifan Group.

LES RECRUTEMENTS

Le comité a coordonné plusieurs recrutements au cours de l'année afin de renforcer les compétences.

- **Nicolas Boutry** au poste de Directeur des investissements,
- **Aurélie Bourgogne** au poste de Directrice juridique et conformité,
- **Zamila Afonso** au poste de Directrice Middle Office,
- **Henri Grellois et Marie Caroline Blanc** au poste de Consultants juniors,
- **Sandrine Imperato** à la comptabilité.

Un des rôles du Comité est de veiller à ce que dans chaque Etablissement ou chaque Département, il y ait les effectifs nécessaires avec les bonnes compétences permettant d'apporter une qualité de service au client tout en maîtrisant les coûts de fonctionnement.

GOUVERNANCE

Lionel SCHMITT
Elodie HUMBERT
Gilles BOUVANT
Aurélie BOURGOGNE
Zamila AFONSO
Hein DONDEERS

COMITÉ CONFORMITÉ, AUDITS, RISQUE ET SERVICE CLIENTS



Les principales missions du comité :

LA CONFORMITÉ

Les principaux processus et documents réglementaires sont en place en adéquation avec les directives des autorités de contrôles (CCA, AMF) : lettres de mission, cartographie des risques, lutte anti-blanchiment...

L'HARMONISATION ET LE SUIVI DE NOS CONVENTIONS D'AFFAIRES

Au 31 décembre 2014 près de 100 % des encours avaient été transférés au sein d'une structure unique Olifan courtage.

Analyse, harmonisation et suivi des conventions existantes entre les différents cabinets qui ont fusionné dans Olifan Group et les Compagnies d'assurances et les sociétés immobilières diffusant principalement des SCPI.

Remise à plat des protocoles et négociation avec les Compagnies des conditions de fonctionnement et de rémunérations.

L'IDENTIFICATION ET LA GESTION DES RISQUES

Première identification de nos principaux risques opérationnels, RH, financiers, réglementaires.

LA MISE EN PLACE DES PROCESSUS OPÉRATIONNELS ET FINANCIERS POUR OLIFAN GROUP

Formalisation, harmonisation et déploiement des principaux processus opérationnels et financiers : entrée en relation, affaire nouvelle, arbitrage, rachat, facturation des honoraires...

LA MISE EN PLACE DES CONTRÔLES ET DE L'AUDIT INTERNE

Mise en place d'un middle office, point d'entrée et de sortie unique pour nos partenaires. Il assure le contrôle et le suivi des opérations et vérifie la bonne application des processus par l'ensemble des collaborateurs.

L'HARMONISATION DE NOS SYSTÈMES D'INFORMATION ET DE TÉLÉPHONIE

Au 31/12/2014, tous nos contrats et clients ont été migrés vers un applicatif métier unique PRISME.

Mise en place d'un support informatique global pour Olifan Group.

Lancement du chantier d'harmonisation de nos infrastructures informatiques avec la migration de tous les sites vers un réseau interne sécurisé et un serveur de données national.

Après une année 2014 centrée sur l'harmonisation des processus, des systèmes d'information et la mise en place des contrôles suite à la fusion, l'objectif du comité pour l'année 2015 sera d'assurer l'amélioration continue de nos processus pour gagner en efficacité opérationnelle et en qualité de l'expérience client.

Rudy BRUNELLIÈRE
Alexandra ROIRET
Gilles BOUVANT

COMITÉ INGÉNIERIE PATRIMONIALE



Le comité ingénierie patrimoniale a vocation à coordonner et superviser l'ensemble des opérations liées à l'ingénierie patrimoniale au sein d'Olifan.

En 2014, il a ainsi participé aux chantiers suivants :

- Mise en place de l'équipe d'ingénierie patrimoniale qui produit l'ensemble des études pour Olifan group.
- Construction, validation des processus et documents utilisés (lettres de mission, documents marketing...). Le comité est en outre garant de la conformité et de la cohérence avec l'ensemble des autres comités.
- Mesure et amélioration continue de la qualité du service rendu aux Partners et aux clients finaux.
- Suivi de la production et dimensionnement des équipes : En 2014, pour une première année consolidée, il a été produit 91 audits patrimoniaux.



Jacques DELESTRE
Sylvie TARDIEU
François FINELLE

COMITÉ PERSONNES VULNÉRABLES



LE DÉPARTEMENT PERSONNES VULNÉRABLES AU SERVICE DES RÉGIONS

- Elaboration d'un plan d'action pour déployer les contacts en région.
- Les études et audits patrimoniaux des majeurs sous protection traités par le département (saisine, outils, process).
- Etablissement d'une plaquette de présentation du Département personnes vulnérables.

Cette plaquette a fait l'objet d'une diffusion par courrier à l'ensemble des clients d'Olifan Group.

QUALITÉ DU CATALOGUE FORMATION

Le comité, grâce à la diversité des compétences de son équipe pédagogique, combinée avec de nombreuses années d'expérience dans la formation professionnelle issue de la fusion de JD Consultant a construit un catalogue de formation alliant théorie et pratique.

Le catalogue de formation 2015 propose 10 thèmes de formations sur site en intra ou inter Entreprise.





nous confie la réalisation de l'ensemble de leur communication.

Merci pour votre confiance !

CRÉATION
EXÉCUTION
IMPRESSION

Studio de
création graphique

LOGO
PLAQUETTE
STAND
AFFICHE
SIGNALÉTIQUE



84, Cours Georges Clémenceau
33000 BORDEAUX
Tel. 05 56 24 00 30
hypo@hypophyse.fr

OLIFAN GROUP remercie ses partenaires de leurs



Des solutions adaptées aux professionnels du Patrimoine.

Prisme

Agrégation de comptes
et gestion de cabinet



Perspective

Gamme de simulateurs
financiers

Nexus

Interface client web
et mobile



manymore.fr



Pour son informatique, **Olifant** GROUP a choisi **Novatim**



Infogérance pour PME



Liens internet professionnels



Cloud privé



Téléphonie d'entreprise

+
d'infos

 **novatim** l'informatique de votre entreprise

01 44 62 81 00

novatim.com

collaboration en faveur de son développement...



ORGANISATION &



QUELS FACTEURS ONT DÉCLENCHÉ LA FONDATION D'OLIFAN GROUP ?

Olifan Group est né,

- d'une part d'une réflexion entamée il y a 3 ans sur l'évolution des attentes de la clientèle patrimoniale en Europe et les forces et faiblesses des modèles de distribution existant
- d'autre part de la confrontation de cette vision, née de cette réflexion et des femmes et des hommes acteurs sur le segment de la clientèle patrimoniale

LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES VOUS ONT-ELLES POUSSÉES À CRÉER OLIFAN GROUP ?

Clairement non.

Nous sommes partis du constat que les attentes de la clientèle patrimoniale étaient peu voire mal servies.

Néanmoins force est de constater que les évolutions réglementaires ont souvent amené à ces changements de marché. Souvenez-vous de l'impact sur les distributeurs de la fin des contrats d'assurance vie commissionnés en précompte.

GOUVERNANCE

DEPUIS COMBIEN DE TEMPS TRAVAILLEZ-VOUS SUR LA CONSTRUCTION D'OLIFAN GROUP ?

- Depuis plusieurs années nous avons tous la conviction qu'il fallait changer pour mieux répondre aux attentes des clients mais sans savoir par où commencer ni avoir le temps de le faire
- La proposition de Hein DONDERS de structurer et de coordonner les idées et ambitions de tous est arrivée au bon moment.
- Nous avons travaillé ensemble pendant un peu plus d'un an à définir les contours d'Olifan Group avant de passer depuis le début de l'année à sa mise en œuvre.
- Depuis janvier 2014 nous opérons comme une seule société

QUE SIGNIFIE 1^{ÈRE} SOCIÉTÉ PANEUROPÉENNE?

D'abord paneuropéenne

- Nos clients nous interrogent déjà sur des questions européennes et ils sont de moins en moins Franco Français mais de plus en plus Européens et leurs enfants le sont et le seront de fait. Donc une société qui veut accompagner ses clients et sa famille dans la durée doit s'adapter aux évolutions de ses clients.

Ensuite « Première » pour plusieurs raisons :

- Notre modèle de gouvernance. Olifan Group est dirigé et détenu par ses Partners
- Notre modèle économique déjà basé à plus de 20% sur les honoraires
- Notre méthodologie en 4 étapes (audit, stratégie, mise en œuvre et suivi)
- Notre ambition paneuropéenne
- Notre ambition de développement par croissance organique et externe

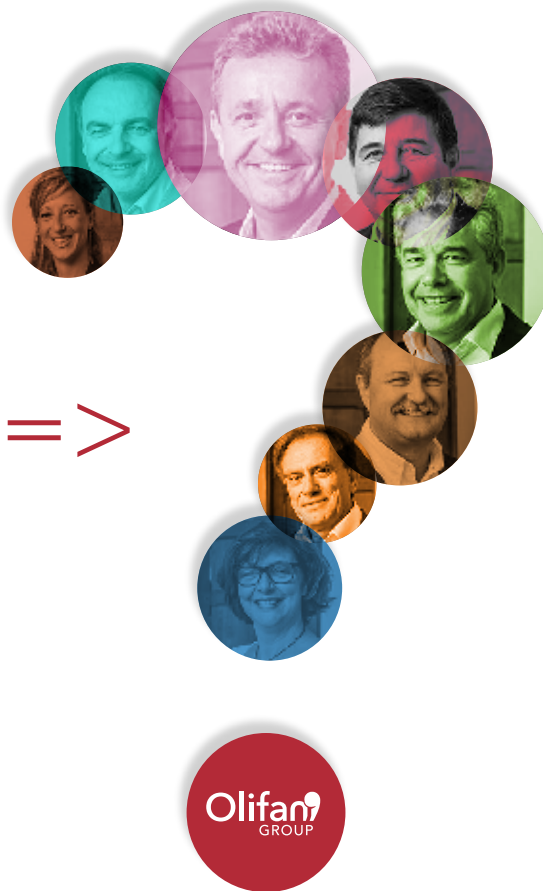
QUAND COMPTEZ-VOUS INVESTIR À L'ÉTRANGER ?

Chaque chose en son temps.

- Etre présent dans toutes les grandes villes de France
- Des processus efficaces et bien rodés

QUELS SONT VOS CRITÈRES DE SUCCÈS ?

- Des clients satisfaits
- Présent dans toutes les grandes villes de France
- Une bonne rentabilité



LES PARTNERS =>

=> Hein Donders

POURQUOI EN TANT QU'ANCIEN PDG EUROPE D'UN GRAND GROUPE VOUS ÊTES VOUS LANCÉ DANS CETTE AVENTURE ?

Au cours des 2 dernières années en tant que PDG Europe d'Old Mutual, j'ai travaillé avec mon équipe de l'époque sur comment accroître la part de marché en Europe et je suis arrivé à la conclusion qu'il y avait une formidable opportunité.

N'ayant pas réussi à convaincre mon actionnaire de l'époque, j'ai décidé d'aller jusqu'au bout de mes convictions.

Et je dois dire qu'après 18 mois de travail avec des gens formidables que sont mes associés, nous sommes arrivés aujourd'hui à créer une entreprise au-delà de nos espérances.

=> Patrick Levard, Bernard Werlé, Gilles Bouvant

POURQUOI À PLUS DE 60 ANS AVEZ-VOUS DÉCIDÉ DE VOUS LANCER DANS CETTE AVENTURE ?

Nous dirons que c'est un nouveau challenge et certainement le plus important depuis que nous exerçons cette profession.

- D'abord parce que la profession évolue d'une manière exponentielle, sur les points de droit, de fiscalité, de solutions innovantes, d'outils de gestion et de suivi patrimonial.
- Ensuite parce que nos clients sont de mieux en mieux informés, de plus en plus participatifs et recherchent de la réactivité dans la gestion de leur patrimoine.
- Nos clients et leurs enfants sont de plus en plus mobiles (études et installations à l'étranger).
- Enfin, la transmission à nos clients, en cas de départ en retraite ou pépin de santé de notre part, d'un partage de valeurs communes et d'expertises et compétences au service de nos clients.

=> Sylvie Tardieu

POURQUOI, ALORS QUE VOUS AVEZ UN BUSINESS QUI MARCHE BIEN, AVEZ-VOUS DÉCIDÉ DE VOUS LANCER DANS CETTE AVENTURE ?

Partage de valeurs, Diversité d'expertises, Mode de gouvernance et Assurance pour nos clients d'avoir toujours une pérennité et une qualité de service identiques, quel que soit l'endroit où il se trouve.

=> Jacques Delestre

QUELS SONT LES BÉNÉFICES POUR UN CGPI DE VOUS REJOINDRE ?

S'il est prêt à imaginer son métier différemment et de façon collective les bénéfices sont nombreux :

- Pour ses clients la garantie de pouvoir apporter plus d'expertises et de la pérennité dans la relation
- Travail d'équipe
- Diversité d'expertises
- Les 5 pôles d'expertises (Ingénierie patrimoniale, Personnes vulnérables, solutions, gestion financière et Services)
- Une marque unique
- La transmission de la valeur de son cabinet via les parts dans Olifan
- Une base client unique

=> Thierry Chesneau

COMMENT RELEVEZ-VOUS LES DÉFIS AUXQUELS FONT FACE LES CGPI ?

La question au départ de la création d'Olifan Group n'a pas été de voir comment résoudre les défis d'un CGPI mais bien comment répondre aux attentes des clients patrimoniaux.

Nous ne relevons donc pas les défis des CGPI.

=> Elodie Humbert

QUEL EST LE PROFIL DE VOS FUTURS PARTNERS ?

- Nous recherchons des femmes et des hommes qui partagent nos valeurs
- Capable d'apporter de la valeur ajoutée
- Portefeuille clients
- Expertise
- Diversification géographique
- Mais aussi quelques jeunes motivés et compétents

François Finelle

COMMENT S'EST CONSTITUÉ CE PREMIER TOUR DE TABLE ?

Tout simplement par cooptation puis la confirmation :

- De partage de valeurs communes
- D'une vision commune
- De complémentarité d'expertises et de compétences
- Même qualité de services et de compétences dans tout l'hexagone
- Présence sur tout le territoire



SOLUTIONS

QUI SONT VOS PARTENAIRES ASSUREURS ?

Du fait de notre portefeuille de 4000 clients nous avons des contrats d'assurance vie avec la majorité des compagnies.

Cependant pour la collecte nouvelle nous avons décidé de nous concentrer pour le moment sur 7 partenaires partageant notre vision de l'avenir :

- La satisfaction des clients
- Des produits transparents et évolutifs
- Digitalisation des procédures
- Qualité du back-office
- Partage de la richesse créée

Mais cette situation évoluera au fil de notre développement.

MODÈLE ÉCONOMIQUE

COMMENT CRÉER DE LA VALEUR AJOUTÉE ?

- D'abord c'est la satisfaction de notre client qui parlera de nous positivement
- La complémentarité des expertises et des expériences de tous les Partners au service de tous
- Nos 5 pôles d'expertises, au service des Partners, apportent expertises mais également gain de temps
- Des processus et une base client commune
- Une plus grande automatisation et digitalisation

QUELLE EST VOTRE OFFRE DE GESTION FINANCIÈRE ?

Il est important de souligner que nous ne serons pas un gestionnaire d'actifs. Notre stratégie est de sélectionner et de suivre une liste de fonds sur toutes les classes d'actifs ayant la plus grande probabilité de performance future.

Mais notre engagement vis-à-vis de nos clients n'est pas une performance absolue mais le respect et le suivi de l'objectif d'investissement et son profil de risque définis au départ avec lui.

Pour cela nous avons constitué en interne une équipe d'experts de la finance avec entre autres Nicolas Boutry ancien gérant de chez Barclays et MS mais également Fabienne Tokay ancienne associée de la maison Mandarin.

COMBIEN COÛTE UN AUDIT PATRIMONIAL ?

D'abord il est important de comprendre que nous ne faisons pas d'audits patrimoniaux «prêt à porter» et par conséquent nous attachons beaucoup d'importance à la valeur ajoutée de cette étude.

Nous y consacrons beaucoup de temps car c'est le point de départ de la relation avec nos clients.

Il est difficile de donner un prix car chaque client est différent mais en moyenne pour une étude patrimoniale sans la partie entreprise c'est de l'ordre de 2000€ et avec l'entreprise de l'ordre de 4000€.

QUE

COMMENT ÊTES-VOUS RÉMUNÉRÉS ?

1. Un salaire fixe capé
2. Des dividendes
3. Une variable

Le montant de la variable est fonction du cash généré par l'entreprise et de la contribution de chacun à l'atteinte de l'objectif de l'entreprise toujours structuré en 5 facteurs :

1. Satisfaction client
2. Résultats financiers du groupe
3. Processus internes
4. Evolution permanente de nos compétences
5. Compréhension de nos risques

CONCURRENCE

QU'EST CE QUI VOUS DIFFÉRENCIE DE LA CONCURRENCE ?

Plusieurs choses nous différencient de la concurrence.

- Notre gouvernance où tous les collaborateurs sont associés et seuls les Partners peuvent diriger Olifan Group. Un homme une voix quel que soit le % de détention de capital dans Olifan Group.
- Notre méthodologie où nous posons comme principe que pour bien conseiller un client il faut d'abord bien le connaître. D'où l'importance de notre méthodologie en 4 étapes.
- Notre transparence : seule la valeur ajoutée a un prix.

QUI SONT VOS CONCURRENTS ?

Nos principaux concurrents sont les banques puisqu'elles ont plus de 60% de part de marché.

À QUI VOUS COMPAREZ-VOUS ?

Notre comparaison est un mélange de plusieurs acteurs :

1. Les CGPI pour leur proximité clients
2. Les banques pour leurs outils informatiques
3. Les cabinets de conseils pour leur gouvernance
4. L'industrie du luxe pour leurs services clients

QUE RECOUVRE LE VOCABLE « PARTNER » ?

Un Partner chez Olifan Group est un associé actionnaire démontrant sa capacité à apporter de la valeur ajoutée.







www.olifangroup.com

AIX EN PROVENCE

BORDEAUX

CANNES

LYON

NICE

ORLÉANS

PARIS

STRASBOURG