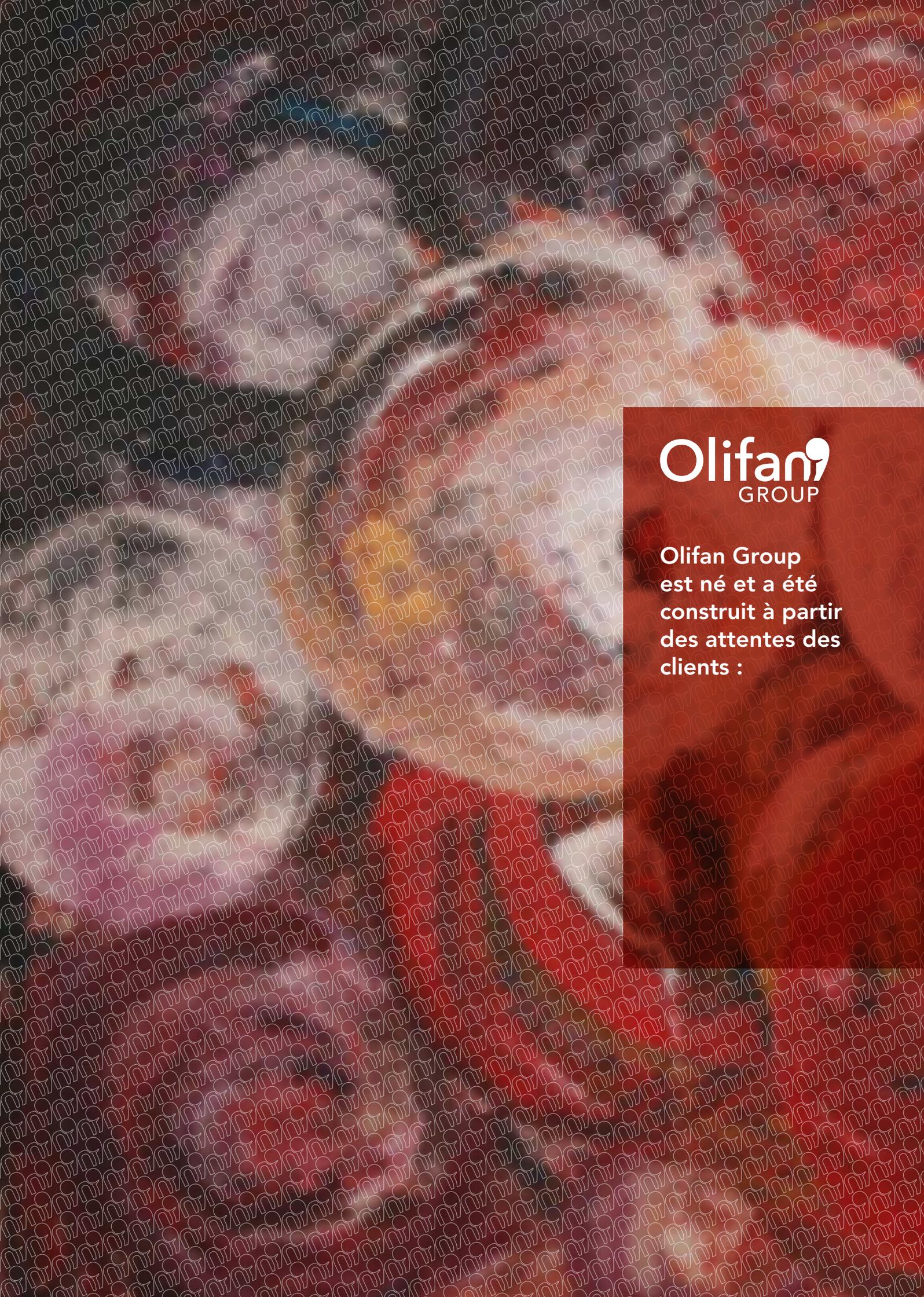




Olifan
GROUP

RAPPORT
D'ACTIVITÉ
2015

www.olifangroup.com



Olifan
GROUP

**Olifan Group
est né et a été
construit à partir
des attentes des
clients :**

JE VEUX...

- > être **écouté**
- > **comprendre**
ma situation patrimoniale
et les solutions qu'on me
propose
- > un conseiller **compétent,**
accessible et avec qui je
peux avoir une relation de
confiance dans la durée
- > être **informé** à bon escient
- > pouvoir **suivre facilement**
mon patrimoine

LA CROISSANCE DE NOTRE
CHIFFRE D'AFFAIRES ASSOCIÉE
AUX NOMBREUX TÉMOIGNAGES
CLIENTS NOUS CONFIRMENT
QUE NOUS AVONS PRIS LA
BONNE DIRECTION.

Cette année a été l'aboutissement d'une première phase de 3 années consacrées à la construction d'un groupe innovant et disruptif « Olifan Group ».

Son business model a été pensé et structuré dans un seul objectif : apporter dans la durée à ses clients des services et produits à valeur ajoutée tout en les aidant à comprendre et à maîtriser leurs risques et enjeux patrimoniaux.

2013 a permis de définir les 3 principales composantes du business model :

1. La proposition de valeurs client
2. Le modèle de gouvernance
3. Le modèle économique

2014 fut l'année de la mise en œuvre du business model et de la consolidation des 16 structures juridiques sous une seule et même bannière Olifan Group

2015 a été l'année où nos 5200 clients et 360 nouveaux clients ont pu apprécier tous les avantages d'Olifan Group :

- Diversité des domaines d'expertises (patrimoniales, financières, immobilières, assurance vie, majeurs protégés et expatriés)
- Pertinence des niveaux de compétences
- Etendue des expériences professionnelles
- Pédagogie de nos formations alliant théories et pratiques
- Proximité des clients (Aix en Provence, Bordeaux, Lyon, Orléans, Cannes, Nice, Paris, Strasbourg)
- Disponibilité permanente des informations client grâce à un accès internet sécurisé
- Engagement et réactivité des équipes

Olifan
GROUP
Sommaire

LES BÉNÉFICES CLIENT



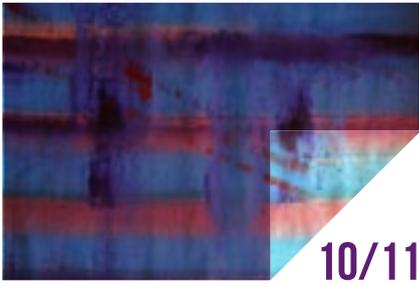
RAPPORT FINANCIER



**LES HOMMES
ET L'ORGANISATION**



NOS VALEURS



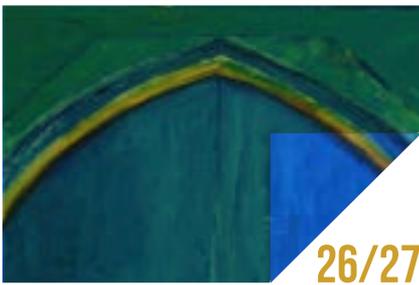
TÉMOIGNAGES CLIENTS



LES ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE



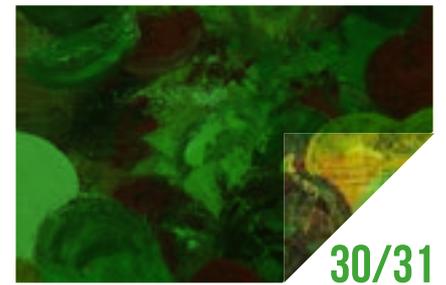
MÉCÉNAT



NOTRE AMBITION



LA FORCE DE L'INTERPROFESSIONNALITÉ



ZOOM SUR :

3 DEPARTEMENTS



7 COMITÉS



UNE ENVERGURE NATIONALE



ILS PARLENT D'OLIFAN GROUP...





LES BÉNÉFICES CLIENT

NOTRE PROPOSITION DE VALEUR CLIENT

LA DIVERSITÉ DE NOS DOMAINES D'EXPERTISES COMBINÉE À LA PERTINENCE DES NIVEAUX DE COMPÉTENCES ET L'ÉTENDUE DES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES nous permet d'aider efficacement nos clients à comprendre et à maîtriser les risques et les enjeux de leur patrimoine et de les accompagner dans la durée.

AUDIT
EXPATRIÉS
PERSONNES VULNÉRABLES
GESTION FINANCIÈRE
INVESTISSEMENTS IMMOBILIER
SOLUTIONS D'INVESTISSEMENTS
FORMATION

NOS DOMAINES
D'EXPERTISES



18 PARTNERS
EXPÉRIMENTÉS

COMPRENDRE ET MAÎTRISER
LES RISQUES ET LES ENJEUX PATRIMONIAUX
ACCOMPAGNEMENT DANS LA DURÉE

NOTRE MODÈLE DE GOUVERNANCE

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 dans la durée.

La révolution numérique nous oblige à nous réinventer car le monde n'appartient plus aux plus grands mais aux plus agiles.

Par conséquent, pour la satisfaction des clients, il est essentiel de tenir compte des attentes des salariés d'aujourd'hui, lesquels veulent :

- Le pourquoi avant le comment
- La flexibilité avant la sécurité
- L'exemplarité avant le statutaire
- L'ambition de s'accomplir avant celle de réussir
- L'indépendance d'opinion
- La multitude d'expériences à fortes valeurs ajoutées

Les salariés Olifan Group sont avant tout des entrepreneurs :

- Être son propre patron
- Mettre à disposition ses talents et ses compétences
- Donner du sens à ce qu'on fait
- Se sentir engagé
- Apporter sa valeur ajoutée

Les bénéfices pour le client :

- Proximité donc pragmatisme et efficacité
- Rapidité de décisions
- Responsabilisation de tous
- Tous comptables de sa contribution à la création de valeur et non de son temps de présence
- Implication dans la réussite collective
- Adaptabilité face à un environnement en évolution permanente

ET LES NOMBREUX TÉMOIGNAGES CLIENTS MONTRENT QUE NOUS SOMMES SUR LA BONNE VOIE

LES ATOUTS DE LA GOUVERNANCE D'OLIFAN GROUP

UNE ORGANISATION EN RÉSEAU // VERSUS CENTRALISÉE

=> Les décisions sont prises dans des régions décisionnaires et pas dans un siège centralisé

UN ORGANIGRAMME PLAT // VERSUS PYRAMIDALE

=> Niveaux hiérarchiques limités à 3

DES ENTREPRENEURS // VERSUS DES EMPLOYÉS... BUREAUCRATES

=> Tous les salariés sont actionnaires

UN HOMME UNE VOIX // VERSUS UN ACTIONNAIRE MAJORITAIRE

=> L'intérêt collectif prime sur l'intérêt personnel

REDISTRIBUTION COLLECTIVE DE LA RICHESSE // VERSUS DES STARS

=> Le travail d'équipe plutôt que des chasseurs de primes

PARTAGE DES EXPERTISES // VERSUS CONCENTRATION DU SAVOIR

=> L'excellence au bénéfice des clients

NOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE

Notre modèle économique a pour objectif que nos clients comprennent et perçoivent :

1. LA VALEUR AJOUTÉE « EXPERTISE ET PERTINENCE »
2. LA QUALITÉ DE SERVICE « RÉACTIVITÉ, DISPONIBILITÉ ET PROXIMITÉ »

**Car nous n'oublions jamais qu'il n'y a qu'un seul boss :
LE CLIENT.**



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

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.

DYNAMISME

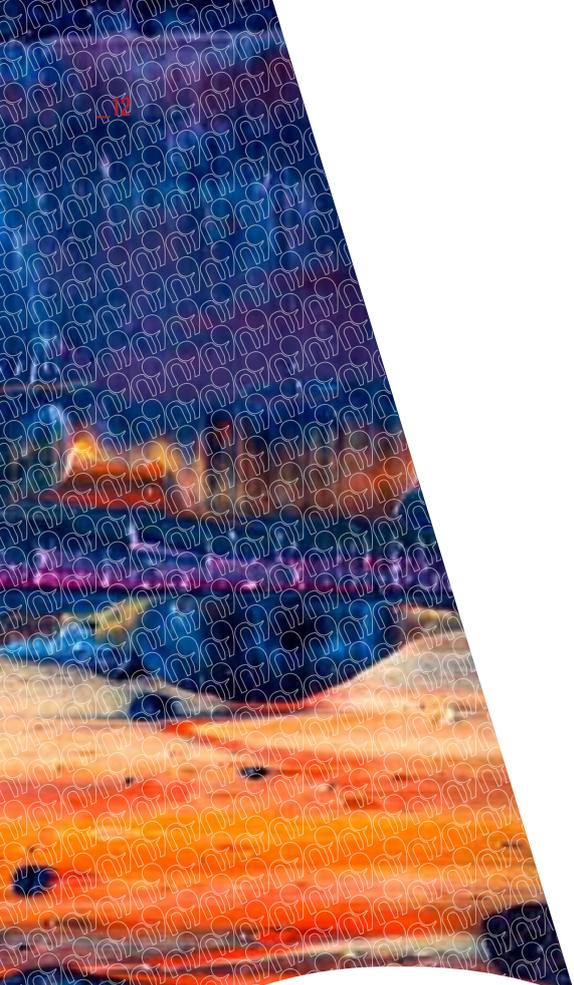
- Nous sommes tous des actionnaires de l'entreprise, nous nous comportons tous en entrepreneur développant et faisant attention à notre entreprise, ses missions et sa culture
- Nous ne considérons rien comme acquis, nous sommes ouverts au changement et à l'amélioration.
- Nous actualisons et développons 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

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



Bonjour Alexandra et Nicolas,
« Cette année 2016 m'apporte, très bientôt, la maison dont je rêvais depuis 2 ans et demi ! Et c'est avec votre aide que ce rêve se réalise !
Je vous remercie pour votre compétence, votre disponibilité ainsi que votre soutien psychologique.

Je vous souhaite à tous les deux prospérité dans votre travail et de continuer à l'exercer de cette façon humaine.

Je vous souhaite également une bonne santé et plein de petits bonheurs avec vos proches.

Bien amicalement, »

MICHÈLE JOLLY-PITULA



Cher Thierry,
« OLIFAN s'occupe de mon patrimoine depuis plusieurs années, j'apprécie leur disponibilité, leurs conseils pertinents et personnalisés qui m'ont permis d'augmenter mes revenus en toute confiance ».

ELIANE TOZZINI PITTONI

TÉMOIGNAGES CLIENTS





« Pour moi Olifan Group est le partenaire de référence pour toute gestion de patrimoine et optimisations fiscales, sur le plan national, avec un fort ancrage par des spécialistes locaux. Sur la région Lyonnaise M. Gilles Bouvant représente la force de ce groupe Européen dans la seconde région économique de France.

Je suis rentré en contact avec M. Bouvant il y a plus de 20 ans. J'ai suivi ce dernier durant son évolution professionnelle et je m'en suis toujours félicité.

M. Bouvant a toujours été un homme de contact, de charisme, empathique et rigoureusement professionnel.

Il a su tout de suite me proposer un bilan patrimonial et cerner mes besoins afin de rééquilibrer des décisions parfois inappropriées et des placements bancaires pas toujours adéquats.

Au fur et à mesure de l'évolution de mes besoins il a su proposer les bons investissements, les bons placements, que ce soit immobiliers SCPI etc... et surtout minimiser au mieux la pression fiscale.

Maintenant associé à Olifan Group, Gilles Bouvant partner reste de toute évidence mon interlocuteur patrimonial, la force de ce groupe a permis de renforcer les compétences, varier les propositions patrimoniales, tout en restant à l'écoute permanente des attentes et des intérêts des clients.

La souplesse d'une petite structure à taille humaine alliée à la force d'un groupe d'envergure Européenne.

Par ses expertises et sa présence régionale Olifan Group sera le groupe indépendant de référence sur lequel il faudra compter sur le plan national ces prochaines années. »

YVES CHAMPION

Olifan, c'est un groupe qui a plusieurs « antennes ». Dans chacun de ses lieux, j'ai retrouvé le même esprit (Aix en Provence et Limas).

Un accueil individuel de qualité. Une écoute bienveillante qui prend en compte l'intérêt familial, mais aussi individuel.

Un souci de conseil adapté à la situation exposée.

Une disponibilité qui favorise l'échange.

C'est un groupe qui mérite d'être connu et de continuer dans cette optique.

MADAME BOITTET



Bonjour Monsieur Roignant, « Notre rencontre avec le groupe Olifan a commencé par un audit très précis et très bien commenté. Plusieurs années après, nous avons toujours le même conseiller qui nous suit et est à l'écoute de notre moindre projet. C'est un avantage extraordinaire de

pouvoir discuter avec un professionnel très sérieux, très pointu dans ses conseils, répondant très rapidement à la moindre question.

Nous sommes très satisfaits d'avoir rencontré le groupe Olifan qui nous a permis d'optimiser notre patrimoine »

NADINE LEGENDRE



LES ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE

AGENDA

Janvier	Finance et Musique	15
	Congrès d'Experts-comptables	15
	Abripargne	16
	Création du diplôme universitaire « Gestion de patrimoine des personnes protégées » (G3P) en collaboration avec les UFR juridiques de Nice	18
Avril	Lancement des clubs experts Olifan Group	19
Septembre	Création de l'association France TUTELLE	19
Octobre	Formation prescripteurs	20
	Lancement du comité expatriés	20
	Le département personnes vulnérables en Martinique	21
Novembre	Fondation Marianiste à Bordeaux	21
Décembre	Croissance externe	22

FINANCE ET MUSIQUE

JANVIER

La soirée Finance et Musique, organisée par Olifan Group en début d'année 2015, a été un moment fort où se sont retrouvés de nombreux clients, des partenaires Assureurs, Banquiers, Avocats, Experts Comptables et l'ensemble des collaborateurs d'Olifan Group, pour une soirée caritative exceptionnelle. Ainsi plus de 300 personnes ont pu assister à la brillante conférence du Général Vincent DESPORTES sur le thème « prendre des décisions dans l'incertitude » puis suivre un concert « du classique au tango » dirigé par Philippe CAUCHEFER, Premier violoncelle de l'Orchestre Régional de Cannes. La soirée s'est achevée par un dîner durant lequel les convives ont été invités à soutenir l'Association France Parkinson qui a récolté ce soir-là 8 500 € de dons pour ses œuvres.

**L'ASSOCIATION FRANCE
PARKINSON A RÉCOLTÉ CE
SOIR-LÀ 8 500 € DE DON
POUR SES ŒUVRES**



CONGRÈS DES EXPERTS-COMPTABLES

JANVIER

En septembre 2015, Olifan Group participait pour la 3^e fois à Lille à un Congrès d'Experts-Comptables. Cette démarche s'inscrit dans la volonté de notre Société de créer de véritables partenariats avec les professions du droit et du chiffre. Ce Congrès a été l'occasion de multiples rencontres et échanges avec des professionnels qui partagent notre souhait d'apporter aux clients des services à fortes valeurs ajoutées. Les Experts-Comptables sont pour Olifan Group des partenaires avec qui les synergies sont importantes pour la satisfaction du client. En 2016, Olifan Group participera aux Congrès des deux grands syndicats : l'IFEC et ECF.



ABRIPARGNE

JANVIER

La 2^e édition de la Convention nationale ABRIPARGNE a eu lieu à Nice les 18 et 19 juin 2015 sur le thème
**« L'inter-professionnalité au service du MJPM :
Construire un réseau autour du majeur protégé ».**

Cette 2^e convention fut à nouveau un succès regroupant plus de 150 participants du monde de la tutelle :

- Juges des tutelles
- Mandataires judiciaires privés
- Représentants des associations tutélaires
- Tuteurs familiaux et associations liées aux problèmes de handicap

Au cours de la séance plénière d'ouverture, des témoignages poignants de tuteurs familiaux, seuls face à l'institution judiciaire, ont été entendus.

Jacques DELESTRE, responsable du département personnes vulnérables a annoncé la création du 1^{er} Diplôme Universitaire « gestion du patrimoine des personnes protégées ».

Mr le Doyen Christian VALLAR a soulevé le besoin de traiter toutes les problématiques patrimoniales des personnes protégées et a précisé qu'avec la création du DU, la difficulté université / privé a été surmontée.

Mr Gilles Raoul CORMEIL a insisté sur les nécessités dans la pratique d'une interprofessionnalité.



Durant ces 2 jours ateliers et conférences furent organisés autour des thèmes :

- "Quelle place pour les professionnels du patrimoine dans le dispositif tutélaire ?"
- "Faut-il anticiper le décès du majeur protégé ?"
- "Le logement du majeur protégé : entre respect de la volonté et contraintes pratiques"
- "La famille dans l'exercice de la mesure de protection"
- "MJPM, profession réglementée : quelles perspectives de formation ?"
- "Le majeur protégé en qualité d'employeur : une situation à risques ?"
- "Le positionnement du MJPM face aux *sachants*"
- "Le MJPM face à la relation bancaire"

**EN CONCLUSION LA SOCIÉTÉ ASTRADA A
PROJETÉ UN FILM TOUCHANT ET POIGNANT
SUR LA SEXUALITÉ DES PERSONNES
ATTEINTES D'UN HANDICAP**

VERBATIM



Une très bonne journée aujourd'hui, on a appris plein de choses, on a fait un bel échange avec plusieurs professionnels. Il y avait des juges, des avocats, des notaires, des gens de la finance et des MJPM.

GILLES CAMOUS (INTERVENANT)



Cette convention était très enrichissante. Elle a permis de poser les problématiques auxquelles sont confrontés les mandataires judiciaires. Les banques et les assurances ont pu expliquer les raisons de leur position sur certains aspects. Ceci sous l'oeil expert de l'autorité judiciaire mais également d'universitaires. Les échanges ont été constructifs et bienveillants. Enfin, le cadre n'a rien gâché.

MARINE POINSOT - BNP (INTERVENANTE)



De nouvelles pratiques qui sont intéressantes parce qu'on n'a pas tous le même point de vue. Et ce n'est pas parce qu'on n'a pas les mêmes points de vues ou les mêmes pratiques que l'on ne peut pas fonctionner dans les idées des autres.

FREDERIQUE CHEVRY - MJPM PRIVÉ (PARTICIPANTE)



Je n'ai pas de commentaires à apporter sur l'organisation, le déroulement, l'ensemble des sujets traités. Je ne peux que vous féliciter !

JESSY ESPOSITO - MJPM (PARTICIPANTE)



Des regards croisés de professions différentes qui ne peuvent être qu'enrichissantes, parce que chacun se met à la portée de l'autre et on comprend mieux et on collabore mieux.

**ANNIE SIMON-ROUIMI
VICE-PRÉSIDENTE DU TRIBUNAL
D'INSTANCE D'EVRY (INTERVENANTE)**

CRÉATION DU DIPLÔME UNIVERSITAIRE « GESTION DE PATRIMOINE DES PERSONNES PROTÉGÉES » (G3P) EN COLLABORATION AVEC LES UFR JURIDIQUES DE NICE

2016

**14 INSCRIPTIONS
POUR LA 1^{ÈRE} PROMOTION**

C'est le 1^{er} diplôme universitaire du genre en France.
Début des cours Janvier 2016

Le nombre des mesures de protection ne cesse d'augmenter en raison, entre autres, du vieillissement de la population (notamment sur la Côte d'Azur).

Objectifs

- **Offrir une formation d'excellence** (avec le soutien des UFR juridiques de Nice)
- **Devenir la référence** en matière de spécialisation des professionnels du patrimoine pour le monde de la tutelle.

Organisation

Ce diplôme universitaire est proposé dans le cadre de la formation initiale et continue, sur une période de 6 mois. Cette formation allie aspects théoriques et pratiques pour permettre une adaptation aux différentes situations rencontrées en présence de majeurs protégés et/ou handicapés.

- **L'équipe pédagogique** : universitaires, Juge des Tutelles, praticiens, ainsi qu'experts de la pratique tutélaire
- **Obtention du D.U.** : moyenne générale compensée entre toutes les matières des 4 unités d'enseignements
- **Temps de formation/mois** : 2 jours 1/2 à 5 jours
Les emplois du temps tiennent compte des contraintes horaires des étudiants engagés par ailleurs dans une activité professionnelle
- **Durée de la formation** : 150 h (pas de stage prévu)



LANCEMENT DES CLUBS EXPERTS OLIFAN GROUP

AVRIL

Avec le souci permanent de vouloir aider les clients à « maîtriser leur patrimoine », Olifan Group a lancé en avril 2015 un cycle de réunions sous le label de Club Expert. Ainsi dans chacune de ses régions Olifan Group reçoit plusieurs fois par an une trentaine de clients pour leur présenter une actualité sur les marchés financiers, une information juridique ou fiscale et des solutions innovantes d'investissements. Ces Clubs Experts organisés avec le concours de Sociétés de Gestion sont de véritables occasions de débats et de partage à forte valeur ajoutée où sont associés professionnalisme et convivialité. Ils se terminent en général autour d'un cocktail ce qui permet de prolonger les échanges.



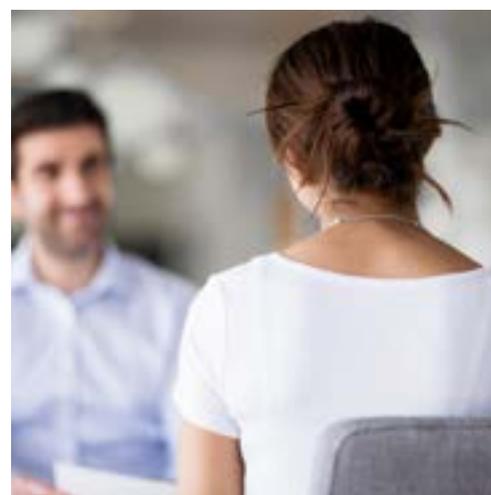
CRÉATION DE L'ASSOCIATION FRANCE TUTELLE

SEPTEMBRE

Objectifs

- **Résoudre toutes les difficultés pratiques** auxquelles sont confrontés les tuteurs non professionnels dans l'exercice de leur mandat.
- Permettre aux familles de bénéficier d'une **structure spécialisée d'accueil, d'écoute et de conseil.**

Olifan Group par l'intermédiaire du Département Personnes Vulnérables assure un soutien logistique à l'association.



www.francetutelle.org

FORMATION PRESCRIPTEURS

LANCEMENT DU COMITÉ EXPATRIÉS

TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

OCTOBRE

C'est un véritable Tour de France et Tour de Force que François FINELLE, Partner d'Olifan Group et formateur agréé, a réalisé en 2015

En effet dans le cadre du partenariat entre les experts-comptables et Olifan Group, François FINELLE aura réalisé en 2015 35 interventions réunissant plus de 800 professionnels :

- **Thèmes 2015** : Les risques et enjeux de la location meublée et l'audit patrimonial, véritables expertises d'Olifan Group.
- **Partenariats** : IFEC, Syndicat d'Experts-Comptables Ordre des Experts-Comptables dans de nombreuses villes : Lille, Nantes, Paris, Bordeaux, Lyon, Nancy, Marseille..

François est intervenu aussi au Congrès National de l'ANPRECEGA (Association des Centres de Gestion Agréés) à Arles en septembre.

Enfin pour compléter ce tour de France avec les Experts-Comptables, notre « formateur itinérant » est intervenu pour le compte de la Chambre National des Conseils en Gestion de Patrimoine CNCGP et dans le cadre des formations organisées sur tout le territoire par Olifan Group.

Ces formations destinées à un public plus large auront permis à des avocats, notaires, conseils, experts et investisseurs de mieux maîtriser l'audit et les subtilités de la location meublée.

Cela sans compter la formation dédiée aux mandataires judiciaires que notre Département Personnes Vulnérables a organisée cette même année.

Mais c'est un autre chapitre !

POINTS CLÉ DE L'ANNÉE 2015 :

Ce n'est pas un hasard si Nicolas JAMES, Nicolas BOUTRY et Hein DONDEERS ont souhaité lancer le Comité Expatriés, ils sont tous les trois Partners d'Olifan Group et anciens expatriés.

Le but de ce comité :

- **Créer** les bases d'un Département dédié aux Français résidant ou souhaitant résider à l'étranger.
- **Réfléchir** à une offre spécifiquement adaptée à l'expatriation.
- **Préparer** le développement européen d'Olifan Group



BILAN DE CETTE ANNÉE 2015
35 INTERVENTIONS ET
800 PROFESSIONNELS FORMÉS
PAR OLIFAN GROUP



LE DÉPARTEMENT PERSONNES VULNÉRABLES EN MARTINIQUE

OCTOBRE

Jacques DELESTRE et Luc GIRARD ont animé 5 jours de formations, d'ateliers et de réunions en Martinique avec l'UDAF et des MJPM (Mandataires Judiciaires à la Protection des Majeurs).

Ce déplacement a été particulièrement apprécié par nos hôtes martiniquais qui s'étaient rendus en force en métropole pour participer à la convention ABRIPARGNE. La problématique de la protection des personnes vulnérables est un sujet majeur aussi dans nos Départements d'Outre-Mer.



FONDATION MARIANISTE À BORDEAUX

NOVEMBRE

Nous avons choisi d'accompagner financièrement la Fondation Marianiste / des sourires et des vies au profit de la mission Marianiste de Voka (Congo-Brazzaville), en vue de la construction d'un centre de formation professionnelle.

En apportant joie et espérance partout où elle est présente, la Fondation Marianiste agit pour affirmer le rôle fondamental de l'éducation dans les processus de développement d'un pays. D'inspiration Marianiste, elle promeut une éducation qui prend en compte toutes les dimensions de la personne, comme Olifan Group le réalise auprès de ses clients. Elle considère ses besoins réels et son parcours afin de l'aider à devenir un acteur responsable du développement de son pays, tout comme Olifan Group accompagne ses clients afin qu'ils maîtrisent leur patrimoine.

Nous étions donc naturellement présents lors d'un dîner / vente aux enchères de vins, organisé le 18 novembre 2016 dans les locaux du lycée Sainte Marie Grand Lebrun à Bordeaux. Olifan Group était dignement représenté par Alexandra ROIRET, Nicolas JAMES et Bernard WERLE, accompagnés de clients.



CROISSANCE EXTERNE

DÉCEMBRE

Un des enjeux d'Olifan Group est la croissance externe. Cette stratégie, non pas pour des raisons de taille critique puisque la rentabilité du groupe a été acquise dès sa création du fait de la fusion de sociétés profitables, permet principalement de continuer à :

- **élargir les expertises et les compétences** aux services des clients par l'association de femmes et d'hommes ayant démontré leurs capacités à développer un domaine de compétences dans la gestion de patrimoine
- **étendre la présence d'Olifan Group** partout en France afin d'assurer la proximité avec nos clients
- **développer notre offre** pour les expatriés

Dans cet objectif nous avons rencontré en 2015 une cinquantaine de sociétés spécialisées dans la gestion de patrimoine. Fort de nos deux critères expertises et maillage du territoire, trois acquisitions ont été réalisées en 2015.

UN CABINET DE GESTION DE PATRIMOINE EN LIGNE

Juris Vie a réussi en quelques années à se faire une place dans le monde du Net avec un trafic important sur son site et s'est imposée dans la diffusion de produits financiers tels que les comptes à terme d'entreprises et les contrats d'Assurance vie Luxembourgeois. Olifan Group était à la recherche d'une solution Internet afin d'offrir aux internautes des solutions d'investissements accessibles facilement. Avec l'achat de Juris Vie, Olifan Group dont la méthodologie reste l'approche par le conseil, enrichit son offre produits et ses services.

www.jurisvie.com

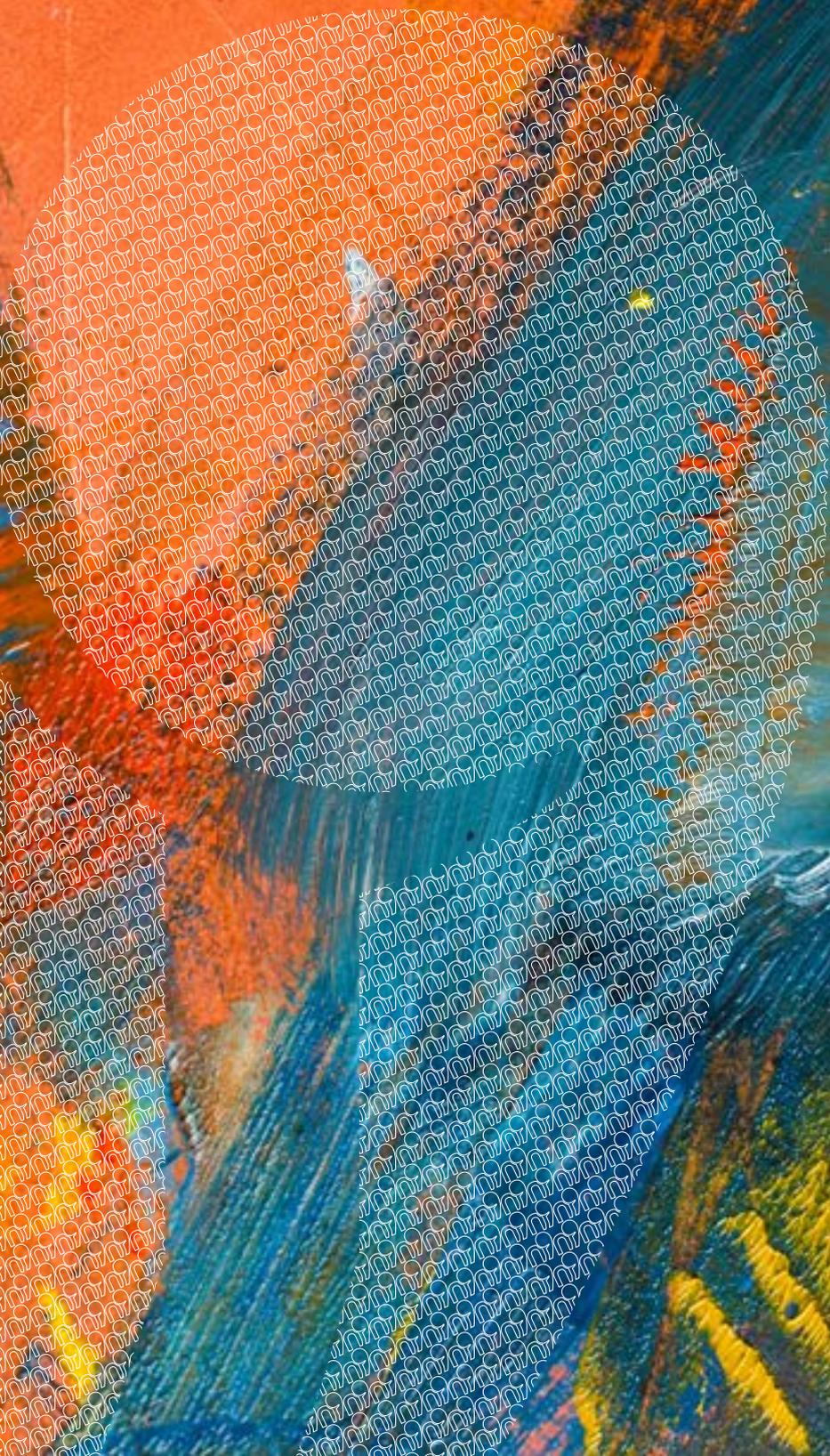
UN PORTEFEUILLE CLIENT D'UNE BANQUE PRIVÉE

Pour des raisons d'harmonisation de son portefeuille clients, cette Banque privée a pris la décision de se séparer d'un portefeuille qu'elle gérait depuis de nombreuses années. L'exigence de la banque était de trouver une équipe sérieuse pour apporter le meilleur service à ses clients. Compte tenu de la qualité des relations qu'ils avaient avec leurs clients, il était extrêmement important pour eux de trouver des professionnels reconnus, avec lesquels ils partageaient les mêmes valeurs client. Après une consultation auprès des principaux opérateurs du conseil patrimonial, ils se sont rapprochés d'Olifan Group.

UN PORTEFEUILLE D'UN CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE INDÉPENDANT

Ce conseiller en gestion de patrimoine indépendant qui exerçait depuis de nombreuses années, a pris la décision de cesser son activité. Son objectif était de trouver une équipe experte et compétente à proximité de ses clients afin d'assurer une continuité dans la qualité de la relation de ses clients. Compte tenu de la qualité de la relation clientèle construite au fil des années et de la proximité des clients, Olifan Group a pris la décision d'acquérir ce portefeuille.

RAPPORT FINANCIER D'OLIFAN GROUP



Avec 6% de croissance du chiffre d'affaires, 2015 est une bonne année.

À SAVOIR : première année d'activité d'Olifan Group 2014 après fusion des 9 cabinets.

 +46%

HONORAIRES DE CONSEIL

La croissance de 46% des honoraires de conseil est remarquable. En effet elle reflète l'intérêt et la valeur ajoutée de notre proposition de valeur client, celle d'aider nos clients à comprendre et à maîtriser les risques et les enjeux de leur patrimoine.

CHIFFRE D'AFFAIRES
dont honoraires de conseil

2014
4 586 227
460 000

2015
4 852 818
673 000

+6%
+46%

La forte croissance de +30% du nombre de clients est un signe très positif et prometteur pour les années à venir.

 +31%

 +30%

**RÉSULTAT
D'EXPLOITATION**

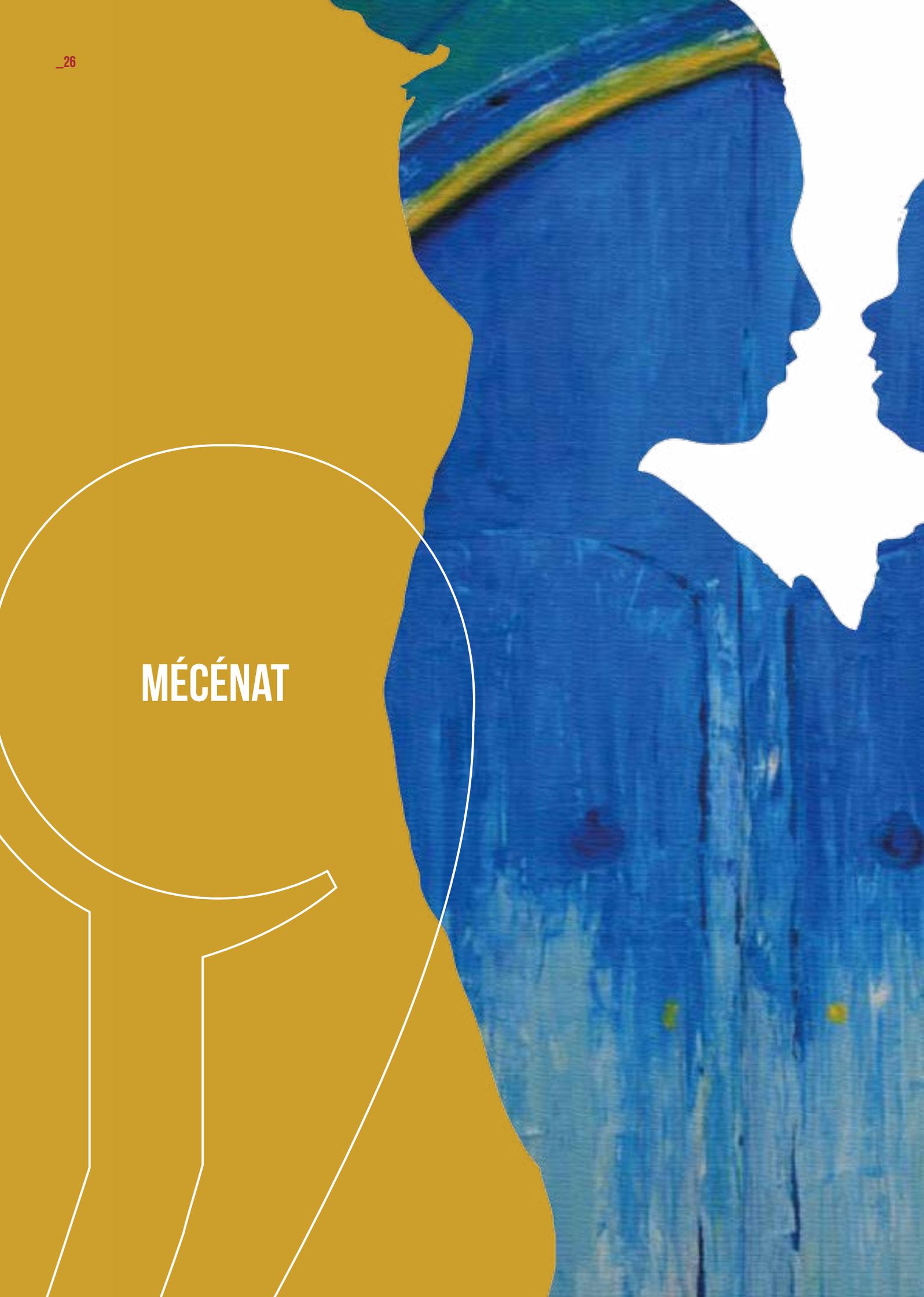
CLIENTS

Notre résultat d'exploitation augmente de +31% tout en ayant continué à investir significativement dans le développement d'Olifan Group. Nous avons entre autre recruté 10 nouveaux collaborateurs au service de nos clients.

La satisfaction et la confiance de nos clients sont nos principaux atouts pour le développement d'Olifan Group.

Cette confiance s'est d'ailleurs traduite dans l'augmentation très significative +88% des investissements de nos clients dans les solutions financières et immobilières sélectionnées par les experts d'Olifan Group.

	2014	2015		2014	2015	
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	158 874	208 162	+31%	CLIENTS		
				4 000	5 200	+30%
				40 000 000	75 000 000	+88%
				450 000 000	510 000 000	+13%
				<i>Investissements clients</i>		
				<i>Actif sous gestion</i>		



MÉCÉNAT



ŒUVRES CARITATIVES

Olifan Group a été fondé sur des valeurs qui en ont fait le ciment. Ces valeurs, Client First, Dynamisme, Travail d'Équipe, Engagement et Fun sont inscrites dans le marbre et se retrouvent dans notre organisation, nos relations mais surtout entre nos clients et nous. Ces valeurs fondatrices n'existeraient pas si les équipes d'Olifan Group ne s'étaient pas retrouvées sur deux grands principes : le partage et la générosité. C'est pour cela qu'au-delà de la volonté de servir le client le mieux possible, les équipes d'Olifan Group qui ont pris conscience de la chance qu'ils avaient de vivre une aventure exceptionnelle, ont voulu apporter leur soutien à deux associations.



FRANCE
PARKINSON

- France Parkinson qui accompagne les personnes affectées par cette terrible maladie.

www.franceparkinson.fr



FRANCE
TUTELLE

ASSOCIATION NATIONALE
D'AIDE AUX TUTEURS FAMILIAUX

- France TUTELLE qui contribue à soutenir les Tuteurs familiaux dans leur lourde charge.

www.francetutelle.org

MÉCÉNAT CULTUREL

Déjà actif dans le monde de l'art en organisant Finance & Musique, Olifan Group a décidé d'apporter son soutien pendant deux ans à un artiste.

Ainsi en 2014 et 2015, les collaborateurs d'Olifan Group ont choisi de contribuer à la promotion d'Isabelle Laurent Brion dont une partie des œuvres est visible sur notre site internet

www.olifangroup.com



Isabelle a participé aussi à quelques-uns de nos Clubs Experts pendant lesquels elle a pu présenter certaines de ses toiles. Un de ses éléphants a illustré notre carte de vœux et beaucoup de nos documents rappellent notre partenariat. Ce rapport d'activité en est l'exemple. Retrouvez ses œuvres et son agenda sur son site www.isabellelaurentbrion.fr

NOTRE AMBITION

LA SATISFACTION DE NOS CLIENTS.

C'est pourquoi
nous faisons évoluer
de façon permanente
nos services et
nos solutions.

EN 2015 NOUS AVONS ENTRE AUTRES :

- **Etendu** notre présence nationale avec Bordeaux et Orléans
- **Renforcé** notre offre de gestion financière avec la solution d'investissement financier personnalisé
- **Facilité** l'accès à l'information en ouvrant à nos clients un accès Internet dédié et sécurisé
- **Développé** notre offre de solutions immobilières
- **Audité** 150 nouveaux clients pour les aider à comprendre leurs risques et enjeux patrimoniaux
- **Accompagné** 5 200 clients dans la gestion de leurs investissements financiers totalisant un montant de 510 millions d'euros
- **Elargi** nos expertises vers les expatriés et les pharmaciens
- **Acquis** Juris Vie, une solution Internet permettant à nos clients l'achat de produits d'investissements en ligne
- **Formé** plus de 1 000 professionnels, principalement des Experts-Comptables, répartis sur 70 journées de formations.
- **Organisé** une convention sur la tutelle réunissant pendant 2 jours plus de 200 professionnels du monde tutélaire
- **Lancé** une nouvelle association « France TUTELLE » pour venir en aide aux personnes confrontées aux problématiques d'une mise sous protection d'un enfant ou d'un majeur.

NOTRE AMBITION EST D'ÊTRE LA 1^{ÈRE} SOCIÉTÉ PANEUROPEENNE
DE CONSEIL EN STRATÉGIE PATRIMONIALE ET EN
INVESTISSEMENTS DÉTENU ET DIRIGÉE PAR SES PARTNERS

An abstract painting with vibrant, textured brushstrokes in shades of green, red, yellow, and white. The composition is dynamic and layered. A large, white, circular cutout is positioned on the right side of the image, partially overlapping the painting. The text 'LA FORCE DE L'INTER-PROFESSIONNALITÉ' is overlaid on the left side of the painting in a bold, white, sans-serif font.

**LA FORCE
DE L'INTER-PROFESSIONNALITÉ**

L'INTER-PROFESSIONNALITÉ AU CŒUR DE LA MÉTHODOLOGIE D'OLIFAN GROUP

Au fil de ses formations et de ses réunions sur l'ensemble du territoire, Olifan Group a tissé un réseau de partenaires qui partagent la même vision sur la force de l'inter-professionnalité.

Ce réseau constitué principalement d'Experts-Comptables mais aussi d'Avocats et de Notaires, permet de répondre d'une façon efficiente aux problématiques des clients.

La complémentarité de nos métiers est un atout pour le client dans la mesure où ses conseils savent se parler et réfléchir ensemble.

Une grande partie des audits réalisés par Olifan Group en 2015 (plus de 150) l'ont été dans le cadre de l'inter-professionnalité.

Nos partenaires y ont gagné en qualité et en efficacité. Leurs clients ont bénéficié d'un regard global sur leur situation patrimoniale et ainsi mieux maîtrisé leur patrimoine.

Dans chacune des régions, Olifan Group a donc développé un réseau de partenaires qui permet, grâce à des rencontres fréquentes, des échanges, une collaboration étroite et surtout un rapport de confiance afin d'apporter aux clients des uns et des autres une expertise à forte valeur ajoutée.

La mise en place de telles relations prend du temps, demande beaucoup d'abnégation et d'humilité car il faut être capable de juger de son propre niveau de compétence, être prêt à partager, confronter ses idées et travailler conjointement.

Quand un véritable partenariat est installé entre différentes professions, le client en sort toujours vainqueur et ses conseillers grandis.

La méthodologie d'Olifan Group séduit de plus en plus les professionnels du droit et du chiffre qui sont assurés d'une expertise reconnue, d'un respect des règles déontologiques et d'une indépendance totale.

François FINELLE, Partner Fondateur d'Olifan Group, est en charge de ce développement et de veiller à ce que l'inter-professionnalité soit toujours efficiente pour le client.

L'INTER-PROFESSIONNALITÉ EST UN AXE DE DÉVELOPPEMENT ESSENTIEL CHEZ OLIFAN GROUP .

LES HOMMES & L'ORGANISATION

ZOOM SUR TROIS DÉPARTEMENTS

L'OPÉRATIONNEL

Département Service client	P. 34
Département Audit et Stratégie	P. 36
Département Personnes Vulnérables	P. 37

ZOOM SUR 7 COMITÉS

LE STRATÉGIQUE

Comité formation	P. 39
Comité gestion financière	P. 40
Comité solutions	P. 42
Comité immobilier	P. 43
Comité conformité, audit et risques	P. 44
Comité expatriés	P. 45
Comité communication	P. 46

DÉPARTEMENTS

Les départements d'Olifan Group sont des structures internes dédiées au développement de certaines activités du groupe.

Ils ont une vocation opérationnelle et ont donc pour but d'assurer le développement de ces activités.

Sous la responsabilité d'un ou plusieurs partners, ils œuvrent au service de l'ensemble des équipes d'Olifan Group.

Zoom sur trois départements :

- SERVICE CLIENT
- AUDIT ET STRATÉGIE
- PERSONNES VULNÉRABLES



DÉPARTEMENT SERVICE CLIENT

SES MISSIONS

- Assurer la satisfaction du client par son professionnalisme et sa réactivité
- Simplifier en permanence les processus afin de gagner en efficacité.
- Améliorer constamment le niveau d'utilisation des outils de suivi client.
- Travailler sur les évolutions permanentes pour assurer un suivi de qualité.

Une complémentarité et un soutien inter-régions permettant :

- Le partage d'expériences et la montée en compétences.
- Une disponibilité permanente même en cas d'absence ou de pics d'activités

Mise en place et suivi d'indicateurs permettant :

- De suivre l'activité du service client, d'anticiper et d'identifier des actions afin d'assurer un service de qualité, notamment le suivi des délais, la qualité et la complétude des dossiers transmis auprès de nos partenaires.

Sous la coordination de Zamila AFONSO,
un service client de proximité

Solène CAMPILLO - Aix en Provence
Carole CHANSEL - Nice
Patthoum PHOUMPHAKA - Nice
Florent MISTRETTA - Nice
Audrey COQUILLAT - Lyon
Sophie DARGIER de SAINT VAULRY - Lyon
Caroline GIAGNONI - Cannes
Jérémy MARTIN - Cannes
Valérie POUJOL - Bordeaux
Laetitia HUSSLER - Orléans
Guillaume ROBINEAU - Strasbourg
Vanessa LO SICCO - Paris

EXPÉRIENCE CLIENT

Téléphonie

Dans un souci de disponibilité permanente, l'organisation est transversale et toutes les régions sont interconnectées. Ainsi en cas d'indisponibilité momentanée d'une région, les clients sont automatiquement accueillis par une autre région.

Accès client sur Internet

Avec près de 2 000 accès Internet transmis en 2015, les clients Olifan Group peuvent accéder de façon permanente et sécurisée à l'ensemble de leurs contrats leur permettant ainsi :

- Un suivi de tous leurs produits et investissements
 - La mise à disposition en ligne de tous leurs documents contractuels
 - Le suivi et la mise à jour de leurs coordonnées
-

17 procédures internes

Le process a pour vocation de :

- Uniformiser
 - Optimiser le suivi
 - Renforcer la conformité de nos dossiers clients
-

Suivi et traitement des opérations

Le service client a pu ainsi suivre 8 515 opérations et en traiter 4 282 en 2015. Création et mise en place d'un outil unique de suivi des demandes et des documents clients permettant de suivre et de répondre à nos clients, quelle que soit la région où le client est suivi. Cet outil a permis ainsi de garantir une fiabilité de traitement des opérations, suivi de l'information et une meilleure réactivité auprès de nos clients.



LOCALISATION :
AIX EN PROVENCE
AVEC RELAIS DANS LES AUTRES RÉGIONS

DÉPARTEMENT AUDIT ET STRATÉGIE

Les clients souhaitent avant tout comprendre les risques et les enjeux de leur situation patrimoniale d'aujourd'hui et de demain. L'audit patrimonial devient donc un passage obligé sous réserve qu'il soit pertinent, objectif, sincère et compréhensible.

Le Département Audit et Stratégie Patrimoniale d'Olifan Group : une association de compétences au service de la satisfaction du client

Missions

Outre la rédaction des audits, l'équipe a pour vocation de former les futurs consultants d'Olifan Group. Dans cette perspective, nous avons accéléré notre recrutement en fin d'année, avec 6 nouvelles personnes entre le dernier trimestre 2015 et début 2016.

Il faut noter l'extraordinaire richesse de cette équipe composée d'experts diplômés et expérimentés : juristes, financiers, fiscalistes, diplômés avocats et notaires.

Cette expertise est mise à la disposition de nos clients au travers des audits Olifan Group.

Réalisation 2015

150 audits

3 Partners référents

François FINELLE

De formation Expertise Comptable, plus particulièrement en charge de la relation avec les prescripteurs et de la formation

Rudy BRUNELLIERE

Master 2 Finance et Gestion de Patrimoine, analyste, chargé de la formation des équipes et du développement du Département Audit et Stratégie

Yannick LE VERN

Certification d'Aptitude à la Profession d'Avocat, analyste, coordinateur des équipes et chargé du contrôle des audits.

10 consultants audit en charge des études patrimoniales et de la définition des stratégies

Pour accompagner les Partners référents de leurs clients, Olifan Group a créé un département Audit et Stratégie qui compte 13 analystes dédiés aux études.

Marie Caroline BLANC

Master 2 Gestion Internationale de Patrimoine

Henri GRELLOIS

Master 2 Diplôme Fédéral Juriste du Patrimoine

Fabienne TOKAY

Master 3 Ingénierie Patrimoniale du Dirigeant

Johann Le MAREC

Master Droit des Affaires, Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat

Matthieu NIVERD

Master 2 de Gestion de Patrimoine

Manuel SCHNEIDER

Master 2 Droit des Affaires, Diplôme Fédéral de juriste du Patrimoine

Emilie BOUGENOT

Doctorat de Droit Privé

Christophe COQUILLAS

Master 2 Droit Economie et Gestion

Nathalie MARTIN

Magistère droit fiscalité et comptabilité

Simon BADER

Notaire



LOCALISATION : CANNES
AVEC UN RÉFÉRANT PAR RÉGION

Strasbourg : Elodie HUMBERT
Aix : Solène CAMPILLO
Paris : Thierry CHESNEAU
Orléans : Luc GIRARD
Nice : Nicolas BOUZINAC
Lyon : Jean ROIGNANT
Bordeaux : Alexandra ROIRET

DÉPARTEMENT PERSONNES VULNÉRABLES

En France, 800 000 personnes sous protection sont accompagnées soit par des Associations tutélaires, soit par des Mandataires Judiciaires à la Protection des Majeurs (MJPM) ou des tuteurs familiaux.

Le département personnes vulnérables a développé des compétences pour aider et assister tous les intervenants tutélaires dans leur mission.

Missions

CONSEIL :

- Notre valeur ajoutée consiste à protéger les biens de la personne vulnérable, rétablir tous ses droits patrimoniaux.
- Réaliser une analyse de ses avoirs, pour les orienter vers son projet de vie.
- Sécuriser la pratique du mandataire judiciaire au travers de son mandat.

FORMATION :

Afin d'éviter de tomber dans le travers des formations trop théoriques, nous avons mis en place une vingtaine de modules pratiques sur les vraies questions que se posent les intervenants tutélaires.

Chaque module dure une journée complète à Paris ou sur site dans les diverses régions.

S'assurer que le mandataire puisse, au terme de sa journée, se dire « je sais faire » et repartir ainsi avec un vrai KIT de formation.

Réalisations 2015

- **Accompagné** : 20 Mandataires Judiciaires à la Protection des Majeurs, 40 Associations tutélaires et des tuteurs familiaux dans toute la France
- **Réalisé** : 120 audits patrimoniaux pour les personnes vulnérables
- **Géré** : 44 millions d'euros de capitaux pour 570 majeurs protégés
- **Formé** : 400 Mandataires Judiciaires à la Protection des Majeurs
- **Organisé** : la 2^e Convention ABRIPARGNE de Nice
- **Créé** : le Diplôme Universitaire G3P gestion de patrimoine du majeur protégé à la FAC de droit de Nice
- **Parrainé** : la création de l'association France TUTELLE (aide aux tuteurs familiaux)

1 Partner référent

Jacques DELESTRE

Diplômé d'un Master 2 de Gestion de Patrimoine et titulaire du Certificat National de Compétence de Mandataire Judiciaire à la Protection des Majeurs et du Certificat d'Expertise Judiciaire

2 consultantes spécialisées et des correspondants dans toutes les régions

Alexandra MOUSKA

Diplômée d'un Master 2 Gestion du patrimoine Titulaire du Certificat National de Compétence de Mandataire Judiciaire à la Protection des Majeurs Responsable des études patrimoniales pour les personnes protégées.

Sabrina BAGNIS

Diplômée d'un Master 2 de gestion de patrimoine, spécialisée dans la gestion de patrimoine des personnes vulnérables et a obtenu en 2015 le Certificat National de compétence de mandataire judiciaire.

LES COMITÉS

Dans le cadre de son modèle de gouvernance holocratique, les 10 comités d'Olifan Group sont de véritables comités de direction qu'ils remplacent.

Animés par 4 à 5 Partners se réunissant régulièrement, ils définissent, mettent en œuvre et suivent l'expertise dont ils ont la responsabilité transversale dans l'intérêt du client.

Ce sont des moments importants de partage, de compétences et de confrontations d'idées où se prennent les décisions qui vont engager l'ensemble du groupe.

Les 10 comités :

- AUDIT ET STRATÉGIE PATRIMONIALE
- PRESCRIPTEURS & FORMATION
- GESTION FINANCIÈRE
- SOLUTIONS
- IMMOBILIER
- CONFORMITÉ, AUDIT ET RISQUE
- RESSOURCES HUMAINES
- PERSONNES VULNÉRABLES
- EXPATRIÉS
- COMMUNICATION

ZOOM SUR :

COMITÉ FORMATION

[Mission]

- > Pour établir le catalogue de formations d'Olifan Group dans le cadre l'inter-professionnalité
 - > Pour notre Département Personnes Vulnérables pour le monde tuteuré.
 - > Pour la formation interne des collaborateurs d'Olifan Group, nécessaire à la montée en compétences des équipes.
- Préparer un programme de formation pour les agents immobilier (Loi ALUR)
 - Renforcer l'équipe pédagogique
 - Intervenir sur des thèmes variés sur la gestion de patrimoine, la fiscalité, la finance, l'immobilier, etc...

Faire de la formation un axe de développement d'Olifan Group et donc contribuer au développement du Département Formation d'Olifan Group en constituant une équipe pédagogique reconnue pour son expertise.

RÉALISATIONS 2015

- 40 interventions et 800 professionnels formés par Olifan Group. Ces formations s'inscrivent dans le cadre de l'inter-professionnalité.
- 30 interventions et 400 personnes formées par Olifan Group délivrées par notre Département Personnes Vulnérables pour le monde tuteuré.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- François FINELLE
- Jacques DELESTRE
- Jean ROIGNANT
- Sylvie TARDIEU
- Alexandra MOUSKA

Consultante : Nathalie DELESTRE

Stéphane PILLEYRE et Cedric NOSMAS rejoindront l'équipe en 2016.

ZOOM SUR :

COMITÉ GESTION FINANCIÈRE

[**Mission**] Mettre en place et suivre l'offre gestion financière d'Olifan Group

Cette mission a pour objectif de permettre au client de maîtriser ses risques quand il investit sur les marchés financiers, notamment au travers de ses contrats d'assurance vie et / ou de capitalisation.

Thierry CHESNEAU
 Nicolas BOUTRY
 Jean ROIGNANT
 Nicolas BOUZINAC

RÉALISATIONS 2015

Création et développement de L'OFFRE FINANCIÈRE D'OLIFAN GROUP

L'année 2015 a consisté à déployer l'offre de gestion financière Olifan Group, déclinée en deux options adaptées aux clients qui désirent une solution clé en main en fonction de leur tolérance au risque :

1. GESTION LIBRE :

Création de profils de gestion avec 2 options de gestion libre

- **avec mandat d'arbitrage** : notre engagement est de suivre la liste des fonds dans la short list Olifan Group et d'arbitrer le client si l'un des fonds qu'il a choisi n'est plus éligible à notre short list
- **sans mandat d'arbitrage** : notre engagement est de suivre la liste des fonds dans la short list et d'informer le client si l'un des fonds qu'il a choisi n'est plus dans notre short list

2. L'OFFRE « D'INVESTISSEMENT FINANCIER PERSONNALISÉ - IFP » :

Développement de l'offre « IFP »

À partir d'une bonne compréhension de la situation personnelle du client, de son rapport au risque, de son niveau de connaissance des marchés et de ses objectifs d'investissements, l'équipe dédiée à la Gestion Financière d'Olifan Group travaille sur son projet d'investissement en sélectionnant, en fonction de son profil investisseur, un nombre limité de supports d'investissements par classe d'actifs. Avec l'offre IFP, Olifan Group assure le suivi de ses supports d'investissements, de son portefeuille, de l'économie et des marchés.

ELEMENTS SIGNIFICATIFS DE 2015

- Réalisation de nombreux audits financiers, non seulement pour des particuliers, mais aussi pour des personnes morales de taille significative en matière de gestion financière.
- Construction de plusieurs profils de gestion du plus prudent au plus offensif.
- Signature d'un partenariat avec deux sociétés de gestion pour renforcer nos ressources opérationnelles et notre expertise.
- Participation à 120 réunions avec des sociétés de gestion et 80 rencontres ou échanges avec des gérants.
- Suivi de 150 fonds couvrant les principales classes d'actifs, dont une quarantaine a été sélectionnée pour constituer la short list Olifan Group.
- Publication d'une note de conjoncture mensuelle adressée à plus de 7000 abonnés
- Publication de flashes d'information ponctuels lors des phases de grande agitation des marchés.

ZOOM SUR :

COMITÉ SOLUTION

[**Mission**] - Bâtir et suivre l'offre assurance vie d'Olifan Group

Le comité solution sélectionne des produits pérennes et de qualité toujours dans le souci de mettre au centre les intérêts du client.

RÉALISATIONS 2015

- Veille permanente sur les offres du Marché
- Négociation des protocoles de partenariat
- Etude et sélection de l'offre luxembourgeoise
- Négociation avec les Compagnies pour intégrer notre offre de gestion financière
- Organisation de campagnes d'information sur les PERP, FIP et FCPI
- Mise en place avec le Département Service Client des process administratifs pour assurer une excellente réactivité dans le traitement des opérations

ZOOM SUR :

COMITÉ IMMOBILIER

- [Missions]
- Analyse et suit le marché immobilier
 - Sélectionne avec attention les acteurs de qualité dans chacun des marchés
 - Identifie avec les référents des clients leurs besoins immobiliers
 - Recherche des solutions adaptées et pérennes selon les demandes des clients
 - Accompagne les clients dans leurs investissements

L'immobilier est un domaine d'expertise à part entière chez Olifan Group avec une grande diversité de compétences : SCPI, immobilier d'entreprise, construction et développement foncier, réhabilitation de biens, fiscales, juridiques...

L'immobilier, qu'il soit en direct ou sous forme de pierre papier, qu'il soit résidentiel ou locatif, en France ou à l'étranger, nécessite une grande prudence.

RÉALISATIONS 2015

Nous avons accompagné nos clients au travers de leur projet immobilier :

- valorisation d'un patrimoine immobilier ou foncier existant
- réalisation de leurs opérations : locations, ventes, divisions, travaux de réhabilitation

=> totalisant ainsi **un investissement global de 15 millions d'euros.**

ZOOM SUR :

COMITÉ CONFORMITÉ, AUDIT ET RISQUE

- [Missions] - Prévention des risques
- Contrôle interne

Ce comité a été mis en place par Olifan Group pour répondre à nos exigences de qualité et de conformité.

RÈGLEMENTATION

- Suit les évolutions réglementaires et s'assure du bon respect par Olifan Group de ses obligations.
 - Vérifie la conformité de toutes les informations et documents diffusés par Olifan Group à ses clients.
 - Veille au respect de la déontologie.
- > Pour Olifan Group le respect de la réglementation s'inscrit dans une volonté d'accroître la transparence pour le client.

SUIVI DES RISQUES

- Évalue et valide les niveaux de risque pour Olifan Group.
 - Valide les solutions proposées dans l'offre d'Olifan Group et vérifie les protocoles de partenariat.
- > Pour Olifan Group, l'enjeu est d'aider le client à comprendre et maîtriser ses risques.

CONTRÔLE INTERNE

- Met en place et effectue contrôles internes avec pour objectif d'assurer la bonne application des obligations réglementaires.

ZOOM SUR :

COMITÉ EXPATRIÉS

- [**Missions**] - Réfléchir sur les problématiques particulières de l'expatriation
- Mettre en place une offre dédiée à ceux qui, pour des raisons personnelles ou professionnelles, sont voués à partir à l'étranger ou à revenir de l'étranger

En s'appuyant sur les autres comités, il adapte l'offre d'Olifan Group à la problématique de l'expatriation.

Il collabore avec des avocats fiscalistes et des partenaires pour bâtir des missions conjointes de conseil et construire une offre dédiée.

RÉALISATIONS 2015

- Mise en place d'une offre immobilière spécifique
- Sélection des partenaires financiers assurance vie
- Création d'une gestion déléguée dédiée
- Campagne d'information pour le remboursement de la CSG/CRDS et de la fiscalité sur les plus-values immobilières : 5 000 personnes contactées
- Audits de clients non-résidents fiscaux : mise en place d'une trame spécifique et propre à la situation de nos clients expatriés
- Formation juridique et fiscale des consultants audits sur l'expatriation

ZOOM SUR :

COMITÉ COMMUNICATION

- [**Missions**]
- Développer la notoriété d'Olifan Group et assurer la cohérence de son image
 - Réaliser différents supports de communication
 - Organiser des manifestations
 - Etre relations avec la presse
 - Accompagner les autres comités d'Olifan Group pour assurer une bonne visibilité des messages du groupe

RÉALISATIONS 2015

Supports de communication

- Rapport d'activité de l'année 2014
- Catalogues de formation
- Développement du site Internet
- Mise en place de l'Extranet pour les clients
- Préparation de l'ouvrage :
« Situations patrimoniales : Risques et Enjeux »
- Notes de conjonctures mensuelles
- News letter trimestrielle
- News bihebdomadaire du département Personnes Vulnérables
- Mailing à destination des expatriés

Manifestations

- Convention Abripargne
- Soirée Finance et Musique
- Participation au Congrès d'Experts-Comptables
- Clubs Expert en régions

Presse

- Réalisation de communiqués de presse
- Rédaction d'une page mensuelle dans la Tribune Bulletin Côte d'Azur
- Rédactions de différents articles dans la presse spécialisée



OLIFAN GROUP ET LES MÉDIAS

Olifan Group n'a pas deux ans mais suscite l'intérêt de la presse notamment spécialisée pour la justesse de son expertise.

En 2015 Olifan Group aura été sollicitée à maintes reprises sur des sujets techniques ou d'actualités par :

- Droit et Patrimoine**
- Conseils Investissements**
- Profession CGP**

D'autre part Olifan Group rédige chaque mois dans la Tribune des Alpes Maritimes la Page Finance.

Enfin Olifan Group intervient régulièrement dans des supports professionnels comme les enquêtes d'Apredia, les cahiers de l'Ifec...





Nicolas BOUTRY
PARIS



Hein DONDERS
PARIS



Thierry CHESNEAU
PARIS



Lionel SCHMITT
PARIS



Elodie HUMBERT
STRASBOURG



Bernard WERLE
STRASBOURG



Luc GIRARD
ORLÉANS



Nicolas JAMES
BORDEAUX



Alexandra ROIRET
BORDEAUX



Gilles BOUVANT
LYON



Jean ROIGNANT
LYON



Rudy BRUNELLIERE
AIX EN PROVENCE



François FINELLE
AIX EN PROVENCE



Yannick LE VERN
AIX EN PROVENCE



Jacques DELESTRE
CANNES



Sylvie TARDIEU
CANNES



Nicolas BOUZINAC
NICE



Patrick LEVARD
NICE





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

609, route de la Roquette
06250 Mougins
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
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

**ILS PARLENT
D'OLIFAN GROUP...**



NOS PARTENAIRES



skandia
Une société du Groupe APICIL

« Olifan, c'est une approche disruptive du métier de la gestion de Patrimoine. Ce sont des professionnels disposant d'expertises complémentaires. Ils fonctionnent efficacement ensemble grâce à une gouvernance innovante... »

Mais ces associés fonctionnent bien ensemble, d'abord parce qu'ils partagent la même vision du métier et de l'accompagnement des familles clientes.

Un accompagnement qui démarre toujours par audit patrimonial global, qui s'inscrit dans la durée, la transparence, la disponibilité et la proximité.

Par conséquent le « client Olifan » et sa famille atteignent leurs objectifs patrimoniaux, en toute sérénité et abordent positivement le futur »

VINCENT VERCOUSTRE
MANDATAIRE GÉNÉRAL | SKANDIA LIFE & SKANDIA INVEST

« Sur le marché des CGPI, le modèle intégré d'Olifan Group lui confère un positionnement très singulier voire unique ! »

Dans un environnement économique, financier et réglementaire en perpétuel mouvement, Olifan Group a compris très tôt combien la satisfaction client est un marqueur différenciant très fort. Toute la palette d'expertises développée depuis l'origine est pour accompagner de façon optimale leurs clients dans leurs choix patrimoniaux. Les servir au mieux comme répondre à leurs attentes est dans leur ADN. Des valeurs que nous partageons chez Generali ! »



STÉPHANIE COHEN
GENERALI - DIRECTRICE COMMERCIALE DES RÉSEAUX CGPI ET GRANDS COMPTE



M&G
INVESTMENTS

La gestion de patrimoine est un secteur en pleine mutation dans lequel il sera difficile d'évoluer en étant isolé et sans une structure solide à ses côtés. Le groupe Olifan représente l'avenir de la gestion de patrimoine. En effet, les Partners d'Olifan ont rapidement compris l'intérêt de mutualiser leurs forces, leurs partenaires et bien sûr leurs compétences. Pour un client, savoir que son conseiller est entouré de spécialistes sur l'ensemble des domaines de la gestion de patrimoine, c'est un gage de qualité de service, de qualité de conseils et de qualité de suivi tout au long de sa vie. La taille d'un groupe comme Olifan lui permet aussi d'avoir un accès plus direct à l'ensemble de nos gérants et analystes basés à Londres. Le reste de l'année, nous avons des échanges réguliers avec le pôle gestion d'Olifan afin qu'ils puissent suivre au mieux la vie des fonds et donc servir leurs clients. Enfin, la gestion est aussi une histoire d'hommes et de femmes différents, avec des parcours différents qui font la richesse d'un groupe comme celui d'Olifan. En conclusion, Olifan est un groupe bien structuré autour de Partners compétents, ambitieux et qui ont comme dénominateur commun : servir au mieux l'intérêt de leurs clients.

THOMAS D'HAUTEVILLE
M&G INVESTMENTS SALES MANAGER FRANCE & LUXEMBOURG

Nous sommes très heureux de notre partenariat avec Olifan Group. Notre première satisfaction est leur savoir-faire en gestion patrimoniale et leur souci de répondre parfaitement aux attentes de leurs clients. Nous partageons les mêmes valeurs : la gestion repose avant tout sur un travail d'équipe où l'objectif premier est l'optimisation du couple rendement/risque d'un portefeuille.



BENJAMIN LENEUTRE
DNCA

DNCA
INVESTMENTS

NOS PARTENAIRES SALUENT ET ACCOMPAGNENT LA CRÉATION D'OLIFAN GROUP



Il est rare de constater une création indépendante d'envergure dans le monde de la gestion patrimoniale.

Il s'agit d'un projet entrepreneurial original car les partners ont apporté leur savoir-faire et leurs clients !

Ils sont mieux placés que quiconque pour savoir pourquoi il est important d'être indépendants car ils l'étaient avant !.

Ils savent également pourquoi, a fortiori dans cette activité de services, à plusieurs, nous sommes plus forts.

Ne plus travailler seul, c'est fertiliser les savoirs de chacun, la gestion des ressources est plus efficace puisque tout est mutualisé.

Un seul but pour eux : améliorer le service et s'adapter davantage aux attentes des clients patrimoniaux donc au-delà de la création d'une marque, Olifan a compris que le service et la satisfaction des clients étaient les moyens les plus efficaces pour garder longtemps des clients « patrimoniaux ».

Dans un environnement hyperconcurrentiel, nous accompagnons Olifan parce que nos interlocuteurs sont à la fois les actionnaires de leur entreprise mais également nos ambassadeurs sur le terrain pour la gestion financière.

Nous savons que si nous sommes bons, ils nous utilisent. Si nous ne le sommes plus, ils cherchent à savoir pourquoi d'abord et éventuellement remettent en question la présence de nos fonds dans leur sélection. Ils sont garants de l'intérêt de leurs clients.

Nous avons chez Carmignac pu apprécier à maintes reprises leur dynamisme et pu vérifier à la faveur de rencontres avec les clients d'Olifan que leur transparence était totale.

En clair, ils ont su faire des contraintes réglementaires et notamment les obligations de forme, de transparence et de reporting des prétextes pour être meilleurs.

Dans la gestion de patrimoine, il est fréquent de constater que, très souvent, les meilleures opportunités commerciales proviennent in fine de la recommandation par les clients eux-mêmes.

Nous souhaitons donc longue vie à Olifan Group et espérons voir grandir et s'étendre cette première société paneuropéenne de conseil en stratégie patrimoniale et investissements indépendante.

ARNAUD LIAGRE
DIRECTEUR RÉGIONAL - CARMIGNAC

Olifan est pour nous l'une des initiatives nouvelles les plus prometteuses de constitution d'une structure de gestion de patrimoine. La complémentarité des compétences portées par les partners ainsi que la maturité de leur modèle économique et organisationnel nous semblent les gages de la création d'une valeur ajoutée pérenne au sein du Groupe et pour leurs clients et partenaires-fournisseurs.

MARIE-ANNE JACQUIER
DIRECTRICE GÉNÉRALE - UAF LIFE PATRIMOINE





Nous sommes très heureux d'avoir accompagné le développement d'Olifan Group.

Piloté par un grand chef d'entreprise en la personne d'Hein DONDERS, Olifan Group apporte une nouvelle vision du métier de conseil en gestion de patrimoine.

Nous y retrouvons toutes les qualités du conseiller en gestion de patrimoine indépendant, (indépendance du choix des fournisseurs, pérennité et proximité de la relation avec leurs clients, niveau élevé d'expertise) , auxquelles s'ajoutent la force, l'organisation et la complémentarité de savoir-faire d'une structure importante.

L'engagement des « partners » Olifan Group autour de ce projet d'entreprise est extrêmement fort et visible et a permis de fédérer de nouveaux conseillers et de développer une inter professionnalité réussie (avec le monde des experts-comptables et des notaires) .

Cette alchimie permet d'apporter une qualité de service de très haut niveau aux clients d'Olifan Group.

Nous sommes aujourd'hui fiers d'être devenus un partenaire de référence d'Olifan Group.

GILLES GRENOUILLEAU
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CD PARTENAIRES

Cher Partenaire

La communication annuelle de vos résultats reflète la vigueur de votre modèle statutaire innovant et l'implication dynamique de ses membres.

Ces remarquables performances pour une jeune entreprise sont la conséquence de l'efficacité de votre organisation "horizontale", ambitieuse et novatrice.

Le Client est toujours le centre de vos attentions, il est le pivot sur lequel vous vous appuyez pour la montée en puissance et en compétence de vos équipes au travers de nombreuses actions comme les formations de vos collaborateurs et de leurs managers, les conférences, Abripargne, la soirée caritative « finance et musique » et les séminaires divers et variés...

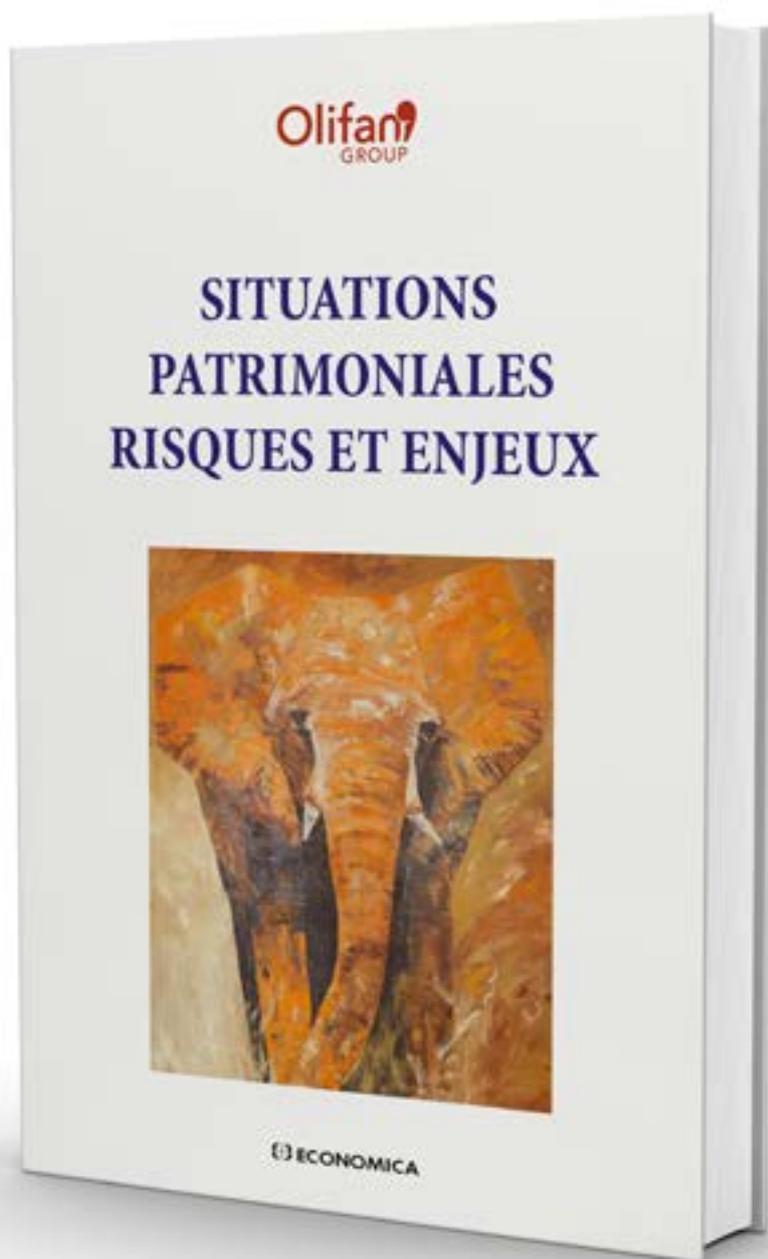
Témoin quotidien et privilégié de la construction de votre entreprise, je suis convaincu que le cap pris vous permettra d'atteindre et dépasser l'ensemble de vos ambitieux objectifs.

La Direction de MMA EXPERTISE PATRIMOINE et moi-même sommes fiers de compter parmi vos partenaires privilégiés et souhaitons vous accompagner tout au long de cette aventure.

PATRICK MALFAIT
MMA EXPERTISE PATRIMOINE



OLIFAN GROUP PUBLIE UN OUVRAGE RÉFÉRENT SUR LA MAÎTRISE DU PATRIMOINE



SORTIE
JUIN 2016

Ont particulièrement
contribué à sa rédaction :

- Simon BADER
- Sabrina BAGNIS
- Marie-Caroline BLANC
- Émilie BOUGENOT
- Nicolas BOUTRY
- Gilles BOUVANT
- Nicolas BOUZINAC
- Solène CAMPILLO
- Hein DONDEES
- François FINELLE
- Henri GRELLOIS
- Déborah LEPORT
- Patrick LEVARD
- Jérémy MARTIN
- Alexandra MOUSKA
- Matthieu NIVERD
- Patthoum PHOUMPHAKA
- Jean ROIGNANT
- Sylvie TARDIEU

Dans un environnement complexe, il est difficile de maîtriser son patrimoine surtout lorsqu'on se trouve dans des situations de changement, voire de bouleversement. L'évolution de nos sociétés, la mondialisation, nos propres exigences, notre envie de bouger, d'avancer vite, de repenser notre mode de vie ou, tout simplement, de franchir une étape peuvent impacter, modifier et mettre en risque notre situation patrimoniale.

L'audit patrimonial est le seul moyen de prendre conscience des risques et des enjeux de sa propre situation patrimoniale. Cet ouvrage démontre la diversité et la complexité du sujet. Il a pour but d'aider à mieux comprendre diverses situations et certains pièges à éviter pour mieux maîtriser son patrimoine.

Pour plus d'informations contactez nous au : 04 92 47 84 50



Une aide, un soutien aux tuteurs familiaux

Une association créée
par et pour les tuteurs familiaux



ASSOCIATION NATIONALE
D'AIDE AUX TUTEURS FAMILIAUX

FRANCE TUTELLE
93 avenue Jean de Lattre de Tassigny
06400 CANNES
Tél : 04 93 62 79 56
Mail : contact@francetutelle.org
www.francetutelle.org



AGENCE
WACAN
Communication digitale

www.wacan.com



manymore

Des solutions adaptées aux professionnels du Patrimoine.

manymore.fr

Studio de
création graphique



> CREATION
> EXE
> PRINT



SAS OLIFAN Group HOLDING

16, rue de la Fontaine du Roy
60280 Clairoix

Capital social : 5.277.834 €
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 : 1.184.500 €
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



AIX EN PROVENCE

BORDEAUX

CANNES

LYON

NICE

ORLÉANS

PARIS

STRASBOURG

www.olifangroup.com