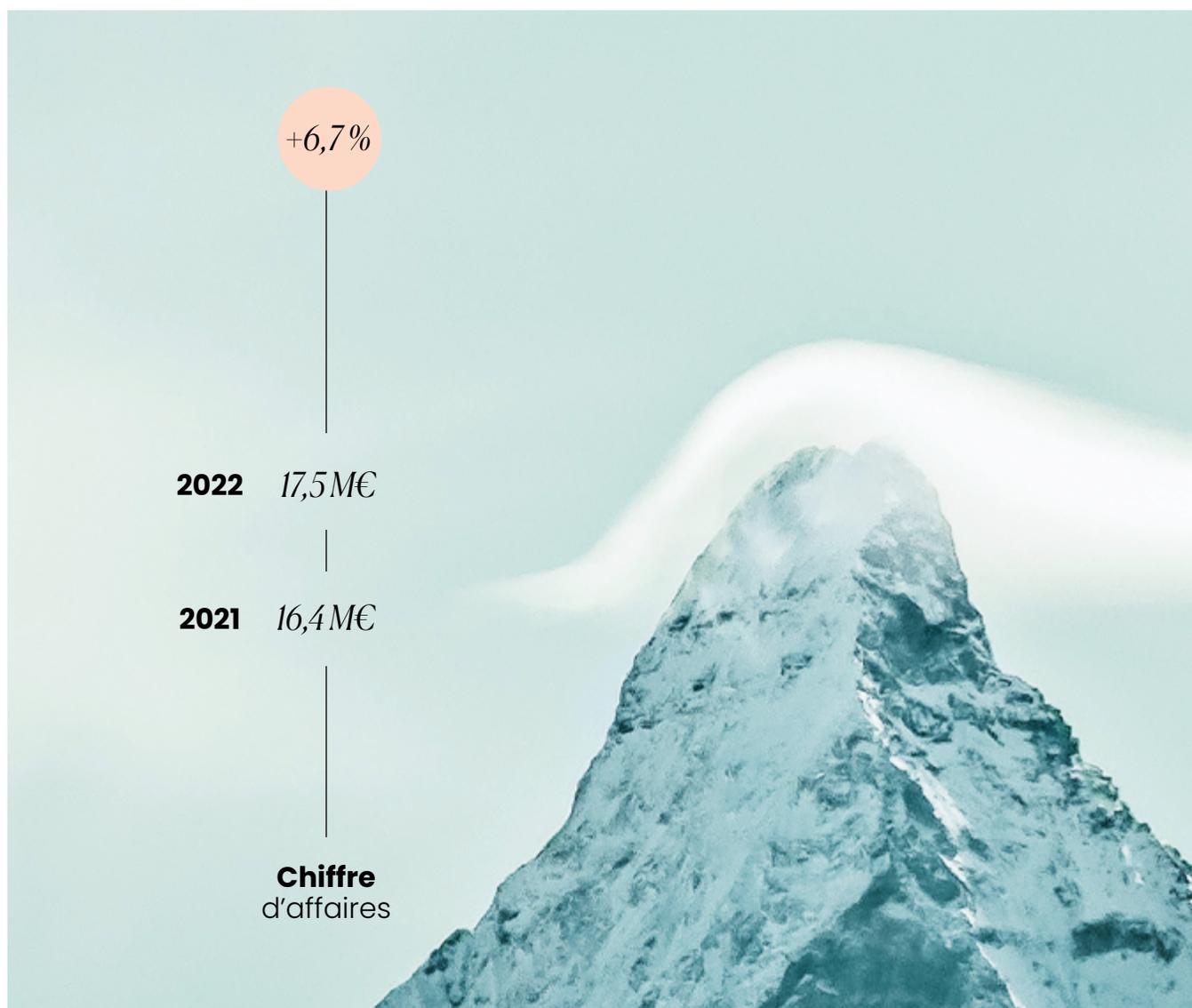


Engagés  
*pour votre patrimoine*



# *Olifan Group,* une société de croissance dans la durée



#### **OLIFAN GROUP HOLDING**

11 cours Gambetta - CS 20068  
13182 - Aix-en-Provence CEDEX 5  
Société par actions simplifiées au capital de  
9 039 873 €  
RCS Aix-en-Provence n°800 475 808

**CRÉATION** Agence Base Sud

**IMPRESSION** Sud Routage

© OLIFAN GROUP 2023

# Le mot du Président



Olifan Group est devenu, au fil des années, un acteur reconnu de la gestion de patrimoine pour sa qualité de relation avec ses clients et avec les professionnels du droit et du chiffre, grâce à sa **maîtrise combinée du savoir** (la multi-expertises), du **savoir-faire** (la technique) et du **savoir être** (l'intelligence relationnelle).

Notre ADN se caractérise par nos valeurs d'engagement, de partage et d'ambition au service de nos clients mais également par notre modèle de gouvernance agile.

**Une entreprise agile est une entreprise capable de mobiliser son intelligence collective pour créer de la valeur, s'adapter continuellement de façon interactive et en créant les conditions d'épanouissement de ses membres.**

2022 fut à nouveau une année très active avec le recrutement de 46 nouveaux collaborateurs et l'ouverture de deux bureaux, le premier à Marseille et le second à Montpellier.

Grâce à l'engagement de toute l'équipe, Olifan Group est aujourd'hui une société de conseils en stratégies patrimoniales composée de 150 personnes présentes dans 13 villes en France qui accompagnent plus de 4.200 familles dans la compréhension et la gestion de leurs risques et enjeux patrimoniaux.»



**Hein DONDERS,**  
Président Olifan Group

## Sommaire

### Rapport **d'activité**

**P.1** L'Homme au cœur du conseil

**P.3** Un groupe engagé

**P.5** Les temps forts

### Notre **méthodologie**

**P.9** Notre approche client

**P.11** Notre méthodologie

**P.16** Notre accompagnement



# L'Homme au cœur du conseil

## Les Hommes d'Olifan Group

46 recrutements en 2022 dont  
10 stagiaires soit une évolution  
de 7,1% par rapport à 2021.

**150 collaborateurs au service  
du client** dont :

- 20 partners responsables  
d'une région, d'une expertise  
ou d'une fonction support
- Dont 3 nouvelles Partners :



**Aurore ALBOUY**  
Partner - Expertise  
Ingénierie Immobilière



**Aurélie BOURGOGNE**  
Partner  
Directrice Juridique



**Aurélie TROLEZ**  
Partner  
Cannes & Nice



+ 7,1%  
en 2022

## L'organisation d'Olifan Group

Afin de renforcer la transversalité dans ses équipes et la proximité des expertises au plus près des clients, Olifan Group poursuit son organisation matricielle **avec des regroupements en région**. Ainsi, les bureaux locaux gardent la proximité client tout en mutualisant les ressources. Les équipes internes peuvent bénéficier des expériences et des suggestions des uns et autres. Le service rendu au client

s'améliore car nous capitalisons avec les expériences passées... tout en gardant la proximité.

Enfin, des embauches dédiées aux expertises directement en région nous permettent une plus grande réactivité et disponibilité.

**Maintenir l'agilité, la proximité client et la réactivité nous ont amené à cette nouvelle organisation pour bien accompagner notre croissance.**

## Cursus d'intégration

Chez Olifan Group, nous apportons un soin particulier à l'entente dans les équipes et l'interaction. Aussi, nous nous attachons à avoir des processus de recrutement avec des journées d'immersion et des temps d'échanges pour les futurs collaborateurs. **La transparence est un élément important.**

Lors de l'intégration, nous avons une trame collective pour guider le manager. Elle est aussi adaptée à chaque nouvel intégré. Nous équilibrons des temps de binôme, des formations en ligne, des exercices de validation pour parvenir à une intégration optimum. **Les travaux en binôme sont gardés par la suite car le collectif est une des clés de notre succès.**

“ [...] Très bon accueil le jour J ! le mot « chaleureux » ressort ; on rentre dans la « famille » des Olifaniens. »



**Nathalie LAGALLE**  
Conseillère en  
stratégies patrimoniales

“ L'intégration comme membre à part entière de l'équipe et la bonne entente dès les premiers jours. »



**Damien LOUSTEAU**  
Conseiller en  
stratégies patrimoniales

“ Un accueil chaleureux et une relation de confiance immédiate propice à une intégration optimale »



**Natalia KUBACKA**  
Conseillère en  
ingénierie patrimoniale

## Olifan talents

### Zoom sur Benoît Daru

*Olifan Group a décidé de soutenir ses talents et surtout des projets sportifs ambitieux en proposant un programme de sponsoring. Cette année, c'est Benoît Daru, Conseiller en Stratégies Patrimoniales, basé à Annecy, qui performe en swimrun.*



« Je pense pouvoir dire que la saison 2022 a été incroyable. Cette 4<sup>ème</sup> saison de swimrun est la plus aboutie avec 5 victoires (3 en solo et 2 en duo) et 2 fois deuxième sur les 7 courses effectuées en 2022. Je m'étais fixé un objectif de deux victoires alors ces résultats sont au-delà de mes attentes ! Outre le résultat, je suis satisfait de la régularité des entraînements effectués entre janvier et octobre avec un beau volume de 1500km à pied et 430km en natation ce qui représente tout de même 270h d'entraînement, ce qui est assez conséquent pour un coureur amateur. »

**Instagram : benoit\_swimrun**

## Ouvertures des bureaux

*Olifan Group, c'est 15 bureaux dont deux ouvertures en 2022 à Marseille & à Montpellier*

### Marseille



« Implantés historiquement à Aix en Provence, nous avons décidé d'ouvrir un bureau à Marseille – la seconde ville de France – afin d'être encore plus proches et accessibles pour nos clients et nos partenaires. Nous avons choisi de nous implanter sur le premier Prado [...] »

**Notre engagement à servir nos clients** trouve donc un nouveau point d'appui avec ce bureau où nous vous attendons nombreux. »

**Jean-Dominique PAGO**  
Partner Olifan Group



### Soirée en l'honneur de l'ouverture du bureau Olifan Group Montpellier avec plus de 150 invités au domaine de Verchant



« Après 10 ans d'expérience en tant que Conseiller en Gestion de Patrimoine, **ce nouveau défi correspond pleinement à mes ambitions professionnelles** : créer, développer et gérer un bureau. Cela me permet également de participer de façon

plus importante au développement du groupe. »

**Guillaume ROBINEAU**,  
Responsable  
du bureau  
Olifan Group  
Montpellier



# Un groupe engagé

## Nos engagements

Après 2 années de crise sanitaire, nous empêchant de nous réunir, les équipes se sont retrouvées en juin à Madrid pour notre séminaire d'entreprise porté sur nos valeurs :

*ENGAGEMENT – AMBITION – PARTAGE.*



Collaboration  
Solidarité Client  
Objectif Évolution  
Confiance Promesse Équipe  
Bien-être Cohésion Grandir  
Authenticité Transparence  
Respect Proactivité Agilité  
Ambition Intégrité  
Partage Dévouement Entraide Volonté  
Générosité  
Empathie Bienveillance  
Rigueur Collectif Loyauté  
Soutien Autonomie  
Développement Fidélité  
Déontologie Défi Efficacité  
Responsabilité  
Aspiration Connaissance

Plus de 150 collaborateurs, 30 partenaires et une dizaine d'anciens associés du groupe se sont rassemblés lors de ces deux jours et demi...

### Pourquoi avoir des valeurs ?

"Donner du sens à notre travail et véhiculer à nos clients nos valeurs"

"Se rassembler autour de notions fondamentales"

"Être en accord avec les valeurs personnelles et les valeurs de l'entreprise"

"Avoir un même état d'esprit au sein du groupe et une vision commune"

"Avoir confiance en l'équipe"

### Comment incarner ces valeurs avec nos clients ?

"L'engagement d'Olifan Group est la promesse d'accompagnement dans la durée, pour votre famille et votre patrimoine"

"C'est avant tout être à l'écoute de nos clients, dans le but de bâtir une relation de confiance dans la durée, fondée sur la disponibilité, l'authenticité et la fiabilité"

"Vivre ensemble vos projets"

### Comment incarner ces valeurs au sein du groupe ?

"Nous sommes convaincus que le collectif doit primer sur l'individualisme afin de nourrir la cohésion d'équipe, renforcer la solidarité et prendre plaisir à travailler ensemble"

### Comment incarner ces valeurs avec nos partenaires ?

"Partager les succès et les bons dossiers qui se sont passés"

"Se rendre disponible réciproquement pour une relation de proximité au-delà d'assurer la plus grande qualité de service"

## Nos partenaires privilégiés



## Conférence de la fondation MAPFRE

*Profitant de notre séminaire à Madrid, nous avons fait intervenir la fondation Mapfre, notamment pour les similitudes avec Olifan Group au travers des valeurs qu'elle porte.*

Créée en 1975, la fondation Mapfre est une institution à but non lucratif dont les actions sont basées sur de solides valeurs éthiques, et dont l'objectif est d'améliorer la qualité de vie des personnes et le progrès de la société grâce à des programmes et activités multinationaux :

- **Action sociale** : aides aux personnes défavorisées
- **Culture** : apporter l'art et la culture à tous
- **Prévention des blessures et sécurité routière** : sensibilisation, incendie, brûlure
- **Promotion de la santé** : amélioration de la qualité de vie en entreprise (bien-être, nutrition, activité sportive)
- **Assurance et sécurité sociale** : promouvoir et diffuser la culture et la connaissance de l'assurance dans la société

## Les causes soutenues

*La Philanthropie chez Olifan Group prend une part importante dans la culture d'entreprise au niveau du groupe mais aussi au niveau des régions.*



### Un mécénat national avec l'association France TUTELLE : une association au service des aidants et des tuteurs familiaux

France TUTELLE est une association à but non lucratif reconnue d'intérêt général qui a pour mission de sensibiliser et d'informer sur les conséquences de la vulnérabilité et sa protection juridique sur l'ensemble du territoire national. France TUTELLE s'adresse à toute personne, aidante familiale ou non, tutrice familiale ou non, particulier ou

[www.francetutelle.fr](http://www.francetutelle.fr)

professionnel, qui se questionne sur la protection juridique de leur(s) proche(s), de leur(s) client(s), de leurs administré(s) ou de leurs usager(s). Sa finalité est de contribuer à la promotion, l'anticipation et au renforcement de la place de la famille dans l'exercice de la protection juridique des personnes vulnérables.

### Des initiatives locales



Le soutien au café joyeux niçois : famille de cafés-restaurants qui forme et emploie des serveurs et cuisiniers porteurs d'un handicap mental ou cognitif.

[www.cafejoyeux.com](http://www.cafejoyeux.com)



La Wine Charity Event à Lyon qui a accompagné en 2022 le centre hospitalier Saint-Joseph Saint-Luc et plus particulièrement son service maternité. L'objectif de ce projet est de permettre aux équipes du service maternité de faciliter et d'améliorer l'arrivée au monde des nourrissons.

[www.winecharityevent.fr](http://www.winecharityevent.fr)

# Les temps forts

## Une année marquée par un choc inflationniste

2022 aura été marquée par des marchés baissiers à la suite du choc inflationniste exacerbé par la guerre en Ukraine et des resserrements monétaires orchestrés par les banques centrales.

Dans ce contexte, le maître mot reste la diversification de son patrimoine via une allocation globale d'actifs, y compris sur les actifs non cotés.

### Pourquoi une allocation globale d'actifs :

- **Produits Structurés** : produit sur-mesure qui permet de capter une partie de la performance d'un marché donné tout en offrant une protection à la baisse. Ils permettent de générer du rendement dans des marchés « flat » ou modérément baissiers. La durée d'investissement est variable et les rendements attendus sont compris entre 4% et 7%, selon l'environnement de marché et le niveau de risque
- **Immobilier** : large univers d'investissement avec des thématiques variées adaptées au profil des investisseurs
- **Thématique bureau Core** : Fonds qui investit aux côtés d'institutionnels dans des bureaux parisiens avec localisation prime. Cet investissement bénéficie d'avantages fiscaux de type « revenus mobiliers » et d'un IFI faible qui en font un véritable atout dans une enveloppe patrimoniale.
- **Thématique Coliving** : Fonds qui investit dans des actifs immobiliers destinés au coliving pour étudiants et jeunes actifs. Les usages en matière d'habitat évoluent, et le co-living et la colocation représentent aujourd'hui un phénomène sociétal en pleine expansion, d'autant que la fiscalité du fonds est attractive (LMNP).
- **Private Equity** : investir dans des entreprises de croissance portées par des tendances séculaires moins soumises aux cycles économiques et qui permettent de générer de la croissance et du rendement sur le long terme. La durée d'investissement est variable, comprise entre 5 et 10 ans, et les rendements attendus sont compris entre 7% et 15%, selon le niveau de risque

## La vulnérabilité du chef d'entreprise

*Devenir incapable est délicat parce que nous sommes là et plus tout à fait. Donc il faut aider les autres à ne pas nous oublier et leur donner les moyens de continuer à nous permettre d'exister par l'exécution de notre volonté.*

### Les avantages propres au chef d'entreprise ou dirigeant de société / associé

1. Favoriser la continuité de la vie de l'entreprise malgré la vulnérabilité du dirigeant ou de l'associé, ou d'organiser la cession de celle-ci dans de bonnes conditions ;
2. Prévoir la possibilité de continuer de contribuer à la direction des décisions et de l'orientation de celles-ci ;
3. En cas de difficultés et de saisine du juge, les volontés exprimées servent de guide au juge.



Aujourd'hui, en France, un peu plus de 46 500 mandats notariés sont conclus. En comparaison, au Québec, 97% de la population et en Belgique 56%, en a souscrit un.

# La retraite ça s'anticipe !

Les discussions portant sur la réforme en cours ont mis en lumière la réforme Touraine de 2014 instituant la nécessité de réunir 43 ans d'activité pour liquider les régimes obligatoires à taux plein : pour la plupart des personnes ayant poursuivi des études supérieures longues ou ayant connu des interruptions dans leur parcours professionnel, l'âge de liquidation probable du taux plein n'est pas 64 ans mais 67 ans. De plus, il convient d'avoir conscience, que pour les cadres supérieurs, les professions libérales et les chefs d'entreprises le rapport constaté entre le dernier revenu et le total des retraites régimes obligatoires se situe entre 20% et 40%.

En conséquence, il est impératif de prendre conscience de l'enjeu le plus tôt possible à partir de 40 ans, pour construire et gérer dans la durée une véritable stratégie de retraite afin à terme de **choisir au lieu de subir** les conditions de la fin d'activité.

Cette stratégie passe par un effort d'épargne ou d'investissement au travers de financement bancaire en vue de constituer des revenus complémentaires au moment de la retraite comme :

- Assurance-vie avec des versements programmés
- Plan d'épargne retraite ou private equity pour bénéficier de déductions fiscales

- Investir dans la pierre papier type SCPI ou en immobilier direct
- Démembrement de propriété
- OPPCI qui verse un revenu mobilier soumis à la flat tax de 30%, contre parfois le double pour les revenus immobiliers

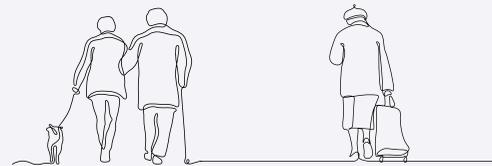
À cette stratégie, il convient d'associer un accompagnement sur la durée afin de piloter l'épargne, d'arbitrer les actifs, et de s'adapter aux conditions réelles des marchés réglementaires, fiscale et sociale... **de la qualité de l'accompagnement sur la durée dépendra l'atteinte des objectifs recherchés.**



Voir notre livre blanc en ligne : [olifangroup.com/nos-livres-blancs](http://olifangroup.com/nos-livres-blancs)



## Quels besoins en revenus à la retraite ?



**Couple**

50 à 80% du dernier revenu professionnel

**Conjoint seul**

70 à 75% du budget du couple retraité

Source : études retraite Olifan Group

## Focus sur l'intérêt du MDPF pour le chef d'entreprise

Nomination d'un mandataire et d'un mandataire ad hoc : **éviter les conflits d'intérêts**



**Examen attentif et régulier des statuts de la société :**

Considération de l'évolution du mandat de protection future



*Efficacité du Mandat De Protection Future (MDPF)*



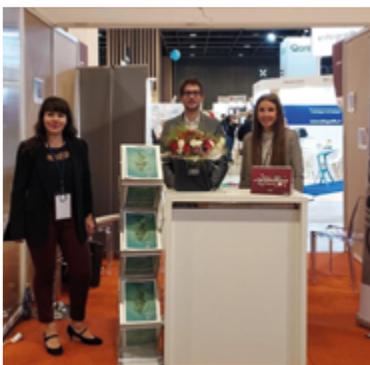
Les conflits d'intérêt sont liés à la qualité d'associé mandataire

Ils peuvent être levés par la désignation d'un mandataire extérieur (subrogé) pour des actes précis ou d'un mandataire ad hoc

Délégation de pouvoirs : **fonctionnement de la société, quelque soit sa forme**

# L'interprofessionnalité *en images*

## 77<sup>e</sup> Congrès de l'Ordre des Experts-Comptables à Paris porte de Versailles



Aurélie Genais, Marine Donders, Lucien Peubey

## 10<sup>ème</sup> édition du Palmarès du Droit

Organisé par Le Monde du Droit GROUPE FICADE et en partenariat avec l'Association Française des Juristes d'Entreprise AFJE, Olifan Group était honoré de remettre aux vainqueurs, « Les outils patrimoniaux en infographie », ouvrage réalisé avec Groupe Revue Fiduciaire



## Atelier « L'Expert-Comptable, conseil des groupes familiaux »



Animé par Florent Belon, Partner et Expert Ingénierie Patrimoniale Olifan Group

## Congrès national ECF à Biarritz



Romain Forest & Maxime Gironne

## Témoignages des EC

« Nous travaillons avec Olifan depuis plusieurs années. C'est un plaisir d'échanger avec des équipes réactives et professionnelles. Grâce à leur structure nationale et aux différentes compétences qu'ils ont développées, ils ont répondu à l'ensemble des questions patrimoniales. Les clients sont satisfaits et nous, prescripteurs, sommes contents de les savoir entre de bonnes mains. »

### Maxime DREVAL

Dirigeant d'EXEOS

<https://www.exeos.fr/>

## Formation



C'est de la collaboration avec les Experts-Comptables qu'est née le parcours de formation « Conseil en patrimoine » qui leur est dédiée.

L'objectif est de les aider à mieux détecter les problématiques patrimoniales de leurs clients, et améliorer leurs conseils.

Thématiques :

- **Droit de la famille**
- **Démembrement et indivision**
- **Immobilier**
- **Placements Financiers**
- **Société Civile**
- **Entreprise**
- **Prévoyance et Retraite**
- **Fiscalité Personnelle**

## Une newsletter dédiée



Découvrez notre newsletter dédiée aux professionnels du droit et du chiffre



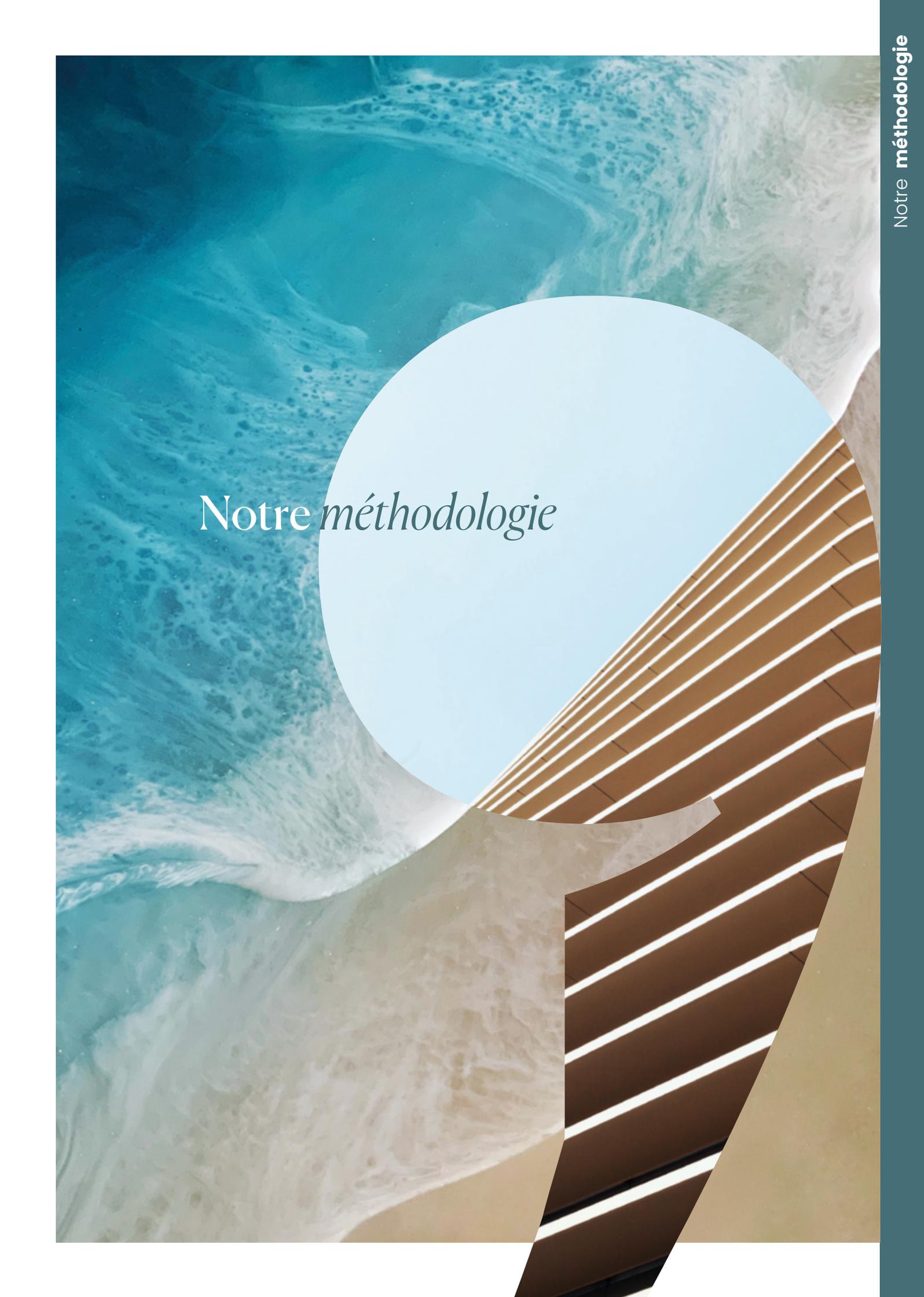
SCANNEZ MOI !



Prochaine édition : MARS 2023

Pour une approche pédagogique de l'expertise patrimoniale via une centaine d'infographies abordant les principes de bases et les thèmes particuliers.

**Auteurs :** Olifan Group - Expertise ingénierie patrimoniale : sous la direction de Florent Belon et de Katia Chevrain & la rédaction de la Revue Fiduciaire : Sophie Delage et Françoise Soulé



Notre *méthodologie*

# Notre approche client



## Une approche client maîtrisée

Dans la cadre du parcours d'intégration, tous nos collaborateurs suivent une formation dédiée à l'approche client. Il s'agit de s'approprier la richesse du groupe tant avec les expertises qu'à travers les Hommes et les années d'expériences acquises.

De plus, cette formation permet d'appréhender les 5 marques de fabrique d'Olifan Group dans l'objectif d'aider nos collaborateurs à maîtriser les étapes structurantes de la relation client et d'assurer un service client de qualité, adapté à chaque situation.

## Les 5 marques de fabrique d'Olifan Group

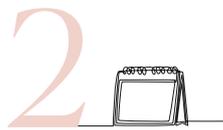


### Compétences

**Maîtriser la présentation du groupe et du métier**

### Expérience client

Vous aider à comprendre notre métier, nos expertises, nos services et nos modes de rémunération.



**Préparer et personnaliser tous nos RDV client en amont**

Vous faire gagner en efficacité et vous apporter une meilleure visibilité dans nos échanges.



**Établir un compte-rendu rédigé, personnalisé et systématique après chaque RDV**

Vous aider à maîtriser les risques et les enjeux de votre situation patrimoniale au fil du temps et des évolutions de celle-ci.



**Considérer chaque client de manière personnalisée et unique**

Vous accompagner avec une approche sur-mesure dans le but de s'adapter à vos attentes, vos besoins et vos objectifs.



**Proposer à ses clients des contacts et points de suivi réguliers**

Vous préconiser les choix les plus judicieux et anticipés, dans le but d'adapter votre situation patrimoniale face aux enjeux d'actualités.

## Qui sont nos clients ?



### Les familles

Les familles qui souhaitent être accompagnées au travers de leurs différentes phases ! Enrichissement, consolidation ou transmission. La cellule familiale est de plus en plus complexe car elle évolue, bouge, se développe. Les attentes sont souvent importantes car parfois de nombreuses problématiques se chevauchent.



### Les retraités

Les personnes qui ne sont plus en activité et à qui il est demandé de faire des efforts dans le cadre d'une plus grande solidarité avec les jeunes et qui voient donc leurs pensions rognées au fil des années. Cette perte de pouvoir d'achat nécessite une vigilance particulière sur les rendements de leurs avoirs et la recherche de solutions pérennes mais rentables.



### Les expatriés

Les expatriés qui vivent à l'étranger pour des raisons professionnelles ou personnelles, rencontrent des problématiques patrimoniales et fiscales récurrentes. Ce sont souvent des dirigeants de grandes entreprises ou des cadres internationaux qui au fil des années et des résidences multiples ont un patrimoine financier et immobilier éparpillé à travers le monde.

Olifan Group a développé une expertise spécifique pour les accompagner à tout moment à l'international, tant lors de l'expatriation que lors d'une implantation.



### Les personnes en charge d'une personne vulnérable

Les personnes en charge d'une Personne Vulnérable ou en passe de l'être et qui ont parfois la double peine d'être aidant familial et tuteur. Ce dernier statut de tuteur ou curateur entraîne des contraintes multiples qui nécessitent une préparation et un accompagnement sur le plan personnel et professionnel avec une solide connaissance des arcanes juridiques que seuls des spécialistes formés sur la thématique peuvent appréhender.



### Les dirigeants d'entreprise

Un homme ou une femme actif dont les préoccupations portent plus sur l'avenir de l'entreprise que sur son patrimoine privé. Et pourtant il y a un lien inéluctable entre les deux qui se posera particulièrement avant la cession de leur entreprise : bien souvent le manque d'anticipation aura des conséquences désastreuses également en cas de vulnérabilité ou décès.



### Les cadres supérieurs

Les cadres supérieurs préoccupés par leurs carrières peuvent rencontrer des passages complexes nécessitant des périodes de transition, réflexion, mobilité ou reconversion. Ces périodes auront bien évidemment un impact fort sur la famille mais aussi sur le patrimoine qu'il conviendra certainement de réadapter en fonction des circonstances.



### Les professions libérales

Les professions libérales qui doivent faire face à plusieurs problématiques liées principalement à leur statut juridique et social. La prévoyance et la retraite sont pour elles des enjeux importants qu'il faut savoir analyser et traiter dès le début de son activité.



### Les entreprises ou associations

Les entreprises ou associations devant faire face aux aléas que peut entraîner la vulnérabilité de l'un de ses dirigeants. La prévoyance est donc un sujet qu'il convient de traiter en priorité pour assurer en cas de pépin la pérennité de l'entreprise. Un autre sujet préoccupant est la rentabilité de leur trésorerie dans un univers où les placements sans risques et à court terme ne rapportent guère.



## Cyber sécurité : la priorité

Un accent particulier a été mis sur la cyber sécurité depuis 2021. Face à la crise sanitaire de 2021, une progression constante des attaques virtuelles, hameçonnages, spams, usurpations d'identité... s'est fait ressentir. C'est pourquoi, nous avons mis en place des actions concrètes et régulières pour palier cela :

- Forte sensibilisation interne
- Tests d'intrusion
- Formations dédiées

L'objectif est que chacun intègre les bons réflexes dans son comportement d'utilisateur de son poste de travail et des fonctions offertes par les systèmes informatiques de la société.

# Notre méthodologie

Une expérience client différenciante  
grâce à une méthodologie efficiente  
en 5 étapes



« Je veux être écouté »

# 1

## PREMIER RENDEZ-VOUS DE DÉCOUVERTE

Définir votre besoin

# 2

« Je veux comprendre  
ma situation patrimoniale »



## AUDIT PATRIMONIAL GLOBAL

Identifier et  
comprendre les  
forces et les faiblesses  
de votre situation  
patrimoniale



« J'ai besoin de comprendre  
les solutions qu'on me propose et  
de rester libre dans mes choix »

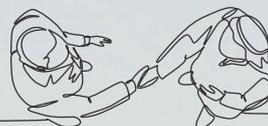
# 3

## PRÉSENTATION DES SOLUTIONS

Déterminer  
ensemble les  
actions préconisées  
par nos expertises

# 4

« En confiance, je veux être  
accompagné dans la mise en place  
de la stratégie patrimoniale »



## MISE EN ŒUVRE DES SOLUTIONS

Vous accompagner  
pour structurer votre  
patrimoine



« Je veux être informé  
et pouvoir suivre facilement  
mon patrimoine »

# 5

## SUIVI PATRIMONIAL

- Relation de proximité
- Accès aux expertises
- Suivi régulier

# 1 Premier rendez-vous de découverte

*Essentiel pour cerner, réorienter et définir vos objectifs*

*Selon votre âge, vous identifiez différents besoins, que l'on retrouve dans les 3 phases patrimoniales.*

## La phase de constitution & développement du patrimoine

### De l'entrée dans la vie active à la cessation d'activité professionnelle.

Cette longue phase est rythmée par des moments forts professionnels (création d'entreprise, reconversion...) ou personnels (union, désunion, naissance...).

**Notre valeur ajoutée:** définir les stratégies d'acquisition, d'exploitation, de valorisation et de transmission les plus adaptées à votre situation et à vos projets d'avenir.

Vous accompagner dans la sélection d'actifs de qualité, vecteur d'un bon enrichissement.

**L'enjeu :** mettre à profit votre capacité d'épargne et d'emprunt, pour vous enrichir de manière pérenne ou efficiente.

## La phase de consolidation budgétaire

### Cette phase doit être anticipée à l'approche la cessation de l'activité professionnelle.

À l'approche de cette phase, des paramètres de votre situation personnelle, patrimoniale et budgétaire peuvent être requis pour pérenniser la protection de votre groupe familial, en prévision de votre cessation d'activité professionnelle et de la diminution de vos ressources.

**Notre valeur ajoutée :** réorganiser le patrimoine pour assurer des revenus complémentaires.

- **Si vous êtes un chef d'entreprise :** anticiper le moment idéal de cession/transmission de votre entreprise pour optimiser le produit net après cession et ainsi organiser vos revenus de remplacement.
- **Si vous êtes un salarié :** projeter vos droits à la retraite et étudier les solutions d'optimisation pour pérenniser votre budget à la retraite.

**L'enjeu :** maintenir votre train de vie dans le temps et assurer la protection du couple.

## La phase de Transmission & de Protection

### Cette phase peut intervenir à tout moment.

**Selon votre situation et votre patrimoine, cette phase peut intervenir concomitamment à la phase d'enrichissement ou de transmission.**

L'objectif est de proposer une stratégie de transmission personnalisée, requise par l'unicité de chaque groupe familial.

**Notre valeur ajoutée :** Définir la stratégie de transmission la plus adaptée à vos souhaits en tenant compte des spécificités de votre situation (famille recomposée, enfant repreneur, enfant handicapé) tout en pérennisant la paix familiale.

**L'enjeu :** Maximiser la transmission de l'enrichissement constitué de votre vivant au profit des générations futures, tout en protégeant le survivant du couple, le cas échéant.

## Quelques solutions liées aux objectifs du client

	INVESTISSEMENT IMMOBILIER	PLACEMENTS FINANCIERS	
Protection	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Immobilier avec crédit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurance-vie</li> <li>• Contrat de capitalisation</li> <li>• PER</li> </ul>	<b>CONTRATS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prévoyance Décès</li> <li>• Prévoyance Incapacité / Invalidité</li> </ul>
Enrichissement	<b>Avec effet de levier</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SCPI, OPPCI : Investiss. indirect</li> <li>• Loueur en meublé / Malraux / Pinel</li> <li>• Déficit foncier : investiss. direct</li> <li>• Immobilier d'entreprise Locaux professionnels</li> <li>• Club deal immobilier</li> </ul>	<b>Sans effet de levier</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurance vie France / Luxembourg</li> <li>• Contrat de capitalisation</li> <li>• Compte titres / PEA</li> <li>• Private Equity</li> <li>• Produit structures</li> </ul>	<b>PROFESSIONNEL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Epargne salariale</li> <li>• Cash out / Holding / art 150 OBter</li> </ul>
Revenus complémentaires futurs	<b>Sans effet de levier</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Portage</li> </ul>	<b>Objectif retraite</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• PER</li> <li>• PEE / PERCO / Madelin / Art 82</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rémunération du dirigeant</li> <li>• Trésorerie d'entreprise</li> </ul>
immédiats			
Transmission	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Société Civile à l'IS : apport en compte courant d'associé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurance vie France / Luxembourg</li> </ul>	
	<b>PATRIMOINE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Donation</li> <li>• Pacte Dutreil</li> <li>• Testament</li> <li>• ...</li> </ul>		

# 2

## Audit patrimonial global

*Essentiel pour identifier et comprendre les forces et les faiblesses de votre situation patrimoniale privée, professionnelle et budgétaire.*

Parfois, pour répondre à des problématiques plus spécifiques et plus pointues, nos expertises peuvent délivrer des audits thématiques.

Nos 6 expertises répondent aux problématiques rencontrées au cours d'une vie...



### *Comment optimiser ma situation patrimoniale ?*

*J'ai besoin de prendre de la hauteur sur ma situation.*

*Comment financer les études de mes enfants ?*

*Prévoir des revenus complémentaires pour ma retraite tout en protégeant mes proches.*



### *Je veux investir dans l'immobilier*

*Ancien ? neuf ? bureaux...?*

*Location meublée, SCPI, OPPCI...?*

*Comment optimiser et valoriser mon bien ?*



### *J'hérite d'un capital*

*J'aimerais faire un placement financier et le faire fructifier en contrôlant la prise de risque.*

*J'ai besoin de réactivité et de suivi.*



### *Je suis chef d'entreprise*

*Je dois mettre en place un système de retraite complémentaire et une solution d'intéressement pour mes collaborateurs.*

*En cas d'incapacité, comment bien protéger mes proches/collaborateurs ?*



### *Je pars travailler à l'étranger*

*Mon salaire est-il soumis aux mêmes règles d'impôts ?*

*Comment et où épargner ?*

*Quel est le régime matrimonial le plus adapté ?*



### *Je souhaite anticiper un accident de vie ou de santé pour éviter les conséquences dramatiques pouvant en découler.*

*Comment protéger ma famille, mon patrimoine et mon entreprise, lorsque je suis dirigeant ?*

*Comment anticiper cette situation et avec quels outils ?*

*Comment organiser la gestion de mon patrimoine personnel et professionnel ?*

*Qui va accomplir les actes de la vie civile et professionnelle ?*

*Quelles modalités d'exercice de mes actes de la vie civile et de la vie courante ?*

*Quelle gouvernance pour mon entreprise ? Que deviennent mes droits sociaux et quels impacts sur la direction de mon entreprise et l'exercice de mes droits de vote en assemblée*

### **INGÉNIERIE PATRIMONIALE**

Réaliser un audit patrimonial afin de permettre au client de comprendre sa situation et en maîtriser les risques et les enjeux

### **INGÉNIERIE IMMOBILIÈRE**

Accompagner les clients dans le développement et l'optimisation de leur immobilier.

Créer de la valeur ajoutée en abordant l'immobilier papier ou physique autrement. Structurer des projets d'investissement

### **INVESTISSEMENT FINANCIER**

Rechercher des solutions d'investissements innovantes pour permettre aux clients d'accéder à de nouveaux modes de gestion dans un marché où les taux sont bas et où les fonds en euros n'offrent plus de perspectives

### **PRÉVOYANCE & RETRAITE**

Conseiller les particuliers, les professions libérales et les chefs d'entreprise à bien appréhender tous les mécanismes de protection, préparer et anticiper leur retraite

### **ACCOMPAGNEMENT INTERNATIONAL**

Aider les expatriés, les impatriés et les frontaliers à trouver les bonnes solutions pour se protéger. Épargner en tenant compte des spécificités internationales

### **PERSONNE VULNÉRABLE**

Accompagner nos clients Chefs d'entreprises et dirigeants face aux risques de blocage de l'entreprise en cas de survenance d'une situation de vulnérabilité.

# 3

## Présentation des solutions

Votre audit patrimonial est réalisé.  
Ensemble, nous l'ajustons, le validons et déterminons les actions à mettre en œuvre.

### 1

**COMPRENDRE ET ANALYSER**  
votre écosystème personnel (situations familiale et professionnelle, patrimoine et revenus) ;

### 2

**PRÉCONISER DES SOLUTIONS**  
efficaces et sur-mesure qui répondent à vos objectifs ;

### 3

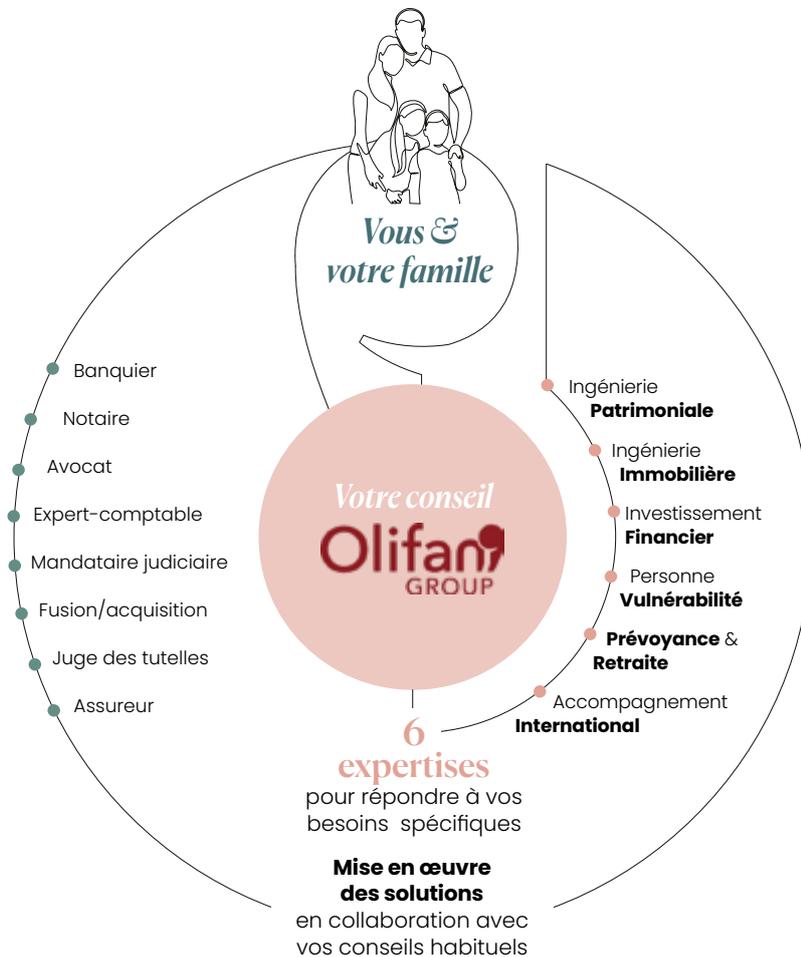
**VOUS ACCOMPAGNER**  
dans la prise de décision et la mise en œuvre des stratégies préconisées.

# 4

## Mise en œuvre des solutions

Cette étape est à votre main. Vous êtes libre de nous choisir pour vous accompagner.

Dans cette optique, avec l'appui de nos 6 expertises nous bâtissons et structurons une allocation sur-mesure qui donne du sens à votre patrimoine.



# 5

## Suivi patrimonial

**On constate une accélération du rythme des changements :**

- Cycles et comportements de vie
- Cycles économiques
- Changements sociétaux
- Gééconomie et géopolitique

**Constats :**

- Les marchés sont par nature imprévisibles
- La complexité et la multiplicité des facteurs à prendre en considération, la globalisation et la mondialisation rendent toute prédiction irréaliste.
- Les crises sont récurrentes mais ne sont identifiables qu'une fois qu'elles ont éclaté.
- Les scénarios de crises sont potentiellement infinis, de même que les scénarios positifs

**CONCLUSION :**

*On ne peut prédire d'où viendront les prochaines crises, mais on peut se prémunir des effets des crises en général d'où l'importance d'un suivi patrimonial régulier*



## Témoignages

« Je suis client et satisfait d'Olifan Group. Étant un client de M. Liberatore depuis plusieurs dizaines d'années au travers des sociétés où il était mon conseil et qui ont été reprises par Olifan'Group.

Depuis un an, M. Clemenson a pris la suite de M. Liberatore et je suis satisfait de ses conseils. »

**BD**

« Depuis plus d'un an maintenant, que je suis passée entre vos mains pour la gestion de mon patrimoine, je me sens, non seulement, superbement bien conseillée, mais profondément sécurisée.

Je n'ai aucun regret à avoir quitté la Banque privée.

Très sincèrement, merci et je souhaite que notre collaboration soit pérenne. »

**BB**

« Je vous félicite encore une fois pour la totalité de vos conseils pour les investissements assez diversifiés et voir que je gagne de l'argent.

Merci pour votre attention et continuez à prévenir pour un éventuel réinvestissement ou redistribution. »

**MR**



# Notre *accompagnement*

*Des solutions diversifiées  
pour mieux répondre aux attentes clients.*

Nous avons déployé un accompagnement patrimonial pour nos clients afin qu'ils puissent bénéficier d'une relation de proximité, d'un accès aux expertises et d'un suivi régulier sur leurs actifs financiers et immobiliers. Grâce à cet accompagnement un réel gain en efficacité est opéré pour permettre l'anticipation et la gestion des risques patrimoniaux.

## Processus

- Mise en œuvre des solutions
- Disponibilité incluse d'un rendez-vous avec un de vos proches
- 2h d'assistance à la déclaration fiscale
- Suivi du plan d'actions
- 3 rendez-vous annuels minimum :
  - Mise à jour de votre situation personnelle et professionnelle
  - Point sur les actifs suivi de l'allocation globale

Accompagnement auprès de vos Conseils (Notaire, Avocat, Expert-Comptable)

- Accès aux comptes et situations en temps réel
- Reporting régulier
- Accès à la bibliothèque de document clients et audit

## Expertises

INVESTISSEMENT  
**FINANCIER**

- Suivi de vos actifs financiers et évolution régulière de votre allocation
- Flashes marchés trimestriels

INGÉNIERIE  
**IMMOBILIÈRE**

- Suivi des actifs physiques structurés par Olifan Group, Pierre Papier
- Suivi des cycles d'investissement

INGÉNIERIE  
**PATRIMONIALE**

- Veille juridique & fiscale ciblée
- Accès Hotline Patrimoniale via le Conseiller

**PRÉVOYANCE & RETRAITE**

- Point annuel des garanties et des prestations prévoyance & retraite
- Veille sur l'actualité

**PERSONNE VULNÉRABLE**

- Consultation sur les questions de dépendance et de vulnérabilité

*Confidentialité  
Compétences professionnelles  
Proximité  
Confiance  
Disponibilité*

**Conseiller, protéger, servir**

*Un enjeu moral lié à la passion pour notre métier*



## **AIX-EN-PROVENCE**

11 cours Gambetta - CS 20068  
13100 Aix-en-Provence Cedex 5

## **ANNECY**

Parc Altaïs - 8 rue Véga  
74650 Chavanod

## **BORDEAUX**

45, quai des Chartrons  
33000 Bordeaux

## **CANNES**

609 route de la Roquette  
06250 Mougins

## **EVREUX**

Parc d'activité de Long Buisson - 425 rue Clément Ader  
CS 30797 - 27033 Evreux

## **GRENOBLE**

Immeuble le Concorde - 24 rue Lamartine  
38320 Eybens

## **LYON**

Immeuble City-One - 94 quai Charles de Gaulle  
69006 Lyon

## **MARSEILLE**

20 Allée Turcat Mery  
13008 Marseille

## **MONTPELLIER**

201 Rue de la Jasse - ZAC Fréjorgues Est  
34130 Mauguio

## **NICE - Centre**

1 rue Lamartine  
06000 Nice

## **NICE - Grand Arenas**

143 boulevard René Cassin  
06200 Nice

## **ORLÉANS**

2 rue du Colombier  
45000 Orléans

## **PARIS**

3 rue de Penthièvre  
75008 Paris

## **STRASBOURG**

3 avenue de l'Europe  
67300 Schiltigheim