
**PRINCIPES DE COLLABORATION DE JSC Consultants AVEC SES
PARTENAIRES-CLIENTS**

1 – NOTRE CLIENTELE :

JSC Consultants est une Société de Conseil en Stratégie et Finances.
Ses clients sont les Entreprises et les Chefs d'Entreprises eux-mêmes.

Entreprises : PME. Notre plus gros client fait un chiffre d'affaires de 20M d'Euros.

Chefs d'entreprises : nos interlocuteurs naturels dans les entreprises sont les dirigeants. Ils deviennent nos clients en tant que personnes physiques en raison des services d'ingénierie patrimoniale que nous sommes à même d'apporter et qui sont le complément naturel de ceux que nous apportons à leur entreprise elle-même.

2 – NOS DOMAINES D'INTERVENTION :

Notre savoir-faire s'organise autour de 3 pôles et de 2 techniques :

Trois Pôles :

- levées de fonds (Entreprise),
- cessions, acquisitions, croissance externe et interne (Entreprise),
- ingénierie financière et patrimoniale de l'Entreprise et de la Personne, couvrant 2 domaines : l'organisation de la propriété (directe-indirecte, démembrement, endettement, holdings), l'organisation des placements (trésorerie, gestion de portefeuilles).

Deux techniques :

Nous animons nos interventions dans ces 3 pôles selon 2 ensembles de techniques :

- celles liées à la Stratégie de l'Entreprise et la Finance,
- celles liées au « coaching » et à l'accompagnement des Dirigeants et Chefs d'Entreprise dans les domaines pré-cités..

3 – NOS MODES D'INTERVENTION :

Dans tous les cas (levées de fonds, cessions/acquisitions/croissance, ingénierie financière et patrimoniale) :

- nous commençons par un examen ou une construction en commun du Business Plan et du Marketing Plan de l'entreprise (les 2 réunis étant le plan Stratégique de l'entreprise).
- ce Business Plan est ensuite utilisé :
 - soit comme base de présentation aux investisseurs, ou aux acquéreurs, ou aux Banquiers, ou au personnel... bref à toutes les parties prenantes de l'entreprise qu'il faut « mobiliser » pour aller de l'avant.
 - soit comme « feuille de route » pour les actions ultérieures, les orientations stratégiques et les investissements.
 - soit encore comme base au Bilan Personnel Patrimonial Dynamique (BPPD) devant servir à la stratégie propre du chef d'entreprise.

4 – RELATIONS AVEC NOS CLIENTS/PARTENAIRES ET REMUNERATION :

a, Types d'objectifs assignés à nos missions :

L'expérience montre que nos interventions visent 2 types d'objectifs chez nos clients :

- objectifs **directs** dans lesquels nous **agissons directement**: exemple : une levée de fonds (nous présentons l'entreprise aux côtés de son Dirigeant aux fonds d'investissement), une cession (nous démarchons les acquéreurs potentiels), une acquisition (nous détectons une cible avec les Dirigeants et nous jetons les bases de la négociation), un accord de licence, une restructuration financière...
- objectifs **indirects** : nous sommes dans ce cas des accompagnateurs et interlocuteurs « permanents » de notre client, sachant que l'acteur, l'« agissant » n'est pas nous, mais le client. Exemple : préparation d'un Business Plan, réflexion stratégique sur plan de croissance et de financement, mise en place d'un programme de croissance externe, préparation d'une levée de fonds, préparation d'une cession au niveau de l'entreprise et à celui de l'actionnaire...

b, Lettre de mission :

Nous travaillons toujours sous lettre de mission décrivant précisément notre mission.

Cette mission est définie avec nos clients au cours de plusieurs réunions préalables nous permettant de comprendre les besoins et attentes de nos clients, et permettant souvent à ceux-ci de préciser leur propre réflexion. C'est au cours de ces réunions préalables que :

- nous comprenons le métier de notre client,
- nous comprenons ses besoins et attentes,
- nous mesurons notre capacité à répondre efficacement à ces besoins,
- nous établissons le document « lettre de mission » qui définit en détail les objectifs, les agendas, le mode de rémunération et les intervenants.

c, Rémunération :

Selon le type de mission et le contenu de chaque mission, nous modulons notre rémunération entre « fixe » et « variable ».

Action en direct : « success fee ». Pourcentage du montant levé, de la valeur de la cession ou de l'acquisition (entre 3 et 6%) avec minimum. Une partie restera cependant fixe, mais limitée.

Action d'accompagnement : fixe minimum de 3000 Euros par mois. Exemple : un « coaching » chef d'entreprise sur business plan et stratégie de développement : 4000 Euros par mois avec engagement de nous confier la levée de fonds ou la cession, ou l'acquisition, ou la gestion patrimoniale qui peut découler du business plan.

Par expérience, les travaux préalables à toute action (levée de fonds, cession, acquisition, réorganisation financière et juridique) prennent entre 3 et 9 mois. C'est un temps de réflexion, de maturation et de développement des outils (rédaction d'un Business Plan, présentation, argumentaire....) qu'il est difficile de « comprimer ».

Si nous retenons une moyenne de 6 mois, c'est donc environ 20KEuros que nos clients nous règlent pour la phase d'accompagnement et de préparation à l'action.

Jean Saint-Cricq
Automne 2010