



# GUIDE D'INTEGRATION

---

Juillet 2011

# Guide intégration

## Sommaire général

- I. **Advisiale, le partenaire de votre développement**
  - Historique
  - Les membres du réseau Advisiale
  - La méthodologie Advisiale
  - Les principaux fournisseurs partenaires
  - Les partenaires et filiales
  
- II. **Votre installation en conseil financier global**
  - Les principales étapes de votre installation et les délais
  - Réglementation et agréments
  - Comptabilité et facturation
  - Garanties gérant TNS
  - Identité visuelle et marketing
  - Support d'information
  - Rencontres internes avec le réseau
  
- III. **Comprendre les principaux services pour débiter**
  - L'offre de formation
  - L'animation commerciale
  - La plate forme de rendez vous
  - Le back office
  
- IV. **L'intégralité des services à votre disposition**
  - Service à la création
  - Service montée en compétence
  - Service développement de l'activité
  - Service optimisation des résultats
  - Service développement de société
  
- V. **La reconnaissance et le développement du réseau**
  - Les statuts : Or, Argent, Bronze
  - Le système de cooptation

# Advisiale, le partenaire de votre développement

## Sommaire 1

- I. **Historique**
  - Le groupe Arkanis
  - Advisiale
  - Organisation
  
- II. **Les membres du réseau Advisiale**
  - Carte de France
  - Trombinoscope
  
- III. **L'équipe Advisiale à votre service**
  - Présentation
  - Organigramme, fonctions et trombinoscope
  
- IV. **La méthodologie Advisiale**
  
- V. **Les principaux fournisseurs partenaires**
  - Gamme financière
  - Gamme assurance
  - Gamme immobilière
  - Gamme prévoyance santé
  - Gamme IARD
  - Gamme entreprise
  
- VI. **Les partenaires et filiales**

## I. Historique

Le groupe ARKANIS INTERNATIONAL, Société Anonyme de droit luxembourgeois, créée en 2004, est une holding.

Le groupe a donné naissance à deux SAS ARKANISSIM FINANCE et ARKANISSIM FORMATION, devenues en septembre 2011 SAS ADVISIALE Conseil Financier Global et ADVISIALE Conseils et Formations, au concept novateur. Le groupe compte également des participations dans les structures franchisées de son réseau de CGPI

### 2004

#### Septembre

- Création de la SAS Arkanissim Finance Société au capital de 450 000 € dont le siège ( 200 M2) est rue Saint Georges, dans le 9<sup>ème</sup> arrondissement de Paris.
- Signature partenariat avec Plate -forme Produits CGPI ASSOCIES, pour la sélection produits et le back office.

#### Octobre

- Installation de la franchise pilote.

### 2006

#### Février

- Création de notre 10ème franchise

### 2007

#### Janvier

- Arrivée de notre 1ère animatrice réseau

#### Mars

- Mise en place d'une plateforme téléphonique
- Création du premier Master récompensant les meilleurs producteurs, destination Tucson Arizona

#### Mai

- Arrivée de notre 2ème animatrice réseau, spécialisée en Entreprise
- Création de notre 20ème franchise

### 2008

#### Juin

- Création de notre 30ème franchise

#### Août

- Transfert du siège social au 16 rue Anatole France à Levallois Perret, sur plus de 1 000 M2.

#### Septembre

- Rachat cabinet Parisien : CLG Finance, 50M€ d'encours et plus de 500 clients

## **2009**

### **Janvier**

- Prise de participation dans la Société de Gestion 360 AM

### **Mars**

- Création de notre 40ème franchise

## **2010**

### **Mai**

- Arrivée de notre 3ème animateur Réseau

### **Septembre**

- Arrivée de nos 4ème et 5ème animateurs Réseau

## **2011**

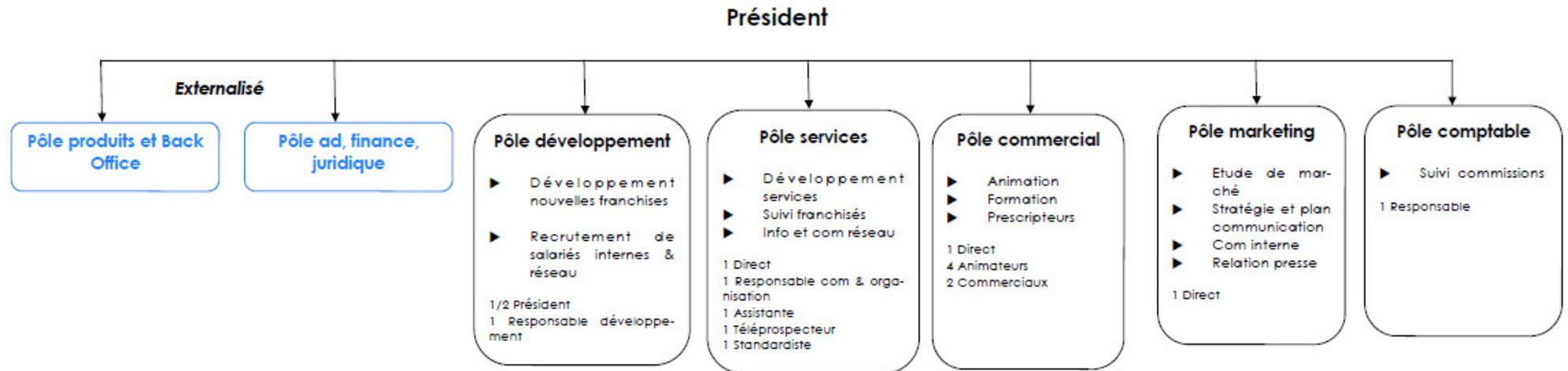
### **Mai**

- Création de la Société FCP, Cabinet d'expertise comptable, en association avec Mr Jean-Luc CHEVRY, pour réaliser les missions comptables et juridique des Franchisés.

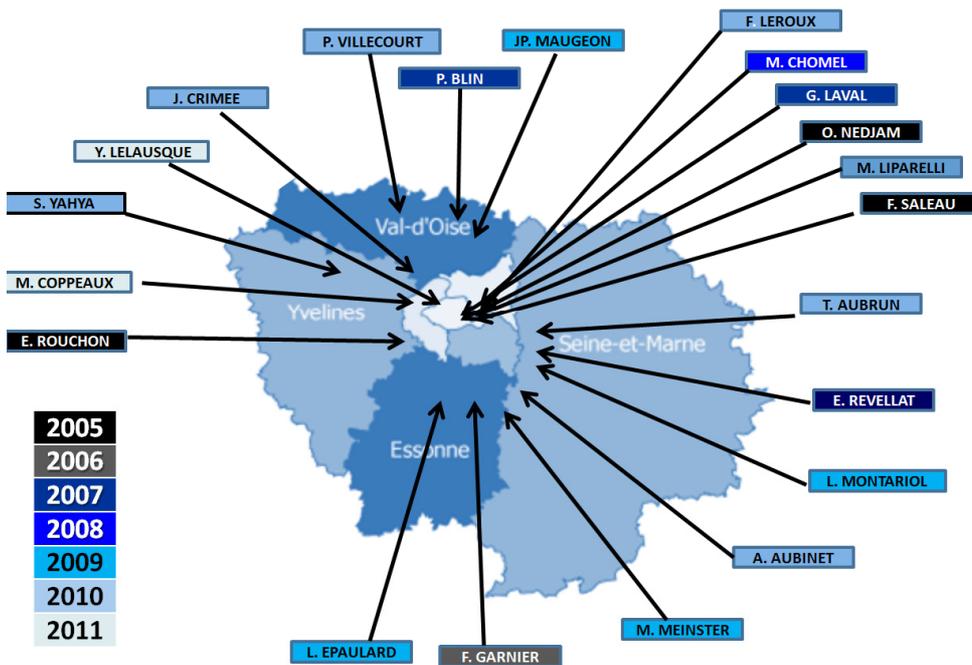
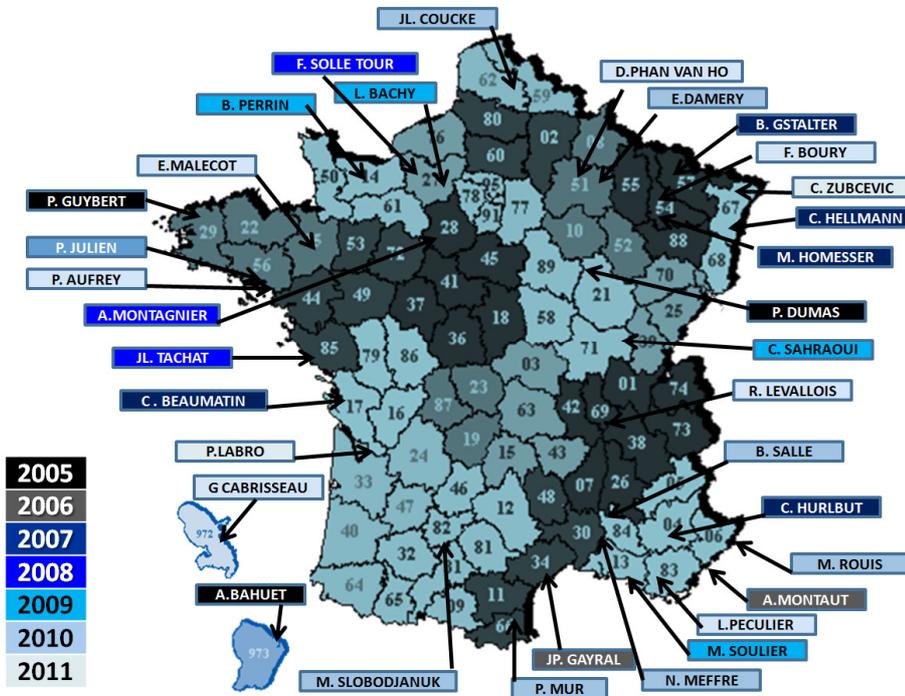
### **Septembre**

- Changement d'identité. Lancement de la marque Advisiale.

## Organisation



## II. Les membres du réseau Advisiale



**Trombinoscope**



**1<sup>er</sup> MEFFRE PATRIMOINE**  
Norbert Meffre  
Marseille (13)  
Gsm : 06 24 26 80 37  
Création : avril 2011



**A2F PATRIMOINE**  
Franck Saleau  
Antony (92)  
Gsm : 06 65 15 60 00  
Création : juillet 2005



**ADENA PATRIMOINE**  
Eric Rouchon  
Marly le Roi (78)  
Gsm : 06 60 19 44 81  
Création : septembre 2007



**AESTIMO FINANCE ET PATRIMOINE**  
Frédéric Boury  
Metz (57)  
Gsm : 06 28 26 69 52  
Création : juin 2011



**ALB INVESTISSEMENTS**  
Alain Bahuet  
Cayenne (97)  
Gsm : 06 94 20 98 41  
Création : février 2005



**ALGORITHME FINANCE & PATRIMOINE**  
Laurence Montariol  
Levallois Perret (92)  
Gsm : 06 74 37 96 68  
Création : septembre 2009



**ALLIANCE CAPITAL**  
François Leroux  
Levallois Perret (92)  
Gsm : 07 77 07 07 36  
Création : septembre 2010



**ALPHANISSIM PATRIMOINE SARL**  
Jean Pierre Maugeon  
Eaubonne (95)  
Gsm : 06 60 64 84 40  
Création : août 2008



**ALTILIANE CONSULTING**  
Alain Aubinet  
Levallois Perret (92)  
Gsm : 06 12 67 28 28  
Création : novembre 2009



**AM CONSEILS**  
Michel Meister  
Levallois Perret (92)  
Gsm : 06 80 48 00 05  
Création : juillet 2008



**AM FINANCE**  
Alain Montagnier  
Saint Privé Saint Mesmin (45)  
Gsm : 06 74 37 96 68  
Création : octobre 2008



**AMBE FINANCE GESTION**  
Francine Garnier  
SAMOIS SUR SEINE (77)  
Gsm : 06 11 72 35 57  
Création : février 2007



**AMGE PATRIMOINE**  
Patrick Blin  
Paris (75)  
Gsm : 06 82 58 17 42  
Création : mai 2007



**AQUITAINE PATRIMOINE EVOLUTION**  
Philippe Labrot  
Cavignac (33)  
Gsm : 06 70 94 40 73  
Création : avril 2011



**ARKANE CROISSANCE PATRIMOINE**  
Luc Epaulard  
Corbeil Essonne (91)  
Gsm : 06 83 85 75 86  
Création : septembre 2007



**ASSUR FINANCE CONSEIL**  
Bruno Salle  
Bernis (30)  
Gsm : 06 26 67 58 47  
Création : janvier 2011



**BACHY LUDOVIC SARL**  
Ludovic Bachy  
Le Vaudreuil (27)  
Gsm : 06 07 88 26 01  
Création : juillet 2009



**BCM PATRIMOINE**  
Bruno Perrin  
Caen (14)  
Gsm : 06 08 89 04 53  
Création : mars 2009



**BEAUMATIN PATRIMOINE CONSEIL**  
Catherine Beaumatin  
Saint Michel (16)  
Gsm : 06 21 75 11 26  
Création mai 2007



**CONVICTION FINANCE**  
Jean Louis Coucke  
Bondues (59)  
Gsm : 06 07 49 51 05  
Création : novembre 2010



**CREATIF FINANCE CONSEIL**  
Bernard Gstalter  
Dettwiller (67)  
Gsm : 06 75 12 69 09  
Création : juin 2008



**DAMERY & ASSOCIES PATRIMOINE CONSEIL**  
Eric Damery  
Reims (51)  
Gsm : 06 84 97 75 27  
Création : 20 juillet 2009



**DM PATRIMONISSIM**  
Marceline Haumesser  
Nancy (54)  
Gsm : 06 88 73 74 23  
Création : avril 2010



**DUMAMON PATRIMOINE**  
Pascal Dumas  
Saint Martin d'heuille (58)  
Gsm : 06 87 85 23 00  
Création décembre 2005



**FST PATRIMOINE**  
Frédéric Solle Tourette  
Bois Guillaume (76)  
Gsm : 06 73 86 19 97  
Création : juin 2008



**GCGP**  
Jean Pierre Gayral  
Lattes (34)  
Gsm : 06 88 67 18 39  
Création : février 2007



**GESTION PRIVE INTERNATIONALE**  
Christian Sahraoui  
Mimet (13)  
Gsm : 06 13 41 20 59  
Création : mai 2010



**HARMONY PATRIMOINE**  
Olivier Nedjam  
Levallois Perret (92)  
Gsm : 06 22 81 24 77  
Création : mai 2006



**HURLBUT EPARGNE CONSEIL**

Christophe Hurlbut  
Manosque (04)  
Gsm : 06 11 16 39 78  
Création : mars 2009



**KHEPRI FINANCE**

Evelyne Revellat  
Bry sur Marne (94)  
Gsm : 06 60 47 71 64  
Création : juillet 2007



**LA FINANCIERE DE GENES**

Grégoire Laval  
Levallois Perret (92)  
Gsm : 06 23 06 18 43  
Création : février 2008



**MS CONSEILS ET INVEST**

Michel Soulier  
MARSEILLE (13)  
Gsm : 06 16 01 74 70  
Création : décembre 2009



**NOVEANCE CONSULTING**

Alexandre Montaut  
Paris (75)  
Gsm : 06 88 11 85 52  
Création : juillet 2007



**OPTIMIS PLACEMENTS**

Patrick Julien  
Nantes (44)  
Gsm : 06 83 24 78 54  
Création : février 2011



**THEMA ALSACE PATRIMOINE**

Cédric Hellmann  
Hoenheim (67)  
Gsm : 06 22 18 37 83  
Création : juillet 2007

**WEASSUR FINANCE**

Mehdi Coppeaux  
Levallois Perret (92)  
Gsm : 06 37 75 33 37  
Création : janvier 2011

**INSURANCE FINANCIAL  
CONSULTING**

John Crimée  
Levallois Perret (92)  
Gsm : 06 99 69 74 07  
Création : juin 2011



**LA COMPAGNIE DU  
PATRIMOINE**

Philippe Guybert  
Quimper (29)  
Gsm : 06 28 32 21 87  
Création : juillet 2006



**L'AGENCE FINANCIERE SAS**

Yann Le Lausque  
Levallois Perret (92)  
Gsm : 06 12 49 27 11  
Création : février 2011



**MUR GEPECEA**

Patrick Mur  
Montadi (34)  
Gsm : 06 13 73 44 52  
Création : janvier 2011

**OPTEAM GESTION**

Patrick Auffret  
La Baule (44)  
Tel : 02 40 61 81 25  
Création : février 2011

**SOFAC 12**

Magalie Slobodjaniuk  
Quins (12)  
Gsm : 06 31 22 07 06  
Création : décembre 2010

**VESTA FINANCE**

Thierry Aubrun  
Fontenay aux roses (92)  
Gsm : 06 77 23 18 75  
Création : mai 2010

### III. L'équipe Advisiale à votre service

#### Présentation

Les équipes internes Advisiale sont à votre écoute pour vous apporter les solutions et services indispensables depuis la création de votre structure et tout au long de votre développement

#### Organigramme, Fonctions et Trombinoscope



## IV. La méthodologie s'appuie sur 3 métiers

### 1. Etude, analyse et conseil

Analyser le patrimoine, les problématiques et les projets des clients.

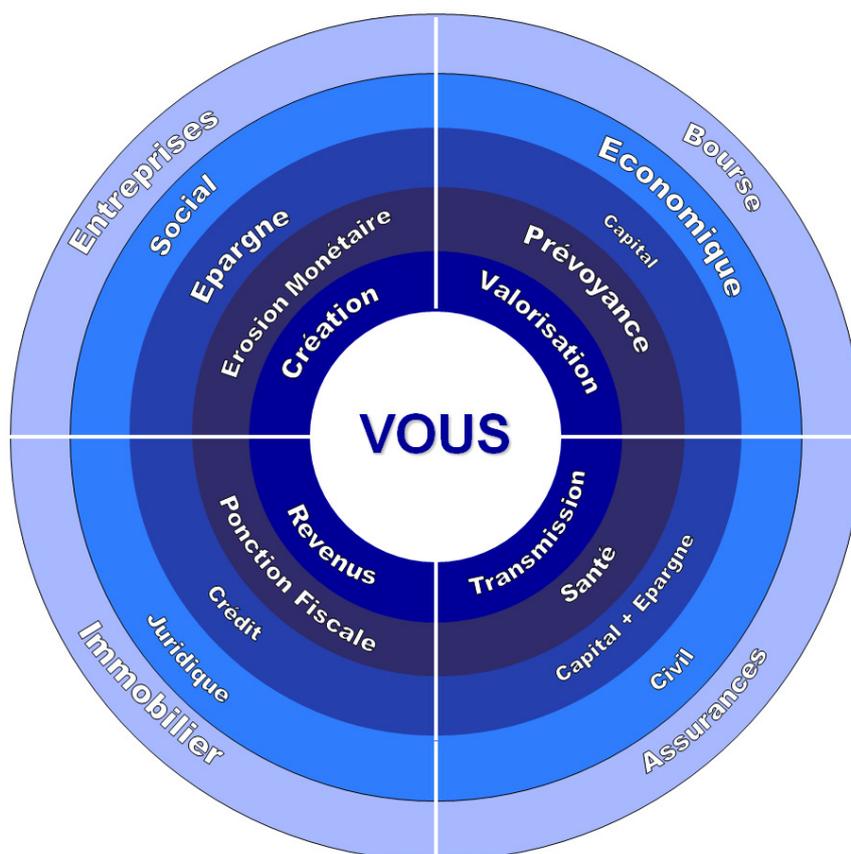
### 2. Préconisations et recherche de solutions

L'intermédiation, c'est présélectionner et analyser en toute impartialité les solutions qui correspondent à la situation spécifique du client puis l'assister dans la décision et la mise en œuvre de ces produits.

### 3. Veille permanente et suivi régulier

Suivre et contrôler que les solutions mises en œuvre restent pertinentes, c'est la veille technologique.

Et traite les différentes mais complémentaires approches du patrimoine



## V. Les principaux fournisseurs partenaires

### Gamme financière



### Gamme assurance



Gamme immobilière



Gamme prévoyance santé



Gamme IARD



Amlin France



Gamme entreprise



## VI. Les partenaires et filiales du groupe

### Partenaires d'Advisiale

#### ▪ **CGPI Associés**

Créée en janvier 2004, CGPI Associés est la première plateforme de Services dédiée aux professionnels de la finance.

Partenaire des entrepreneurs et des professionnels de la finance, CGPI Associés assure les fonctions de pôle sélection produits et back office décentralisé d'Advisiale dont elle partage les installations au 1er et 6ème étage du siège à Levallois.



### Associés d'Arkanis International

#### ▪ **360° am**

Société de gestion indépendante, agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, a été fondée en 2007 par cinq associés.

Les encours sous gestion représentent à fin 2010 plus de 160 millions d'euros répartis équitablement entre la gestion sous mandat et la gestion collective. Forte d'une expertise reconnue en matière de gestion et de commercialisation de produits financiers, notamment en délégation de gestion de contrat d'assurance-vie, 360 Asset Managers, propose des solutions sur mesure aux CGPI/CIF, clients privés et institutionnels. Arkanis International est actionnaire au capital ce qui permet à Advisiale d'accéder à des produits de gestion dédiés.



#### ▪ **FCP**

Créée en 2011 en association avec Arkanis International, elle est dirigée par JL Chevy, expert comptable notoirement expérimenté dans la gestion de pat, installé dans le Grand Est (majuscules sinon illisible) et Paris, et notoirement expérimenté dans la gestion de patrimoine. Cette structure aide à la création des sociétés et gère la comptabilité des franchises du réseau Advisiale via un contrat spécifique.



#### ▪ **Advisfi**

Société de crédit créée en 2011 en association avec Arkanis International, elle est dirigée par Raphaël GUERRERO.



### Filiale d'Arkanis International

#### ▪ **Advisiale conseils et formations**

Spécialiste en management et animation des équipes autour de trois thèmes :

- Communication performante
- Management motivant et efficient
- Techniques de ventes efficaces et durables.

Cette structure prend en charge ces approches pour soutenir les franchisés du réseau.



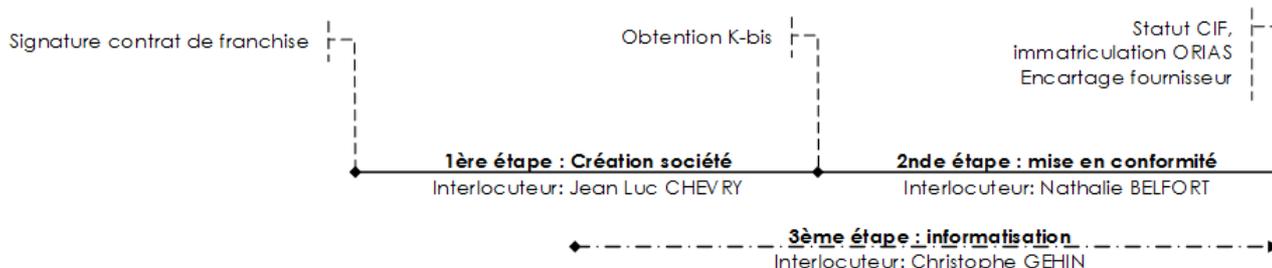
# Votre installation en conseil financier global

## Sommaire 2

- I. **Les principales étapes de votre installation et les délais**
- II. **Réglementation et agréments**
- III. **Comptabilité et facturation**
- IV. **Garanties gérant TNS**
- V. **Identité visuelle et marketing**
  - Chartre graphique
  - Cartes de visites
  - Supports de communication clients
- VI. **Supports d'information**
- VII. **Rencontres internes au réseau**

## I. Les principales étapes de votre installation et les délais

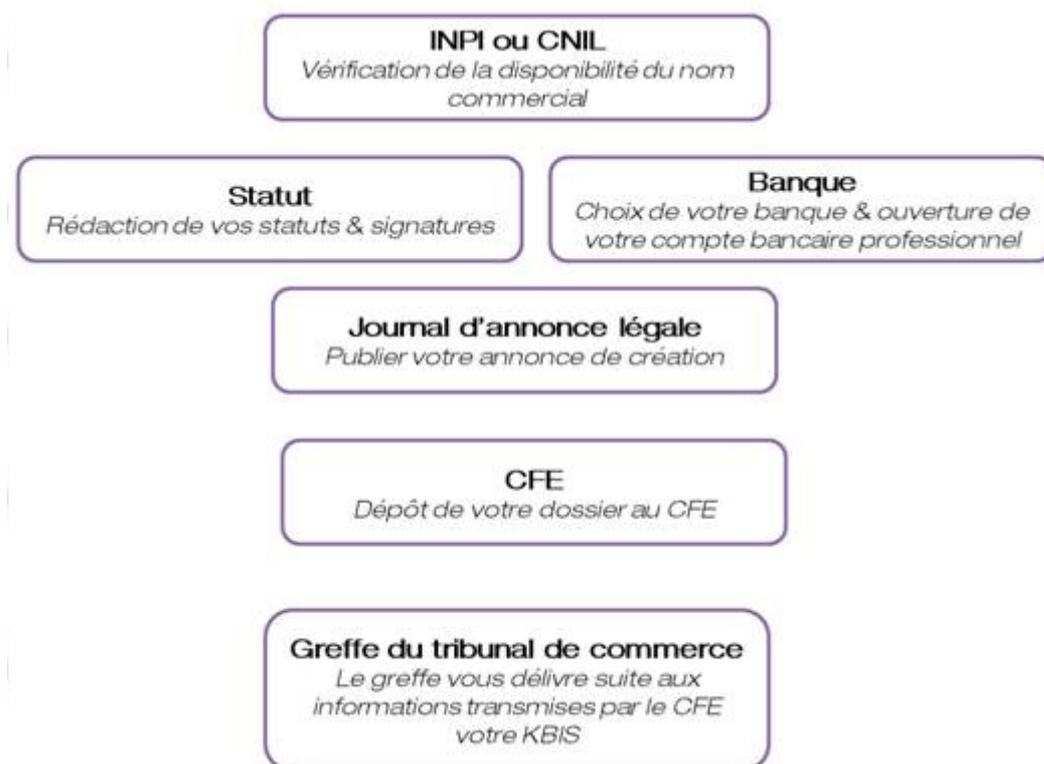
Vous venez de signer votre contrat de franchise. Vous allez maintenant créer votre structure :



### 1ère étape : Création de votre société

Interlocuteur : Jean Luc CHEVRY, [jlc@chevry-ccc.fr](mailto:jlc@chevry-ccc.fr)

- Consultation pour choix de la forme juridique, du statut social du dirigeant et pour arbitrage rémunérations/dividendes de la 1ère année
- Consultation disponibilité du nom commercial
- Rédaction des statuts
- Démarche auprès du CFE pour déposer votre dossier : Vos statuts
- Enregistrement auprès du centre des impôts
- Obtention de votre Kbis
- Transmission de votre Kbis à Nathalie BELFORT



## 2<sup>de</sup> étape : Mise en conformité de votre société

Interlocuteur : Nathalie BELFORT, [nbelfort@arkanissim.fr](mailto:nbelfort@arkanissim.fr)

Dès l'obtention de votre Kbis, faire parvenir à Nathalie BELFORT par mail ou courrier :

- Une copie de votre Kbis
- Une copie recto – verso de votre pièce d'identité en cours de validité
- Une copie de vos diplômes
- Une copie de vos certificats de travail

Nathalie BELFORT s'occupe :

- De l'obtention de vos attestations **Responsabilité Civile Pro et Garantie Financière** auprès de notre courtier AON : sans attestations RCP GF vous ne pouvez obtenir aucune des habilitations nécessaires à l'exercice de votre métier.  
Délai : 3 jours
- De l'obtention de votre statut de **Conseiller en Investissement Financier** auprès de **l'ANACOFI CIF**. Ce statut est obligatoire.  
Délai : 15 jours
- De vous transmettre les documents relatifs à votre activité de CIF.
- De votre immatriculation au fichier des démarcheurs CIF Banque de France  
Délai : 3 semaines
- De votre immatriculation à l'Orias : Le Registre des intermédiaires en assurance recense les personnes, physiques ou morales, autorisées à exercer l'activité d'intermédiation en assurance ou en réassurance en France. Sa consultation permet de vérifier cette habilitation pour tous les intermédiaires, qu'ils soient immatriculés en France ou dans un autre Etat européen. Cette immatriculation est obligatoire.  
Délai : 15 jours
- De votre enregistrement auprès de nos différents fournisseurs : 123 Venture, Sigma, A Plus Finance, Primonial...  
Délai : variable selon des fournisseurs

### 3ème étape : Informatisation

Interlocuteur : **Christophe GEHIN**, [christophe.gehin@cgpi-associes.com](mailto:christophe.gehin@cgpi-associes.com)

Installation des outils suivants :

- Une messagerie avec la terminaison @arkanissim.fr
- Création des codes d'accès extranet : identifiant et mot de passe
- Des présentations commerciales (visuels premiers rendez vous...)
- AD Twister: Progiciel dédié au métier de conseiller en gestion de patrimoine avec pour principales fonctionnalités :
  - CRM – prospect
    - Suivi de contrats clients
    - Gestion Electronique de documents et des évènements
    - Bilan patrimonial
  - Agrégation périodique des contrats
  - Suivi du cabinet
    - Gestion automatisée des commissions
    - Suivi de la collecte
    - Encours
  - Simulations
    - Immobilier
    - SCPI
    - Défisicalisation
    - Entreprise
    - Prêt et outils financiers
- Premis : logiciel d'aide à la déclaration de revenu agréé Bercy
- Tarificateur Swisslife et/ou l'espace patrimoine de Swisslife, sur demande
- B to Link : Logiciel d'accès aux visioconférences

## II. Réglementation et agréments

Dès l'obtention de votre statut CIF, Advisiale met à votre disposition :

- Un modèle de lettre de mission
- Un modèle de compte rendu de mission
- Une fiche d'information légale type à personnaliser et à remettre à chacun de vos clients et prospects
- Une procédure Tracfin CIF

Ces documents vous sont transmis par mail.

Pour chacun de vos rendez-vous prospects/clients Advisiale met à votre disposition une étude patrimoniale validée par l'ANACOFI. Un premier lot de 10 études est mis à votre disposition. Les études suivantes sont à commander auprès de la N. BELFORT.

Interlocuteur : **Nathalie BELFORT**

VOUS	
<b>COORDONNEES</b>	
<input type="checkbox"/> M. <input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> Mlle Nom : _____ Prénom : _____ Date de naissance : ____ / ____ / ____ Date départ retraite : ____ / ____ / ____ Nationalité : _____ Profession : _____ Adresse Professionnelle : _____ Tél : _____ Fax : _____ Email : _____ @ _____	
<input type="checkbox"/> M. <input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> Mlle Nom : _____ Prénom : _____ Date de naissance : ____ / ____ / ____ Date départ retraite : ____ / ____ / ____ Nationalité : _____ Profession : _____ Adresse Professionnelle : _____ Tél : _____ Fax : _____ Email : _____ @ _____ Adresse Personnelle : _____ Tél : _____ Fax : _____ Email : _____ @ _____	

LA FAMILLE			
Prénom Nom Ascendants	Date de Naissance	à charge	Particularités
Prénom Nom Descendants	Date de Naissance	à charge	Particularités
Autres personnes à charge ou successibles en l'absence d'un descendant			

SITUATION FAMILIALE													
Résident	<input type="checkbox"/>	Non Résident	<input type="checkbox"/>										
Célibataire	<input type="checkbox"/>	Union libre	<input type="checkbox"/>	Marié(e)	<input type="checkbox"/>	Pacs	<input type="checkbox"/>	Séparé(e)	<input type="checkbox"/>	Divorcé(e)	<input type="checkbox"/>	Veuf(ve)	<input type="checkbox"/>
REGIME MATRIMONIAL													
<input type="checkbox"/> Communauté légale réduite aux acquêts <input type="checkbox"/> Participation aux acquêts <input type="checkbox"/> Communauté de biens meubles <input type="checkbox"/> Séparation de biens <input type="checkbox"/> Communauté universelle <input type="checkbox"/> Autres _____ <input type="checkbox"/> Avec clause d'attribution intégrale _____ <input type="checkbox"/> Sans clause d'attribution intégrale _____													
Mariage actuel : Date : _____ Pays : _____ Lieu tère résidence après le mariage : _____ Précédent mariage M. : Date : _____ Durée : _____ Ex conjointe : <input type="checkbox"/> Célibataire <input type="checkbox"/> Mariée <input type="checkbox"/> Divorcée <input type="checkbox"/> Décédée Précédent mariage Mme. : Date : _____ Durée : _____ Ex conjoint : <input type="checkbox"/> Célibataire <input type="checkbox"/> Mariée <input type="checkbox"/> Divorcée <input type="checkbox"/> Décédée													
LIBERALITES													
	Origine donation M Mine Communauté	Date donation	Bénéficiaire	Réserve d'usufruit	Nature & montant de la donation								
Donation simple				Oui Non									
Donation partage				Oui Non									
Legs				Oui Non									
DATES													
Donation au dernier vivant													
Donation entre époux													
Conventions matrimoniales													
Don manuel													
Testament													
Commentaires													



### III. Comptabilité et facturation

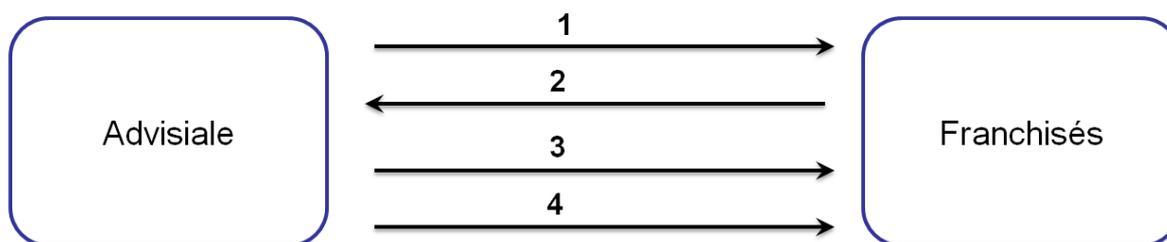
1. A chaque mise à jour d'AD Twister, un mail du service informatique vous est adressé pour vous prévenir d'effectuer votre mise à jour ; Les mises à jour ont lieu le 1er jour du mois
2. Les factures sont générées automatiquement selon l'activité
3. Edition des factures :
  - a. Incrémenter le numéro de facture souhaité
  - b. Imprimer la facture en pdf
4. Transmission de la facture à N. BELFORT par mail pour règlement

#### **Votre contact pour vos mises à jour :**

Christophe GEHIN, directeur informatique

[christophe.gehin@cgpi-associes.com](mailto:christophe.gehin@cgpi-associes.com)

## Gestion des factures de commissions



- 1 État de commissions AD ( 2 si immobilier ... ) + abonnement s'il y a lieu
- 2 Factures commissions + abonnement, avec numéro
- 3 Factures redevance
- 4 Règlement commissions par compensation + abonnement par virement

**Interlocuteur : Nathalie BELFORT**

#### IV. Garanties gérant TNS

Dès le démarrage de votre activité, le meilleur moteur de votre réussite c'est vous. Il convient donc de vous préserver des risques inattendus : arrêt de travail, invalidité, décès, remboursement des frais de santé.

Advisiale vous propose au terme d'une étude personnalisée, de mettre en place des solutions répondant à ces risques, en fonction de vos besoins et en accord avec une fiscalité particulièrement attrayante (Madelin).

##### **Prévoyance**

En tenant compte de votre régime de base, nous adapterons au plus près la protection complémentaire sur toute ou partie des garanties suivantes :

- Indemnités journalières en cas d'arrêt de travail avec les franchises qui vous conviennent le mieux
- Une rente d'invalidité.
- Une garantie décès en capital que nous pouvons majorer si vous le souhaitez
- Une rente de conjoint
- Une rente éducation
- La prise en charge de vos frais généraux

##### **Complémentaire santé**

Plusieurs garanties pourront vous être proposées en fonction de vos attentes et de vos besoins.

Vous avez accès à ces garanties sans questionnaire médical, et les cotisations seront déductibles de votre bilan.

Au terme de cette mise en place et libéré de tous soucis, vous serez à même de démarrer votre activité dans les meilleures conditions.

Les études personnalisées sont réalisées par Sébastien, [s.souliard@arkanissim.fr](mailto:s.souliard@arkanissim.fr)

## V. Identité visuelle et marketing

Choisir une franchise, c'est aussi avoir choisi de rallier une bannière commerciale pour inscrire durablement une image forte auprès des clients et prospects.

La marque Advisiale qui a remplacé le 29 septembre 2011 Arkanissim Finance porte les valeurs des membres du groupe, professionnels de la gestion de patrimoine :

- Le cœur de métier : le conseil
- La vision à long terme
- Le soutien avisé
- L'esprit commercial pour la vente de prestations de conseil

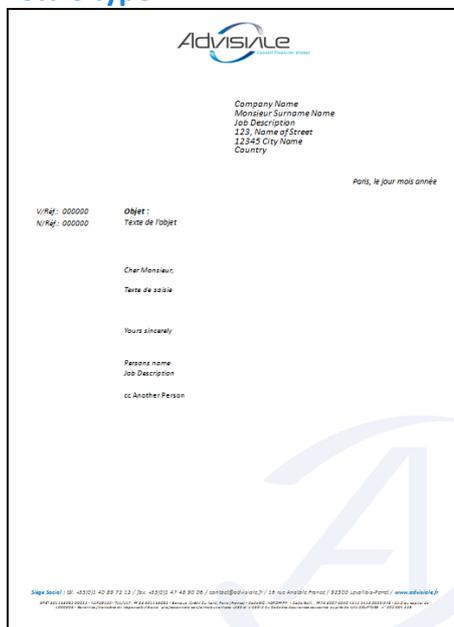
L'ensemble de ces valeurs définissent le concept de *conseil financier global*.

Le meilleur moyen de profiter au mieux de cet atout qu'est une marque, c'est de la promouvoir tous ensemble.

### Charte graphique

Elle cadre son utilisation optimale dans le respect de ses codes pour vos divers supports écrits, mails, power points, etc...

#### Lettre type



Logo



**Typo de marque** : MetaPro : Italic, medium Italic, Bold Italic, Black Italic couleur : Pant 285C, Noir 80%

**Typo bureautique** : Calibri : Italique, Gras Italique

**Couleur** :

RVB - clair : 25.130.240

RVB - foncé : 10.60.140

**Supports de communication client**

- News letter abonnement : transmise tous les trimestres aux clients Service Privilège

*L'invité du trimestre*

© **Mauris ad fringilla massa**  
 Nam fringilla aliquam nunc ut rutrum. In nunc diam. Donec pretium tempus sem non gravida. Vivamus ipsum felis, blandit ut placerat quis, aliquam sagittis nisi. Nulla facilisi. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Nam convallis bibendum tellus, sed pellentesque leo aliquam vel. Nulla aliquam, nulla sed posuere ultricies, diam mauris ultrices sem, In euismod orci nunc non arcu. Maecenas sapien nunc, consequat ut aliquam a, congue dapibus felis. In libero tator, porttitor In vestibulum non, euismod ac tator. Praesent tempor lobortis nisi, a varius lectus eleifend at. Suspendisse molestie porttitor diam. Vivamus commodo faucibus enim non sodales. Fusce posuere, orci ut tincidunt laoreet, odio orci luctus nisi, sit amet dictum velit risus ac mauris.

Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Morbi commodo faucibus sapien vitae lacinia. Suspendisse luctus fringilla enim vitae malesuada. Aliquam eu aliquet ante. Vestibulum pharetra tincidunt massa sed aliquam. Duis sit amet velit augue, id laoreet nibh. Nam lacinia arcu sed lorem ullamcorper facilisis In eget justo. Pellentesque habitant morbi tristique senectus

**Nous contacter**

© **Advisiale**  
 tél. +33(0)1 40 89 72 12  
 fax. +33(0)1 47 48 90 06  
 contact@advisiale.fr  
 16 rue Anatole France  
 92300 Levallois-Perret  
 www.advisiale.fr

**Lexique**

**Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Morbi commodo faucibus sapien vitae lacinia. Suspendisse luctus fringilla enim vitae malesuada. Aliquam eu aliquet ante. Vestibulum pharetra tincidunt massa sed aliquam. Duis sit amet velit augue, id laoreet nibh. Nam lacinia arcu sed lorem ut**

**difffulus mes. Nam convallis bibendum tellus, sed pellentesque leo aliquam vel. Nulla aliquam, nulla sed posuere ultricies, diam mauris ultrices sem, In euismod orci nunc non arcu. Maecenas sapien nunc, consequat ut aliquam a, congue dapibus felis. In libero tator, porttitor i**

**tellus, sed pellentesque leo aliquam vel. Nulla aliquam, nulla sed posuere ultricies, diam mauris ultrices sem, In euismod orci nunc non arcu. Maecenas sapien nunc, consequat ut aliquam a, congue dapibus felis. In libero tator, porttitor In vestibulum non, euismod ac tator. Praesent tempor lobortis**

Advisiale, 16 rue Anatole France, 92300 Levallois-Perret. SA au capital de 1 000 000 €. RCS PARIS - SIREN 000 000 000.

Lettre d'information réservée aux clients d'Advisiale. Editeur : Advisiale, 16, rue Anatole France 92300 Levallois-Perret. Responsable des publications : Christine Germain. D'après le règlement de l'ISSN 0000-0000. Document non contractuel. Informations présentées le 01/07/2011 et susceptibles d'évolution, sous réserve de l'ensemble des dispositions légales et contractuelles applicables à chaque produit ou service. Pour toute information complémentaire, consultez votre conseiller Advisiale.



**Actus de la marque**  
 © **Mauris ad fringilla massa**  
 In et nunc diam. Donec pretium tempus sem non gravida. Vivamus ipsum... >>> suite page 2

© **Suspendisse-se luctus fringilla**  
 Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Suspendisse molestie porttitor diam... >>> suite page 2

**Partage d'expériences**  
 © **Maecenas sapien nunc**  
 consequat ut aliquam a, congue dapibus felis. In libero tator, porttitor In vestibulum non, euismod ac tator. Praesent tempor lobortis nisi, a varius lectus eleifend at. Suspendisse molestie porttitor diam... >>> suite page 2

**Focus solutions**  
 © **Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Morbi commodo faucibus sapien vitae lacinia. Suspendisse luctus fringilla enim vitae malesuada. Aliquam eu aliquet ante...**  
 >>> suite page 3

**L'invité du trimestre**  
 © **Eliam lectus orci, condimentum**  
 ut sodales In, consequat sit amet massa. Integer sem lectus, condimentum non pretium sit amet, auctor In diam. Pellentesque sed nisi non metus blandit luctus quis et augue.  
 >>> suite page 4

Newsletter Advisiale - juillet 2011

**Visuels Rendez-vous**

- Présentation power point pour vos rendez vous, disponibles sur le site extranet

### Cartes de visites et cartons de correspondance

Dès que nécessaire après votre arrivée, un lot de cartes à votre nom sera réalisé sur votre demande.

- Exemples :



- Procédure de commande
  - Toutes les 6 semaines : envoi d'un mail pour vos prises de commandes
  - Si vos besoins permettent une commande de groupe (à partir de 10 lots de cartes), une commande est effectuée
  - Transfert de vos commandes dès réception
  - Facturation

**Interlocuteur : Nathalie BELFORT**

## VI. Supports d'information

### 1. Que trouver dans l'extranet ?

<http://www.arkanissim.fr/espaceconseiller/accueil.php>

#### Offre produits

Ensemble de l'offre Advisiale avec tous les contrats et documents téléchargeables correspondants :

- Immobilier
- Scpi
- Assurance
- Compte titre
- Entreprise
- Crédit
- Les fonds

#### Gestion documentaire

Ensemble des documents utiles à l'information et la gestion du cabinet :

- Aide mémoire en ligne
- Actualités patrimoine
- Classement, tableaux et documents
- Les visuels et argumentaires
- Formation
- La vie du réseau
- Les fournisseurs
- Conventions et séminaires
- Partenariat formation
- Logiciels informatiques et simulateurs
- Commande de contrat et documents
- Process de transferts et autres
- Modèle PV et Convocation AG
- Charte graphique
- Modèle facture

#### Vos process

Procédures Advisiale

- Process CIF – IP
- Process ingénierie patrimoniale
- Process cession – acquisition : Alcyone
- Process service privilège
- Process transfert PERP Cardif
- Process non résident
- Process immobilier et SCPI

2. **Arkan Infos** : Newsletter hebdomadaire qui centralise l'ensemble des informations à destination du réseau  
Support: page web  
Diffusion mail chaque vendredi après midi  
Contenu:
  - Classements & chiffres du réseau
  - Présentation des nouveaux arrivés
  - Informations sur les produits
  - Veille presse spécialisée
  - Agenda des rendez vous de l'information du lundi
  - Rappel du planning annuel
  
3. **Les réunions du lundi** : Réunions hebdomadaires au siège, pour ceux qui sont en région parisienne, ou en visio (procédure d'accès B to Link) sur différents thèmes. Agenda des réunions annoncé dans l'Arkan Infos, 2 semaines à l'avance :
  - 9h30 à 10h30 : Les rendez vous de l'info  
Intervention d'un animateur sur des sujets variés, centrée sur les objectifs du moment.
  - 10h30 à 11h30 : Intervention d'un fournisseur, d'un promoteur, d'un Asset-manager pour présenter ses produits, parler des marchés, de la concurrence...

**Interlocuteur : Catherine DELANOE**

## VII. Rencontres internes au réseau

Mieux se connaître et échanger entre pairs

**Le séminaire** se déroule en mai et rassemble pendant 3/4 jours en France l'ensemble des franchisés pour revoir la stratégie, les objectifs, faire le point sur l'organisation et les nouveaux services, rencontrer les fournisseurs et partenaires.

**Deux conventions** se tiennent sur deux jours en septembre et janvier à Paris avec l'ensemble des franchisés. Lors de la session de septembre, le module de formation annuel obligatoire de l'ANACOFI est dispensé.

**Les masters** rassemblent les plus forts collecteurs du réseau pour un voyage de prestige de 5 jours sur un nouveau continent chaque année au 1<sup>er</sup> trimestre.

L'ensemble de ces événements sont inscrits dans le planning annuel à disposition dans l'Arkan Infos. Des invitations individuelles sont envoyées par mail quelques semaines avant chacune de ces rencontres.

**Interlocuteur : Nathalie BELFORT**

# Comprendre les différents services pour débiter

## Sommaire 3

- I. **L'offre de formation**
  - Initiation : le Transfert du Savoir Faire
  - AKS Métier
  - Formaflash
  - Ingénierie Patrimoniale
  
- II. **L'animation commerciale**
  
- III. **La plate forme de prise de rendez vous**
  
- IV. **Back Office**



## I. L'offre de formation

### Initiation : Le Transfert du Savoir Faire

18 jours pour une utilisation optimale du soutien Advisiale, connaître les solutions patrimoniales et les produits, se remettre en selle commercialement, gérer son cabinet..., etc.

### AKS Métier

10 stages métiers en 2x3 jours : les successions, les marchés financiers, les solutions entreprises mais aussi la prise de parole en public.

### Formaflash

20 stages d'une journée concentrée sur des thèmes commerciaux (le 1er RV, les abonnements...) ou plus techniques (trésorerie d'entreprise, épargne salariale...).

### Ingenierie Patrimoniale

17 sujets tels que la déclaration de revenus, les régimes matrimoniaux, la fiscalité du patrimoine, la gestion de portefeuille, etc. pour être à jour dans sa connaissance du cœur de métier.

Tous ces stages sont ouverts à chaque franchisé. Le programme est accessible sur le planning annuel diffusé dans l'Arkan Infos.

**Interlocuteur : Catherine DELANOE**

## II. L'animation commerciale

Tout nouveau franchisé se voit attribuer en fonction de sa localisation un animateur référent auquel il peut soumettre tous ses problèmes et demander assistance sur le terrain : de l'organisation et la sélection de ses fichiers, jusqu'à la participation aux négociations clients.

A votre demande, ils vous guident vers les supports les mieux adaptés au suivi et au développement de l'activité de votre cabinet.

Par ailleurs, les savoir-faire spécifiques métiers sont répartis entre chaque animateur. La répartition géographique et thématique est indiquée ci-dessous :

- Valérie Pittiou : Animation commerciale, formation, valeurs mobilières
- Francine Garnier : Entreprise – Secteur d'accompagnement : national
- Sébastien Souliard : Prévoyance – Secteur d'accompagnement : ile de France
- Olivier Heulot : Assurance vie – Secteur d'accompagnement : grand ouest
- Yannick Richon : Immobilier – Secteur d'accompagnement : sud est

**Interlocuteur : Valérie PITTIOU**

### III. La plate forme de prise de rendez vous

Advisiale vous donne accès à une plate forme de prise de rendez vous professionnelle dans notre métier à un coût spécifiquement adapté pour nos franchisés.

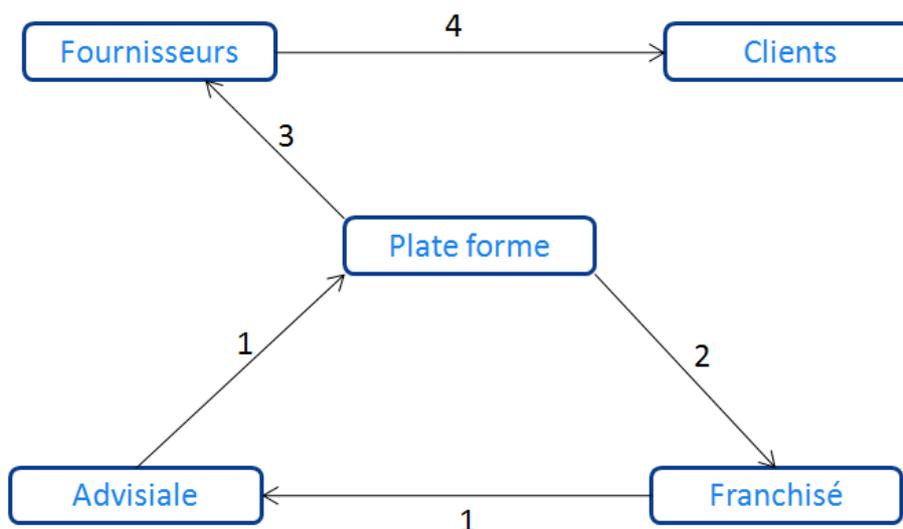
Vous signez un contrat avec la direction des services avec un mini de 5 rendez vous. Un bulletin de commande est passé au service de téléprospection qui valide avec vous les disponibilités de votre planning.

Les rendez vous vous sont transmis par mail. La facturation s'effectue tous les mois selon les rendez vous effectués.

Interlocuteur : Catherine DELANOE

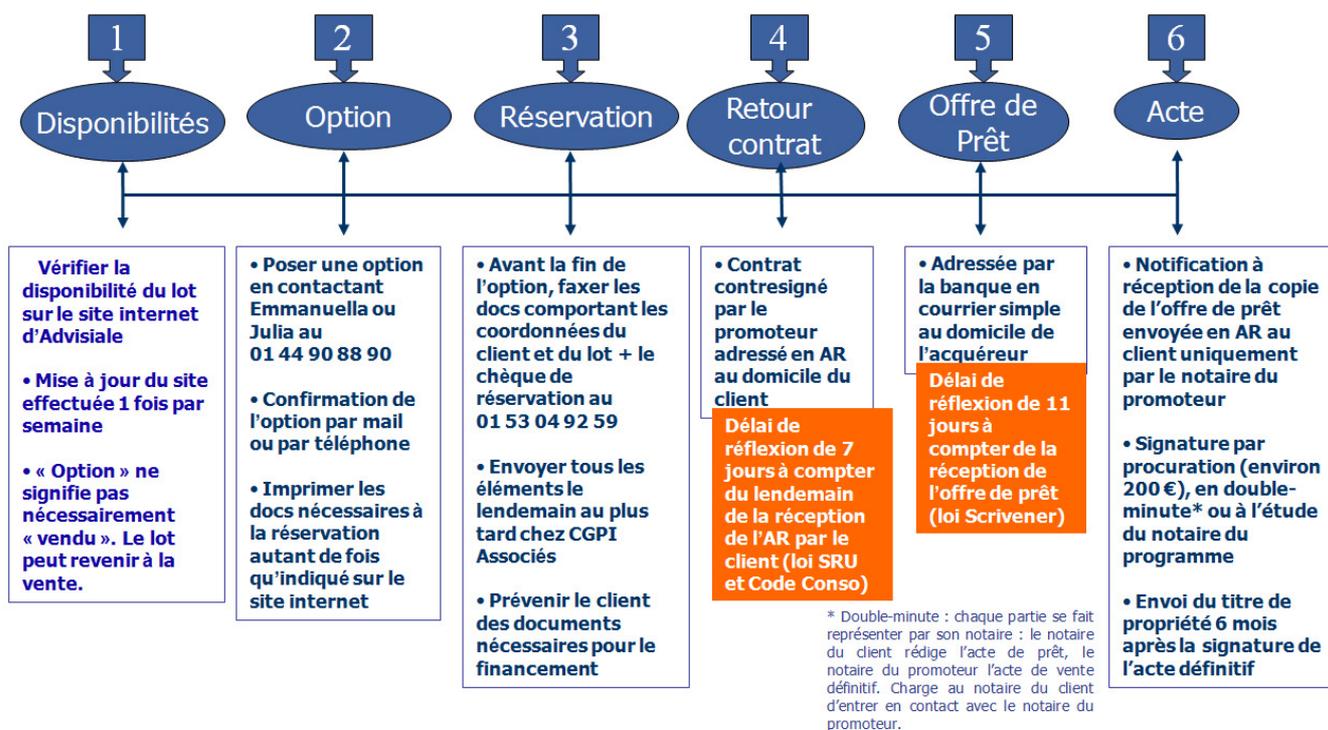
### IV. Le Back Office

Le circuit d'un contrat



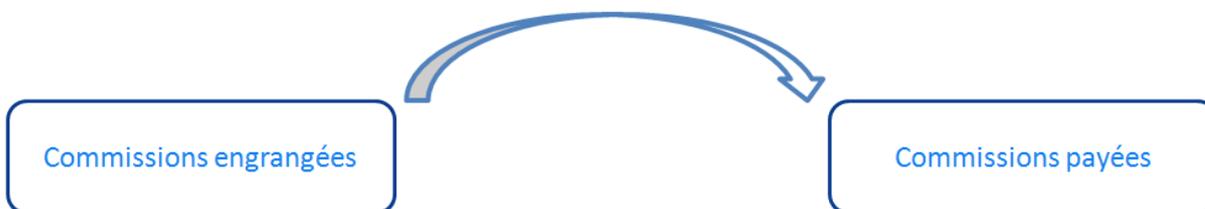
Interlocuteur : Catherine DELANOE

## Process immobilier : de l'option à la signature de l'acte



Interlocuteur : Catherine DELANOE

### Rémunération



### Assurances et Valeurs Mobilières

Si fin délai réflexion < 14 mois M paiement mois M

Si versements programmés ou escompte : mois suivant le premier prélèvement

### Immobilier

Si signature notaire centralisateur < 14 mois M paiement mois M + 1

### Crédit

Le mois suivant les débloques des fonds

### SCPI

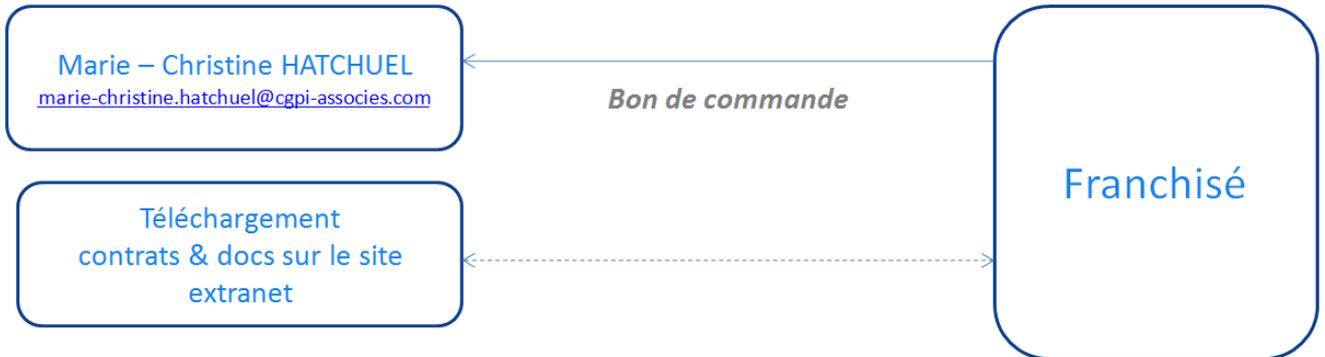
Le mois suivant l'encaissement des fonds

### FIP FCPI

Suivant les gestionnaires, 60 jours fin de mois après la fin de la période qui peut être trimestrielle, semestrielle ou annuelle

Interlocuteur : Catherine DELANOE

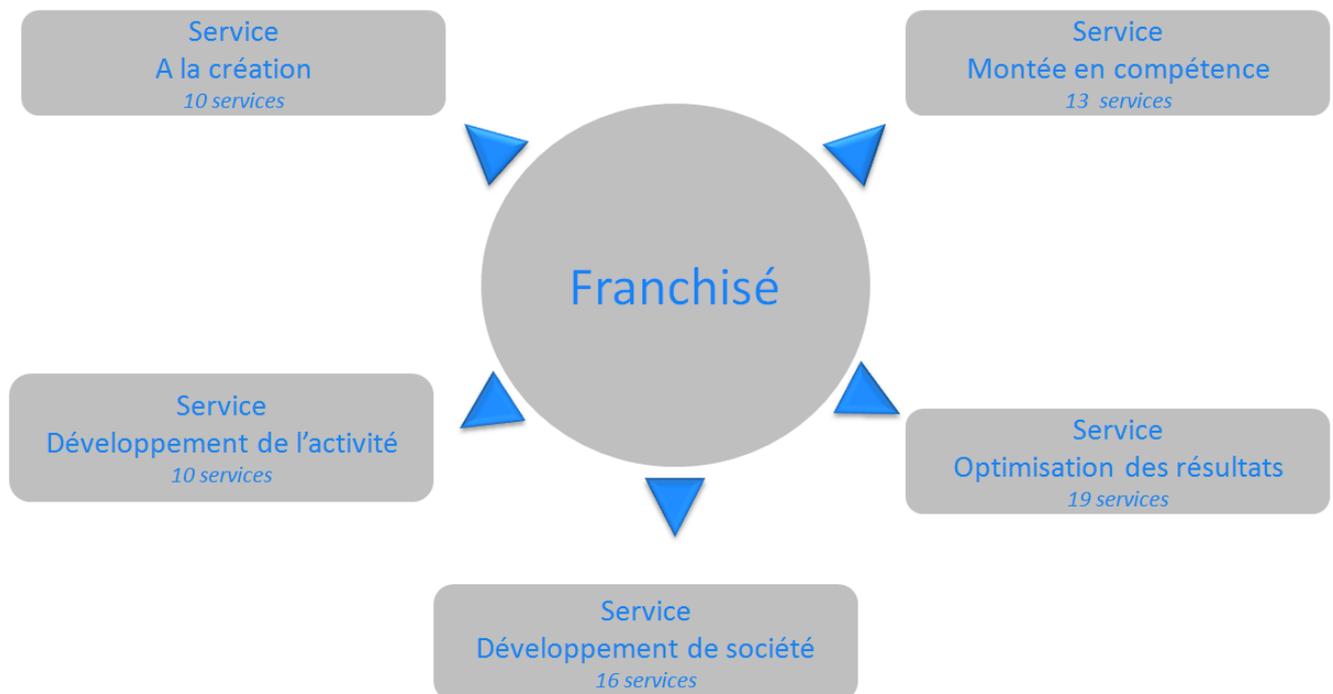
### Commande de contrats



Interlocuteur : Catherine DELANOE

## L'intégralité des services à votre disposition

### Sommaire 4



## I. Service à la création

- Business plan, présentation bancaire
- Kit de montage (statuts, conseils...)
- Mission comptable
- Conformité réglementation (RCP, CIF, ORIAS...)
- Carte immo, assurance, démarchage
- Kit d'intégration (10 séances)
- BFR, Financement, apport 20% capital
- Stage formation Aks1 et Aks1 bis (7jours)
- Manuel opérationnel
- Equipement informatique et formation

## II. Service montée en compétence

- Arkan Infos
- Patrimoine actualités / mensuel
- Base de connaissance / fondamentaux
- Extranet
- Matinales (formation + fournisseurs)
- Réunion de rentrée janvier, septembre (stratégie et produits)
- Ateliers réflexions, développement ou amélioration service
- Séminaire, master
- Bureau d'études patrimoniales
- Stages formation, produits, gestion cabinet
- DU
- Big Expert, Arche
- Profil psychologique

## III. Service développement de l'activité

- Coaching par animateur désigné (étude, préparation des rdv, accompagnement...)
- Hot line front office (animateur référent)
- Middle office sur contrat et gamme
- Visuel pour chaque solution d'investissement (pwt + word)
- Affectation leads, rdv experts comptables, avocats, clients portefeuille
- Réunion informations clients / prospects
- Call center
- Formaflash
- Réglementation (Etude patrimoniale, lettre de mission, allocation d'actifs)
- Assistance et formation service Entreprise

#### IV. Service optimisation des résultats

- Appropriation métier Conseil Financier Global
- Prise en charge Back Office (CTL, Saisie)
- Convention de co courtage & fournisseur
- Offres différenciantes, sur mesure
- Expertise de 6 gérants
- GRC
- Outil de facturation
- CTL commissions, encours (exhaustivité)
- Reporting mensuel personnalisé
- Outil d'aide à la déclaration revenus, ISF
- Outils d'étude clients + simulations (succession retraite)
- Agrégations des comptes
- Hot line informatique
- Evaluation cabinet
- Extension de conseil juridique & fiscal
- Partenariat & Alcyone
- Modules de formations par Aks Formation
- RDV franchisés et responsables Arkanissim
- Alertes et rdv si résultats insuffisants

#### V. Service développement de société

- Communication presse, radio, télévision, promotion marque
- Affiches PLV, annonce pub, articles franchisés
- Site individuel franchisé
- Assistance implantation, aménagement bureau
- Analyse de portefeuille & aide à la négociation
- Mandat d'assistance de protection économique
- Evaluation et offre de rachat cabinet d'un franchisé partant
- Mise à disposition marque franchiseur (logo, marque, cartes de visite, brochures)
- Mise à disposition du stand Arkanissim
- Mise à disposition accueil et bureau (rdv)
- Formation prise d'honoraires, règlementation
- Contrat service privilège (newsletter, agenda, cadeaux prélèvement)
- Outils mailing
- Service recrutement agents co & salariés. Réunions sourcing candidats. Etude personnalisée candidats.
- Stage formation intégration d'un collaborateur (management)
- Assistance déploiement Master franchise

**Interlocuteur : Catherine DELANOE**

Pour le détail de chaque service se reporter au catalogue des services

# La reconnaissance et le développement du réseau

## Sommaire 5

- I. **Les différents statuts : Or, Argent, Bronze**
  
- II. **Le système de cooptation**

## I. Les différents statuts

Lorsque la collecte de capitaux cumulée (hors crédit et hors épargne escomptée), par le Cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine, depuis le début de son activité dans la Franchise atteindra :

- 5 000 000 € (cinq millions d'Euros), il accèdera au statut Argent
- 15 000 000 € (quinze millions d'Euros), il accèdera au statut Or
- 30 000 000 € (trente millions d'Euros), il accèdera au statut Platine
- 50 000 000 € (cinquante millions d'Euros), il accèdera au statut Diamant

Un coefficient multiplicateur de fidélité, dépendant du nombre d'années de présence du franchisé au sein de la franchise Arkanissim Finance, vient réévaluer le cumul de collecte, suivant le tableau ci-dessous :

ANNEE	Taux Fidélité
1	1.05
2	1.10
3	1.15
4	1.20
5	1.30
6	1.45
7	1.55
8	1.65
9	1.75
10	1.90
11	2.10
12	2.20
13	2.30
14	2.40
15	2.55
16	2.75

## II. Le système de cooptation

Votre réseau de franchise qui se développe, c'est pour vous l'assurance d'un adossement pérenne dans le temps et dans la qualité et l'évolution des services.

Qui mieux qu'un franchisé peut promouvoir concrètement les apports du travail en réseau pour un CGPI ? C'est pourquoi, nous comptons sur vous.

Nous nous engageons à recevoir les candidats que vous nous envoyez. Une prime de 500 € vous sera versée en remerciement de votre contribution à la signature du contrat de Franchise et après règlement de la Redevance Initiale Forfaitaire de votre recommandation.

Ponctuellement, pour soutenir encore plus notre effort de développement, il est proposé aux franchisés un challenge permettant de compléter le montant des primes.

Exemple de challenge du 1 mai au 31 décembre 2011 :

- Prime habituelle de cooptation maintenue 500 € / Franchise
- Si une 1ère Franchise est intégrée sur la période : Bonus + 300 €
- A partir de la 2ème Franchise, intégrée sur la période: Chaque Franchise ouvre droit à un Weekend en couple sur destination surprise

**Interlocuteur : Barbara ROVATI**