**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 de chiffre d’affaires entre 5 et 30M 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 :**

- cessions, acquisitions, croissance externe et interne (Entreprise),

- levées de fonds (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 (cessions/acquisitions/croissance, levées de fonds, 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 chez nos clients se déroulent de deux manières :

- soit nous **agissons** **indirectement par une mission de conseil simple** :

Exemples : 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…

Nous sommes dans ce cas les conseils, accompagnateurs et interlocuteurs « permanents » de notre client, sachant que l’acteur, l’ «agissant» est le client seul.

- soit nous **agissons directement par une mission de conseil combinée avec une intervention extérieure**.

Exemples : une cession (nous démarchons les acquéreurs potentiels), une acquisition (nous détectons une cible avec les Dirigeants et nous jetons les bases de la négociation), une levée de fonds (nous présentons l’entreprise aux côtés de son Dirigeant aux fonds d’investissement), un accord de licence, une restructuration financière…

Le plus souvent, nous démarrons notre mission par du conseil et ensuite, vous et nous décidons de la poursuivre ou non, par une intervention sur le domaine défini.

**b, Lettre de mission :**

Nous travaillons toujours sous lettre de mission décrivant précisément notre type d’intervention.

Cette mission est définie avec nos clients au cours de deux, parfois 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,

- comprenons ses besoins et attentes,

- mesurons notre capacité à répondre efficacement à ces besoins,

- 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 ».

**Conseil simple :** Versement de 9 000€ à 18 000€.HT forfaitaire ou fixe minimum de 3 000 €.HT par mois

**Conseil + intervention :** Partie fixe +"success fee" calculé en pourcentage de la valeur de la cession ou de l’acquisition, du montant levé (entre 3 et 6%) avec minimum.

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…) souvent incompressible.

Si nous retenons une moyenne de 6 mois à 12 mois, c’est donc environ 40 k€ que nos clients nous règlent pour la phase d’accompagnement, de prospection terrain et de préparation à l’action.

**Jean Saint-Cricq**

**Automne 2011**