

Chambéry, le 17 Novembre 2010

**Mademoiselle Dominique Maugrain**

---

## LETTRE DE MISSION

Chère Dominique,

Vous avez accepté de nous recevoir en qualité de conseil en organisation financière et patrimoniale. Nous vous remercions de la confiance que vous nous avez témoignée en nous exposant vos projets.

Conformément à la loi et au code de bonne conduite qui régit notre métier de conseil, nous vous présentons cette lettre de mission qui a pour objet de définir les conditions de notre collaboration. Dans la mesure de votre acceptation de cette mission, vous vous engagez par la signature de ce document à un devoir d'information et de coopération sincère et exhaustive.

En vous remerciant de la confiance que vous voulez bien nous témoigner, nous vous prions d'agréer, Mademoiselle, l'expression de nos sentiments distingués.

<u>Le client</u>	<u>Les Conseillers</u>
<b>Nom :</b> Mlle MAUGRAIN	<b>Nom :</b> REVELLAT
<b>Prénom :</b> Dominique	<b>Prénom :</b> Evelyne
<b>Adresse :</b> Maison Pomme de pin 73320 Tignes les Brévières	<b>Société :</b> Khépri Finance 129 Bd Pasteur 94360 Bry-sur-Marne
<b>Mobile :</b> 06 18 63 64 41	<b>Mobile :</b> 06 60 47 71 64
Tél. domicile : 04 79 06 11 52	<b>E-mail :</b> <a href="mailto:erevellat@arkanissim.fr">erevellat@arkanissim.fr</a>
<b>E-mail :</b> d.maugrain@yahoo.fr	<b>Nom :</b> Saint-Cricq
	<b>Prénom :</b> Jean
	<b>Mobile :</b> 06 07 98 09 29
	<b>E-mail :</b> <a href="mailto:jean.saint-cricq@wanadoo.fr">jean.saint-cricq@wanadoo.fr</a>

N° RCS : 498 837 939 RCS Créteil  
Agréé par l'Autorité des Marchés Financiers  
**Agrément AMF :** n° ECCIF056770  
**ANACOFI-CIF :** E001371  
**ORIAS :** n° 07 034 134  
**Démarchage bancaire et financier :** n° 2081142652MY  
**Agent immobilier :** carte délivrée par la préfecture de CRETEIL n° 08-042  
**Responsabilité Civile Professionnelle**  
**Garanties Financière & Immobilière**  
Souscrite auprès de **CNA**  
Pour un montant de : 2.000.000 €  
Numéro de police **FN4448**

## SYNTHESE DE LA MISSION

### NATURE DE LA MISSION PRINCIPALE

- Audit patrimonial et financier
- Assistance au placement financier, intermédiation
- Analyse de portefeuille
- Aide administrative et fiscale (déclaration d'impôt)
- Suivi régulier de patrimoine et produits financiers externes
- Opération d'acquisition résidence principale
- Organisation de la succession

### OBJECTIF PRINCIPAL DE LA CLIENTE classés par ordre d'importance

- Face à une problématique de revenus supplémentaires à créer, l'objectif consiste à :
- 1/ Organiser le patrimoine de façon à ce que la part de revenus réguliers augmente, sachant que 1000 k€ net placés à 4 % produit 60 k€ de revenus par an pendant 35 ans.
  - 2/ Etudier le placement de 130 000 € issu de la vente d'un bien immobilier,
  - 3/ Vendre l'immobilier (notamment de Montpezat) pour équilibrer les actifs et placer le produit de la vente en Placements papier de rendement (LMP direct mutualisé, SCPI, Obligations) et petit risque.

### TYPLOGIE DU CLIENT

Client personne morale       Client personne physique

### PRECISIONS : MISSIONS COMPLEMENTAIRES / SECONDAIRES

Les étapes majeures sont les suivantes :

- a) Dégager du revenu grâce à du LMP en direct mutualisé ou des SCPI en meublé,
- b) Rééquilibrer le patrimoine en orientant celui-ci vers la bourse sous la forme d'un contrat d'assurance vie arbitrage en U.C.
- c) Garder un volume de trésorerie 20 à 30 k€,
- d) Faire un bilan patrimonial dynamique en intégrant de nouveaux événements tels que
  - La nouvelle prise de fonction de Claude en tant que directeur de l'école de ski,
  - Pacs au dernier trimestre 2010,
  - Bilan retraite de Claude (voir CIPAV),
  - Liquidation de retraite de Dominique, à faire, reconstitution de carrière avec France Retraite,
  - Etudier le remboursement anticipé de certains prêts,
  - Etudier l'échéancier fourni par GAIPARE.

### DEROULEMENT DE LA MISSION

Audit	Intermédiation	Suivi régulier & veille technologique
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prise d'informations</li> <li>✓ Présentation d'une pré-étude</li> <li>✓ Réalisation de l'étude</li> <li>✓ Présentation des conseils &amp; préconisations</li> <li>✓ Analyse stratégique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prise d'informations</li> <li>✓ Etude &amp; recherche des produits financiers</li> <li>✓ Présentation des solutions retenues</li> <li>✓ Recherche de financement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Assistance régulière et suivi du patrimoine</li> <li>✓ Veille sur l'évolution des résultats des produits</li> <li>✓ Réponses aux questions &amp; attentes du client</li> <li>✓ Intermédiation négociation</li> </ul>

### SUITE/SUIVI ENVISAGE (si nécessaire ou fondé)

---



---



---

### MODALITES D'INFORMATION DU CLIENT

Emission de conditions particulières  
Point de compte client régulier  
Tout mode d'information numérique

### DEVIS ET MODE DE PAIEMENT

#### Nature de la rémunération

- Audit : Honoraires  
 Intermédiation : Commissions  
 Suivi personnalisé : Abonnement

Commissions sur placements. Les conseillers informeront la cliente par le détail des montants des commissions qu'ils reçoivent des fournisseurs dans les opérations traitées.

## HONORAIRES - ECHEANCIER

### CONDITIONS DE FACTURATION ET DE PAIEMENT

Montant prévisionnel HT : 0 ///	Acompte : 0 ///	Date du 1 <sup>er</sup> acompte : ///
------------------------------------	--------------------	--

## DATE ET SIGNATURE

### Bon pour accord :

Si les termes de cette proposition vous agréent, nous vous remercions de bien vouloir nous retourner un exemplaire de la présente, revêtu de la mention manuscrite "*bon pour mission dans les conditions ci-dessus*", datée et signée.

Nous sommes très heureux de pouvoir vous assister dans ce projet et de défendre au mieux vos intérêts. Nous vous prions de croire, Messieurs, à l'expression de nos meilleurs sentiments.

Fait le,

en deux exemplaires

**Société KHEPRI Finance**  
**Evelyne Revellat**

**Melle Dominique Maugrain**



**Jean Saint-Cricq**



## NOS CONDITIONS GENERALES D'INTERVENTION

### AGREMENTS et GARANTIES PROFESSIONNELLES

Le demandeur / client reconnaît avoir reçu la fiche d'information légale comprenant les informations du conseiller et son entreprise ci-jointe.

Le conseiller dispose des informations patrimoniales et financières client ou d'une lettre de sa part, stipulant son refus de fournir tout ou partie des informations demandées (Le client reconnaît alors avoir été averti des conséquences d'un tel refus).

Vous avez choisi de confier la mission à un professionnel réglementé et contrôlé, les éléments ci-dessous sont contractuels et seuls les professionnels dûment accrédités peuvent vous présenter ces agréments :

#### **Responsabilité Civile Professionnelle Garanties Financière & Immobilière**

Souscrite auprès de **CNA**  
Pour un montant de : **2.000.000 €**  
Numéro de police **FN4448**

**Associé** : Arkanissim Finance / 20 %

Votre conseiller s'est engagé à respecter intégralement le code de bonne conduite de l'ANACOFI-CIF disponible au siège de l'association ou sur [www.anacofi.asso.fr](http://www.anacofi.asso.fr)

#### **Réglementation**

- Ⓢ Conseiller en Investissements Financiers enregistré auprès de l'Autorité des Marchés Financier : **Agrément AMF n° ECCIF056770** et membre de l'Association Nationale des Conseils Financiers – CIF sous le numéro : **E001371**
- Ⓢ Démarchage bancaire et financier n° **2081142652MY**
- Ⓢ Société intermédiaire en assurance de type « A » inscrite à l'ORIAS sous le n° **07 034 134**  
[www.orias.fr](http://www.orias.fr), placé sous le contrôle de l'ACAM : 63 rue Taitbout, 75009 Paris
- Ⓢ Agent immobilier, carte délivrée par la préfecture de CRETEIL n° **08-042**

#### **Partenaires – Compagnies – Fournisseurs**

##### **Etablissements financiers** (Démarchage / Intermédiation)

- Ⓢ Rothschild - UFG – Nord Europe Private Equity – Cortal – Gerer – ERES – Sigma – Aurel Level – A+ Finance - Perial

##### **Compagnies d'Assurance** (Démarchage / Intermédiation)

- Ⓢ Fortis – Skandia – Cardif – Assurances Saint Honoré – Swiss Life - Generali

##### **Promoteurs** (Démarchage / Intermédiation)

- Ⓢ Groupe MLM – BAMA – Alain Crenn – Pierreval – Réside Etudes (liste non exhaustive).

## Prestations et honoraires pratiqués

Le client est informé que pour tout acte d'intermédiation, le conseiller est rémunéré par la totalité des frais d'entrée déduction faite de la part acquise à la société qui l'autorise à commercialiser le produit, auxquels s'ajoutent une fraction des frais de gestion qui est au maximum de 55% de ceux-ci. Le détail de la rémunération du conseiller par commissions, agissant en tant qu'intermédiaire, peut être obtenu par le client en s'adressant à Arkanissim Finance. Le conseiller s'engage à assister le client dans l'obtention de ces informations.

- Honoraires de suivi personnalisé, gestion administrative : fixés contractuellement,
- Honoraires d'audit Patrimonial : suite à un devis accepté,
- Honoraires d'analyse Patrimoniale : remboursés si des préconisations sont suivies.

### Honoraires d'accompagnement en entreprise au temps passé sur la base de 1250 € / jour :

- Porteur de projet 110 € TTC/heure
- Entreprises de 1 à 10 personnes 220 € HT/heure
- Entreprises de plus de 10 personnes 330 € HT/heure
  
- Abonnement et service SVP selon temps passé mensuel : de 40 €, 70 €, 100 €, 500 € / mois

### Missions d'analyse, diagnostic et recherche de solutions au temps passé sur la base de 1250 € / jour :

- Bilan et analyse patrimoniale avec stratégie entreprise,
- Placement de trésorerie, allocation d'actifs,
- Stratégie de rémunération dirigeant et salariés (participation, intéressement, art.83),
- Diagnostic et stratégie d'épargne retraite,
- Salarié ou TNS, choix du statut,
- Choix du statut pour le conjoint participant à l'activité de l'entreprise,

### Missions d'analyse, diagnostic et recherche de solutions au forfait :

- Etude comparative mode de rémunération, prime / dividende / salaire : 3000 € HT
- Bilan prévisionnel de retraite, jusqu'à la liquidation, 1600 € HT à 5000 € HT
- Inventaire des droits acquis et édition d'un bilan, 734 € HT
- Actualisation du bilan prévisionnel de retraite (personne physique), 150 € HT

### EXCLUSIVITE

Notre collaboration implique l'exclusivité de toute notre mission.

### CONFIDENTIALITE

Nous nous engageons à conserver la plus stricte confidentialité concernant toutes les informations (activité, organisation, stratégie...), que nous communiquons au client.

### DEONTOLOGIE

**Déontologie, secret professionnel** : Le conseiller est tenu au respect du secret professionnel.

### HONORAIRES FIXES

Ils sont établis sur la base d'un forfait qui tient compte de l'importance des moyens mis en œuvre et de la difficulté de la recherche.

Conformément aux usages établis dans les sociétés de service, ces honoraires sont payables à réception de facture selon les modalités de l'échéancier joint.

Nos honoraires couvrent l'intégralité de notre mission depuis l'étude, la mise en œuvre jusqu'à l'aboutissement de l'intermédiation.

Si dans le cadre de cette mission, d'autres missions que celles initialement prévues étaient décidées, chaque nouvel engagement ferait l'objet d'une facture complémentaire.

### FRAIS INHERENTS A LA MISSION

Ces frais sont toujours facturés à part et engagés après votre confirmation écrite d'accord. Les frais de déplacements nous seront remboursés sur justificatifs.

### ARRET DE LA MISSION

Dans le cas d'une éventuelle interruption de la mission, le solde de nos honoraires sera établi sur la base du temps passé, les sommes déjà facturées restant dues.