

Paris, le 18 Juillet 2011

**Madame Valérie STIVAL-COUSIN**

---

1

## LETTRE DE MISSION

Chère Madame,

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.

Suite à notre entretien, nous avons l'honneur et le plaisir de vous présenter ci-après un descriptif de la mission que nous nous proposons d'accomplir pour vous.

### Le client

**Nom :** STIVAL-COUSIN

**Prénom :** Valérie

**Adresse :**

13 rue de Verdun  
93460 Gournay

**Mobile :** (06) 62 90 45 51

Tél. domicile :

**E-mail :**

### Les Conseillers

**Nom :** REVELLAT

**Prénom :** Evelyne

**Société :** Khépri Finance

129 Bd Pasteur

94360 Bry-sur-Marne

**Mobile :** 06 60 47 71 64

**E-mail :** [erevellat@arkanissim.fr](mailto:erevellat@arkanissim.fr)

**Nom :** EPAULARD

**Prénom :** Luc

**Société :** Arkane Croissance Patrimoine

**Mobile :** 06 83 85 75 86

**E-mail :** [lepaulard@arkanissim.fr](mailto:lepaulard@arkanissim.fr)

## IDENTITE PROFESSIONNELLE :

### **KHEPRI FINANCE**

N° RCS : 498 837 939 RCS Créteil  
Code NAF/APE 7022 Z  
Agréé par l'Autorité des Marchés Financiers  
**Agrément AMF** : n° ECCIF056770  
**ANACOFI-CIF** : E001371  
**Responsabilité Civile Professionnelle**  
Souscrite auprès de [CNA Insurance Company Limited](#)  
Pour un montant de : **2 000 000 € Conseil en Gestion de Patrimoine**  
Pour un montant de : **2 500 000 € Intermédiaire en assurance**  
Numéro de police : **FN4448** Adhérent : **221655**

### **ARKANE CROISSANCE PATRIMOINE**

N° RCS : 499 832 913 RCS Evry  
Code NAF/APE 7022 Z  
Agréé par l'Autorité des Marchés Financiers  
**Agrément AMF** : n°1091056022OF, 1081498372EN  
**Responsabilité Civile Professionnelle**  
Souscrite auprès de [CNA Insurance Company Limited](#)  
Pour un montant de : **2 500 000 €**  
Numéro de police : **FN4448** Adhérent : **221606**

**ORIAS** : n° 07 034 134

**Démarchage bancaire et financier** : n°  
2081142652MY

**Agent immobilier** :

carte délivrée par la préfecture de CRETEIL n°08-042

**Garantie Financière**

Pour un montant de : **50 000 € Conseil en Gestion de Patrimoine**

Pour un montant de : **115 000 € Intermédiaire en assurance**

**Associé** : Arkanssim Finance / 20 %

**ANACOFI-CIF** : E001262

**ORIAS** : n° 08038939

**Démarchage bancaire et financier** : n° **Agent immobilier** :

carte par délégation T11058

**Garantie Financière**

Pour un montant de : **115 000 € Intermédiaire en assurance**

**Associé** : Arkanssim Finance / 20 %

2

## 1 – Mission principale :

Analyser la composition et l'allocation de votre patrimoine, afin d'aboutir à une recommandation de modification de ces 2 éléments et de vous mettre financièrement en position de pouvoir répondre aux situations particulières que vous prévoyez ou souhaitez pour les prochaines années.

Cette étude et cette recommandation prendront en compte, outre les éléments de votre bilan, vos revenus et charges, vos projections à moyen terme ainsi que les contraintes juridiques et fiscales qui sont les vôtres.

## 2 – Présentation des intervenants :

**Luc Epaulard** : Dirigeant depuis plus de 20 ans de grandes, moyennes et petites structures, multiple créateur d'entreprises couronnées de succès et exerçant en licence à l'Université d'Evry. Il dirige aujourd'hui sa propre société en Ingénierie patrimoniale.

**Evelyne Revellat :**

Diplômée de l'ESC Grenoble, G.E.M. (Grenoble Ecole de Management), carrière chez Hewlett-Packard, puis chez Etam (mode). En 2000, elle crée sa société pour accompagner les dirigeants dans le développement stratégique de leur entreprise et les interactions financières personnelles.

3

**3 – Conduite de la mission :**

**a/ Nous considérons que la mission principale se scinde en 2 « sous-missions » :**

- l'une concernant l'analyse de votre situation et de vos objectifs et la recommandation qui en découle,
- l'autre concernant la mise en place de la recommandation, une fois celle-ci acceptée, ou amendée, ou reconstruite avec vous.

**b/ Chacune des 2 « sous-missions » ci-dessus sera accomplie selon le programme suivant :**

**b1 – Première « sous-mission » :**

- Préparation et analyse du Bilan Patrimonial Personnel Dynamique, avec projection sur une dizaine d'années. Cette étape implique la construction du Bilan Patrimonial, mais aussi du compte de « Revenus/Charges » et du compte de financement de votre foyer.
- Révision avec vous des hypothèses et options sous-jacentes, jusqu'à obtention d'un scénario satisfaisant pour vous.
- Recommandation d'allocation stratégique de votre patrimoine (immobilier résidentiel, immobilier de rapport, immobilier papier, portefeuille financier, liquidités, autres biens meubles) avec en particulier réponse aux 2 questions clefs :
  - o Quelle répartition globale entre classes patrimoniales ?
  - o Quelles enveloppes juridiques et fiscales retenir qui pourraient impacter ma pression fiscale? pour vous aider à atteindre vos objectifs qui sont, rappelons-le :

1/ Vous désirez étudier et mettre en place les solutions patrimoniales permettant de réduire la pression fiscale à laquelle vous êtes soumise.

2/ Vous désirez recevoir des informations sur la succession vis-à-vis de vos enfants et vos parents.

3/ Vous désirez voir croître votre patrimoine et optimiser sa fructification tout en conservant votre niveau de vie actuel.

4/ Vous voulez vous assurer que vos engagements liés à la SCI Val Gagny vous apporteront un accroissement de votre patrimoine.

**b2 – deuxième « sous-mission » :**

Sur la base de la recommandation à laquelle nous parviendrons au terme de la première sous-mission, nous vous accompagnerons dans la mise en œuvre des stratégies et tactiques retenues, ce qui impliquera :

- une préparation avec vous de l'ensemble des mesures à prendre aux plans juridique, fiscal, social et financier,
- une validation avec vous de vos différents leviers patrimoniaux,
- des propositions de notre part de solutions de placement ou d'investissement au travers de notre réseau de fournisseurs,
- un suivi régulier avec vous,
- dans certains cas « techniques » l'introduction éventuelle auprès de vous de certains de nos spécialistes pour analyse ou étude ponctuelle.

**Commentaires :**

La première « sous-mission » correspond à une intervention ponctuelle, limitée dans le temps, devant aboutir à une recommandation. La deuxième « sous-mission » correspond elle à un véritable accompagnement et « coaching » de plus long terme dans lequel nous vous aidons à agir au travers de nos réseaux.

4

**3 – Devis et mode de paiement :**

Notre rémunération provient de 2 sources :

- abonnement mensuel, que vous nous réglez mensuellement,
- commissions qui nous sont réglées par les fournisseurs sur les transactions que vous seriez amenée à effectuer par notre intermédiaire avec ces derniers.

## 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
- Suivi régulier de patrimoine et produits financiers externes

5

### RAPPEL DE L'OBJECTIF PRINCIPAL

Analyser la composition et l'allocation de votre patrimoine, afin d'aboutir à une recommandation de modification de ces 2 éléments et de vous mettre financièrement en position de pouvoir répondre aux situations particulières que vous prévoyez ou souhaitez pour les prochaines années.  
Cette étude et cette recommandation prendront en compte, vos revenus et charges, vos projections à moyen terme ainsi que les contraintes juridiques et fiscales qui sont les vôtres.

### TYPOLOGIE DU CLIENT

Client personne morale     Client **personne physique**

### 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)

Un suivi personnalisé sous forme d'abonnement devra être mis en place pour optimiser les actions à entreprendre afin d'atteindre les objectifs fixés au vu des évolutions actuelles et à venir de votre situation patrimoniale, au sens large.

### 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
<input checked="" type="checkbox"/> Intermédiation	:	Commissions
<input checked="" type="checkbox"/> Suivi personnalisé	:	Abonnement

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

6

**HONORAIRES - ECHEANCIER**

**CONDITIONS DE FACTURATION ET DE PAIEMENT**

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

**DATE ET SIGNATURE**

**Bon pour accord :**

a/ 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.

b/ La mission débutera à votre gré au jour de la signature de cette lettre de mission et du contrat de prestation d'abonnement.

Nous sommes très heureux, chère Madame, de pouvoir vous assister dans ce projet et de défendre au mieux vos intérêts. Nous vous prions de croire en l'expression de nos plus cordiales salutations.

Fait le,

en deux exemplaires

**Société KHEPRI Finance  
Evelyne Revellat**

**Valérie Stival-Cousin**



**Société Arkane Croissance Patrimoine  
Luc Epaulard**

## 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 mentionnés en première page de ce contrat.

### Prestations et honoraires pratiques

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 1 500 € / jour :

- Porteur de projet
- Entreprises de 1 à 10 personnes
- Entreprises de plus de 10 personnes
  
- Abonnement et service selon temps passé mensuel : à partir de 500 € / mois

#### Missions d'analyse, diagnostic et recherche de solutions au temps passé sur la base de 1 300 € / 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,
- Bilan prévisionnel de retraite, jusqu'à la liquidation,
- Inventaire des droits acquis et édition d'un bilan,
- Actualisation du bilan prévisionnel de retraite (personne physique).

#### 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.