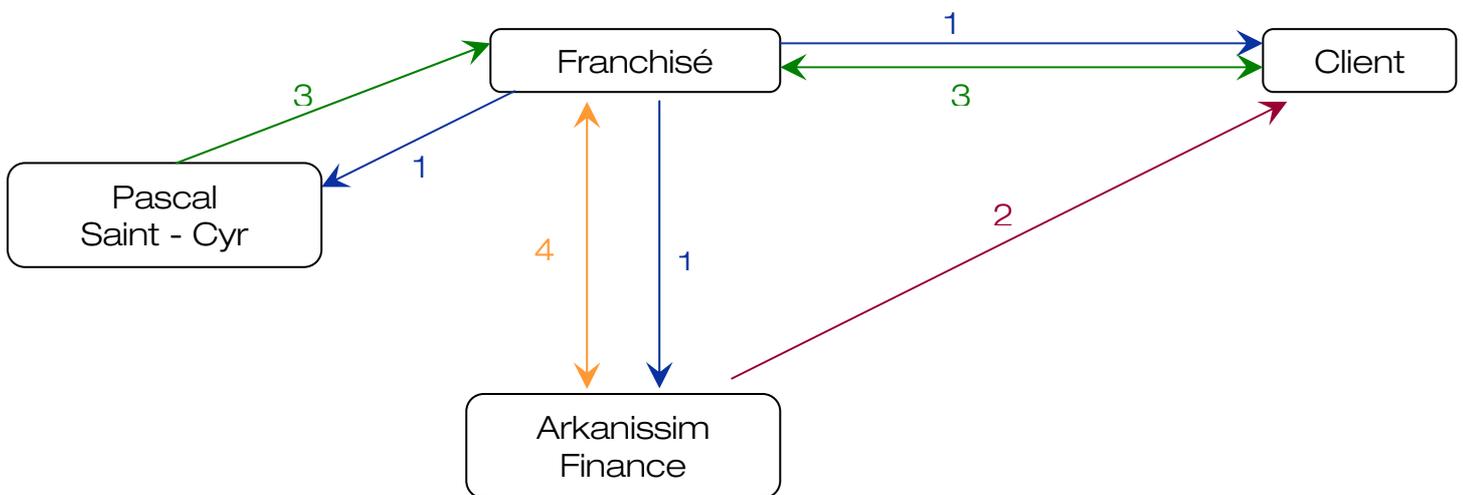


Process Ingénierie Patrimoniale Juin 2006

Bonjour,

Vous trouverez ci-après le process pour les études Ingénierie Patrimoniale :



Lors du 1^{er} rdv client, le franchisé pressent un besoin pour une étude patrimoniale.

Le franchisé prend contact avec Pascal Saint - Cyr afin de lui exposer la situation de son client.

Pascal Saint - Cyr remet, au franchisé, une lettre de cadrage.

1. Lors du 2^{ème} rdv, le franchisé présente à son client les différentes problématiques mises en exergue dans la lettre de cadrage. Le client est ok pour une étude patrimoniale. Rédaction par le franchisé de la lettre de mission.

Nota :

Catherine DELANOE fait parvenir au franchisé, lors de son premier audit, une matrice de la lettre de mission.

L'estimation des honoraires est laissée à l'appréciation du franchisé.

Signature de la lettre de mission par le franchisé et son client.

Le franchisé complète avec son client le document de collecte d'informations à remettre ensuite à Pascal Saint – Cyr.

Le franchisé transmet à Arkanissim Finance une copie de la lettre de mission ainsi que le chèque d'acompte de 50% de son client.

2. Arkanissim Finance transmet au client une facture selon les termes de la lettre de mission.
3. Pascal Saint-Cyr transmet l'étude patrimoniale complète sous un délai de 3 semaines maximum au franchisé.
Le franchisé expose à son client les conclusions de l'étude patrimoniale et la lui remet, en contre partie du chèque de 50% correspondant au solde de sa facture. Ce dernier rendez –vous peut être fait, au gré du franchisé, avec Pascal Saint-Cyr.
4. Le franchisé transmet à Arkanissim Finance :
 - ➡ Le chèque de solde de son client
 - ➡ Une facture du montant lui revenant sur l'étude
 C'est alors qu'Arkanissim Finance règle le franchisé.

Nous attirons votre attention sur le fait que le coût incompressible d'une étude nous oblige à une facturation minimale de 4000 euros HT par étude. En dessous de ce montant les rétrocessions d'honoraires aux franchisés sont les suivantes :

- Une étude à 3 000 euros HT => rétrocession : 1000 euros HT
- Une étude à 2 000 euros HT => rétrocession : 500 euros HT

Rappel du barème

Unité : euros HT

Honoraires perçus	Rétrocessions franchisé
2 000	500
3 000	1 000
4 000	2 000
5 000	2 500
6 000	3 000
7 000	3 500
8 000	4 000
9 000	4 500
10 000	5 000
20 000	10 000