



GROUPE HERMES PATRIMOINE
Ingénierie du Patrimoine

SEMAINE « ART & FINANCE »

GIE GROUPE HERMES PATRIMOINE

Du lundi 08 juin au vendredi 12 juin 2009

SOMMAIRE

1. PRESENTATION DU GIE GROUPE HERMES PATRIMOINE

2. LE PROJET

3. PROGRAMME DE LA SEMAINE

4. PLAN DE FINANCEMENT

5. OBJECTIF: DEVELOPPER POUR PERENNISER

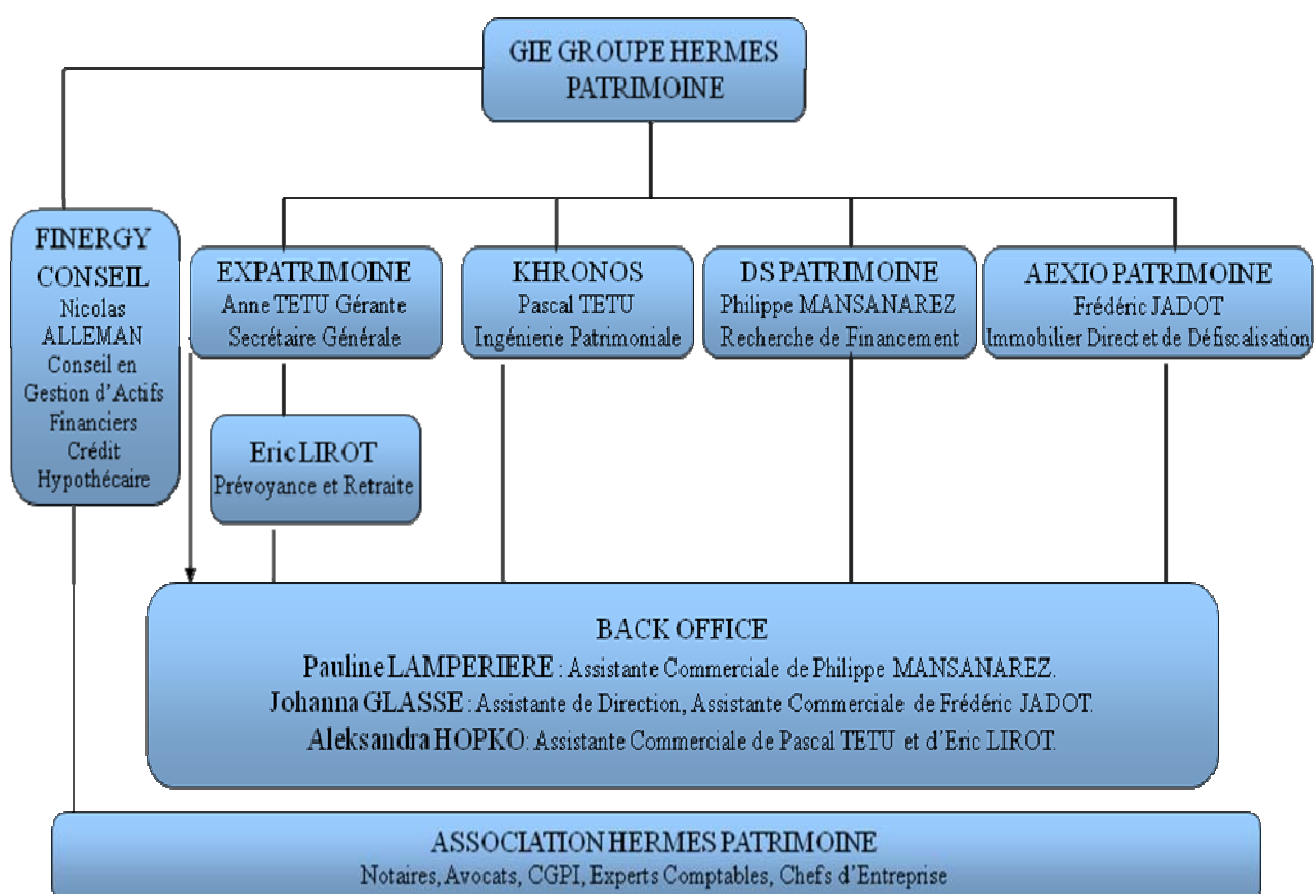
6. ANNEXES

1. PRESENTATION DU GROUPE HERMES PATRIMOINE

Les Membres fondateurs :

- **SARL KHRONOS**, représentée par Pascal TETU, Expert en Ingénierie Patrimoniale.
- **SARL EXPATRIMOINE**, représentée par Anne TETU, Expert Juridique et Fiscal et Eric LIROT, Expert en Prévoyance et Retraite.
- **SARL DS PATRIMOINE**, représentée par Philippe MANSANAREZ, Expert en Financement.
- **SARL AEXIO PATRIMOINE**, représentée par Frédéric JADOT, Expert en Immobilier.

ORGANIGRAMME DU GROUPE HERMES PATRIMOINE



LES DOMAINES D'EXPERTISES HERMES PATRIMOINE

- Expertise en Ingénierie patrimoniale
- Expertise en optimisation fiscale
- Expertise en transmission d'entreprise
- Expertise en gestion d'actifs financiers
- Expertise en prévoyance et retraite
- Expertise en successions internationales
- Expertise en financement privé et professionnel

LES MOYENS DU GROUPE HERMES PATRIMOINE

- Une synergie d'experts
- Une animation commerciale et une formation interne
- Formation externe, au travers de l'ASSOCIATION HERMES PATRIMOINE
- Un large réseau d'apporteurs d'affaires
- Un service dédié au suivi et au contrôle de la réglementation
- Des bureaux en France et à l'étranger
- Une grande salle de réunion et de formation
- Un outil informatique commun, serveur, base de données, sauvegarde.
- Des logiciels spécifiques : SYSTELA, TOPINVEST et ARCHE EXPERTISE, logiciel de comptabilisation et de suivi des contrats d'assurance, développé en interne.
- Des supports contractuels et marketing

2. LE PROJET :

LA SEMAINE « RENCONTRE PROSPECTS SOPHIA-ANTIPOLIS »

L'idée de créer un tel événement est partie avant tout d'un désir d'ouvrir de nouvelles perspectives de développement commercial pour notre groupe, et par conséquence pour nos partenaires.

Stratégie

Entrer en contact avec une clientèle haut de gamme voir « Premium », composée essentiellement de cadres supérieurs et de dirigeants d'entreprises de Sophia-Antipolis.
Rappelons que nous nous trouvons au centre de la plus grande technopole d'Europe regroupant plus de 3000 entreprises et plus de 22000 salariés.

De quelle manière ?

En donnant l'opportunité à tous ces futurs prospects de venir dans nos locaux, par le biais de l'organisation d'une semaine « **Portes Ouvertes** » dont le thème est :

« ART & FINANCE »

Les visiteurs pourront admirer, entre autre, les œuvres d'un artiste de renom, ainsi que des sculptures et des bronzes mis à notre disposition.
Ils pourront interroger gratuitement les experts présents dans tous les domaines de la gestion de patrimoine. Nous serons à leur disposition pour leur établir des bilans patrimoniaux simplifiés.

Par quels moyens ?

La communication est primordiale pour ce type d'évènement :

- Etablissement et distribution de flyers et d'affiches
- Parution dans la presse (Nice matin)
- Annonces radios locales
- Informations au travers de l'Association HERMES PATRIMOINE

3. PROGRAMME DE LA SEMAINE

Nous serons à la disposition de nos visiteurs tous les jours de la semaine du 08 juin au 12 juin 2009, 09H00 à 19H00 non-stop.

Les œuvres d'artistes de renom tels que **Raymond POULET** (Ecole des *Arts Décoratifs* de Paris) seront exposées dans nos locaux, ainsi que des bronzes.

Chaque invité devra dans la mesure du possible être accompagné tout au long de sa visite. Nous échangerons sur les œuvres avant de dévier habilement sur notre activité et leur offrir un bilan patrimonial simplifié. (Récupérer les coordonnées d'un maximum de personnes). Nous comptons accueillir **500 visiteurs**, ce qui correspondrait à un taux de concrétisation d'environ 10% des documents de communication distribués.

Le point d'orgue de cette semaine d'échange aura lieu dans la soirée du jeudi 11 juin à partir de 18h30, au cours de laquelle est prévu un cocktail dînatoire réservé à nos VIP (Partenaires, clients, adhérents de l'association, prospects, contacts) qui fera office d'inauguration. Nous espérons, ce soir là, accueillir **150 invités** au milieu des œuvres exposées.

4. PLAN DE FINANCEMENT

- Communication :
 - Coût créatif 600 € HT
 - Flyers 500 € HT
 - Affiches 200 € HT
 - Bilans patrimoniaux simplifiés 400 € HT
 - Publicité presse 1500 € HT

- Mise en place des artistes :
 - Installation 600 € HT

- Restauration :
 - Traiteur 4500 € HT

- Sécurité (Vigile) 2000 € HT

Soit un total de :

10 300 € HT

5. OBJECTIF : DEVELOPPER POUR PERENNISER

Cette manifestation est organisée dans le but de rencontrer et de toucher un maximum de personnes sélectionnées selon les critères établis par le GIE GROUPE HERMES PATRIMOINE.

Nous attendons d'importantes retombées commerciales par l'entrée en relation avec de nombreux responsables des Entreprises de Sophia-Antipolis.

Néanmoins, de par la nature de nos partenariats, le bénéfice de cette opération sera partagé avec les fournisseurs partenaires de cette manifestation.

Le fait de chercher à développer notre activité et par voie de conséquence, la votre, ne fera que pérenniser nos relations.

6. ANNEXES

