Le Chesnay, le 30 octobre 2011

**Monsieur Philippe GUYBERT**

**LA COMPAGNIE DU PATRIMOINE**

Cher Philippe,

Pour faire suite à nos différents entretiens, c’est bien volontiers et avec plaisir que je propose à La Compagnie du Patrimoine la lettre de mission dont texte suit.

1. **Contexte :**

**La Compagnie du Patrimoine :**

* Actionnariat : Philippe Guybert 100% du capital.
* Activité : conseil en gestion de patrimoine.
* Personnel : 4 personnes.
* Chiffre d’affaires 2010 :

**Projets de La Compagnie du Patrimoine :**

Trois projets principaux sont en cours de mise en place :

1, résiliation du contrat de franchise avec Advisiale, avec son corollaire : mise en place d’une nouvelle structure/modèle d’exploitation : changement de marque, de logiciels informatiques, renforcement probable du back office, mise en place de contrats avec les fournisseurs, recherche de nouveaux fournisseurs…

2, achat des 20% de parts qu’Advisiale possède dans le capital de La Compagnie.

3, mise en place d’une activité « Fusacqus » pour pleine exploitation du potentiel de la Clientèle de La Compagnie du Patrimoine.

4, mise en place d’une Société de gestion d’un fonds thématique. Création de ce fonds. Démarchage des investisseurs. Lancement de l’activité.

**Besoins de La Compagnie du Patrimoine :**

Compte tenu des projets ci-dessus, La Compagnie du Patrimoine a besoin :

1, de mettre en place une structure juridique adaptée,

2, d’assurer le financement de ces projets.

C’est dans ce cadre que nous avons évoqué l’intervention possible de JSC Consultants dont le savoir-faire est pertinent compte tenu des besoins exposés.

1. **Mission principale :**

Assistance au montage juridique et financier permettant de formuler une/des demandes de financement auprès d’investisseurs divers (particuliers, fonds d’investissements, banquiers, business angels, family offices…) pour lancer les projets décrits.

Cette mission comporte donc trois chapitres principaux :

a, assister la Direction Générale à définir le « business plan » et le « plan marketing » de La Compagnie,

b, paramétrer la structure juridique et financière liée à ce business plan. Le paramétrage financier consiste notamment à définir une « offre » attrayante à destination d’investisseurs susceptibles d’être intéressés par le projet et pouvant participer à son financement.

c, créer les outils de la présentation du projet.

1. **Présentation des intervenants (voir CV en annexe) :**

Evelyne Revellat et Jean Saint-Cricq.

1. **Conduite de la mission :**

La mission sera accomplie selon le programme suivant :

En collaboration avec vous-même et l’ensemble de l’équipe, préparation de la présentation du projet :

1. **Mise en place du « Business Plan » et « Plan Marketing »** de référence. Cette première phase est particulièrement importante. En effet, elle a pour objectif de calibrer les investissements nécessaires au développement optimal de votre entreprise, et d'évaluer le montant et le mode des financements nécessaires.
2. **Evaluation de l’Entreprise sur la base de ce Business Plan**, mise en place de l’offre aux investisseurs, et en conséquence, mesure pour vous-mêmes et pour les investisseurs intéressés du couple « rentabilité/risque » que représente la mise de fonds demandée.
3. **Préparation des outils de présentation et de négociation :**

Tout ou partie des outils suivants seront à mettre en place :

* + 1. Business Plan à 5 ans consolidé,
		2. Memorandum de présentation,
		3. Présentation résumée de la Société (executive summary),
		4. « teaser »,
		5. Accord de confidentialité,
		6. Descriptif du « processus de vente »,
		7. Evaluation et valorisation de la Société,
		8. Data room électronique,
		9. Présentation Power Point.
1. **Autres points, ne faisant pas partie de cette mission et pouvant donner lieu à autres lettres de mission selon les besoins :**

Les points suivants ne font pas partie de cette mission mais sont mentionnés en raison de l’intérêt qu’ils peuvent présenter pour La Compagnie du Patrimoine. En fonction des besoins et de l’avancée de la mission principale JSC Consultants pourra présenter à la Direction de la Société des propositions d’interventions complémentaires.

1. **Recherche de subventions :**

Subventions et crédit d'impôt spécifiques à la création d'entreprise

A titre indicatif les honoraires de recherche de subventions sont les suivants et ne font pas partie de cette mission :

* + - 1. Partie fixe d'honoraires au démarrage de la mission. Cette partie est à valoir sur la partie variable, (tarifs en vigueur en 2011 : 4500 €),
			2. Partie variable : de 20 % à 25 % du montant des subventions obtenues, et sur avances remboursables, de 5 à 7 % sur crédit d'impôt.
1. **Eventuelle assistance à la négociation**

1, Négociation d’une « term sheet » avec votre/vos Investisseur/s,

2, Négociation des contrats de management, règlement intérieur et pacte
 d’actionnaires,

3, Assistance à la rédaction des protocoles et contrats annexes,

4, Supervision de la « réalisation » de la levée de fonds jusqu’à bonne fin.

1. **– Devis et mode de paiement :**

9.000 Euros HT payables en 3 fois :

- 1er versement 2500 Euros HT à la signature par chèque encaissable fin novembre,

- 2ème versement 2000 Euros HT par chèque au 31/12/2011,

- 3ème versement 4500 euros HT par chèque au 31/01/2012.

1. **Autres :**
	* 1. Frais encourus par les intervenants pour cette mission remboursés à l’€/€ sur justificatifs et accord préalable.
		2. Il pourra être mis fin à cette mission à tout moment, par l’une ou l’autre des parties, sans justification, sans indemnité et avec un préavis de un mois.

Si le présent texte trouve ton agrément, je te prie de bien vouloir nous en retourner un exemplaire en apposant ta signature précédée de la mention « lu et approuvé ».

Avec nos plus cordiaux sentiments.

Evelyne Revellat JeanSaint Cricq

Associée Gérant

CURRICULUM VITAE de Jean SAINT-CRICQ

**Nom, prénom :** SAINT-CRICQ Jean,

**Né le :** 10 octobre 1948 à Bayonne (Pyrénées Atlantiques)

**Adresse personnelle :** 101 Rue de Versailles, 78150 LE CHESNAY – Tél. : 01 39 55 58 08

**Adresse professionnelle :** JSC Consultant Sarl - 3 Square Bugeaud, 78150 LE CHESNAY

**Téléphone cellulaire :** 06 07 98 09 29

**Adresse e-mail :** jean.saint-cricq@gaya-fp.fr ,jean.saint-cricq@wanadoo.com

**Situation de famille :** marié 2 enfants (garçons de 27 et 20 ans)

**Etudes :** 1971 : Diplômé de l’Ecole des HEC,

1980 : certif. d’Economie Monétaire et Internationale de UCLA (USA)

2009 : Master de Gestion Patrimoine, Ingénierie financière mB (Dauphine),

**Publications :** La Pratique du Merchandising – Editions d’Organisation – 1er Prix de l’Académie des Sciences Commerciales 1971.

**Savoir faire :** Cessions Acquisitions, levées de fonds, gestion de fortune.

**Langue :** Anglais courant.

**Autre :** Conseiller de la banque de France de 2002 à 2005.

De juin 2005 à aujourd’hui :

Fondateur et Gérant Majoritaire de JSC Consultant sarl – Société de Conseil en Finances et Stratégie, Cessions Acquisitions, Gestion de Fortune.

Contrats : MercuriUrval, GMS, Physcience, Phytexel, Terrafor, Ingrinnov, Latoxan, PI Services, GCO, Lanson Gastronomie, Arkanissim Finances, Eona,…

Administrateur de la Société Latoxan/Ingrinnov – Société de développement, production et commercialisation d’ingrédients et principes actifs destinés à l’industrie pharmaceutique, cosmétique, compléments alimentaires.

De novembre 1990 à mars 2005 :

Fondateur et Directeur Général d'OMEGA PHARMA SA - anciennement LABORATOIRE PHARMYGIENE-MEDIPOLE (Cosmétiques et Médicaments Grand Public).

\* Construction du groupe qui passe sur les 15 ans de 0 à 200M€ de CA et est devenu n°1 en pharmacies sur de nombreux segments du secteur (marques BEBISOL, BERGASOL, JOUVENCE DE L’ABBE SOURY, XLS…)

\* Introduction de la Société au second marché de la Bourse de Paris le 8 juillet 1998,

\* Participation à l’OPA amicale sur Pharmygiène par le groupe OMEGA PHARMA à l’été 2000 (350MF).

**De 1983 à 1990 :**

**KAYSERSBERG** (CA 5 Md Francs, 5000 personnes, filiale de Beghin Say – Produits d’emballage et Produits grand public à base de ouate de cellulose, n°1 français du papier hygiènique – marques : LOTUS, VANIA), aujourd’hui **GEORGIA PACIFIC**.

Successivement Directeur de Département, Vice President Business Development Europe, Asie.

De 1972 à 1983 :

**GLORIA S.A.** (CA 1 Md Francs, 1000 personnes, filiale de CARNATION Company, Société américaine – produits alimentaires grand public – marques : GLORIA, FRISKIES, GOURMET, COFFEE MATE…).

Successivement vendeur, Formateur à la vente, Chef de produit France, Chef de produit Europe basé à Londres (1976), Directeur de marketing France, Directeur « Business Development » monde basé à Los Angeles (1979 – 81),Directeur de Département (Aliments pour Animaux Humides),Directeur de Division (Produits alimentaires Humains).

**Evelyne REVELLAT Stratégies de Croissance de l'entreprise et stratégie personnelle du dirigeant**

 **Reprise - Transmission – Team Alignment – Cohésion et fusion d'équipes**

**Née le :** 15 février 1961

**Adresse personnelle :** 129, Bd Pasteur 94360 Bry-sur-Marne – Tél. : 01 47 06 32 54

**Adresse professionnelle :** Arkanissim – 16 rue Anatole France, 92300 Levallois Perret

**Téléphone mobile :** 06 60 47 71 64

**E-mail :** erevellat@arkanissim.fr

**Situation familiale :** mariée 2 enfants (garçons de 16 et 19 ans)

ETUDES ET FORMATIONS PROFESSIONNELLES

1991 : Diplômée de l’Ecole Supérieure de Commerce de Grenoble - GEM (Grenoble Ecole de Management)
Qualification MBTI octobre 1994,
Formation à l’accompagnement individuel au changement de sept 2001 à octobre 2002, avec Osiris Conseil,
Management et conduite d’équipe mars 2003, avec Osiris Conseil,
Certification manager coach, coach d'entreprise (15 mois de sept. 2003 à déc. 2004)

3 années d'étude de graphologie.

**Savoir faire spécifique :** Double compétence Stratégie d'entreprise et management humain

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis janvier 1997 : Dirigeante d'entreprise

Janvier 2002 et à ce jour : Khépri Développement

 Accompagnement du changement dans le cadre de cessions, acquisitions ou levées de fond. Spécialiste de méthodes d'animation participatives particulièrement puissantes pour développer le leadership à tous les niveaux, appuyer la transformation et accélérer les projets en favorisant la mobilisation des gens dans un esprit de collaboration. Diagnostic et solutions en relations humaines, Coaching d'équipes.

Depuis Juillet 2007 et à ce jour : Groupe Arkanissim Finance : Khépri Finance, devient franchise du réseau Arkanissim. Activité : Organisation financière, Financement, Investissement, Ingénierie patrimoniale
Septembre 2005 : Khépri Finance - Société d'Ingénierie patrimoniale

**Janvier 1997 : COLORICOM** - Création d'une agence de communication

De Novembre 1992 à décembre 1996  : Groupe ETAM (Mode - CA 970 M€, 17000 pers., **3 291** points de vente - monde) Responsable des Ressources Humaines

Création du Département Recrutement et Développement des carrières des cadres
Objectif : Fidéliser les cadres de la Société. Mise en place de la gestion prévisionnelle des emplois, mise en œuvre de la mobilité interne (avec identification des compétences, détection des potentiels), définition du plan de formation individuelle, communication interne, audit de climat social.

**De 1990 à 1991 : PRIME COMPUTERVISION - Secteur informatique**

Chargée de mission :

Direction Formation et Développement de carrière avec pour objectif de relancer la pratique de
 l’entretien annuel de performance

Direction marketing : Positionnement imagerie 3D

**De 1984 à 1989 : HEWLETT-PACKARD - Secteur informatique.** Successivement :

Responsable de recrutement sur le site industriel de Grenoble puis au siège à Paris

Ingénieur Marketing pour station de travail CAO.