Paris,

 le Avril 2011

Monsieur…

Monsieur,

Pour faire suite à nos conversations, vous trouverez ci-après description de la mission que nous vous proposons d’accomplir pour vous.

**1 – Mission principale :**

La mission telle que nous la concevons comporte 2 chantiers qui seront menés en parallèle :

1. assistance à la préparation de la Société « … » pour une valorisation de …d’Euros.
2. assistance à la vente des participations des actionnaires actuels.

**2 – Présentation des intervenants (voir CV en annexe) :**

**Jean Saint-Cricq :** HEC, Master d’Ingénierie Financière et gestion de Patrimoine (2009). Carrière de créateur et chef d’entreprises dans les domaines pharmaceutiques et parapharmaceutiques. Grande expérience des cessions-acquisitions. Ancien Conseiller de la Banque de France.

**Arnaud Mollière :** D.E.S.S télécommunications, Master de finance (C.N.A.M), Stratégie & organisation (C.N.A.M), Gestion de grands projets chez Intégra, puis Imperial Tobbaco en Commerce électronique et finance ; il accompagne un éditeur logiciel dans une première levée de fonds auprès d’un fonds de capital développement.

**Evelyne Revellat :**

48 ans, 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. « Coach » en stratégie personnelle du Dirigeant (Carrière et Finances) et cohésion d'équipes.

**3 – Conduite de la mission :**

L’objectif étant d’obtenir pour les actionnaires actuels le prix de vente défini ci-dessus, la mission sera accomplie selon le programme suivant :

**Première partie : préparation de la Société :**

1. évaluation de la Société en 2009,
2. recommandation d’actions de fond permettant de maximiser l’intérêt de l’entreprise pour des tiers (programme de croissance interne, programme de croissance externe, filialisation de certaines parties de l’entreprise, apport d’activités nouvelles…)
3. recommandation d’actions de forme permettant :
	1. d’imposer un seuil minimum de négociation. Cette sous-étape est fondamentale et passe par :
		1. la préparation d’un Business Plan à 5 ans, comportant une approche stratégique et financière à développer avec la Direction Financière,
		2. la rédaction d’un memorandum de presentation,
		3. la mise en place d’une présentation Powerpoint de la Société.
	2. d’augmenter la notoriété de l’entreprise vis-à-vis de son milieu professionnel et d’éventuels acquéreurs (aide à la sélection d’une attachée de presse, programme de communication, publicité institutionnelle…)

**Deuxième partie : sélection et approche d’acquéreurs potentiels :**

1. identification des « cibles » d’investisseurs susceptibles d’être intéressés par l’entreprise. La personnalité de ces investisseurs sera fonction de la stratégie que nous arrêterons (industriels, fonds d’investissements « private equity », une combinaison, …).
2. prise de contact avec ces cibles et première présentation de la Société,
3. obtention de lettres d’intention.

**Troisième partie** : assistance à la négociation.

1. Négociation d’une « term sheet » avec ces Investisseurs,
2. Maîtrise et organisation du cadre des audits (notamment data room et sa gestion),
3. Assistance à la rédaction des protocoles (cession, garanties actifs passifs) et contrats annexes,
4. Supervision de la « réalisation » jusqu’à bonne fin.

**3 – Exclusivité et durée :**

Cette mission est confiée à titre exclusif à JSC Consultant pour une période de 18 mois à compter de la signature des présentes et implique que JSC Consultant participe à l’ensemble des opérations et discussions menant à la conclusion de l’opération.

**4 – Droit de suite :**

Dans ce cadre, les conditions de la présente seront applicables si l’opération se conclue après la fin de la période d’exclusivité avec un acheteur présenté par JSC Consultant.

**5 – Devis et mode de paiement :**

1. Un acompte de ….. au démarrage de la mission,
2. Partie fixe de …….….. Euros par mois facturés en début de mois. Cette partie est à valoir sur la partie variable.
3. Partie variable : 5% du montant de l’opération. Par montant de l’opération on entend la somme de la valeur des titres et de tous autres montants reçus et/ou à recevoir par les actionnaires dans le cadre de cette transaction.
4. Frais encourus par JSC Consultant pour cette mission remboursés à l’€/€ par Natural Distribution Holdings sur justificatifs et accord préalable. Dans ce cadre et selon les besoins ou problème, JSC Consultant, en accord avec vous, pourra faire appel le cas échéant à un/des spécialistes externes.
5. Pour toute autre mission que Natural Distribution voudrait confier à JSC Consultant  ou que JSC Consultant pourrait proposer, un devis préalable et un accord formel devra être établi entre les parties, indépendant de la présente lettre de mission.

**6 – Clause de sous-traitance ou substitution :**

En accord avec vous, JSC consultant pourra se substituer pour toute ou partie de cette mission toute entité de son choix, étant bien entendu que les intervenants personnes physiques resteront ceux mentionnés au paragraphe 2 de la présente.

Si le présent texte trouve votre agrément, nous vous prions de bien vouloir nous en retourner un exemplaire en apposant votre signature précédée de la mention « lu et approuvé ».

Nous vous prions d’agréer, Monsieur, l’expression de nos plus cordiales salutations.

**Monsieur Bernard DEWAGHE**

**Dirigeant de la Sté Valorimer**

**Jean SAINT-CRICQ Arnaud MOLLIERE Evelyne REVELLAT**

**Gérant Associé Associée**

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.