**Projet lettre de mission RAS**

A l’attention de Monsieur Dherbecourt

Cher Monsieur,

Pour faire suite à nos contacts et discussions, nous vous prions de trouver ci-après la proposition que nous sommes en mesure de vous faire pour accomplir auprès de vous et de la Société RAS une mission d’accompagnement dans le projet qui est le vôtre de cession de 100% des parts de la Société RAS.

**1 – Contexte de la mission :**

Valorisation de la Société :

La Société RAS que vous contrôlez et dirigez depuis plusieurs années présente les comptes joints en annexe de la présente (source : Société.com).

Sa valorisation sera probablement centrée autour des actifs inscrits au bilan, notamment les biens immobiliers et les équipements industriels.

Repreneurs potentiels :

Compte tenu de la situation économique actuelle, les repreneurs potentiels sont à trouver au sein des 3 catégories suivantes :

* Acteurs du secteur dont éventuellement des confrères,
* « Porteurs de projet » soutenus par un/des fonds d’investissement,
* Les salariés mêmes de l’entreprise soutenus aussi par un/des fonds d’investissement.

**2 – Objet de la mission :**

La mission comporte 2 chantiers qui seront menés en parallèle :

1. assistance à la préparation des outils de présentation de la Société.
2. assistance à la recherche de et à la négociation avec les repreneurs potentiels dans les catégories ciblées ci-dessus.

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

**Jean Saint-Cricq :** HEC (1971), 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.

**Evelyne Revellat :** Diplômée de l’ESC Grenoble, G.E.M. (Grenoble Ecole de Management), a développé sa carrière opérationnelle chez Hewlett-Packard, où elle a successivement occupé des postes de **Responsable des Ressources Humaines** , puis de **chef de produit informatique.** Chez Etam (mode) elle a en charge le coaching interne des cadres et la mise en place des plans de relèves des postes clés. En 2000, elle crée son activité indépendante en tant que spécialiste de communication et de relations humaines. Elle accompagne les dirigeants dans le développement stratégique de leur entreprise et se spécialise dans le coaching de leur projet de cession. Parallèlement, elle développe ses techniques de communication et d'accompagnement dynamique des équipes pour motiver et fédérer les salariés autour des projets stratégiques de Direction.

**Olivier Lambotte :**

(…)

**4 – Conduite de la mission :**

L’objectif étant d’obtenir pour les actionnaires actuels un prix de vente satisfaisant à définir ensemble, la mission sera accomplie selon le programme suivant :

**Première partie : préparation des outils de présentation :**

1. évaluation et valorisation de la Société en 2011-2012, ce qui implique la préparation et la mise en place d’un Business Plan chiffré à 5 ans,
2. rédaction d’un memorandum de présentation,
3. idem « feuille de clauses vendeur »,
4. idem « note aveugle » de prospection,
5. idem « teaser »,
6. idem « accord de confidentialité »,
7. idem « note sur processus de vente ».
8. Préparation d’un fichier de prospection,
9. Préparation d’un « reporting » de suivi de l’entreprise sur la durée de la négociation.

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

1. Identification nominative des « cibles » d’investisseurs susceptibles d’être intéressés par l’entreprise (industriels, fonds d’investissements « private equity », Tour de Table diversifié, salariés …).
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.

**Quatrième partie :** Assistance « managériale »,

* Vise, en collaboration avec vous-même, d'une part à mobiliser les ressources intellectuelles et d’expérience de votre équipe, et d’autre part à fédérer cette même équipe autour de ce projet.
* Coaching et accompagnement pour vous-même pour faciliter le passage de relais, vis-à-vis de tous les acteurs de l'entreprise, transmettre votre savoir faire. **Durée** :Equivalent de 6 jours répartis en demi journées sur la durée du processus de transmission.

**5 – Exclusivité et durée :**

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

**6 – Droit de suite :**

Dans ce cadre, les conditions de la présente seront applicables si l’opération se conclut dans les 3 années suivant la fin de la période d’exclusivité avec un acheteur ayant manifesté un intérêt pendant cette même période d’exclusivité.

En revanche, les conditions de la présente ne seraient pas applicables si l’opération se faisait avec un acheteur dont la candidature à l’achat se serait manifestée, hors l’intervention de JSC Consultantss, après la fin de la période d’exclusivité de 18 mois.

**7 – Devis et mode de paiement :**

1. Partie fixe de 10.500 Euros HT facturée à hauteur de 75% (7875 Euros HHT) à la signature des présentes, et 25% à l’issue de la première partie, c’est-à-dire à la livraison des outils de travail.
2. Partie variable : 5% du montant de l’opération. Par montant de l’opération on entend la somme de la valeur de 100% des titres de propriété et de quasi-propriété de la Société et de tous autres montants reçus et/ou à recevoir par les actionnaires dans le cadre de cette transaction.
3. Paiement de la partie variable au jour de la réalisation de la transaction.
4. Frais encourus par JSC Consultants pour cette mission remboursés à l’€/€ par Natural Distribution Holdings sur accord préalable et justificatifs. Dans ce cadre et selon les besoins ou problème, JSC Consultants, en accord avec vous, pourra faire appel le cas échéant à un/des spécialistes extérieurs.
5. Pour toute autre mission que Natural Distribution voudrait confier à JSC Consultants  ou que JSC Consultants pourrait proposer, un devis préalable et un accord formel devra être établi entre les parties, indépendant de la présente lettre de mission.
6. Indemnité de rupture : une fois la première partie de la mission terminée, si le donneur d’ordre interrompt la mission, quelle que soit la cause de cette interruption, une indemnité de rupture unilatérale de contrat de 5.000Euros sera due à JSC Consultantss.

Nous serions très honorés et fort intéressés de remplir cette mission pour vous, et 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 » et de la date.

JSC/ER/OL

**Annexe 1 : les comptes de RAS en grandes masses**







**Annexe 2 – CV Détaillés des intervenants**