***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 Mme Dominique El Glaoui

Chère Madame,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Philippe Rombi

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. CHOAY

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Pierre-André Martel

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Peter Vercaemst

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Robert Nahmani

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Didier Superbielle

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Christophe Barnouin

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Jacques frédet

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Hervé Cossart

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Laurent Batteur

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Jean-Yves Roubertou

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Michel Iderne

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Pierre-Marie Defrance

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Stéphane Lehning

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Eric Favre

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Rinaldo del Bono

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Philippe Laurent

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Antoine BEZIN

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Michel Du Peloux

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Yves-Noel Lepoutre

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Jan Cassiman

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Philippe Barillon

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Thierry Logre

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 Mme Annabelle Bazire

Chère Madame,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Erick Moreau

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Christian Lajoux

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Michel Urbain

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Jean-Paul Beauvais

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Le-Lous Briac

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 Mme Sylvie Verrier

Chère Madame,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

 M. Hervé Le-Lous

Cher Monsieur,

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**

***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 10 octobre 2010

Nous représentons un Industriel Français de la pharmacie qui, pour des raisons de réorientation stratégique de ses activités souhaite vendre un des ses produits.

La fiche signalétique de ce produit est la suivante :

**Secteur :** Compléments Alimentaires.

**Segment :** Stress et sédatifs, 4 millions d’unités/an.

**Marque :** descriptive, en exploitation depuis 2002 – était notamment en exploitation au 31/12/2004, ce qui présente un intérêt majeur au plan de la réglementation actuelle.

**Etude Clinique :** conséquente et probante.

**CA actuel :** 30 à 50.000 Euros/an.

**Canal de distribution :** pharmacies et parapharmacies.

**Historique :**

Ce produit, lancé en 2002 a atteint un CA de plus de 500.000 Euros. Par la suite, la promotion a été abandonnée, aussi bien en matière de présentation aux points de vente qu’en matière de soutien marketing-consommateur.

**Intérêt :**

Ce produit intéressera un opérateur soucieux de « bâtir » une marque grand public au sein d’un des segments les plus importants du Complément alimentaire, en la fondant sur une étude clinique de qualité et un « règlementaire » favorable.

Si vous souhaitez approfondir votre approche de cette opportunité, merci de nous retourner l’accord de confidentialité ci-joint. Nous restons à votre écoute, n’hésitez pas à nous contacter :

**Jean Saint-Cricq :** **jean.saint-cricq@wanadoo.fr****, tél. : 06 07 98 09 29.**

**Evelyne Revellat :** **erevellat@arkanissim.fr****, tél. : 06 60 47 71 64.**

**Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Associée Associé - Gérant**