

Levallois-Perret,
le 11 juillet 20110

à M. Bernard DEWAGHE
Société Valorimer
138 Vieille Route de Rosporden
29000 - QUIMPER

1

Objet : lettre de mission concernant le produit N29.

Monsieur,

Vous trouverez ci-après description de la mission que nous vous proposons d'accomplir pour vous.

1 – Mission principale :

Vous assister à la vente ou à la mise en concession d'exploitation du « produit N29 » ci-après désigné par « le produit ». Par « produit N29 » il est entendu : l'ensemble suivant d'éléments :

- brevet(s),
- formule(s),
- logo(s),
- marquee(s),
- tous elements de communication,
- stocks de produits finis, de composants et d'éléments de conditionnement,
- études bibliographiques,
- études cliniques,
- et tous autres éléments liés au produit selon les circonstances.

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.

Evelyne Revellat : 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). Spécialiste en cohésion d'équipes.

3 – Conduite de la mission :

L'objectif étant d'obtenir pour les propriétaires du produit, qu'ils soient personnes physiques ou personnes morales que vous contrôleriez, le prix de vente maximum, la mission sera accomplie selon le programme suivant :

Première partie : préparation des « outils de vente » « produit » :

- i. Business Plan,
- ii. Memorandum de présentation du produit,
- iii. « teaser »,
- iv. Accord de confidentialité,
- v. Descriptif du « processus de vente »,
- vi. Evaluation et valorisation du produit,
- vii. Data room si nécessaire.

Deuxième partie : sélection et approche d'acquéreurs potentiels :

1. Identification des « cibles » d'investisseurs susceptibles d'être intéressés par l'entreprise et le produit N29;
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) et contrats annexes (royautés, fabrication, approvisionnements),
4. Supervision de la « réalisation » jusqu'à bonne fin.

3 – Exclusivité et durée :

Cette mission est confiée à titre exclusif à JSC Consultants pour une période de **12 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.

4 – Droit de suite :

Dans ce cadre, les conditions de la présente seront applicables si l'opération se conclut après la fin de la période d'exclusivité avec un acheteur/licencié présenté par JSC Consultants.

5 – Devis et mode de paiement :

- a. Partie fixe de 20 000 €, à verser à la présentation du premier candidat acquéreur. Il est entendu que sur ce montant de 20 000 €, 10 000 € seront à valoir sur la partie variable décrite au point b ci-après, si cette partie variable existe. Cette partie variable pourrait en effet ne pas exister si Monsieur Dewaghe décidait d'interrompre le processus, ou bien de ne pas conclure de transaction concernant N29.
- b. Partie variable : 5% du montant de la transaction. Par montant de la transaction on entend le montant total des sommes que les propriétaires/titulaires recevront dans le cadre de cette transaction, y compris partie fixe, royautés, compléments de prix, rémunérations, marges sur approvisionnements, ventes de stocks...
- c. Frais encourus par JSC Consultants pour cette mission remboursés à l'€/€ par Monsieur Dewaghe ou l'une de ses Sociétés 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.
- d. Pour toute autre mission que vous voudriez 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. Interruption de la mission à votre seule initiative :

En cas d'interruption de la mission à votre seule initiative, il vous sera facturé un montant de 5 000 euros .

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
Gérant

Evelyne REVELLAT
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 – 1^{er} 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 hygiénique – 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)

5

ETUDES ET FORMATIONS PROFESSIONNELLES

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

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

λ **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 :**

λ **Direction Formation et Développement de carrière avec pour objectif de relancer la pratique de l'entretien annuel de performance**
λ Direction marketing : Positionnement imagerie 3D

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

λ Responsable de recrutement sur le site industriel de Grenoble puis au siège à Paris
λ Ingénieur Marketing pour station de travail CAO.