

Le 20 septembre 2010

Monsieur Abel SMATI
18-22 rue D'Arras
92 000 Nanterre - La Défense

LETTRE DE MISSION

Entre l'entreprise ADEQUATEC représentée par M. Abel SMATI et la Société Khépri Finance représentée par Mme Evelyne Revellat et M. Jean Saint-Cricq.

Cher Monsieur,

Pour faire suite à notre dernière réunion, voici le contenu de la mission, telle que nous l'avons comprise, que nous pourrions mener pour vous et votre Société.

Objectif :

Assistance à la préparation et la présentation du Business Plan d'Adequatec à votre Assemblée Générale qui doit se tenir dans la 2^{ème} partie du mois de décembre 2010.

Contenu du Business Plan :

1/ 3 scénarios de développement à 5/7 ans sont à modéliser, à partir des bases actuelles de l'activité de votre Société.

2/ chaque scénario comprendra :

- le rappel des bases chiffrées actuelles de l'activité (catégories de clients, produits offerts, prix de vente, marges brutes par clients/produits, charges afférentes au volume d'activité actuel et projection de la relation « charges/activité », paramètres du BFR et hypothèses de comportement de ces derniers),
- les projections d'activité compte tenu de la situation concurrentielle, par types de clients, produits, territoires.
- les projections de marges brutes avec notamment la prise en compte de l'impact d'investissements industriels sur ces dernières,
- les projections de BFR,
- les projections d'investissement permettant d'améliorer ou accélérer la pénétration des marchés et/ou des résultats,
- les projections de charges liées à l'activité et notamment les charges de sous-traitance, personnel et AACE,
- l'analyse des besoins en financements et une recommandation pour chaque scénario d'équilibrage des sources de financement (capitaux propres, dette senior, subventions, escompte),
- la valorisation de chaque scénario, utilisable dans d'éventuelles négociations avec des industriels du secteur,

- une valorisation de sortie à horizon 5/7 ans des investisseurs (si nécessaires) et actionnaires actuels de manière à définir :

- a) la répartition dette/capital,
- b) la répartition du capital entre anciens et nouveaux actionnaires,
- c) la rentabilité de l'opération pour chaque partie.

Bien entendu, l'ensemble des hypothèses et de la structuration du modèle se fera avec vous-même et tout membre de votre équipe que vous jugerez important d'impliquer dans cette construction.

3. Une synthèse comparative des 3 scénarios sera proposée

Notre contribution à votre présentation :

Nous constituerons l'ensemble de la partie chiffrée ainsi que l'explication des hypothèses chiffrées retenues des scénarios sous forme de présentation Powerpoint mais laisserons sous votre responsabilité la partie qualitative, stratégique et marketing d'une telle présentation. Si vous nous le demandez nous vous assisterons dans la présentation à l'AG.

Autres éléments :

Votre calendrier est le suivant :

- a . disponibilité de ces scénarios pour la fin novembre,
- b. présentation à votre AG fin décembre,
- c. choix d'un scénario : 1^{er} trimestre 2011.
- d. mise en application à compter de février/mars 2011.

Il est bien entendu que notre intervention se terminera à l'AG de décembre qui est pour l'instant limitée à l'élaboration chiffrée des 3 scénarios telle que définie ci-dessus.

Devis et mode de paiement :

Pour l'assistance au plan stratégique, Business Plan et valorisation :

rémunération forfaitaire de 2 000 Euros HT. Paiement sur présentation de la facture :

1000,00 € ht à la signature, 1000,00 € ht à la fin de la mission.

Toute intervention éventuelle ultérieure ou parallèle ferait l'objet d'un devis spécifique.

Suite éventuelle de la mission : voir annexe.

Bon pour accord :

Si les termes de cette proposition vous agréent, nous vous remercions de bien vouloir nous retourner un exemplaire de la présente, revêtu de la mention manuscrite "*bon pour mission dans les conditions ci-dessus*", datée et signée.

Nous sommes très heureux de pouvoir vous assister dans ce projet et de défendre au mieux vos intérêts. Nous vous prions de croire, Messieurs, à l'expression de nos meilleurs sentiments.

Fait le,

en deux exemplaires

Evelyne REVELLAT
Jean SAINT-CRICQ
Société KHEPRI Finance

Abel SMATI
Société ADEQUATEC

AGREMENTS et GARANTIES PROFESSIONNELLES

Le demandeur / client reconnaît avoir reçu la fiche d'information légale comprenant les informations du conseiller et son entreprise ci-jointe.

Vous avez choisi de confier la mission à un professionnel réglementé et contrôlé, les éléments ci-dessous sont contractuels et seuls les professionnels dûment accrédités peuvent vous présenter ces agréments :

Responsabilité Civile Professionnelle

Souscrite auprès de [CNA](#)
Pour un montant de : **2.000.000 €**
Numéro de police [FN4448/221655](#) adhérent : **FN4448**

Garantie Financière

Souscrite auprès de [CNA](#)
Pour un montant de : **115 000 €**
Numéro de police : [FN4448/221655](#) adhérent : **FN4448**

Associé : Arkanissim Finance / 20 %

Votre conseiller s'est engagé à respecter intégralement le code de bonne conduite de l'ANACOFI-CIF disponible au siège de l'association ou sur www.anacofi.asso.fr

Réglementation

- Conseiller en Investissements Financiers enregistré auprès de l'Autorité des Marchés
- Financier : **Agrément AMF n° ECCIF056770** et membre de l'Association Nationale des Conseils Financiers – CIF sous le numéro : **E001371**
- Démarchage bancaire et financier n° **2081142652MY**
- Société intermédiaire en assurance de type « A » inscrite à l'ORIAS sous le **n°07 034 134** www.orias.fr, placé sous le contrôle de l'ACAM : 63 rue Taitbout, 75009 Paris
- Agent immobilier, carte délivrée par la préfecture de CRETEIL **n° 08-042**.

▪ **Croissance externe, Fusions et Acquisitions - Participations financières**

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 : Mercuri Urval, GMS, Physcience, Phytexel, Terrafor, Ingrinnov, Latoxan, PI Services, GCO, Lanson Gastronomie, Arkanissim Finances...

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 :

KAYERSBERG (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).

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 15 et 18 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 :** Double compétence Stratégie d'entreprise et management humain

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis janvier 1997 : Dirigeante d'entreprise

- **Juillet 2007 : Groupe Arkanissim Finance** : Intégration de Khépri Finance au réseau de franchisés Arkanissim Spécialiste en Organisation financière, Financement, Investissement, Ingénierie patrimoniale et Management humain
- **Septembre 2005 : Khépri Finance** - Société d'Ingénierie patrimoniale
- Janvier 2002 : Khépri Développement - Coach en management
Société spécialisée en accompagnement du changement des individus et des équipes.
Diagnostic et solutions en relations humaines, Coaching et Formation en Management.
- **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.

Christophe BEGUIN
26 ans, permis B
22 Rue de la Roquette
75 011 PARIS
06 84 37 64 53
christophebeg@hotmail.fr



FORMATION

2003 – 2006 : Master **Corporate Finance** – ISC PARIS

2004 – 2006 : DUT **Gestion / Finance** des Entreprises et des Administrations - IUT de Sceaux

2003 – 2004 : baccalauréat ES option Mathématiques – St Jean de Béthune (Versailles)

COMPETENCES

Anglais (lu, parlé, écrit) **Espagnol** (lu, parlé, écrit)
Maîtrise des logiciels Word, Power Point, Excel, Access

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- **Equinox consulting, cabinet de conseil en management et organisation dans le secteur bancaire** depuis Janvier 2008 – Paris 8^{ème} – **Ingénieur conseil** :
 1. **Gestion du risque de taux** –Déploiement et fiabilisation de l’outil de gestion du risque de taux (**Crédit Agricole SA / Fin et Caisses régionales**) – Depuis janvier 2009.
 - **Pilotage du déploiement des outils de production et de consolidation** du RTIG sur le périmètre des Caisses Régionales et des Filiales, et fiabiliser les chaînes d’alimentation des outils.
 - Mise en place des outils d’**animation** de la communauté Asset Management
 2. **Gestion de projet** dans le cadre de la création d’un outil Groupe de gestion du risque opérationnel – (**BNP** - Direction du Risque Opérationnel) - Janvier 2008 à Janvier 2009.
 - Phase de **construction du projet** (validation des expressions de besoins, suivi des développements de la recette de l’outil)
 - Phase de **transition** (Rédaction des documents utilisateurs, formation des utilisateurs relais)
- **Le Crédit Lyonnais, Direction des Grandes Entreprises Ile de France** de Janvier 2006 à Janvier 2008 – Paris 9^{ème} – **Analyste crédit** :
 - **Gestion des risques** du portefeuille attitré
 - Elaboration des dossiers de crédits, **interface** avec la Direction des Risques/ Engagements
 - Mise en place de **financements simples** (crédits bilatéraux) à **structurés** (LBO)
 - **Etude de BP** et de sensibilité du BP, modélisations dans le cadre d’opérations complexes
- **Créaline, PME agroalimentaire, Manche (50)** de Juin 2005 à Décembre 2005 Stage de fin d’étude – Chef de secteur (13, 83, 06, 04) :
 - Chargé d’**implémenter la gamme** Créaline dans les Monoprix, Intermarché et Casino.
 - **Animations commerciales** en hypermarchés

ANNEXE

A l'issue de cette première mission, les étapes pourraient être les suivantes :

ETAPE 2 : Mise en place de l'offre aux investisseurs

Plan stratégique : détermination des choix stratégiques de croissance, et étude de la pertinence des options possibles : Joint Venture, levée de fonds auprès d'investisseurs, introduction en bourse ou cession d'incorporels.
Analyse des options possibles.

1. Préparation des outils de présentation et de négociation (Data Room, Présentation « Powerpoint » à utiliser au cours des premiers entretiens de négociation),
2. Sélection et approche des investisseurs ou apporteurs de capitaux industriels,
3. Prise de contact et obtention de NDAs,
4. Première présentation du projet ADEQUATEC,
5. Organisation de réunions d'approfondissement avec les candidats investisseurs (« **road show** »),
6. Obtention de lettres d'intention.

ETAPE 3 : Assistance à la négociation.

1. Négociation d'une « term sheet » avec ces Investisseurs,
2. Négociation des contrats de management, « packs managers » et pactes d'actionnaires,
3. Assistance à la rédaction des protocoles et contrats annexes. Supervision de la « réalisation » jusqu'à bonne fin.