

Le Chesnay, le 22 février 2010

A l'attention de Monsieur Didier Lopez
Laboratoires Dermatherm
1985 Chemin de Trespeaux
30100 – ALES

Cher Monsieur,

Pour faire suite à nos conversations, nous vous prions de trouver ci-après description de la mission que nous vous proposons de mener pour votre compte.

1 – Mission principale :

La mission telle que nous la concevons comporte 2 volets :

a, assistance à la vente soit du Laboratoire Dermatherm, soit des actifs constitutifs de la marque et de la ligne des produits Dermatherm possédés par le Laboratoire Dermatherm, filiale à 100% de la Société CL Tech, dont vous êtes vous-même actionnaire.

b, assistance à la vente ou à la concession de licence(s) du (des) brevet(s) possédé(s) par CL Tech couvrant le procédé de stérilisation UHT pour la cosmétique ainsi que le procédé de conditionnement afférant.

La gamme Dermatherm étant constituée de produits fabriqués et conditionnés selon les procédés couverts par le brevet mentionné au point b, les 2 volets de la mission sont techniquement et commercialement liés, bien que les « cibles » ou acquéreurs/licenciés potentiels ne soient pas nécessairement les mêmes.

2 – Présentation des intervenants (voir CV en annexes) :

Gérard Pilley : pharmacien d'industrie, ayant créé, dirigé et vendu plusieurs laboratoires pharmaceutiques. Un de ses domaines d'expertise est le marché anglo-saxon et notamment dans le secteur « nutraceutique ». Ancien membre du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens.

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 :

48 ans, Diplômée de l'ESC Grenoble, G.E.M. (Grenoble Ecole de Management), carrière chez Hewlett-Packard, puis chez Etam (mode). En 2000, elle crée sa société pour accompagner les dirigeants dans le développement stratégique de leur entreprise.

2 – Conduite de la mission :

Compte tenu du contenu de la mission, nous concevons 2 axes de travail :

- l'un concernant le laboratoire Dermatherm,
- l'autre concernant la mise en licence du brevet dit « UHT Cosmétique ».

a, Concernant le laboratoire Dermatherm ou la gamme Dermatherm, la mission sera conduite comme suit :

1. révision et préparation avec vous du Business Plan que nous présenterons aux candidats-investisseurs,
2. préparation du Dossier de Présentation formelle comprenant notamment :
 - analyse technique et commerciale de la gamme,
 - analyse des résultats jusqu'à aujourd'hui,
 - analyse du Business Plan,
 - analyse de la rentabilité pour l'investisseur,
 - valorisation du projet et proposition d'investissement.

Concrètement, ce dossier prendra la forme suivante :

- une présentation Powerpoint,
- un dossier papier technique et économique,
- un « teaser ».

3. Organisation du démarchage des Investisseurs potentiels sélectionnés :
 - sélection des candidats,
 - prise de contact et obtention d'un accord de confidentialité,
 - première présentation du projet,
 - organisation des réunions avec les investisseurs,
 - obtention de lettres d'intention.
4. Assistance à la négociation :
 - Négociation d'une « term sheet »,
 - Ingénierie financière du projet,
 - Assistance à la rédaction des protocoles et contrats annexes,
 - Supervision de la « réalisation » jusqu'à bonne fin.

b, Concernant le brevet « UHT Cosmétique » :

1. préparation avec vous du Business Plan concernant le potentiel d'exploitation de ce brevet que nous présenterons aux candidats à licence,

2. préparation du Dossier de Présentation formelle comprenant notamment :

- analyse technique du procédé et du brevet ,
- analyse de son potentiel commercial,
- analyse du Business Plan,
- analyse de la rentabilité pour le licencié,
- valorisation de la licence.

Concrètement, ce dossier prendra la forme suivante :

- une présentation Powerpoint,
- un dossier papier technique et économique,
- un « teaser ».

3. Organisation du démarchage des candidats à licence potentiels sélectionnés :

- sélection des candidats,
- prise de contact et obtention d'un accord de confidentialité,
- première présentation du projet,
- organisation des réunions entre vous et les candidats,
- obtention de lettres d'intention.

4. Assistance à la négociation :

- Négociation d'une « term sheet »,
- Ingénierie financière du projet,
- Assistance à la rédaction des protocoles et contrats annexes,
- Supervision de la « réalisation » jusqu'à bonne fin.

3 – Devis et mode de paiement :

Pour chaque volet de la mission :

- a. Partie fixe de 1.250 Euros par mois facturés en début de mois. Cette partie est à valoir sur la partie variable,
- b. Partie variable :
 - i. Hors les cas spécifiés au ii ci-dessous, 5% du montant HT de l'opération concernant Dermatherm, avec un minimum de base à définir par avenant après nos premières réunions de travail.
 - ii. Pour un acheteur appartenant à la liste suivante : L'Occitane (Melvita), Sanofi, Pierre Fabre (Avène), L'Oréal (LRP), Lehning, Anny Rey, Clarins, aucune rémunération variable ne sera due à JSC Consultants. Néanmoins, si une/des négociations s'ouvrai(en)t avec un ou plusieurs des opérateurs de cette liste, vous mandateriez JSC Consultants en tant que « conseil » à vos côtés dans l'opération. La rémunération de JSC Consultants serait alors fixée contractuellement entre nous selon les contours précis de la mission, les sujets et

- problèmes à traiter, le temps passé et un tarif de base de 2500Euros par journée.
- iii. Pour ce qui concerne le « brevet UHT cosmétique », rémunération de 5% du montant HT de l'opération.
 - iv. Par « montant de l'opération » on entend la somme de la valeur de 100% des titres de propriété des actifs concernés et de tous autres montants reçus et/ou à recevoir par les propriétaires de ces actifs dans le cadre de cette même opération.
 - c. Frais encourus par les consultants pour cette mission remboursés sur présentation des justificatifs et accord préalable,
 - d. Paiements : dates de factures. La facture concernant la partie variable sera émise au jour de la date de réalisation de l'opération.
 - e. Pour toute autre mission que vous pourriez nous confier (audits, conseil patrimonial, négociations bancaires, conseil en matière stratégique ou financière...) : devis préalable et accord formel entre les parties,
 - f. Il pourra être mis fin à cette mission à tout moment, par l'une ou l'autre des parties, sans justification et sans indemnité avec un préavis de un mois.

4 – Droit de suite :

Les conditions de la présente seront applicables si une opération se conclut dans les 4 années suivant la signature de la présente avec un acheteur présenté par JSC Consultants ayant manifesté un intérêt dans la période de 18 mois suivant la signature de la présente. En revanche, les conditions de la présente ne seraient pas applicables si l'opération se faisait avec un acheteur dont la candidature à l'achat se serait manifestée, hors l'intervention de JSC Consultants, après la fin de cette première période de 18 mois.

5 – Procédure :

a, 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.

b, La mission débutera au jour de la signature des présentes.

Nous sommes très heureux de pouvoir vous assister dans ce projet et de défendre au mieux vos intérêts.

Nous vous prions de croire, Monsieur, à l'expression de nos meilleurs sentiments.

Gérard Pilley

Jean Saint-Cricq

Fait le,.....
 A
 En..... exemplaires

GERARD PILLEY - NOTICE BIOGRAPHIQUE

Gérard Pilley est Pharmacien de l'Université de Paris et a exercé dans l'industrie pharmaceutique pendant de nombreuses années.

Après quelques années d'expérience au sein des Laboratoires LABAZ (aujourd'hui SANOFI), il poursuit une carrière réussie et dirigea, créa et fit l'acquisition de laboratoires en France et à l'étranger.

Une mention spéciale doit être faite pour la société INNOTHERA où Gérard Pilley a été l'instrument du développement de la recherche, permettant une remarquable croissance et créant INNOTECH International SA pour les marchés internationaux.

Premier Président de cette filiale à croissance rapide dont il était actionnaire, il céda ses intérêts à la famille propriétaire du groupe et devint entrepreneur.

Gérard Pilley a été membre de plusieurs commissions gouvernementales dans le domaine des médicaments et de la santé. Il a été membre élu du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens pendant plus de dix ans.

Il détient plusieurs brevets de médicaments existants sur le marché. Gérard Pilley fit l'acquisition des laboratoires LINCOLN, une filiale de CARTER WALLACE et en fit le véhicule pour lancer des produits innovateurs.

LINCOLN a été le pionnier de l'introduction des Oméga 3 lorsque fut lancée la marque MAXEPA référence mondiale à l'époque et qui fut distribuée par Pierre Fabre. En 1991, Gérard Pilley céda LINCOLN au groupe allemand SCHWARZ PHARMA dont il fut Président pendant trois ans avant que la société ne prenne le nom de SCHWARZ PHARMA France.

Ensuite, il créa LINCOLN Laboratories (Genève) dont il fut Président avant de se dédier à son réseau académique et d'affaires aux Etats-Unis dans le domaine nutraceutique.

Il est conférencier à la Foundation for Innovation in Medicine (qui créa le mot nutraceutique) depuis 1986. Il est membre du Comité Editorial de Nutraceuticals International.

Depuis 1999, il a dédié ses activités internationales dans le conseil à des fonds d'investissements où il apporte des propositions dans le domaine beauté -santé. Plusieurs investissements faits sur sa recommandation ont été particulièrement brillants.

En janvier 2008 il a été coopté au sein du Conseil d'Administration des Laboratoires Mergens SA à Genève (Suisse) et est très actif dans le développement international de cette entreprise pharmaceutique et parapharmaceutique

Gérard Pilley a été nommé « Chevalier de l'Ordre National du Mérite » puis promu « Officier » par le Ministre français de la Santé en 1998.

Contact : tél mobile 33.6 .07. 67. 42. 70

Mail : g.pilley@wanadoo.fr

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@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 :

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)

Jean Saint-Cricq, Hiver 2009

Evelyne REVELLAT
 129, Bd Pasteur
 94360 Bry-sur-Marne
 Bureau : 01 47 06 32 54
 Mobile : 06 60 47 71 64
 E-mail : evelyne@revellat.com



Née, le 15 février 1961
 Mariée - 2 enfants

PARCOURS PROFESSIONNEL

Groupe Arkanissim Finance (Juillet 2007) : Intégration du réseau de franchisés
 Spécialisé en Organisation financière, Financement, Investissement, Ingénierie patrimoniale et Management humain

Khépri Finance (septembre 2005) : Ingénierie patrimoniale

Khépri Développement (Janvier 2002) - 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.

COLORICOM - (Janvier 1997) : **Création d'une agence de communication**

Groupe ETAM - Secteur prêt à porter et lingerie : Responsable des Ressources Humaines
 De Nov. 1992 à décembre 1996

HEWLETT-PACKARD - Secteur informatique (1983 - 1992) : Responsable de recrutement et Ingénieur marketing pour station de travail CAO

VILLE DE SAINT-MARTIN D'HÈRES (1981-1982) - DIRECTION DES EQUIPEMENTS SOCIAUX - Isère
 Chargée de mission.

FORMATION

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE GRENOBLE (Promotion 1991)

Formations continues en relations humaines :

- 3 années de graphologie de 1987 à 1989,
- 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,
- Finalisation d'une formation de coach et de conseil en management avec Coach Up (durée 15 mois de septembre 2003 à décembre 2004)