

Le Chesnay le 28 juin 2010

Objet : Lettre de mission

Cher Monsieur,

Pour faire suite à nos conversations, vous trouverez ci-après description de la mission que nous vous proposons d'accomplir pour vous.

1 – Mission principale :

Consiste à vous assister dans le développement de votre entreprise au cours de l'année 2010 et 2011.

Cette mission comporte 3 volets :

- participation à l'élaboration et la rédaction du **Marketing Plan et du Business Plan** de DK Pharma.

- **organisation d'une levée de fonds**, quelle qu'en soit la forme, vous permettant d'assurer l'assise et le développement de votre Société DK Pharma. Dans l'état actuel de nos réflexions, cette levée devrait se situer entre 200.000 et 500.000 euros et notre objectif commun est de la réaliser au plus tard pour la fin de l'année 2010.

- recherche des investisseurs susceptibles de suivre cette levée et préparation du « **road show** » auprès des investisseurs,

- assistance au **développement de DK Pharma** en matière de :

- > prospection commettants,
- > négociation des contrats de commissionnaire ou de distribution,
- > mise en place du « tableau de bord » du dirigeant, notamment en matière de gestion de trésorerie et de gestion financière,
- > et plus généralement dans tout domaine de compétence des intervenants en fonction des besoins ou circonstances (fusion acquisition, gestion d'actifs, gestion de patrimoine, placements de trésorerie, épargne salariale, recrutement, « team management »...)

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. Gérant de JSC Consultants (Ingénierie Financière et gestion de Fortune).

Evelyne Révellat : 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.

3 – Conduite des missions « Marketing Plan et business Plan » et « levée de fonds » :

La mission spécifique « levée de fonds » sera accomplie selon le programme suivant :

Première partie : assistance à la préparation, à la rédaction et à la mise en forme des Marketing Plan et Business Plan de la Société.

Deuxième partie : préparation de la présentation de votre projet aux Investisseurs potentiels :

1. sur la base des travaux de la première partie, mise en place des « Business Plan » et « Plan Marketing » de référence.
2. préparation des outils de présentation et de négociation :
 - a. Dossier papier,
 - b. Présentation « Powerpoint » à utiliser au cours des premiers entretiens de négociation,
 - c. « Teasers » de prospection des Investisseurs.

Troisième partie : sélection et approche des investisseurs potentiels :

1. Identification des « cibles » d'investisseurs susceptibles d'être intéressés par le projet DK Pharma,
2. Prise de contact et obtention éventuelle d'Accords de Confidentialité,
3. Organisation de réunions d'approfondissement avec les candidats investisseurs,
4. Obtention de lettres d'intention.

Quatrième partie : assistance à la négociation avec les Investisseurs.

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

Cette phase de levée de levée de fonds devrait être terminée au plus tard le 31/12/2010.

4 – Conduite de la mission : « Assistance au développement de DK Pharma » :

Cette mission sera conduite sur une période allant de la date de signature du présent document à 12 mois après la levée de fonds, et pourra être renouvelée au gré des parties dans des conditions similaires.

Elle consistera pour les intervenants :

- à consacrer au moins une journée par mois au Management de DK Pharma, au gré de ses besoins,
- à chercher pour DK Pharma des opportunités de croissance externe, que ce soit en matière d'acquisition de produits ou de Sociétés, de prise en licence de produits ou de marques,
- à chercher pour DK Pharma des opportunités de croissance interne, notamment en matière de commettants,
- à assister le Management à mettre en place un contrat de distribution ou de commissionnaire standard compatible avec les contraintes et objectifs de DK Pharma,
- à assister le Management de DK Pharma dans la mise en place d'un outil de Prévision de trésorerie et plus généralement d'un processus budgétaire de pilotage de la Société en coordination avec l'expert comptable,
- à assister le Management de DK Pharma dans ses relations avec ses investisseurs,
- idem en matière de Secrétariat juridique,
- idem de manière générale en matières juridiques et financières,
- à assister le Management si besoin se fait sentir en matière d'intégration d'équipe et de « team alignment ».

5 – Devis et mode de paiement :

- a. Pour la levée de fonds, quel que soit le montant de cette levée : rémunération forfaitaire de 25 000 Euros HT. Paiement sur présentation de facture, dès la levée de fonds effectuée, fonds en caisse. (25 000 € pour un investisseur provenant du réseau JSC/ER et 20 000 € pour tout investisseur provenant du réseau DK Pharma).
- b. Pour l'assistance au développement de DK Pharma : rémunération forfaitaire de 1 000 Euros HT par mois. Paiement sur présentation de facture.
- c. D'éventuels ajustements de rémunération seront à effectuer de bonne foi en total accord entre les parties, si les demandes d'intervention auprès des intervenants se lourdes ou ponctuellement intenses (négociation, rédaction de contrats, audit, recrutement...)

6 – Autres points :

- a. Frais encourus par les intervenants pour cette mission remboursés à l'€€ sur justificatifs et accord préalable.
- b. Les parties s'engagent, tant durant le contrat qu'après son expiration, à respecter et à faire respecter, la plus stricte confidentialité sur toutes les informations et tous les documents afférents à la mission.
- c. Il pourra être mis fin à cette mission à tout moment, par l'une ou l'autre des parties, sans justification et sans indemnité.

Si le présent texte trouve votre agrément, je vous prie de bien vouloir nous en retourner un exemplaire en apposant votre signature précédée de la mention « lu et approuvé ».

Nous vous prions d'agrèer, cher Monsieur, l'expression de nos plus cordiales salutations.

Fait en double exemplaire à Levallois-Perret, le 28 juin 2010.

Jean Saint-Cricq
Gérant

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 : 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)

Evelyne REVELLAT

Croissance de l'entreprise et stratégie personnelle du dirigeant
Reprise - Transmission - Croissance Externe - Ingénierie financière et patrimoniale

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 14 et 17 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.