

Levallois-Perret,
le 20 juin 2011

**A Monsieur Martin NOEL,
Président,
Bruxelles**

1

Objet : lettre de mission

Monsieur,

Pour faire suite à notre dernière rencontre à Bruxelles et à nos dernières conversations, vous trouverez ci-après description de la mission que nous vous proposons d'accomplir pour vous. Vous bénéficierez pour cela de notre expertise en cession d'entreprise et de notre connaissance particulière du secteur des crèches.

1 – Mission principale :

La mission d'assistance telle que nous la concevons comporte 2 chantiers qui seront menés en parallèle :

1. Assistance à la vente des participations des actionnaires actuels : Monsieur Martin NOEL (X % du capital) (valorisation à définir) dans la société Kid Farwest Team
2. Assistance à la vente des participations des actionnaires actuels : Monsieur Martin NOEL (X % du capital) (valorisation à définir) dans la société JAM&JAM.

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

Arnaud Mollière : D.E.S.S télécommunications, Master de finance (C.N.A.M), Stratégie & organisation (C.N.A.M), Gestion de grands projets chez Imperial Tobacco. Il accompagne un éditeur logiciel dans une première levée de fonds auprès d'un fonds de capital développement. Spécialisation dans le secteur des crèches en France, excellente connaissance des investisseurs dans le domaine des crèches.

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 actionnaires actuels le prix de vente minimum à définir, la mission sera accomplie selon le programme suivant :

Première partie : préparation des « outils de vente » du groupe :

- i. Business Plan,
- ii. Memorandum de présentation,
- iii. Présentation résumée de la Société (executive summary).
- iv. « teaser »,
- v. Accord de confidentialité,
- vi. Descriptif du « processus de vente »,
- vii. Feuille de clauses,
- viii. Evaluation et valorisation de la Société à Juin 2011 incluant les actifs immobiliers,
- ix. Data room électronique.

Deuxième partie : sélection et approche d'acquéreurs potentiels :

1. Identification des « cibles » d'investisseurs susceptibles d'être intéressés par l'entreprise ;
2. Prise de contact avec ces cibles et première présentation de la Société ;
3. Obtention de lettres d'intérêt.

Troisième partie : Assistance à la négociation.

1. Négociation d'une « term sheet » avec ces Investisseurs ;
2. Obtention d'une lettre d'intention ;
3. Maîtrise et organisation du cadre des audits (notamment data room et sa gestion) ;
4. Assistance à la rédaction des protocoles (cession, garanties actifs passifs) et contrats annexes ;
5. 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 18 mois renouvelable par tacite reconduction de chacune des parties 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.

Vous ou la Société ne contracteront avec aucun tiers en vue de lui confier une mission comprenant tout ou partie de la mission confiée JSC Consultants en vertu des présentes.

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 présenté par JSC Consultant.

5 – Devis et mode de paiement :

- a. Partie fixe de 10 000 € (dix mille euros), à verser à la présentation du premier candidat acquéreur. Cette partie fixe d'honoraires couvrant les prestations de préparation de la vente de la société.
- b. Partie variable : 5% du montant de la transaction avec un minimum de 50 000 €, à confirmer en fonction des valorisations. Par montant de l'opération on entend la somme de la valeur des titres et de tous autres montants reçus et/ou à recevoir par les actionnaires dans le cadre de cette transaction, y compris des actifs immobiliers, rémunérations, remboursement de comptes courants...

La Rémunération de Succès sera payée dans son intégralité le jour même de la transaction, même si un crédit-vendeur est accordé.

Elle restera due, aux mêmes conditions, sur les capitaux cédés ultérieurement par les repreneurs sélectionnés par JSC Consultant pendant une période de 12 mois suivant la date de finalisation de l'opération.

- c. Les rémunérations décrites ci-dessus s'entendent hors dépenses engagées par JSC Consultants dans l'accomplissement de sa mission, notamment hors frais dus aux déplacements et séjours à Bruxelles. Ces frais seront remboursés par la société Kid Farwest Team sur justificatifs. Au-delà d'un montant de frais cumulés de 1 000 euros (mille euros), JSC Consultants devra avertir la Société qui autorisera l'engagement des frais supplémentaires.
- 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 .

7. Droit applicable et attribution de compétence

Tout litige relatif à la présente lettre de mission et de façon générale, toute difficulté se rattachant à celle-ci qui en serait la suite ou la conséquence sera de la compétence exclusive, après recherche d'une solution amiable entre les parties sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Versailles, et ce même en cas de pluralité des défendeurs.

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'agrèer, Monsieur, l'expression de nos plus cordiales salutations.

Monsieur Martin NOEL
Dirigeant de la Sté Kid Farwest

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)

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 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**

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

Arnaud MOLLIERE

Le Cercle G,
19 rue des cités,
92 400 Suresnes.

33 (0)6 65 78 39 13

amolliere@gmail.com

**LE CERCLE G,
CABINET D'AFFAIRES ET D'INGENIERIE FINANCIERE**
Accélérateur de valeur.

Le Cercle G vous accompagne dans les opérations de haut de bilan et transaction d'actifs.

Financement d'entreprise (levée de fonds) - restructuration au capital (cession de blocs)
- Rapprochement d'entreprises - Achats et ventes d'actifs - Intermédiation auprès des fonds d'investissement.

Nous menons nos missions en Mode Projet en utilisant le modèle de mesure de création de valeur (Market Value Added) développé par le cabinet américain Stern & Stewart ;

Intervention en France et à l'International.

SAVOIR-FAIRE

Intermédiation avec les fonds d'investissement ;

Analyse et expertise financière, mesure de performance (M.V.A) ;

Pilotage de Grands Projets (environnement international) ;

Anglais, Russe.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE**Responsable de Grands Projets Finance**

2009 : (extrait) Mise en place de l'application de consolidation et de reporting financier du Groupe ALTADIS (ex. Seita), incluant la trésorerie et la fiscalité aux normes I.A.S / I.F.R.S; mise en place du premier site Internet B to B européen en chiffre d'affaire.

1999 – 2001 : Chef de projets sur la mise en place de solutions dans le commerce électronique pour des Grands Comptes.

FORMATIONS

Conservatoire National des Arts et Métiers (C.N.A.M), obtention d'unités de valeur du Master Finance d'Entreprise et expertise financière, Stratégie et Prospective Industrielle, Organisation, Technologies de l'information (Internet). D.E.S.S et Maîtrise de télécommunications.

ASSOCIATIONS

Cercle Kondratieff ; Société Française des Evaluateurs (S.F.E.V), Club Réforme et Modernité.

REALISATIONS ET PUBLICATIONS

Levée de fonds pour un éditeur logiciel (equity : 1M€). Levée de fonds pour une société du marché libre (equity : 3M€) ;

Réalisation d'une grille d'audit de Gouvernance (2009) ;

Evaluation de la société Lab (filiale du Groupe C.N.I.M), spécialisée dans les retraits de fumée (2005), E.D.F ;

Publication « réussir sur les marchés mondiaux grâce aux technologies de l'information » (2001) ;

Etude stratégique sur les nouveaux canaux de distribution des produits financiers (2001).



6

