
Paris, le 7 Avril 2011

**Monsieur Jonathan GLAROS
Et Associés
12, rue Lucien Sampaix
92320 Chatillon**

1

Messieurs,

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

1 – Mission principale : Assistance à la demande de financement ou/et levée de fonds

La mission consiste à réaliser la présentation financière du projet Live Factory. Nous construirons ensemble un « marketing plan » et un « business plan » en vue d'une demande de financement bancaire et/ou d'une éventuelle levée de fonds.

Cette mission comporte donc 3 points :

1. Mise en place du « Business Plan » et « Plan Marketing »
2. Evaluation de l'Entreprise et de son projet sur la base de ce Business Plan,
3. Préparation des outils de présentation et de négociation,

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

Evelyne Revellat et Jean Saint-Cricq.

3 – Conduite de la mission :

La mission sera accomplie selon le programme suivant :

En collaboration avec vous-même et l'ensemble de l'équipe, préparation de la présentation du projet :

- 1 Mise en place du « Business Plan » et « Plan Marketing »** de référence. Cette première phase est particulièrement importante. En effet, elle a pour objectif de calibrer les investissements nécessaires au développement optimal de votre entreprise, et d'évaluer le montant et le mode des financements nécessaires.
- 2 Evaluation de l'Entreprise sur la base de ce Business Plan**, mise en place de l'offre aux investisseurs, et en conséquence, mesure pour vous-mêmes et pour les investisseurs intéressés du couple « rentabilité/risque » que représente la mise de fonds demandée.
- 3 Préparation des outils de présentation et de négociation :**
 - a. Présentation « Powerpoint » à utiliser au cours des entretiens de négociation,
 - b. Préparation d'un "Executive Summary",
 - c. Teaser, NDA...

4 Autres points, ne faisant pas partie de cette mission et pouvant donner lieu à autres lettres de mission selon les besoins :**a. Recherche de subventions :**

Subventions et crédit d'impôt spécifiques à la création d'entreprise

A titre indicatif les honoraires de recherche de subventions sont les suivants et ne font pas partie de cette mission :

1. Partie fixe d'honoraires au démarrage de la mission. Cette partie est à valoir sur la partie variable, (tarifs en vigueur en 2011 : 4500 €),
2. Partie variable : de 20 % à 25 % du montant des subventions obtenues, et sur avances remboursables, de 5 à 7 % sur crédit d'impôt.

b. Eventuelle assistance à la négociation

- 1, Négociation d'une « term sheet » avec votre/vos Investisseur/s,
- 2, Négociation des contrats de management, règlement intérieur et pacte d'actionnaires,
- 3, Assistance à la rédaction des protocoles et contrats annexes,
- 4, Supervision de la « réalisation » de la levée de fonds jusqu'à bonne fin.

5 – Devis et mode de paiement :

9.000 Euros HT payables en 2 fois ; 1^{er} versement 4500 Euros HT à la signature, 2^{ème} versement 4500 Euros HT au moment du déblocage des fonds ou du prêt bancaire.

5 –Autres :

- a. Frais encourus par les intervenants pour cette mission remboursés à l'€/€ sur justificatifs et accord préalable.
- b. Pour toute autre mission que vous souhaiteriez confier à JSC Consultants ou que JSC Consultants pourrait proposer (mise en place d'un programme de croissance externe, conseil en stratégie et finances, formation...) : devis préalable et accord formel entre les parties, indépendant de la présente lettre de mission.
- b. Il pourra être mis fin à cette mission à tout moment, par l'une ou l'autre des parties, sans justification, sans indemnité et avec un préavis de un mois.
- c. Droit de suite : tout investisseur présenté par JSC Consultants fera l'objet d'un droit de suite d'une durée de 12 mois suivant la date de fin de la présente mission.

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, Messieurs, l'expression de nos plus cordiales salutations.

Evelyne Revellat
Associée

Jean Saint Cricq
Gérant JSC Consultants

Jonathan Glaros
Associé

Arnaud Joffroy
Associé

Aurélien PATRICE-MARTIN
Associé

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 Pharymygiène 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

- 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.