Le Chesnay le 13 juillet 2011

à Monsieur Jean-Marc ROQUELAURE

Société REACTIS

Les Jardins de la Duranne

510 rue René Descartes – Bât. D

13857 Aix-en-Provence Cedex 3

Monsieur Roquelaure,

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

**1 – Mission principale :**

La mission que vous envisagez de nous confier consiste à acquérir ou à lever les capitaux nécessaires au développement de votre Société .

Cette mission comporte 2 chantiers qui seront menés en parallèle :

1. assistance à la préparation de la présentation de votre projet aux sociétés cibles
2. assistance à la prospection des investisseurs,
3. assistance à la levée de fonds proprement dite.

**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.

**Evelyne Révellat :**

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 avec intégration de la stratégie personnelle et financière des Dirigeants. Spécialiste de la cohésion d'équipes.

**3 – Conduite de la mission :**

La mission sera accomplie selon le programme suivant :

**Première partie :** en collaboration avec vous-même et l’ensemble de l’Equipe Eona, préparation de la présentation du projet Eona :

1. mise en place du « Business Plan » et « Plan Marketing » de référence. Cette première phase est particulièrement importante. En effet, elle a 2 objectifs :
   1. le premier, stratégique, vise à mettre en place un « plan de route » de 3 à 5 ans permettant de calibrer les investissements nécessaires au développement optimal de votre entreprise, d’estimer sa valeur, et de mesurer en conséquence, pour vous-mêmes et les investisseurs intéressés le couple « rentabilité/risque » que représente la mise de fonds demandée.
   2. le deuxième « managerial », vise d’une part à définir le projet optimal en mobilisant les ressources intellectuelles et d’expérience de votre équipe, et d’autre part à fédérer cette même équipe autour de ce projet.
2. évaluation de l’Entreprise sur la base de ce Business Plan, mise en place de l’offre aux investisseurs.
3. préparation des outils de présentation et de négociation :
   1. Dossier papier technique et économique,
   2. Présentation « Powerpoint » à utiliser au cours des premiers entretiens de négociation.

**Deuxième partie :** sélection et approche des investisseurs potentiels :

1. identification des « cibles » d’investisseurs susceptibles d’être intéressés par Eona,
2. prise de contact et obtention de NDAs,
3. première présentation du projet Eona,
4. organisation de réunions d’approfondissement avec les candidats investisseurs,
5. obtention de lettres d’intention.

**Troisième partie** : 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,
4. Supervision de la « réalisation » jusqu’à bonne fin.

**4 – Devis et mode de paiement :**

1. Partie fixe de 2.000 Euros HT par mois facturée et payable en début de mois avec un maximum de 12 mois, à valoir sur la partie variable.
2. Partie variable « au succès » : 3 à 6% du montant de l’opération HT selon les conditions à préciser encore avec vous, avec un minimum de ……………. Euros HT (encore à définir) quel que soit le montant final de la levée.
3. Paiement de la partie variable de cette rémunération au jour de la réalisation de la levée.

**5 – autres points :**

* + 1. Frais encourus par les intervenants pour cette mission remboursés à l’€/€ sur justificatifs et accord préalable.
    2. Pour toute autre mission que vous souhaiteriez confier à JSC Consultants  ou que JSC Consultants pourrait proposer (assistance patrimoniale, 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.
  1. 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.

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’agréer, cher Laurent, l’expression de nos plus cordiales salutations.