Le Chesnay le 18 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 une description des points essentiels de modalités d'une éventuelle intervention pour vous assister dans votre développement stratégique.

Compte tenu de ce que nous avions évoqué, votre stratégie consisterait à développer votre marché auprès des avionneurs, soit en :

* vous rapprochant d'une SSII en Allemagne (Hambourg ou Munich),
* créant vous-même une société en Allemagne,
* recrutant directement un spécialiste sur place pour. Sachant que vous rechercher à conforter la position de votre entreprise sur votre savoir faire, qui aujourd'hui porte sur la GED au sol.

Notre accompagnement pourrait porter sur :

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

**Notre programme d'intervention est généralement le suivant :**

**Première partie :** en collaboration avec vous-même, 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 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 « managérial », vise d’une part à définir le projet optimal en mobilisant les ressources intellectuelles et d’expérience de votre équipe.
2. Evaluation de l’Entreprise sur la base de ce Business Plan, mise en place de l’offre aux sociétés cibles et aux investisseurs.
3. préparation des outils de présentation et de négociation :
	1. Dossier technique et économique,
	2. Présentation « Powerpoint » à utiliser au cours des premiers entretiens d'approche de la cible.

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

1. identification des « cibles » d’investisseurs susceptibles d’être intéressés par Réactis,
2. prise de contact et obtention de NDAs,
3. première présentation du projet Réactis,
4. organisation de réunions d’approfondissement avec les société cible et 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 3 000 Euros HT par mois facturée et payable en début de mois avec un maximum de 12 mois.
2. Partie régie de 1200 € HT / jour pour la prospection sur le terrain en Allemagne.
3. 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.
4. Paiement de la partie variable de cette rémunération au jour de la réalisation de la levée.

**Les frais :**

* + 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 peut être mis fin à une mission à tout moment, par l’une ou l’autre des parties, sans justification, sans indemnité et avec un préavis de un mois.

Je vous propose que nous nous rencontrions pour définir plus précisément tous ces éléments afin que nous construisons ensemble un plan d'intervention qui donnerait lieu à la lettre de mission.

Nous vous prions d’agréer, l’expression de nos plus cordiales salutations.