

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

1

Monsieur Roquelaure,

Pour faire suite à nos conversations, vous trouverez ci-après une description des points essentiels de modalités d'une éventuelle intervention visant à vous assister dans votre développement stratégique.

Compte tenu de ce que nous avons 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,
- sachant que vous cherchez par cette action, à conforter la position de votre entreprise sur le marché de la GED au sol, auprès des avionneurs.

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 phase est particulièrement importante. Son objectif 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. 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 :
  - a. Dossier technique et économique,
  - b. 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 REACTIS,
2. prise de contact et obtention de NDAs,
3. première présentation du projet REACTIS,
4. organisation de réunions d'approfondissement avec les sociétés cibles 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 :**

- a. Partie fixe régie de 3 500 Euros HT par mois facturée et payable en début de mois avec un maximum de 12 mois,
- b. 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.
- c. Paiement de la partie variable de cette rémunération au jour de la réalisation de la levée.

**Les frais :**

- a. Frais encourus par les intervenants pour cette mission remboursés à l'€/€ sur justificatifs et accord préalable.

Je vous propose que nous nous rencontrions pour définir ensemble le plan d'intervention qui donnerait lieu à la lettre de mission.

Bien cordialement  
Evelyne Revellat  
JSC Consultant Associée

