

Le Chesnay le 18 juillet 2011

Bonjour Andrew,

Pour faire suite à nos premiers échanges sur une possible mission en Allemagne, vous trouverez ci-après une description de l'intervention visant à assister une entreprise informatique française dans son développement stratégique.

L'entreprise envisage 3 pistes (que je dois définir plus précisément avec mon client) soit :

- Se rapprocher d'une SSII en Allemande (Hambourg de préférence ou Munich),
 - créer sa propre structure en Allemagne,
 - recruter directement un spécialiste sur place,
- sachant qu'il s'agit par cette action, de conforter la position de l'entreprise sur le marché de la GED au sol, auprès des avionneurs.

Notre accompagnement porterait sur :

1. assistance à la préparation de la présentation du projet aux sociétés cibles
2. **assistance à la prospection des cibles en Allemagne (ce serait votre partie)**
3. assistance à une levée de fonds proprement dite.

Notre programme d'intervention est généralement le suivant :

Première partie : en collaboration avec le dirigeant, 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.
 - c. **Démarchage des cibles, présentation d'une short liste d'entreprise susceptibles d'être intéressées par ladite stratégie d'alliance.**

A définir entre nous où commencerait et se terminerait votre mission pour les points c.

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 :

Nous devons définir quel serait votre prix jour ?

Les frais :

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

Je vous propose que nous définissions quel serait votre plan d'intervention dans le cadre de notre mission si elle se conclut avec notre client. J'aurais également besoin de votre CV ou d'une biographie et de connaître vos dates de congés.

Bien cordialement
Evelyne Revellat
JSC Consultant Associée

