

Le Chesnay le 9 décembre 2009

à Madame Maryse Estienne
Natural Distribution Holdings Ltd
Unit E – Foster Road
Ashford Business Park
Sevington
ASHFORD – Kent
TN24 0SH
United Kingdom

Madame,

Pour faire suite à notre première proposition et nos conversations, vous trouverez ci-après description de la mission que nous vous proposons d'accomplir pour vous.

1 – Mission principale :

La mission comporte 2 chantiers qui seront menés en parallèle :

1. assistance à la préparation de la Société « Natural Distribution Holdings » pour une valorisation de 20 millions d'Euros.
2. assistance à la vente des participations des actionnaires actuels.

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

Gérard Pilley : pharmacien d'industrie, ayant créé, dirigé et vendu plusieurs laboratoires pharmaceutiques. Un de ses domaines d'expertise est le marché anglo-saxon et notamment dans le secteur « nutraceutique ». Ancien membre du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens.

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.

ME
f
4

Evelyne Révellat :

48 ans, Diplômée de l'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.

3 – Conduite de la mission :

L'objectif étant d'obtenir pour les actionnaires actuels le prix de vente défini ci-dessus, la mission sera accomplie selon le programme suivant :

Première partie : préparation de la Société :

1. évaluation et valorisation de la Société en 2009,
2. recommandation d'actions de fond permettant de maximiser l'intérêt de l'entreprise pour des tiers (programme de croissance interne, programme de croissance externe, filialisation de certaines parties de l'entreprise, apport d'activités nouvelles...)
3. recommandation d'actions de forme permettant :
 - a. d'imposer un seuil minimum de négociation. Cette sous-étape est fondamentale et passe par :
 - i. la préparation d'un Business Plan à 5 ans, comportant une approche stratégique et financière à développer avec la Direction Financière,
 - ii. la rédaction d'un memorandum de présentation,
 - iii. la mise en place d'une présentation Powerpoint de la Société.
 - b. d'augmenter la notoriété de l'entreprise vis-à-vis de son milieu professionnel et d'éventuels acquéreurs (aide à la sélection d'une attachée de presse, programme de communication, publicité institutionnelle...)

Deuxième partie : sélection et approche d'acquéreurs potentiels :

1. identification des « cibles » d'investisseurs susceptibles d'être intéressés par l'entreprise. La personnalité de ces investisseurs sera fonction de la stratégie que nous arrêterons (industriels, fonds d'investissements « private equity », Tour de Table diversifié, ...).
2. prise de contact avec ces cibles et première présentation de la Société,
3. obtention de lettres d'intention.

Troisième partie : assistance à la négociation.

1. Négociation d'une « term sheet » avec ces Investisseurs,
2. Maîtrise et organisation du cadre des audits (notamment data room et sa gestion),
3. Assistance à la rédaction des protocoles (cession, garanties actifs passifs) et contrats annexes,
4. Supervision de la « réalisation » jusqu'à bonne fin.

3 – Exclusivité et durée :

Cette mission est confiée à titre exclusif à JSC Consultant pour une période de 18 mois à compter de la signature des présentes et implique que JSC Consultant participe à l'ensemble des opérations et discussions menant à la conclusion de l'opération.

4 – Droit de suite :

Dans ce cadre, les conditions de la présente seront applicables si l'opération se conclut dans les 3 années suivant la fin de la période d'exclusivité avec un acheteur ayant manifesté un intérêt pendant cette même période d'exclusivité.

En revanche, les conditions de la présente ne seraient pas applicables si l'opération se faisait avec un acheteur dont la candidature à l'achat se serait manifestée, hors l'intervention de JSC Consultant, après la fin de la période d'exclusivité de 18 mois.

5 – Devis et mode de paiement :

- a. Partie fixe de 2.000 Euros HT par mois facturée en début de mois. Cette partie est à valoir sur la partie variable.
- b. Partie variable : 2% du montant de l'opération. Au-delà de 20 millions d'Euros, le pourcentage de rémunération est de 7% sur la partie du montant au-dessus de 20 millions. Par montant de l'opération on entend la somme de la valeur de 100% des titres de propriété et de quasi-propriété de la Société et de tous autres montants reçus et/ou à recevoir par les actionnaires dans le cadre de cette transaction.
- c. Paiement de la partie variable au jour de la réalisation de la transaction.
- d. Frais encourus par JSC Consultant pour cette mission remboursés à l'€/€ par Natural Distribution Holdings sur accord préalable et justificatifs. Dans ce cadre et selon les besoins ou problème, JSC Consultant, en accord avec vous, pourra faire appel le cas échéant à un/des spécialistes extérieurs.
- e. Pour toute autre mission que Natural Distribution voudrait confier à JSC Consultant ou que JSC Consultant pourrait proposer, un devis préalable et un accord formel devra être établi entre les parties, indépendant de la présente lettre de mission.

Si le présent texte trouve votre agrément, nous vous prions de bien vouloir nous en retourner un exemplaire en apposant votre signature précédée de la mention « lu et approuvé » et de la date.

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

Gérard Pilley

PJ : 3

lu et approuvé

Jean Saint-Cricq
Gérant

GERARD PILLEY - NOTICE BIOGRAPHIQUE

Gérard Pilley est Pharmacien de l'Université de Paris et a exercé dans l'industrie pharmaceutique pendant de nombreuses années.

Après quelques années d'expérience au sein des Laboratoires LABAZ (aujourd'hui SANOFI), il poursuit une carrière réussie et dirigea, créa et fit l'acquisition de laboratoires en France et à l'étranger.

Une mention spéciale doit être faite pour la société INNOTHERA où Gérard Pilley a été l'instrument du développement de la recherche, permettant une remarquable croissance et créant INNOTECH International SA pour les marchés internationaux.

Premier Président de cette filiale à croissance rapide dont il était actionnaire, il céda ses intérêts à la famille propriétaire du groupe et devint entrepreneur.

Gérard Pilley a été membre de plusieurs commissions gouvernementales dans le domaine des médicaments et de la santé. Il a été membre élu du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens pendant plus de dix ans.

Il détient plusieurs brevets de médicaments existants sur le marché. Gérard Pilley fit l'acquisition des laboratoires LINCOLN, une filiale de CARTER WALLACE et en fit le véhicule pour lancer des produits innovateurs.

LINCOLN a été le pionnier de l'introduction des Oméga 3 lorsque fut lancée la marque MAXEPA référence mondiale à l'époque et qui fut distribuée par Pierre Fabre. En 1991, Gérard Pilley céda LINCOLN au groupe allemand SCHWARZ PHARMA dont il fut Président pendant trois ans avant que la société ne prenne le nom de SCHWARZ PHARMA France.

Ensuite, il créa LINCOLN Laboratories (Genève) dont il fut Président avant de se consacrer à son réseau académique et d'affaires aux Etats-Unis dans le domaine nutraceutique.

Il est conférencier à la Foundation for Innovation in Medicine (qui créa le mot nutraceutique) depuis 1986. Il est membre du Comité Editorial de Nutraceuticals International.

Depuis 1999, il a dédié ses activités internationales dans le conseil à des fonds d'investissements où il apporte des propositions dans le domaine beauté -santé. Plusieurs investissements faits sur sa recommandation ont été particulièrement brillants.

En janvier 2008 il a été coopté au sein du Conseil d'Administration des Laboratoires Mergens SA à Genève (Suisse) et est très actif dans le développement international de cette entreprise pharmaceutique et parapharmaceutique

Gérard Pilley a été nommé « Chevalier de l'Ordre National du Mérite » puis promu « Officier » par le Ministre français de la Santé en 1998.

Contact : tél mobile 33.6 .07. 67. 42. 70

Mail : g.pilley@wanadoo.fr

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@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 : Mercuri Urval, GMS, Physcience, Phytexel, Terrafor, Ingrinnov, Latoxan, PI Services, GCO, Lanson Gastronomie, Arkanissim Finances...

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 Pharmygiène 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 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)

Jean Saint-Cricq, Hiver 2009

Evelyne REVELLAT
129, Bd Pasteur
94360 Bry-sur-Marne
Bureau : 01 47 06 32 54
Mobile : 06 60 47 71 64
E-mail : evelyne@revellat.com



Née, le 15 février 1961
Mariée - 2 enfants

PARCOURS PROFESSIONNEL

Groupe Arkanissim Finance (Juillet 2007) : Intégration du réseau de franchisés
Spécialisé en Organisation financière, Financement, Investissement, Ingénierie patrimoniale et Management humain

Khépri Finance (septembre 2005) : Ingénierie patrimoniale

Khépri Développement (Janvier 2002) - Coach en management
Société spécialisée en accompagnement du changement des individus et des équipes. Diagnostic et solutions en relations humaines, Coaching et Formation en Management.

COLORICOM - (Janvier 1997) : Création d'une agence de communication

Groupe ETAM - Secteur prêt à porter et lingerie : Responsable des Ressources Humaines
De Nov. 1992 à décembre 1996

HEWLETT-PACKARD - Secteur informatique (1983 - 1992) : Responsable de recrutement et Ingénieur marketing pour station de travail CAO

VILLE DE SAINT-MARTIN D'HÈRES (1981-1982) - DIRECTION DES EQUIPEMENTS SOCIAUX - Isère
Chargée de mission.

FORMATION

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE GRENOBLE (Promotion 1991)

Formations continues en relations humaines :

- 3 années de graphologie de 1987 à 1989,
- 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,
- Finalisation d'une formation de coach et de conseil en management avec Coach Up (durée 15 mois de septembre 2003 à décembre 2004)

With Compliments,

Messieurs Pilley et Saint-Cricq,

Veuillez trouver ci-joint un exemplaire dûment
signé du contrat.

Bonne réception,

Alexandra Sim Barre

(reçue le 26/12/09) *dc*



Unit E / Foster Road
Ashford Business Park
Sevington, Ashford
Kent, TN24 0SH - GB

T : +44 (0) 1233 504 444
F : +44 (0) 1233 504 450

Accounts department
Phone : +44 (0) 1233 504 480

Export department
Phone : +44 (0) 1233 504 470

Marketing department
Phone : +44 (0) 1233 504 460

www.natural-distribution.com

► N° Vert commande 0805 102 562

► N° Vert conseil 0805 102 563