

Le Chesnay le 29 mai 2010

à Monsieur Jean Barthomeuf  
Monsieur Robert Schwartz  
Laboratoires Schwartz  
Parc d'Innovation  
Blvd G.d'Andernach  
67400 – Illkirch-Graffenstaden

Objet : Proposition de mission Nostress

Chers Messieurs,

Je vous remercie pour votre accueil en vos bureaux le 25 mai dernier. J'ai apprécié notre conversation et suis persuadé qu'une collaboration entre nous sera fructueuse.

Pour ce qui concerne le sujet en référence (Nostress), et conformément à notre discussion, je vous prie de trouver ci-après description de la mission que nous pourrions accomplir pour vous.

**1 – Mission principale :**

La mission consiste à vous assister dans la vente des actifs incorporels et corporels liés au produit commercialisé actuellement dans votre gamme sous la marque « Nostress ».

**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 Revellat :**

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 :**

**Première partie : préparation des outils de présentation et de vente :**

1. analyse des outils existants en vue de leur utilisation,
2. préparation avec vous d'un marketing plan et d'un business plan,
3. évaluation et valorisation des actifs concernés,

f

ER JB

4. préparation d'une présentation Powerpoint,
5. préparation d'un « teaser » de prospection,
6. préparation d'un memorandum de présentation « papier ».

**Commentaire :** je suis persuadé que cette opération peut être pour les Laboratoires Schwartz l'occasion d'augmenter sa notoriété auprès des acteurs du domaine des Compléments Alimentaires. Nostress est en effet un produit représentatif des développements que vos équipes sont capables d'offrir à votre clientèle..

**Deuxième partie : sélection et approche d'acquéreurs potentiels :**

1. identification avec vous des « cibles » d'investisseurs susceptibles d'être intéressés par Nostress,
2. vérification de leur solvabilité et capacité à payer,
3. prise de contact avec ces cibles et première présentation de Nostress et du business plan attaché, obtention d'accords de confidentialité,
4. 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 électronique et sa gestion),
3. Assistance à la rédaction des protocoles et contrats éventuels annexes (sous-traitance de fabrication, contrat d'assistance au développement de la gamme...)
4. Supervision de la « réalisation » jusqu'à bonne fin.

**3 – Exclusivité et durée :**

Cette mission est confiée à titre exclusif à JSC Consultants pour une période de 18 mois à compter de la signature des présentes et implique que JSC Consultants 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 Consultants, après la fin de la période d'exclusivité de 18 mois.

**5 – Devis et mode de paiement :**

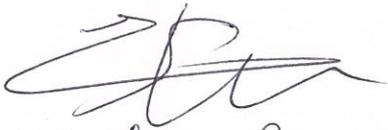
- a. Partie fixe de 10.000 Euros HT facturée à la signature des présentes. Cette partie est à valoir sur la partie variable. *et sera réglée à raison de 5000€ à la date des présentes et 5000€ au début de la 2ème partie.*
- b. Partie variable : 7,5 % du montant de l'opération avec un minimum de 25 000Euros HT. Par montant de l'opération on entend la totalité des sommes reçues par les propriétaires actuels de Nostress au titre de cette transaction, en ceux incluses celles correspondant à :
  - Prix des actifs incorporels cédés (marques, brevets),
  - Prix des actifs corporels cédés (stocks, machines, moules...)
  - Royautés,

*des présentes et 5000€ au début de la 2ème partie.*  
Ép JB

- Compléments de prix,
  - Marge brute sur contrat de façonnage.
- c. Paiement de la partie variable : au jour de la réception des sommes.
- d. Frais encourus par JSC Consultant pour cette mission remboursés à l'€/€ par Laboratoires Schwartz sur accord préalable et justificatifs. Dans ce cadre et selon les besoins ou problèmes, JSC Consultant, en accord avec vous, pourra faire appel le cas échéant à un/des spécialistes extérieurs.
- e. Pour toute autre mission que vous souhaiteriez éventuellement confier à JSC Consultants ou que JSC Consultants 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, Messieurs, l'expression de nos plus cordiales salutations.



Evelyne REVELLAT

PJ : 2

Bon pour accord



Jean Saint-Cricq  
Gérant



---

**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<sup>er</sup> 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, Phycience, 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 France, 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)

f  
 CR  
 —

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](mailto: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)

EP

JR