

Le Chesnay, le 5 Février 2010

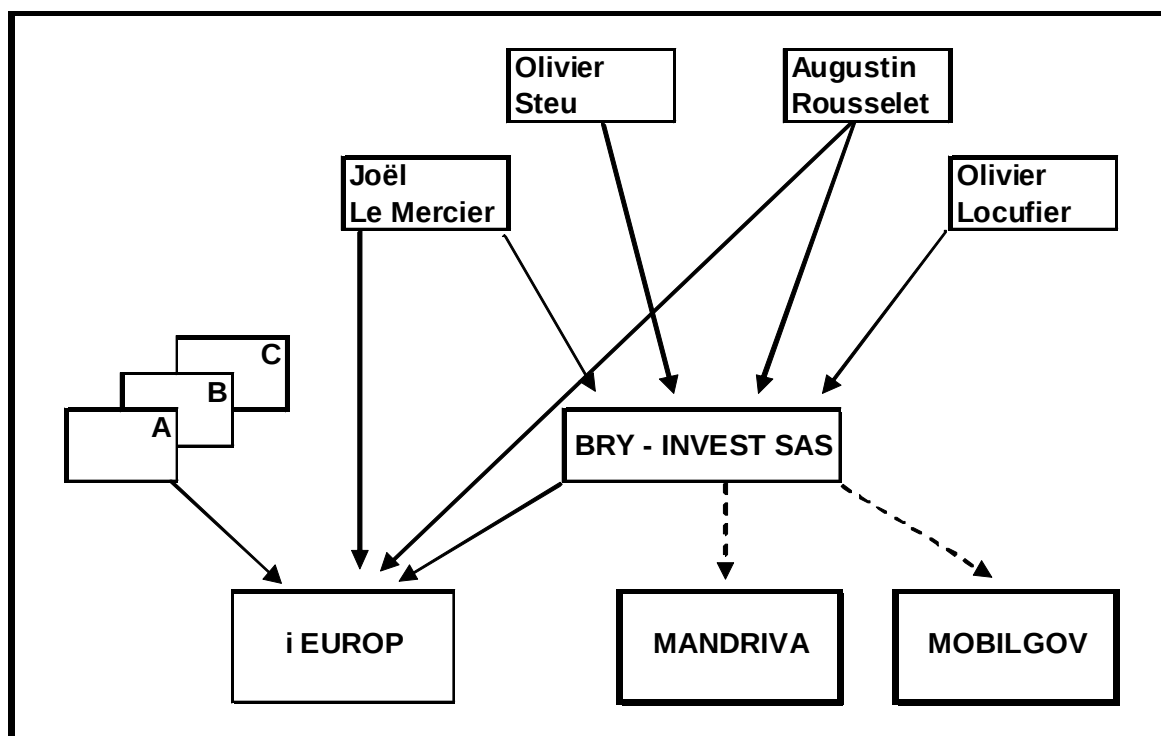
Monsieur Joël Le Mercier
Bry-Invest
128bis avenue du Général leclerc
94360 Bry-sur-Marne

Monsieur,

Pour faire suite à nos conversations, vous trouverez ci-après description de la mission que vous envisager de nous confier.

1 – Les objectifs de la Société Bry-Invest :

a/ La structure du groupe en cours de constitution :



Commentaires :

1- Bry-Invest est en cours de constitution.

Pour assurer l'acquisition du Castelet, Bry-Invest cherche un financement complémentaire d'environ 500 K€,

2- Bry-Invest monte actuellement au capital de l'Europe pour en acquérir le contrôle (51%). A cet effet, une augmentation de capital est prévue d'un montant de 400K avec un nouvel actionnaire.

3- Vous négociez actuellement l'acquisition des Sociétés Mandriva et Mobilgov, toutes deux cotées au Marché Libre. Le financement de l'opération se ferait par une ouverture du capital de Bry-Invest.

4- le projet à long terme du groupe est de participer au lancement du PC100€, en fournissant à l'appareil un environnement OS et des logiciels "open-source". Ce qui impliquerait une levée de capitaux de plusieurs dizaines de M €.

2 – Mission principale :

Vous souhaitez mener à bien les opérations ci-dessus et mettre en place une structure autour de Bry-Invest permettant à cette dernière de conserver le contrôle du groupe et de maximiser ses gains potentiels.

Dans ce cadre nous concevons que notre mission est à mener en 4 étapes :

a/ assurer auprès de vous la création et la consolidation financière de Bry-Invest par notamment une première levée de fonds de 500K€ environ.

b/ vous assister à la mise en place d'une structure permettant :

- d'assurer la croissance par appel à financements extérieurs,
- tout en conservant à Bry-Invest le contrôle du groupe.

c/ vous assister dans la levée de fonds permettant au groupe d'assurer sa croissance externe (Mandriva, Mobilgov)

d/ idem pour le projet PC100€.

3 – Présentation des intervenants (voir CV en annexes) :

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 :

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.

4 – Conduite de la mission :

a/ La présente lettre de mission couvre les 2 premières étapes ci-dessus décrites, à savoir :

- assurer auprès de vous la création et la consolidation financière de Bry-Invest par notamment une première levée de fonds de 500K€ environ.
- vous assister à la mise en place d'une structure permettant :
 - d'assurer la croissance par appel à financements extérieurs,
 - tout en conservant à Bry-Invest le contrôle du groupe.

Nota : la troisième étape fera l'objet d'une deuxième lettre de mission.

b/ Dans ce cadre la mission sera accomplie selon le programme suivant :

1. révision et présentation de la structure juridique que nous recommandons.
2. révision et préparation du Business Plan de Bry-Invest.
3. préparation du Dossier de Présentation formelle comprenant notamment :
 - a. présentation des porteurs du projet,
 - b. présentation détaillée du projet avec analyse des domaines d'intervention, programme, des structures à mettre en place,
 - c. analyse du Business Plan correspondant, et approche du business plan du groupe dans son ensemble,
 - d. analyse de la rentabilité pour les investisseurs,
 - e. valorisation du projet et proposition d'investissement.

Formellement ce dossier prendra la forme suivante :

- une présentation Powerpoint,
 - un dossier-papier, technique et économique,
 - un « teaser ».
4. Organisation d'un « Road-Show » (4 à 5 réunions) auprès d'Investisseurs de bas de bilan (banquiers) sélectionnés. Plus précisément, les étapes seront les suivantes :
 - prise de contact,
 - première présentation du projet,
 - organisation du "roadshow" proprement dit et des réunions avec les banquiers.
 5. Assistance à la négociation
 6. Ingénierie financière de la structure en collaboration avec vos avocats.

5 – Devis et mode de paiement :

- a. Rémunération forfaitaire fixe de 2 000 € HT par mois, à valoir sur la partie variable.
- b. Rémunération au succès de 5 % HT du montant des fonds levés, avec un minimum de 10 000 € HT.

- c. Frais encourus par les consultants pour cette mission remboursés sur présentation des justificatifs et accord préalable.
- d. Paiements : dates de factures.
- e. Pour toute autre mission que vous pourriez nous confier (audits, conseil patrimonial, levée de fonds de haut de bilan, rédaction de statuts, négociation de contrats autres, intervention auprès du pôle de compétitivité ...) : devis préalable et accord formel entre les parties.
- f. Il pourra être mis fin à cette mission à tout moment, par l'une ou l'autre des parties, sans justification et avec un préavis de un mois.

6 – Procédure :

a/ Si les termes de cette proposition vous agréent, nous vous remercions de bien vouloir nous retourner un exemplaire de la présente, revêtu de la mention manuscrite "*bon pour mission dans les conditions ci-dessus*", datée et signée.

b/ La mission débutera à au jour de la signature des présentes.

Nous sommes très heureux de pouvoir vous assister dans ce projet et de défendre au mieux vos intérêts.

Nous vous prions de croire, Messieurs, à l'expression de nos meilleurs sentiments.

Fait le,

en deux exemplaires

Evelyne Revellat
Jean Saint-Cricq
JSC Consultants

Joël Le Mercier
Olivier Steu
Société BRY-Invest

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 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)

Jean Saint-Cricq, Hiver 2009

Née le : 15 février 1961
Adresse personnelle : 129, Bd Pasteur 94360 Bry-sur-Marne – Tél. : 01 47 06 32 54
Adresse professionnelle : Arkanissim – 16 rue Anatole France, 92300 Levallois Perret
Téléphone mobile : 06 60 47 71 64
E-mail : erevellat@arkanissim.fr
Situation familiale : mariée 2 enfants (garçons de 14 et 17 ans)



ETUDES ET FORMATIONS PROFESSIONNELLES

- 1991 : Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Grenoble - GEM (Grenoble Ecole de Management)
- 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,
- Certification manager coach, coach d'entreprise (15 mois de sept. 2003 à déc. 2004)
- 3 années d'étude de graphologie,

Savoir faire : Double compétence Stratégie d'entreprise et management humain

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis janvier 1997 : Dirigeante d'entreprise

- **Juillet 2007 : Groupe Arkanissim Finance** : Intégration de Khépri Finance au réseau de franchisés Arkanissim Spécialiste en Organisation financière, Financement, Investissement, Ingénierie patrimoniale et Management humain
- **Septembre 2005 : Khépri Finance** - Société d'Ingénierie patrimoniale
- **Janvier 2002 : Khépri Développement** - 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.
- **Janvier 1997 : COLORICOM** - Création d'une agence de communication

De Novembre 1992 à décembre 1996 : Groupe ETAM (Mode - CA 970 M€, 17000 pers., 3 291 points de vente - monde)
Responsable des Ressources Humaines

Création du Département Recrutement et Développement des carrières des cadres

- **Objectif** : Fidéliser les cadres de la Société. Mise en place de la gestion prévisionnelle des emplois, mise en œuvre de la mobilité interne (avec identification des compétences, détection des potentiels), définition du plan de formation individuelle, communication interne, audit de climat social.

De 1990 à 1991 : PRIME COMPUTERVISION - Secteur informatique

Chargée de mission :

- Direction Formation et Développement de carrière avec pour objectif de relancer la pratique de l'entretien annuel de performance
- Direction marketing : Positionnement imagerie 3D

De 1984 à 1989 : HEWLETT-PACKARD - Secteur informatique

Successivement :

- Responsable de recrutement sur le site industriel de Grenoble puis au siège à Paris
- Ingénieur Marketing pour station de travail CAO.