
Le Chesnay, le 2011

Monsieur Stephan Levy
Monsieur Patrick Graber
L.G.E.
6 Résidence "Le Stade"
57050 Longville-lès-Metz

1

Messieurs,

Pour faire suite à notre entretien, vous trouverez ci-après en description le projet de la mission que nous pourrions accomplir pour vous.

1 – Mission principale : Assistance à la demande de financement ou/et levée de fonds

La mission consiste à réaliser la présentation financière du projet L.G.E. Nous construirons ensemble sur la base des travaux déjà accomplis un « marketing plan » et un « business plan » en vue d'une levée de fonds et/ou d'une éventuelle demande de financement bancaire

Cette mission comporte donc 3 points :

1. Mise en place du « Business Plan » et « Plan Marketing »
2. Evaluation de l'Entreprise et de son projet sur la base de ce Business Plan,
3. Préparation des outils de présentation et de négociation,

2 – Présentation des intervenants (voir CV en annexe) : Evelyne Revellat et Olivier Lambotte.

3 – Conduite de la mission :

La mission sera accomplie selon le programme suivant :

En collaboration avec vous-même et l'ensemble de l'équipe, préparation de la présentation du projet :

- 1 Mise en place du « Business Plan » et « Plan Marketing »** de référence. Cette première phase est particulièrement importante. En effet, elle a pour objectif de calibrer les investissements nécessaires au développement optimal de votre entreprise, et d'évaluer le montant et le mode des financements nécessaires.
- 2 Evaluation de l'Entreprise sur la base de ce Business Plan**, mise en place de l'offre aux investisseurs, et en conséquence, mesure pour vous-mêmes et pour les investisseurs intéressés du couple « rentabilité/risque » que représente la mise de fonds demandée.

3 Préparation des outils de présentation et de négociation :

Tout ou partie des outils suivants seront à mettre en place :

- i. Marketing Plan
- ii. Business Plan à 5 ans consolidé,
- iii. Note aveugle de présentation
- iv. Memorandum de présentation,
- v. Présentation synthétique de la Société (executive summary),
- vi. Accord de confidentialité,
- vii. Evaluation et valorisation de la Société,
- viii. Mise à disposition des informations sous format électronique,
- ix. Présentation

A la fin de cette mission, **la recherche des fonds en capital ou en dette sera de votre propre ressort** sur la base des documents ou outils ainsi fournis.

4 Autres points, ne faisant pas partie de cette mission et pouvant donner lieu à autres lettres de mission selon les besoins :**a. Recherche de subventions :**

Subventions et crédit d'impôt spécifiques à la création d'entreprise

A titre indicatif les honoraires de recherche de subventions sont les suivants et ne font pas partie de cette mission :

1. Partie fixe d'honoraires au démarrage de la mission. Cette partie est à valoir sur la partie variable, (tarifs en vigueur en 2011:4500 €),
2. Partie variable : de 20 % à 25 % du montant des subventions obtenues, et sur avances remboursables, de 5 à 7 % sur crédit d'impôt.

b. Eventuelle assistance à la négociation

- 1, Négociation d'une « term sheet » avec votre/vos Investisseur/s,
- 2, Négociation des contrats de management, règlement intérieur et pacte d'actionnaires,
- 3, Assistance à la rédaction des protocoles et contrats annexes,
- 4, Supervision de la « réalisation » de la levée de fonds jusqu'à bonne fin.

5 – Devis et mode de paiement :

9.000 Euros HT payables en 2 fois ; 1^{er} versement 4500 Euros HT à la signature, 2^{ème} versement 4500 Euros HT au moment de la « livraison » des outils et documents nécessaires au démarrage de la prospection des candidats investisseurs.

Les frais encourus par les intervenants pour cette mission remboursés à l'€/€ sur justificatifs et accord préalable.

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

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

Evelyne REVELLAT
Associé

Olivier Lambotte
Associé

Olivier LAMBOTTE

Né le 14 juillet 1955 à Nancy 54

Nationalité française

Divorcé sans enfant

3 allée Claude Monet

92300 Levallois Perret

Téléphone : +33 6 11 11 10 03

olivierlambotte@gaya-fp.fr

3

PARCOURS PROFESSIONNEL

* Septembre 2004 à ce jour : **GFP**, Président

Ingénierie Financière, levée de fonds, conseil en gestion de patrimoine, gestion de portefeuilles boursiers

Gestion d'équipes commerciales

* Juin 1997 à Mai 2004 : **ORACLE France** (bases de données et progiciels intégrés)

- Mai 2001 à Mai 2004 : Partner Account Manager, (chargé des relations avec l'intégrateur CGEY)

- Avril 1999 à Mai 2001 : Global Account Manager, (groupe AXA au niveau international)

- Juin 1997 à Avril 1999 : Account Manager,

Ingénieur d'affaires :

* Juillet 1994 à Mai 1997 : **NETWORK SYSTEMS France** (réseaux LAN et WAN)

* Novembre 1987 à Juillet 1994 : **AMDAHL France** (ordinateurs centraux)

* Décembre 1985 à Novembre 1987 : **PROMODATA** (négoce, location et crédit-bail ordinateurs centraux)

* Mai 1981 à Décembre 1985 : **IBM France** (ordinateurs centraux)

FORMATION

2009 : Master d'Ingénierie Financière et gestion de patrimoine, Paris IX Dauphine

1980 : Maîtrise de gestion - option marketing - Paris IX Dauphine.

1979 : Licence d'économie appliquée - Paris IX Dauphine,

1975 : Deug de Physique-Chimie - faculté d'Orsay.

Langue : anglais.

Evelyne REVELLAT**Stratégies de Croissance de l'entreprise et stratégie personnelle du dirigeant
Reprise - Transmission – Team Alignment – Cohésion et fusion d'équipes**

Née le : 15 février 1961
Adresse personnelle : 129, Bd Pasteur 94360 Bry-sur-Marne – Tél. : 01 47 06 32 54
Adresse professionnelle : 16 rue Anatole France, 92300 Levallois Perret
Téléphone mobile : 06 60 47 71 64
E-mail : e.revellat@jsc.fr
Situation familiale : mariée 2 enfants (garçons de 16 et 19 ans)

4

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 spécifique : Double compétence Stratégie d'entreprise et management humain

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis janvier 1997 : Dirigeante d'entreprise**Janvier 2002 et à ce jour : Khépri Développement**

Accompagnement du changement dans le cadre de cessions, acquisitions ou levées de fond. Spécialiste de méthodes d'animation participatives particulièrement puissantes pour développer le leadership à tous les niveaux, appuyer la transformation et accélérer les projets en favorisant la mobilisation des équipes dans un esprit collaboratif. Diagnostic et solutions en relations humaines, Coaching de dirigeant.

Depuis Juillet 2007 et à ce jour : Khépri Finance, devient franchise du réseau Advisiale. Activité : Organisation financière, Financement, Investissement, Ingénierie patrimoniale

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 et coach interne**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.