

Le Chesnay, le 6 janvier 2012

A l'attention de Monsieur Dherbecourt
6, avenue des Tissonvilliers
95400 Villiers-le-bel



Cher Monsieur,

Pour faire suite à nos contacts et discussions, nous vous prions de trouver ci-après la proposition que nous sommes en mesure de vous faire pour accomplir auprès de vous et de la Société RAS une mission d'accompagnement dans le projet qui est le vôtre de cession de 100% des parts de la Société RAS.

1 – Contexte de la mission :

Valorisation de la Société :

La Société RAS que vous contrôlez et dirigez depuis plusieurs années présente les comptes joints en annexe de la présente (source : Société.com).

Sa valorisation sera probablement centrée autour des actifs inscrits au bilan, notamment les biens immobiliers et les équipements industriels.

Repreneurs potentiels :

Compte tenu de la situation économique actuelle, les repreneurs potentiels sont à trouver au sein des 3 catégories suivantes :

- Acteurs du secteur dont éventuellement des confrères,
- « Porteurs de projet » soutenus par un/des fonds d'investissement,
- Les salariés mêmes de l'entreprise soutenus aussi par un/des fonds d'investissement.

2 – Objet de la mission :

La mission comporte 2 chantiers qui seront menés en parallèle :

1. assistance à la préparation des outils de présentation de la Société.
2. assistance à la recherche de et à la négociation avec les repreneurs potentiels dans les catégories ciblées ci-dessus.

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

Jean Saint-Cricq : HEC (1971), 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), a développé sa carrière opérationnelle chez Hewlett-Packard, où elle a successivement occupé des postes de Responsable des Ressources Humaines, puis de chef de produit informatique. Chez Etam (mode) elle a en charge le coaching interne des cadres et la mise en place des plans de relève des postes clés. En 2000, elle crée son activité indépendante en tant que spécialiste de communication et de relations humaines. Elle accompagne les dirigeants dans le développement stratégique de leur entreprise et se spécialise dans le coaching de leur projet de cession. Parallèlement, elle développe ses techniques de communication et d'accompagnement dynamique des équipes pour motiver et fédérer les salariés autour des projets stratégiques de Direction.

4 – Conduite de la mission :

L'objectif étant d'obtenir pour les actionnaires actuels un prix de vente satisfaisant à définir ensemble, la mission sera accomplie selon le programme suivant :

Première partie : préparation des outils de présentation :

1. évaluation et valorisation de la Société en 2011-2012, ce qui implique la préparation et la mise en place d'un Business Plan chiffré à 5 ans,
2. rédaction d'un memorandum de présentation,
3. idem « feuille de clauses vendeur »,
4. idem « note aveugle » de prospection,
5. idem « teaser »,
6. idem « accord de confidentialité »,
7. idem « note sur processus de vente ».
8. Préparation d'un fichier de prospection,
9. Préparation d'un « reporting » de suivi de l'entreprise sur la durée de la négociation.

Deuxième partie : sélection et approche d'acquéreurs potentiels :

1. Identification nominative des « cibles » d'investisseurs susceptibles d'être intéressés par l'entreprise (industriels, fonds d'investissements « private equity », Tour de Table diversifié, salariés ...).
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.

2

Quatrième partie : Assistance "managériale",

- Vise, en collaboration avec vous-même, d'une part à mobiliser les ressources intellectuelles et d'expérience de votre équipe, et d'autre part à fédérer cette même équipe autour de ce projet.
- Coaching et accompagnement pour vous-même pour faciliter le passage de relais, vis-à-vis de tous les acteurs de l'entreprise, transmettre votre savoir faire.

Durée : Equivalent de 6 jours répartis en demi journées sur la durée du processus de transmission.

5 – 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.

6 – 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.

7 – Devis et mode de paiement :

- a. Partie fixe de 10.500 Euros HT facturée à hauteur de 75% (7.875 Euros HHT) à la signature des présentes, et 25% à l'issue de la première partie, c'est-à-dire à la livraison des outils de travail.
- b. Partie variable : 5% du montant de l'opération. 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.

Annexe 1 : les comptes de RAS en grandes masses

4

EXPLOITATION		2008	2009	2010
Chiffre d'affaires		5380	4701	4642
dont export			24	59
autres produits		239	7	85
HA marchandises		1460	1258	1160
Marge Brute		4159	3450	3567
Marge Brute/CA		77%	73%	77%
AACE		1671	1473	1424
<i>dt sous traitance</i>		<i>448</i>	<i>350</i>	<i>267</i>
IT		77	80	107
Masse salariale		2081	1916	1859
Autres		277	9	
EBE		53	-28	177
Dotations		73	126	204
Résultat d'exploitation		-20	-154	-27
EBIT % CA		ns	ns	ns
Résultat financier	5%	-60	-60	-21
RCAI		-79	-213	-47
REXCEP		-13	38	-68
Impôts		4		
RN		-97	-176	-116
effectifs		42	39	37

BILANS		2008	2009	2010
capitaux propres		626	451	336
Dettes financières		110	86	18
Escompte				400
Dettes fournisseurs		885	1046	912
Socfisc		520	551	985
Autres passifs		189	43	21
Immobilisations		586	961	893
Stocks		106	105	81
Clients		1143	636	1187
Autres Actifs		478	434	459
Dispo		16	41	52
total actif		2329	2177	2672
contrôle		-1	0	0

BFR		2008	2009	2010
Stocks		106	105	81
Clients		1143	636	1187
Fournisseurs		885	1046	912
BFR		364	-305	356
BFR%CA		7%		
Delta BFR			669	-661
jours stocks		27	30	25
jours clients		78	49	93
jours fournisseurs		185	254	239
TVA		20%	20%	20%

Annexe 2 : CV des Intervenants JSC**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.

1

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).

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)

3

ETUDES ET FORMATIONS PROFESSIONNELLES

1991 : Diplômée de l'École 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.