JSC Consultants

croissance externe, cessions et acquisitions - participations financières

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,

3 Square Bugeaud - 78150 Le Chesnay
Tél. 01 39 43 17 23
Fax 01 39 43 52 68
Tél. cell. 06 07 98 09 29
e-mail : jean.saint-cricq@wanadoo.fr
S.A.R.L. au capital de 177 550 Euros
R.C.S. Versailles 483 155 354
N.A.F. : 741G

- 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

Jean Saint-Cricq
Gérant

PJ : 2

Bon pour accord

3 Square Bugeaud - 78150 Le Chesnay
Tél. 01 39 43 17 23
Fax 01 39 43 52 68
Tél. cell. 06 07 98 09 29
e-mail : jean.saint-cricq@wanadoo.fr
S.A.R.L., au capital de 177 550 Euros
R.C.S. Versailles 483 155 354
N.A.F. : 741G

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 – 1er 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 hygiènique – 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
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)