

Le Chesnay le 19 février 2010

à Monsieur Jean-Claude La Haye
SYMPHONAT
Z.A. Pechnauquié – BP 63
31340 – VILLEMUR-SUR-TARN

Cher ,

Pour faire suite à nos conversations concernant vos projets avec la Société DK PHARMA, vous trouverez ci-après description de la mission que nous pourrions accomplir pour vous.

1 – Contexte :

Vous désirez développer les ventes de votre Société dans le réseau des pharmacies et à cet effet mettre en place une structure juridique (appelons-la SJ dans ce qui suit) susceptible de « porter » la force de vente nécessaire au démarchage de la clientèle.

Vous avez identifié une société non concurrente de la vôtre (Flamant Vert) qui elle aussi cherche à développer ses ventes en pharmacies, et qui, comme vous est prête à devenir actionnaire de SJ.

Enfin, vous avez initié des discussions avec la société DK PHARMA qui pourrait être cette SJ et que nous appellerons la SJ-DK Pharma dans ce qui suit, et ce d'autant plus que ses dirigeants et actionnaires actuels (Madame Karine Dalmasse et Monsieur Elie Saad) sont, de par leur formation et expérience, des professionnels de la vente en pharmacie susceptibles de développer leur force de vente dans des proportions en ligne avec vos objectifs. Bien entendu cette Société vendrait ses prestations à plusieurs commettants, dont vous-même et Flamant Vert.

Les parties prenantes, futurs éventuels actionnaires de la SJ-DK Pharma dans cette opération sont donc au nombre minimum de 3 (vous-même, Flamant Vert et les Mme Dalmasse et Mr Saad considérés comme solidaires).

2 – Mission principale :

La mission que vous envisagez de nous confier consiste à assurer le « montage juridique et financier » de la SJ-DK PHARMA au mieux de vos intérêts.

De notre point de vue, cette mission comporte 2 chantiers qui peuvent être menés en parallèle :

1. mesure des enjeux :

La SJ a vocation à avoir au moins 3 actionnaires (vous-même, Flamant Vert et Mme Dalmasse/Mr Saad). Les apports de chacun doivent être mesurés ou valorisés. Ils dépendent en partie des besoins futurs de financement. Un Business Plan objectif doit être élaboré visant à définir ces besoins et en conséquence ces apports. Nous avons noté que votre

Direction Financière peut bien entendu assurer cette « mesure des enjeux », mais nous devrions aussi y participer dans la mesure où la menée à bien de ce chantier est essentielle à l'ouverture du second chantier décrit ci-après.

2. définition et négociation du montage juridique :

Entre les investisseurs que vous êtes, les commettants dont vous faites partie aussi, et les futurs opérateurs (managers) de la Société un équilibre économique et juridique doit être trouvé et une négociation menée et clôturée dans les semaines qui viennent. A cet effet statuts, pactes d'actionnaires, règlement intérieur et management-package sont à rédiger.

3 – 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 :

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 avec intégration de la stratégie personnelle et financière des Dirigeants.

3 – Conduite de la mission :

La mission sera accomplie selon le programme suivant :

Première partie : en collaboration avec vous-même et votre Direction Financière, Flamant Vert et Mme Dalmasse/Mr Saad, préparation du Business Plan de la SJ-DK Pharma. Cette élaboration entre partenaires du business plan est importante car elle sera la base :

- de la mesure des investissements nécessaires à la pérennité et au développement de SJ-DK Pharma,
- du contrat de management qui sera par la suite à mettre en place entre les actionnaires de SJ-DK Pharma et son Management (Mme Dalmasse/Mr Saad).

Deuxième partie : assistance à la négociation des parts respectives des actionnaires dans la SJ-DK Pharma. Il y aura forcément négociation car si vous-même et Flamant vert apportez des éléments tangibles (trésorerie, stocks), Mme Dalmasse/Mr Saad apportent une activité existante et un savoir-faire dont la valeur doit être mesurée/négociée.

Troisième partie : assistance à la mise en place des structures juridiques résultant. Supervision de la rédaction des statuts, pactes d'actionnaires, règlement intérieur (notamment pour ce qui concerne l'accueil de nouveaux commettants, et son corollaire les principes de rédaction des contrats de distribution ou de commissionnaire).

Quatrième partie : assistance à la négociation du contrat de management entre les actionnaires et les managers de la SJ-DK Pharma.

4 – Devis et mode de paiement :

Le présent devis est établi pour une mission devant durer environ 3 mois :

- a. Partie fixe de 2.000 Euros HT par mois facturée et payable en début de mois, à valoir sur la partie variable.
- b. Partie variable « au succès » : % du montant des capitaux propres de la SJ DK Pharma, en ce incluant les comptes courants, avec un maximum de Euros HT.
- c. Paiement de la partie variable de cette rémunération au jour de la signature des documents juridiques qui feront un tout.

5 – autres points :

- a. Frais encourus par les intervenants pour cette mission remboursés à l'€/€ sur justificatifs et accord préalable.
- b. Pour toute autre mission que vous souhaiteriez confier à JSC Consultants ou que JSC Consultants pourrait proposer (levée de fonds propres, levée de fonds de bas de bilan, assistance patrimoniale, mise en place d'un programme de croissance externe, conseil en stratégie et finances, formation...) : devis préalable et accord formel entre les parties, indépendant de la présente lettre de mission.
- c. Il pourra être mis fin à cette mission à tout moment, par l'une ou l'autre des parties, sans justification, sans indemnité et avec un préavis de un mois.
- d. La première réunion de travail une fois la présente acceptée et signée portera sur le programme de travail, la présentation des équipes et des responsabilités respectives dans le projet.

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 » et en le datant..

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

Jean Saint-Cricq
Gérant

CURRICULUM VITAE de 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 :

KAYERSBERG (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, 2010

Evelyne REVELLAT

Croissance de l'entreprise et stratégie personnelle du dirigeant
Reprise - Transmission - Croissance Externe - Ingénierie financière et patrimoniale

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'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 : 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.