

Le 6 février 2009

Messieurs Michel Bonis et Roland Camberlyn
GCO SECURITE FRANCE
5 rue Olof Palme
92110 – CLICHY LA GARENNE

LETTRE DE MISSION

Entre l'entreprise GCO Sécurité France représentée M. Michel Bonis et M. Roland Camberlyn et la Société Khépri Finance représentée par Mme Evelyne Revellat et M. Jean Saint-Cricq.

Messieurs,

Nous vous remercions de la confiance que vous nous avez témoignée en nous exposant votre projet de reprise d'une Société, ci-après dénommée "cible".

Vous nous avez questionnés sur les conditions dans lesquelles nous pourrions vous accompagner dans ce projet pour en assurer le financement.

Suite à une brève analyse préalable de notre part, nous vous confirmons bien volontiers notre engagement à respecter une totale confidentialité sur cette affaire, et vous proposons ci-après les modalités de notre éventuelle intervention.

Définition et contenu de la mission :

Notre mission portera sur la conduite à vos côtés des négociations en vue de la réalisation d'une transaction. Notre intervention s'articulera autour de trois axes.

1. Fondamentaux du projet, présentation et recherche d'investisseurs :

Dans un premier temps, nous définirons ensemble les paramètres fondamentaux de la présentation du projet à l'ensemble des interlocuteurs, et notamment :

- GCO et son Management,
- le marché sur lequel GCO évolue,
- la cible que vous avez identifiée mais aussi d'autres cibles potentielles,
- les synergies entre la cible et GCO,
- le "business plan" envisagé,

➤ puis nous mettrons en forme l'ensemble des outils de présentation nécessaires.

Dans un deuxième temps mais plus vraisemblablement en parallèle, nous lancerons la recherche d'investisseurs :

- En fonction des paramètres ci-dessus, KHEPRI FINANCE établira avec vous une liste ciblée d'investisseurs potentiels, susceptibles de vous accompagner dans votre projet.
Cette liste vous sera présentée et nous établirons d'un commun accord la sous-liste des investisseurs à contacter, ainsi que l'ordre prioritaire des contacts.
- Une stratégie et un programme de présentation du projet et de suivi de ces présentations auprès des investisseurs ainsi définis sera alors mis en place.

2. Négociation des modalités d'apport du financement :

Dès que nous aurons identifié et retenu l'intérêt d'un ou de plusieurs investisseurs, nous entamerons la deuxième phase de notre mission, à savoir la négociation des modalités de financement par les investisseurs d'une part, de participation et d'intéressement de vous-même et des personnes physiques que vous décideriez d'associer au projet d'autre part.

Il conviendra donc d'arrêter le schéma financier et le type de véhicule juridique qui sera utilisé pour la reprise ; de négocier les dispositions d'un pacte d'actionnaires prévoyant, entre autres, les modalités de liquidités de votre investissement, l'organisation des droits de préemption, des droits de sortie, des droits d'agrément, la répartition des pouvoirs,...

S'agissant des modalités de participation et d'intéressement vous concernant, les négociations porteront sur les modes de rémunération fixe et variable, sur les conditions d'intéressement au capital (bons de souscription de parts de créateur d'entreprises, options de souscriptions d'actions...) et plus généralement, toutes les modalités susceptibles de permettre la motivation et la fidélité de l'équipe de direction.

Cette deuxième phase devra se conclure par la signature d'un protocole d'accord reprenant les points négociés. Le protocole devra inclure l'acceptation par l'investisseur de la mission de KHEPRI FINANCE et de ses conditions financières. La rédaction de ces documents sera nécessairement finalisée et validée par vos conseils.

Au cours de cette deuxième phase, KHEPRI FINANCE représentera vos intérêts et ceux des personnes physiques que vous décideriez d'associer au projet.

3. Négociation de l'acquisition de la cible :

Sans attendre la fin des deuxième et troisième phases, nous vous assisterons dans vos négociations avec les représentants des actionnaires de la Cible.

Cette phase comprend :

- Evaluation de la Cible,
- Evaluation des synergies entre la Cible et votre Groupe, et mise en forme définitive du Business Plan,
- Formulation d'une lettre d'intention,
- Si cette dernière est acceptée, organisation et mise en place des différents audits,
- Formulation d'une " term sheet" détaillée devant servir à la base de rédaction des protocoles (protocole d'acquisition et modalités de règlement du prix, garanties d'actif et de passif concédées par les

cédants, contre-garanties à obtenir, autres éventuels protocoles (pacte d'actionnaires si l'opération ne porte pas sur l'intégralité du capital social, contrat d'approvisionnement, contrat de remontée de compte-courant...)

- Préparation d'un memorandum descriptif de la Cible et de la Transaction à destination des investisseurs.

A ce stade nous représenterons les intérêts communs de l'équipe de Direction et des Investisseurs qui seront à terme associés dans le véhicule juridique qui sera utilisé pour la reprise.

Exclusivité :

La présente mission nous est consentie à titre exclusif.

Réciproquement; nous nous engageons à ne pas nous intéresser à toute transaction visant la cession de tout ou partie du capital de la Cible en dehors de votre participation, sauf accord exprès de votre part.

Honoraires :

En contrepartie de nos services nous vous facturerons à hauteur de 40 000 Euros HT maximum si succès. Dans ces conditions nous émettrons à votre encontre des factures au fur et à mesure des travaux accomplis, payables selon l'échéancier en annexe. Ces factures seront à valoir sur la somme de 40 000 € mentionnées ci-dessus. Il est entendu que toute facture émise par nos soins avec votre accord est due. Néanmoins, vous avez la faculté d'interrompre ou suspendre la mission à tout moment. Dans ce cas les seules sommes qui nous resteront dues correspondront aux factures émises.

En outre, vous êtes d'accord pour que nous demandions à l'investisseur intéressé de nous rémunérer en tant qu'apporteur d'affaires selon les pratiques de la profession.

Le succès de notre mission se comprend comme étant l'acquisition par vous-même ou/et votre Groupe - et les investisseurs associés au projet – de tout ou partie du capital de la Cible.

Les honoraires de succès seront acquittés par le véhicule juridique qui sera utilisé aux fins de la prise de participation et payés le jour de la signature des accords définitifs.

Ces forfaits ne comprennent ni les frais de déplacement et d'hébergement du ou des intervenants, ni les éventuels frais de documents et de supports.

Ces frais sont toujours facturés à part et engagés après votre confirmation écrite d'accord. Les frais de déplacements nous seront remboursés sur justificatifs.

Cette mission sera traitée par moi-même et par un ou deux consultants de notre Cabinet, selon nos conditions générales d'intervention dont vous trouverez un exemplaire en annexe de la présente.

J'en resterai cependant le seul maître d'œuvre et votre interlocuteur unique dans toutes les phases d'exécution du contrat.

Durée :

La mission, valable à compter du jour de la signature de la présente, aura une durée de 6 mois. Toutefois, si les négociations restent en cours au terme de sa durée, elle se prolongera automatiquement jusqu'à la fin des négociations.

Droit de suite :

Conformément aux usages professionnels, nous vous précisons que nos honoraires nous seraient dus si, dans un délai de deux ans après la fin de notre mission, et dans la mesure où celle-ci n'aurait pas trouvé d'issue favorable, vous réalisiez sans notre concours la prise de contrôle de l'une des sociétés que nous aurions approchées dans le cadre de notre mission.

Portée de la Mission :

La Mission n'inclura pas les tâches et responsabilités normalement dévolues à des conseils juridiques ou fiscaux ou à des auditeurs dans des opérations similaires.

En particulier, les informations communiquées par les sociétés cibles ou encore obtenues par le biais de sources d'informations publiques seront supposées exactes, complètes et sincères et il n'entrera pas dans la cadre de la Mission de les soumettre à une vérification indépendante : aussi KHEPRI FINANCE ne saurait être tenue responsable des conséquences de leur utilisation, ni de leur inexactitude éventuelle.

KHEPRI FINANCE mettra en œuvre ses meilleurs efforts pour apporter conseil et assistance dans la réalisation de la Mission, mais ne peut cependant pas s'engager quant au résultat de la Mission et ne prend aucun engagement ni ne donne aucune garantie quant à son succès entier ou partiel.

KHEPRI FINANCE ne pourra en aucune façon vous engager à l'égard des actionnaires de Cible. La décision d'accepter ou de réaliser ou non un investissement ainsi que l'acceptation des termes et conditions vous incomberont exclusivement et resteront sous votre seule et entière responsabilité.

La Mission ne comporte aucun engagement de la part de KHEPRI FINANCE de participer de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, au financement de l'investissement.

Toute difficulté d'exécution des présentes relèvera de la compétence exclusive des tribunaux de Paris.

SYNTHESE DE LA MISSION

NATURE DE LA MISSION PRINCIPALE

- ☐ Audit patrimonial et financier
- ☐ Assistance au placement financier, intermédiation
- ☐ Analyse de portefeuille
- ☐ Aide administrative
- ☐ Suivi régulier de patrimoine et produits financiers externes
- ☒ **Intermédiation croissance externe**
- ☒ **Opération d'acquisition**
- ☐ Transmission de l'entreprise
- ☐ Organisation de la succession

OBJECTIFS DU CLIENT classés par ordre d'importance

- ☐ Mise en place du business plan croissance externe
- ☐ Assistance au montage financier, organisation de l'actionnariat (entrée / sortie) devant permettre la mise en place du plan
- ☐ Organisation du road show auprès de fonds d'investissement en vue d'une levée de capital
- ☐ Assistance aux négociations en vue de la réalisation de l'acquisition d'une cible
- ☐ Assistance à l'extraction des synergies
- ☐ Suivi et consolidation financière et patrimoniale des dirigeants
- ☐ Suivi des fusions d'équipes et gestion prévisionnelle des emplois

TYPOLOGIE DU CLIENT

- ☒ **Client personne morale** ☐ Client personne physique

PRECISIONS : MISSIONS COMPLEMENTAIRES / SECONDAIRES

Organisation patrimoniale concernant les modalités de participation et d'intéressement des actionnaires de l'entreprise.

DEROULEMENT DE LA MISSION

Audit	Intermédiation	Suivi régulier & veille technologique
✓ Prise d'informations ✓ Présentation d'une pré-étude ✓ Réalisation de l'étude ✓ Présentation des conseils & préconisations ✓ Analyse stratégique	✓ Prise d'informations ✓ Etude & recherche des produits financiers ✓ Présentation des solutions retenues ✓ Recherche d'investisseurs et levées de fonds	✓ Assistance régulière et suivi du patrimoine ✓ Veille sur l'évolution des résultats des produits ✓ Réponses aux questions & attentes du client ✓ Intermédiation négociation

SUITE/SUIVI ENVISAGE (si nécessaire ou fondé)

MODALITES D'INFORMATION DU CLIENT

Emission de conditions particulières
Point de compte client régulier
Tout mode d'information numérique

DEVIS ET MODE DE PAIEMENT

Nature de la rémunération

- ☐ Audit : Honoraires
☐ Intermédiation : Commissions
☐ Suivi personnalisé : Abonnement

HONORAIRES - ECHEANCIER

CONDITIONS DE FACTURATION ET DE PAIEMENT (étapes indicatives susceptibles d'être modifiées en fonction des réactions de nos interlocuteurs et de la conjoncture)

Montant prévisionnel HT :	Acompte :	Date du 1^{er} acompte :
40 000 Euros HT	5 000 € HT	6 Février 2009 (Acompte constitution dossier facture jointe)
	Appels de fonds :	
	5 000 € HT	12 Mars 2009 (1 ^{er} RV investisseur, et demande de la première lettre de confort)
	5 000 € HT	16 Mars 2009 (RdV autres fonds + BP EURODIS)
	5 000 € HT	Démarrage négociation financement
	5 000 € HT	
	5 000 € HT	
	5 000 € HT	

* Nota : il est entendu qu'à tout moment l'équipe Arkanissim peut intervenir à la demande de GCO sur des points complémentaires de cette opération. Dans ce cas un devis complémentaire sera établi par Arkanissim.

DATE ET SIGNATURE

Bon pour accord :

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.

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
Société KHEPRI Finance**

**Michel BONIS
Roland CAMBERLYN
Société GCO Sécurité France**

NOS CONDITIONS GENERALES D'INTERVENTION

AGREMENTS et GARANTIES PROFESSIONNELLES

Le demandeur / client reconnaît avoir reçu la fiche d'information légale comprenant les informations du conseiller et son entreprise ci-jointe.

Le conseiller dispose des informations patrimoniales et financières client ou d'une lettre de sa part, stipulant son refus de fournir tout ou partie des informations demandées (Le client reconnaît alors avoir été averti des conséquences d'un tel refus).

Vous avez choisi de confier la mission à un professionnel réglementé et contrôlé, les éléments ci-dessous sont contractuels et seuls les professionnels dûment accrédités peuvent vous présenter ces agréments :

Responsabilité Civile Professionnelle

Souscrite auprès de COVEA RISKS

Pour un montant de : 2.500.000 €

Numéro de police 114.240.090 adhérent : 226591

Garantie Financière

Souscrite auprès de COVEA RISKS

Pour un montant de : 115 000 €

Numéro de police :14.240.090 adhérent : 226591

Associé : ArkaniSSim Finance / 20 %

Votre conseiller s'est engagé à respecter intégralement le code de bonne conduite de l'ANACOFI-CIF disponible au siège de l'association ou sur www.anacofi.asso.fr

Réglementation

- Conseiller en Investissements Financiers enregistré auprès de l'Autorité des Marchés Financier : **Agrément AMF n° ECCIF056770** et membre de l'Association Nationale des Conseils Financiers – CIF sous le numéro : **E001371**
- Démarchage bancaire et financier n° **2081142652MY**
- Société intermédiaire en assurance de type « A » inscrite à l'ORIAS sous le n° **07 034 134** www.orias.fr, placé sous le contrôle de l'ACAM : 63 rue Taitbout, 75009 Paris
- Agent immobilier, carte délivrée par la préfecture de CRETEIL n° **08-042**

Partenaires – Compagnies – Fournisseurs

Etablissements financiers (Démarchage / Intermédiation)

- Rothschild - UFG – Nord Europe Private Equity – Cortal – Gerer – ERES – Sigma – Aurel Level – A+ Finance - Perial

Compagnies d'Assurance (Démarchage / Intermédiation)

- Fortis – Skandia – Cardiff – Assurances Saint Honoré – Swiss Life - Generali

Promoteurs (Démarchage / Intermédiation)

- Groupe MLM – BAMA – Alain Crenn – Pierreval – Réside Etudes (liste non exhaustive).

HONORAIRES PRATIQUES

Le client est informé que pour tout acte d'intermédiation, le conseiller est rémunéré par la totalité des frais d'entrée déduction faite de la part acquise à la société qui l'autorise à commercialiser le produit, auxquels s'ajoutent une fraction des frais de gestion qui est au maximum de 55% de ceux-ci. Le détail de la rémunération du conseiller par commissions, agissant en tant qu'intermédiaire, peut être obtenu par le client en s'adressant à ArkaniSSim Finance. Le conseiller s'engage à assister le client dans l'obtention de ces informations.

- Honoraires de suivi personnalisé, gestion administrative : fixés contractuellement,
- Honoraires d'audit Patrimonial : suite à un devis accepté,
- Honoraires d'analyse Patrimoniale : remboursés si des préconisations sont suivies.

Honoraires d'accompagnement en entreprise au temps passé sur la base de 1250 € / jour :

- ☐ Porteur de projet 110 € TTC/heure
- ☐ Entreprises de 1 à 10 personnes 220 € HT/heure
- ☐ Entreprises de plus de 10 personnes 330 € HT/heure

☐ Abonnement et service SVP selon temps passé mensuel : de 40 €, 70 €, 100 €, 500 € / mois

Missions d'analyse, diagnostic et recherche de solutions au temps passé sur la base de 1250 € / jour :

- ☐ Bilan et analyse patrimoniale avec stratégie entreprise,
- ☐ Placement de trésorerie, allocation d'actifs,
- ☐ Stratégie de rémunération dirigeant et salariés (participation, intéressement, art.83),
- ☐ Diagnostic et stratégie d'épargne retraite,
- ☐ Salarié ou TNS, choix du statut,
- ☐ Choix du statut pour le conjoint participant à l'activité de l'entreprise,

Missions d'analyse, diagnostic et recherche de solutions au forfait :

- ☐ Etude comparative mode de rémunération, prime / dividende / salaire : 3000 € HT
- ☐ Bilan prévisionnel de retraite, jusqu'à la liquidation, 1600 € HT à 5000 € HT
- ☐ Inventaire des droits acquis et édition d'un bilan, 734 € HT
- ☐ Actualisation du bilan prévisionnel de retraite (personne physique), 150 € HT

EXCLUSIVITE

Notre collaboration implique l'exclusivité de toute notre mission.

CONFIDENTIALITE

Nous nous engageons à conserver la plus stricte confidentialité concernant toutes les informations (activité, organisation, stratégie...), que nous communiquons l'Entreprise.

DEONTOLOGIE

Déontologie, secret professionnel : Le conseiller est tenu au respect du secret professionnel.
Nous nous interdisons toute approche vis-à-vis de la transaction en cours.

HONORAIRES FIXES

Ils sont établis sur la base d'un forfait qui tient compte de l'importance des moyens mis en œuvre et de la difficulté de la recherche.
Conformément aux usages établis dans les sociétés de service, ces honoraires sont payables à réception de facture selon les modalités de l'échéancier joint.

Nos honoraires couvrent l'intégralité de notre mission depuis l'étude, la mise en œuvre jusqu'à l'aboutissement de l'intermédiation et de la transaction.

Si dans le cadre de cette mission, d'autres missions que celles initialement prévues étaient décidées, chaque nouvel engagement ferait l'objet d'une facture complémentaire.

FRAIS INHERENTS A LA MISSION

Ces frais sont toujours facturés à part et engagés après votre confirmation écrite d'accord. Les frais de déplacements nous seront remboursés sur justificatifs.

ARRET DE LA MISSION

Dans le cas d'une éventuelle interruption de la mission, le solde de nos honoraires sera établi sur la base du temps passé, les sommes déjà facturées restant dues.