

Phoenix le 4 août 2011

A Monsieur Dewaghe

Cc : Evelyne Revellat
Christophe Béguin
Olivier Lambotte

Bonjour Monsieur Dewaghe,

Comme nous avons pu l'indiquer dans notre lettre de mission, la vente de N29 passe, par la préparation de certains « outils ». Cette étape de préparation, au-delà de la formalisation qu'elle demande et de l'accélération du processus qu'elle permet, demande que tous les membres de l'équipe que nous formons (vous le vendeur, et nous l'intermédiaire) soyons en phase sur ce que nous vendons ainsi que sur les positionnements et arguments que nous emploierons vis-à-vis des candidats acquéreurs.

Pour ce qui concerne N29, un certain nombre de questions restent en suspens comme je l'indique dans ce qui suit.

Nous avons besoin de 2 outils pour vendre N29 :

- un « mémo économique » montrant le potentiel économique du produit et ce faisant jetant les bases d'une valorisation (le plan de ce mémo que nous élaborons actuellement vous a été communiqué, Evelyne vous a posé un certain nombre de questions. Je ne vois pas de problème à ce niveau.
- Un « mémo juridique » ou plutôt « INPI » concernant la protection intellectuelle de l'invention. **Ici, nous nous sentons beaucoup moins à l'aise car nous ne savons pas encore ce que nous vendons.**

Questions concernant la propriété intellectuelle de N29 :

Il s'agit pour nous de savoir ce que nous vendons, et pour l'acheteur ce qu'il achète.

En une phrase :

« Plus ce que nous vendons est proche d'une protection maximum telle que peut l'apporter la propriété pleine et entière d'un brevet, d'une marque, d'une formule et plus le prix sera élevé. Plus loin nous sommes de cette protection et moins intéressés seront les candidats et plus bas sera le prix »

1, où en sommes-nous des procédures de protection ? Notamment pour ce qui concerne l'autorisation de divulguer demandée en novembre 2009 et non confirmée à la date présente, la PCT du 21/09/2010 qui doit tomber au bout de 18mois...

Pouvons-nous parler de ce projet, le présenter sans courir le risque de se voir copiés ou de voir un produit du même concept apparaître sur le marché ? Pouvons-nous craindre un produit alliant par exemple levure de riz rouge et chitosan ?

2, pouvons-nous avoir des commentaires sur le texte du brevet concernant le fond intellectuel et le raisonnement de base ayant conduit à la mise en place de la formule. Quels sont les concurrents ?

Sont-ils proches, lointains, peuvent-ils réagir négativement à un lancement de grande ampleur ?

3, quand pouvons-nous espérer (ou l'acquéreur) aboutir à la protection maximum pour pouvoir exploiter sans danger, et quels sont les coûts attachés aux étapes futures ?

4, quelles précautions devons-nous prendre nous-mêmes pour ne pas mettre en danger le projet, quelle est la valeur de ces précautions, quels sont les risques ?

Voilà Monsieur Dewaghe les questions auxquelles nous souhaitons que vous-même et votre agent de marque puissiez nous répondre. Ce sont en effet les toute premières questions que tout candidat-acheteur nous posera et auxquelles nous devons répondre pour justifier du prix que nous demanderons (à noter que ce prix lui-même dépend grandement des réponses à ces questions).

Je propose que nous abordions ces questions avec vous dès la fin du mois d'août, après le 24.

Bien cordialement et à bientôt.

Jean Saint-Cricq
Le 4 août 2011