



LES CONSEILS  
D'ENTREPRISES  
Société d'avocats

QUIMPER, le 19 juillet 2011

**SARL JSC CONSULTANTS**  
Monsieur Jean SAINT-CRICQ  
Madame Evelyne REVELLAT  
3 Square Bugeaud  
78150 LE CHESNAY

Droit des sociétés  
Droit fiscal Droit social Contentieux

QUIMPER

Avocats  
Georges FLOCHILAY  
Jean-Yves SIMON  
Valérie TALLEC  
Françoise LE BIHAN - JREVILLEN  
Hervé-Ronan JOURDREN  
Thierry ARTÇAKHITHURRY  
James BRENTOT  
Jean-Louis BAYARD  
Gaelle PENEAU  
Carole LE MARC  
Maud MULAYT  
Sandrine MARTINEZ - BRENTOT  
Sophie MARCHAND  
Sébastien ROUABOY

**Lettre Recommandée avec Accusé de réception**  
**Par précaution**

*Objet : Sté VALORIMER  
Lettres de mission*

*N/REF : HRJ/CLM*

Juristes  
Michèle LE BERRE  
Arnaud LASSERRE

BREST

Avocats  
Anne JACOB-HAMON  
Gilbert BOSSIS  
Pierre DUGUEF  
Yves LARHER  
Sophie LAVALOU-HERRY  
Bertrand AUDREN  
Anne LE DANTEC  
Benedicte MOMOT

Chère Madame, Cher Monsieur,

Je fais suite à mon rendez-vous avec Monsieur Bernard DEWAGHE, et vous prie de bien vouloir trouver ci-joints les deux lettres d'intention signées.

Juristes  
Sophie LE GOFF  
Yann LE GOFF

Vous en souhaitant bonne réception,

L'ORIENT

Avocat  
Jacques LEFON

Je vous prie d'agréer, Chère Madame, Cher Monsieur, l'expression de mes salutations les meilleures.

SAINT-BRIEUC

Avocat  
Alain GICQUEL

**Carole LE MARC**  
Avocat  
clmarc@lce-avocats.com

**Hervé-Ronan JOURDREN**  
Avocat Associé  
hrjourdren@lce-avocats.com

143 avenue de Keradennec  
CS 23014  
29334 Quimper Cedex  
Tél. : 02 98 90 04 35  
Fax : 02 98 53 14 50  
www.lce-avocats.com  
Barreau de Quimper

Siège social :  
1 rue Rosemonde Gerard  
Kergaradec - BP 96  
29502 Brest Cedex 9  
Barreau de Brest  
SÉRIE 107 capital de 400 000 €  
RCS Brest 300 874 212

Membre du réseau FEXTIAM

Levallois-Perret,  
le 11 juillet 2011

**M. Bernard DEWAGHE**  
**Société VALORIMER**  
**8 rue Victor Hugo**  
**29124 PONT L'ABBE CEDEX**

**Objet : lettre de mission**

Monsieur,

Vous trouverez ci-après description de la mission que nous vous proposons d'accomplir pour vous.

**1 – Mission principale :**

La mission consiste à vous assister, ainsi que tous les autres actionnaires, dans la cession de l'ensemble des titres de propriété de la Société Valorimer.

**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 :** 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. « Coach » en stratégie personnelle du Dirigeant (Carrière et Finances). Spécialiste en cohésion d'équipes.

**3 – Conduite de la mission :**

L'objectif étant d'obtenir pour les actionnaires actuels le prix de vente maximum, la mission sera accomplie selon le programme suivant :

Première partie : préparation de la Société à la cession.

**1. Préparation du dispositif juridique et fiscal. Nous avons notamment évoqué :**

- a. La sortie de MM Gurruchaga,
- b. Donations à vos ayant-droit,

- c. Création d'une société « holding/marques/brevets »,
- d. Transfert des incorporels N29 et autres à cette Holding.

2. Supervision de la mise en œuvre de ce dispositif :
  - a. « brief » des avocats,
  - b. Supervision de la rédaction des protocoles.

2

**Deuxième partie : préparation des « outils de vente » la Société :**

- i. Business Plan 5 ans et budget année en cours,
- ii. Memorandum de présentation,
- iii. Présentation résumée de la Société (executive summary).
- iv. « teaser »,
- v. Accord de confidentialité,
- vi. Descriptif du « processus de vente »,
- vii. Note d'Evaluation et de valorisation de la Société,
- viii. Feuille de clauses,
- ix. Data room électronique.
- x. Mise en place d'un reporting.

**Troisième partie : sélection et approche d'acquéreurs potentiels :**

1. Identification des « cibles » d'investisseurs susceptibles d'être intéressés par l'entreprise.
2. Prise de contact avec ces cibles et première présentation de la Société.
3. Obtention de lettres d'intention.

**Quatrième partie : Assistance à la négociation.**

1. Négociation d'une « feuille de clauses » 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.

**Cinquième partie : Assistance à la phase « post-cession ».**

1. ingénierie patrimoniale
2. organisation des placements.

**3 – Exclusivité et durée :**

Cette mission est confiée à titre exclusif à JSC Consultants pour une période de ~~12~~ 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.

**4 – Droit de suite :**

Les conditions indiquées au §5 ci-après seront applicables si l'opération se conclut après la fin de la période d'exclusivité avec un acheteur présenté par JSC Consultants.

**5 – Devis et mode de paiement :**

Le devis ci-dessous couvre **les 4 premières parties de la mission décrites au §3 ci-dessus, à l'exclusion de la cinquième.**

- a. Partie fixe de 10 000 €, à verser à la présentation du premier candidat acquéreur. Il est entendu que sur ce montant de 10 000 €, 5 000 € seront à valoir sur la partie variable décrite au point b ci-après, si cette partie variable existe. Cette partie variable pourrait en effet ne pas exister si Monsieur Dewaghe décidait d'interrompre le processus, ou bien de ne pas conclure de transaction concernant les titres de propriété de la Société Valorimer.
- b. Partie variable : 5% du montant de la transaction avec un minimum de 15.000€. Par montant de la transaction on entend la somme de :
- la valeur des titres (non comprises les disponibilités dans cette valeur)
  - et de tous autres montants reçus et/ou à recevoir par les actionnaires dans le cadre de cette transaction, y compris des compléments de prix éventuels, rémunérations, remboursement de comptes courants...
- c. JSC Consultants s'engage à présenter un acquéreur potentiel sérieux et solvable avant le 30 novembre 2011. A défaut, chacune des parties sera déliée de son engagement sans indemnité de part et d'autre.
- d. Frais encourus par JSC Consultants pour cette mission remboursés à l'€/€ par Valorimer ou ses actionnaires sur justificatifs et accord préalable. Dans ce cadre et selon les besoins ou problème, JSC Consultants, en accord avec vous, pourra faire appel, le cas échéant à un/des spécialistes externes.
- e. Pour toute autre mission que Valorimer ou ses actionnaires voudrait 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.

B)

La Rémunération de Succès sera payée dans son intégralité le jour même de la transaction, ~~même si un crédit-vendeur est accordé~~

**6. Interruption de la mission à votre seule initiative :**

S)

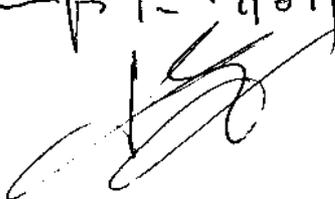
En cas d'interruption de la mission à votre seule initiative, il vous sera facturé un montant de 5 000 euros, *sans ce qui précède*  
Si le présent texte trouve votre agrément, nous vous prions de bien vouloir nous en retourner un exemplaire en apposant votre signature précédée de la mention « lu et approuvé ».  
Nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'expression de nos plus cordiales salutations.

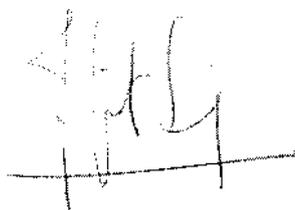
*au paragraphe  
S.C. ci-  
dessus.*

Monsieur Bernard DEWAGHE  
Dirigeant de la Sté Valorimer

Jean SAINT-CRICQ  
Gérant

Evelyne REVELLAT  
Associée

A Q - 1 - 14/07/2011  




Levallois-Perret,  
le 11 juillet 20110

à M. Bernard DEWAGHE  
Société Valorimer  
138 Vieille Route de Rosporden  
29000 - QUIMPER

**Objet :** lettre de mission concernant le produit N29.

Monsieur,

Vous trouverez ci-après description de la mission que nous vous proposons d'accomplir pour vous.

**1 – Mission principale :**

Vous assister à la vente ou à la mise en concession d'exploitation du « produit N29 » ci-après désigné par « le produit ». Par « produit N29 » il est entendu : l'ensemble suivant d'éléments :

- brevet(s),
- formule(s),
- logo(s),
- marquée(s),
- tous éléments de communication,
- stocks de produits finis, de composants et d'éléments de conditionnement,
- études bibliographiques,
- études cliniques,
- et tous autres éléments liés au produit selon les circonstances.

**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 :** 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. « Coach » en stratégie personnelle du Dirigeant (Carrière et Finances). Spécialiste en cohésion d'équipes.



**3 – Conduite de la mission :**

L'objectif étant d'obtenir pour les propriétaires du produit, qu'ils soient personnes physiques ou personnes morales que vous contrôleriez, le prix de vente maximum, la mission sera accomplie selon le programme suivant :

**Première partie : préparation des « outils de vente » « produit »:**

- i. Business Plan,
- ii. Memorandum de présentation du produit,
- iii. « teaser »,
- iv. Accord de confidentialité,
- v. Descriptif du « processus de vente »,
- vi. Evaluation et valorisation du produit,
- vii. Data room si nécessaire.

**Deuxième partie : sélection et approche d'acquéreurs potentiels :**

1. Identification des « cibles » d'investisseurs susceptibles d'être intéressés par l'entreprise et le produit N29;
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) et contrats annexes (royautés, fabrication, approvisionnements),
4. Supervision de la « réalisation » jusqu'à bonne fin.

**3 – Exclusivité et durée :**

Cette mission est confiée à titre exclusif à JSC Consultants pour une période de 12 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.

**4 – Droit de suite :**

Dans ce cadre, les conditions de la présente seront applicables si l'opération se conclut après la fin de la période d'exclusivité avec un acheteur/licencié présenté par JSC Consultants.

**5 – Devis et mode de paiement :**

- a. Partie fixe de 20 000 €, à verser à la présentation du premier candidat acquéreur. Il est entendu que sur ce montant de 20 000 €, 10 000 € seront à valoir sur la partie variable décrite au point b ci-après, si cette partie variable existe. Cette partie variable pourrait en effet ne pas exister si Monsieur Dewaghe décidait d'interrompre le processus, ou bien de ne pas conclure de transaction concernant N29.
- b. Partie variable : 5% du montant de la transaction. Par montant de la transaction on entend le montant total des sommes que les propriétaires/titulaires recevront dans le cadre de cette transaction, y compris partie fixe, royautés, compléments de prix, rémunérations, marges sur approvisionnements, ventes de stocks...
- c. Frais encourus par JSC Consultants pour cette mission remboursés à l'€/€ par Monsieur Dewaghe ou l'une de ses Sociétés sur justificatifs et accord préalable. Dans ce cadre et selon les besoins ou problème, JSC Consultant, en accord avec vous, pourra faire appel le cas échéant à un/des spécialistes externes.
- d. Pour toute autre mission que vous voudriez 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.

**6. Interruption de la mission à votre seule initiative :**

En cas d'interruption de la mission à votre seule initiative, il vous sera facturé un montant de 5 000 euros, sauf cas prévu au paragraphe 5.e. ci-dessus.

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 ».

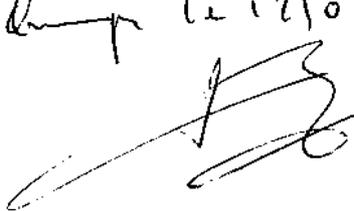
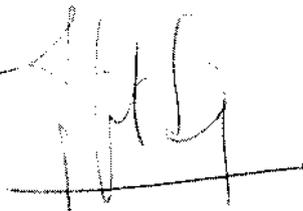
Nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'expression de nos plus cordiales salutations.

Monsieur Bernard DEWAGHE  
Dirigeant de la Sté Valorimer

Jean SAINT-CRICQ  
Gérant

Evelyne REVELLAT  
Associée

à l'heure le 12/07/2011


JSC Consultants s'engage à présenter un acquéreur potentiel sérieux et solvable avant le 30 novembre 2011. A défaut, chacune des parties sera déliée de son engagement sans indemnité de part ni d'autre.