

Réponses aux questions de Maître Carole Le Marc du 5 juillet 2011

Bonjour Maître.

Voici les réponses à vos questions (mail du 5 juillet 2011 à Evelyne Revellat :

1, Oui bien sûr, on peut envisager qu'un acquéreur soit intéressé à la fois par la Société et N29.

Cependant la probabilité est plus faible d'avoir un seul acquéreur plutôt que 2, dissociés. La raison en est que les 2 biens sont extrêmement différents et s'adressent à des investisseurs de profils différents.

- N29 d'une part est une « affaire » de laboratoire (j'insiste sur ce terme en raison du contenu médical, réglementaire et juridique complexe) ayant les moyens d'investir en supports publicitaires un minimum de 500 à 1000K€ sur les 2 premières années de commercialisation et ayant la maîtrise d'une force de vente.
- Valorimer d'autre part doit intéresser soit une petite entreprise du complément alimentaire en mal de diversification, soit un cadre supérieur récemment licencié voyant là le moyen d'investir ses indemnités de licenciement et de lancer sa propre activité.

Notre intérêt est de ne pas risquer le « gel » de N29 dans les mains d'une petite structure qui n'aurait pas les moyens de développer le produit mondialement.

2, Dans les 2 lettres de mission proposées :

- la rémunération de JSC Consultants est prévue pour N29 sur « l'ensemble des sommes » reçues par Mr Dewaghe au titre de la transaction sur N29, quelle que soit cette transaction (vente des incorporels, licence des incorporels, droit d'entrée, royautés, compléments de prix, marge sur fournitures produits, rémunérations...).

A cet égard je vous renvoie à la note ci-jointe envoyée à Monsieur Dewaghe en réponses à un ensemble de questions qu'il nous a posées, et qui traite par des exemples chiffrés de notre rémunération.

- votre demande d'imputation de la partie fixe sur la partie variable et remise de taux sur la partie variable :

Nous ne pouvons envisager de remise de taux sur la partie variable, mais à titre commercial nous acceptons d'imputer la moitié de la partie fixe (soit 5K sur Valorimer et 10K sur N29) sur la partie variable, si une partie variable existe (ex : si Monsieur Dewaghe ou ses associés décident d'interrompre le processus, ou bien de ne pas vendre, il ne peut y avoir de partie variable).

3, Indications chiffrées concernant N29 : (sous toutes réserves – nous n'avons pas d'étude de marché, et un Business Plan documenté est à « monter » par l'acquéreur) :

Compte tenu de notre expérience du marché des compléments alimentaires, de la taille du marché auquel s'adresse N29, de la valeur que nous supposons être contenue dans le brevet et les études sous-jacentes, il nous semble qu'un **compte d'exploitation de N29 type pour la France** pourrait être le suivant :

Compl. Alimentaire	Exploit.	%	COMMENTAIRES
Chiffre d'affaires	2500	100	soit 250.000u @ 10€
Marge brute	1750	70	MB moyenne du secteur
Logistique	150	6	en sous traitance Eurodep
Marketing	500	20	investissement moyen secteur
Force de Vente	500	20	en sous-traitance
FGx1	125	5	partie en marginal
FGx2	125	5	
REX	350	14	secteur = 10 à 20%
Rés Fi	-31		sur financement BFR
IS 33%	-105		RAS
RN	214	9	
MBA	214		
BFR	625	25	moyenne secteur (St+Cl-F) TVA 19,6
Frais financiers/an 5%	31		

a, commentaires, implications :

L'hypothèse d'un CA stabilisé à 2500K€ suppose un bon succès du produit auprès du public, l'hypothèse étant ici qu'il est commercialisé dans le circuit pharmaceutique et réalise 250.000 unités par an (pour référence, Valorimer en fait à peu près 50.000).

Sur ces bases, l'ensemble des incorporels (hors BFR) trouverait acquéreur pour environ 2500K€.

Mais attention ! C'est dans l'hypothèse où le produit a été lancé avec succès et se stabilise à un CA de l'ordre de 2.5M. Nous n'en sommes pas là, ni même tout candidat acquéreur.

b, paramètres d'un contrat de licence sur ces bases :

D'où un contrat de licence, qui compte tenu des pratiques et des paramètres économiques pourrait par exemple s'articuler comme suit :

- - durée : 7 ans renouvelable,
- downpayment de 150K€
- royautés : 6% du CA par an, donc 150K€/an.
- Option d'achat au bout de 5 ans pour un montant de 3 fois l'EBIT, ou 50% du chiffre d'affaires.

c, rémunération de JSC Consultants sur ces bases :

A ce niveau, et compte tenu de la tranche, la rémunération de JSC Consultants serait de 5% sur tous les postes soit :

- 7.5K sur le downpayment,
- 7.5K par an sur les royautés reçues par Mr Dewaghe ou sa holding,
- 62.5K le jour où les incorporels sont vendus au licencié (5%*50%*2500).

d, remarques finales :

- Dans ce qui précède nous n'avons considéré que la France. Le même type de montage pourrait être envisagé pays majeur par pays majeur.
- rien de ce qui est exposé dans ce document n'a valeur d'engagement.

Bien cordialement.

Jean Saint-Cricq/Evelyne Revellat