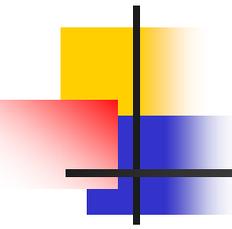
The logo for VALORIMER features a stylized 'V' composed of overlapping colored rectangles: a blue rectangle at the top left, a red rectangle at the bottom left, and a yellow rectangle at the bottom right. A vertical black line runs through the center of the 'V', and a horizontal black line runs through the middle of the 'V'.

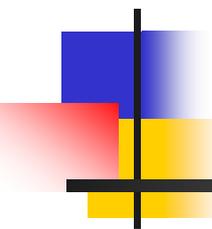
VALORIMER

RESTITUTION DU 17 JUIN 2011



Objectifs de cette présentation

- Faire connaissance,
- Première valorisation de la Société,
- Bases d'une lettre de mission,
- Analyse de la situation particulière,
- Présentation du processus,
- Enjeux fiscaux et patrimoniaux.



Première valorisation de Valorimer

JSC Consultants
Juin 2011

COMPTES EXPLOITATION DE VALORIMER :

EXPLOITATION		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Chiffre d'affaires		607.0	584.0	532.0	543.0	550.0	550.0	550.0	550.0
dont export		-8.0		-5.0					
autres produits		2.0	-1.2	10.0	0.0	0.0			
Total produits		609.0	582.8	542.0	543.0	550.0	550.0	550.0	550.0
Achats marchandises		150.0	130.5	144.0	149.0	138.5	138.5	138.5	138.5
Marge Brute		459.0	452.3	398.0	394.0	411.5	411.5	411.5	411.5
Marge Brute/CA		76%	77%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
AACE		232.0	215.0	220.0	210.0	220.0	220.0	220.0	220.0
<i>dt sous traitance</i>									
IT		5.4	7.0	4.0	2.7	3.0	3.0	3.0	3.0
Masse salariale		144.0	142.0	141.0	143.0	150.0	150.0	150.0	150.0
Autres			1.0						
EBE		77.6	87.3	33.0	38.3	38.5	38.5	38.5	38.5
Dotations		34.0	17.0	8.0	5.3	5.0	5.0	5.0	5.0
Résultat d'exploitation		43.6	70.3	25.0	33.0	33.5	33.5	33.5	33.5
EBIT % CA		7%	12%	5%	6%	6%	6%	6%	6%
Résultat financier	5%	0.3	-10.0	3.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0
RCAI		43.9	60.3	28.0	34.0	33.5	33.5	33.5	33.5
REXCEP		1.0		-12.0	-12.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Impôts	20%	-6.0	-17.0	10.0	-6.0	-6.7	-6.7	-6.7	-6.7
RN		38.9	43.3	26.0	16.0	26.8	26.8	26.8	26.8

COMPTES DE FINANCEMENT DE VALORIMER :

FINANCEMENT	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
MBA	72.9	60.3	34.0	21.3	31.8	31.8	31.8	31.8
Capitaux		-0.3	0.0	-1.0				
Dettes financières		0.0	0.0	0.0				
Escompte								
Socfisc		11.3	-21.3	11.0				
autres passifs		0.0	0.0	0.0	19.0			
Immobilisations		-6.6	-2.0	2.7	-5.0	-5.0	-5.0	-5.0
BFR		-3.5	17.5	2.0	10.5	0.0	0.0	0.0
Autres actifs		40.6	-27.0	24.0				
Dispo DP		242.0	343.8	345.0	405.0	461.3	488.0	514.8
Dispo FP		343.8	345.0	405.0	461.3	488.0	514.8	541.6
Check		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

BILANS DE VALORIMER :

BILANS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
capitaux propres	353.0	396.0	422.0	437.0	463.8	490.5	517.3	544.1
Dettes financières					0.0	0.0	0.0	0.0
Escompte					0.0	0.0	0.0	0.0
Dettes fournisseurs	24.0	40.0	31.0	15.0	24.0	24.0	24.0	24.0
Socfisc	30.0	41.3	20.0	31.0	31.0	31.0	31.0	31.0
Autres passifs	2.0	2.0	2.0	2.0	21.0	21.0	21.0	21.0
Immobilisations	34.4	24.0	18.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
Stocks	80.0	96.5	76.0	58.0	56.9	56.9	56.9	56.9
Clients	5.0	8.0	2.0	2.0	1.6	1.6	1.6	1.6
Autres Actifs	47.6	7.0	34.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
Dispo	242.0	343.8	345.0	405.0	461.3	488.0	514.8	541.6
total actif	409.0	479.3	475.0	485.0	539.8	566.6	593.3	620.1
contrôle	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

ANALYSE DU BFR DE VALORIMER :

BFR		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Stocks		80.0	96.5	76.0	58.0	56.9	56.9	56.9	56.9
Clients		5.0	8.0	2.0	2.0	1.6	1.6	1.6	1.6
Fournisseurs		24.0	40.0	31.0	15.0	24.0	24.0	24.0	24.0
BFR		61.0	64.5	47.0	45.0	34.5	34.5	34.5	34.5
BFR%CA		10%	11%	9%	8%	6%	6%	6%	6%
Delta BFR			-3.5	17.5	2.0	10.5	0.0	0.0	0.0
jours stocks		195	270	193	142	150	150	150	150
jours clients		3	5	1	1	1	1	1	1
jours fournisseurs		55	106	74	35	60	60	60	60
TVA		6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%

CASH FLOW NORMATIF DE VALORIMER

Cash flow normatif	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Chiffre d'affaires	532	543	550	550	550	550
Marge brute	398	394	411	411	411	411
MB%CA	75%	73%	75%	75%	75%	75%
Charges excl amort	365	356	373	373	373	373
amortissement	8	5	5	5	5	5
Ebit	25	33	33	33	33	33
Ebit % CA	5%	6%	6%	6%	6%	6%
IS	10	-6	-7	-7	-7	-7
RN	35	27	27	27	27	27
Cash flow norm	43	32	32	32	32	32
Investissements	-2	3	-5	-5	-5	-5
Delta BFR	18	2	11	0	0	0
FCF normatif	59	37	37	27	27	27

VALORISATION DE VALORIMER :

Valorisation de l'entreprise à partir de son FCF prévisionnel et normatif et de la méthode des DCFC

Groupe Laboratoires EONA		
taux de croissance g1	ns	data du BP de 2010 à 2014
taux de croissance g2	2%	à partir de l'année 2016
taux d'actualisation r	13.0%	cf commentaires
BFR 2011		cf Business plan
Dette nette 2011	-461	cf Business plan

Date juin-11

Taux d'actualisation			
TSR	Beta	PR	Tactu
4%	1.5	6%	13.00%

Valeur d'entreprise :	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Free cash flow K€	37	27	27	27	30	30	31	31	32	32	33
Coefficient d'actualisation	1.00	0.88	0.78	0.69	0.61	0.54	0.48	0.43	0.38	0.33	0.29
FCF actualisé	37	24	21	19	18	16	15	13	12	11	10
Sommation des FCFA	37	61	82	100	119	135	150	163	175	186	196

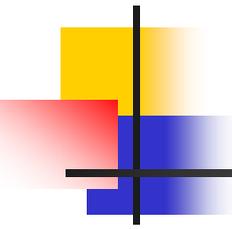
Sommation 5 ans 135
 Sommation 10 ans 196
 Sommation 20 ans 254
 Sommation 30 ans 274
 Sommation 40 ans 282
 Sommation 100 ans 286

Formule de Gordon Shapiro
 $V_0 = FCFT \cdot (1+g) / (r-g)$

286

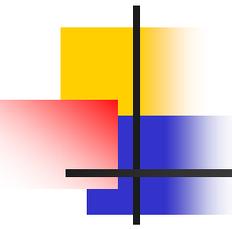
= valeur d'entreprise

VALORMER	Taux d'actualisation		
	10.0%	13.0%	16.0%
Valeur d'entreprise	380	286	232
Dette	-461	-461	-461
Valeur des titres	841	747	693



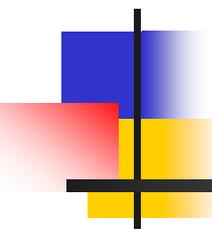
PROCESSUS DE CESSION :

1. Lettre de mission.
2. Analyse de la Société.
3. Analyse de la situation patrimoniale des actionnaires.
4. Programme de mesures « patrimoniales ».
5. Construction des outils de vente
6. Sélection des cibles acquéreurs :
 - Industriels français,
 - Porteurs de projet et fonds,
 - Etrangers.
7. Démarchage des acquéreurs.
8. Vérification des capacités de faire.
9. NDA, Accord de processus, lettre d'intérêt, data room, LOI, due diligence, protocole, GAP, autres contrats, réalisation, complément de prix.
10. Mesures post cession.



LES OUTILS DE VENTE :

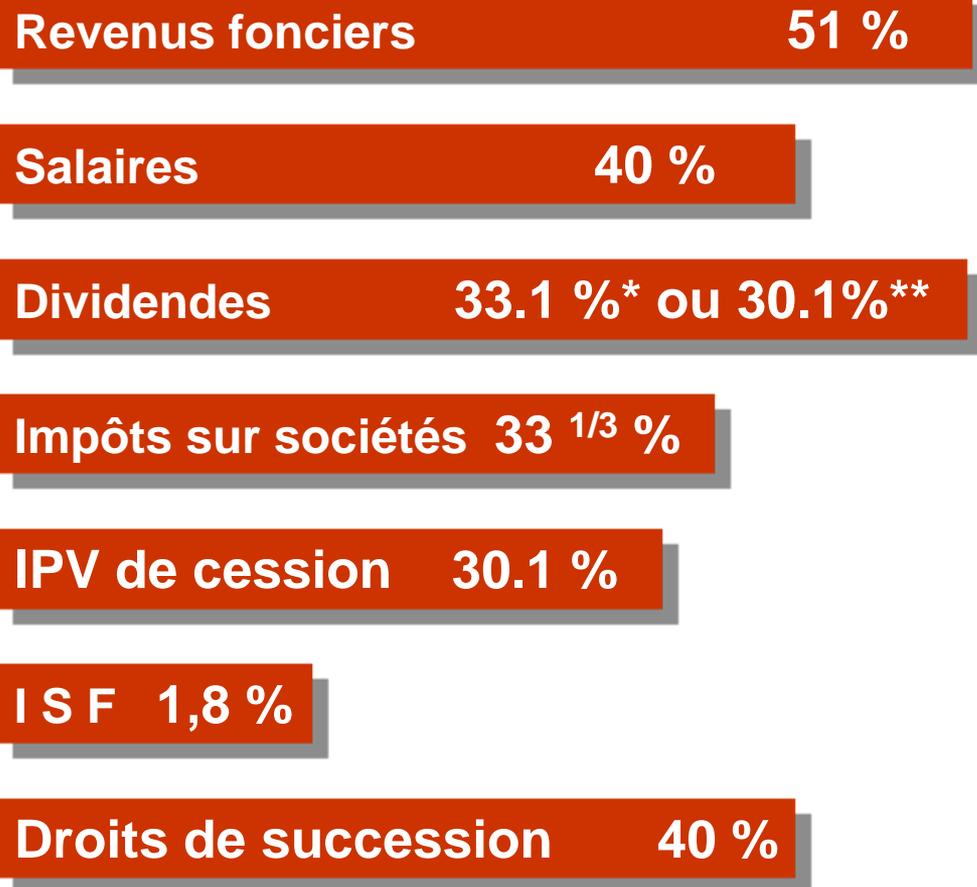
- Business plan
- Valorisation
- Memorandum de présentation
- Note aveugle
- Teaser
- Feuille de clauses de base
- Accord de confidentialité
- Engagement sur processus
- Data room électronique
- reporting



Cession d'entreprise

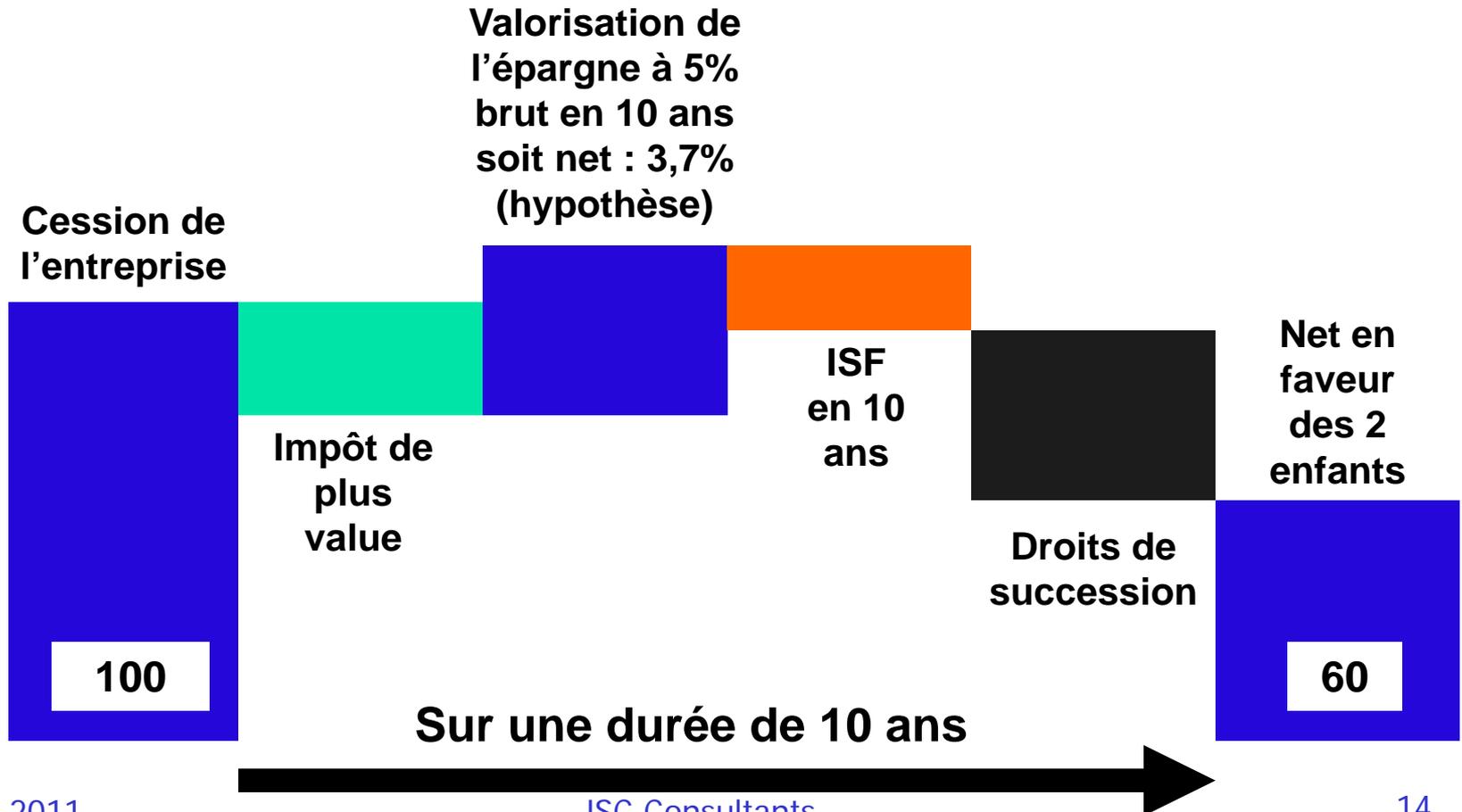
Enjeux fiscaux et patrimoniaux

La France : une fiscalité, source d'ingénierie



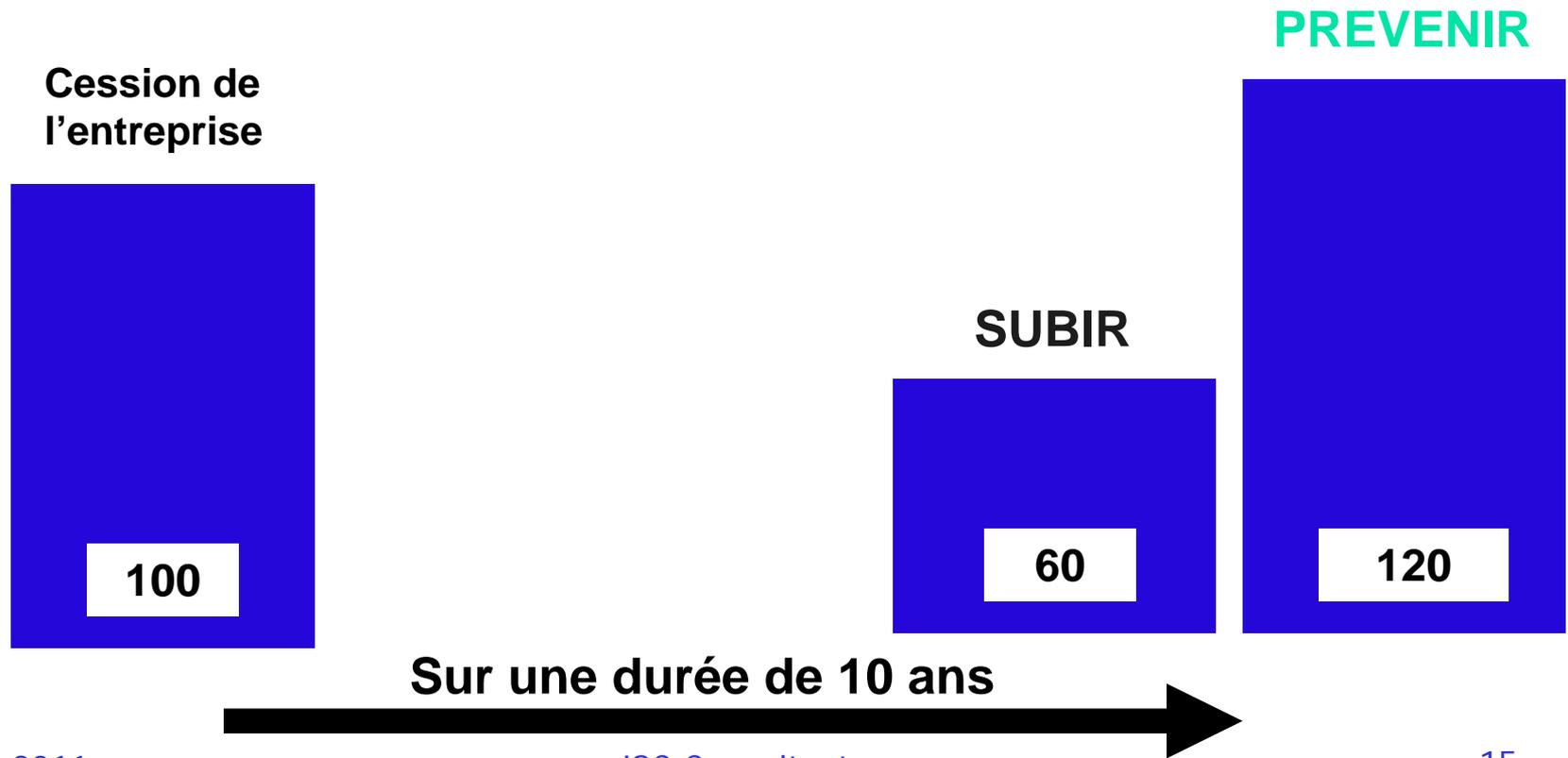
Cession d'entreprise : subir ... ou prévenir

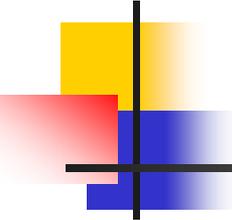
SUBIR...



Cession d'entreprise : subir ... ou prévenir

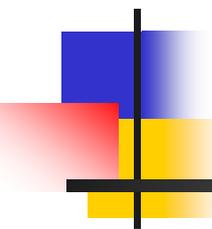
du SIMPLE... au DOUBLE





CONCLUSIONS :

- 2 lettres de mission : Valorimer + N29
- Valider le « montage » ébauché en réunion :
 - Réorganisation actionnariat Valorimer – 3*33%, sortie de Buruchaga à valo 300K de l'entreprise, donation aux filles
 - Création d'une société de marque/holding (BDW Consulting) par apport des 33% des actions de Mr et Mme BDW, incorporels de N29, et autres produit (diabète), contrat de distrib de N29
- Rencontre de Maître Hirsch (marques et brevet), Maître Le Marc (fiscaliste), Maître Audren (litige MTI)
- Business Plan de valorisation supérieure
- Feuille de clauses à 350K, memo of understanding, NDA Valorimer, NDA N29.



Merci de votre attention...

*L'Equipe de professionnels de la cession JSC
Consultants est à votre service, et vous
accompagne dans toutes les étapes de votre
Cession.*