

Cabinet d'Avocats CEGEXPORT

Jean-Paul MATTEI

Avocat au Barreau

Diplômé de l'Institut de Droit des Affaires d'Aix III
et de la Harvard Law School (USA)

Auditeur IHEDN

Maître de Conférences

à l'IAE, l'IUT de Corse,
et le Pôle Universitaire Leonard de Vinci (Paris)

Mlle Maryline ANTONETTI

INCUBATEUR INIZIA

Imm. CASTELLANI - Quartier St Joseph
20.090 - AJACCIO

Eve NOURRY

Avocat au Barreau

Membre du Conseil de l'Ordre

DESS droit des affaires

AJACCIO, le 17 décembre 2014

Affaire : Accompagnement / Projet ANTHELYA

Nos Réf. : 1516 - INIZIA001 - JPM/PDC/CB/10660

Annule et remplace notre correspondance référencée 1516 - INIZIA001 - JPM/PDC/CB/10650

Chère Madame ANTONETTI,

Je reviens vers vous dans l'affaire visée en référence, fais suite à notre entretien de ce jour, et au mail que vous m'avez adressé le 09 décembre dernier.

Après avoir pris contact avec M. Cyril TORRE, il me semble que notre proposition doit s'articuler un peu différemment de la demande que vous avez initialement formulée.

En effet, la pratique habituelle en ce domaine, consiste pour le Capital risquer sollicité, à préparer les drafts (*projets contractuels*), qui sont soumis à la start up, dans le cadre d'une négociation.

C'est pourquoi, notre proposition consistera à distinguer deux étapes complémentaires, pour le suivi de cette mission.

Tout d'abord, (1) une phase de rencontre avec les porteurs de projets immédiatement continuée par la rédaction proprement dite d'actes s.s.p. (*sous seing privé*) suivie en second lieu, (2) d'une étape d'assistance à la négociation de la levée de fonds proprement dite.

CEGEXPORT est membre d'une association agréée. Le règlement des honoraires par chèque est accepté.

SELARL au Capital de 22 867,00 euros - SIRET 379 184 039 00038 - Code APE : 741 A

TVA Union Européenne : FR 523791840 039 - Agrément Formation : DP 9420100762

Adresse : 8, Rue Michel Bozzi - 20 000 Ajaccio - Tél. : 04.95.23.01.31 - Fax : 04.95.23.33.41

Site Internet : cegexport.com - E.mail : avocats.cegexport@orange.fr

5

I/ Phase de Rencontre avec les porteurs de projets et de rédaction proprement dite d'actes s.s.p.

Bien qu'il soit malaisé de pouvoir quantifier dès l'abord les diligences nécessaires ; nous proposons sur une base financière forfaitaire identique de réaliser, le moment venu, les diligences suivantes :

1-A/ Rencontre avec les porteurs de projet

Rencontre en nos locaux ajacciens avec les deux porteurs de projet à une date restant à convenir, sur la base d'un entretien de 3 heures.

Cette rencontre avec MM TORRE & SERGENT-FERRERI, a pour but de mieux appréhender les conditions de mise en œuvre de leur projet et les besoins juridiques en découlant.

1-B/ Activité rédactionnelle

Ce travail pourra, selon les besoins, être décliné selon l'une des deux modalités suivantes :

- **Alternative N°01** : Rédaction des statuts d'une SAS avec intégration dans le corps des statuts de certaines clauses faisant habituellement partie des pactes d'actionnaires pour les raisons évoquées dans mon précédent mail (*à définir de type : clause de préemption, d'inaliénabilité des actions des fondateurs, d'exclusion...*)

ou

- **Alternative N°02** : - Rédaction d'une promesse de société, fixant la majeure partie des clauses des futurs statuts de la SAS, sans pour autant être tenus d'immatriculer immédiatement la société pour se donner toute latitude quant à la durée de la levée de fonds et vis à vis des conditions d'intervention des financeurs, puis le moment venu ;

La Rédaction des statuts proprement dits,

Quelle que soit l'alternative choisie, cette dernière comprendra une phase d'élaboration du règlement des BSPCE.

Ledit plan ou règlement, déterminera les conditions principales de mise en œuvre du système des BSPCE dont notamment :

- Le volume de BSPCE mis à disposition,
- Les destinataires (*nombre, catégorie d'appartenance*),
- La gratuité ou non des BSPCE,
- Les modalités d'accès aux BSPCE (*qualités à remplir : éventuelle ancienneté minima dans l'entreprise et/ou au sein de telle ou telle fonction, objectifs managériaux à atteindre, valorisation de l'entreprise à un certain niveau en cas de cession, etc.*),
- Les modalités de la future augmentation de capital (*quand ? combien ? comment ?*),
- Le prix des actions pouvant être souscrites grâce aux BSPCE suite à l'augmentation de capital,

J

- La durée du délai d'exercice permettant la souscription des actions grâce aux BSPCE,
- Eventuellement : la durée d'un délai de portage et de conservation des actions acquises grâce aux BSPCE
- La durée dont dispose l'organe de direction de la SAS pour mener à bien toutes les opérations de mise en place des BSPCE...

1-C/ Accomplissement des formalités d'immatriculation proprement dite au RCS d'Ajaccio

Selon l'alternative précédente qui sera choisie, cette étape sera réalisée immédiatement ou différée dans le temps.

Le Prix forfaitaire de l'ensemble de cette prestation ci avant dénommée « phase I » est arrêté à la somme HT de 3.166,65 € .soit TTC 3.800,00 € TTC et ce qu'elle que soit l'alternative (1ou2) finalement choisie.

Soit total TTC forfait Phase I = 3.800,00 €

Par ailleurs, votre proposition ne prévoit pas la signature d'un accord de confidentialité dès l'amorce des pourparlers avec la société de capital risque, comme cela se fait souvent.

S'il advenait qu'il faille prévoir la rédaction d'un tel accord pour sécuriser la transmission d'informations à la société de capital risque, dans la période préalable à leur intervention dans le projet, il conviendra alors de prévoir un supplément de 850,00 € HT, soit 1.000,00 € TTC, pour la rédaction dudit accord de confidentialité.

Soit total TTC forfait éventuel sup. « Ct confidentialité » Phase I = 1.000,00 €

II/ Phase d'accompagnement pendant la levée de fonds

Cette étape pose le principe de trois séances de travail de 3 heures chacune, avec la société de capital risque qui sera choisie par les porteurs de projet.

Notre tarif comprend la prise en charge de trois déplacements sur Paris pour rencontrer les syndicateurs du tour de table.

Notre assistance a vocation à s'inscrire dans la phase de négociation du financement proprement dit, et permettra l'adoption en adéquation avec les souhaits des financeurs du pacte d'actionnaire (pour les clauses non comprises dans les statuts) et du plan de BSPCE.

Etant entendu que la phase initiale visant à obtenir la présélection initiale du projet, au vu des compétences de ses instigateurs et du business plan, n'a pas vocation à faire l'objet d'un accompagnement de notre part.

Certains opérateurs de financement établissent en effet, un tri des demandes d'intervention leur permettant de ne sélectionner qu'un petit nombre de projets, grâce à un mécanisme d'entonnoir.

✓

Pour prendre l'exemple insulaire de VIVERIS (désormais ACG MANAGEMENT), la sélection d'un projet est souvent établie comme suit :

- a/ Discussions de l'équipe de gestion du fonds qui décide ou non de continuer à travailler sur le dossier sur la base de la présentation de l'équipe et du Business plan ;
- b/ Présentation au comité d'investissement (composé des directeurs exécutifs en charge des différents fonds de la société), validation de la pertinence du dossier ;
- c/ Présentation au comité consultatif (composé de personnalités du monde industriel et financier), qui donne un avis technique ;
- d/ Négociation des modalités et des conditions d'investissement, finalisation des actes;
- e/ passage en comité d'engagement.

Notre proposition d'intervention vise à accompagner les porteurs de projets à partir de la phase « d », c'est à dire lorsque le véritable processus de négociation contractuel a débuté.

Soit total TTC forfait Phase II (Honoraires et frais)= 4.000,00 €

S'il advenait que notre concours soit sollicité pour des phases antérieures « a », « b » et « c » ; il conviendrait alors de formuler des prestations complémentaires que nous pourrions alors réaliser avec d'autres prestataires de notre réseau.

C'est ainsi que nous pourrions par exemple vous proposer de manière complémentaire et selon des modalités restant à définir, une co-traitance avec Hervé AZOULAY (Cf Document de présentation joint en annexe), qui semble la personne idoine au regard du type de financement à mobiliser (*moins d'un million d'euros aux dires de M Cyril TORRE*)

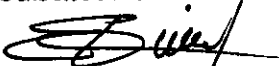
Enfin, je me permets à toutes fins utiles et pour reprendre les termes de votre présentation du projet ATHELYA, de signaler que la SEIN dont je suis membre (<http://www.industrienationale.fr>) pourrait peut être tenter de contribuer à l'identification du partenaire industriel faisant défaut, selon des modalités restant là encore à identifier.

En espérant avoir répondu à votre attente, en restant à votre disposition pour toute information complémentaire que vous pourriez souhaiter, sauf à vous inviter à consulter préalablement notre site internet (<http://avocatscegexport.fr/>),

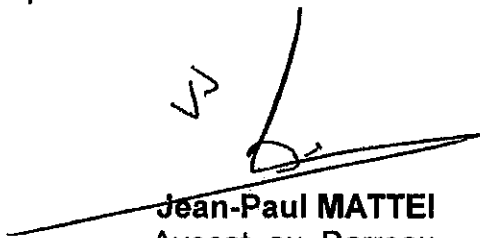
Je vous prie Chère Madame ANTONETTI, d'agréer l'expression de mes sentiments distingués.

*Bon pour accord pour 3800 €
(phase I)*

Le Directeur
de l'incubateur de Corse inizià


Emmanuel PIERRE

le 23/12/2014


Jean-Paul MATTEI
Avocat au Barreau