

**4, avenue du Mont Thabor
Imm Castellani
Quartier St Joseph
20090 AJACCIO**

Attn Maryline ANTONETTI

Paris, le 20 mai 2020

Objet : Seconde proposition d'accompagnement juridique pour MidGard

Chère Madame,

Dans le prolongement de notre échange du 19 mai 2020, je vous prie de trouver ci-joint une proposition d'accompagnement de la société MIDGARD mise à jour. Cette proposition remplace la proposition du 29 avril 2020.

Comme discuté ensemble, nous proposons de ramener notre taux horaire moyen à 200€HT. D'autre part nous avons revu nos estimations de temps en tenant compte de nos échanges et des éléments complémentaires que vous, Anne-Sophie et Laurent nous avez communiqués.

Nous restons à votre disposition pour toute demande complémentaire.

Je vous prie d'agréer, chère Madame, l'expression de mes salutations distinguées et les meilleures.



Alexandra Carrel
Avocat

1. CONTEXTE ET MISSION

Le capital de la société MidGard est actuellement constitué de quatre personnes (deux personnes physiques à 80% et 10% et deux personnes morales à 5% chacune). La société est engagée dans un processus de levée de fonds et souhaite être conseillée.

Nous comprenons que dans ce contexte, la société souhaite être accompagnée sur deux sujets :

- **Accompagnement sur le cumul d'activité nécessaire pour l'un des associé fonctionnaire :**
 - (voir détail dans le tableau ci-après)
- **Accompagnement global sur la levée de fonds :**
 - (voir détail dans le tableau ci-après)
 - Analyse spécifique préalable : définir si la société souhaite mettre en place des BSA/BSPCE. Les Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE) et les Bons de Souscription d'Actions (BSA) sont des mécanismes permettant de réserver un certain nombre de parts sociales créées à l'occasion de la levée de fonds aux créateurs de la société ou à des tiers (le plus souvent des salariés).

A titre d'information, nous attirons l'attention de l'incubateur et de la société sur les sujets suivants qui devront être traités par la société très rapidement dans le cadre de son activité, voire à notre sens et pour certains, parallèlement à l'opération de levée de fonds :

- Définition de la stratégie de propriété intellectuelle
- Rédaction des CGU/CGV de la plateforme
- Rédaction d'une charte données personnelles (collecte, traitement, usage, exploitation).

Vous trouverez ci-dessous notre proposition d'honoraires qui formalise le détail de notre accompagnement. Comme l'impose la réglementation, elle sera complétée par une convention d'honoraires qui en reprendra les éléments.

2. NOS TAUX HORAIRES POUR VOTRE PROJET

Nos taux horaires habituels sont les suivants :

- 375 euros H.T./h : associé et *of counsel*
- 275 euros H.T./h : collaborateur
- 100 euros H.T./h : stagiaire.

Cependant, compte tenu du statut et du stade de développement de la société MidGard, nous proposons les taux horaires préférentiels suivants pour son accompagnement :

- 250 euros H.T./h : associé et *of counsel*
- 200 euros H.T./h : collaborateur
- 50 euros H.T./h : stagiaire.

Par ailleurs, dans cette proposition d'honoraires, nous basons nos estimations sur **un taux horaire préférentiel unique de 200€H.T.**

3. NOTRE METHODE

Nous travaillons essentiellement pour des startups et adaptons notre approche, nos taux horaires et nos conditions de facturation.

Pour ce qui concerne la méthode d'accompagnement dans le cadre de la levée de fonds, nous fonctionnons sur la base (i) d'échanges par écrit dans un premier temps (envoi d'un premier projet assorti de commentaires en marge ou d'un premier « mark-up » établi sur les projets de nos Confrères), suivis dans la foulée (ii) d'échanges oraux ou écrits afin de discuter avec notre client des modifications apportées / commentaires / points à trancher. Sauf urgence spécifique, nous procédons à une revue/annotation de l'ensemble des documents reçus de nos Confrères avant transmission à notre client, de manière à lui permettre de procéder à une lecture la plus efficace possible des documents, sans perte de temps pour lui.

Nous vous prions de vous référer à la présentation de notre cabinet jointe au présent document.

4. CALENDRIER INDICATIF

Compte tenu du contexte de la levée de fonds, nous estimons que l'opération peut être finalisée sous 1 à 2 mois à compter de la première réunion de travail.

Par ailleurs, notre engagement auprès des startups garantit notre réactivité et notre capacité à nous adapter aux contraintes d'agenda qui pourraient survenir dans le cadre des échanges.

5. NOS PRINCIPES DE FACTURATION

Ces principes de facturation sont adressés à la société et sont repris dans notre convention d'honoraires.

1. **Tout le temps passé à travailler pour vous est tracé.** Quelles que soient les modalités d'honoraires convenues, toutes les actions réalisées pour vous sont enregistrées : rédaction et relecture de notes, de contrats, d'emails, de documentations, conversations téléphoniques, suivi général, discussions entre les membres du cabinet sur vos affaires, etc. Tout est tracé. Vous pouvez nous demander un relevé de ces temps à tout moment.
2. **Pour chaque prestation, nos honoraires sont facturés soit au temps passé, soit au forfait (avec ou sans honoraires de résultat), soit à l'estimation forfaitaire +/-20%.**
 - **Au temps passé** : Le temps passé à travailler pour vous est facturé au taux horaire indiqué pour chaque intervenant ou à un taux horaire unique si nous l'avons indiqué dans la proposition d'honoraires.
 - **Au forfait (avec/sans honoraire de résultat)** : Le forfait correspond à une estimation que nous faisons du travail nécessaire pour réaliser la tâche qui nous est confiée. Le forfait est dû en totalité quel que soit le temps effectivement passé pour réaliser cette tâche. Lorsque le forfait est assorti d'un honoraire de résultat, cet honoraire est dû si la tâche a été réalisée, sans autre condition.
 - **A l'estimation forfaitaire +/-20%** : Cette formule de facturation est un équilibre entre les deux modes de facturation précédents. Ainsi, nous faisons une estimation du travail nécessaire pour réaliser une

tâche avec une souplesse de 20%. Si la tâche est réalisée en plus ou moins 20% du temps initialement estimé, nous basculons sur une facturation au temps passé.

- Estimation forfaitaire -20% : nous ne facturons que le temps passé.
- Estimation forfaitaire +20% : nous basculons sur une facturation au temps passé pour le temps complémentaire au-delà de 20%. Vous serez bien entendu informés à l'avance de tout dépassement de l'estimation forfaitaire.

3. **En l'absence d'accord spécifique sur une tâche, la facturation se fait au temps passé.** Toute nouvelle action réalisée pour vous est facturée au temps passé au taux horaire préférentiel de chaque intervenant, sauf si elle est explicitement intégrée dans une autre formule de facturation.
4. **Nos honoraires peuvent être payés à une échéance convenue ensemble.** Nous pouvons vous proposer des aménagements du paiement de nos honoraires. Sauf cas particulier et accord écrit de notre part, la dernière échéance de paiement pour tâche ne peut pas être fixée plus d'une année après la réalisation de cette tâche.

6. NOS HONORAIRES

Prestations	Forfait (basé sur le taux horaire préférentiel moyen mentionné ci-dessus)
Accompagnement sur le cumul d'activité nécessaire pour l'un des associés fonctionnaire <i>Incluant :</i> - Analyse de la situation de M. Laurent Terramorsi et des textes applicables lui permettant de participer aux activités d'une société commerciale ; - Accompagnement dans les démarches de cumul d'activité vis-à-vis de son employeur, de la société et de l'autorité déontologique à saisir (si nécessaire).	1.000€H.T. (5h)
Accompagnement global sur la levée de fonds avec/sans BSA/BSPCE <i>Incluant :</i> - Revue initiale : analyse de la documentation sociale existante (incluant le pacte d'associés) et formulation de recommandations le cas échéant, choix des BSA/BSPCE - Augmentation Capital : Rapport du Président à l'AG, Texte résolutions AG, PV AG finalisé, Feuille de présence AG, Table de capitalisation / Tableau d'effet dilutif, Convocation des associés à l'AG, statuts mis à jour - Accomplissement des formalités légales post-opération. - (OPTION) Vie sociale – BSA/BSPCE : Rapport du Président à l'AG, Texte résolutions AG, PV Président attribuant les BSA/BSPCE, Lettre d'attribution des BSA/BSPCE, Rapport complémentaire sur l'attribution des BSA/BSPCE.	5.600€H.T.* (28h) (*hors couts de formalités légales évaluées à environ 600 à 700€ TTC) (OPTION) Vie sociale – BSA/BSPCE 1.800€H.T. (9h)

A titre d'information et à titre indicatif (sous réserve de précision du besoin)	
Accompagnement stratégie PI <i>Notamment : identification des actifs, opportunité de protéger une marque, déposer un logiciel, déposer un brevet, bonnes pratiques pour le développement de la plateforme et pour la gestion des droits de PI des associés/salariés/prestataires, stratégie de PI dans les partenariats de R/D....</i>	Temps passé, décompté d'une enveloppe de 2.500€H.T. à consommer au fur et à mesure des échanges
CGU/CGV et Charte de données personnelles pour la première version de la plateforme <i>Notamment : mentions obligatoires dans les CGU/CGV et identification des risques, identification des profils d'utilisation / contributeur), bonnes pratiques et sécurité...</i>	Estimation forfaitaire +/-20% de 2500€H.T.

PASS PI : Nous attirons votre attention sur le fait que le Cabinet est éligible au Pass PI de l'INPI, mécanisme permettant la prise en charge de 50% de nos honoraires TTC, dans la limite d'une seule prestation relative à la propriété intellectuelle et d'un montant total de 6 000€ TTC. Nous sommes bien entendu à votre disposition pour échanger plus avant sur ce dispositif.

Bon pour accord; 10 900 € TTC

Le Président
de l'Incubateur de Corse - inizià

Alexandre VINCIGUERRA

le 28/05/2020