

LETTRE D'INTENTION

ENTRE :

MER7, Société Anonyme au capital de 40 000 euros, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 498 599 836 dont le siège social est situé 4, rue de la Paix, 75002 Paris représentée par M. François DESMAREST en qualité de Président, dûment habilité aux fins des présentes,

ci-après désignée par "**Mer7**" ;

et

POWERNEXT, Société Anonyme au capital de 11 741 680 euros, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro B 438 750 440, dont le siège social est situé 5, boulevard Montmartre, 75002 Paris, représentée par M. Jean- François CONIL-LACOSTE en qualité de Directeur Général, dûment habilité aux fins des présentes,

ci-après désignée par "**Powernext**",

Collectivement désignées comme "les Parties" et individuellement "une Partie".

IL A TOUT D'ABORD ETE EXPOSE CE QUE SUIIT :

Powernext est une entreprise d'investissement qui conçoit, développe et gère des plateformes de négociation électronique pour les marchés spot et futures du secteur européen de l'électricité et du gaz.

Mer7 est l'éditeur d'un service d'information électronique de haut niveau destiné aux acteurs du monde des biocarburants. La dénomination sociale de Mer7 pourrait être amenée à changer, l'entreprise envisageant de prendre la dénomination sociale « Ren-X ».

Mer7 et Powernext envisagent de mettre en commun leurs expertises afin de développer un marché organisé de contrats financiers ayant pour sous-jacents, dans un premier temps, les biocarburants et huiles végétales et, le cas échéant dans un deuxième temps, les biocarburants de deuxième et troisième génération ainsi que les matières premières associées (ci-après le « Marché »). Un tel Marché, une fois lancé, serait opéré par Powernext, Mer7 en assurant le développement commercial et l'animation.

Les Parties ont entamé des discussions en ce sens et, dans ce cadre, ont déjà signé, le 27 septembre 2009, un engagement de confidentialité et d'exclusivité destiné à couvrir les échanges d'informations confidentielles ayant lieu au cours des discussions et négociations les réunissant. Les Parties envisagent de collaborer pendant la phase dite de « projet » (conception, mise en place, pré-lancement, etc...) et au-delà, pour une durée déterminée (phase dite « opérationnelle »), pour la gestion de ce Marché. La date de lancement envisagée pour le Marché est le 1^{er} octobre 2010.

Les Parties envisagent de signer un contrat de collaboration afin de formaliser leur accord sur leurs rôles et obligations respectifs pour le développement du Marché. En attendant la rédaction de ce contrat de collaboration, les Parties se sont mises d'accord pour

exposer les principes d'une telle collaboration dans la présente Lettre d'Intention. Ces principes seront détaillés ultérieurement dans le contrat de collaboration qui sera signé entre les Parties. Les dispositions comprises dans la présente Lettre d'Intention, , n'ont et ne sauraient avoir de caractère limitatif.

IL A DONC ETE CONVENU CE QUI SUIVIT :

Article 1. Périmètre de l'accord

- 1.1 La collaboration envisagée entre les Parties concerne :
- Les biocarburants et huiles végétales ;
 - Les biocarburants de deuxième et troisième génération et les matières premières associées ;
 - La conception, le développement et la gestion du Marché ;
 - La répartition des rôles entre les Parties, Powernext assurant la conception, le développement et la gestion opérationnelle du Marché, Mer7 étant responsable de la conception, du développement et de la gestion commerciale de ce Marché.
- 1.2 Les Parties s'engagent à maintenir une collaboration exclusive pendant la durée de la lettre d'intention puis du contrat de collaboration. En particulier, pendant la durée de la présente lettre d'intention puis du contrat de collaboration, les Parties s'engagent à ne pas :
- Mettre en place de collaboration avec un tiers pour un projet concurrent du Marché ;
 - Prendre un intérêt sous quelque forme que ce soit dans un projet concurrent du Marché ;
 - S'intéresser directement ou indirectement et de manière unilatérale à un projet concurrent du Marché ;
 - Lancer un marché concurrent au Marché.
- Le contrat de collaboration pourra comprendre une clause d'exclusivité plus détaillée visant à préserver la collaboration dans l'intérêt des Parties.
- 1.3 Pendant la durée de la collaboration, les Parties s'engagent également à maintenir des discussions informelles sur les initiatives agricoles sur lesquelles une autre collaboration des Parties pourrait être mise en place.
- 1.4 Pendant la durée de la collaboration, Mer7 s'engage à ne pas engager d'études et à ne pas développer d'activités sur le périmètre actuel des activités de Powernext (marché du gaz) ainsi que sur les projets à l'étude chez Powernext (certificats blancs, certificats verts, commercialisation de données et d'indices météorologiques et énergétiques).

Article 2. Entrée en vigueur – Signature de l'accord définitif

- 2.1. La présente lettre d'intention entrera en vigueur à sa date de signature et prendra fin à la première des deux dates suivantes : (i) date de signature du contrat de collaboration ou (ii) le 30 mars 2010.
- 2.2. Les Parties envisagent de signer un contrat de collaboration entre elles avant le 30 mars 2010 ou avant tout autre date expressément convenue entre elles. Si le contrat de collaboration définitif n'est pas signé au 30 mars 2010, la présente Lettre d'Intention pourra être prolongée par voie d'avenant sur accord des Parties, en fonction de l'avancement du projet.

Commentaire [a1]: A modifier

Article 3. Rôle et responsabilité des Parties pendant la phase projet

La phase projet couvre la période courant de la date de signature de l'accord de confidentialité entre les Parties à la date de lancement effective du Marché

3.1 Rôles et responsabilités conjointes des Parties pendant la phase projet

Pendant la phase projet, les Parties assureront de façon conjointe les tâches suivantes :

- Choix d'une chambre de compensation pour le Marché ;
- Constitution d'un « Comité Expert » ; ce comité sera composé de représentants des industriels et traders amenés à intervenir sur le Marché et aura pour mission de finaliser les spécifications des contrats avant le lancement du Marché, et, une fois le Marché lancé, de suggérer ou de donner son avis sur les évolutions des spécifications des contrats cotés sur le Marché ;
- Réflexion sur la mise en place d'un « Comité Consultatif d'Evolution Stratégique » ; ce comité, qui réunira des représentants des membres du Marché, sera amené à se prononcer sur les grandes orientations stratégiques relatives au Marché (nouveaux produits, etc.) ;
- Présentation et validation auprès des autorités de marché des principales caractéristiques du Marché et du schéma organisationnel retenu (gestion opérationnelle chez Powernext, gestion commerciale chez Mer7) ;
- d'assurer la conformité du schéma organisationnel à la réglementation financière (réglementations AMF, CRBF, Code monétaire et financier).

3.2 Rôles et responsabilités de Powernext pendant la phase projet

Pendant la phase projet, Powernext aura en charge:

- le développement des systèmes informatiques nécessaires à la gestion opérationnelle du Marché, étant entendu que ces coûts devront rester raisonnables et ne pas mettre en péril l'économie du projet ;
- l'élaboration des règles de marché applicables aux contrats qui seront négociés sur le Marché ;
- l'intégration des nouveaux contrats et services dans son corpus réglementaire et contractuel ;
- la mise en place des schémas contractuels avec les membres du Marché et les procédures de gestion opérationnelle du Marché ;
- les relations opérationnelles avec la chambre de compensation ;
- les relations avec les autorités de marché (AMF, CECEI, Commission Bancaire) et la mise à jour de son programme d'activité ;
- la formation du personnel de Mer7 aux pratiques de Powernext en matière de déontologie, de gestion du processus d'adhésion des membres et de gestion de la relation commerciale avec les membres ;
- la formation du personnel de Mer7 au logiciel de négociation (« Trayport Global Vision »).

3.3 Rôles et responsabilités de Mer7 pendant la phase projet

Pendant la phase projet, Mer7 aura en charge :

- le développement commercial du Marché (recrutement des membres) ;
- la fonction marketing du Marché (spécification des produits, « branding » des produits, analyses et études de marché et du secteur, etc...) ;
- le développement des outils de communication et de promotion du Marché (site internet, documentation commerciale et promotionnelle).

De plus, Mer7 s'engage à séparer juridiquement son activité d'information sur le marché du biodiesel avant lancement effectif du Marché, celui-ci étant défini comme le premier jour de trading.

Article 4. Rôle et responsabilité des Parties pendant la phase exploitation

La phase exploitation démarre à la date de lancement effective du Marché.

4.1 Rôle et responsabilités de Powernext pendant la phase d'exploitation

A compter de la date de lancement effective du Marché, Powernext aura en charge les tâches suivantes :

- gestion opérationnelle du Marché (réception et transmission d'ordres, exécutions d'ordres, gestion du système multilatéral de négociation) ;
- admission et gestion administrative des membres du Marché ;
- mise en œuvre du schéma contractuel avec les membres du Marché et rédaction des modifications éventuelles des règles de marché et conventions ;
- développements et gestion des systèmes informatiques ;
- gestion des nouveaux projets affectant l'organisation du Marché ;
- gestion de la relation avec les banques compensatrices, la chambre de compensation et solutions de compensation et de règlement / livraison en relation avec la chambre compensation ;
- gestion de la relation avec les autorités financières de Powernext et du Marché (AMF, CECEI, Commission Bancaire) ;
- veille réglementaire liée au secteur des dérivés sur marchandises ;
- respect des règles applicables aux entreprises d'investissement.

4.2 Rôle et responsabilités de Mer7 pendant la phase d'exploitation

A compter de la date de lancement effective du Marché, Mer7 aura en charge les tâches suivantes :

- développement commercial (recrutement des nouveaux membres, suivi des membres existants, animation de marché) ;
- marketing (études et analyses du secteur et du marché, des produits, du positionnement du Marché, suivi et évolution de l'offre commerciale, développement de nouveaux produits, « branding », etc...) ;
- développement des outils de communication (promotion, site internet, documentation commerciale et promotionnelle, évènements, salons...) et mise en œuvre de la politique de communication du Marché ;
- veille stratégique (politique, lobbying, concurrence, mouvements), veille réglementaire sectorielle et gestion des relations institutionnelles ;
- aide à l'organisation des instances représentatives/de discussion du Marché.

Article 5. Charges, produits et facturation des services

5.1 Sauf cas particulier expressément convenu entre elles, chaque Partie s'engage :

- Pendant la phase projet, à assumer seule ses coûts projets ; il est toutefois convenu entre les Parties que les éventuels coûts inhérents au projet facturés par la chambre de compensation choisie pour le Marché (différence année par année entre les revenus de compensation encaissés par la chambre de compensation et les coûts projets annualisés selon une règle définie dans le contrat de compensation entre Powernext et la chambre de compensation choisie pour le Marché) seront répartis de façon égale (50% pour Mer 7, 50% pour Powernext) entre les Parties, et que ces éventuels coûts seront facturés

pendant la phase d'exploitation du Marché, par la chambre de compensation choisie pour le Marché ;

- Pendant la phase d'exploitation, à prendre à sa charge l'ensemble des coûts liés à la gestion (opérationnelle pour Powernext, commerciale pour Mer7) du Marché qu'elle s'est engagée à suivre.

5.2 Les Parties conviennent par ailleurs qu'elles factureront les membres du marché comme suit :

- Commissions facturées par Powernext aux membres :
 - o Frais de mise à disposition et d'utilisation du système de négociation ;
 - o Commissions de négociation ;
- Commissions facturées par Mer7 aux membres :
 - o Droits d'entrée ;
 - o Commissions annuelles d'adhésion (« membership ») ;

Par ailleurs, les Parties conviennent que Powernext sera facturée par les apporteurs de liquidité du Marché pour leurs services.

5.3 Les Parties contribuent conjointement au développement et à la réussite du Marché et conviennent donc, pendant toute la durée de la collaboration, du mécanisme d'équilibrage économique suivant portant sur les revenus générés par l'activité :

- De zéro (0) à cinq cent mille (500 000) euros de Revenus Annuels Nets (cf. ci-après), partage à 50%/50% des Revenus Annuels Nets ;
- A partir de cinq cent mille (500 000) euros de Revenus Annuels Nets, le partage sera de 55% (pour Mer7) et 45% (pour Powernext) ;
- A partir de un million cinq cent mille (1 500 000) euros de Revenus Annuels Nets, le partage sera de 60% (pour Mer7) et 40% (pour Powernext) ;
- Mer7 s'engage à garantir à Powernext un revenu minimum de trois cent mille (300 000) euros annuels, calculé *pro rata temporis* à compter de la date de lancement et jusqu'à la fin du contrat de collaboration.

Les Parties s'engagent à échanger toute information permettant d'établir de façon transparente les Revenus Annuels Nets issus de leur collaboration.

Les « Revenus Annuels Nets » sont définis comme le résultat du calcul suivant établi annuellement :

- L'ensemble des commissions, frais et droits visés au paragraphe 5.2
- + Marge réalisée par Powernext sur la distribution des licences Trayport
 - Frais facturés par les apporteurs de liquidité (market-makers)

Article 6. Hypothèses de sortie de la collaboration entre les Parties

Une fois le Marché lancé, les Parties envisagent les hypothèses de sortie décrites ci-dessous afin de mettre fin à la collaboration des Parties sur le Marché.

6.1 Points d'étape

Les Parties conviennent que deux points d'étape seront effectués au 3ème et au 12ème mois suivant le lancement du Marché. Ces points d'étape auront pour objectif de déterminer si, au vu de l'évolution du Marché, un arrêt de la collaboration doit être envisagé. Un tel arrêt ne sera envisagé que dans le cas où les Parties s'accordent sur le fait que la mise en place du Marché ne produit pas les résultats escomptés

- Si les Parties sont d'accord, une date d'arrêt du marché, intervenant au plus tard quinze (15) mois après la décision d'arrêt sera décidée entre elles ; cette date pourra être avancée dans l'hypothèse où l'ensemble des conditions à un arrêt ordonné du Marché, et notamment la clôture des positions avant la date d'arrêt envisagée, sont réunies ;

- Si MER7 souhaite malgré tout persévérer dans la réalisation de son projet d'entreprise, elle restera libre de continuer sans Powernext, selon les modalités qu'elle souhaite et sans en être empêchée par Powernext ; dans une telle hypothèse Powernext s'interdira de s'intéresser à un projet concurrent pour une durée de douze mois ;
- Similairement, si Powernext souhaite malgré tout persévérer dans la réalisation du projet, elle restera libre de continuer sans Mer7, selon les modalités qu'elle souhaite et sans en être empêchée par Mer7 ; dans une telle hypothèse, Mer7 s'interdira de s'intéresser à un projet concurrent pour une durée de douze mois.

6.2 *Résiliation et reconduction du contrat de collaboration*

Le contrat de collaboration entrera en vigueur à sa date de signature et sera conclu pour une période allant jusqu'au 31 décembre 2015. Les Parties conviennent qu'elles se rencontreront au cours du premier trimestre 2015 afin de :

- Décider des suites à donner au contrat de coopération,
- Du calendrier correspondant.

Le contrat de collaboration pourra être reconduit d'un commun accord entre les Parties. A l'occasion des discussions sur la reconduction du contrat, les Parties se prononceront sur :

- Le cadre dans lequel devra s'exercer cette reconduction (cadre identique au précédent, rétrécissement de la prestation de l'une ou l'autre Partie, etc.) ;
- Elargissement de la collaboration (via une prise de participation ou bien une joint venture).

Les Parties conviennent que le contrat de collaboration pourra être résilié à tout moment à l'initiative de l'une ou l'autre des Parties moyennant un préavis minimum de douze (12) mois. Dans un tel cas de résiliation unilatérale, les Parties conviennent de discuter, dès l'annonce de la résiliation anticipée par l'une des deux Parties, de l'indemnisation éventuelle de l'autre Partie ; il pourra être fait recours aux services d'un expert afin d'estimer le montant d'une telle indemnisation.

Les Parties conviennent que le contrat de collaboration pourra être résilié en cas de non-respect ou de manquements graves et répétés par une Partie à ses obligations. Dans un tel cas, la Partie s'estimant lésée devra adresser à la Partie défaillante une notification par lettre recommandée avec accusé de réception l'informant de l'obligation qu'elle estime non-respectée et lui laissera un délai de quinze (15) jours calendaires pour présenter un plan de résolution. En cas d'absence de réponse à l'issue de ces quinze (15) jours ou en cas de poursuite du non-respect de l'obligation en cause pendant une période de trente (30) jours, la Partie s'estimant lésée pourra résilier le contrat avec effet immédiat, par une nouvelle notification, sans préjudice de tous dommages-intérêts auxquels elle pourrait prétendre.

En cas de sortie involontaire (difficultés économiques entraînant la mise en œuvre d'une procédure collective, changement du cadre légal ou fiscal rendant la poursuite de la collaboration impossible, cas de force majeure, etc...) de la collaboration par l'une ou l'autre des Parties, les Parties conviennent que :

- S'il s'agit de la sortie de Powernext, Mer7 pourra demander une licence pour opérer un système multilatéral de négociation ou s'adresser à une autre bourse ; Mer7 pourra également choisir de ne pas poursuivre la gestion commerciale du Marché ;
- S'il s'agit de la sortie de Mer7, Powernext pourra directement opérer sur l'ensemble du périmètre de la collaboration ou s'adresser à un tiers pour reprendre la prestation de Mer7 ; Powernext pourra également choisir de ne pas poursuivre la gestion opérationnelle du Marché.

6.3 Option d'entrée au capital de Mer7

Les Parties conviennent de discuter au cours de la collaboration de l'opportunité pour Powernext de rentrer au capital de Mer7 ou d'établir conjointement une entreprise chargée d'assurer la gestion opérationnelle et commerciale du Marché.

Article 7. Gestion de la collaboration

7.1 Comité opérationnel

Un comité composé de deux représentants de chaque Partie se réunira régulièrement à compter de la signature de la présente Lettre d'intention, soit physiquement, soit téléphoniquement afin de :

- de faire un point d'avancement sur l'exécution de la présente Lettre d'Intention;
- le cas échéant, de planifier les éventuels changements nécessaires à la bonne exécution de la présente Lettre d'Intention.

7.2 Comité de pilotage

Un comité composé de deux représentants de chaque Partie se réunira physiquement au moins une fois par an à compter de la signature de la présente Lettre d'Intention afin de :

- Discuter du plan de marche annuel de la collaboration ;
- Evaluer le respect des engagements contractuels et financiers de la collaboration ;
- Porter une appréciation et échanger leurs impressions sur la rentabilité respective de leurs activités ;
- Evaluer de bonne foi la gestion et les possibilités d'évolution concernant le Marché, compte tenu de la disponibilité des ressources au sein des effectifs de chacune des Parties.

Article 8. Confidentialité

Les Parties renoncent aux clauses de l'Engagement de Confidentialité signé entre elles le 27 septembre 2009, à l'exception de celles qui sont reprises ci-après :

Chacune des Parties s'engage à n'utiliser toute information obtenue de l'autre au titre de la présente Lettre d'Intention et, par la suite, au titre du contrat de collaboration, (les « Informations Confidentielles »), que pour les finalités prévues au présentes, ainsi qu'à respecter la plus stricte confidentialité et à ne pas divulguer à des tiers, à titre onéreux ou gratuit, et sous quelque forme que ce soit, toute Information Confidentielle.

Les Informations Confidentielles comprennent notamment, sans que cette liste soit exhaustive :

- les données de marché ;
- les données commerciales et financières ;
- les données relatives à la mise en œuvre et au déroulement de la collaboration.

Les Parties prendront toutes les mesures utiles afin d'assurer le respect de ces dispositions par leur personnel. En particulier, elles feront signer à ceux de leurs employés amenés à travailler sur le Marché une clause de confidentialité spécifique.

Cet engagement ne s'applique pas aux Informations Confidentielles :

- divulguées par une Partie après l'accord préalable et écrit de l'autre Partie,

- qu'une Partie est tenue de divulguer en vertu de la législation ou réglementation applicable.

Par ailleurs, chaque Partie est autorisée à divulguer à ses éventuels prestataires ou sous-traitants toute Information Confidentielle, sous réserve :

- que les Informations Confidentielles ainsi divulguées soient strictement nécessaires à l'exécution de la prestation du prestataire ou sous-traitant,
- et que la Partie prenne toutes les mesures utiles afin d'assurer la non divulgation par le prestataire ou sous-traitant des Informations Confidentielles ainsi transmises.

De plus, les parties s'autorisent mutuellement à communiquer une partie des Informations Confidentielles à leurs organes de gouvernance, ainsi qu'à des tiers. De telles communications devront être néanmoins précédées d'une information écrite de l'autre Partie sur la teneur des Informations Confidentielles communiquées afin de permettre à l'autre Partie si elle le juge nécessaire de s'opposer à ou d'amender la communication dans un délai de deux semaines suivant la réception de cette information écrite.

En tout état de cause, la Partie ayant divulgué des Informations Confidentielles à un prestataire ou sous-traitant demeure seule responsable du respect de leur confidentialité.

Les dispositions du présent article resteront en vigueur cinq (5) années à compter du terme ou de la résiliation de la Lettre d'Intention.

Article 9. Responsabilité

- 9.1 Chaque partie est responsable du dommage économique direct causé à l'autre partie en cas de négligence, de défaillance volontaire, de fraude de l'une ou l'autre des parties si le dommage trouve son origine dans l'inexécution d'une obligation qui lui incombe en vertu du présent Contrat.
- 9.2 Les Parties sont chacune tenues d'obligations de moyens dans la réalisation de leurs obligations.
- 9.3 En tout état de cause, si la responsabilité de l'une des Parties était reconnue, les Parties conviennent expressément que, toutes sommes confondues, l'indemnité de réparation sera limitée à cent mille (100 000) euros pour la durée de la présente Lettre d'Intention.
- 9.4 Au plus tard le jour du lancement du Marché et pendant toute la durée de la collaboration, les Parties devront souscrire et maintenir en vigueur un contrat d'assurance « responsabilité civile professionnelle » permettant à Powernext de ne pas accroître ses risques. Les plafonds d'indemnisation de ces assurances pour chacune des Parties seront précisés dans le contrat de collaboration et devront faire l'objet d'un accord entre les Parties.

Article 10. Communication relatives au Marché

Les Parties conviennent que toute communication relative au Marché et adressée à l'extérieur devra :

- être effectuée en fonction de termes de référence convenus par avance entre elles ;

- faire l'objet d'une validation préalable de l'autre Partie lorsque cela est pratiquement possible ou, selon une procédure acceptée par les deux Parties, lorsque la validation préalable s'avère impossible à mettre en œuvre.

Article 11. Non-sollicitation

- 11.1 Sauf accord mutuel, les Parties s'interdisent mutuellement de chercher à employer ou d'employer pendant la durée du contrat et pendant une durée de deux (2) ans à compter du terme de la lettre d'intention ou de sa résiliation, le personnel respectif de chacune des Parties.
- 11.2 Les Parties s'accorderont dans le contrat de collaboration sur les sanctions financières en cas de non-respect du présent article.

Article 12. Conditions suspensives

- 12.1 Conformément aux statuts de Powernext SA et préalablement à toute signature, la présente lettre d'intention et le contrat de collaboration devant lui succéder concernant la gestion d'un marché d'instruments financiers devront être approuvés à la majorité des trois quarts par le conseil d'administration de Powernext SA.
- 12.2 Conformément aux statuts de Mer7 et préalablement à toute signature, la présente lettre d'intention et le contrat de collaboration devant lui succéder concernant la gestion d'un marché d'instruments financiers devront être approuvés par son conseil de surveillance.
- 12.3 Préalablement à la signature de la présente Lettre d'Intention, les Parties se sont entendues sur le choix d'une chambre de compensation, le lancement du marché envisagé ne pouvant se faire sans l'intervention d'un tel organisme. Toutefois, ce choix devra impérativement être confirmé avant la signature du contrat de collaboration.
- 12.4 De plus, compte tenu des évolutions récentes du contexte concurrentiel propre aux marchés des agrocarburants, les Parties devront également s'être accordées sur un plan d'affaires à jour préalablement à la signature du contrat de collaboration.
- 12.5 De plus, et compte tenu de la nature de certaines des prestations confiées à Mer7 dans le cadre de la collaboration, les Parties conviennent par la présente que le contrat de collaboration définitif devra intégrer les clauses obligatoires prévues à l'article 37-2 de la réglementation CRBF 97-02 à laquelle est soumise Powernext et concernant la délégation de prestations de service essentielles.
- 12.6 Par ailleurs, les Parties conviennent que préalablement à la signature du contrat de collaboration définitif Mer7 aura obtenu une garantie à première demande afin de garantir le respect par Mer7 de ses obligations contractuelles et financières au titre du contrat de collaboration définitif. Cette garantie est destinée à couvrir notamment, mais non exclusivement, les frais définis à l'article 5.3 quatrième point de la présente Lettre d'Intention.

Commentaire [a2]: A ce jour ce choix n'a pas encore eu lieu, la seule offre reçue étant celle d'ECC (nous sommes dans l'attente de celle de LCH).

Article 13. Droit applicable / Litiges

13.1 Le présent Contrat est régi par le droit français.

13.2 Les différends qui viendraient à se produire à propos de la validité, de l'interprétation, de l'exécution ou de l'inexécution, de l'interruption ou de la résiliation de la présente Lettre d'Intention, seront soumis au Tribunal de Commerce de Paris, pour tous les différents qui n'auraient pas pu être réglés à l'amiable.

Article 14. Intuitu personae

14.1 La présente Lettre d'Intention est conclue *intuitu personae*. Toute cession ou transfert à des tiers des droits et obligations qui en découlent proposé par une Partie doit être autorisée par lettre recommandée avec avis de réception par l'autre Partie.

14.2 Les Parties s'engagent à s'informer mutuellement de tout changement dans leur actionnariat qui entraînerait un changement de contrôle et se rapprocheront pour envisager les suites à donner à la présente Lettre d'Intention.

Article 15. Divers

La présente Lettre d'Intention ne pourra être interprétée comme créant une quelconque association, société en participation ou société de fait entre les Parties ni comme constituant un mandat entre celles-ci.

Fait à :

Le :

En deux exemplaires originaux.

Pour Mer7 François Desmarest, Président	Pour Powernext Jean-François Conil-Lacoste, Directeur Général
---	---