

Monsieur Jean Saint Cricq
JSC CONSULTANTS
3 square Bugeaud
78150 Le Chesnay

Quimper, le 23 juin 2011

Cher Jean,

Faisant suite à notre dernière conversation et à la lecture de ton courrier du 23 mai 2011, je te prie de trouver ci-dessous les éléments principaux que j'ai retenus, sur les différents points que nous avons abordés ensemble et qui pourraient aboutir à la création d'un joint-venture dans le cadre d'un holding d'investissement appelé « LA COMPAGNIE »

Ce projet de création de holding d'investissement s'appuie sur la réalisation de plusieurs projets intermédiaires :

- La finalisation du projet Pharmacessaq
- L'acquisition éventuelle d'un cabinet de gestion de patrimoine sur Brest
- Le financement du développement de la Compagnie du Patrimoine (recrutement et installation sur Brest et Rennes qui ont déjà commencé)
- L'intégration de l'activité fusion-acquisition que tu diriges

L'ensemble de ces projets serait possible par la création d'une entité « LA COMPAGNIE » sous forme d'une holding où serait constitué un capital à partir d'apport en numéraire par des actionnaires investisseurs et d'apport en industrie par des parts de société, dont les actions détenues dans la Compagnie du Patrimoine mais également celles de JSC Consultants je suppose.

« LA COMPAGNIE » serait une SAS dirigée par une équipe de direction composée d'un président, d'un DG et d'un conseil d'administration.

« LA COMPAGNIE » aurait 2 sociétés filles, la Compagnie du Patrimoine, dirigée par Philippe Guybert et la Compagnie de l'Entreprise (JSC Consultants) dirigé par Jean Saint Cricq détenue aujourd'hui majoritairement par ses dirigeants, chacun restant respectivement sur ses métiers.

Philippe Guybert et Jean Saint Cricq pourraient devenir les codirigeants de la holding « LA COMPAGNIE », dans le cadre d'une présidence tournante tous les 2 ans, ou tous les ans.

Stratégie de développement de « LA COMPAGNIE »

1) La Holding d'investissement est principalement créée pour réunir deux métiers et favoriser une collaboration étroite entre les acteurs de ces métiers :

- La gestion des affaires de chefs d'entreprise au sens patrimonial du terme développé depuis 6 ans par LA COMPAGNIE DU PATRIMOINE, dirigée par Philippe GUYBERT
- La maîtrise de projet de cession, fusion ou acquisition développé par JSC CONSULTANTS, dirigée par Jean SAINT CRICQ.

Le point départ de ce joint-venture est la résultante d'un projet initial visant à l'acquisition d'une entreprise historiquement parmi les premières du marché de la cession et acquisition de Pharmacie (pharmacessaq) en France et basée sur PARIS.

La collaboration aujourd'hui, entre la Compagnie du Patrimoine et JSC CONSULTANTS, vise à finaliser avant tout la cession de Pharmacessaq selon deux possibilités :

- Pharmacessaq est achetée par « LA COMPAGNIE »
- Pharmacessaq est achetée par une autre entreprise trouvée et identifiée par JSC CONSULTANTS en partenariat avec la Compagnie du PATRIMOINE et à l'initiative de cette dernière.

JSC CONSULTANTS se présentera à Pharmacessaq lors d'un premier rdv le 27 juin 2011 organisé par La Compagnie du Patrimoine, comme le représentant de potentiels repreneurs issus du milieu pharmaceutique, coté industrie du médicament et laboratoires.

Une mission de « Due Diligence » sera mis en place avec une précision pour cette première affaire qu'il n'y aura pas d'honoraires pour cette partie à payer par la société vendeuse mais que JSC CONSULTANTS et La Compagnie du Patrimoine se partageront 50/50 des honoraires en « success fees » qui seront pris sur l'acheteur, que ce soit la holding « LA COMPAGNIE » ou un acquéreur externe. Les honoraires (5% normalement du prix de cession, aussi bien sur la valeur des parts de la société que sur la valeur des murs qui sont également à vendre) seront pris en sus du prix net vendeur qu'il reste à déterminer.

2) Stratégie de développement des 2 entités filiales :

- La Compagnie du Patrimoine, dont le siège social restera basé à Quimper, a l'ambition de se développer sur l'ensemble de l'ouest de la France ainsi que Paris, avec à terme 4 bureaux Quimper Brest Rennes et Paris (Nantes étant éventuellement une cinquième possibilité une fois les objectifs des 3 prochaines années atteints).

- La Compagnie de l'entreprise (ex JSC consultants ou pas) se développe sur toute la France à partir de Paris.
- Dans le cadre de leurs activités respectives, les deux entités associeraient systématiquement leur métiers, la Compagnie du Patrimoine confierait la totalité de la problématique cession acquisition et fusion à la Compagnie de l'Entreprise, avec des relations d'apporteurs d'affaires et également une ingénierie propre à son métier avec un partage de rémunération

La politique de rémunération pourrait être parfaitement celle proposée dans ton courrier du 23 Mai.

- Au même titre, la Compagnie de l'Entreprise utiliserait sur ses propres affaires les compétences de la Compagnie du Patrimoine pour la gestion des capitaux issus des cessions organisées par elle ou toute problématique patrimoniale identifiée chez ses clients avec une rémunération d'apporteur d'affaire également.
- L'objectif étant d'apporter aux clients acquéreurs ou cédants une gestion patrimoniale globale financière juridique fiscale et sociale dans le cadre de leur transmission mais également dans le cadre de leur vie au quotidien tant sur le plan personne morale que physique.
- **La cible principale étant essentiellement le dirigeant de l'entreprise et ses proches collaborateurs..**
- La Compagnie de l'Entreprise aura davantage de projets nationaux que ne pourrait avoir la Compagnie du Patrimoine, pour autant le bureau parisien, siège de la holding, permettrait de fédérer l'ensemble des projets de quelque nature qu'ils soient et d'où qu'ils proviennent.

Voilà en substance ce que j'ai retenu sur le plan stratégique qui pourrait nous permettre de créer un petit groupe sympathique et efficace.

J'ai besoin cependant de savoir en matière de timing comment tu vois les choses sachant que lors de notre dernière conversation tu as parlé d'un délai de réalisation pour la cession de Pharmacessaq pouvant aller jusqu'à la fin de l'année voir le premier trimestre 2012.

Envisages-tu alors d'attendre 2012 pour créer le holding ? Sachant que par exemple l'acquisition sur Brest requerra des décisions avant la fin de l'année si on veut saisir l'opportunité. Je ne veux pas aller trop vite, nous devons apprendre à travailler ensemble, mais je croyais que l'affaire Pharmacessaq pourrait être bouclée pour fin septembre. On n'achète pas un CA mais une position dominante me semble-t-il sur un marché même si cette société ne fait pas les 200 cessions par an. La fille du

dirigeant m'a donné une information concernant les cessions, qui vaut ce qu'elle vaut, mais une partie importante des cessions se font à des sociétés appartenant aux mêmes propriétaires de Pharmacie donc n'entre donc pas dans les statistiques de cession à des tiers. Je trouve le chiffre de 1500 cession par an important. Cela fera partie des questions à poser au vendeur.

Une dernière remarque concernant notre éventuelle association. Ce qui peut marcher c'est notre évidente complémentarité sur plusieurs points mais aussi nos différences. C'est cela qui pourra marcher, par exemple concernant cette première cession tu envisages un délai que je trouve trop long parce que tu tiens compte d'une vision financière et comptable, pour ma part j'ai en vision différente (mais je me trompe peut-être, c'est mon ressenti à ce jour sans te connaître vraiment) qui est de considérer cette entreprise comme un levier et connaissant le vendeur, je partage avec lui une vision plus marketing que financière.

J'espère que nous trouverons les ressources et la sagesse mais avec nos deux approches qui nous permettront de réaliser cette affaire à son juste prix et dans un délai raisonnable pour tous, sachant que je ne suis pas sûr du tout que le vendeur patiente jusqu'en 2012. Je suis même sûr que non.

Si tu n'y vois pas d'inconvénient, Je souhaiterais donc participer à la présentation du projet à tes investisseurs et à l'élaboration du plan de développement que nous pourrions leur proposer. Je ne te cache pas que j'aimerais aussi avoir quelques informations sur ton panel d'investisseurs.

J'espère que ma franchise ne te gêne pas, à 57 ans je ne sais pas si je vais pouvoir beaucoup changer mais ce dont je suis sûr c'est que si nous sommes sur la même longueur d'onde toi et moi, malgré nos différences, on va beaucoup s'amuser ensemble à faire une formidable société ☺

Bien amicalement

Philippe