

Le Chesnay le 23 mai 2011

A Monsieur Philippe Guybert
La Compagnie du Patrimoine
90 rue de la Providence
29000 – Quimper

Cher Monsieur Guybert,

Nous avons été ravis et fort intéressés par la réunion tenue avec vous mardi dernier. J'ai particulièrement retenu que nos approches commerciales convergent sur 2 points : approche holistique du client d'une part, et ciblage sur les chefs d'entreprise PME (1 à 20M de CA, revenus de 0.1 à 0.5 M et patrimoine de 1 à 10M).

De notre côté nous « attaquons » par la finance d'entreprise (levées de fonds, cessions/acquisition, ingénierie financière) alors que de votre côté vous « attaquez » par le patrimoine personnel. Les approches sont fort complémentaires... !

De notre point de vue, 2 voies de collaboration entre nous peuvent s'ouvrir :

- l'une concernant le projet « Pharmacessacq » (nom de code que je propose d'adopter pour garder la confidentialité – à moins que vous n'en n'ayez un déjà disponible),
- l'autre concernant une collaboration à moyen terme entre nous.

1 – Projet Pharmacessacq :

a, Grandes lignes du projet :

Vous avez obtenu un mandat de cession exclusif de la part de l'actionnaire majoritaire d'un Cabinet de Conseil en Fusions Acquisitions. Le montant probable approximatif de l'opération serait de 6M€ pour le fonds de commerce et 4M€ pour l'immobilier attaché (sous réserve d'analyse et de valorisation plus précise).

De notre côté, le « conseil et accompagnement à la cession d'entreprise » est notre produit numéro 1. Nous sommes à même d'assurer l'ingénierie du projet de A à Z en sous-traitance de La Compagnie du Patrimoine de manière à assurer à votre client cette cession dans les meilleures conditions possibles (voir § 1.a ci-dessous).

Par ailleurs, le cabinet JSC Consultants, ou toute autre structure ad hoc à créer pour la circonstance, et dans laquelle je participerais personnellement ainsi que quelques autres associés (dont probablement Madame Revellat), pourrait être intéressé par cette acquisition (voir § 1.b ci-dessous).

b, mode de collaboration numéro 1 : nous fournissons à La Compagnie du Patrimoine l'ingénierie cession qui consiste en :

Phase 1 : analyse et valorisation de la Société.

Phase 2 : définition avec le cédant du périmètre optimal de cession (share deal ou asset deal, découpage éventuel préalable), sort de l'immobilier.

Phase 3 : préparation des outils de cession :

- memorandum de présentation,
- budget de l'année en cours et Business Plan à 5 ans,
- blind note,
- teaser,
- note de valorisation,
- accord de confidentialité,
- présentation du processus pour acceptation,
- constitution et gestion de la data room électronique.

Phase 4 : démarchage des acquéreurs possibles.

Dans toutes nos opérations de cession nous contactons, après sélection avec le cédant, 2 types d'acquéreurs :

- des « porteurs de projet » soutenus par un fonds d'investissement,
- des industriels : en amont, en aval, concurrents de l'entreprise ou bien groupes étrangers intéressés par une tête de pont en France (anglo-saxons essentiellement).

Phase 5 : sélection avec le cédant d'une « short list » de candidats à l'acquisition quand et si cela est possible, et gestion de la négociation avec 2 ou 3 candidats (pas plus) :

- évaluation du cessionnaire et de sa capacité à « faire ». Dans certains cas, nous demandons une lettre de confort de la part des partenaires financiers – banquiers ou autres – du candidat acquéreur.

- mise en place d'une « Term Sheet » et de l'ingénierie financière liée (consultations juridiques et fiscales facturées en sus – nous sommes aidés de correspondants aguerris et expérimentés en la matière)

- obtention d'une Lettre d'Intérêt,

- obtention d'une Lettre d'Intention juridiquement engageante,

- supervision de l'organisation des due diligence,

- suivi et gestion des négociations intermédiaires,

- supervision de la rédaction des protocoles (si rédaction des actes, facturations en sus) :

* actes de cession,

* contrat GAP,

* contrat de travail de transition au profit du cédant,

* contrat éventuel de sous-traitance,

* contrat de location si l'immobilier reste dans les mains du cédant,

* contrat de licence de marque et royalties,

* ...

- organisation du « closing » et contrôle de bonne fin.

Phase 6 : gestion de l'après transaction. Dans le cas qui nous occupe, c'est je pense à La Compagnie du Patrimoine de s'occuper de cette phase à 100%.

c, mode de collaboration numéro 2 :

Dans le cas où nous serions nous-mêmes intéressés par cette acquisition, nous vous le ferions savoir très rapidement, dès la phase 1 ci-dessus, et sous votre contrôle, nous nous déclarerions candidats et ferions une offre sous réserve de due diligence à votre client.

d, modes de rémunération :**d1. si JSC Consultants est sous-traitant de La Compagnie du Patrimoine :**

La rémunération des intermédiaires dans les opérations de Cession-Acquisition et dans le cadre d'un mandat exclusif de cession est de l'ordre de 5% pour le montant dont nous parlons dans cette opération, soit environ 500K€.

La Compagnie du Patrimoine serait considérée comme maître d'œuvre de l'opération et ferait appel à JSC Consultants en tant que sous-traitant. La Compagnie du Patrimoine facturerait son client pour ses services, et JSC Consultants facturerait la Compagnie du Patrimoine pour les travaux accomplis.

Un certain nombre de tâches sont à mener au travers des différentes phases exposées ci-avant, et nous aurons à « partager » les commissions reçues de l'opération entre nous selon une grille contractuelle que nous vous proposerons après analyse des contributions respectives de La Compagnie du Patrimoine et de JSC Consultants.

En première approche, et si La Compagnie du Patrimoine limitait sa participation à l'opération à un simple « apport de dossier » nous vous proposerions une rémunération égale à 25% de tout ce que nous recevions.

Bien entendu, si vous étiez amené à intervenir plus lourdement et notamment en ce qui concerne les phases de négociation, nous conviendrions d'une répartition différente qui pourrait aller jusqu'à 50%. Résumé de mon message sur ce plan : « nous sommes ouverts ».

d2. si JSC Consultants se porte acquéreur de la société mise en vente :

Je propose que nous réfléchissions ensemble sur ce scénario, notamment quand vous aurez obtenu les éléments clefs de base concernant Pharmacessacq (liasses fiscales, présentation commerciale, dépendance du CA du propriétaire ou de certains collaborateurs de la Société....).

2 – Collaboration de moyen terme entre La Compagnie du Patrimoine et JSC Consultants :

Quel que soit le mode de collaboration retenu pour le projet « Pharmacessacq », une collaboration de moyen terme est envisageable entre La Compagnie du Patrimoine et nous-mêmes.

En effet, dans les deux cas envisagés pour Pharmacessacq, JSC Consultants poursuivra son activité dans le domaine des levées de fonds, cessions acquisitions (éventuellement étendues au domaine des officines de pharmacie) et ingénierie financière à destination du particulier et de l'entreprise.

Nous avons bien noté que votre objectif était de développer votre entreprise pour lui permettre d'atteindre à terme de 5 à 10 ans une valorisation de l'ordre de 5M d'Euros, ce qui doit passer par un développement de l'activité, puisqu'il est généralement admis que la valeur d'un cabinet de gestion de patrimoine est égale à la somme de 3 fois les commissions récurrentes annuelles et d'un fois les commissions non récurrentes. C'est donc environ 2M€ de commissions que vous visez à terme.

En conséquence, dans le cadre d'une collaboration entre nous, La Compagnie du Patrimoine, plus spécialisée dans la Gestion de Patrimoine sur l'Ouest de la France et la Région Parisienne pourrait bénéficier d'un apport de clientèle de la part de JSC Consultants dans le domaine de la gestion patrimoniale sur les régions concernées, et réciproquement. Cette collaboration pourrait viser à « lever » des mandats exclusifs de cession, sur lesquels JSC Consultants vous rémunérerait en tant qu'apporteur d'affaires (ou plus si participation conséquente et réelle au travail lié à la menée des opérations), et un accord pourrait être mis en place sur le récurrent que ces opérations pourraient vous apporter en gestion de patrimoine. En effet, toute opération de Cession d'entreprise doit pouvoir générer une collecte et un suivi de gestion patrimoniale conséquents. Exemple : une cession valorisée à 10M qui permettrait de collecter 5M de contrat assurance-vie génère un récurrent d'environ 30K par an !

Nous avons en outre évoqué un possible besoins de fonds propres de La Compagnie du Patrimoine pour financer sa croissance et étendre son rayon d'action. C'est un scénario que nous sommes prêts à analyser avec vous.

Conclusion :

Je me suis permis par la présente de jeter quelques pistes de réflexions que nous pourrions tenter d'approfondir dans les semaines qui viennent.

En tout état de cause, je propose que cette réflexion ne nous empêche pas d'agir et que l'opération Pharmacessacq constitue pour nous une priorité.

Dans ce cadre, je reste à votre disposition pour une conversation téléphonique et une éventuelle nouvelle rencontre. Voulez-vous en particulier que je vous propose une lettre de mission ou contrat de collaboration entre JSC Consultants et La Compagnie du Patrimoine concernant Pharmacessacq mode n°1 ?

Dans l'attente d'un nouveau contact avec vous, je vous prie d'agréer, cher Monsieur Guybert, l'expression de mes cordiales salutations.

Jean Saint-Cricq
Gérant