**CONTRAT DE COLLABORATION COMMERCIALE**

*Collaboration en Conseil et Intermédiation en externalisation de Murs de Pharmacies d’Officine*

ENTRE LES SOUSSIGNES :

**Monsieur Fabrice SPONTON**, agissant en qualité de Directeur Général de la **Société GARINOT CONSEIL** dont l'activité est la transaction sur immeubles et fonds de commerce, SAS au capital de 100.000 €, dont le siège est situé Tour Montparnasse - 33 Avenue du Maine - BP 171 - 75755 PARIS Cedex 15.

Immatriculée au Registre du Commerce de PARIS sous le numéro B 572 044 436.

Titulaire de la carte professionnelle T 0983 délivrée par la Préfecture de Police de PARIS, et adhérente à la CEGI, 128, rue La Boétie - 75378 PARIS CEDEX 8, pour un montant de CENT MILLE EUROS. Cette carte a été délivrée avec la possibilité de percevoir des fonds.

La Société GARINOT Conseil est désignée ci-après sous le vocable « GARINOT »,

**D'UNE PART,**

**Madame Evelyne REVELLAT,** agissant en qualité de **Gérant de la Société KHEPRI FINANCES** sise 129 Boulevard Pasteur, 94360 BRY-SUR-MARNE  Société à Responsabilité Limitée au capital social de 10.000 Euros Immatriculée au Registre du Commerce de Créteil sous le numéro 498 837 939, n° TVA FR 60 498 837 939, Titulaire des cartes, enregistrements et accréditations professionnelles suivantes :

* Carte Transaction et Gestion immobilière : N° 08-042
* AMF : ECCIF056770
* ORIAS 07 034 134
* ANACOFI E001371
* Identification Banque de France : ACPCOU07034134
* Assurance professionnelle n° FN4448
* ERES (PEE) : 1081356670EN
* N° Formateur : 11 94 07867 94
* N° SIREN : 498837939

et **Monsieur Jean SAINT-CRICQ,** agissant en qualité de **Président de la Société JSC Consultants SAS**, sise au 3 Square Bugeaud, 78150 – LE CHESNAY, immatriculée au registre du commerce de Versailles sous le numéro  : 483 155 354, NAF 741G, n° TVA FR2148315535400010,

**Les Sociétés KHEPRI Finances et JSC Consultants** étant contractuellement associées aux termes des présentes et engagées solidairement vis-à-vis de la partie co-contractante, sont conjointement désignées ci-après « KHEPRI ».

**D'AUTRE PART,**

**PREAMBULE :**

GARINOT exerce de manière habituelle l'activité de transaction sur les immeubles et les fonds de commerce appartenant à autrui, telle que définie par l'article 1 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970.

GARINOT est notamment connu et réputé pour son activité de Conseil en Intermédiation en transmission de pharmacies d’officine, qu’il exerce sur l’ensemble du territoire français au travers d’un réseau d’Agents Commerciaux indépendants, chacun bénéficiant, en exclusivité ou non, d’un secteur géographique déterminé.

KHEPRI exerce les activités suivantes telles que définies dans leurs statuts :



KHEPRI a notamment une activité en conseils et intermédiations en transmissions d’entreprises. La majeure partie de sa clientèle fait partie du Secteur de la Santé, et comprend des laboratoires pharmaceutiques. KHEPRI intervient aussi en conseil en levées de fonds, endettement et gestion de patrimoine.

Constatant des similitudes et complémentarités dans leurs activités, GARINOT et KHEPRI se sont rapprochées pour mettre en place une collaboration commerciale dans les domaines suivants :

* Conseil et Intermédiation en Transmission de fonds de commerce de pharmacies d’officine,
* Conseil et Intermédiation en transmission de locaux d’activité (officines) de pharmacies,
* Conseil et Intermédiation en levées de fonds, notamment dans le domaine des pharmacies d’officine, que ces levées de fonds prennent la forme d’apports en capital, d’endettement ou de ré-endettement,
* Conseil et Intermédiation en Gestion de Patrimoine.

**CELA EXPOSE, IL A ETE ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIT :**

**Article 1er : Contexte et définitions :**

L’externalisation de l’immobilier est un outil de financement utilisé par la plupart des professions, y compris celle de la pharmacie d’officine.

GARINOT est un des leaders du domaine du « Conseils en Intermédiation et Transmissions de pharmacies » et détient un réseau d’Agents Commerciaux sur tout le territoire français, chargés de prospecter les pharmaciens désirant vendre ou acheter fonds de commerce ou/et murs de pharmacies.

KHEPRI est une Société de Conseils en Fusions Acquisitions, Gestion de Fortune, Financement et Développement. Parmi ses clients, elle compte 2 Sociétés Foncières spécialisées dans l’immobilier d’entreprises.

KHEPRI et GARINOT sont liés contractuellement par un contrat d’Agent Commercial sur la Région parisienne d’une part, et un contrat de collaboration commerciale en matière de services et conseils en refinancement aux pharmaciens sur l’ensemble du territoire français d’autre part.

De par son expérience en matière de transmission de pharmacies, GARINOT estime que la dissociation des transactions de fonds de commerce de celles des murs est dans un nombre significatif de cas non seulement possible, mais bénéfique pour les protagonistes. D’un côté, cette dissociation permet au pharmacien vendeur d’élargir le nombre de candidats potentiellement acquéreurs de son fonds de commerce, de l’autre elle permet à l’acquéreur de concentrer ses moyens sur le fonds de commerce, cœur de son métier, et de minimiser son investissement en fonds propres.

En outre, KHEPRI et GARINOT sont en harmonie pour considérer que le marché des « murs de pharmacie » présente un intérêt économique qui à leur connaissance n’a pas à ce jour été exploité industriellement par un quelconque acteur. Cet intérêt économique est essentiellement lié au couple « rentabilité/risque » qu’offrent les murs de pharmacie. La profession de pharmacien d’officine présente aujourd’hui des fondamentaux économiques solides en raison du marché sur lequel elle se situe d’une part et de l’organisation de la profession d’autre part. La conséquence est que le taux de « cessation de paiements » de cette profession commerciale est extrêmement faible (1/10 du taux moyen français), offrant par là-même aux propriétaires des murs susceptibles de louer leur bien à des pharmaciens une sécurité de long terme inégalée par ailleurs.

Sur la base de ce diagnostic commun, KHEPRI et GARINOT ont décidé de s’associer pour :

* offrir à leur clientèle de pharmaciens un service de conseil et d’organisation en externalisation des murs,
* offrir à cette même clientèle une contrepartie possible financière.

**Article 2 : Objet du contrat :**

GARINOT confie à KHEPRI le soin de mettre au point ce nouveau service d’externalisation des murs de la clientèle. ~~et d’en assurer la diffusion auprès de ses agents commerciaux et, en coordination avec GARINOT et/ou ses agents, auprès de la clientèle finale sur le territoire français.~~

Dans son activité d’Agent commercial GARINOT sur les départements 92 et 75, KHEPRI est amenée à prospecter la clientèle de pharmaciens susceptibles de vendre ou acheter fonds de commerce et murs de pharmacie. Cette prospection se fait sous la marque GARINOT.

Dans le cadre de cette activité, et sous la marque GARINOT, KHEPRI s’engage à présenter et promouvoir le service d’externalisation des murs.

Dans son activité de Conseil en Refinancement pour le compte et sous la marque de GARINOT, KHEPRI est amenée à recevoir des clients de la part des Agents Commerciaux GARINOT intéressés par un schéma de refinancement.

Dans le cadre de cette activité, et sous la marque GARINOT, KHEPRI s’engage à présenter et promouvoir le service d’externalisation des murs.

**Article 3 : période d’essai :**

Les parties conviennent d’une période d’essai de 12 mois, pendant laquelle l’une ou l’autre aura la faculté de rompre le présent contrat selon les us et coutumes, sans justification et sans indemnité.

**Article 4 : durée du contrat :**

Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée.

Chacune des parties peut à tout moment y mettre fin, moyennant le respect d'un préavis conformément à l'article L. 134-11 du Code de Commerce et notifié à l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception, la fin du délai n'ayant pas à coïncider avec la fin d'un mois civil et ce, par dérogation expresse au troisième alinéa de l'article L. 134-11 du Code de Commerce.

Conformément à l'article précité, la durée du préavis est d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes.

Ces délais ne s'appliquent pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'une des parties ou de la survenance d'un cas de force majeure.

De plus, il pourra être rompu à tout moment, sans préavis ni indemnité à l'initiative du GARINOT, en cas de défaut d'inscription.

**Article 5 : Territoire :**

France et TOM-DOM.

**Article 6 : exclusivité :**

Sauf accords ponctuels entre les parties, ces dernières s’accordent exclusivité commerciale réciproque. Autrement dit, GARINOT s’engage à ne confier à personne d’autre qu’à KHEPRI sur le territoire français le soin d’apporter ce service de conseil en externalisation de murs à sa clientèle, et réciproquement KHEPRI s’engage à ne pas prospecter la clientèle de pharmacies d’officine pour ce service.

~~L’exclusivité accordée par KHEPRI n’est valable que pour le domaine des pharmacies d’officine.~~

**Article 7 : Relations avec les Agents Commerciaux :**

GARINOT s’engage à présenter KHEPRI à son réseau d’agents commerciaux comme un partenaire exclusif pour la fourniture du service d’externalisation décrit ci-dessus et à « motiver » les Agents à la promotion de ce produit. En particulier GARINOT intéressera les agents pour tout prospect, client actuel ou client passé de GARINOT que les Agents présenteraient à KHEPRI au titre de ce service d’externalisation.

KHEPRI s’engage à mettre au point un descriptif commercial de ce service d’externalisation et à assurer la formation de base des Agents pour la promotion de ce service.

KHEPRI s’engage à tenir au courant GARINOT siège et les Agents concernés de la progression des dossiers.

**Article 8 : transmission réciproque de savoir-faire :**

GARINOT s’engage à :

* analyser pour chaque mandat de transmission l’opportunité d’externalisation,
* indiquer loyalement à KHEPRI pour chacun de ces mandats les paramètres souhaitables pour la menée à bonne fin d’une opération d’externalisation.

KHEPRI s’engage à organiser la formation des Agents Commerciaux. Cette formation a pour objectif de donner à ces derniers les éléments, documents, outils de présentation, de réflexion, d’analyse leur permettant de présenter à leurs clients l’outil d’externalisation de l’immobilier.

**Article 9 : Prospection :**

Avec l’aval de GARINOT et des Agents commerciaux secteur par secteur, KHEPRI lancera des campagnes de commercialisation sous la marque GARINOT de ce service d’externalisation sur les pharmaciens de France et DOM TOM, au travers de :

* Mailings papiers,
* Mailings électroniques,
* Annonces presse dans les journaux spécialisés,
* Site Internet spécialisé.

Toute prospection de ce type ne sera engagée qu’avec l’accord express de GARINOT et de l’Agent local.

Les frais de prospection seront supportés par GARINOT.

GARINOT s’engage à fournir à KHEPRI le listing de ses clients des 5 dernières années, propriétaires de murs, susceptibles de pouvoir être intéressés par les propositions d’externalisation. KHEPRI s’engage à les prospecter dans la mesure du possible.

**Article 10 : Prise de commande :**

L’intervention de KHEPRI ne peut se faire que sur « lettre de mission » ou « mandat » de GARINOT, reprenant les principales clauses du mandat que GARINOT lui-même ou son Agent aura signé avec le client final. Par dérogation expressément acceptée par GARINOT, KHEPRI pourra signer des mandats avec la clientèle finale.

Ces lettres de mission ou mandats des clients finaux seront présentées et signées sur papier commercial GARINOT, GARINOT assumant la responsabilité de cette prise de commande, de l’ensemble de l’opération, et de son « service après-vente ».

**Article 11 : apport de contrepartie financière à la clientèle :**

KHEPRI s’engage à faire ses meilleurs efforts pour apporter aux clients et prospects intéressés par l’externalisation de leurs murs une contrepartie susceptible de les satisfaire.

- GARINOT, ou bien Monsieur Sponton à titre privé peut être une de ces contre-parties. Première Priorité leur sera donnée.

- En deuxième priorité viendront KHEPRI, Madame Revellat, JSC Consultants SAS et Monsieur Saint-Cricq.

- En troisième priorité viendra la Société GFP, MURSANTE.

A défaut d’intérêt de l’une ou l’autre de ces contreparties, KHEPRI aura toute latitude pour proposer l’opération au « marché ».

Il est entendu entre les parties que KHEPRI assurera le suivi et le montage du dossier d’externalisation avec et pour les contreparties quelles qu’elles soient et en sera rémunérée comme indiqué à l’article 17 ci-après.

L’article 12 ci-après traite de la procédure de proposition de l’opération aux contreparties.

**Article 12 : Procédure de désignation de la contre-partie :**

Lors de l’analyse d’un dossier d’externalisation de murs, une fois la conviction du client acquise, KHEPRI proposera le plus tôt possible dans le processus, par écrit (courrier électronique et note interne) l’opération aux contreparties désignées ci-dessus (article 11). Cette lettre comportera une description rapide de l’opération, une proposition de visite du local ainsi que l’ensemble des paramètres clefs envisagés pour l’opération (prix, taux de capitalisation, localisation, surface, bail existant).

Les contreparties auront un mois pour prendre position ferme. La contrepartie adjudicataire sera désignée en fonction de l’ordre de priorité défini à l’article 11 ci-dessus.

**Article 13 : Prestations annexes au service d’externalisation des murs :**

Le service d’externalisation des murs peut entraîner pour le client la nécessité d’une réorganisation juridique de son patrimoine ou de son passif, nécessitant par là-même l’acquisition de prestations juridiques.

KHEPRI, conjointement avec l’Agent Commercial concerné et GARINOT fera de son mieux pour que ces prestations soient confiées à GARINOT.

**Article 14 : Sources de rémunération :**

Les travaux de KHEPRI bénéficient :

* Au client pharmacien souhaitant externaliser ses murs,
* A la contrepartie souhaitant acquérir ces murs.

En conséquence les articles 15 et 16 qui suivent définissent les tarifs et modes de facturation de ces bénéficiaires sur lesquels les parties s’accordent.

**Article 15 : Tarification du service au pharmacien et Facturation :**

Le fournisseur du service étant GARINOT, c’est GARINOT qui facture la clientèle pour ce service d’externalisation et assure toutes les fonctions de « service-après-vente ».

Le tarif retenu d’un commun accord entre les parties qui sera proposé aux pharmaciens est de : 5000 Euros HT pour constitution du dossier, présentation d’une contrepartie et menée à bonne fin de la transaction.

**Article 16 : Tarification du service à la contrepartie et Facturation :**

La contrepartie telle que définie aux articles 11, 12 et 14 sera facturée par GARINOT au titre de commission d’apporteur d’affaire.

Cette commission sera égale à 8% HT du montant de l’opération d’externalisation toutes charges comprises avec un minimum incompressible de 20.000 Euros.HT.

Cependant, dans les cas exceptionnels de taux de capitalisation extrêmement élevés (à partir de 11%) cette commission pourra être revue au cas par cas et négociée entre les parties prenantes de l’opération (GARINOT, KHEPRI et la contrepartie ultime).

**Article 17 : Rémunération de KHEPRI :**

**Assiette de la rémunération de KHEPRI :**

Les parties s’accordent pour rémunérer tout apporteur d’affaire dans le domaine des murs de pharmacies concernés par le présent contrat à hauteur d’un montant maximum de 2000 Euros.

En conséquence l’assiette de la rémunération de KHEPRI, dénommée ASSIETTE dans le paragraphe ci-dessous, sera égale à l’ensemble des facturations émises par GARINOT concernant une opération visée dans le présent contrat diminué du montant versé à l’apporteur d’affaire de 2000 Euros maximum.

**Pourcentage de rémunération de KHEPRI :**

Pour toute opération d’externalisation menée à son terme, KHEPRI facturera GARINOT à hauteur de la somme de :

* 50% de l’ensemble des commissions facturées par GARINOT au titre des prestations annexes telles que visées à l’article 13 « Prestations annexes » ci-dessus,
* 50% de l’ASSIETTE telle que définie au paragraphe précédent.

**Article 18 : Information Réciproque :**

Il est ici rappelé que le contrat est conclu dans l'intérêt commun des parties. Les rapports entre KHEPRI et GARINOT sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information.

Afin de permettre, dans l'intérêt commun des parties, la meilleure efficacité de leur collaboration, KHEPRI et GARINOT s'engagent à se tenir informés régulièrement de l'état du marché, des souhaits de la clientèle, et des actions de la concurrence.

De même, KHEPRI s'engage à faire parvenir à GARINOT dans des délais aussi courts que possible, toutes informations concernant la prise d'ordre, mandats ou résultats de négociation pour les contrats en cours ainsi que tous documents nécessaires à la réalisation desdits contrats.

GARINOT s'engage à tenir KHEPRI régulièrement informée de sa politique commerciale, et de tous les événements relatifs à la commercialisation de ses produits ou services.

KHEPRI doit apporter tous les soins requis par la diligence professionnelle, pour promouvoir les ventes de services faisant l'objet du contrat et pour entretenir les relations confiantes avec la clientèle.

KHEPRI s’engage à respecter les directives de GARINOT en ce qui concerne tarifs et conditions de paiement à présenter à la clientèle. En cas de non-respect des us et coutumes pratiqués dans la profession et plus particulièrement chez GARINOT, KHEPRI engagerait sa responsabilité financière vis à vis de GARINOT.

KHEPRI, dans le cadre de son activité, devra respecter les qualités de sérieux, d'efficacité et de moralité, actuellement présentées par GARINOT ; KHEPRI ne devra pas consentir de rabais, ristournes, ou remises dont le caractère abusif aurait pour effet de discréditer GARINOT, et d'amoindrir sa notoriété sauf accord express et préalable de GARINOT. Toutefois, KHEPRI pourra consentir des remises sur ses commissions si elle veut satisfaire certains clients.

GARINOT et ses Agents devront fournir tous documents, ou imprimés nécessaires à la prestation du service auprès de la clientèle. Ils devront collecter toutes informations leur parvenant et pouvant être utiles à KHEPRI pour la prestation du service.

**ARTICLE 19 : DROIT DE SUITE**

En cas de rupture du présent contrat et quelle qu'en soit la cause, KHEPRI s'oblige à rapporter à la Société GARINOT CONSEIL sous 8 jours tous les dossiers mandatés en cours. Elle percevra sur les dossiers une rémunération telle que prévue sur la base des tarifications et commissions aux articles 14, 15, 16 et 17.

**ARTICLE 20 : LITIGES**

Toute contestation relative à l'exécution du présent contrat sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris.

Fait à Paris en 6 exemplaires.

Le ………………………………

**Fabrice Sponton Evelyne Revellat Jean Saint-Cricq**

**Garinot Conseils SA Khepri Finances SARL JSC Consultants SAS**