**Compte-rendu rendez-vous du 19-09 avec M. Sponton**

**1/ Les comptes**

* Solde intermédiaire de gestion à fin août et comptes détaillée 3 dernières années (pièces jointes)

**2/ Contrat CERP**

Rendez-vous d'officialisation mi-octobre début novembre : mise en place coordination et centralisation des informations (M. Dehaut coordination chez Garinot et une directrice chez la CERP).

**3/ Situation personnelle M. Sponton**

* Revenus hors Sté Garinot : 16 000 € / Mois
* Retraite : né en 1955 : peut prendre sa retraite dans 4 ans (à 61,5 ans) pour une retraite à taux plein.
* Devra arbitrer entre 2 options fiscales (cession dans 2 ans pour départ en retraite ou cession en 2012 avec abattement pour détention des parts supérieur à 8 ans = impôt plus-value 10%)

**4/ Informatique**

* Sylvain Sponton est chargé depuis 1 an de mettre en place les outils de la société sur informatique, à savoir :
* Base de données informatiques des fichiers acheteurs/vendeurs et prospects par département,
* B. Plan.
* Pas d'intranet : cela pourrait être interprété comme lien de subordination avec les agents commerciaux. Communication par mail ou par fax avec les agents commerciaux.

**Exploitation de l'historique :** statistiques à faire manuellement (sauf si saisie des 3 dernières années)   
Tenue des registres :

* Registres des mandats,
* Comptabilités mensuelles des ventes,
* Résultats des ventes enregistrés depuis l'année d'acquisition.

**Formalisation des procédures et formulaires : à montrer le jour du prochain rdv :**

* Voir formulaire de demande de financement,
* Objet du prochain rdv : analyse de la chaîne de valeur d'un dossier de vente (les étapes opérationnelles, le timing, le suivi administratif qui fait quoi et les formulaires), traçage du processus pour réaliser un organigramme de circulation des informations.

**5/ Organisation idéale du siège**

**Animation du réseau :**

* Depuis Avril 2011 la société fonctionne de façon autonome,
* Remontée d'information journalière par la secrétaire,
* M. Dehaut pour les plans de financement
* Idéalement il faudrait 4 directeurs (un par zone avec 6 à 8 agts co), 2 pour démarrer, un coordinateur et la secrétaire.

**Hypothèse émise par M. Sponton :**

Dans un premier temps : la secrétaire recrutée en CDI depuis Juin 2011, un cadre (pharmacien) à recruter et 2 directeurs commerciaux en coupant la France en 2 (dont un à recruter, l'autre poste étant occupé par le repreneur).

**6/ Liste des agents co à fournir pour le 26-09 :**

* Initiales, âges, expérience, ancienneté, formation initiale, affectation territoire.

**7/ Recrutement :**

* Jusqu'à présent les recrutements sont faits par M. Sponton qui recrute parmi les conjoints des pharmaciens. Avantages : l'épouse fait tourner la pharmacie pendant que son conjoint démarre son activité pour éviter tout problème de trésorerie dans le cadre du lancement de son activité commerciale.

**8/ Formation des agents commerciaux :**

* Il n'existe pas de press-book ou de programmes de formation formalisés,
* Le agents co ne veulent pas se "prendre la tête"…