Le Chesnay le 21 octobre 2011

Cher Monsieur,

Pour faire suite à nos récentes discussions, je vous prie de trouver ci-après la formulation d’une mission que vous pourriez nous confier.

1 – contexte :

Au cours des dernières semaines, dans le cadre d’un accord tacite entre vous et nous, nous avons analysé d’une part et présenté à des opérateurs extérieurs, d’autre part, l’opération de vente des titres de la Société Delavenne/Garinot que vous entendez mener dans les prochains mois.

Ces premiers travaux ont donné lieu à une proposition basée sur l’idée que si le prix que vous demandez semble financièrement acceptable, il est a priori « rejeté » sur la base de certains fondamentaux vus comme des faiblesses de la Société Garinot :

- une succession non assurée après le départ du dirigeant,

- une force de vente composée d’agents commerciaux indépendants difficiles à gérer et à mener,

- un système de gestion de la Société à mettre au « goût du jour ».

Notre proposition initiale consistait à prévoir une période de 6 mois au cours de laquelle nous travaillerions avec vous à supprimer ou atténuer ces points de faiblesse tout en contactant les opérateurs majeurs susceptibles d’être intéressés.

Cette proposition ne vous convient pas et nous nous sommes oralement accordés sur les principaux termes d’une mission telle que présentée ci-dessous.

2 – mission :

* nous nous concentrerons à court terme sur la recherche d’un « opérateur-investisseur » de surface financière conséquente et intéressé par le potentiel de collecte de fonds que peut représenter pour lui Delavenne/Garinot.
* A ce type opérateurs (sociétés d’assurances, boutiques de M&A, compagnies de gestion de patrimoine, capitaux investisseurs) sera présenté, outre l’activité classique de « cessions acquisitions de pharmacies d’officine » de Garinot :
	+ La société Garinot, ses comptes, sa rentabilité,
	+ Les potentialités de développement (notamment au travers de la gestion de patrimoine),
	+ Le prix demandé pour 100% des titres,
	+ L’existence d’une solution de continuité dans la Direction de l’Entreprise après votre départ, cette solution étant trouvée dans la participation de JSC Consultants au capital et à la Direction de Garinot. Bien entendu, si l’opérateur en question souhaite prendre une participation 100% et assurer la Direction, JSC Consultants se retirerait.
* Cette mission de recherche d’acheteur est exclusive et de durée limitée : jusqu’à fin décembre 2011,
* Notre objectif est de vous apporter quelques contacts d’opérateurs intéressés et une ou deux Lettres d’Intention motivées, sérieuses et crédibles, même si elles comportent des conditions suspensives liées aux points de faiblesse évoqués ci-dessus.

3 – conditions :

Si nous parvenons à notre objectif (obtention de lettre d’intention), vous êtes d’accord pour :

* Eventuellement nous missionner à quoi ? à organiser la cession = paragraphe 2 ? selon les éventuelles demandes de l’opérateur candidat (nomination de JSC Consultants à la Direction Générale de Garinot par exemple, ou/et mise en place d’un plan de recrutement et de formation de la force de vente, ou/et mise en place d’un « test » commercial en matière de gestion de patrimoine…),
* Nous accorder l’exclusivité du montage technique de la transaction et de ses annexes, y compris la prise en gestion d’une partie des fonds issus de la vente de Garinot (ce n'est pas à nous que cela revient.) que vous auriez à placer (ce qui pourrait donner lieu à des facturations complémentaires de la commission visée au point suivant).
* Nous rémunérer par une commission de 5% sur le montant total de la transaction, y compris la partie immobilière. Par total de la transaction on entend la somme de la valeur de 100% des titres de propriété et de quasi-propriété de la Société et de tous autres montants reçus et/ou à recevoir par les actionnaires dans le cadre de cette transaction (remboursement de compte courant, indemnité de licenciement, contrat de consultant, complément de prix, salaires…)

Enfin, l’éventualité d’une décision de votre part de ne pas vendre n’est pas à rejeter.

S’il en était ainsi, à quelque moment que cela soit dans le processus à partir de la date de signature des présentes, vous nous indemniseriez pour l’ensemble du travail, efforts, temps passé, mobilisation de réseaux que nous avons et allons investir, par le versement d’ une somme forfaitaire et unique de 30.000 Euros (trente mille Euros).

J’espère, cher Monsieur, ne pas avoir trahi l’esprit de nos propos et pensées.

Si vous êtes d’accord avec l’expression de cette mission et ses conditions, je vous prie de bien vouloir nous en retourner un exemplaire après y avoir apposé la mention «lu et approuvé », et l’avoir daté et signé.

Je vous prie d’agréer, cher Monsieur, l’expression de mes sentiments les plus cordiaux.

Jean Saint-Cricq