***JSC Consultants***

*croissance externe, fusions et acquisitions - participations financières*

Le Chesnay le 22 septembre 2011

A Monsieur Fabrice Sponton

Garinot

Tour Maine Montparnasse

Paris

Cher Monsieur Sponton,

Pour faire suite à nos discussions, nous vous prions de trouver ci-après l’ébauche d’une proposition que nous vous faisons, et que nous souhaitons discuter et améliorer avec vous concernant votre projet de cession de Garinot/Delavenne.

**1 – Les paramètres de votre projet :**

**a, la Société et le prix demandé :**

Nous ne reviendrons pas sur la description de la Société.

Qu’il nous suffise de dire ici que le prix que vous demandez pour 100% des titres (5M) est justifiable financièrement.

**b, autres points :**

Délais : bouclage de l’opération premier semestre 2012.

Vous accordez un crédit-vendeur à l’acheteur sous certaines conditions.

Vous accompagnez l’acheteur sous certaines conditions :

* Contrat de travail :
* Contrat d’agent commercial :

**c, côté acquéreur,** la situation financière de la Société est telle qu’elle permet de faire, sur la base d’un « business plan » prudent, un levier raisonnable et d’envisager un financement tel que :

* Fonds propres
* Crédit vendeur
* Dette senior

**2 – Notre intervention à aujourd’hui - enseignements :**

Nous avons eu l’occasion de présenter ce projet à quelques éventuels acquéreurs.

Voici, en synthèse, les enseignements majeurs de ces présentations :

**Cibles :**

a, le secteur (pharmacies), le services (fusions acquisitions) inspirent confiance.

b, le monde des « gestionnaires de patrimoine » (au sens large, incluant réseaux de Cies d’assurance ou de Banques Privées) peut être intéressé par les retombées éventuelles en matière de gestion de patrimoine (encore à démontrer).

c, idem pour le monde des fusacqus.

d, idem pour le monde des fonds d’investissement.

Dans tous les cas, le principe du « levier » est retenu et demandé. Ce qui implique que tout « porteur de projet », que ce soit un individu, un investisseur ou un « industriel » aura à convaincre une Banque classique de concourir au projet en accordant un prêt « dette senior ».

Enfin, la sécurisation de l’opération – notamment au niveau du crédit vendeur – implique que l’acquéreur soit un « institutionnel ».

**Perceptions a priori :**

**Les commentaires positifs** sont fondés sur la compréhension et la perception de :

* la rentabilité actuelle de la Société,
* la résilience et l’efficacité du Business model mis en place,
* perspectives de développement :
	1. dans l’activité-cœur (transactions de pharmacies d’officines)
	2. dans de nouvelles activités : gestion de patrimoine, services de management aux officines, immobilier d’entreprise, autres secteurs que la pharmacie (cabinets de radiologie, hôtels-restaurants, labos pharmaceutiques).

**Les commentaires spontanés négatifs** ou plutôt d’inquiétude que nous avons reçus tournent tous autour de deux thèmes :

* le départ de Monsieur Sponton, charismatique, talentueux et expérimenté entraîne un risque majeur d’effondrement du nombre de transactions, une perte du réseau personnel de Monsieur Sponton et probablement la disparition d’une bonne partie du réseau d’agents commerciaux.
* des outils de gestion non « normés» aux standards actuels.

**Nos conclusions :**

Pour obtenir le prix demandé qui est le prix normal pour une société présentant les performances de Garinot, basé sur l’hypothèse d’une continuité sans « trou d’air » des opérations et de l’activité, il nous semble, plus que dans tout autre dossier, indispensable de démontrer que l’entreprise a été préparée au départ de Monsieur Sponton en tant que Dirigeant charismatique et historique.

**3 – Recommandation et proposition :**

**Recommandation :**

Pour mener à bien l’opération de vente envisagée dans les délais désirés, nous recommandons que Garinot démontre que :

* sa « machinerie interne » est au niveau standard du marché (type norme CE 9001)
* la succession de Monsieur Garinot est organisée, opérationnelle et efficace. C’est la principale mesure de « valorisation » que nous recommandons.
* la structure opérationnelle (siège) et la force de vente est en état de marche et de renforcement.

**Proposition :**

* embauche de JSCC en tant que DG non salarié, non représentant, non administrateur (mission de 6 mois)
* « sous-missions » :
	1. Mettre en place l’activité « gestion de patrimoine » sous la marque ***GARINOT Patrimoine® :***
		+ Préparation d’une offre
		+ Présentations aux Agents commerciaux
		+ Prospection et suivi commercial (5 jours/affaire).
	2. participer à la « valorisation » de l’entreprise en aidant à :
		+ poursuivre la restructuration de la force de vente,
			- recrutements,
			- formalisation du process de formation,
			- formalisation du process de gestion.
		+ mettre en place les outils de gestion modernes.
	3. assurer le « portage de projet » de reprise :
		+ préparer le business plan à moyen et long terme,
		+ préparer les présentations de Garinot,
		+ assurer le démarchage des investisseurs/industriels candidats,
		+ optimiser le montage pour l’actionnaire,
		+ mener à bien la négociation.

A noter que ce processus permettrait d’offrir aux acquéreurs/investisseurs le choix entre :

* conserver la Direction (JSCC) en place une fois l’acquisition faite,
* mettre en place leur propre Direction.

**Rémunérations :**

1. sous-mission 1 : Garinot sera rémunéré à hauteur de 25% du montant des commissions perçues au travers des affaires apportées par Garinot à notre gestionnaire de patrimoine (si 6 à 12 affaires de 1M : environ 25% de 120K à 240K = 30K à 60KHT). JSCC conserve 75%.
2. sous-mission 2 : 4,0% du montant de la transaction de vente (total de : valeur des titres de la Société + valeur des murs TMM + salaires de Mr Sponton jusqu’à sortie des effectifs + toute autre somme perçue par Mr Sponton au titre de la transaction) en faveur de JSCC.
3. sous-mission 3 : forfait de 150KHT en faveur de JSCC.

En espérant que cette proposition trouvera votre agrément, nous vous prions d’agréer, cher Monsieur, l’expression de nos plus cordiaux sentiments.

**Jean Saint-Cricq**

**Gérant**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_