**Jean Saint-Cricq**

**3 Square Bugeaud**

**78150 – LE CHESNAY**

 Paris, le 14 janvier 2013

 A : Monsieur Jean-François Hourcade

 17 Place Paul Eluard

 94400 - VILLEJUIF

Bonjour Monsieur Hourcade,

Nous travaillons depuis un mois à la vente de votre officine et souhaitons faire le point sur le paramètre fondamental de cette opération (le prix), en fonction des premiers retours informels que nous avons eus d’une part et du chiffre d’affaires et de sa croissance que vous nous avez indiqué avoir réalisé en 2012 d’autre part.

1, nous avons malheureusement passé un seuil psychologique important (1M€) pour ce qui concerne le chiffre d’affaires et sommes entrés dans la catégorie des « moins de 1M », plus proche même de900K€ que de 1M€.

A ce niveau de CA, la valorisation par le marché « tourne » autour de 40/50% du chiffre d’affaires actuellement et/ou de 6 à 7 fois l’EBE.

2, Facteur négatif : la croissance du chiffre d’affaires. Bien que la mauvaise performance des2 dernières années s’explique parfaitement, cette décroissance de « plus de -10% » tire bien sûr la valorisation à la baisse.

3, Facteur positif : en théorie, compte tenu des importantes économies de personnel que vous faites depuis plusieurs mois, l’EBE dégagé en 2012 et son évolution devrait être un facteur positif. Les comptes à cet égard vont prendre une place importante dans notre argumentaire.

**Conclusion :**

Il ne nous est aujourd’hui malheureusement pas possible de présenter votre officine à la vente pour une valeur du fonds de commerce de plus de 400 à 500K€. Ce serait une perte de temps et d’énergie pour tout le monde.

Souhaitez-vous que nous poursuivions sur ces bases ?

Bien cordialement.

**Jean Saint-Cricq**

**Evelyne Revellat**