

Lettre de mission

Cher Monsieur Sponton

Comme convenu et pour faire suite à nos récentes discussions, je vous prie de trouver ci-après la proposition de lettre mission que nous vous proposons :

1 – contexte :

Au cours des dernières semaines, dans le cadre d'un accord tacite entre vous et nous (la première lettre de mission étant arrivée à échéance), nous avons analysé votre entreprise avec l'un de nos experts en cession d'entreprise,

Mr Jean Saint Cricq dirigeant de JSC Consultants.

Ce dernier a commencé à présenter l'opération de vente des titres de la Société Delavenne/Garinot à d'éventuels repreneurs 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 semblait financièrement acceptable, il est a priori difficile à valider pour le moment sur la base de certains éléments de la Société Garinot , à savoir:

- une succession non assurée après le départ du dirigeant, qui inquiète les premiers repreneurs contactés.
- une force de vente composée d'agents commerciaux indépendants difficiles à gérer et à mener,

FS ↓

- un système de « reporting » de la Société à adapter au niveau des modes de fonctionnement des repreneurs pressentis quels qu'ils soient.

Notre proposition initiale consistait à prévoir une période de 6 mois au cours de laquelle nous travaillerions avec vous à améliorer ces éléments tout en contactant les investisseurs majeurs susceptibles d'être intéressés, en initiant et organisant le processus de cession.

Cette proposition ne convenant plus tout à fait, vous vous êtes oralement accordés avec Mr Jean St CRICQ sur les principaux termes d'une nouvelle mission telle que présentée ci-dessous que nous validons ci-dessous, en espérant avoir bien compris votre position.

2 – nouvelle 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. Un institutionnel reconnu semble l'idéal pour vous.
- Nous présenterons à ce type d'opérateurs institutionnels (sociétés d'assurances, boutiques de M&A, compagnies de gestion de patrimoine, capitaux investisseurs), outre l'activité classique de « cessions acquisitions de pharmacies d'officine » de Garinot, les éléments complémentaires suivants:
 - o La société Garinot, ses comptes, sa rentabilité,
 - o Les potentialités de développement (notamment au travers de la gestion de patrimoine),
 - o Le prix demandé pour 100% des titres
 - o Une solution de continuité dans la Direction de l'Entreprise après votre départ, cette solution étant trouvée éventuellement 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.

si il s'agit d'un institutionnel, nous avons retenu que vous pourriez rester à la tête de l'entreprise quelques années en gardant une participation minoritaire et que vous souhaiteriez, soit former une personne qui deviendrait le futur dirigeant de

l'entreprise (un pharmacien entre 30 et 35 ans idéalement), soit faire appel à JSC consultant et notamment Mr Jean St CRICQ dont vous avez retenu les qualités professionnelles, le temps de trouver un futur directeur tout en permettant la mise à niveau des éléments nécessaire à une transmission efficace.

FS

- mars
- Cette mission de recherche d'acheteur est exclusive et de durée limitée : jusqu'à fin décembre 2011. 2012 dans le cadre d'une réalisation avant le 30 avril 2012 minuit.
 - Notre objectif est de vous apporter plusieurs contacts d'opérateurs intéressés et une ou deux Lettres d'Intention motivées, sérieuses et crédibles, même si elles comportent des conditions suspensives liées aux éléments à améliorer, évoqués ci-dessus.

3 – mode de rémunération et de réalisation :

Si nous parvenons à notre objectif (~~obtention de lettre d'intention~~ ^{*}), vous êtes d'accord pour :

FS

- ~~nous missionner avec rémunération pour préparer l'entreprise à la cession au prix demandé et ce, selon les éventuelles demandes de l'opérateur.~~
- Nous rémunérer par une commission de 5% sur le montant total de la transaction, hors la partie immobilière qui sera traitée spécifiquement en son temps. Par total de la transaction on entend la somme de la valeur de 100% des titres de propriété et de quasi-propiété 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...). ~~Cette commission serait due si tout contact établi suite à notre prospection aboutissait dans les 3 années à compter des présentes à une transaction entre vous et ce contact, même si nous n'étions pas impliqués dans toutes les phases de la négociation et de la transaction.~~
- Nous accorder l'exclusivité du montage technique de la transaction et de ses annexes.

FS

FS

* réalisation de la transaction pour un prix net vendeur de 100% des titres (net d'honoraires) de cinq millions d'Euros (5.000.000) plus 2.000.000 (deux millions) d'Euros net d'honoraires pour l'immobilier de la Tour Maine Montbarnasse. les 2 ventes n'étant pas dessein

FS

FS

- Nous confier éventuellement la gestion patrimoniale d'une partie des fonds issus de la vente, voir la totalité si à terme vous constatez la pertinence de nos conseils et préconisations dans notre domaine de métier premier.

L'éventualité d'une décision de votre part de ne pas vendre n'étant 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, temps passé, conseil et mobilisation de nos réseaux que nous avons et allons investir pour vous, par le versement d'une somme forfaitaire et unique de 30.000 Euros (trente mille Euros).

Si vous êtes d'accord avec cette mission et ses modes de réalisation, 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.

Pour le 19 Décembre 2011
FS

Philippe GUYBERT

Pour la Compagnie du Patrimoine

Jean SAINT CRICQ

pour JSC Consultants

Mr Fabrice SPONTON

Pour GARINOT Conseil