

Le Chesnay, le 20 septembre 2011

Monsieur Fabrice SPONTON

Copie :

- . La Compagnie du Patrimoine
- . Jean-Saint Cricq

Objet : Pharmacessacq

Monsieur Sponton,

Vous trouverez ci-après la restitution de notre entretien du 19-09.

1/ Les comptes

- Solde intermédiaire de gestion à fin août et comptes détaillés des 3 dernières années (pièces confiées ce jour à E.R.)

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

- Retraite : né en 1955, M. Sponton 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 exonération progressive sur les plus-values pour détention des parts au-delà de 6 ans = impôt plus-value 10%)

4/ Informatique

- Sylvain Sponton est chargé depuis 1 an de la mise en place sur informatique des outils de la société, 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.

5/ Exploitation de l'historique : statistiques à faire manuellement (sauf si saisie des 3 dernières années). Les statistiques sont disponibles depuis l'année d'acquisition.

Tenue actuelles des registres consultables :

- Registres des mandats,
- Statistiques mensuelles des ventes,
- Résultats des ventes enregistrés.

6/ Formalisme des procédures et utilisation de formulaires :

- Voir formulaire de demande de financement.

5/ Organisation idéale du siège**Animation du réseau :**

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

2

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.

6/ 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.

7/ Formation des agents commerciaux :

- Il n'existe pas de press-book ou de programmes de formation formalisés,
- Les agents co n'apprécient guère le travail intellectuel ; ils aiment surtout l'aspect relationnel de leur métier (ils fonctionnent à la rémunération et à la reconnaissance).

Conclusion :

D'un commun accord le prochain rendez-vous aura pour objet l'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). A l'issue de ce rendez-vous je devrais être à même de retracer le processus pour réaliser un organigramme de circulation des informations.

A la demande de E.R., M. Sponton a accepté de faire établir pour la prochaine réunion la liste des agents commerciaux en mentionnant :

- Initiales de la personne, (le nom restant encore confidentiel),
- Age,
- Date d'entrée dans la société,
- Formation initiale,
- Conjoint pharmacien : oui - non
- Nature du contrat d'agent co signé (sous ancien contrat ou nouveau contrat),
- Nombre d'opérations réalisées sur les 3 dernières années,
- Nombre d'affaires en cours (pipeline),
- Zone géographique couverte.

Questions complémentaires :

Montant et désignation du budget publicitaire et parution d'annonces.

Evelyne Revellat