

Le Chesnay, le 1^{er} Août 2011

Monsieur Fabrice SPONTON

Copie :

. La Compagnie du Patrimoine
.Jean-Saint Cricq

Objet : Pharmacessacq

Monsieur Sponton,

Compte de tenu de nos usages dans notre pratique, nous vous restituons notre entretien du 28-07 ce qui permet à notre partenaire la Compagnie du Patrimoine d'être tenue informée de l'avancement de la mission.

Voici les points clés de cette réunion :

1. Les repreneurs :

Deux acteurs intéressés par la reprise de la société Garinot :

- Un collaborateur Agent commercial depuis 10 ans dans la Société Garinot basé à la Réunion a manifesté son intérêt pour reprise de l'entreprise ,
- Une société d'agencement de pharmacies Belge qui travaille déjà avec l'agent de la Réunion (marque **Tecny Farma (1)**) qui souhaite avoir une participation dans Garinot pour la possible exploitation commerciale par lui-même en matière d'agencements de pharmacies des clients de Garinot. Tecny Farma est aussi une société de transactions immobilières.

Le tour de table pourrait être complété avec des cibles dont le métier est complémentaire comme :

- La gestion de patrimoine (M. Sponton confirme que la Compagnie du Patrimoine serait un bon candidat),
- La promotion immobilière,
- Les laboratoires pharmaceutiques,
- Les grossistes répartiteurs (CERP a approché la société Garinot et rencontre M. Sponton la semaine prochaine),
- les cabinets de cessions-acquisitions,
- les porteurs de projet avec fonds d'investissement (2),

(1)UNIVERSAL PHARMA sa - TECNY FARMA – Universal Pharma est aussi un réseau de pharmacies en Belgique.

Coordonnés : RUE MONTAUAUX, 155 - 7080 FRAMERIES

Tel : 065/66.29.00 - Fax : 065/66.29.18Email : info@universalpharma.be

Responsable : Jean-Marc Jasse

Site Web : www.universalpharma.be

Nombre d'employés : 15, **Année d'installation :** 2003, **Nationalité :** Belgique (Région wallonne)

Sous le même nom, c'est aussi : Gestion de pharmacies Mobilier et agencement de pharmacies, maisons de repos et hôpitaux. La société Tecny Farma a été fondée en 1982 au nord de l'Espagne par un pharmacien belge et est spécialisée dans l'agencement des pharmacies. Tecny Farma est spécialisée dans les solutions individuelles en matière de design et de fabrication pour l'ensemble du mobilier des pharmacies. C'est dans sa division hightech Farma Engineering que l'automate à médicaments «[Pharmatrack](#)» a été développé. Aujourd'hui, il s'agit du robot le plus rapide et le plus fiable disponible sur le marché. Tecny Farma a réalisé plus de 10 000 projets dans plus de 25 pays, exclusivement des constructions et des rénovations de pharmacies.

(2) Nous avons d'ores et déjà identifié un porteur de projet susceptible d'être intéressé et pris contact avec lui.

2. Objet et montant de la transaction Garinot :

Les titres :

Prix de cession = 4000 k€ + 990 k€, soit environ 6 fois l'EBE.

Pour une valorisation de 4 990 k€ au total, l'acquisition de l'entreprise pourrait être typiquement financée comme suit :

- fonds propres : 1,5M
- dette senior : 2,5 M pour annuités de 280K€
- crédit vendeur : 0.990M pour annuités de 180 k€ sur 5,5 ans.

Répartition de l'investissement :

- 1/3 Agent Co La Réunion, soit : 500 k€
- 1/3 Agenceur 500
- 1/3 3^{ème} investisseur 500

Total 1 500 + Dette senior 2 500 k€ + Créd. Vend. 990 k€

3. Analyse des comptes 2010 Garinot

Le REX (EBIT) apparent de Garinot est de +/- 0 actuellement, avec cependant un retraitement possible d'environ 700K (rémunérations de la Direction + économies travaux immobiliers de désamiantage, cf ci-dessous).

D'après Monsieur Sponton les repreneurs devront prévoir environ 220 K de masse salariale chargée pour faire tourner le siège de la Société (150k pour un directeur, 70k pour 2 secrétaires).

Aujourd'hui dans les comptes apparaissent :

Location : 2011 = 223 k€ 148 k€ à partir de 2012 (gain EBIT = 75 k€)
Rémunérations = 865 k€

Analyse des bulletins de salaire :

M. Sponton = 790 TCC + remboursement de frais à hauteur de 72 k€
Melle Sponton = 84 TCC
Administratif = 40 TCC
Secrétaire = 32 TCC
Total = 946

M. Sponton perçoit en outre 49k des honoraires de Delavenne en tant que TNS.

Le total « rémunérations » de la liasse fiscale Garinot (865K TCC) n'est pas en ligne avec les chiffres d'analyse des bulletins de salaire de fin décembre 2010 (946K TCC)! Mr. Sponton pose le problème à son expert-comptable.

4. Structure Pharmeurope :

Delavenne (Pharmeurope Cession Conseil Delavenne) concède une location gérance du fonds de commerce Garinot à Garinot SA depuis 12 ans.

Objectif : relancer Delavenne pour 2012, année de la reprise, en réembauchant des commerciaux dans Delavenne qui est une marque connue des pharmaciens et ainsi être prêt à exploiter la reprise qu'escompte Mr Sponton pour 2012 sous 2 marques (Delavenne et Garinot).

3

5. Effectifs et formation équipe commerciale

2 nouveaux agents commerciaux sont en formation actuellement.

Il apparaît opportun selon Mr Sponton de préparer des recrutements pour que la force de vente soit opérationnelle en deuxième partie de 2012 au moment de la reprise (6 mois de formation, agent opérationnel au bout de 18 mois).

Actuellement c'est M. Sponton qui prend en charge la formation.

Le recrutement privilégie la connaissance des techniques juridiques, comptable et financières, la connaissance du secteur pharmaceutique venant en deuxième priorité.

M. Sponton envisage une date de cession qui pourrait aller jusqu'à juillet 2012.

Il est prévu qu'une copie anonyme de contrat d'agent commercial nous soit transmis pour analyse.

6. Refinancement des pharmacies

Voie de développement de la Sté Garinot : Garinot peut assurer le refinancement des pharmacies.

7. Les 3 leaders du marché

Leader L'Auxiliaire, Second, Garinnot, 3^{ème} Pharmathèque avec 4,3 CA, qui réalise une partie de son CA en promotion immobilière.

Remarque : Guerry a aussi des agences immobilières (Cessions de pharmacies = 2M de son CA).

8. Niveau moyen des transactions des pharmacies

Prix moyen de cession d'une pharmacie = 1 095k€

Commission de transaction = 44 000k€

Juridique capté 85 à 90% transactions = 20 000k€

Séquestre, 100 % des cas + mainlevée = 7 500k€ (en moyenne 5 à 10 000k€)

(Séquestre = 3 000k€ + mainlevée 5 000k€), (selon us et coutumes du pharmacien calcul consignation du prix provisoire de vente sur bilan N-1, séquestre et consignation prix final sur bilan en cours)

Commission reversée aux agents co. : 15 % de la commission juridique et 20 % de la commission bancaire perçue par Garinot pour le financement de la transaction. Les accords avec la BNP, S. Générale, BRED et Interfimo sont prévus à 0,4 % sur le montant du financement.

Sous-traitance du juridique et vente des murs à un Notaire.

9. Décomposition d'un financement de reprise d'une pharmacie, Exemple pour une transaction à 1 200 k€ :

Droits enregistrement :	60 k€
Commission d'agence 5 % :	60 k€
Juridique :	20 k€
Stock (4) :	150 k€
Tiers payant :	30 k€ (à 5 jours sur 70 % du CA)
Divers (dont TVA, honoraires) :	20 k€
BFR :	60 k€
TOTAL :	1 600 k€
- Apport :	300 k€
- Crédit fournisseur :	80 k€
TOTAL DETTE Bancaire :	1 220k€ (équivalent au prix de vente)

(4) : Le stock est vendu en sus, payable de 12 à 24 mois sans intérêt. Tout pharmacien vendeur allège volontairement son niveau de stock avant la vente et diminue ses achats en direct.

10. Niveau d'activité du marché

Monsieur Sponton indique que Garinot a réalisé 80 à 100 transactions par an en haut de cycle économique.

Selon la Fiduciaire Richard, expert comptable, la baisse du CA est de 1 à 4 % sur Paris.

La reprise des transactions serait liée à la remontée des revenus des placements.

11. Actif immobilier

Superficie bureau = 175 m² + 25 m² de parties communes, 200 m² au total dans l'acte + 2 parkings, dont l'un serait à réserver à Monsieur Sponton.

12. Questions d'ordre patrimonial de M. Sponton :

Concerne la gestion de l'après cession : quel choix faire pour réduire l'impôt plus value ?

- Liquider sa retraite,
- Constituer une holding,
- Anticiper la succession,
- Envisager l'expatriation,
- Mettre en œuvre en parallèle plusieurs des 4 solutions précédentes.

JSC Consultants a fait une :

- présentation du Business Plan,
- présentation du « process » de cession telle que nous le pratiquons,
- présentation des catégories de cibles de candidats-repreneurs .

Conclusion :

Nous proposons le programme de travail suivant :

- poursuite de l'approfondissement de l'analyse du Groupe Garinot au travers de réunions avec Monsieur Sponton (**PG + JSC Consultants**),
 - régularisation de la lettre de mission qu'aux termes de la réglementation nous devons avoir et pouvoir présenter aux contrôleurs de l'AMF (**Philippe Guybert**)
 - mise en forme des outils nécessaires à la prospection (en cours) (**équipe JSC Consultants**): business plan, présentation (ppt), memo, executive summary, teaser, blind sheet, NDA, processus, data room.
 - presentation immediate d'un éventuel candidat-acquéreur (**ER**),
 - lancement de la prospection des cibles dès la rentrée de septembre.
- La société Garinot fournira les éléments comptables et un exemple de contrat d'agent commercial.

ER / JSC

Cc : PG