

Le Chesnay le 22 septembre

A Valère Gagnor
Président
Arkanissim
16 rue Anatole France
92300 – LEVALLOIS

Bonjour Valère,

Pour faire suite à notre entretien d'hier, et à la présentation que nous vous avons faite du projet « Pharmacessacq », je vous confirme ci-après les points sur lesquels nous sommes accordés pour analyse plus approfondie et éventuelle action.

1 – Résumé du projet :

Les faits :

Cie du Patimoine et JSC Consultants ont un mandat de vente sur un cabinet « fusions-acquisitions ». Le prix demandé pour 100% des titres est de 5M€. L'immobilier d'une valeur de 2M€ est aussi en cession. C'est donc une transaction d'un montant envisagé de 7M€ que nous avons à construire.

Un premier candidat-repreneur a été identifié. Il mène actuellement ses premières investigations.

JSC Consultants aide cet acquéreur à constituer un Tour de Table permettant d'assurer le financement de l'opération sur les titres comme suit :

- fonds propres : 2M€,
- dette senior : 2M€,
- crédit vendeur : 1M€.

Présentation rapide de la Société mise en vente :

La Société G, mise en vente par son propriétaire pour raison de départ retraite, est un cabinet leader d'intermédiation en cession-acquisition de pharmacies d'officines. Avec une quarantaine de transactions par an, il réalise un chiffre d'affaires composé de commissions et honoraires de l'ordre de 2.3M€ par an, et un résultat d'exploitation « ajusté » de 700K€ environ. Endettement nul. L'évaluation avant audit, sur base des performances financières confirme un niveau de 5M€ pour 100% des titres.

Son business model est basé sur une « force de vente » composée exclusivement de 20 agents commerciaux rémunérés à 100% en commissions variables sur ventes d'une part, et un siège « léger » d'autre part, composé d'un dirigeant, un cadre administratif et une secrétaire, localisés dans la Tour Maine Montparnasse à Paris.

De nos contacts avec le Dirigeant Propriétaire, il ressort principalement :

- que le marché de la transaction d'officines est sain et en bas de cycle actuellement,

- que le business model ci-dessus décrit est sain avec un point mort très bas du fait des faibles coûts fixes,
- que les candidats acheteurs se concentreront sur l'élément clef qui donne sa valeur à la Société à savoir la solidité et pérennité de la force de vente, et au travers d'elle du « pipe-line » et du chiffre d'affaires à venir.

2 – Résumé de notre discussion :

a, proposition initiale de JSC Consultants à Arkanissim :

- participer au tour de table « fonds propres » et donc devenir actionnaire de la holding de reprise,
- aider à la constitution de ce même tour de table par proposition aux grands fournisseurs d'Arkanissim (Generali, Swiss Life...) d'entrer dans le capital de cette même holding,
- en contrepartie de quoi un contrat d'apporteur d'affaires « post opération » entre G et Arkanissim pourraient être établi aux termes duquel G introduirait Arkanissim auprès de ses clients « cédants » pour éventuelle prise en gestion patrimoniale.

b, proposition d'Arkanissim à JSC Consultants :

- pas ou très petite participation au tour de table « fonds propres »,
- proposition à un/plusieurs Franchisé(s) Arkanissim (dont Cie du Patrimoine et Khepri Finances) de participer au tour de table « fonds propres »
- aide à la levée des fonds propres par présentation et introduction auprès de possibles actionnaires, sans commission mais contre engagement d'ouverture de discussion pour mise en place d'un contrat « post cession » entre G et A dont les principales clauses seraient :
 - Apport d'affaires en « gestion de patrimoine » de G au franchisé-actionnaire Arkanissim comme indiqué ci-dessus selon des modalités à préciser,
 - Apport d'affaires en « prestations juridiques et expertise comptable » de G à la cellule juridique et comptable centralisée d'Arkanissim selon des modalités à préciser.

c, synthèse :

Nous sommes d'accord pour approfondir votre proposition, et notamment dans une première étape, évaluer et/ou mettre en place le programme de prospection d'investisseur(s) visant à compléter le Tour de table autour du Candidat-Reprenneur.

3 – Accord de confidentialité :

Je joins à la présente un accord de confidentialité que je vous demande de bien vouloir me renvoyer approuvé et signé.

Nous espérons que la présente reflète bien notre discussion. Nous vous recontacterons très prochainement pour suite des opérations.

Bien cordialement.

Jean Saint-Cricq
Gérant

PJ : 1 accord de confidentialité

Le Chesnay le 27 septembre 2011

Monsieur Valère GAGNOR
ARKANISSIM
14 rue Anatole France
92300 – LEVALLOIS-PERRET

Monsieur,

Au cours de nos entretiens concernant la Société « nom de code PHARMACESSACQ », nous avons été et nous serons amenés à vous communiquer un certain nombre d'informations à caractère confidentiel sur cette Société.

Nous souhaitons que vous vous engagiez, pour vous-même, et toute personne de votre entourage à laquelle vous parleriez de votre projet concernant cette Société à :

- 1° - n'utiliser ces informations qu'avec notre accord préalable,
- 2° - ne communiquer ces mêmes informations à des tiers qu'avec notre accord préalable,
- 3° - nous retourner, si nous vous en faisons la demande, tous les documents qui vous auront été communiqués ainsi que toutes les copies que vous auriez pu en faire, à la fin de notre relation sur le sujet,
- 4° - ne pas approcher, d'actionnaire, de client, de fournisseur, de commettant ou de membre du personnel de la Société « nom de code PHARMACESSACQ » sans notre accord préalable.,
- 5° - à ne faire mention à quiconque sans notre accord de la teneur et des raisons de nos entretiens,

Ces engagements s'entendent pour une durée couvrant celle de nos discussions, augmentée d'une période de 6 mois après que ces discussions aient pris fin.

En preuve de vos engagements, merci de bien vouloir apposer votre signature et la mention "lu et approuvé" sur le présent document et nous en retourner un exemplaire.

En vous remerciant de votre compréhension, nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'expression de nos sentiments distingués.

**Jean SAINT-CRICQ
GERANT**