



HAL
open science

Le jeune pharmacien d'officine et le processus d'installation : lancement du projet, choix du statut juridique et cas pratiques

Paul Caline

► To cite this version:

Paul Caline. Le jeune pharmacien d'officine et le processus d'installation : lancement du projet, choix du statut juridique et cas pratiques. Sciences pharmaceutiques. 2020. dumas-03209754

HAL Id: dumas-03209754

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-03209754>

Submitted on 27 Apr 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE
UFR SANTE – Département PHARMACIE

Année 2019 - 2020

N°

THESE

Pour le DIPLOME D'ETAT DE DOCTEUR EN PHARMACIE

Présentée et soutenue publiquement le 27 Janvier 2020

par

CALINE Paul

Né le 09 Octobre 1993 à Mont-Saint-Aignan

Le jeune pharmacien d'officine et le processus d'installation : lancement du projet, choix du statut juridique et cas pratiques

Président du jury : *Mme CHEMTOB-CONCE Marie-Catherine, Maître de conférences*

Membres du jury : *Mme GROULT Marie-Laure, Docteur en Pharmacie et Maître de conférences*

M RANNOU Ronan, Comptable

Mme CHRETIEN Sylvie, Docteur en Pharmacie

UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE
UFR SANTE – Département PHARMACIE

Année 2019 - 2020

N°

THESE

Pour le DIPLOME D'ETAT DE DOCTEUR EN PHARMACIE

Présentée et soutenue publiquement le 27 Janvier 2020

par

CALINE Paul

Né le 09 Octobre 1993 à Mont-Saint-Aignan

Le jeune pharmacien d'officine et le processus d'installation : lancement du projet, choix du statut juridique et cas pratiques

Président du jury : *Mme CHEMTOB-CONCE Marie-Catherine, Maître de conférences*

Membres du jury : *Mme GROULT Marie-Laure, Docteur en Pharmacie et Maître de conférences*

M RANNOU Ronan, Comptable

Mme CHRETIEN Sylvie, Docteur en Pharmacie

L'Université de Rouen et l'UFR de Médecine et de Pharmacie de Rouen n'entendent donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions sont propres à leurs auteurs.

ANNEE UNIVERSITAIRE 2019 - 2020

U.F.R. SANTÉ DE ROUEN

DOYEN : **Professeur Benoît VEBER**

ASSESEURS : **Professeur Michel GUERBET**
Professeur Agnès LIARD
Professeur Guillaume SAVOYE

I - MEDECINE

PROFESSEURS DES UNIVERSITES – PRATICIENS HOSPITALIERS

Mr Frédéric ANSELME	HCN	Cardiologie
Mme Gisèle APTER	Havre	Pédopsychiatrie
Mme Isabelle AUQUIT AUCKBUR	HCN	Chirurgie plastique
Mr Jean-Marc BASTE	HCN	Chirurgie Thoracique
Mr Fabrice BAUER	HCN	Cardiologie
Mme Soumeya BEKRI	HCN	Biochimie et biologie moléculaire
Mr Ygal BENHAMOU	HCN	Médecine interne
Mr Jacques BENICHOU	HCN	Bio statistiques et informatique médicale
Mr Olivier BOYER	UFR	Immunologie
Mme Sophie CANDON	HCN	Immunologie

Mr François CARON	HCN	Maladies infectieuses et tropicales
Mr Philippe CHASSAGNE	HCN	Médecine interne (gériatrie)
Mr Vincent COMPERE	HCN	Anesthésiologie et réanimation chirurgicale
Mr Jean-Nicolas CORNU	HCN	Urologie
Mr Antoine CUVELIER	HB	Pneumologie
Mr Jean-Nicolas DACHER	HCN	Radiologie et imagerie médicale
Mr Stéfan DARMONI	HCN	Informatique médicale et techniques de communication
Mr Pierre DECHELOTTE	HCN	Nutrition
Mr Stéphane DERREY	HCN	Neurochirurgie
Mr Frédéric DI FIORE	CHB	Cancérologie
Mr Fabien DOGUET	HCN	Chirurgie Cardio Vasculaire
Mr Jean DOUCET	SJ	Thérapeutique - Médecine interne et gériatrie
Mr Bernard DUBRAY	CHB	Radiothérapie
Mr Frank DUJARDIN	HCN	Chirurgie orthopédique - Traumatologique
Mr Fabrice DUPARC	HCN	Anatomie - Chirurgie orthopédique et traumatologique
Mr Eric DURAND	HCN	Cardiologie
Mr Bertrand DUREUIL	HCN	Anesthésiologie et réanimation chirurgicale
Mme Hélène ELTCHANINOFF	HCN	Cardiologie
Mr Manuel ETIENNE	HCN	Maladies infectieuses et tropicales
Mr Thierry FREBOURG	UFR	Génétique
Mr Pierre FREGER (<i>surnombre</i>)	HCN	Anatomie - Neurochirurgie
Mr Jean François GEHANNO	HCN	Médecine et santé au travail
Mr Emmanuel GERARDIN	HCN	Imagerie médicale
Mme Priscille GERARDIN	HCN	Pédopsychiatrie
M. Guillaume GOURCEROL	HCN	Physiologie
Mr Dominique GUERROT	HCN	Néphrologie
Mr Olivier GUILLIN	HCN	Psychiatrie Adultes
Mr Claude HOUDAYER	HCN	Génétique

Mr Fabrice JARDIN	CHB	Hématologie
Mr Luc-Marie JOLY	HCN	Médecine d'urgence
Mr Pascal JOLY	HCN	Dermato – Vénérologie
Mme Bouchra LAMIA	Havre	Pneumologie
Mme Annie LAQUERRIERE	HCN	Anatomie et cytologie pathologiques
Mr Vincent LAUDENBACH	HCN	Anesthésie et réanimation chirurgicale
Mr Joël LECHEVALLIER	HCN	Chirurgie infantile
Mr Hervé LEFEBVRE	HB	Endocrinologie et maladies métaboliques
Mr Thierry LEQUERRE	HCN	Rhumatologie
Mme Anne-Marie LEROI	HCN	Physiologie
Mr Hervé LEVESQUE	HCN	Médecine interne
Mme Agnès LIARD-ZMUDA	HCN	Chirurgie Infantile
Mr Pierre Yves LITZLER	HCN	Chirurgie cardiaque
Mr Bertrand MACE	HCN	Histologie, embryologie, cytogénétique
M. David MALTETE	HCN	Neurologie
Mr Christophe MARGUET	HCN	Pédiatrie
Mme Isabelle MARIE	HCN	Médecine interne
Mr Jean-Paul MARIE	HCN	Oto-rhino-laryngologie
Mr Loïc MARPEAU	HCN	Gynécologie - Obstétrique
Mr Stéphane MARRET	HCN	Pédiatrie
Mme Véronique MERLE	HCN	Epidémiologie
Mr Pierre MICHEL	HCN	Hépto-gastro-entérologie
M. Benoit MISSET (<i>détachement</i>)	HCN	Réanimation Médicale
Mr Marc MURAINÉ	HCN	Ophtalmologie
Mr Christophe PEILLON	HCN	Chirurgie générale
Mr Christian PFISTER	HCN	Urologie
Mr Jean-Christophe PLANTIER	HCN	Bactériologie - Virologie
Mr Didier PLISSONNIER	HCN	Chirurgie vasculaire
Mr Gaëtan PREVOST	HCN	Endocrinologie
Mr Jean-Christophe RICHARD (<i>détachement</i>)	HCN	Réanimation médicale - Médecine d'urgence

Mr Vincent RICHARD	UFR	Pharmacologie
Mme Nathalie RIVES	HCN	Biologie du développement et de la reproduction
Mr Horace ROMAN (<i>disponibilité</i>)	HCN	Gynécologie - Obstétrique
Mr Jean-Christophe SABOURIN	HCN	Anatomie – Pathologie
Mr Mathieu SALAUN	HCN	Pneumologie
Mr Guillaume SAVOYE	HCN	Hépto-gastrologie
Mme Céline SAVOYE–COLLET	HCN	Imagerie médicale
Mme Pascale SCHNEIDER	HCN	Pédiatrie
Mr Lilian SCHWARZ	HCN	Chirurgie Viscérale et Digestive
Mr Michel SCOTTE	HCN	Chirurgie digestive
Mme Fabienne TAMION	HCN	Thérapeutique
Mr Luc THIBERVILLE	HCN	Pneumologie
Mr Hervé TILLY (<i>surnombre</i>)	CHB	Hématologie et transfusion
M. Gilles TOURNEL	HCN	Médecine Légale
Mr Olivier TROST	HCN	Chirurgie Maxillo-Faciale
Mr Jean-Jacques TUECH	HCN	Chirurgie digestive
Mr Benoît VEBER	HCN	Anesthésiologie - Réanimation chirurgicale
Mr Pierre VERA	CHB	Biophysique et traitement de l'image
Mr Eric VERIN	Les Herbiers	Médecine Physique et de Réadaptation
Mr Eric VERSPYCK	HCN	Gynécologie obstétrique
Mr Olivier VITTECOQ	HC	Rhumatologie
Mme Marie-Laure WELTER	HCN	Physiologie

MAITRES DE CONFERENCES DES UNIVERSITES – PRATICIENS HOSPITALIERS

Mme Najate ACHAMRAH	HCN	Nutrition
Mme Noëlle BARBIER-FREBOURG	HCN	Bactériologie – Virologie
Mr Emmanuel BESNIER	HCN	Anesthésiologie - Réanimation
Mme Carole BRASSE LAGNEL	HCN	Biochimie
Mme Valérie BRIDOUX HUYBRECHTS	HCN	Chirurgie Vasculaire
Mr Gérard BUCHONNET	HCN	Hématologie
Mme Mireille CASTANET	HCN	Pédiatrie
Mme Nathalie CHASTAN	HCN	Neurophysiologie
Mr Moïse COEFFIER	HCN	Nutrition
Mr Serge JACQUOT	UFR	Immunologie
Mr Joël LADNER	HCN	Epidémiologie, économie de la santé
Mr Jean-Baptiste LATOUCHE	UFR	Biologie cellulaire
M. Florent MARGUET	HCN	Histologie
Mme Chloé MELCHIOR	HCN	Gastroentérologie
Mr Thomas MOUREZ (<i>détachement</i>)	HCN	Virologie
Mr Gaël NICOLAS	UFR	Génétique
Mme Muriel QUILLARD	HCN	Biochimie et biologie moléculaire
Mme Laëtitia ROLLIN	HCN	Médecine du Travail
Mme Pascale SAUGIER-VEBER	HCN	Génétique
Mme Anne-Claire TOBENAS-DUJARDIN	HCN	Anatomie
Mr David WALLON	HCN	Neurologie
Mr Julien WILS	HCN	Pharmacologie

PROFESSEUR AGREGE OU CERTIFIE

Mr Thierry WABLE	UFR	Communication
Mme Mélanie AUVRAY-HAMEL	UFR	Anglais

II – PHARMACIE

PROFESSEURS DES UNIVERSITES

Mr Jérémy BELLIEN (PU-PH)	Pharmacologie
Mr Thierry BESSON	Chimie Thérapeutique
Mr Jean COSTENTIN (Professeur émérite)	Pharmacologie
Mme Isabelle DUBUS	Biochimie
Mr Abdelhakim EL OMRI	Pharmacognosie
Mr François ESTOUR	Chimie Organique
Mr Loïc FAVENNEC (PU-PH)	Parasitologie
Mr Jean Pierre GOULLE (Professeur émérite)	Toxicologie
Mr Michel GUERBET	Toxicologie
Mme Christelle MONTEIL	Toxicologie
Mme Martine PESTEL-CARON (PU-PH)	Microbiologie
Mr Rémi VARIN (PU-PH)	Pharmacie clinique
Mr Jean-Marie VAUGEUIS	Pharmacologie
Mr Philippe VERITE	Chimie analytique

MAITRES DE CONFERENCES DES UNIVERSITES

Mme Cécile BARBOT	Chimie Générale et Minérale
Mr Frédéric BOUNOURE	Pharmacie Galénique
Mr Thomas CATANHEIRO	Chimie Organique
Mr Abdeslam CHAGRAOUI	Physiologie

Mme Camille CHARBONNIER (LE CLEZIO)	Statistiques
Mme Elizabeth CHOSSON	Botanique
Mme Marie Catherine CONCE-CHEMTOB	Législation pharmaceutique et économie de la santé
Mme Cécile CORBIERE	Biochimie
Mme Nathalie DOURMAP	Pharmacologie
Mme Isabelle DUBUC	Pharmacologie
Mme Dominique DUTERTE- BOUCHER	Pharmacologie
Mr Gilles GARGALA (MCU-PH)	Parasitologie
Mme Nejla EL GHARBI-HAMZA	Chimie analytique
Mme Marie-Laure GROULT	Botanique
Mr Hervé HUE	Biophysique et mathématiques
Mme Hong LU	Biologie
Mme Marine MALLETER	Toxicologie
M. Jérémie MARTINET (MCU-PH)	Immunologie
Mme Tiphaine ROGEZ-FLORENT	Chimie analytique
Mr Mohamed SKIBA	Pharmacie galénique
Mme Malika SKIBA	Pharmacie galénique
Mme Christine THARASSE	Chimie thérapeutique
Mr Frédéric ZIEGLER	Biochimie

PROFESSEURS ASSOCIES

Mme Cécile GUERARD-DETUNCQ	Pharmacie officinale
Mme Caroline BERTOUX	Pharmacie

PAU-PH

Mikaël **DAOUPHARS**

PROFESSEUR CERTIFIE

Mme Mathilde GUERIN	Anglais
----------------------------	---------

ASSISTANTS HOSPITALO-UNIVERSITAIRES

Mme Alice **MOISAN**

Virologie

M. Henri **GONDÉ**

Pharmacie

ATTACHES TEMPORAIRES D'ENSEIGNEMENT ET DE RECHERCHE

M. Abdel **MOUHAJIR**

Parasitologie

M. Maxime **GRAND**

Bactériologie

LISTE DES RESPONSABLES DES DISCIPLINES PHARMACEUTIQUES

Mme Cécile BARBOT	Chimie Générale et minérale
Mr Thierry BESSON	Chimie thérapeutique
Mr Abdeslam CHAGRAOUI	Physiologie
Mme Elisabeth CHOSSON	Botanique
Mme Marie-Catherine CONCE-CHEMTOB	Législation et économie de la santé
Mme Isabelle DUBUS	Biochimie
Mr Abdelhakim EL OMRI	Pharmacognosie
Mr François ESTOUR	Chimie organique
Mr Loïc FAVENNEC	Parasitologie
Mr Michel GUERBET	Toxicologie
Mme Martine PESTEL-CARON	Microbiologie
Mr Mohamed SKIBA	Pharmacie galénique
Mr Rémi VARIN	Pharmacie clinique
M. Jean-Marie VAUGEOIS	Pharmacologie
Mr Philippe VERITE	Chimie analytique

III – MEDECINE GENERALE

PROFESSEUR MEDECINE GENERALE

Mr Jean-Loup **HERMIL** (PU-MG) UFR Médecine générale

MAITRE DE CONFERENCE MEDECINE GENERALE

Mr Matthieu **SCHUERS** (MCU-MG) UFR Médecine générale

PROFESSEURS ASSOCIES A MI-TEMPS – MEDECINS GENERALISTE

Mr Emmanuel **LEFEBVRE** UFR Médecine Générale

Mme Elisabeth **MAUVIARD** UFR Médecine générale

Mr Philippe **NGUYEN THANH** UFR Médecine générale

Mme Yveline **SEVRIN** UFR Médecine générale

Mme Marie Thérèse **THUEUX** UFR Médecine générale

MAITRE DE CONFERENCES ASSOCIE A MI-TEMPS – MEDECINS GENERALISTES

Mr Pascal **BOULET** UFR Médecine Générale

Mme Laëtitia **BOURDON** UFR Médecine Générale

Mr Emmanuel **HAZARD** UFR Médecine Générale

Mme Lucile **PELLERIN** UFR Médecine Générale

Mme Marie Thérèse **THUEUX** UFR Médecine Générale

ENSEIGNANTS MONO-APPARTENANTS

PROFESSEURS

Mr Paul MULDER (phar)	Sciences du Médicament
Mme Su RUAN (med)	Génie Informatique

MAITRES DE CONFERENCES

Mr Sahil ADRIOUCH (med)	Biochimie et biologie moléculaire (Unité Inserm 905)
Mme Gaëlle BOUGEARD-DENOYELLE (med)	Biochimie et biologie moléculaire (UMR 1079)
Mme Carine CLEREN (med)	Neurosciences (Néovasc)
M. Sylvain FRAINEAU (med)	Physiologie (Inserm U 1096)
Mme Pascaline GAILDRAT (med)	Génétique moléculaire humaine (UMR 1079)
Mr Nicolas GUEROUT (med)	Chirurgie Expérimentale
Mme Rachel LETELLIER (med)	Physiologie
Mr Antoine OUVRARD-PASCAUD (med)	Physiologie (Unité Inserm 1076)
Mr Frédéric PASQUET	Sciences du langage, orthophonie
Mme Christine RONDANINO (med)	Physiologie de la reproduction
Mr Youssan Var TAN	Immunologie
Mme Isabelle TOURNIER (med)	Biochimie (UMR 1079)

CHEF DES SERVICES ADMINISTRATIFS : Mme Véronique DELAFONTAINE

HCN - Hôpital Charles Nicolle

HB - Hôpital de BOIS GUILLAUME

CB - Centre Henri Becquerel

CHS - Centre Hospitalier Spécialisé du Rouvray

CRMPR - Centre Régional de Médecine Physique et de Réadaptation SJ – Saint Julien Rouen

TABLE DES MATIERES :

LISTE DES ABREVIATIONS.....	25
INTRODUCTION.....	28
<u>PARTIE 1 : LANCEMENT DU PROJET : ETATS DES LIEUX DE L’OFFICINE, ANALYSE COMPTABLE ET PREVISIONNELLE DE L’OFFICINE REPÉRÉE</u>	
1. Etat des lieux de la pharmacie d’officine.....	30
1.1 Tendances démographiques actuelles.....	31
1.1.1 Evolution de la moyenne d’âge des pharmaciens inscrits en section A...31	
1.1.2 Evolution du nombre d’officine en France Métropolitaine.....	32
1.1.3 Evolution des modes de fermetures des officines.....	33
1.1.4 Evolution du mode d’exploitation des officines.....	34
1.1.5 Evolution du nombre de création de SPF-PL.....	35
1.2 Analyse de l’activité.....	36
1.2.1 Chiffre d’affaires et évolution.....	36
1.2.2 Evolution du C.A 2018/2017 selon les strates de C.A et la typologie d’officines en %.....	38
1.2.3 Analyse et évolution du C.A 2018/2017 par taux de TVA.....	38
1.3 Analyse des marges.....	41
1.3.1 Marge et évolution.....	41
1.3.2 Taux de marge brute commerciale selon les strates de CA et la typologie d’officines en %.....	43
1.3.3 Analyse et évolution pluriannuelle de la marge par taux de TVA.....	43
2. Analyse fonctionnelle et comptable de l’officine repérée.....	46
2.1 Analyse fonctionnelle de l’officine.....	46
2.1.1 Les critères à passer en revue.....	46
2.1.2 L’examen de l’ordonnancier.....	47
2.1.3 L’inspection des locaux.....	48
2.1.4 Consultation du plan local d’urbanisme (PLU).....	49
2.1.5 L’analyse de la politique commerciale de l’officine.....	49
2.1.6 L’analyse de la concurrence officinale.....	51

2.2 Analyse comptable de l'officine.....	52
2.2.1 Les documents comptables.....	52
2.2.1.1 Le bilan.....	52
2.2.1.2 Le compte de résultat.....	53
2.2.2 Les points à analyser dans le compte de résultat.....	53
2.2.2.1 Le chiffre d'affaires (CA).....	53
2.2.2.2 La marge.....	54
2.2.2.3 L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE).....	55
2.2.2.4 Les charges d'exploitations.....	55
2.2.2.5 Les autres éléments n'apparaissant pas forcément dans un compte de résultat.....	56
2.2.2.6 Exemple d'un compte de résultat.....	56
2.2.3 Les points à examiner dans le bilan.....	57
2.2.3.1 Les informations figurant à l'actif du bilan.....	57
2.2.3.2 Les éléments figurant au passif du bilan.....	58
2.2.3.3 Exemple d'un bilan.....	59
2.2.4 Les principaux ratio lors de l'analyse comptable.....	60
2.2.4.1 Le Taux de marge brute commerciale (% du C.A.).....	60
2.2.4.2 Les Charges externes (% du C.A.).....	60
2.2.4.3 Les Frais de personnel (% du C.A.).....	61
2.2.4.4 La Performance commerciale et de gestion (% du C.A.)..	61
2.2.4.5 Le Fonds de roulement.....	62
2.2.4.6 Le Besoin en fonds de roulement.....	62
2.2.4.7 La Trésorerie.....	62
2.2.4.8 La Durée de rotation du stock (en jours).....	62
2.2.4.9 La Durée du crédit client (en jours).....	63
2.2.4.10 La Durée du crédit fournisseur (en jours).....	63
 3. Analyse prévisionnelle de l'officine repérée : Le compte de résultat prévisionnel..	64
3.1 Augmentation du CA HT.....	64
3.2 Marge brute.....	65
3.3 Frais de personnel.....	67
3.3.1 Ratio d'embauche d'un pharmacien adjoint.....	67
3.3.2 Déconnexion en vue du CA du seuil d'embauche d'un adjoint ?.....	67
3.4 Emprunt et frais financiers.....	68
3.5 Amortissements des immobilisations.....	69

3.6 Amortissements des frais d'acquisition.....	70
3.6.1 Droits d'enregistrement.....	70
3.6.2 Frais et honoraires de rédaction d'actes.....	70
3.6.3 Commission de l'intermédiaire.....	70

PARTIE 2 : LE CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE DE L'OFFICINE, SPFPL ET REGIMES MATRIMONIAUX

1. L'exercice individuel.....	72
1.1 Caractéristiques de l'exercice individuel.....	72
1.2 Carte d'identité de l'exercice personnel.....	74
2. Les différents types de sociétés d'exercices à l'officine.....	75
2.1 La Société en Nom Collectif (SNC).....	75
2.1.1 Caractéristiques de la SNC.....	75
2.1.2 Carte d'identité de la SNC.....	77
2.2 La Société à responsabilité limitée (SARL).....	78
2.2.1 Caractéristiques de la SARL.....	78
2.2.2 Carte d'identité de la SARL.....	79
2.3 L'Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL).....	80
2.3.1 Caractéristiques de l'EURL.....	80
2.3.2 Carte d'identité de l'EURL.....	81
2.4 Les Sociétés d'exercices libérales (SEL).....	82
2.4.1 La Société d'exercice libéral à responsabilité limitée (SELARL).....	84
2.4.2 La Société d'exercice libéral à forme anonyme (SELAFA).....	84
2.4.3 La Société d'exercice libéral en commandite par actions (SELCA).....	84
2.4.4 La Société d'exercice libéral par actions simplifiée (SELAS).....	85
2.5 Les différentes catégories d'associés au sein d'une SEL.....	86

2.6 Ouverture du capital aux adjoints.....	87
2.6.1 Conditions de participation des pharmaciens adjoints au capital des SEL.....	87
2.6.2 Conséquences de la cessation des fonctions des pharmaciens adjoints associés de la société d'exercice libéral.....	88
3. La SPFPL : Société de participations financières de professions libérales.....	89
3.1 Cadre législatifs des SPF-PL.....	90
3.1.1 Première étape.....	90
3.1.2 Deuxième étape.....	91
3.1.3 Troisième étape.....	91
3.1.4 Quatrième étape.....	92
3.1.5 Cinquième étape.....	92
3.2 La SPF-PL sur le plan comptable et fiscal.....	93
3.2.1 Le régime fiscal « mère-fille ».....	94
3.2.2 Le régime de l'intégration fiscale.....	96
3.3 D'abord pour les jeunes en installation.....	98
4. Le choix du régime matrimonial.....	101
4.1 Le régime légal de communauté.....	101
4.1.1 La propriété des biens.....	101
4.1.1.1 Les biens communs.....	102
4.1.1.2 Les biens propres.....	102
4.1.2 La gestion de l'entreprise.....	103
4.1.2.1 L'entreprise individuelle.....	103
4.1.2.2 La société.....	103
4.1.2.3 Les dettes professionnelles.....	103
4.2 Les régimes matrimoniaux dits conventionnels.....	104
4.2.1 Le régime de séparation de biens.....	104
4.2.1.1 La propriété des biens.....	104
4.2.1.2 La gestion des biens.....	105
4.2.1.3 Les dettes professionnelles.....	105

4.2.2 Le régime de participation aux acquêts.....	105
4.2.2.1 Pendant le mariage.....	105
4.2.2.2 A la fin du mariage.....	105
4.2.3 Le régime de communauté universelle.....	106
4.2.3.1 La propriété des biens.....	106
4.2.3.2 La gestion des biens.....	106
4.2.3.3 Les dettes professionnelles.....	106
4.3 Le Pacte civil de Solidarité (PACS).....	107

PARTIE 3 : CAS PRATIQUES APPLIQUÉS À L'OFFICINE

1. Rachat d'un fonds d'officine : impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés ?.....	108
1.1 Les enjeux	
1.2 Une fiscalité d'entreprise adaptée au remboursement d'un emprunt professionnel	109
1.3 Eléments de réflexion.....	110
1.3.1 L'avantage financier à moyen terme.....	110
1.3.2 L'environnement économique.....	110
1.3.3 Le caractère irréversible de l'IS : révocation en vue ?.....	111
1.4 Le choix de la date de fin d'exercice comptable.....	112
2. Les incitations fiscales et sociales à l'installation du jeune pharmacien d'officine..	114
2.1 Les incitations sociales.....	114
2.1.1 L'Accre.....	114
2.1.1.1 Conditions d'éligibilité.....	115
2.1.1.2 Exemples chiffrés.....	115
2.1.2 L'Arce.....	117
2.1.2.1 Conditions d'éligibilité.....	117
2.1.2.2 Exemples chiffrés.....	118
2.2 Les incitations fiscales via les Zones de revitalisation rurale (ZRR).....	118
2.2.1 Conditions d'éligibilité.....	118
2.2.2 Exemples d'économies d'impôt procurées par le dispositif ZRR.....	119

3. Etudes de cas : Rachat de parts de SELARL.....	120
3.1 Rachat de parts de SELARL dans une zone de revitalisation rurale (ZRR).....	120
3.1.1 Les données.....	120
3.1.2 Les solutions envisageables.....	120
3.1.3 Les solutions à envisager.....	121
3.1.3.1 Montage de reprise pour Mme Jacquier.....	121
3.1.3.2 Cession des parts et retraite pour M. Jecède.....	122
3.1.3.3 Cession des parts et réinstallation pour M. Jevends.....	122
3.2 Rachat de parts de SELARL par deux associés coexerçant.....	123
3.2.1 Les données.....	123
3.2.2 Les solutions envisageables.....	123
3.2.2.1 Montage de reprise avec une seule SPF-PL.....	124
3.2.2.2 Montage de reprise avec deux SPF-PL.....	125
4. Installation en association : Le Pacte d'associés.....	126
4.1 Les caractéristiques du pacte d'associés.....	126
4.2 Les différentes clauses au sein d'un pacte d'associés.....	127
4.2.1 Les clauses relatives à la gouvernance et à l'information.....	127
4.2.1.1 Les clauses relatives au droit de veto.....	127
4.2.1.2 Les clauses portant sur l'information et le contrôle.....	127
4.2.2 Les clauses relatives à l'actionnariat de la société.....	128
4.2.2.1 Les clauses financières du pacte d'associés.....	128
4.2.2.2 Les clauses de sortie du pacte d'associés.....	128
4.2.2.3 Les clauses de départ de la pharmacie.....	129
4.3 Exemple d'un pacte d'associés.....	129
CONCLUSION.....	130
ANNEXES.....	132
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	163
SITOGRAFIE.....	167

LISTE DES ABRÉVIATIONS :

ACCRE : Aide aux Chômeurs Créateurs et Repreneurs d'Entreprise

ANIP : Association Nationale des Inventoristes en Pharmacie

ARCE : Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise

ARE : Aide au Retour à l'Emploi

BIC : Bénéfices Industriels et Commerciaux

CA : Chiffre d'Affaires

CAC : Commissaire Aux Comptes

CAF : Capacité d'Autofinancement

CAHT : Chiffre d'Affaire Hors Taxe

CAVP : Caisse d'Assurance Vieillesse des Pharmaciens

CDD : Contrat à Durée Déterminée

CDI : Contrat à Durée Indéterminée

CET : Contribution Economique Territoriale

CFE : Cotisation Foncière des Entreprises

CGA : Centre de Gestion Agrée

CGI : Code Général des Impôts

CRDS : Contribution au Remboursement de la Dette Sociale

CSG : Contribution Sociale Généralisée

CSP : Code de la Santé Publique

CVAE : Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

IR : Impôt sur le Revenu

IRPP : Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques

IS : Impôt sur les Sociétés

JO : Journal Officiel

LBO : Leveraged Buy Out

LFSS : Loi de Financement de la Sécurité Sociale

MDL : Marge Dégressive Lissée

MURCEF : Mesures Urgentes de Réformes à Caractère Economique et Financier

PASS : Plafond Annuel de la Sécurité Sociale

PFU : Prélèvement Forfaitaire Unique

PLF : Projet de Loi de Finances

PLU : Plan Local d'Urbanisme

RCS : Registre du Commerce et des Sociétés

ROSP : Rémunération sur Objectifs de Santé Publique

SARL : Société A Responsabilité Limitée

SEL : Société d'Exercice Libéral

SELAFA : Société d'Exercice Libéral A Forme Anonyme

SELARL : Société d'Exercice Libéral A Responsabilité Limitée

SELAS : Société d'Exercice Libéral par Action Simplifiée

SELASU : Société d'Exercice Libéral par Action Simplifiée Unipersonnelle

SELCA : Société d'Exercice Libéral en Commandite par Actions

SELUARL : Société d'Exercice Libéral Unipersonnelle A Responsabilité Limitée

SNC : Société en Nom Collectif

SPF-PL : Société de Participation Financière de Professions Libérales

TNS : Travailleur Non Salarié

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UNCAM : Union Nationale des Caisses d'Assurance Maladie

USPO : Union des Syndicats de Pharmaciens d'Officine

ZRR : Zone de Revitalisation Rurale

INTRODUCTION :

Le pharmacien titulaire d'officine est un acteur de santé publique avec une double casquette : celle de professionnel de santé d'une part, centré autour du médicament et de l'autre, celle d'un chef d'entreprise qui gère au quotidien une entreprise inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).

Il bénéficie d'un monopole officinal et se doit de respecter ses devoirs professionnels, en vue de garantir la protection de la santé publique. L'exercice professionnel du pharmacien, quelle que soit son activité, la structure dans laquelle il intervient ou son mode d'exercice ne peut se concevoir sans une indépendance professionnelle réelle. Le pharmacien doit toujours rechercher l'intérêt des patients et non le sien, et ne se soumettre à aucune pression extérieure qui serait contraire à cette priorité. Il doit en effet pouvoir exercer son métier de façon indépendante pour garantir la santé publique et la qualité du système de soins.

Pour exploiter une officine, outre la gestion en nom propre, les pharmaciens sont autorisés à constituer entre eux une société en nom collectif (SNC) ou une société à responsabilité limitée (SARL). Un pharmacien peut également constituer seul une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL). Ces structures ne peuvent être propriétaires que d'une seule officine.

Les pharmaciens peuvent aussi créer des sociétés d'exercice libéral (SEL) uni ou pluri personnelles (SELARL/SELURL, SELAS/SELASU, SELAFA, SELCA,) régies par la loi du 31 décembre 1990 modifiée et ses décrets d'application. Ces SEL sont inscrites au tableau de l'Ordre.

Leur(s) gérant(s) ou leur président doit (doivent) être désigné(s) parmi les associés exerçants. Elles peuvent, dans certaines conditions, comporter des associés non exerçants ou "investisseurs".

En qualité de titulaire, le pharmacien ne peut être exploitant que d'une seule officine car il est tenu à une obligation d'exercice personnel mais il peut investir dans le capital de quatre autres SEL de pharmacie.

Compte tenu de sa valeur moyenne, la pharmacie représente généralement un fort pourcentage du patrimoine du pharmacien. C'est par ailleurs grâce à cet outil de travail qu'il peut accumuler d'autres biens. Années après années, le pharmacien bâtit son patrimoine via le remboursement du capital de ses emprunts ; l'officine s'avère être non seulement un outil de travail mais également un élément de patrimoine, cessible, dans le cadre d'un marché qui devrait, en principe, rester liquide puisqu'il y a, statistiquement, plus d'acquéreurs que de vendeurs.

Lorsqu'un pharmacien décide d'acheter une officine, sa réflexion doit s'inscrire dans une démarche préparatoire méthodique et rigoureuse de son projet qui doit le sensibiliser aux bonnes questions. Celles-ci constituent le point de départ d'une préparation à l'acquisition de la pharmacie en adéquation avec ses moyens et ses aspirations.

Dans un premier temps, les différents éléments relatifs au lancement du projet d'acquisition seront abordés, puis dans une deuxième partie le choix de la structure juridique de l'officine sera détaillée.

Enfin, dans une troisième partie, nous étayerons nos propos à l'aide de cas pratiques.

PARTIE 1 LE LANCEMENT DU PROJET : ETAT DES LIEUX DE L'OFFICINE, ANALYSE COMPTABLE ET PREVISIONNELLE DE L'OFFICINE REPÉRÉE

1. Etat des lieux de la pharmacie d'officine

L'année 2018 a démarré avec l'entrée en vigueur de la nouvelle convention, signée par l'Union des syndicats de pharmaciens d'officine (USPO) en juillet 2017¹. Cette réforme, prévue sur trois ans, modifie fondamentalement le mode de rémunération de l'officine, mais également la position du pharmacien dans l'organisation des soins. Dès la première année, la marge de l'officine se stabilise enfin, malgré l'accélération des baisses de prix et de volumes des médicaments. La convention reconnaît, pour la première fois, les actes de dispensation, dissociés du prix et des volumes des médicaments et conforte le pharmacien d'officine comme un professionnel de santé. L'amélioration de l'observance, du bon usage, et le renforcement de la sécurité des patients sont confiés aux officines.

De nouvelles missions sont confiées au pharmacien d'officine et constituent des facteurs de transformation et de croissance économique, comme le bilan partagé de médication visant à lutter contre le risque iatrogène chez les personnes âgées.

La possibilité pour le pharmacien d'accéder à l'intégralité de l'information du dossier médical partagé (DMP)², le suivi des chimiothérapies orales et la télémédecine à l'officine, mise en place au début de l'année. Ces missions confirment le rôle d'acteur de santé de proximité du pharmacien.

La publication du décret « conseils et prestations », en octobre 2018³, permet aux officines de disposer de nombreux outils consacrant le pharmacien comme acteur de santé majeur.

¹ Avenant N°11 à la convention nationale organisant les rapports entre les pharmaciens titulaires d'officine et l'assurance maladie

² <https://www.dmp.fr/>

³ Décret n° 2018-841 du 3 octobre 2018 relatif aux conseils et prestations pouvant être proposés par les pharmaciens d'officine dans le but de favoriser l'amélioration ou le maintien de l'état de santé des personnes

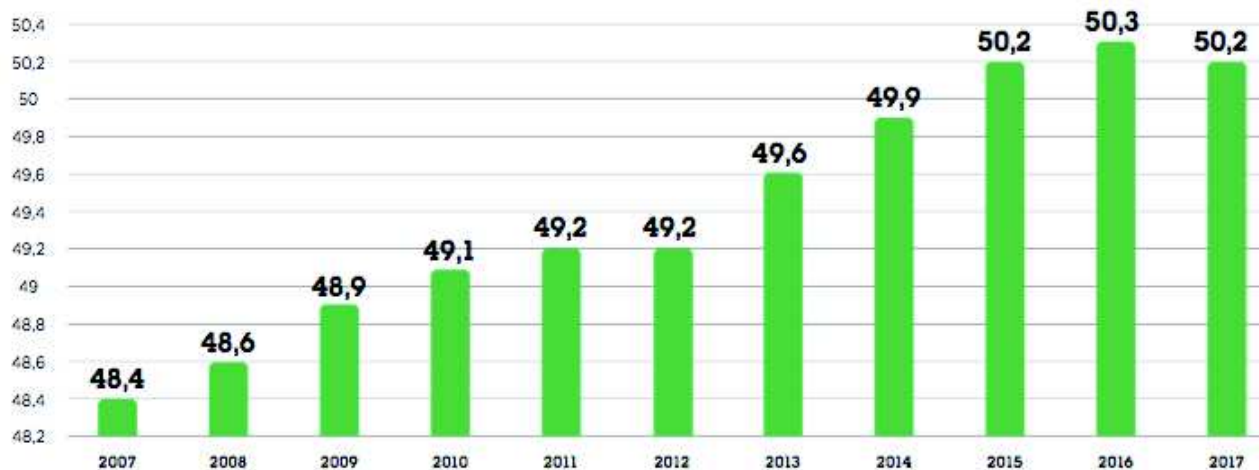
Les pharmaciens peuvent enfin proposer des actions de prévention et de promotion de la santé ; réaliser des dépistages, mais également participer à la coordination des soins.

Ainsi, afin d'avoir une représentation globale des tendances du marché officinal actuel, nous nous appuierons sur des données démographiques de l'Ordre National des Pharmaciens⁴.

Puis à l'aide d'une étude réalisée par le cabinet KMPG⁵, nous nous pencherons plus précisément sur l'activité officinale d'un point de vue du chiffre d'affaire et des marges.

1.1 Tendances démographiques actuelles

1.1.1 Evolution de la moyenne d'âge des pharmaciens inscrits en section A



Source : Démographie des Pharmaciens : Panorama au 1^{er} Janvier 2018

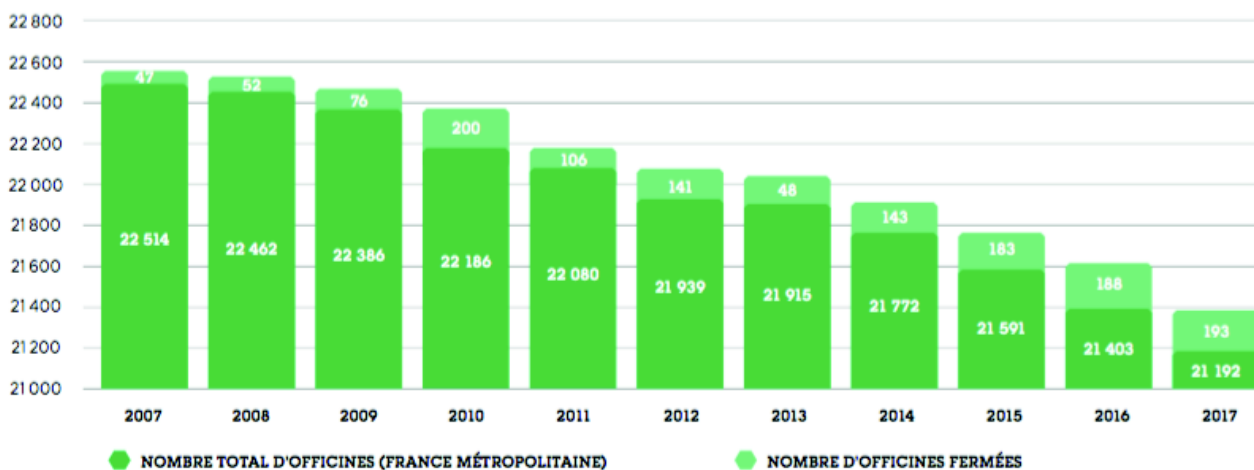
On constate depuis 2007 une augmentation croissante de l'âge des pharmaciens inscrits en Section A, avec une stabilisation depuis les 3 dernières années. Le vieillissement constaté depuis 10 ans (+1,8 ans) semble enrayé.

⁴ Démographie des Pharmaciens : Panorama au 1er Janvier 2018
Ordre National des Pharmaciens

⁵ Pharmacies : Moyennes professionnelles 2019, 27^{ème} édition, KPMG

Cette stabilisation s'explique par les nombreux départs à la retraite constatés ces dernières années et l'arrivée de titulaires plus jeunes que les cédants.

1.1.2 Evolution du nombre d'officine en France Métropolitaine

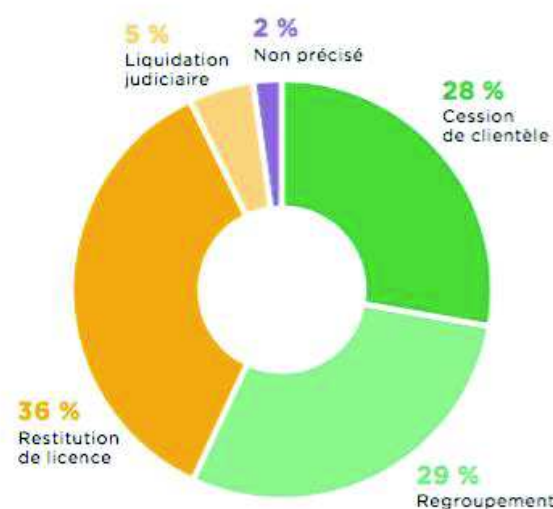


Source : Démographie des Pharmaciens : Panorama au 1^{er} Janvier 2018

La restructuration du réseau officinal se traduit par une diminution significative du nombre d'officines. Ainsi à fin 2017, on compte en France Métropolitaine 21 192 officines.

En 10 ans, 1 377 officines ont été fermées avec une accélération notable sur les 3 dernières années

1.1.3 Evolution des modes de fermetures des officines



Source : Démographie des Pharmaciens : Panorama au 1^{er} Janvier 2018

Il existe un mode de fermeture que l'on peut qualifier d'actif. Il s'agit soit de regroupements (fusion d'officines), soit d'une cession de clientèle pour laquelle le vendeur obtient une compensation financière.

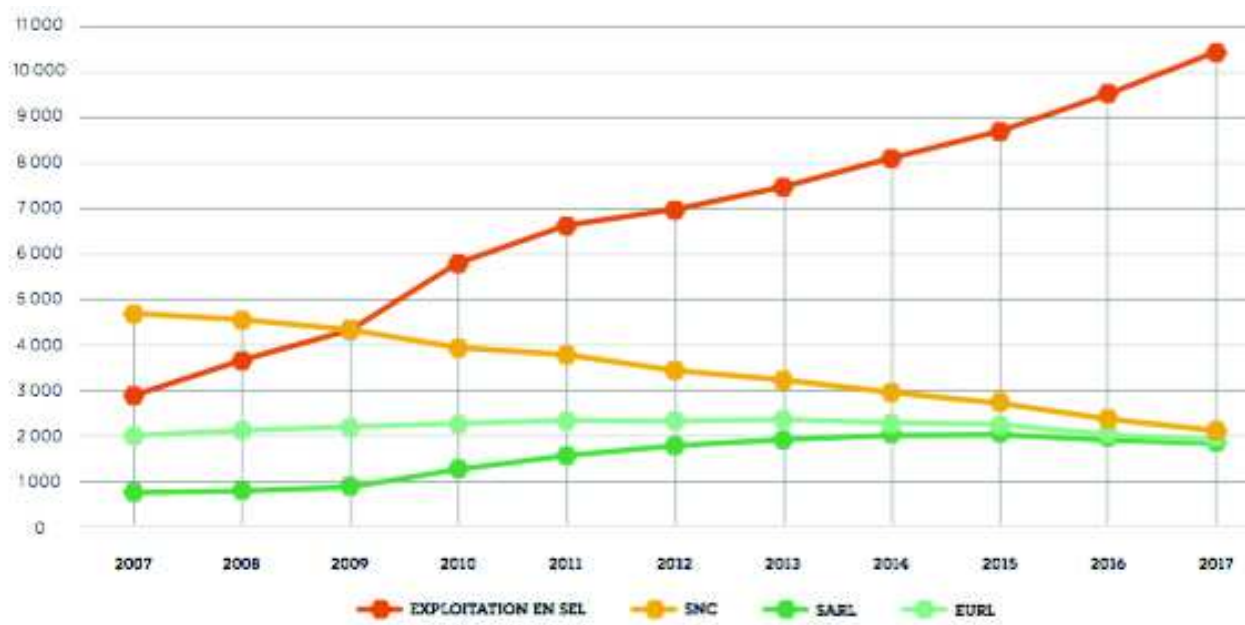
Les autres modes de fermetures peuvent être qualifiés de contraints. Il s'agit soit d'une restitution de licence (fermeture sans repreneur avec remise de la licence à l'ARS), soit d'une liquidation pure et simple.

Ainsi en 2017, pour la première année, les fermetures actives sont majoritaires (57%).

En comparaison avec l'année 2016, deux tendances sont à noter :

- une progression continue du nombre de regroupements ;
- une diminution du nombre de liquidations judiciaires

1.1.4 Evolution du mode d'exploitation des officines



Source : Démographie des Pharmaciens : Panorama au 1^{er} Janvier 2018

On constate ici que les officines exploitées en société le sont majoritairement sous la forme de Société d'Exercice Libéral (SEL).

Alors que les modes d'exploitation sous forme de SNC (Société en nom collectif) continuent de régresser, les EURL (Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) restent stables.

L'exercice en association progresse depuis 10 ans, et se traduit par des regroupements d'officines sous forme de SEL ou SARL. Ce type de structure ne représentait que 15 % en 2007 contre 57 % en 2017.

Les SEL sont même devenues depuis 2010 le premier mode d'exploitation.

1.1.5 Evolution du nombre de création de SPF-PL



Source : Démographie des Pharmaciens : Panorama au 1^{er} Janvier 2018

Les SPF-PL (sociétés de participations financières de professions libérale) continuent leur croissance. Leur nombre a été multiplié par 13, passant de 140 à 1846 depuis la mise en oeuvre du décret de 2013.

Cet engouement massif des pharmaciens vers ces structures de holding transforme petit à petit le visage des entreprises officinales marquant une volonté d'investissement et de soutien à l'installation des jeunes diplômés.

Au-delà des difficultés que certains ressentent, nous retrouvons au travers des chiffres de cette démographie une officine vivante, laissant sa place aux jeunes installés, optimisant ses conditions d'exercice et profitant des divers outils offerts par la réglementation pour créer de nouvelles façons d'exercer.

Nous allons maintenant nous attarder sur l'activité officinale en rentrant dans le détail du chiffre d'affaire et de son évolution ainsi que de la marge.

L'échantillon étudié (532 officines)⁶ se compose de pharmacies à l'échelon national ayant clos leurs exercices comptables de 12 mois sur les années 2018 et 2017.

Les pharmacies ayant connu des événements impactant l'analyse comparative de leurs comptes annuels d'un exercice sur l'autre sont exclues de l'étude (changement de régime fiscal ; transformation juridique ; modification de date de clôture des comptes...)

1.2 Analyse de l'activité

Le chiffre d'affaires reste un indicateur de mesure d'activité mais ce n'est plus un indicateur totalement pertinent, notamment concernant les ventes de médicaments remboursables.

S'agissant de chiffre d'affaires, il est important de mesurer l'effet quantité et l'effet prix.

Concernant les quantités, depuis quelques années, il apparaît comme acquis que les unités de médicaments vendues ne progressent plus.

Quant à l'effet prix, il est perturbé par divers éléments, par exemple la substitution générique ainsi que la sortie des réserves hospitalières et le développement des produits chers.

1.2.1 Chiffre d'affaires et évolution

Le chiffre d'affaires correspond aux ventes de médicaments, de dispositifs médicaux, de compléments alimentaires et de parapharmacie.

Il englobe également les honoraires de dispensation ainsi que les rémunérations des services pharmaceutiques et sur objectifs de santé publique (RSOSP), par exemple les primes génériques.

⁶ Pharmacies : Moyennes professionnelles 2019, 27^{ème} édition, KPMG

Par contre le chiffre d'affaires n'intègre pas les rétrocessions, les coopérations commerciales, notamment avec les laboratoires de médicaments génériques ainsi que les ristournes perçues des groupements.

Évolution du C.A. HT en %



C.A. moyen en valeur en K€		Évolution moyenne du C.A. en %
2018	2017	2018 - 2017
1 712,7	1 679,1	2%

Après plusieurs années de baisse ou de quasi-stabilité, le redressement amorcé en 2015 se confirme et le chiffre d'affaires moyen des pharmacies de l'échantillon évolue de + 2%.

1.2.2 Evolution du C.A 2018/2017 selon les strates de C.A et la typologie d'officines en %

C.A. < 1100 K€	1,5%
C.A. de 1 100 à 2 200 K€	2,2%
C.A. > 2 200 K€	3,2%
Zone rurale	2,4%
Zone urbaine	1,9%
Centre commercial	4,1%

Plus le chiffre d'affaires de l'officine est important, plus l'évolution de celui-ci est favorable : c'est une constante de ces dernières années.

Les plus fortes évolutions concernent les pharmacies de centre commercial.

Plus précisément, l'analyse démontre que les pharmacies qui progressent le plus sont celles avec une part de chiffre sur les médicaments remboursables plus faible que la moyenne.

Et ce sont généralement les pharmacies les plus grandes et de centre commercial qui ont une part relative de remboursable la plus faible.

1.2.3 Analyse et évolution du C.A 2018/2017 par taux de TVA

L'analyse globale de l'évolution du chiffre d'affaires doit être complétée par une analyse des principales catégories d'activités marquées en fonction des taux de TVA.

En pharmacie, on distingue 4 types de taux de TVA :

- La TVA à 2,10 % : Médicaments remboursables ;
- La TVA à 5,5 % : Compléments alimentaires ;
- La TVA à 10 % : Médication familiale ;
- La TVA à 20 % : Parapharmacie

	C.A. moyen 2018 en K€	en %	C.A. moyen 2017 en K€	en %	Évolution du C.A. 2018/2017 en %
C.A. à 2,1 %	1 233,1	72,0%	1 204,4	71,7%	2,4%
C.A. à 5,5 % et 10 %	271,1	15,8%	267,9	16%	1,2%
C.A. à 20 %	208,6	12,2%	206,7	12,3%	0,9%

Le chiffre d'affaires sur le médicament remboursable progresse de + 2,4 %.

D'autres sources statistiques confirment que le chiffre d'affaires du remboursable a bien progressé et que cette hausse est due aux médicaments chers (effet prix favorable) car dans le même temps les unités ont diminué.

Les sorties de réserve hospitalière se sont aussi accélérées cette année du fait de l'essor de nouvelles thérapies innovantes.

Cet effet « médicament cher » est très marqué et ce malgré la substitution générique et les politiques de baisse de prix sur le médicament, qui engendrent depuis plusieurs années un effet prix défavorable

Le chiffre d'affaires du médicament non remboursable et de façon plus générale les chiffres du selfcare (automédication, dispositifs médicaux, compléments alimentaires) progressent de + 1,2 % mais de façon moins nette que l'exercice précédent.

Les autres sources statistiques obtenues sur ce secteur du selfcare attestent d'un marché en quasi stabilité, boosté néanmoins grâce au dynamisme des dispositifs médicaux et surtout des compléments alimentaires, mais de moins bonne tenue en 2018 par rapport à 2017 et 2016.

C'est le chiffre d'affaires sur la parapharmacie au sens large qui progresse le moins, à 0,9 % .

Un net décrochage notamment par rapport aux années précédentes 2017 et 2016 qui ont enregistré des progressions à plus de 4 %.

En synthèse cette augmentation du chiffre d'affaires global est à interpréter avec grande prudence car elle résulte d'un effet prix spécifique et que les quantités vendues et de façon générale le trafic en officine, ont marqué le pas de façon assez nette.

1.3 Analyse des marges

L'analyse de la marge dans une définition élargie, que l'on peut également appeler la rémunération officinale, devient désormais indispensable pour mesurer de façon pertinente l'activité et la performance.

1.3.1 Marge et évolution

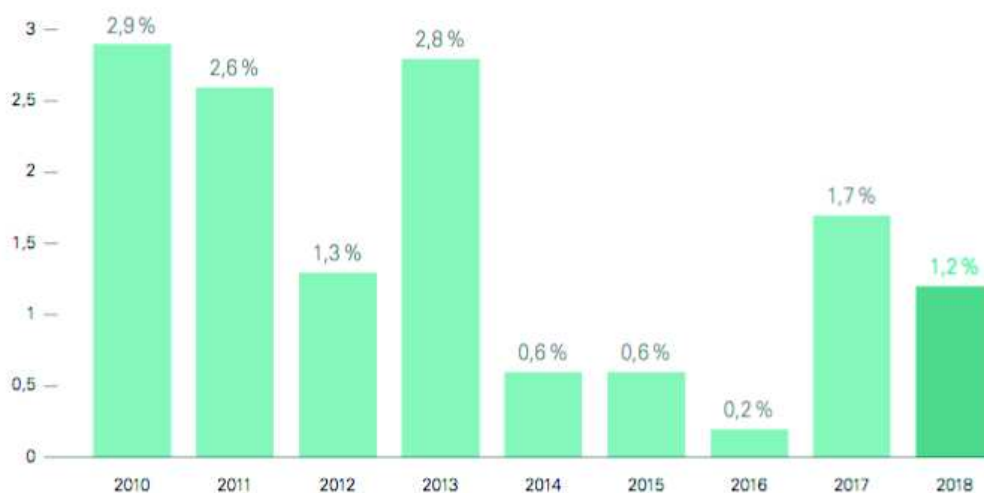
La marge ou rémunération officinale s'entend de la différence entre les ventes de tous produits dans la pharmacie et ses achats (+ ou - les variations de stocks).

Elle tient compte aussi des autres éléments de rémunération, notamment la coopération commerciale, les ristournes groupements et les rémunérations sur objectifs de santé publique.

Elle intègre bien sûr les honoraires de dispensation.

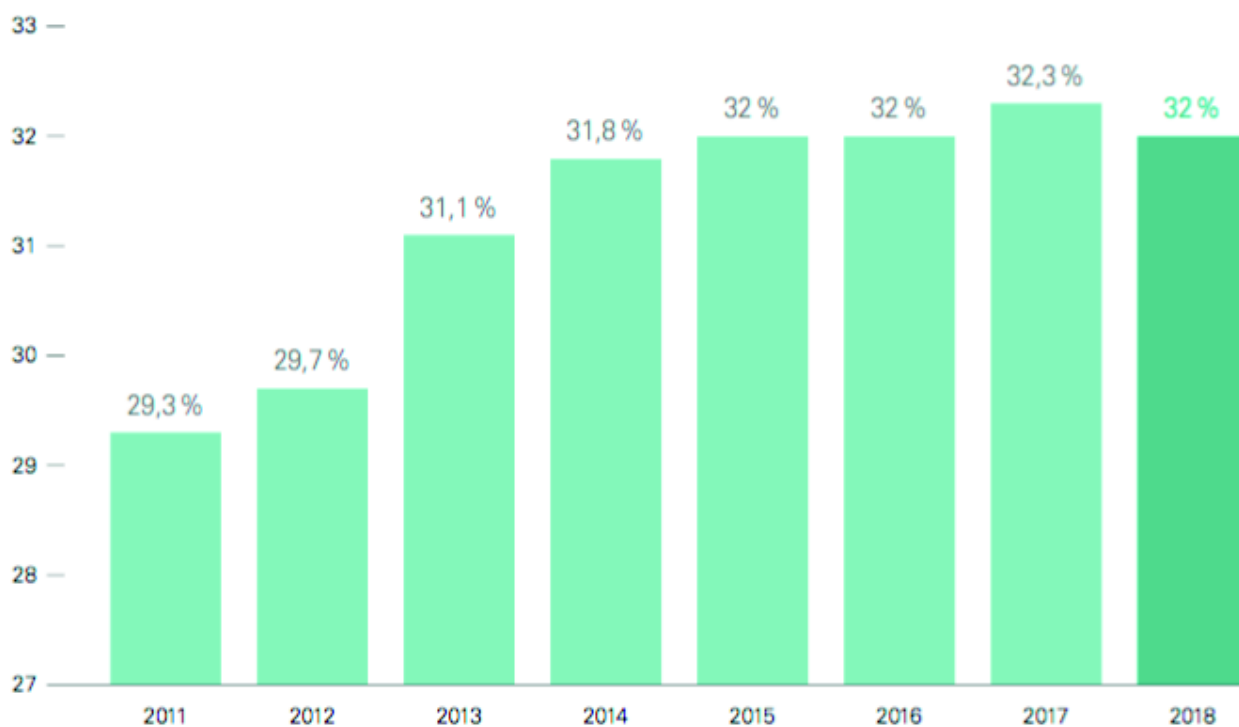
Marge moyenne HT en valeur (K€)		Évolution moyenne de la marge en valeur
2018	2017	2018 / 2017
548,4	541,9	1,2%

Évolution moyenne de la marge en valeur



La marge globale en valeur pour les pharmacies de l'échantillon progresse de 1,2 %.

Notons aussi que cette marge en valeur progresse moins que le chiffre d'affaires, ce qui confirme pour cet exercice une évolution plutôt défavorable de la rémunération officinale et moins bonne que l'année précédente 2017.



Le taux de marge, indicateur ramenant la marge en valeur au chiffre d'affaires en valeur, s'élève désormais à 32 %.

Il est à noter pour la première fois depuis de nombreuses années que ce taux de marge est en recul, certes léger, mais la tendance est inversée.

1.3.2 Taux de marge brute commerciale selon les strates de CA et la typologie d'officines en %

	Taux de marge 2018	Taux de marge 2017
CA < 1 100 K€	31,8%	31,9%
CA de 1 100 à 2 200 K€	31,9%	32,2%
CA > 2 200 K€	32,4%	32,6%
Zone rurale	32,4%	32,8%
Zone urbaine	31,8%	31,9%
Centre commercial	31,7%	32,1%

Les niveaux de taille de chiffres d'affaires n'impactent pas vraiment le taux de marge. Les officines situées en zone rurale ont tendance comme chaque année à avoir un taux de marge supérieur aux autres, en raison souvent d'une moins forte pression concurrentielle sur les prix des activités non réglementées et donc de leur structure de chiffre d'affaires.

1.3.3 Analyse et évolution pluriannuelle de la marge par taux de TVA

Comme pour le chiffre d'affaires, l'analyse de la marge doit être complétée par activité et donc à partir des ventilations de taux de TVA.

Cette analyse est très importante sur le médicament remboursable et doit prendre en compte les dernières évolutions.

Marge en valeur	Marge 2018	Marge 2017	Variation en valeur	Variation en %
Total activité	548,3	541,8	6,5	1,2%
Activité à 2,1 %	390,4	387,9	2,5	0,6%
Activité à 5,5 % et 10 %	89,8	88,5	1,3	1,5%
Activité à 20 %	68,1	65,4	2,7	4,2%

Cette marge sur le remboursable a progressé de + 0,6 % sur cet exercice, ce qui est très faible et fait suite à l'analyse de l'exercice précédent qui montrait une marge de + 0,8 %.

Sur les activités non remboursables et parapharmacie, les marges en valeur progressent de façon un peu plus marquée :

- + 1,5 % pour le selfcare qui parvient à consolider son taux de marge à 33,1 %.
- + 4,2 % pour la parapharmacie au sens large qui tire assez bien son épingle du jeu, malgré la faiblesse de l'évolution du chiffre d'affaires grâce à un taux de marge en augmentation sensible à 32,6 %.

Autrement dit, dans un contexte général difficile et très contraint sur le remboursable, elles représentent toujours une source de revenus complémentaires indispensables pour la pérennité de l'officine.

Marge en pourcentage	2018 Taux de marge N	2017 Taux de marge N-1	2016 Taux de marge N-2	2015 Taux de marge N-3
Total activité	32,0%	32,3%	32,0%	32,0%
Activité à 2,1 %	31,6%	32,2%	32,0%	32,0%
Activité à 5,5 % et 10 %	33,1%	33,1%	33,2%	33,1%
Activité à 20 %	32,6%	31,6%	30,2%	30,9%

Notons aussi que le taux de marge sur les ventes de médicaments remboursables (en augmentation notable ces dernières années) est en recul à 31,6 % à cause de l'impact défavorable sur le taux de marge de la forte progression des ventes de médicaments chers et vraisemblablement aussi du plafonnement de l'effet des remises génériques.

Il est important pour le jeune pharmacien de bien maîtriser tous ces éléments afin de bien cerner la réalité du marché officinal. Une fois la bonne compréhension de ces chiffres, le potentiel acquéreur pourra se concentrer sur la recherche de son officine et ainsi mener une analyse plus approfondie tant sur le point fonctionnel que comptable.

2. Analyse fonctionnelle et comptable de l'officine repérée

2.1 Analyse fonctionnelle de l'officine

L'étude fonctionnelle de la pharmacie permet d'analyser les critères d'attractivité de l'officine, influencés par le titulaire en place. Elle permet de cerner les forces et faiblesses commerciales de l'officine par rapport à ses concurrents.

2.1.1 Les critères à passer en revue⁷

- L'image : impression générale donnée par l'officine, notoriété ;
- L'identification : marque de reconnaissance, enseigne, logo, appartenance à un groupement, dénomination de la pharmacie ;
- Façade et signalisation : visibilité de la façade et de la « croix verte », accès (portes automatiques, conformité aux normes relatives à l'accessibilité aux personnes handicapées des établissements recevant du public...), aspect général ;
- Les vitrines (éducatives, publicitaires, événementielles, décoratives...) : sont-elles négligées ?
- L'ambiance intérieure : couleur, éclairage, implantation du mobilier, espace de confidentialité...
- L'importance de la zone clientèle ;
- La présentation des produits ;
- La qualité de l'accueil : sens du contact et de la communication ;
- La qualité du conseil (compétence professionnelle) ;
- Les collaborateurs : composition du personnel (certains sont-ils en congé maternité ? en congé parental ?), qualification, ancienneté, charges, qualités et défauts, ambiance, tenue vestimentaire...
- Les prix : une politique de prix est-elle apparente ?

⁷ François Pouzaud ; « Les clés pour bien choisir son officine », Le moniteur des pharmacies, 2016

- Les spécialisations et prestations de service qui affirment le positionnement commercial du titulaire : maintien à domicile, orthopédie, diététique, phytothérapie...
- Le système d'organisation et de gestion : les horaires pratiqués, les fermetures hebdomadaires et annuelles, le management, les degrés d'exploitation de l'informatique et de la e-pharmacie (site internet, vente en ligne...), le préparatoire, le bureau, les installations de sécurité, les emplacements réservés au stock...
- La localisation du CA au comptoir : le CA réalisé provient-il d'une clientèle proche ?
- La concurrence, les projets de ville...
- En cas de rachat de parts de sociétés : Vérification des engagements hors bilan dans l'Annexe fournie avec le Bilan (existence de nantissements, crédit/bail, litiges : redressement...)

2.1.2 L'examen de l'ordonnancier

L'ordonnancier permet de renseigner sur la densité médicale de la zone de chalandise de la pharmacie, d'identifier l'origine géographique des prescriptions, de donner une première indication sur le « taux d'attachement » des différents médecins de la zone de chalandise, eu égard à la distance qui les sépare de la pharmacie.

L'ordonnancier permet de connaître l'origine du chiffre d'affaires : par exemple, en milieu rural, des adresses de clients de communes environnantes dispersées laissent supposer un système de portage des médicaments à domicile. A l'inverse, des adresses concentrées en un même lieu signalent peut être l'existence d'un contrat de fournitures avec une maison de retraite.

Parfois, l'examen de l'ordonnancier peut permettre de déceler des relations de compérage ou des conventions occultes qui pourraient exister entre pharmacien cédant et un prescripteur.

Il faut regarder de près également les ordonnances laissant suspecter des envois réguliers à l'étranger, les ordonnances d'un médecin présentant un lien de parenté avec le pharmacien cédant...

2.1.3 L'inspection des locaux

Les conditions de jouissance des locaux dans lesquels est exploitée l'officine sont déterminantes pour l'acquéreur. Des problèmes affectant le local ou l'immeuble peuvent révéler des pièges redoutables lorsqu'ils n'ont pas été suffisamment pris en compte.

Une visite approfondie des locaux dans lesquels le fonds est exploité et, le cas échéant, de l'immeuble tout entier doit permettre à l'acquéreur de l'officine de se rendre compte de son état, de la nécessité ou non d'effectuer des travaux importants d'entretien ou de remise en état (en dehors de tous travaux de réagencement volontaires), d'estimer leur incidence sur l'achat projeté ou, encore, dans le cas d'un vieil immeuble, de se faire une idée sur les risques d'une éviction temporaire ou définitive. Il faut, à cette occasion, se faire remettre les plans des locaux.

Cette inspection doit également révéler si les locaux sont conformes à la législation pharmaceutique (les recommandations sur le local de l'officine sont-elles satisfaites?) et à la législation sur les établissements appelés à recevoir du public.

Il est donc indispensable d'obtenir les rapports périodiques des services de sécurité et surtout de vérifier si les travaux prescrits ont été effectués, le non-respect des normes de sécurité pouvant entraîner la fermeture de l'établissement.

En cas de location des murs de l'officine, le bailleur est tenu de fournir au nouveau pharmacien titulaire, soit lors de la conclusion du bail, soit lors de son renouvellement, un dossier de diagnostic technique regroupant l'ensemble des diagnostics immobiliers imposés par la loi.

La mise en conformité des locaux à la réglementation applicable peut avoir des conséquences financières importantes, donc comporter une incidence sur le prix offert au vendeur.

Si des travaux nécessitant un permis de construire ou d'aménagement ont été effectués, l'acquéreur doit se faire remettre une copie du certificat de conformité, les polices d'assurances souscrites ainsi que la liste des intervenants au chantier (entreprises,

architectes...) au cas où il serait nécessaire de mettre en jeu la responsabilité des intervenants au titre des garanties prévues par la loi.

L'acquéreur doit prendre connaissance des contrats d'entretien souscrits par le vendeur pour les locaux, bien que ceux-ci ne soient pas automatiquement transmis avec le fonds.

2.1.4 Consultation du plan local d'urbanisme (PLU)

Cette inspection des locaux peut utilement être complétée par une visite à la mairie qui permet au futur titulaire de prendre connaissance du plan local d'urbanisme et de s'assurer que les plans d'urbanisme en vigueur ou à venir ne nuiront pas au fonds. La consultation du PLU fait-elle apparaître des permis de construire gênants? Des travaux de voirie? Une zone d'aménagement concerté?

Ces renseignements doivent être complétés par l'obtention d'un certificat d'urbanisme qui renseigne l'acquéreur d'une manière plus officielle sur les servitudes d'urbanisme pouvant grever l'immeuble.

Enfin, l'acquéreur doit prendre connaissance du montant des impôts locaux et, en particulier, du montant de la contribution économique territoriale (CET) qui peut varier d'une commune à une autre et avoir une incidence sur la valeur du fonds.

2.1.5 L'analyse de la politique commerciale de l'officine

Il ne faut omettre aucun point de la politique commerciale du vendeur car ils constituent le guide de l'action future de l'officine.

Cette étude consiste à poser au titulaire (et si possible à ses collaborateurs) les questions qui permettent de savoir à quel stade de maturation stratégique se situe la pharmacie sur chacun des 22 points cités ci-après

	Observations (points forts, points faibles)	Actions commerciales préconisées (ce qu'il faut améliorer)
1. Signalisation extérieure (croix et enseigne)		
2. Façade		
3. Vitrines		
4. Horaires		
5. Entrée et porte		
6. Tenue, badges et accueil		
7. Ambiance générale, couleurs et lumière		
8. Circulation de la clientèle sur la surface de vente		
9. Signalétique des départements et rayons		
10. Linéaires et présentation des produits		
11. Assortiment		
12. Politique des prix et des marges		
13. Promotion des ventes		
14. Publicité		
15. Information sur les services spécifiques de l'officine		
16. Les lieux et plots de dispensation		
17. Dialogue de conseil et de vente		
18. Encaissement, ticket, sac		
19. Portage à domicile		
20. Organisation commerciale interne de l'officine		
21. Formation et perfectionnement commercial de l'équipe		
22. Image de marque générale de la pharmacie		

Source : Les clés pour bien choisir son officine, François Pouzaud

2.1.6 L'analyse de la concurrence officinale

En interrogeant les commerçants environnants, les clients et les prospects à l'extérieur de l'officine, il est possible de se faire une idée objective de la manière dont la pharmacie du vendeur est perçue dans la zone de chalandise.

La même étude sera effectuée avec les pharmacies concurrentes pour permettre les comparaisons

Votre opinion sur	Excellent	Bon	Moyen	Médiocre
L'accueil en général				
La qualité de l'écoute				
La compétence de l'officine				
Le conseil de l'équipe officinale				
L'amabilité de l'équipe officinale				
La rapidité du service				
Le niveau de stock (assortiment)				
L'agencement				
La personnalité du titulaire				

Source : Les clés pour bien choisir son officine, François Pouzaud

Une fois cette analyse effectuée, il est ensuite primordial pour le jeune pharmacien de s'intéresser à l'aspect comptable de l'officine en question.

C'est à ce moment là, dans une démarche d'acquisition d'officine, qu'il est nécessaire - si cela n'est pas déjà fait - de se tourner vers un Expert Comptable.

2.2 Analyse comptable de l'officine⁸

2.2.1 Les documents comptables

Deux comptes principaux de la comptabilité sont à examiner de près : le compte d'exploitation générale (ou compte de résultat) et le bilan, généralement des trois derniers exercices. Le but de cette analyse est d'une part de s'assurer de la force probante de ces deux documents, et d'autre part d'en extraire toutes les informations nécessaires à l'établissement du compte d'exploitation prévisionnel (prévision des bénéfices) et du tableau d'équilibre financier prévisionnel (prévision de la trésorerie).

2.2.1.1 Le bilan

Le bilan est une photographie à un instant donné de tout ce que l'entreprise possède (actif) et de tout ce qu'elle doit (passif). L'actif comprend les immobilisations (incorporelles, corporelles et financières), les stocks ainsi que les créances clients. Au passif figurent les capitaux propres, les provisions pour risques et charges ainsi que les dettes.

Pour un acheteur, le bilan permet de répondre à certaines questions :

- quel est le niveau moyen du stock ? Cela donne une approximation du prix à déboursier pour l'achat de la marchandise lors de la reprise du stock. Pour connaître la répartition du stock en fonction du taux de TVA, il faut se faire communiquer le détail du dernier inventaire : valorisation selon les normes de l'Association Nationale des Inventoristes en Pharmacie (ANIP) : stock remisé + prévision des conditions de paiement du stock (en général sur 12 mois) ;
- quel est le niveau de créances des clients ?
- quelles sont la valeur comptable et la composition des éléments corporels du fonds ?
- des travaux ont-ils été réalisés récemment ?
- la situation financière du cédant est-elle bonne ?

⁸ L'analyse comptable, Les clés pour bien choisir son officine, François Pouzaud, Le moniteur des pharmacies, 2016

2.2.1.2 Le compte de résultat

Si le bilan peut être comparé à une photographie du patrimoine à une date donnée (la date de clôture), le compte de résultat est le « film » de ce qui s'est passé sur une période donnée (l'exercice comptable), généralement de 12 mois mais cela peut varier. Le compte de résultat permet de visualiser les recettes et les dépenses engagées et de mettre en lumière la variation de création de richesse de l'entreprise.

Pour une période donnée (durée habituellement égale à 1 an), il donne le total des ventes, le total des achats, l'évolution du stock et le total des frais généraux. Il permet de savoir si la pharmacie est en croissance ou en perte et comment ont évolué les frais généraux pendant les trois dernières années, de connaître l'évolution du chiffre d'affaires et de la marge brute par rapport à la moyenne nationale.

2.2.2 Les points à analyser dans le compte de résultat

2.2.2.1 Le chiffre d'affaires (CA)

La vérification du CA s'articule autour de :

- l'évolution sur les 3 dernières années et les 12 derniers mois ;
- la répartition du CA et de la marge entre le 2,1 / 5,5 / 10 et 20 % ;
- la justification de toute rupture brutale dans le rythme de croissance : travaux, création, transfert d'un confrère, dynamisme des confrères concurrents, déplacement de l'attractivité commerciale, arrivée d'une pharmacie « discount », départ d'un prescripteur, absence de personnel, événement familial, impact de la maîtrise des dépenses de santé (baisse des prix et des volumes), perte d'un marché de fournitures à une maison de retraite...
- la cohérence et l'évolution progressive du stock : il faut s'assurer de la réalité économique d'une chute brutale du stock sur le dernier exercice, cette diminution pouvant compenser une augmentation non justifiée du CA (à distinguer par catégorie de CA : 2,1 / 5,5 / 10 et 20 %)

2.2.2.2 La marge⁹

L'analyse de la marge dans une définition élargie, que l'on peut également appeler la rémunération officinale, devient désormais indispensable pour mesurer de façon pertinente l'activité et la performance.

La marge sur le médicament remboursable se compose en quatre catégories :

- la marge administrée issue des barèmes de marge dégressive lissée (MDL). C'est ce niveau de marge qui est impacté par le niveau du prix des médicaments. Les dernières évolutions et a fortiori la nouvelle étape au 01/01/2019 vont dans le sens du remplacement de cette marge vers les honoraires de dispensation, déconnectés des prix ;
- les honoraires de dispensation connectés non plus sur le prix des médicaments mais sur les quantités (nombre d'unités, d'ordonnances) ;
- les compléments de marge provenant des remises, ristournes et coopérations commerciales. Les compléments de marge sont obtenus principalement par les remises sur les génériques. Ils représentent un niveau très significatif, ce qui rend l'officine, en termes financiers, très générico-dépendante ;
- Les rémunérations des services pharmaceutiques avec les ROSP, Rémunérations sur Objectifs de Santé Publique notamment la prime générique. A terme cette catégorie devrait augmenter avec l'offre de services pharmaceutiques complémentaire (Vaccination, Test Rapides d'Orientation Diagnostique (TROD)).

⁹ Analyse des marges ou de la rémunération officinale, Moyennes professionnelles 2019, 27ème édition, KPMG

2.2.2.3 L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)

Il est égal à la performance commerciale et de gestion de laquelle sont soustraites les rémunérations et charges sociales du ou des titulaires. Cet indicateur est aussi utilisé pour la mesure de la rentabilité des pharmacies.

Toutefois, il est moins pertinent dans la comparaison de performance des officines car il dépend des modalités de rémunération du titulaire, elles-mêmes impactées par la forme juridique et fiscale.

En revanche, il est très pertinent pour évaluer la valeur d'une officine en fonction de sa rentabilité économique. Dans ce cas pour l'évaluation, cet excédent brut d'exploitation est calculé à partir d'une rémunération normative du titulaire.

La rémunération du titulaire est le plus souvent soustraite : on parle alors d'EBE retraité ou d'une Performance Commerciale de Gestion.

2.2.2.4 Les charges d'exploitations

Il faut vérifier:

- le poste loyer : le document de base à analyser est juridique ;
- le poste contribution économique territoriale (CET), qui se compose de deux éléments distincts, payés séparément (variable d'une municipalité à l'autre) : la cotisation foncière des entreprises (CFE) et la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE) ;
- les appointements : tenir compte de l'ancienneté des salariés et de leur statut pour le chiffrage des conséquences d'un éventuel licenciement ;
- les charges sociales et patronales qui sont liées aux salaires, aux assurances maladies et vieillesse et aux allocations familiales du titulaire ;
- les dotations aux amortissements (sur la valeur des éléments corporels du fonds) ;
- les charges et produits financiers ;

- le poste reprises sur provisions et transferts de charges : il peut figurer à ce poste la partie privée du loyer et des charges locatives de l'appartement loué avec le local commercial ;
- les honoraires (avocats, comptables, inventoristes) ;
- les frais bancaires

2.2.2.5 Les autres éléments n'apparaissant pas forcément dans un compte de résultat

Il est important de demander des éléments complémentaires lorsque le compte de résultat ne les fournit pas.

La répartition du CA par catégorie de TVA et par famille de produits est un élément important.

Cette répartition peut être demandé à l'expert comptable (la régularisation de la TVA annuelle est disponible dans les trois mois à compter de la clôture de l'exercice) mais la plupart du temps, le cédant, par le biais de son logiciel de gestion officinal, pourra le mettre à disposition de l'acquéreur.

Il est nécessaire par ailleurs, de se faire préciser l'existence de rétrocessions (Achats groupés entre pharmaciens afin de bénéficier de meilleures conditions commerciales ; s'ensuit une répartition en fonction des besoins de chaque officine) en cas d'appartenance à un groupement ou encore la part de CA provenant de contrats d'exclusivité (avec des maisons de retraite : délivrance des ordonnances suivie de la préparation de piluliers)

La ventilation de la marge par taux de TVA, par famille de produits est également une donnée importante, il faut pour cela extraire cette ventilation de l'outil de gestion commerciale de l'officine.

2.2.2.6 Exemple d'un compte de résultat

Cf Annexe 1 Comptes Annuels : Page 10 et 11

2.2.3 Les points à examiner dans le bilan

Un bilan comptable est composé de deux parties : l'actif (à gauche) et le passif (à droite). Il est toujours équilibré de sorte que le total de l'actif soit égal au total du passif.

2.2.3.1 Les informations figurant à l'actif du bilan

L'actif (partie gauche du bilan) comprend deux parties : l'actif immobilisé (en haut) et l'actif circulant (en dessous), ainsi que les comptes de régularisation.

L'actif immobilisé

Il contient les biens possédés par l'entreprise qui sont destinés à être utilisés durablement, que l'on appelle également « immobilisations ».

Ces dernières sont regroupées en trois catégories :

- les immobilisations incorporelles (fonds de commerce, logiciels, sites internet, marques...);
- les immobilisations corporelles (immeubles, véhicules, équipements...);
- et les immobilisations financières (titres de participation dans d'autres sociétés, cautions...).

Pour chaque poste de l'actif immobilisé, le bilan contient :

- la valeur d'origine de l'immobilisation ;
- le montant des amortissements et dépréciations ;
- la valeur nette de l'immobilisation à la date de l'établissement du bilan (valeur d'origine – amortissements – dépréciations).

L'actif circulant

Il contient tous les éléments possédés par l'entreprise qui sont destinés à être transformés rapidement en liquidités. Il s'agit notamment des stocks, des créances clients, des disponibilités en banque et en caisse.

Les comptes de régularisation

Ces comptes figurent en bas de l'actif du bilan, ils correspondent aux régularisations effectuées à l'occasion de la clôture de l'exercice qui viennent augmenter le résultat, comme les charges constatées d'avance (partie neutralisée d'une dépense comptabilisée sur l'exercice mais qui concerne l'exercice suivant, pour ne pas fausser le résultat).

2.2.3.2 Les éléments figurant au passif du bilan

Le passif (partie droite du bilan) comprend trois parties : les capitaux propres (en haut), les provisions pour risques et charges, et les dettes (en dessous), ainsi que les comptes de régularisation.

Les capitaux propres

Les capitaux propres regroupent principalement les apports en capital social (apports à la création, augmentation de capital, primes d'émission...) ou les apports de l'exploitant dans le cas d'une entreprise individuelle, les réserves accumulées (partie des bénéfices non distribuée aux associés et ayant servit au remboursement des emprunts bancaires de l'entreprise) et le résultat de l'exercice clos.

Les provisions pour risques et charges

Ces provisions correspondent à la valorisation des risques qui pèsent sur l'entreprise.

Les dettes

Le passif du bilan comprend également toutes les dettes de l'entreprise à la date de clôture. Ces dettes sont regroupées en plusieurs catégories avec notamment les dettes fournisseurs, les dettes financières, les dettes fiscales et les dettes sociales. Il convient de distinguer les dettes à long terme et les dettes à court terme.

Les comptes de régularisation

On peut également retrouver des comptes de régularisation au passif. Les éléments y figurant correspondent aux régularisations effectuées à l'occasion de la clôture de l'exercice qui viennent diminuer le résultat, comme les produits constatés d'avance (facture client déjà comptabilisée sur l'exercice mais qui concerne une livraison ou une prestation réalisée sur l'exercice suivant).

2.2.3.3 Exemple d'un bilan

Cf Annexe 1 Comptes Annuels : Page 7,8 et 9

2.2.4 Les principaux ratios lors de l'analyse comptable¹⁰

Afin de ne rien omettre lors de l'analyse comptable, il est nécessaire de lister et reprendre les principaux ratios dont le jeune pharmacien aura besoin afin de ne pas passer à côté d'une information capitale dans l'analyse financière de l'officine.

2.2.4.1 Le Taux de marge brute commerciale (% du C.A.)

Calcul = $\frac{\text{Ventes de la pharmacie HT} - (\text{stock début} + \text{achats} - \text{stock fin})}{\text{Ventes de la pharmacie HT}}$
x 100

Ce ratio calcule la différence entre le prix de vente et le coût d'achat d'un produit. C'est donc le solde qui reste à l'officine pour couvrir ses frais et rémunérer le service rendu.

Ce taux de marge retraite également les coopérations commerciales ainsi que les nouvelles rémunérations sur objectifs de santé.

2.2.4.2 Les Charges externes (% du C.A.)

Calcul = $\frac{\text{Autres achats et charges externes}}{\text{C.A. HT}}$
x 100

Ce ratio calcule le rapport entre les charges externes, qui par nature sont essentiellement des charges fixes (loyers, assurances, honoraires, frais postaux et télécommunications, services bancaires...) et le chiffre d'affaires réalisé par l'officine.

¹⁰ Les principaux ratios lors de l'analyse comptable, Moyennes professionnelles 2019, 27^{ème} édition, KPMG

2.2.4.3 Les Frais de personnel (% du C.A.)

$$\text{Calcul} = \frac{\text{Salaires} + \text{charges sociales patronales}}{\text{C.A. HT}} \times 100$$

Ce ratio calcule le rapport entre les frais de personnel et le chiffre d'affaires. On entend par frais de personnel, les salaires bruts et les charges sociales patronales des équipes salariées de l'officine.

Ils ne comprennent pas les salaires et charges sociales des gérants et titulaires.

2.2.4.4 La Performance commerciale et de gestion (% du C.A.)

$$\frac{\text{Marge commerciale} - \text{charges externes} - \text{impôts et taxes} - \text{frais de personnel}}{\text{C.A. HT}} \times 100$$

Ce ratio mesure la performance économique globale. Il est la résultante de l'activité commerciale (C.A. généré et marges dégagées), du poids des charges externes et frais de personnel (salaires, charges sociales patronales).

Il est souhaitable, bien évidemment, que ce ratio soit le plus élevé possible.

Le résultat obtenu à ce niveau n'est pas influencé par les cotisations sociales du ou des titulaires, par la situation ou la politique financière (générant des produits et charges financières), par la politique d'investissement (générant des amortissements, notamment ceux liés aux frais d'établissement), par les éléments exceptionnels (traduits dans les produits et les charges exceptionnels) et, enfin, dans certains cas, par l'impôt sur les sociétés. Tous ces postes viennent effectivement en déduction pour donner le résultat comptable.

2.2.4.5 Le Fonds de roulement

C'est la différence entre les financements stables (capitaux propres et dettes à long terme), qui apparaissent au passif du bilan, et les biens stables (fonds de commerce, investissements et immobilisation financière), qui figurent à l'actif.

Le fonds de roulement doit être suffisant pour couvrir le besoin en fonds de roulement.

2.2.4.6 Le Besoin en fonds de roulement

Les délais de stockage ainsi que les délais d'encaissement des créances clients génèrent un besoin de financement. Le besoin est diminué (voire annulé) par les délais accordés par les fournisseurs. La différence est appelée « besoin en fonds de roulement ».

2.2.4.7 La Trésorerie

C'est la différence entre le fonds de roulement, la caisse et les placements à court terme (trésorerie positive) et les découverts bancaires et éventuelles dettes différées (trésorerie négative).

2.2.4.8 La Durée de rotation du stock (en jours)

Calcul = $((\text{Stock début} + \text{stock fin}) \times \text{nombre de jours} / 2) / \text{Achats HT}$

Ce ratio de rotation mesure le délai d'immobilisation, en jours d'achat qu'il représente et facilite les comparaisons dans le temps ou avec d'autres officines. Avant tout, l'objectif est d'équilibrer son stock de manière à répondre à la demande, sans pénaliser la trésorerie de l'officine.

2.2.4.9 La Durée du crédit client (en jours)

$$\text{Calcul} = \text{Comptes clients} \times \text{nombre de jours} / \text{Chiffre d'affaires TTC}$$

Ce ratio mesure la durée que mettent en moyenne les clients pour régler leurs dettes.

En officine, le dû tiers payant (caisses primaires, mutuelles) représente la majeure partie des encours clients.

2.2.4.10 La Durée du crédit fournisseur (en jours)

$$\text{Calcul} = \text{Comptes fournisseurs} \times \text{nombre de jours} / \text{Achats TTC}$$

Ce ratio mesure la durée que l'officine met en moyenne pour régler ses fournisseurs.

Une fois l'analyse comptable effectuée, le jeune pharmacien d'officine devra, toujours à l'aide de son Expert Comptable, établir avec les chiffres en sa possession, un compte de résultat prévisionnel et prendre en compte la réalité du marché officinal actuel.

3. Analyse prévisionnelle de l'officine repérée : Le compte de résultat prévisionnel

Pour valider la faisabilité de l'opération, il est nécessaire de s'appuyer sur des prévisions établies par des professionnels de l'analyse financière, de la gestion et de la comptabilité.

L'information essentielle à retirer d'un compte de résultat prévisionnel est la vérification que les produits d'exploitation couvrent les charges d'exploitation et dégagent un excédent brut d'exploitation (EBE) permettant au pharmacien :

- de rembourser les emprunts (capital + intérêts) ;
- d'assurer son train de vie ;
- de faire face aux nouveaux besoins en fond de roulement (augmentation du stock et du poste clients) ;
- de s'autofinancer avec le solde restant des investissements

3.1 Augmentation du CA HT

Il convient d'envisager deux hypothèses qui prennent en compte la réalité du marché local et les incidences des mesures de régulation des dépenses de santé.

Il faut pouvoir estimer le mieux possible la variation du CA HT sur les trois premières années d'exploitation de l'acquéreur.

Les multiples conjugaisons de ces deux variables (rentabilité et évolution du CA) peuvent conduire à des situations très différentes et faire perdre à l'acquéreur ses repères sur les prix d'achat.

Par exemple, s'il achète une officine 80% du CA TTC EN 2012 (8 fois l'EBE), mais qu'elle progresse de 5% en 2013 et de 5% en 2014, en pratique, il ne l'aura achetée que 70% du CA TTC.

Paradoxalement, il peut acheter une officine moins chère, à 70% du CA TTC en 2012 (7 fois l'EBE), mais la payer en réalité 80% parce que le CA a baissé de 5% en 2013 et de 5% en 2014.

Les résultats des premières années peuvent donc vite modifier la donne de départ. Aussi faut-il faire preuve d'une grande clairvoyance dans l'analyse financière prévisionnelle.

3.2 Marge brute¹¹

D'une manière générale, il est raisonnable de ne pas prévoir d'augmentation de marge significative, ou de la revoir très légèrement à la baisse.

Au 1er janvier 2019¹², seront introduits dans la rémunération officinale les honoraires de dispensation à l'ordonnance, les honoraires de dispensation pour les médicaments spécifiques et les honoraires de dispensation liés à l'âge ; ces deux derniers honoraires seront ensuite revalorisés en 2020 (de 2€ à 3,50€ pour les médicaments spécifiques et de 0,55€ à 1,55€ pour les honoraires liés à l'âge)

La création de nouveaux honoraires et la modification de la marge ont été ratifiées par la signature de l'avenant n°11 et 14 de la convention pharmaceutique entre l'UNCAM et l'USPO le 20 juillet 2017.

¹¹ Futur arrêté de marge, Tous gagnant, Le moniteur des pharmacies Cahier 1 N°3244 du 27 octobre 2018

¹² Avenant n°11 et 14 de la convention pharmaceutique du 20 juillet 2017

	2017	2018	2019	2020
0,00 à 1,91 €	0,0%	10%	10%	10%
1,91 € à 22,90 €	25,5%	21,4%	13%	7%
22,91 € à 150 €	8,5%	8,5%	6%	5,5%
150 à 1500 €				
150 à 1515 € (2018)	6%	6%	6%	5%
150 à 1600 € (2019)				
150 à 1930 € (2020)				
> 1500 €				
> 1515 € (2018)	0%	0%	0%	0%
> 1600 € (2019)				
> 1930 € (2020)				
Honoraire dispensation (HT)			0,50 €	0,50 €
Honoraire pour médicaments spécifiques (HT)			2 €	3,50 €
Honoraire lié à l'âge (HT)			0,55 €	1,55 €
Honoraire pour ordonnance complexe (HT)	0,50 €	0,50 €	0,50 €	1 €
Honoraire à la boîte (HT)	1 €	1 €	1 €	1 €

Source : Futur arrêté de marge, Tous gagnant, Le moniteur des pharmacies

Les simulations réalisées l'an dernier sur les effets à terme de la réforme sur la rémunération officinale auprès du panel QuintilesIMS-Pharmastat¹³ affichaient 95% de pharmacies gagnantes.

Dans son panel, la pharmacie moyenne réalise un CA global de 1,8-1,9 M€ HT. Le gain de marge est de 7 000 € en 2019 (par rapport à 2018) et 3 000 € en 2020 (par rapport à 2019).

¹³ <https://www.ims-pharmastat.fr/>

3.3 Frais de personnel

3.3.1 Ratio d'embauche d'un pharmacien adjoint

Le ratio d'activité normal impose d'envisager l'emploi d'une personne (35h) par tranche de 300 000 à 320 000 € de CA HT.¹⁴ Il ne faut pas oublier d'intégrer le franchissement du seuil d'emploi obligatoire d'un pharmacien adjoint. Depuis un arrêté du 15 mai 2011, l'emploi d'un pharmacien adjoint obligatoire pour un CA HT compris entre 1 300 000 € et 2 600 000 € ; au-delà, un recrutement s'impose par tranche supplémentaire de CA de 1 300 000 €.¹⁵

3.3.2 Déconnexion en vue du CA du seuil d'embauche d'un adjoint ?¹⁶

Gilles Bonnefond, président de l'Union des syndicats de pharmaciens d'officine (USPO)¹⁷, est revenu sur la hausse de 240 millions d'euros de chiffre d'affaires cumulés sur la période de janvier à août (versus la même période de 2017), lors de son point d'actualité de la rentrée du 25 septembre.

S'il se félicite de ce redressement de l'activité, il ne cache pas non plus un certain embarras.

« Cette progression s'explique par l'arrivée d'un grand nombre de médicaments sortis de la réserve hospitalière, or avec des boîtes à 30 000 euros l'unité, la pharmacie ne se caractérise plus aujourd'hui par une fourchette de prix des spécialités remboursables raisonnable et cohérente, la vente de médicaments très chers ne reflétant pas l'activité de dispensation des ordonnances », explique-t-il.

¹⁴ L'analyse prévisionnelle, Les clés pour bien choisir son officine, François Pouzaud, Le moniteur des pharmacies, 2016

¹⁵ Arrêté du 15 mai 2011 relatif au nombre de pharmaciens dont les titulaires d'officine doivent se faire assister en raison de l'importance de leur chiffre d'affaires / <https://www.legifrance.gouv.fr/>

¹⁶ Médicaments chers : l'USPO veut déconnecter le CA du seuil d'embauche d'un adjoint, Le moniteur des pharmacies, 25 septembre 2018

¹⁷ <https://uspo.fr/>

Ainsi, sans pour autant que son activité augmente, mais par la simple augmentation du CA liée aux ventes de médicaments chers dispensés parfois sur une période de quelques mois seulement, le titulaire pourrait se retrouver dans l'obligation d'employer un adjoint supplémentaire.

Pour éviter ces effets de seuil pervers, Gilles Bonnefond propose de réformer la législation actuelle, ainsi ; soit de neutraliser la partie de CA correspondant à une marge de dispensation égale à zéro, donc au-delà de 1515 € en 2018, soit de comptabiliser ce CA mais alors de rétablir une marge au-delà de ce plafond. « Cette marge pourrait être égale à 2,1 % du PFHT qui correspond au taux de TVA reversé à l'Etat », propose-t-il.

Le président de l'USPO veut, avec l'une ou l'autre de ces solutions, éviter des attitudes inappropriées, au détriment de l'accès des médicaments chers auprès de la patientèle. « N'en arrivons pas à des situations où un pharmacien pourrait être amené à refuser des patients sous traitements lourds par crainte de franchir un seuil d'embauche d'un adjoint », expose-t-il.

3.4 Emprunt et frais financiers¹⁸

En général, l'emprunt nécessaire pour acquérir une officine se rembourse sur 12 ans par mensualités constantes.

Dans le choix d'un emprunt, il faut comparer les mensualités plutôt que les taux (pour un montant d'emprunt et une durée similaires).

En effet, la mensualité dépend de trois paramètres :

- le montant de l'emprunt ;
- le taux d'intérêt ;
- la durée

¹⁸ L'analyse prévisionnelle, Les clés pour bien choisir son officine, François Pouzaud, Le moniteur des pharmacies, 2016

Pour un montant donné et une capacité de remboursement déterminée, ce sont les taux effectifs qu'il faut comparer et non les mensualités (qui peuvent être identiques mais s'étaler sur des durées différentes).

De même, il est indispensable de bien chiffrer le coût des assurances sur emprunt ainsi que les frais accessoires : commission de caution, frais de dossier, souscription de parts sociales.

Il est également nécessaire de prendre en compte les frais de fonctionnement des comptes bancaires, les taux de Carte Bancaire...

3.5 Amortissements des immobilisations

Les dotations aux amortissements correspondent à la dépréciation des immobilisations. Cette charge à caractère fiscal est calculée à partir de durées d'amortissement communément admises et variables selon la nature de l'investissement (8 ans pour le mobilier d'agencement, 3 à 5 ans pour un ordinateur, 10 ou 12 ans pour les travaux et installations)

Cependant, le pharmacien peut convenir avec son expert-comptable d'une durée d'amortissement différente des usages.

A titre d'exemple, des travaux réalisés pour 150 000 €, amortis sur 10 ans représentent 15 000 € par an de dotation aux amortissements.

Ainsi grâce à l'amortissement, le pharmacien réduit son bénéfice imposable et donc son imposition : cette économie étant censée à terme refinancer l'achat de nouveau matériel

3.6 Amortissements des frais d'acquisition

3.6.1 Droits d'enregistrement

Les droits d'enregistrement sont de 0% jusqu'à 23 000 €, de 3% entre 23 000 et 200 000 € et de 5% au-delà de 200 000 €, dans le cas de la vente d'un fonds.¹⁹

Dans le cas d'acquisition de parts sociales (SNC, SARL, SELARL, EURL), les droits sont calculés sur la valeur globale des parts cédées au taux de 3 % après un abattement de 23 000 € pour une cession de la totalité des parts sociales. Sinon, cet abattement est proratisé en proportion de la part de capital transmise.

A titre d'exemple, une cession atteint le montant de 50 000 € et porte sur 40 % du capital social d'une SARL. L'abattement sera égal à 40 % de 23 000 €, soit 9 200 €. Les droits de 3 % s'appliqueront à un montant de 40 800 €.

3.6.2 Frais et honoraires de rédaction d'actes

Ils varient entre 1,30 % et 2,00 % hors taxe de la valeur du fonds.²⁰ Plus la valeur du fonds est élevée, plus ce taux doit être réduit, la complexité juridique d'une cession n'étant pas parfaitement proportionnelle au volume de l'activité.

3.6.3 Commission de l'intermédiaire

Dans la plupart des cas de cession, l'acquéreur est amené à travailler avec un cabinet spécialisé dans la transaction de pharmacie. En moyenne, cette commission est de l'ordre de 5 % hors taxe de la valeur du fonds.

¹⁹ <https://www.impots.gouv.fr/portail/professionnel/cession-de-fonds-de-commerce>

²⁰ L'analyse prévisionnelle, Les clés pour bien choisir son officine, François Pouzaud, Le moniteur des pharmacies, 2016

L'appréciation correcte des conséquences financières d'une installation répond à des exigences particulières. Un compte de résultat prévisionnel solide et complet doit intégrer tous les besoins de financement, tenir compte des règles fiscales et sociales actuelles, choisir des hypothèses d'évaluation issues du contexte actuel et adaptées à l'officine reprise.

Une fois le projet d'acquisition lancé, le jeune pharmacien d'officine devra aborder un autre aspect de l'installation, pas forcément l'aspect le plus maîtrisé, à savoir le choix de la forme juridique de l'officine.

Ainsi, pour cette deuxième étape, l'expert-comptable sera une nouvelle d'une aide précieuse afin de guider l'acquéreur dans le choix le plus adapté à sa situation.

PARTIE 2 LE CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE DE L'OFFICINE, SPFPL ET RÉGIMES MATRIMONIAUX

Passage obligé lors de la définition du projet d'acquisition du pharmacien, le choix de la structure juridique est une étape importante. La forme d'exploitation conditionne le fonctionnement de l'officine, le régime social et fiscal de l'officine et de son ou ses titulaire(s).²¹

1. L'exercice individuel

1.1 Caractéristiques de l'exercice individuel

La propriété de l'officine appartient à une seule personne, le pharmacien titulaire, qui se comporte comme un entrepreneur individuel.

L'entreprise individuelle n'a pas la personnalité juridique. Dès lors, le pharmacien exploitant dans ce cadre est responsable totalement des dettes de la pharmacie sur ses biens personnels. Il y a confusion complète entre le patrimoine personnel et le patrimoine professionnel au nom du principe d'unité et d'unicité du patrimoine, qui confond dans un même ensemble les biens professionnels (droit au bail, enseigne, matériel, stock...) et les biens personnels (habitation, véhicule, meubles, bijoux...).

Sur le plan fiscal, le pharmacien impute le revenu tiré de sa pharmacie de la base imposable au titre de son impôt sur le revenu. N'étant pas salarié, il s'agit ici de « bénéfices industriels et commerciaux » (BIC) n'ouvrant pas droit aux déductions offertes aux salariés.

Sur le plan social, le pharmacien est considéré au même titre qu'un artisan ou qu'un commerçant, assujetti à la protection sociale des travailleurs indépendants (non salariés, non agricoles), tant pour l'assurance maladie que pour la retraite.

²¹ Olivier Delétoille et Jean-Jacques Zambrowski « SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ? » ; ed Les essentiels du pharmacien, le Moniteur, 7^{ème} édition, 2016

Lorsque deux ou plusieurs pharmaciens décident d'exercer ensemble en copropriété sans former de société, ils forment une société de fait. C'est souvent le cas lorsque les deux conjoints d'un couple sont pharmaciens et choisissent d'exercer ensemble, comme co-titulaires.

Mais il peut s'agir de pharmaciens n'ayant aucun lien de parenté. Quoi qu'il en soit, chacun des pharmaciens concernés est considéré comme un exploitant individuel sur le plan social comme sur le plan fiscal.

Il faut souligner qu'en cas de défaillance financière de sa pharmacie, le pharmacien individuel devra répondre sur tous ses biens, sans limitation.

Simple, assorti de peu de contraintes, laissant au pharmacien le sentiment d'une maîtrise complète de son exercice, ce mode d'exercice n'est en fait aujourd'hui à conseiller qu'à de « petites » officines, au CA inférieur à 500 000 euros, sans besoins de financement.

1.2 Carte d'identité de l'exercice personnel

Nombre d'associés requis	Pas d'associé, un seul entrepreneur individuel (EI)
Montant minimal du capital social	Pas de capital social Entreprise = Entrepreneur
Dirigeant	L' entrepreneur individuel
Responsabilité des associés	Le pharmacien est seul responsable sur ses biens propres (Responsabilité illimitée). L' EIRL est responsable sur les biens professionnels (Responsabilité limitée).
Responsabilité des dirigeants	Responsabilité civile et pénale du seul pharmacien
Mode d'imposition des bénéfices	Le bénéfice de la pharmacie est imposable à titre personnel pour le pharmacien dans la catégorie des BIC.
Déductibilité de la rémunération des dirigeants	Non
Régime fiscal du pharmacien dirigeant	Le pharmacien est imposé à l'IRPP (au titre des BIC). L'EIRL est imposée à l'IRPP avec possibilité de passage à l'IS (option irrévocable)
Régime social du pharmacien dirigeant	Non salarié
Régime social des associés	Non applicable
Qui décide ?	Le pharmacien décide seul.
Nécessité d'un commissaire aux comptes	Non
Transmission	Cession du fonds de commerce

Source : L'exercice individuel, SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ?

2. Les différents types de sociétés d'exercices à l'officine

2.1 La Société en Nom Collectif (SNC)

2.1.1 Caractéristiques de la SNC

La SNC est aujourd'hui réglée par les dispositions de l'article L. 5125-17 du Code de la santé publique (CSP).

Dans une telle société commerciale de personnes, chacun des associés a la qualité de commerçant en même temps que celle de titulaire libéral. Chacun des associés inscrits à la section A de l'Ordre (titulaires) participe à l'exploitation de l'officine commune, dont il est cogérant.

La SNC elle-même n'est pas inscrite à l'Ordre en tant que telle.

Pour autant, la SNC a une personnalité juridique propre. C'est elle qui est propriétaire de l'officine tandis que les pharmaciens associés sont titulaires des droits et devoirs attachés à son exploitation.

La responsabilité de chacun des associés sur ses biens propres est engagée, d'où une solidarité qui justifie une confiance et une transparence absolues.

Fiscalement, le bénéfice dégagé par l'officine est réparti entre les associés et chacun ajoute la part qui lui revient, au titre des BIC, à ses autres revenus personnels éventuels pour le calcul de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, IRPP.

S'agissant de la protection sociale des co-titulaires, il s'agit de celle des travailleurs indépendants, comme pour l'entreprise individuelle.

La SNC a attiré nombre de pharmaciens désireux d'exercer en association et qui ne trouvaient pas dans les sociétés soumises à l'IS la souplesse et surtout les avantages fiscaux recherchés, en particulier quant à la déductibilité des emprunts contractés lors de l'acquisition de telles sociétés.

L'autre avantage prêté traditionnellement aux SNC tenait à la meilleure valorisation des parts de chacun des associés en cas de revente. Ce bénéfice en termes de capitalisation perd de sa substance et doit en tout état de cause être analysé au regard du risque que constitue l'absolue solidarité entre les associés.

Il faut savoir que cette solidarité est étendue jusqu'à rendre chacun des associés tenu au paiement des impôts sur le revenu d'un autre associé défaillant.

Finalement, la SNC a pour atouts principaux de rester proche de l'exercice individuel, et donc de sa souplesse et de son adaptation à l'esprit d'indépendance auxquels de nombreux pharmaciens sont fondamentalement attachés.

En pratique, elle tombe clairement en désuétude. Mais les SNC existantes, désendettées et dont les associés ont le même âge peuvent perdurer sans inconvénient.

2.1.2 Carte d'identité de la SNC

Nombre d'associés requis	2 au minimum , pas de maximum Tous ont la qualité de commerçants
Montant minimal du capital social	Pas de minimum obligatoire Apports selon le besoin
Dirigeant	Un ou plusieurs gérants , souvent les deux associés
Responsabilité des associés	Associés responsables solidairement et indéfiniment sur l'ensemble de leurs biens personnels
Responsabilité des dirigeants	Responsabilité civile et pénale du ou des gérants
Mode d'imposition des bénéfices	Pas d'imposition de la société (option IS possible) Chaque associé apporte sa part de bénéfice sur sa déclaration d' IRPP (BIC) .
Déductibilité de la rémunération des dirigeants	Non , sauf en cas d'option pour l'impôt sur les sociétés des dirigeants (IS)
Régime fiscal du pharmacien dirigeant	IRPP au titre des BIC
Régime social du pharmacien dirigeant	Non salarié
Régime social des associés	Non salariés
Qui décide ?	Décisions courantes : le ou les gérants Autres : l'ensemble des associés
Nécessité d'un commissaire aux comptes	Non sauf si 2 des 3 conditions suivantes : CA HT > 3,1 M euros, total bilan > 1,55 M euros, Effectif > 50 salariés
Transmission	Cession de parts à l' unanimité des associés ou vente de fonds

Source : La SNC, SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ?

2.2 La Société à responsabilité limitée (SARL)

2.2.1 Caractéristiques de la SARL

Elle offre l'avantage de la limitation de responsabilité (les associés ne supportent les pertes qu'à concurrence de leur apport).

La limitation des engagements personnels des associés au niveau du capital apporté (la loi n°2003-721 du 1er août 2003 pour l'initiative économique autorise la création de la SARL avec 1 €) en fait une société de capitaux.

La société est administrée par un ou plusieurs gérants pris parmi les associés.

Dans la SARL de droit commun, le gérant minoritaire est assimilé à un salarié (avec les incidences fiscales et sociales correspondantes) tandis que le gérant majoritaire relève du régime des travailleurs non salariés.

Le régime fiscal est l'impôt sur les sociétés (IS) pour les SARL à associés multiples avec option possible pour l'IRPP seulement si les associés sont unis par certains liens de parenté (société de famille constituées entre parents en ligne directe ou frères et soeurs et leurs conjoints) ou, depuis la loi du 4 août 2008, pour les SARL classiques, créées depuis moins de 5 ans, qui après option pourront bénéficier du régime fiscal IRPP, pendant les 5 premiers exercices uniquement.

Dans le cadre d'une SARL assujettie à l'impôt sur les sociétés, les associés ne sont imposables à titre personnel que sur la partie des résultats qu'ils appréhendent, celle correspondant à leur rémunération, le surplus restant la propriété de la société et étant soumis à l'IS au taux de 28 % (ou de 15 % limité à 38 120 €), ainsi que sur les dividendes versés par la société.

2018	2019	2020	2021	2022
28% pour les 500 000 premiers euros de bénéfices 33,33% au-delà	28 % pour les 500 000 premiers euros de bénéfice (toutes entreprises) ; 31 % au-delà	28%	26,5%	25%

L'IS va diminuer progressivement jusqu'à tomber à 25 % en 2022.²²

2.2.2 Carte d'identité de la SARL

Nombre d'associés requis	1 au minimum , 50 au maximum (personnes physiques ou morales)
Montant minimal du capital social	Pas de minimum 1/5 des apports versés en numéraire lors de la création, le solde obligatoirement libéré dans les cinq ans
Dirigeant	Un ou plusieurs gérants , cogérance recommandée
Responsabilité des associés	Limitée à la hauteur de leur apports sauf faute de gestion ou cautionnements personnels sur les endettements
Responsabilité des dirigeants	Responsabilité civile et pénale du ou des gérants
Mode d'imposition des bénéfices	Imposition de la société (IS) Option sous condition à l'IR possible Option BIC/IR pour SARL de famille
Déductibilité de la rémunération des dirigeants	Oui (les dirigeants sont salariés des dirigeants de la société, leur rémunération constitue pour celle-ci une charge)
Régime fiscal du pharmacien dirigeant	IRPP (au titre des traitements et salaires)(y compris la déduction forfaitaire « 10% »)
Régime social du pharmacien dirigeant	Gérant minoritaire ou 50% : salarié Gérant majoritaire : non salarié En cas de cogérance, « tous les cogérants sont considérés comme majoritaires s'ils détiennent plus de la moitié des parts sociales ».
Régime social des associés	Salariés si titulaires d'un contrat de travail
Qui décide ?	Décisions courantes : le ou les gérants Autres : l'ensemble des associés (AG ordinaire ou extraordinaire selon le cas)
Nécessité d'un commissaire aux comptes	Non sauf si 2 des 3 conditions suivantes : CA HT > 3,1 M euros Total bilan > 1,55 M euros Effectif > 50 salariés
Transmission	Cession des parts sociales ou vente de fonds

Source : La SARL, SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ?

²² Quel taux d'Impôt sur les Sociétés en 2018 et 2019 ? <https://www.l-expert-comptable.com/>

2.3 L'Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

2.3.1 Caractéristiques de l'EURL

Cette forme de société est une déclinaison particulière de la SARL réservée à un exploitant unique.

Cette situation peut d'ailleurs n'être que provisoire, car l'associé unique peut, à tout moment, céder tout ou partie des parts qu'il détient à d'autres. Dans ce cas, l'EURL devient *ipso facto* une SARL.

Le régime fiscal par défaut d'une EURL dépend de la qualité de l'associé unique.

Lorsque l'associé unique de l'EURL est une personne physique, la société est soumise de plein droit au régime des sociétés de personnes. L'associé est donc imposé personnellement sur les bénéfices réalisés et les rémunérations qu'il perçoit éventuellement ne constituent pas une charge déductible du bénéfice fiscal. Mais il est toutefois possible d'opter pour une imposition à l'IS;

Par contre, lorsque l'associé unique de l'EURL est une personne morale, la société est soumise de plein droit au régime de l'impôt sur les sociétés (IS) et une option pour le régime des sociétés de personnes est impossible.

2.3.2 Carte d'identité de l'EURL

Nombre d'associés requis	Un seul associé
Montant minimal du capital social	Pas de minimum 1/5 des apports versés en numéraires lors de la création, le solde obligatoirement libéré dans les cinq ans
Dirigeant	Normalement, l' associé unique mais il peut s'agir d'un tiers
Responsabilité des associés	Limitée à la hauteur des apports sauf faute de gestion ou cautionnements personnels sur les endettements
Responsabilité des dirigeants	Responsabilité civile et pénale du gérant
Mode d'imposition des bénéfices	Pas d'imposition de la société (option IS possible) L'associé unique ajoute sa part de bénéfice sur sa déclaration d' IRPP (BIC).
Déductibilité de la rémunération des dirigeants	Non , sauf en cas d'option pour l'impôt sur les sociétés (IS) ou si le gérant n'est pas l'associé unique.
Régime fiscal du pharmacien dirigeant	IRPP (au titre des BIC en cas d'option IS)
Régime social du pharmacien dirigeant	Non salarié
Régime social des associés	-
Qui décide ?	Le gérant S'il n'est pas l'associé unique ses pouvoirs peuvent être limités
Nécessité d'un commissaire aux comptes	Non sauf si 2 des 3 conditions suivantes : CA HT > 3,1 M euros Total bilan > 1,55 M euros Effectif > 50 salariés
Transmission	Cession de parts à l'unanimité des associés

Source : L'EURL, SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ?

2.4 Les Sociétés d'exercices libérales (SEL)²³

En 1990, le législateur a introduit dans le droit français un nouveau type de société destiné à permettre spécifiquement l'exploitation de structures professionnelles d'exercice libéral dans un cadre de société approprié.

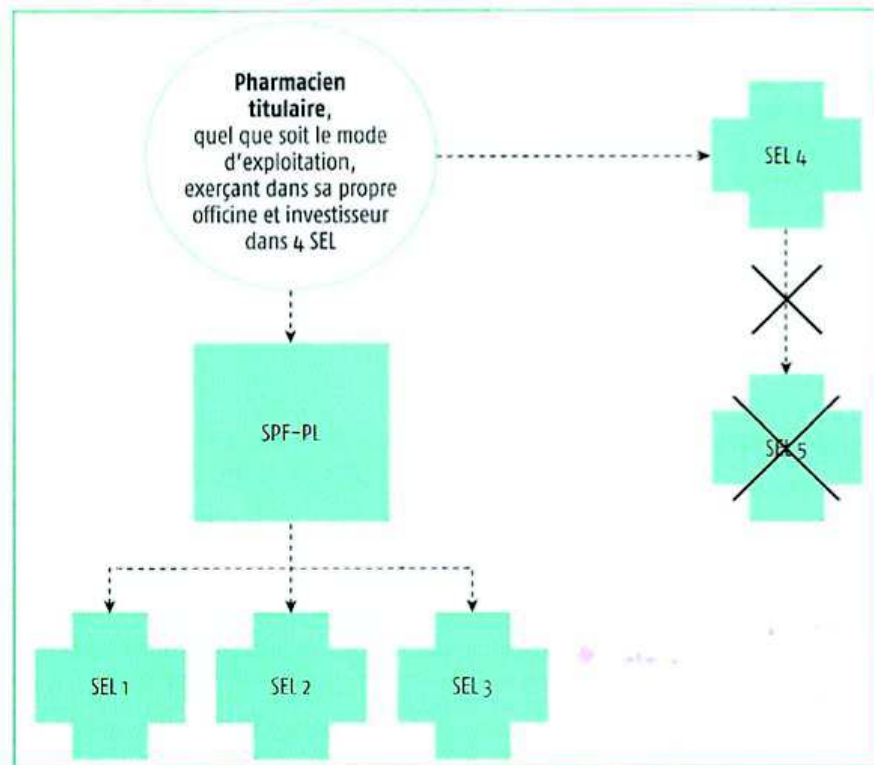
Les décrets d'application de la loi instaurant les SEL, tenant compte des remarques formulées par les instances professionnelles dûment consultées - tant l'Ordre que les syndicats représentatifs -, ont été publiés en août 1992.

Ainsi, le décret n° 92-909 du 28 août 1992, complété par le décret n° 2013-466 du 4 juin 2013, prévoit les modalités d'application de la loi sur les SEL pour les pharmaciens.

La participation au capital d'une SEL de pharmacie est limitée aux pharmaciens. Toute participation d'un non-pharmacien est interdite. Toutefois, le capital peut être détenu, dans une limite inférieure à 50 %, par un ou plusieurs pharmaciens d'officine exerçant dans une autre officine, ainsi qu'aux anciens associés de ladite pharmacie en SEL pendant au maximum dix ans ainsi qu'à leurs ayant droit pour une durée maximale de cinq ans.

Un titulaire ne peut détenir de participations directes ou indirectes dans plus de quatre SEL autres que la sienne (celle où il exerce personnellement).

²³ Olivier Delétoille et Jean-Jacques Zambrowski « SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ? » ; ed Les essentiels du pharmacien, le Moniteur, 7^{ème} édition, 2016



Source : Les Sociétés d'Exercices Libéral, SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ?

Quatre formes de SEL sont possibles :

- la SELARL : société d'exercice libéral à responsabilité limitée ;
- la SELAFA : société d'exercice libéral à forme anonyme ;
- la SELCA : société d'exercice libéral en commandite par actions ;
- la SELAS : société d'exercice libéral par actions simplifiée.

2.4.1 La SELARL

Elle suit le même régime que celui visé pour les SARL traditionnelles, avec toutefois deux particularités importantes :

- seuls les pharmaciens exerçant leur profession au sein de la SEL peuvent être gérants
- toute cession de parts, y compris entre associés, doit faire l'objet d'un agrément, celui-ci étant donné par la majorité des trois quarts détenue par les pharmaciens associés exerçant leur activité dans la SELARL

Comme les SARL, il existe des SELARL à associé unique (ou SELURL) et des SELARL avec pluralité d'associés.

2.4.2 La SELAFA

Les sociétés de ce type doivent comporter au moins trois associés.

Elles obéissent par ailleurs à un formalisme contraignant et rigoureux en ce qui concerne leurs organes de direction et sont à ce titre réservées aux plus grandes sociétés. Cette structure ne s'adresse le cas échéant qu'à des officines importantes, aux investissements, flux financiers et effectifs qui justifient d'une crédibilité adaptée vis-à-vis des fournisseurs et des banquiers.

2.4.3 La SELCA

La SELCA fait concourir au capital de l'entreprise d'une part des commanditaires (au moins trois, dont l'apport total doit être inférieur à 50 % du capital de la SELCA), apporteurs de capitaux qui n'exercent pas dans l'officine et ne participent pas à sa gestion, et d'autre part des commandités (au moins un, qui ne peut par définition être l'un des commanditaires), qui sont eux aussi porteurs d'actions et donc participent également au partage des bénéfices, tout en exerçant et en participant à la gestion de l'officine.

De ce fait, seuls ces commandités, qui conservent le statut de professionnels libéraux mais non celui de commerçants (car c'est la SELCA qui est inscrite au Registre du commerce et non les commandités, personnes physiques), supportent indéfiniment et solidairement la responsabilité sur leurs biens propres des engagements de la société. Le gérant est nécessairement choisi parmi les commandités dont le régime social est en tout état de cause celui des non-salariés.

Le capital doit être au moins égal à 37 000 euros, et la nomination d'un commissaire aux comptes est obligatoire.

Le Commissaire aux comptes est une personne exerçant à titre libéral une profession réglementée dont le rôle est de contrôler la régularité des écritures comptables des sociétés et la véracité de leurs constatations au regard des documents qui les justifient. Il dispose d'un droit d'alerte pour le cas où il constaterait des irrégularités dans la gestion du personnel dirigeant.

La SELCA est une structure lourde et complexe dont le seul intérêt est d'offrir une grande liberté quant au statut du gérant, intérêt de peu de poids face à l'inconvénient que représentent la solidarité et le caractère indéfini de la responsabilité des commandités exerçant dans l'officine.

2.4.4 La SELAS

Cette société de capitaux se caractérise surtout par une très grande souplesse et une liberté contractuelle entre les associés.

La société doit avoir un président et des dirigeants choisis impérativement parmi les associés exerçant leur profession au sein de la société, mais elle peut se passer aussi bien d'un conseil d'administration que d'une assemblée d'actionnaires, seule la présence d'un CAC étant obligatoire si certains seuils sont dépassés (seuils plus faibles que dans les SARL et SNC) ou si la société détient ou est détenue par une autre société. L'agrément de nouveaux associés ne peut être décidé qu'à la majorité des deux tiers au sein des associés exploitants.

En cas de société par actions simplifiée unipersonnelle (SELASU), tous les pouvoirs de décision sont concentrés dans les mains de l'associé unique, avec pour obligation de répertorier sur un registre spécial l'ensemble des décisions prises.

La SELAS ne nécessite qu'un capital minimal de 1 €. Comme dans la SELARL et la SELAFA, la responsabilité de chaque associé est limitée au montant de ses apports dans le capital social.

2.5 Les différentes catégories d'associés au sein d'une SEL

La SEL présente l'avantage de faciliter l'association entre jeunes pharmaciens en manque d'apports et associés investisseurs.

On peut distinguer trois catégories d'associés au sein des SEL :

- les associés professionnels, personnes physiques, qui exercent leur profession au sein même de la société. Ils doivent détenir, ensemble, plus de 50 % des droits de vote et du capital
- les associés professionnels « investisseurs » inscrits à l'Ordre, personnes physiques ou morales qui n'exercent pas leur profession au sein de la SEL, et des SPFPL de pharmaciens. Leur participation au capital des SEL est limitée à 49,99 % ; ils doivent aussi rester avec les autres associés investisseurs minoritaires en droits de vote
- les autres associés investisseurs qui ne sont pas pharmaciens inscrits à l'ordre, c'est à dire :
 - des pharmaciens retraités depuis moins de dix ans à condition qu'ils aient exercé leur activité dans la SEL
 - des héritiers des pharmaciens exploitants ou retraités de la SEL, pendant une durée maximale de 5 ans

Leur participation au capital doit être inférieure à 50 % et ils doivent rester, avec les autres associés professionnels investisseurs, minoritaires en droits de vote.

Les nouveaux installés font désormais très majoritairement le choix de la SEL ; les motivations fiscales pèsent incontestablement sur ce choix, de même que la souplesse offerte par les SEL en matière de détention du capital.

2.6 Ouverture du capital aux adjoints²⁴

Le décret n° 2017-354 du 20 mars 2017 relatif à l'exercice en commun de la profession de pharmacien d'officine sous forme de société d'exercice libéral (SEL) et aux sociétés de participations financières de profession libérale (SPFPL) de pharmacien d'officine²⁵ complète notamment le cadre juridique existant concernant la participation des pharmaciens adjoints dans le capital des sociétés d'exercice libéral d'officine.

Il insère de nouvelles dispositions concernant plus largement les sociétés d'exercice libéral et SPFPL.

Ce décret, pris après avis de l'Ordre et des organisations les plus représentatives de la profession, définit les modalités et les conditions d'application de l'article L. 5125-17-1 du code de la santé publique (CSP), issu de la loi n°2016-41 du 26 janvier 2016 de modernisation de notre système de santé.

2.6.1 Conditions de participation des pharmaciens adjoints au capital des SEL

Il ressort des différents textes applicables qu'un pharmacien adjoint exerçant à titre exclusif son activité dans une officine peut détenir des participations directes ou indirectes (via une SPFPL que le pharmacien adjoint contrôle) dans la SEL qui exploite l'officine, dans la limite de 10% du capital de ladite société d'exercice libéral (article L. 5125-17-1).

Un pharmacien adjoint peut également détenir dans une officine des participations indirectes dans quatre SEL de pharmacien d'officine autres que celle où il exerce à titre exclusif (article R. 5125-18).

²⁴ Officine : l'entrée des pharmaciens adjoints au capital des SEL enfin possible ! 24 mars 2017
<http://www.ordre.pharmacien.fr/>

²⁵<https://www.legifrance.gouv.fr/>

2.6.2 Conséquences de la cessation des fonctions des pharmaciens adjoints associés de la société d'exercice libéral

L'article R. 5125-20 du CSP prévoit les conséquences de la cessation d'activité du pharmacien adjoint associé au sein de la SEL dans laquelle il exerce.

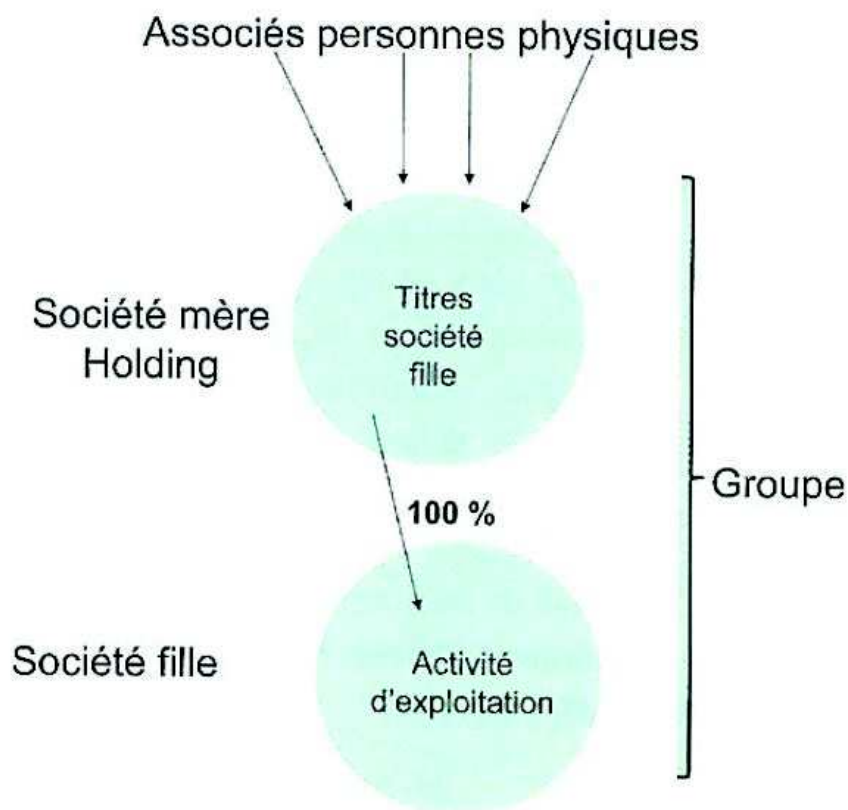
Ainsi, lorsque dans cette situation, un pharmacien adjoint cesse son activité, il peut rester associé à condition de devenir titulaire d'une officine, et sous réserve de respecter les limitations prévues pour les prises de participation, et le cas échéant, des clauses statutaires prévoyant les causes d'exclusion d'un associé.

Lorsqu'il cesse son activité à titre exclusif au sein de l'officine sans devenir titulaire, et au plus tard dans le délai d'un an, il se retire de la société et les actions ou parts sociales qu'il détient directement dans la société sont vendus.

3. La SPFPL : Société de participations financières de professions libérales

Une SPF-PL est une société holding. Une société est une holding quand elle détient une ou plusieurs participations capitalistiques (des titres : parts ou actions) dans d'autres sociétés.

La société holding est appelée la *société mère*, et la ou les sociétés dans lesquelles elle a des participations sont appelée(s) la ou les *sociétés filles*. Une mère et une fille forment déjà un groupe.



Avec la SPF-PL, le professionnel poursuivra un double objectif :

- économique : pour se rapprocher d'autres pharmacies, accompagner l'installation des jeunes, protéger son patrimoine privé...
- fiscal : pour fluidifier le marché de la négociation des sociétés et faciliter l'investissement (fiscalité avantageuse sur les dividendes internes au groupe, sur les cessions de titres internes au groupe, sur la déduction des intérêts d'emprunt...)

3.1 Cadre législatif des SPF-PL

3.1.1 Première étape

Le décret d'application (propre aux pharmaciens) de 1992 de la loi de 1990 a autorisé la prise de participation par un pharmacien non exploitant dans un autre SEL (prise de participation limitée à deux), le pharmacien exploitant conservant nécessairement la majorité des titres. Il prévoyait aussi la possibilité pour une SEL de détenir des participations dans deux autres SEL. Cette dernière disposition a engendré les dérives connues, limitées au demeurant en pratique, à savoir la constitution de « cascades de SEL ».



Source : Critères de choix de la forme juridique d'exploitation d'une officine de pharmacie et opportunités offertes par les SPF-PL, Gaspard Roulier

Un même pharmacien pouvait ainsi détenir des parts dans un nombre infini de pharmacie en SEL. Cependant, le nombre de « cascade de SEL » restait relativement limité du fait notamment de la difficulté de gestion d'un montage de ce type.

3.1.2 Deuxième étape

La loi MURCEF (Mesures Urgentes de Réforme à Caractère Economique et Financier) en 2001 introduisait deux nouvelles dispositions essentielles :

- la première, d'application immédiate, donnait la possibilité à un pharmacien non exploitant de détenir la majorité des titres d'une SEL (dérogation prévue à l'article 5-1 de la loi sur les SEL de 1990). Elle a engendré parfois des dérives, à savoir la constitution de SELAS dans lesquelles les pharmaciens exploitants n'auraient détenu qu'une participation infime du capital (voire une seule action!). Depuis, la loi n° 2005-882 du 2 août 2005 a ajouté une disposition d'application immédiate, à savoir que les associés exploitants, chacun pris individuellement, doivent détenir au moins 5 % du capital des sociétés (quelle que soit leur forme) dans lesquelles ils sont exploitants ;
- la seconde, d'application différée dans l'attente de la publication du décret d'application, portait sur l'instauration de la holding (la SPF-PL)

3.1.3 Troisième étape

Conséquence de l'arrêt du Conseil d'Etat du 28 mars 2012, l'Ordre des pharmaciens accepte d'examiner les dossiers d'inscription au tableau de SPFPL qui lui sont présentées depuis le 29 septembre 2012.

3.1.4 Quatrième étape

Le décret du 4 juin 2013 relatif aux conditions d'exploitation d'une officine de pharmacie par une SEL et aux SPF-PL de pharmaciens d'officine apporte deux adaptations d'importance :

- il limite à quatre le nombre de participations directes ou indirectes qu'un pharmacien inscrit à la section A peut avoir en tant qu'investisseur. C'est la fin des « cascades » ;
- il revient sur la dérogation prévue à l'article 5-1 de la loi de 1990. Ainsi, les pharmaciens dits « investisseurs » ne peuvent plus être majoritaires en capital dans les SEL.

Un délai de mise en conformité de deux ans a été accordé. Il a pris fin en juin 2015.

3.1.5 Cinquième étape

L'associé exploitant devait détenir au minimum 5 % du capital de la société dans laquelle il engageait son diplôme (et peu importe la forme de la société), en direct. Depuis la loi Santé du 26 janvier 2016, la détention de 5 % peut être indirecte (via une SPF-PL, par exemple).

Néanmoins, le nouvel article L. 5125-17 impose la détention directe d'une fraction du capital, c'est-à-dire d'au moins un titre (part ou action).

Cette même loi prévoit qu'un pharmacien adjoint peut détenir, directement ou par l'intermédiaire d'une SPF-PL, une fraction du capital de la SEL dans laquelle il exerce son activité, dans la limite de 10 % du capital.

Il continue d'exercer dans le cadre d'un contrat de travail et demeure placé dans un lien de subordination à l'égard du ou des pharmaciens titulaires. Au-delà d'une participation de 10 %, il doit être cotitulaire.

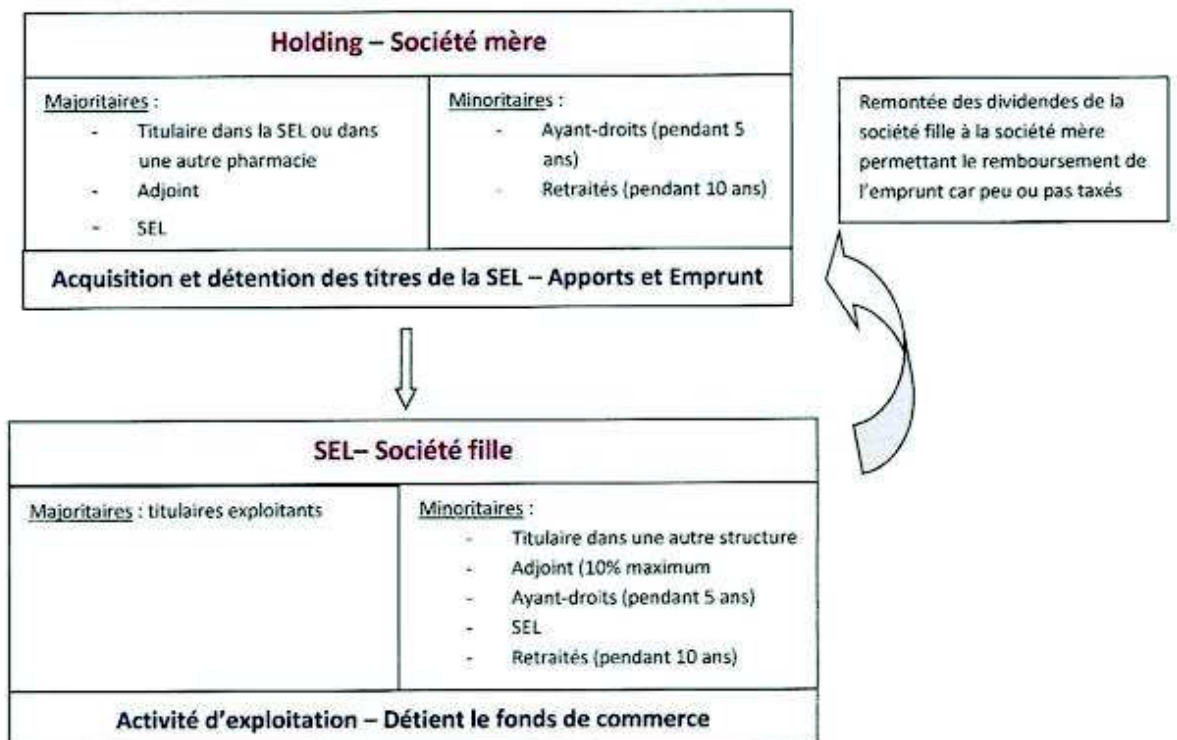
3.2 La SPF-PL sur le plan comptable et fiscal

Qu'est-ce que la SPF-PL apporte de nouveau ?

Premièrement, et la profession ne s'en cache pas, l'avantage espéré est avant tout fiscal notamment pour la transmission d'une officine soumise à l'IS. Effectivement, lors du rachat d'une officine :

- Le vendeur souhaite obtenir le meilleur prix tout en payant le moins d'impôts lors de la vente (d'où la revente des parts sociales)
- L'acquéreur, quant à lui, souhaite reprendre l'officine dans les meilleures conditions fiscales avec par exemple la déduction de frais d'achat avec une minoration des droits d'enregistrement ou encore la déduction des intérêts d'emprunts.

Dans ce cas, la SPF-PL permet d'acquérir une société qui a son tour pourra rembourser l'emprunt (contracté par la SPF-PL) par la remontée des dividendes de la SEL.



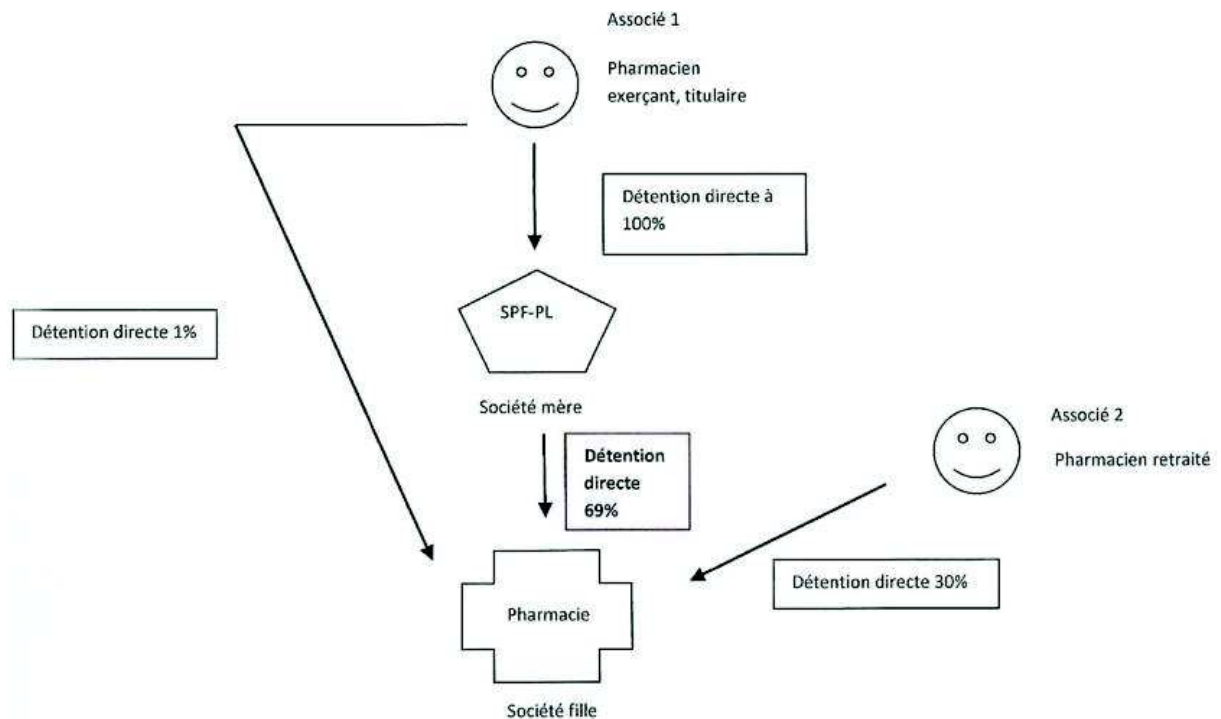
Source : Les sociétés d'exercice libéral et les SPF-PL appliquées à l'officine, Arab Mélanie

Deuxièmement, la constitution d'une SPF-PL apporte des avantages juridiques en permettant d'organiser et de gérer au mieux le groupe de pharmacies détenu par la SPF-PL avec la facturation de prestations. Cela permet entre autres, d'avoir des commandes groupées, une gestion comptable globalisée, une homogénéité dans le marketing et les promotions.

3.2.1 Le régime fiscal « mère-fille »

Dans cette situation, la holding détient moins de 95 % des parts de la société fille. Ce régime se rencontre notamment lors d'un rachat partiel de parts, d'un achat progressif échelonné sur plusieurs années, d'un achat par plusieurs acquéreurs ou encore si la société ne souhaite que vendre une partie de ses parts.

Ci dessous, un des montages du régime mère-fille :



Source : Les sociétés d'exercice libéral et les SPF-PL appliquées à l'officine,
Arab Mélanie

Ainsi, avec le régime mère-fille, le pharmacien dispose d'un régime déjà très intéressant, avec :

- La remontée des dividendes nécessaires au remboursement du prêt d'acquisition des parts détenues par la holding, sera taxée à un taux très réduit : taux de l'IS (28 %) et à hauteur de 5 % des dividendes reçus, soit $5 \% \times 28 \% = 1,4 \%$. En effet, la société mère bénéficie d'une exonération d'impôts sur les dividendes et produits nets reçus de la filiale mais une réintégration « d'une sous-déduction d'une quote-part pour frais et charges de 5 % de ce que verse la fille à la SPF-PL » sera imposée à l'IS (soit 1,4 %)
- L'IS devra néanmoins être payé par chaque structure. Le régime mère-fille permet d'optimiser l'IS en évitant une double imposition des bénéfices afin d'optimiser les capacités de remboursement des emprunts par exemple.

Hormis la fiscalité induite par la détention du nombre de parts, deux types de holdings sont à différencier :

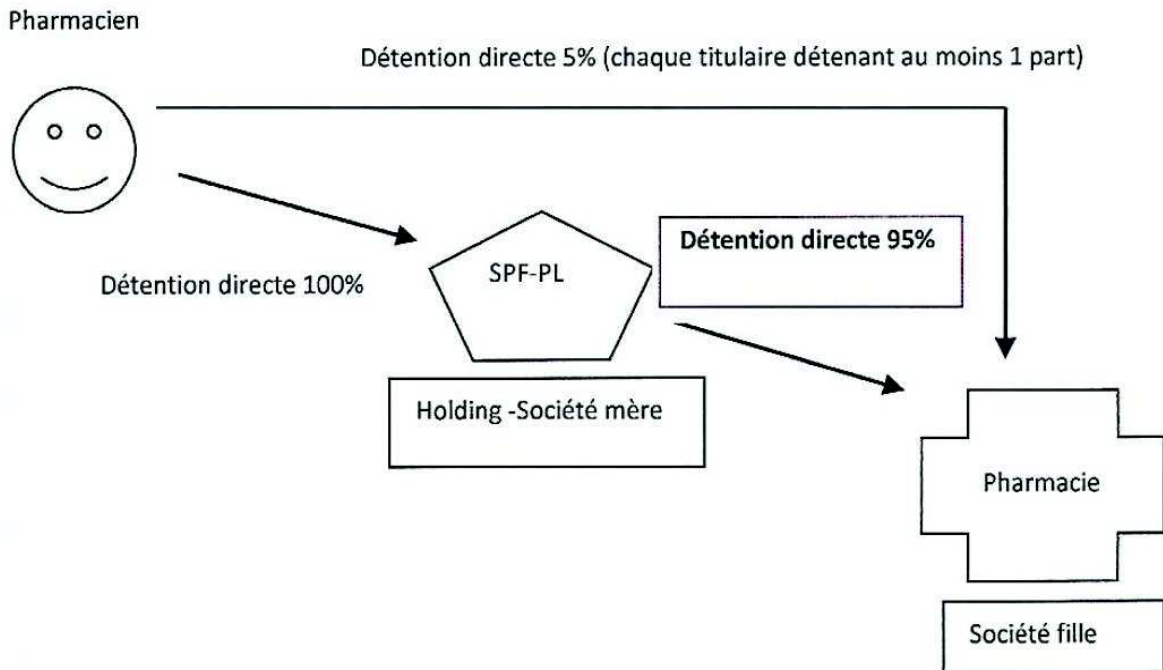
- Les holdings dites « pures » : les sociétés sont créées dans l'unique but de détenir des parts sociales. La SPF-PL n'a donc pas d'autres ressources que la remontée des dividendes versés par sa filiale
- Les holdings dites « mixtes » : les sociétés ont alors une activité propre en plus de la détention des parts qui leur permettront alors de facturer des prestations

Pour que le régime mère-fille puisse être plus avantageux, la facturation de prestations de service s'avère être un atout car cela permet une déductibilité partielle des intérêts d'emprunt contracté par la holding (on se rapproche alors du régime de l'intégration fiscale) : la facturation de service a pour effet de faire remonter des flux de trésorerie vers la mère, et donc son résultat, d'où elle pourra déduire les intérêts d'emprunt, la SEL déduisant quant à elle ces frais de son bénéfice.

3.2.2 Le régime de l'intégration fiscale

Ici, la SPF-PL doit détenir au minimum 95 % des parts de la société fille : il s'agit du régime le plus optimisant.

La configuration de l'intégration fiscale est alors la suivante :



Source : Les sociétés d'exercice libéral et les SPF-PL appliquées à l'officine,
Arab Mélanie

Le régime de l'intégration fiscale permet, dans un premier temps, d'imposer le résultat d'une filiale (SEL en l'occurrence) sur celui de la société mère ou du groupe.

Dans cette situation, les résultats de la mère et de la fille sont fiscalisés comme si elles ne formaient qu'une seule entité : on parle de groupe. Alors :

- La remontée des dividendes nécessaire au remboursement du prêt d'acquisition des parts contractés par la holding est non fiscalisée, puisqu'à l'intérieur du groupe ;
- Les intérêts de l'emprunt contracté par la holding sont déduits du résultat d'ensemble (mère + fille) et donc du bénéfice de la fille ;
- L'IS découlant du bénéfice de la fille sera payé par la holding et sera remboursée par la fille

A ce stade, les deux sociétés ne payeront qu'un seul impôt et par déduction, un résultat déficitaire d'une société pourra être compensé par les bénéfices des autres sociétés.

Pour bénéficier de ce régime fiscal, certaines conditions sont à réunir et sont mentionnées dans l'article 223 A du CGI :

- La société mère doit détenir « 95 % au minimum du capital de manière continue au cours de l'exercice, directement ou indirectement ». De plus, l'article 44 quarter OZF alinéa 1 de l'annexe III du CGI, mentionne le fait que cette détention du capital est subordonnée à la détention en parallèle de 95 % au moins des droits de vote attachés à la société ;
- Les sociétés doivent être soumises à l'IS et imposables en France ;
- Option d'une durée de cinq ans avec la possibilité de renouvellement. Pour cela, elle doit le notifier sur la déclaration de résultat avant la fin du délai de cinq ans (exercice précédent) ;
- Clôture et ouverture des exercices sur une période de douze mois ;
- Le capital de la société fille ne doit pas être détenu à 95 % ou plus, directement, par une autre société passible de l'IS

3.3 D'abord pour les jeunes en installation

Lors d'une acquisition d'officine, le choix du mode d'exploitation est conditionné :

- Par le niveau du risque financier pris par le repreneur ;
- Et par une optimisation fiscale avec des intérêts d'emprunts déductibles ou non et surtout par le capital de l'emprunt souscrit par le rachat (pourra-t-il être remboursé sur des résultats futurs et après fiscalité ?)

La SPF-PL apparaît comme un outil idéal pour le jeune désireux de s'installer.

Certes, le montage juridique et fiscal reste complexe et coûteux au départ, mais sur le long terme, le jeune pharmacien aura sécurisé son patrimoine.

La vocation d'une holding est de permettre au dirigeant de :

- Protéger son patrimoine personnel puisque l'endettement professionnel sera porté par une société et non par lui directement : la SPF-PL joue le rôle de société écran. La holding assure aussi une pérennité patrimoniale pour le pharmacien notamment en cas de séparation des associés ;
- Avoir des conditions fiscales et financières sensiblement identiques à celles du rachat d'un fonds de commerce au travers d'une société constituée pour l'occasion : on parle de « leveraged buy out »

Un LBO consiste à racheter une société au travers d'une autre société en ayant recours à l'endettement bancaire, tout en générant un effet de levier facilitant l'acquisition et la défiscalisation du projet.

Concernant la déduction des intérêts d'emprunts, cela sera possible dans le cas de l'intégration fiscale ou lors de la facturation de service dans le régime mère-fille mais cela reste un avantage mineur de la holding.

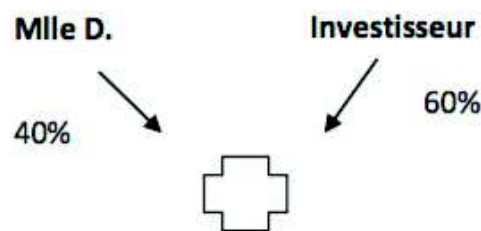
Pour illustrer cette situation, prenons l'exemple de Mlle D. qui souhaite acquérir sa première officine. Cependant, elle ne dispose pas d'un apport financier suffisant pour y parvenir.

Pour acquérir une officine, deux principales solutions se présentent à elle :

- La première étant l'achat du fonds de commerce
- La deuxième étant l'achat de titres

Sa capacité financière étant limitée, elle décide alors de faire appel à un pharmacien « investisseur »

Achat fonds de commerce ou des titres



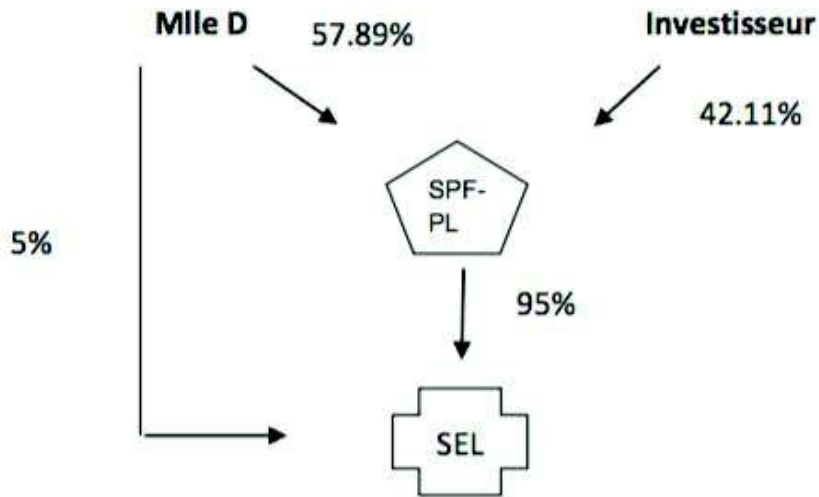
Le choix du rachat des parts est une situation à proscrire en raison de la souscription d'un emprunt personnel (patrimoine personnel et professionnel commun).

Donc, si l'acheteur souhaite préserver son patrimoine personnel, l'achat doit s'effectuer sur le fonds de commerce : la distinction entre patrimoine personnel et professionnel s'effectue. Mais dans le cas de l'achat du fonds de commerce, la question peut se poser pour une transmission, une revente future.

Depuis le décret paru en juin 2013, une nouvelle solution s'offre à Mlle D. : l'achat des titres via une SPF-PL.

On peut supposer avoir le montage suivant :

Achat via une SPF-PL : intégration fiscale



Avec l'option de l'achat des parts via une SPF-PL par rapport à celui d'un fonds de commerce, le « jeune » en installation aura :

- Une remontée des dividendes, nécessaire au remboursement du prêt d'acquisition des parts contracté par la holding, non fiscalisée : donc une meilleure capacité de remboursement de son emprunt ;
- Si le fonds de commerce était à l'IR, alors il sera plus facile pour lui de supporter un lourd endettement avec une fiscalité d'entreprise (IS) qu'offre la SPF-PL.

4. Le choix du régime matrimonial²⁶

Tous les couples mariés ont un régime matrimonial, qu'ils l'aient volontairement choisi ou non. Il existe un régime matrimonial "légal" qui s'applique automatiquement aux époux qui n'ont pas conclu de contrat devant notaire avant de se marier (plus de 80 % des mariages) ; les règles de ce régime sont fixées par la loi. Les époux qui préfèrent un autre régime doivent passer un contrat de mariage notarié avant le mariage : leur régime est alors dit "conventionnel" et ses règles sont fixées par le contrat de mariage.

Les règles spécifiques au statut matrimonial d'un chef d'entreprise méritent d'être connues, pour leur impact sur la gestion et la propriété de l'entreprise, afin de vérifier si ce statut est bien adapté. C'est pourquoi il apparaît utile de présenter ici les différents régimes matrimoniaux au regard de l'entreprise.

4.1 Le régime légal de communauté

C'est le régime attribué par la loi aux époux mariés sans contrat de mariage.

4.1.1 La propriété des biens

Les époux mariés depuis le 1er février 1966 sont soumis à l'actuel régime légal : le régime de la communauté de meubles et d'acquêts.

Les époux mariés avant février 1966 relevaient du régime légal dit de "communauté de meubles et acquêts", et sont restés soumis depuis cette date à ce régime, sauf s'ils ont opté pour le nouveau régime légal au cours de la période transitoire prévue par la loi. Depuis 1966, l'ancien régime légal peut être adopté par des époux en tant que régime conventionnel.

²⁶Mariage et entreprise : quel régime choisir ? www.fiducial.fr

4.1.1.1 Les biens communs

Sont communs aux deux époux tous leurs revenus (bénéfices, salaires, loyers...) perçus au cours du mariage, et même s'ils proviennent de biens personnels à l'un des époux, ainsi que tous les biens acquis avec ces revenus durant le mariage.

Ainsi, un commerce créé ou acheté après le mariage par un époux est un bien commun. Il en est de même des parts de société souscrites pendant le mariage par un époux, même si les parts sont à son nom.

À la fin du mariage, les biens communs sont partagés par moitié entre les époux en cas de divorce, ou entre l'époux survivant et les héritiers du défunt en cas de décès.

4.1.1.2 Les biens propres

Les biens que chaque époux possédait avant de se marier continuent à lui appartenir personnellement après le mariage. Les biens qu'il reçoit au cours du mariage par donation ou succession lui sont aussi personnels.

Ainsi par exemple, un commerce créé par un époux avant de se marier ne devient pas un bien commun après le mariage : il appartient "en propre" à cet époux. S'il le revend, et s'il rachète un autre bien avec le produit de la vente, ce nouveau bien lui sera également personnel, à condition de déclarer expressément lors de cet achat que les fonds proviennent d'un bien propre.

À la fin du mariage, chaque époux récupère ses biens personnels, autrement dit ses biens propres.

Dans l'ancien régime de "communauté de meubles et acquêts", étaient considérés comme communs tous les biens mobiliers (fonds de commerce, titres de société, argent...), qu'ils soient acquis par les époux avant ou après le mariage.

4.1.2 La gestion de l'entreprise

4.1.2.1 L'entreprise individuelle

L'époux commerçant qui exerce sa profession séparément de son conjoint dispose d'une autonomie de gestion. Il gère seul le fonds de commerce, même s'il s'agit d'un bien commun aux deux époux. Mais, pour les actes importants (ventes, donations, hypothèques) portant sur un immeuble, un fonds de commerce ou des parts sociales faisant partie des biens communs, il doit obtenir l'accord de son conjoint. De même, le consentement des deux époux est nécessaire pour donner à bail commercial des locaux professionnels communs. En revanche, un seul des époux peut donner le fonds commun en location-gérance.

Lorsque le conjoint de l'exploitant travaille avec lui dans le commerce qui fait partie des biens communs, il doit consentir à la vente ou au nantissement d'éléments du fonds nécessaires à l'exploitation. De même, son accord est exigé pour la mise en location-gérance du fonds.

4.1.2.2 La société

Un époux ne peut pas apporter en société seul, sans l'accord de son conjoint, un fonds de commerce ou un immeuble qui constitue un bien commun. En revanche, il peut seul acquérir des parts de société ou faire un apport en numéraire à une société. Mais si le financement est effectué au moyen de deniers communs, et s'il s'agit d'une SARL, EURL ou SNC, il doit en aviser son conjoint. Ce dernier peut revendiquer la qualité d'associé pour la moitié des parts acquises.

4.1.2.3 Les dettes professionnelles

Lorsqu'un époux commerçant contracte une dette pour son activité professionnelle, ses créanciers peuvent exercer des poursuites :

- sur ses biens personnels
- et sur les biens communs, à l'exception des salaires ou des gains provenant de l'activité professionnelle de son conjoint.

Les biens propres du conjoint de l'exploitant, et ses gains et salaires, sont donc à l'abri des poursuites des créanciers de l'entreprise. Mais en revanche, les biens acquis avec ses revenus peuvent être saisis. Si l'époux commerçant contracte un emprunt ou un cautionnement pour son entreprise, il n'engage que ses biens personnels et ses revenus. Toutefois, si ces actes ont été contractés avec le consentement exprès de son conjoint, les biens communs sont également engagés : seuls les biens propres du conjoint qui a donné son consentement sont exclus des poursuites.

En résumé, le régime de communauté peut présenter des inconvénients, tant au regard de la liberté de disposer de certains biens que des risques financiers encourus du fait des dettes professionnelles par les biens acquis pendant le mariage. Aussi, il est souvent conseillé aux futurs époux d'adopter un régime matrimonial séparatiste.

4.2 Les régimes matrimoniaux dits conventionnels

Ces régimes sont adoptés soit en concluant, avant le mariage, un contrat de mariage devant notaire, soit en mettant en oeuvre, après le mariage, une procédure de changement de régime matrimonial.

4.2.1 Le régime de séparation de biens

4.2.1.1 La propriété des biens

Les patrimoines des deux époux sont cloisonnés : chacun est propriétaire des biens qu'il possédait avant de se marier et de ceux qu'il a acquis après le mariage. L'entreprise créée ou acquise par un seul des époux lui appartient en propre (même si les deniers lui ont été fournis par son conjoint).

Toutefois, même s'il n'y a pas de biens communs comme dans les régimes communautaires, il peut y avoir des biens indivis : ce sont des biens acquis et financés ensemble par les deux époux.

À la fin du mariage, chacun reprend ses biens personnels et les biens indivis, s'il y en a, sont partagés au prorata des droits de propriété de chaque époux.

4.2.1.2 La gestion des biens

Chaque époux peut gérer librement son patrimoine personnel et en disposer seul. Il a tous pouvoirs sur les biens professionnels qu'il a créés ou acquis seul.

4.2.1.3 Les dettes professionnelles

Chaque époux est responsable de ses dettes professionnelles. Il n'engage que ses biens personnels : s'il se porte caution, ou s'il emprunte seul sans son conjoint, les créanciers ne pourront pas agir contre ce dernier.

Mais les banquiers demandent souvent au conjoint du professionnel de se porter caution de celui-ci, ou co-emprunteur. La protection du conjoint séparé de biens à l'égard des créanciers de son conjoint chef d'entreprise disparaît alors.

En résumé, ce régime convient aux époux qui ont une activité professionnelle séparée et des revenus comparables ; mais lorsqu'un seul des époux travaille, ce régime ne permet pas à son conjoint de profiter de son enrichissement. Aussi, les époux peuvent choisir le régime de participation aux acquêts, intermédiaire entre le régime de communauté et le régime de séparation de biens.

4.2.2 Le régime de participation aux acquêts

4.2.2.1 Pendant le mariage

Le régime fonctionne durant le mariage selon les mêmes règles que le régime de séparation de biens. Le patrimoine professionnel acquis par un époux lui reste propre ; ses créanciers ne peuvent pas poursuivre son conjoint.

4.2.2.2 À la fin du mariage

Chaque époux bénéficie de l'enrichissement de l'autre : il a droit à la moitié de la différence constatée (en valeur) entre le patrimoine détenu par son conjoint à la fin du mariage par rapport à celui possédé au début du mariage augmenté des biens reçus après le mariage par donation ou succession.

En résumé, ce régime est relativement complexe d'application, en raison des opérations d'évaluation et de comparaison des patrimoines ; mais il assure une bonne protection des intérêts respectifs des époux.

4.2.3 Le régime de communauté universelle

4.2.3.1 La propriété des biens

Tous les biens possédés par chacun des époux avant le mariage et ceux qu'ils acquièrent après le mariage sont communs aux deux époux, sauf si certains biens sont exclus de la communauté par une clause du contrat de mariage.

À la fin du mariage, en principe, la communauté se partage par moitié entre les deux époux. Toutefois, le plus souvent, le contrat de mariage comporte une clause d'attribution intégrale de la communauté au survivant ; dans ce cas, l'intégralité des biens communs devient la propriété du conjoint survivant lors du décès de son conjoint (sous réserve des droits successoraux des enfants d'un premier mariage).

4.2.3.2 La gestion des biens

Sont applicables les mêmes règles de gestion que dans le régime légal de communauté.

4.2.3.3 Les dettes professionnelles

Le recouvrement de toutes les dettes des époux, y compris les dettes professionnelles, peut être poursuivi sur tous les biens communs. Toutefois, en cas d'emprunt ou caution souscrits par un seul époux, ne sont engagés que ses revenus et ses biens personnels, sauf en cas de consentement de son conjoint.

En résumé, ce régime convient aux époux qui souhaitent assurer la protection du conjoint survivant en cas de décès de l'un d'eux. En revanche, il est déconseillé pour les personnes qui sont encore en activité professionnelle en raison des règles relatives aux dettes.

4.3 Le Pacte civil de solidarité (PACS)²⁷

Dans le cas d'une création d'entreprise, le régime du PACS peut avoir des conséquences.

Le régime du PACS se divise en deux : la séparation des biens et l'indivision.

La séparation des biens permet au créateur d'entreprise d'être pleinement propriétaire de ses parts sociales/actions car cela est considéré comme un bien propre.

Pour le régime de l'indivision, les biens acquis durant le PACS appartiennent pour moitié aux deux conjoints. En cas de séparation, le conjoint a le droit à la moitié de la valeur des actions ou parts sociales de la société excepté dans le cas d'une entreprise individuelle.

En conclusion, les régimes matrimoniaux présentent tous des avantages et des inconvénients. À la question : "Quel régime matrimonial choisir ?", il n'existe pas de réponse générale, valable pour tous les époux. Le choix dépend de la situation des époux, de leur activité professionnelle, de leur âge, de leur fortune personnelle, de leur situation familiale antérieure au mariage (existence d'enfant d'un premier mariage, par exemple), de la volonté de préserver le conjoint survivant en cas de décès.

S'il est préférable, car moins coûteux, d'adopter dès le début du mariage le régime le mieux adapté, il est possible pour les époux de changer de régime au cours de leur union, deux ans au moins après le mariage.

²⁷ Création d'entreprises et PACS, www.l-expert-comptable.com

PARTIE 3 : CAS PRATIQUES APPLIQUÉS À L'OFFICINE

1. Rachat d'un fonds d'officine : impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés ?

Lorsqu'il est en passe d'acquérir un fond d'officine, le pharmacien a la possibilité de soumettre les résultats futurs dégagés à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les sociétés (IS).

C'est un choix fondamental laissé à la seule initiative du chef d'entreprise d'opter pour l'une ou l'autre des deux formules proposées.

1.1 Les enjeux

La prise de décision du régime d'imposition se fondera en grande partie sur des prévisions de résultats et de flux financiers établies sur la durée des emprunts contractés, en général 12 ans.

Par ailleurs, le seul fait que les pharmaciens aient recours à des endettements longs implique des effets mécaniques incontournables.

Par exemple, si l'échéance d'un emprunt classique par annuités constantes est de 125 000 €, elle restera invariablement de ce montant pendant 12 ans...

L'annuité d'emprunt englobe une partie « intérêts » et une partie « remboursement du capital ».

Sur la durée, la partie « intérêts », charge fiscalement déductible (le remboursement du capital n'est pas une charge déductible), diminuera d'année après année. *Ipsa facto*, le résultat imposable devrait progresser et, corrélativement, l'impôt augmenter.

Avec l'IR, le pharmacien fait le choix d'un revenu annuel faible et d'un revenu différé a priori fort (le produit net d'impôts lors de la revente de son fonds).

Avec l'IS, le pharmacien fait le choix d'un revenu annuel fort et d'un revenu différé faible.

Mais les modalités de sorties (revenus différés) peuvent être améliorées avec l'emploi de la SPF-PL. Dans ces conditions, l'avantage global revient à l'IS.

Structures		
	Impôt sur le revenu	Impôt sur les sociétés
Revenus annuels moyens prévisionnels	Faibles	Forts
Revenus différés (solde après revente)	Forts	Faibles

Source : Installation – Rachat d'un fonds d'officine, SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ?

1.2 Une fiscalité d'entreprise adaptée au remboursement d'un emprunt professionnel

Il est en effet financièrement plus facile d'apurer un lourd endettement professionnel pour le rachat d'un fonds de commerce avec des revenus subissant une fiscalité d'entreprise (taxation « relativement » réduite de l'impôt sur les sociétés) qu'avec des revenus subissant une fiscalité de particulier (lorsque les bénéfices sont taxés à l'IRPP à des tranches élevées et que ceux-ci sont également la référence pour le calcul des cotisations et contributions sociales du dirigeant).

En définitive, en structure à l'IS, une plus grande partie du bénéfice est conservée pour rembourser les emprunts et investir.

Autrement dit :

- s'il s'installe en nom propre, il paiera 45 % d'IRPP sur les bénéfices ainsi que les contributions sociales et autres cotisations sociales, et conservera moins de 35 % pour réinvestir ou rembourser le capital des emprunts ;
- s'il s'installe via une structure taxée à l'impôt sociétés, la société acquitte 28 % d'impôt et peut donc réinvestir 72 % des bénéfices ou rembourser ses emprunts à hauteur de 72 %. Le bénéfice disponible après fiscalité est donc plus élevé.

Le choix de l'IS s'opérera naturellement sur la base d'une étude chiffrée. Il conviendra de prendre en considération certains critères de décisions.

1.3 Eléments de réflexion

1.3.1 L'avantage financier à moyen terme

Le titulaire en choisissant le régime IS plutôt que le régime IR, sécurise financièrement son projet d'installation en réalisant de réelles « économies » pendant la durée de remboursement de ses emprunts professionnels.

L'IS permet de linéariser les revenus du titulaire. En tout état de cause, la rémunération du titulaire doit rester fixe et respecter le business plan élaboré initialement (des ajustements sont néanmoins apportés selon l'évolution de la rentabilité de l'entreprise). L'objectif étant de stabiliser l'impôt sur le revenu et les cotisations sociales du titulaire.

En définitive aussi, l'IS est un moyen de gérer les contraintes structurelles pour les titulaires qui ont réellement des difficultés à réduire leur endettement et qui « tablent » davantage sur le rendement à court terme que sur la réalisation d'un capital à long terme.

1.3.2 L'environnement économique

Les mutations engagées par la pharmacie d'officine il y a une dizaine d'années s'accélèrent. Les enjeux sont nombreux : prendre le virage des services pharmaceutiques, mener la transformation digitale des officines, s'adapter à la nouvelle concurrence des géants du e-commerce et adopter des concepts d'enseigne pérennes et différenciants.

Il faut donc s'attendre à une incidence sur la rentabilité des officines et sur une valorisation moins homogène des fonds.

Aussi, il s'agit de privilégier là encore des revenus annuels plus confortables plutôt que la constitution d'un hypothétique capital.

1.3.3 Le caractère irréversible de l'IS : révocation en vue ?

Les sociétés de personnes sont en principes transparentes fiscalement. Elles ne sont pas soumises à l'impôt sur les sociétés. Néanmoins, le point 1 de l'article 239 du CGI permet à ces sociétés d'opter pour l'IS. Mais cette option est, dans la législation actuelle, irrévocable. Ainsi une société peut passer de l'IR à l'IS mais pas l'inverse. L'article 17 du Projet de Loi de Finances (PLF) 2019²⁸ propose ainsi de permettre aux sociétés de personnes ayant opté pour l'IS de révoquer cette option au plus tard à la fin du mois précédant la date limite de versement du premier acompte d'IS du 5ème exercice suivant celui au titre duquel elle a été exercée, c'est à dire une révocabilité dans un délai de 5 ans.

Le PLF 2019 prévoit qu'en cas de renonciation dans ce délai, la société ou le groupement perdrait alors définitivement la possibilité d'opter pour l'IS.

Tableaux récapitulatifs des impositions en fonction des différents types de sociétés :

	IR	IS
Entreprise Individuelle	Imposition à l'IR	Option possible à l'IS depuis 2011 avec l'instauration de l'EURL (entreprise individuelle à responsabilité limitée)
EURL ou SARL/SELARL Unipersonnelle	Imposition à l'IR	Option possible à l'IS
SNC	Imposition à l'IR	Option possible à l'IS
SARL/SELARL	Le cas particulier des SARL de famille permet d'opter pour l'IR. Par ailleurs la loi LME (loi de modernisation économique) du 4 août 2008 institue un nouveau régime fiscal permettant aux SA, aux SAS et aux SARL de moins de cinq ans d'opter pour le régime fiscal des sociétés de personnes (donc à l'IR) pendant une période maximale de cinq exercices. L'option doit être notifiée au service des impôts des entreprises dont dépend la société au cours des trois premiers mois du premier exercice auquel elle s'applique.	Imposition à l'IS
SELAS		Imposition à l'IS
SELAFA		Imposition à l'IS
SELCA		Imposition à l'IS

Source : Installation – Rachat d'un fonds d'officine, SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ?

²⁸ <http://www.assemblee-nationale.fr/>

1.4 Le choix de la date de fin d'exercice comptable²⁹

« Le choix de la date de clôture des comptes annuels vise un objectif d'efficacité opérationnelle et, parfois aussi, d'optimisation fiscale », explique Olivier Delétoille, expert-comptable du cabinet AdequA. Les entreprises doivent, pour des raisons économiques, juridiques et fiscales évidentes, établir des comptes. Elles doivent choisir une date appropriée de fin d'exercice.

A cette date, il s'agit d'observer :

- rétrospectivement, l'activité, la marge et le résultat au travers du compte de résultat sur une période donnée, en général un exercice de 12 mois ;
- la situation patrimoniale, les actifs et les passifs de l'entreprise à la fin de l'exercice, à une date déterminée.

Les entreprises sont libres de choisir la date la plus opportune en fonction de contingences pratiques ou de saisonnalité.

Une pharmacie de station de montagne clôturera ainsi le plus souvent juste après la « saison », pour faciliter les travaux d'inventaire et observer rapidement les résultats. « En pratique, la date intervient en fin de mois, mais ce n'est pas obligatoire », signale Olivier Delétoille.

Les sociétés doivent clôturer la première fois leurs comptes au plus tard le 31 décembre de l'année suivant leur constitution.

Mais sur le plan fiscal, les structures soumises à l'IR doivent arrêter leurs comptes au moins une fois par année civile.

²⁹ Comment faire pour...choisir la date de fin d'exercice comptable, Le moniteur des pharmacies Cahier 1 N°3245 du 3 Novembre 2018

« Ainsi une EURL à l'IR créée le 1er septembre 2018 prévoyant de clôturer ses comptes pour la première fois le 31 décembre 2019 devra produire une liasse fiscale pour la période allant du 1er septembre 2018 au 31 décembre 2018, cite Olivier Delétoille. Elle établira ensuite une nouvelle liasse fiscale pour la période correspondant à son exercice comptable (1er septembre 2018 au 31 décembre 2019), en prenant le soin de déduire le bénéfice déjà déclaré ou de rajouter la perte déjà déduite. »

Toujours sur le plan fiscal, une société soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) créée le 1er septembre 2018 peut clôturer la première fois ses comptes le 31 décembre 2019. Elle ne devra déposer qu'une seule déclaration de résultats pour la période allant du 1er septembre 2018 au 31 décembre 2019.

Les sociétés à l'IS ont souvent intérêt à choisir une date de clôture différente de l'année civile, afin de conserver la souplesse d'ajuster la rémunération des dirigeants sur deux années civiles.

Les entreprises à l'IR, quant à elles, ont la possibilité de réduire la durée de leur exercice afin de diminuer leur imposition sur les revenus de l'année de la réduction.

A titre d'exemple :

Un pharmacien exerçant en entreprise individuelle clôture habituellement ses comptes le 31 décembre. Les résultats dégagés sont de l'ordre de 75 k€ par an. S'il est célibataire et n'a pas d'autres revenus, l'impôt sur ses revenus sera de 17 k€.

Si, pour des raisons pratiques, il décide de clôturer le 31 août 2019, ses revenus proratisés sur 8 mois pourraient être de l'ordre de 50 k€ et son impôt ramené à 9 k€.

Par ailleurs, certaines cotisations et contributions sociales, basées sur ces mêmes revenus, baisseront également.

Naturellement, le pharmacien retrouvera une base taxable normale au titre de l'année 2020 en clôturant le 31 août, avec 12 mois d'activité (du 1er septembre 2019 au 31 août 2020).

2. Les incitations fiscales et sociales à l'installation du jeune pharmacien d'officine³⁰

Afin de favoriser l'installation du pharmacien et de redynamiser toute forme d'entrepreneuriat d'une manière plus générale, différents dispositifs incitatifs, de nature aussi bien sociale que fiscale, coexistent à ce jour. La reprise ou la création d'une pharmacie dans certaines zones à redynamiser, telles que les zones de revitalisation rurale (ZRR), permet de bénéficier d'exonérations d'impôts substantielles et de réaliser d'importantes économies contribuant à sécuriser les plans de financement des acquéreurs.

2.1 Les incitations sociales

Les demandeurs d'emploi qui perçoivent ou sont susceptibles de percevoir une allocation chômage et qui souhaitent créer ou reprendre une entreprise peuvent bénéficier d'avantages sous forme d'un allègement de cotisations sociales et du versement d'une aide financière de la part de Pôle emploi.

Le pharmacien reprenneur d'une officine peut, par conséquent, revendiquer le bénéfice de ces aides, sous certaines conditions.

2.1.1 L'Accre³¹

L'Aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprise (Accre) consiste en une exonération d'une partie des cotisations sociales dues par le pharmacien au titre de sa première année d'activité de titulaire.

³⁰ Les incitations fiscales et sociales à l'installation du pharmacien, Le moniteur des pharmacies, Supplément du MPL N°3249 du 1^{er} Décembre 2018

³¹ <https://www.service-public.fr/>

2.1.1.1 Conditions d'éligibilité

Depuis le 1er janvier 2017, l'aide est désormais exclusivement réservée aux personnes éligibles dont les revenus constatés au cours des 12 premiers mois d'activité s'avèrent inférieurs au plafond annuel de la Sécurité sociale (Pass), soit 39 732 € en 2018.

L'exonération est totale lorsque les revenus tirés de l'activité demeurent inférieurs à trois quarts du Pass (soit 29 799 € en 2018).

Elle est, en revanche, dégressive dès lors que les revenus sont compris entre trois quarts du Pass et le Pass, c'est-à-dire entre 29 799 et 39 732 € de revenus.

Il n'y a, par conséquent, aucune exonération accordée à un bénéficiaire dont les revenus excéderaient le Pass sur la période de référence de 12 mois.

De plus, il convient de souligner que l'exonération porte sur l'ensemble des charges, à l'exception de la contribution sociale généralisée (CSG) / contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS) et de la part de retraite complémentaire.

Ainsi, l'économie maximale qu'il peut en résulter pour le pharmacien (dont le revenu serait alors égal à 29 799 €) serait de l'ordre de 6 500 € selon les taux de cotisations actuellement en vigueur, comme le montre l'exemple chiffré qui suit.

2.1.1.2 Exemples chiffrés

Exemple 1 : Rémunération annuelle du pharmacien : 28 000 €

Rémunération < 75 % Pass => Exonération totale applicable

Cotisations sociales dues sans Accre (hypothèse classe 3 Caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens, CAVP) = 16 786 €

—> Economie de charges sociales réalisée du fait de l'Accre = 6 118 €

—> Cotisations sociales dues avec l'Accre = 10 668 €

Exemple 2 : Rémunération annuelle du pharmacien : 36 000 €

75 % Pass < Rémunération < Pass => Exonération dégressive applicable

Cotisations sociales dues sans l'Accre (hypothèse classe 3 CAVP) = 19 310 €

—> Economie de charges sociales accordée du fait de l'Accre = Cotisations dues sur 75

% Pass / (Pass - 75 % Pass) x (Pass - Rémunération du pharmacien) = Cotisations dues

sur 29 799 € / (39 732 € - 29 799 €) x (39 732 € - Rémunération du pharmacien)

= 10 843/9 933 x 3 732 = 4 074 €

—> Cotisations sociales dues avec l'Accre = 15 236 €

De plus, plusieurs pharmaciens peuvent revendiquer séparément le bénéfice de l'Accre pour un seul et même projet de reprise, sous condition néanmoins de rassembler collectivement plus de 50 % du capital, d'avoir la qualité de dirigeant, et de détenir individuellement au moins 1/10e de la fraction du capital détenue par l'associé propriétaire de la plus grande part de capital.

Exemple 1 : La SELARL est détenue à 50/50 par A et B.

A et B peuvent tous deux revendiquer le bénéfice de l'Accre.

Exemple 2 : La SELARL est détenue à 75 % par A et à 25 % par B.

A et B peuvent tous deux revendiquer le bénéfice de l'Accre, car B détient plus de 1/10e de la participation de A (25 % > 1/10 de 75 %).

Exemple 3 : La SELARL est détenue à 95 % par A et à 5 % par B.

A peut revendiquer le bénéfice de l'Accre à la différence de B qui détient moins de 1/10e de la participation de A (5 % < 1/10 de 95 %).

Pour le volet administratif, le candidat à l'Accre doit déposer un formulaire de demande auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE) compétent, à savoir le greffe du Tribunal de commerce pour le pharmacien, dans les 45 jours suivant le dépôt de la déclaration de création ou de reprise de l'entreprise.

Si le dossier est complet, le CFE en informe les organismes sociaux et transmet la demande dans les 24 heures à l'Urssaf, qui dispose alors d'un délai d'un mois pour statuer sur la demande. L'absence de réponse dans le délai imparti vaut décision implicite d'acceptation de la demande.

2.1.2 L'Arce³²

L'Aide à la reprise ou à la création d'entreprise (Arce) est un accompagnement financier octroyé à l'entrepreneur par Pôle emploi³³. Cette aide s'adresse aux demandeurs d'emploi bénéficiant ou susceptibles de bénéficier de l'indemnisation classique d'Aide au retour à l'emploi (ARE), et ayant obtenu l'Accre.

2.1.2.1 Conditions d'éligibilité

Les conditions d'éligibilité demeurent par conséquent identiques à l'Accre dans la mesure où le bénéficiaire de cette dernière se retrouve automatiquement en droit de prétendre à l'Arce. Les deux aides sont donc cumulatives.

L'Arce consiste à recevoir une partie des allocations chômage restantes à percevoir sous forme de capital. Son montant est équivalent à 45 % des droits à l'ARE restant à verser au pharmacien au moment de son installation.

Le premier versement, correspondant à la moitié de l'aide à percevoir, est réalisé à la date à laquelle le demandeur réunit les conditions d'attribution de l'Arce.

Le versement du solde intervient, quant à lui, 6 mois plus tard, à condition, bien entendu, que le pharmacien soit à cet instant toujours titulaire de l'officine reprise.

³² <https://www.service-public.fr/>

³³ <https://www.pole-emploi.fr/>

2.1.2.2 Exemples chiffrés

Pharmacien coefficient 470

Salaire brut mensuel avant inscription Pôle emploi : 3 200 €

Indemnité chômage mensuelle (ARE) : 1 900 €

Timing installation : 3 mois après l'ouverture des droits ARE

Montant de l'Arce : près de 18 000 € (1 900 € x 21 mois x 45 %), versement de 9 000 € à l'installation, puis de nouveau 9 000 € six mois plus tard.

2.2 Les incitations fiscales via les Zones de revitalisation rurale (ZRR)

Indépendamment des aides sociales précédemment exposées, des dispositifs fiscaux peuvent conduire à des exonérations temporaires d'imposition des bénéficiaires, en fonction du lieu d'implantation de l'officine acquise.

Ces allègements d'impôt ont pour but de favoriser la création et la reprise d'entreprises dans des zones jugées sensibles en matière d'activité économique, et dûment déterminées par décrets.

Les officines acquises dans des ZRR bénéficient d'une exonération totale d'imposition sur ses bénéficiaires, quel que soit le régime fiscal applicable (IR ou IS), pendant une durée de 5 ans à la suite de l'opération de rachat.

Des abattements sont ensuite appliqués sur les bénéfices imposables constatés au cours des 3 années suivantes (abattement de 75 % la sixième année, 50 % la septième année, puis 25 % la huitième année).

2.2.1 Conditions d'éligibilité

Les entreprises, quel que soit leur statut juridique ou leur régime fiscal, créées ou reprises avant le 31 décembre 2020 ayant :

- une activité industrielle, commerciale, artisanale ou libérale ;
- un siège social et toutes les activités implantées dans une zone de revitalisation rurale (ZRR) ;

- un régime réel d'imposition (de plein droit ou sur option) ;
- moins de 11 salariés en CDI ou en CDD d'au moins 6 mois ;
- moins de 50 % du capital détenu par d'autres sociétés

Afin de s'assurer de son éligibilité au dispositif, l'entreprise peut, si elle le souhaite, demander préalablement au service des impôts la confirmation du respect des conditions requises à son cas d'espèce. L'absence de réponse après un délai de 3 mois vaut acceptation de la part de l'Administration.

En ce qui concerne le dispositif ZRR, ces derniers ne peuvent excéder une économie d'impôts égale à 200 000 € sur une période de référence de 3 années glissantes et consécutives.

2.2.2 Exemple d'économies d'impôt procurées par le dispositif ZRR

Année 1 : 50 000 € —> Pas d'impôt à régler, car l'économie fiscale réalisée est inférieure à 200 000 €

Année 2 : 60 000 € —> Pas d'impôt à régler, car le cumul des économies fiscales réalisées sur les années 1 et 2 est égal à 110 000 € (< 200 000 €)

Année 3 : 70 000 € —> Pas d'impôt à régler, car le cumul des économies fiscales réalisées sur les années 1, 2 et 3 est égal à 180 000 € (< 200 000 €)

Année 4 : 75 000 € —> 5 000 € d'impôts à régler, car le cumul des économies fiscales réalisées sur les années 2, 3 et 4 est égal à 205 000 € (> 200 000 €)

Année 5 : 80 000 € —> 25 000 € d'impôts à régler, car le cumul des économies fiscales réalisées sur les années 3, 4 et 5 est égal à 225 000 € (> 200 000 €)

3. Etudes de cas : Rachat de parts de SELARL

3.1 Rachat de parts de SELARL dans une zone de revitalisation rurale (ZRR)

3.1.1 Les données

M. Jevends et M. Jecède sont associés au sein d'une SELARL depuis 10 ans, en qualité de co-gérants. M. Jevends est âgé de 52 ans et M. Jecède de 63 ans.

Ils souhaitent vendre ensemble, mais M. Jevends souhaite se réinstaller dans une autre région.

M. Jecède souhaite faire valoir ses droits à la retraite.

Mme Jacquiers souhaite se porter acquéreur de l'ensemble des parts et, si possible, profiter des avantages fiscaux liés à la ZRR, récemment mise en place.

Valeur du fonds = 2 000 000 €

100 % des parts : 1 900 000 €

Apport de Mme Jacquiers = 300 000 €

Comptes courants à rembourser aux cédants, selon le dernier bilan clos : 40 000 €

3.1.2 Les solutions envisageables

Mme Jacquiers va pouvoir disposer des avantages liés à la ZRR, mais sous certaines conditions.

Elle devra, en effet, être propriétaire en direct d'au moins 51 % des parts rachetées. Un montage optimisant avec réduction de capital, préalablement à la cession, pourra être envisagé.

M. Jecède va céder ses titres en pouvant prétendre à l'exonération pour départ à la retraite.

M. Jevends pourrait, préalablement à la cession, apporter tout ou partie de ses parts à une SPF-PL, afin de disposer d'un outil pour se réinstaller en évitant de payer l'imposition sur la plus-value de ses titres apportés.

3.1.3 Les solutions à envisager

3.1.3.1 Montage de reprise pour Mme Jacquier

Pour bénéficier des avantages fiscaux liés à la ZRR, si le rachat d'actions est admis, le capital de l'entreprise reprise ne doit pas être détenu directement ou indirectement pour plus de 50 % par d'autres sociétés.

Mme Jacquier doit donc acquérir plus de 50 % en direct, en qualité de personne physique.

C'est dans ce cadre, et afin de limiter la valeur de l'acquisition en direct, qu'il a été décidé, avec les cédants, de réaliser préalablement à la cession, une réduction de capital de 1 600 000 € au sein de la SELARL, et de réduire d'autant la valeur des titres à acquérir. La SELARL va donc emprunter directement afin de financer cette réduction de capital, restructurer son passif et rembourser les comptes courants d'associés (40 000 €).

Parallèlement à cela, Mme Jacquier va acquérir les parts pour lesquelles la valeur aura donc considérablement baissé après cette réduction de capital : 1 900 000 € - 1 600 000 € via auto financement :

- 51 % en direct
- 49 % via une SPF-PL à constituer

L'exonération d'IS (totale pendant les 5 premières années, puis partielle les 3 années suivantes :

75 % en N+6 ; 50 % en N+7 et 25 % en N+8, pourra donc trouver à s'appliquer, tout en respectant le plafond d'avantage fiscal maximal de 200 000 € sur 3 exercices.

3.1.3.2 Cession des parts et retraite pour M. Jecède

Dans cette situation, M. Jecède va d'abord percevoir le fruit de la réduction de capital : 800 000 € (1 600 000 x 50 %) et concomitamment céder ses 50 % de parts pour une valeur de 150 000 €.

M. Jecède souhaite faire valoir ses droits à la retraite. Si les conditions sont remplies, il pourra prétendre à l'exonération fiscale prévue à cet effet.

Depuis le 1er janvier 2018, dans ce cas, les cessions de valeurs mobilières sont soumises au PFU à 30 % (12,8 % d'impôt sur le revenu + 17,2 % de contributions sociales), avec un abattement applicable de 500 000 € pour ces dirigeants cédant leurs parts et cessant leur activité.

Le cédant, pourra toutefois, s'il y a intérêt, opter pour l'ancien régime, avec taxation au barème progressif de l'IRPP après un abattement majoré jusque 85 % en cas de départ en retraite, et selon la durée de détention. Quoiqu'il en soit, ces abattements ne s'appliqueront qu'à l'impôt sur le revenu, les contributions sociales se calculant toujours sur la totalité de la plus-value.

3.1.3.3 Cession des parts et réinstallation pour M. Jevends

S'il a pris la décision de céder ses parts, M. Jevends souhaite, quant à lui se réinstaller seul, dans une autre région.

1ère solution : il perçoit le fruit de la réduction de capital (800 000 €) et vend ses parts (150 000 €).

Il paie l'imposition (17,20 % de contributions sociales + 12,80 % d'impôt sur le revenu, soit 30 % = flat tax) sur sa plus-value et dans les mêmes conditions pour les 2 opérations donc :

$$30 \% \times ((1\ 900\ 000\ \text{€} \times 50 \%) - (200\ 000\ \text{€} : \text{capital nominal} \times 50 \%)) = 30 \% \times 850\ 000\ \text{€} = 255\ 000\ \text{€}$$

Net disponible = 950 000 € - 255 000 € = 695 000 € = compte courant d'associé à se faire rembourser par la SELARL.

2ème solution : optimisante dans sa situation de projet de réinstallation.

M. Jevends apporte une partie de ses titres à une SPF-PL : 60 % avant la réduction de capital :

570 000 €. Il conserve en direct 40 % : 380 000 €

Entre les 2 opérations : réduction de capital et cession de ses parts, la SPF-PL perçoit 570 000 € sans quasi aucune imposition.

M. Jevends perçoit 380 000 - imposition ($30\% \times (380\,000 - 40\,000) = 102\,000$) soit 278 000 €.

3.2 Rachat de parts de SELARL par deux associés coexerçant

3.2.1 Les données

M. Jecède exploite en SELARL une officine qui réalise un CA de 2 300 000 €. Agé de 64 ans, il souhaite faire valoir ses droits à la retraite. Pour des raisons fiscales, il souhaite vendre les parts de sa SELARL et non le fonds de commerce. La date de clôture de sa SELARL est le 31 décembre.

Mmes Jachète et Jacquiers sont très intéressées par cette officine et s'interrogent sur le montage idéal. Les 100 parts sont évaluées à 2 100 000 €, avec une valeur de fonds retenue à 2 000 000 €, des actifs circulants à 350 000 € et des dettes à 250 000 €, la SELARL n'ayant plus d'emprunt.

Mme Jacquiers dispose d'un apport de 200 000 € et Mme Jachète de 100 000 €.

3.2.2 Les solutions envisageables

Mmes Jachète et Jacquiers constituent une seule SPF-PL commune qui achète 98 % des parts et elles achèteront 1 % chacune en direct.

Mmes Jachète et Jacquiers créent chacune une SPF-PL qui achète 49 % et elles achètent toujours 1 % en direct.

3.2.2.1 Montage de reprise avec une seule SPF-PL

Les parts sont évaluées à 2 100 000 €. Mmes Jacquiers et Jachète régleront chacune personnellement 21 000 € (1 %).

Elles constitueront ensuite une SPF-PL avec un capital plutôt réduit (10 000 € par exemple), aucune réduction d'IRPP pour souscription au capital n'étant applicable dans ce cadre.

Elles souhaitent être associées à 50/50 compte tenu de leur projet commun, elles versent donc chacune 5 000 € au capital de cette SPF-PL.

Mme Jacquiers aura donc un compte courant au sein de la SPF-PL de 174 000 € (200 000 - 21 000 - 5000).

Mme Jachète aura, quant à elle, un compte courant au sein de la SPF-PL de 74 000 € (100 000 - 21 000 - 5000).

La SPF-PL aura un besoin financier de :

98 % des parts = 2 100 000 x 98 % = 2 058 000 €.

Droit d'enregistrement = 61 000 € (3 %).

Frais d'actes = 20 000 €.

Total = 2 139 000 €.

L'emprunt sollicité s'élèvera à 1 881 000 € sur 12 ans au taux de 1 %.

(2 139 000 - 10 000 capital - 174 000 C/C Mme Jacquiers - 74 000 C/C Mme Jachète).

La SPF-PL détenant 98 % des parts de la SELARL, un schéma fiscal d'intégration fiscale pourra être envisagé permettant de déduire les charges supportées par la SPF-PL (frais d'acquisition amortis sur 5 ans et intérêts de l'emprunt) sur le résultat de la SELARL.

3.2.2.2 Montage de reprise avec deux SPF-PL

Les parts évaluées à 2 100 000 €, Mmes Jacquier et Jachète régleront toujours chacune personnellement 21 000 € (1 %). Elles constitueront ensuite 2 SPF-PL avec un capital plutôt réduit (5 000 €, par exemple), aucune réduction d'IRPP pour souscription au capital n'étant applicable dans ce cadre.

Elles souhaitent être associées à 50/50 compte tenu de leur projet commun ; chacune des SPF-PL se portera donc acquéreur de 49 %.

Les SPF-PL auront un besoin financier de :

49 % des parts = $2\,100\,000 \times 49\% = 1\,029\,000$ €.

Droits d'enregistrement = 30 000 € (3 %).

Frais d'actes = 10 000 €.

Total = 1 069 000 €.

L'emprunt sollicité s'élèvera à 990 000 € sur 12 ans au taux de 1 %

(1 069 000 - 5 000 capital - 74 000 une partie du C/C Mme Jacquier ou la totalité du C/C Mme Jachète).

Le complément de compte courant de Mme Jacquier (100 000 €) sera versé par sa SPF-PL en compte courant dans la SELARL, ce qui pourra consolider le dossier bancaire.

Cette trésorerie supplémentaire facilitera le financement des distributions de dividendes nécessaires aux SPF-PL pour rembourser leurs emprunts.

Les SPF-PL bénéficieront du régime « mère-fille » et les distributions de dividendes ne seront taxées qu'à hauteur de 5 % mais aucun bénéfice fiscal ne sera constaté dans la SPF-PL, celle-ci disposant de charges déductibles (frais d'acquisition amortis sur 5 ans et intérêts de l'emprunt).

C'est plutôt un résultat fiscal déficitaire qui sera constaté chaque année au niveau des SPF-PL.

4. Installation en association : Le Pacte d'associés³⁴

4.1 Les caractéristiques du pacte d'associés

Aujourd'hui, la SEL est la forme juridique la plus utilisée par les pharmaciens. Mais les statuts de la SEL peuvent ne pas toujours suffire. Le pacte d'associés pour une pharmacie vient combler les lacunes et apporte une plus grande précision sur les relations entre les associés.

Lorsqu'ils optent, par exemple, pour un partenariat économique, le pacte leur permet de garder une meilleure maîtrise de leurs actions.

Consistant en un engagement confidentiel entre les parties signataires, le pacte d'associés, contrairement aux statuts, ne nécessite pas un dépôt au greffe. Par ailleurs, il possède un caractère évolutif.

Cette singularité suppose que le pacte d'associés peut intégrer de nouvelles clauses après son adoption au sein de la pharmacie. C'est dire qu'il peut, selon le modèle, être modifié en cas de désaccord.

Le contrat entre les collaborateurs de la société en régit la vie administrative. Ainsi, le pacte d'associés pour une pharmacie comporte, à l'instar des pactes d'associés pour une startup, des dispositions sur la gestion au quotidien. Il s'agit, entre autres, de la gestion du personnel, de la présence du pharmacien titulaire et de la prise de décision.

Aussi, il comporte des articles sur la transmission du capital entre les associés, sur la prévention et le règlement de divergences entre les pharmaciens. Pour qu'il soit valable, le pacte doit être dûment rédigé par un spécialiste agréé du droit et signé des associés.

³⁴ Pacte d'associés pharmacie, www.legalplace.fr

4.2 Les différentes clauses au sein d'un pacte d'associés

De nombreuses clauses peuvent apparaître au moment de la rédaction du pacte entre associés d'une pharmacie. Ce sont d'une part les modalités sur la gouvernance et l'information entre associés et, d'autre part, les modalités sur l'actionnariat.

4.2.1 Les clauses relatives à la gouvernance et à l'information

En général, le pacte d'associés permet aux associés de disposer d'un contrôle sur certaines décisions de gestion. Ce contrôle peut prendre la forme d'un droit de veto.

4.2.1.1 Les clauses relatives au droit de veto

Lorsqu'un tel système est défini dans les articles du pacte des associés d'une pharmacie, le dirigeant ne peut prendre une décision importante sans l'aval d'un organe collégial. Ce peut être un conseil de surveillance ou un comité d'administration.

Le droit de veto peut s'exprimer de différentes façons. Il peut impliquer :

- un vote, pour ou contre, entre les associés quant à certaines décisions comme la nomination d'un associé à un poste élevé ou le remplacement du dirigeant en place ;
- une concertation commune des associés lors d'assemblées générales périodiques ou extraordinaires selon les besoins de la pharmacie.

4.2.1.2 Les clauses portant sur l'information et le contrôle

Le dirigeant peut être obligé, selon le pacte des associés de la pharmacie, de fournir des informations à ses associés. Ainsi, comme avec le pacte d'associés régissant une SARL, les associés peuvent suivre l'état financier, les prévisions budgétaires, etc. Cette clause, pour les investisseurs, constitue une solide garantie. En effet, grâce à elle, ils peuvent suivre leur argent où qu'il aille suivant les besoins de la pharmacie.

4.2.2 Les clauses relatives à l'actionnariat de la société

Ce modèle de clause donne naissance à deux grandes branches : les clauses financières du pacte d'associés et les clauses de sortie et d'entrée.

4.2.2.1 Les clauses financières du pacte d'associés

Ces clauses doivent se définir clairement lors de la rédaction du pacte d'associés de la pharmacie. Relatives aux aspects financiers, elles sont généralement en faveur des alliés minoritaires de la charte d'associés. Ce sont les clauses de :

- répartition des bénéfices : les associés majoritaires s'engagent, dans le pacte d'associés, à prendre un montant de dividendes pour permettre une rémunération convenable des associés minoritaires ;
- stabilisation des capitaux propres : certains associés s'engagent à réapprovisionner la pharmacie en capitaux propres lorsque ceux-ci deviennent inférieurs à une certaine proportion du capital social ;
- souscription : les associés minoritaires, afin de ne pas devenir ultra-minoritaires, ont un droit prioritaire de souscription en cas d'augmentation du capital de la pharmacie.

Le pacte entre associés d'une pharmacie permet ainsi une répartition convenable des actions des associés.

4.2.2.2 Les clauses de sortie du pacte d'associés

Ces clauses, notamment les clauses de cession, régissent la transmission d'actions et la sortie des associés de la pharmacie. Elles comportent les modalités :

- de préemption : les autres associés peuvent racheter en priorité les actions d'un allié sortant, selon le modèle du pacte ;
- d'agrément : elles définissent les modalités d'opposition ou d'approbation de l'arrivée de nouveaux associés ;
- d'inaliénabilité : afin de garantir le bien-être des alliés, certaines actions seront interdites de cession dans le pacte entre associés de la pharmacie ;

- de limitation des participations : pour que les rapports dans la détention de capital ne soient pas déséquilibrés, les associés s'engagent à ne pas acquérir des actions au-dessus d'un seuil défini ;
- d'anti-dilution : elles assurent aux associés qu'ils ne tomberont pas en dessous d'un niveau de participation choisi de commun accord.

4.2.2.3 Les clauses de départ de la pharmacie

Ces modalités permettent aux associés de se retirer en vendant leurs actions aux autres associés. Ces derniers doivent les acheter. Ces clauses prennent généralement la forme de promesse unilatérale d'achat.

Hormis cette forme, la clause de départ peut être une sortie conjointe prévue dans le pacte d'associés pour une pharmacie. Dans ce cas, l'actionnaire majoritaire, vendeur d'actions à un tiers de la société, invite les associés minoritaires à vendre leurs actions au même acheteur.

4.3 Exemple d'un pacte d'associés

Cf Annexe 2

CONCLUSION :

Le parcours à l'installation s'apparente à un long chemin semé d'embûches. Le jeune pharmacien d'officine sort de la faculté avec un important bagage de connaissances sur le médicament qu'il mettra à profit lors de son exercice quotidien au comptoir.

L'installation représente une étape importante dans le parcours du pharmacien d'officine et nécessite une réflexion globale et méticuleuse de tous les éléments à prendre en compte dans la réussite de son projet.

Après avoir pris connaissance de la réalité du marché économique officinal actuel, le jeune pharmacien s'attachera à rechercher la pharmacie qui lui convient, tant d'un point de vue de la localisation que de la typologie de l'officine (centre commercial, urbaine ou rurale).

Une fois la pharmacie repérée, il mènera une analyse fonctionnelle dans un premier temps, afin d'analyser les critères d'attractivité et les perspectives d'évolution de l'officine.

Puis, avec l'aide de son Expert-Comptable, il analysera les différents documents comptables mis à sa disposition afin d'aboutir à l'élaboration d'un compte de résultat prévisionnel.

Ensuite, le choix du mode d'exploitation de l'officine va se présenter comme déterminant dans le processus d'installation.

Le choix de Société d'Exercice Libéral (SEL) permettra notamment au jeune pharmacien :

- De bénéficier, lorsqu'il ne dispose pas d'un apport suffisant, de l'apport de capitaux extérieurs nécessaires à son installation ;
- D'accéder à un régime fiscal avantageux pour le remboursement de l'emprunt. L'Impôt sur les Sociétés (IS) permettra une moindre pression fiscale et sociale pendant la durée de remboursement de l'emprunt, ce qui facilitera grandement son remboursement ;
- De bénéficier d'une structure permettant l'association et le regroupement

L'emploi d'une SPF-PL pourra intervenir en complément du choix de l'exercice en SEL et constitue un outil idéal pour le jeune désireux s'installer.

Cette holding permettra au futur titulaire de :

- Protéger son patrimoine personnel puisque l'endettement professionnel sera porté par une société et non par lui directement ;
- Bénéficier de conditions fiscales et financières avantageuses

Enfin, le jeune pharmacien d'officine pourra bénéficier d'une part d'aides sociales : le recours à l'Aide aux Chômeurs Créateurs et Repreneurs d'Entreprise (ACCRE) lui permettra de réduire ses cotisations sociales au titre de sa première année d'activité de titulaire.

D'autre part, il aura également la possibilité d'obtenir l'Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise (ARCE) et ainsi percevoir une partie des allocations chômage restantes à percevoir sous forme de capital.

En résumé, l'installation nécessite la prise en compte de nombreux éléments nécessitant une préparation méthodique et rigoureuse afin de s'assurer de la pertinence du projet. Petit à petit, le jeune pharmacien bâtira son patrimoine via le remboursement du capital de ses emprunts.

Avec l'emploi d'une SPF-PL, le jeune pharmacien pourra ainsi à l'avenir envisager des prises de participation dans d'autres pharmacies et ainsi sécuriser son patrimoine

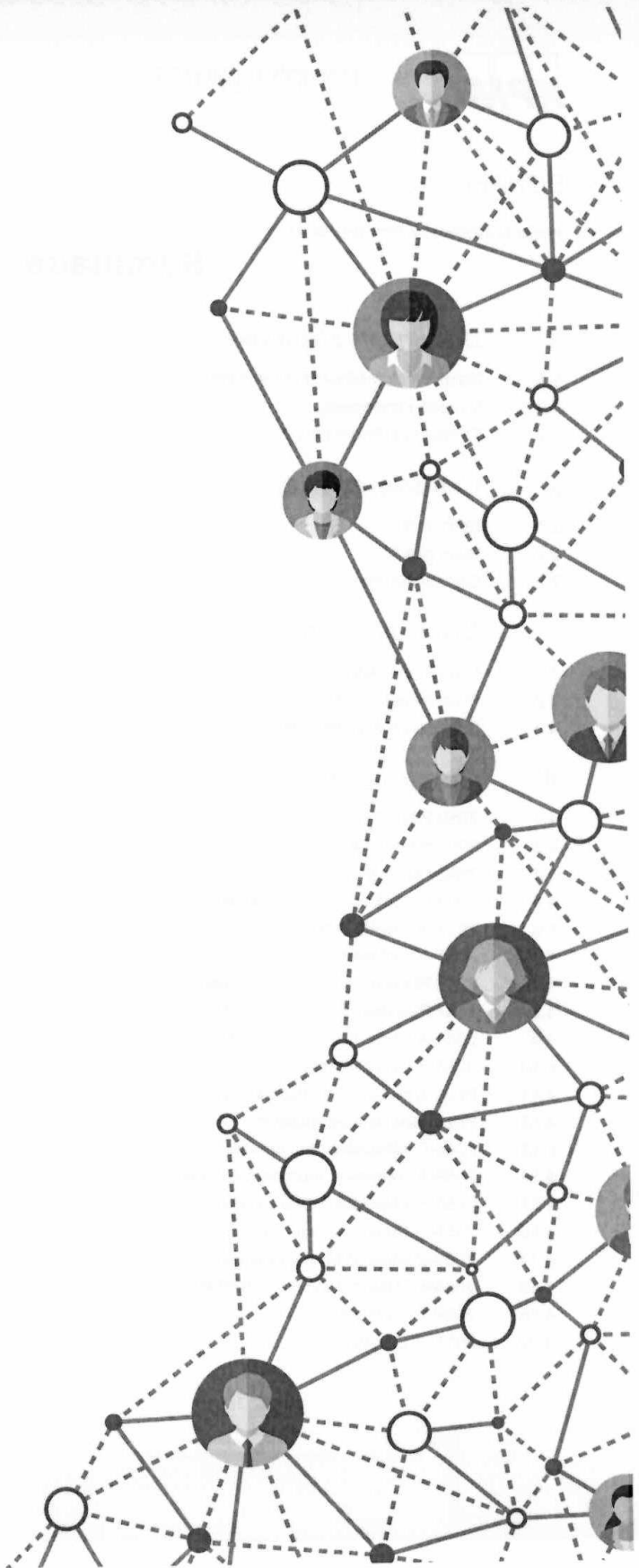
ANNEXE 1



Comptes annuels

31/12/2018

Ce document contient 18 pages





Période du 01/01/2018 au 31/12/2018 (Bilan)

Sommaire

1	<i>Documents d'analyse</i>	3
1.1	Soldes intermédiaires de gestion	4
1.2	Situation financière	5
1.3	Tableau de financement	6
2	<i>Comptes annuels</i>	7
2.1	Bilan actif	8
2.2	Bilan passif	9
2.3	Compte de résultat	10
3	<i>Détail des rubriques</i>	12
3.1	Bilan actif (Détail)	13
3.2	Bilan passif (Détail)	15
3.3	Compte de résultat (Détail)	16
4	<i>Liasse fiscale</i>	NS
4.1	2050 Bilan actif	NS
4.2	2051 Bilan passif	NS
4.3	2052 Compte de résultat	NS
4.4	2053 Compte de résultat (suite)	NS
4.5	2054 Immobilisations	NS
4.6	2055 Amortissements	NS
4.7	2056 Provisions inscrites au bilan	NS
4.8	2057 Etat des créances et dettes	NS
4.9	2058-A Détermination résultat fisc.	NS
4.10	2058-B Déficit prov. non déduct.	NS
4.11	Prod. à recevoir charges à payer	NS
4.12	Provisions non déductibles	NS
4.13	2058-C Affectation du résultat	NS
4.14	2059-A Détermin. plus moins-values	NS
4.15	2059-B Affectation plus values C/T	NS
4.16	2059-C Suivi des moins values L/T	NS
4.17	2059-D Affectation plus values L/T	NS
4.18	2059-E Détermination VA produite	NS
4.19	2059-F Capital social	NS
4.20	2059-G Filiales	NS

Documents d'analyse





Soldes intermédiaires de gestion

01/01/2018	31/12/2018	Périodes	01/01/2017	31/12/2017	Variations
	12 mois	Durées		12 mois	
100%	1 743	Chiffre d'affaires H.T.	1 797	100%	-54
Ventes de Mises H.T. 100%			Ventes de Mises H.T. 100%		
1 664	79	Production vendue H.T.	54	1 742	
-1 154	- Coût des Mises vendues	± Variation des stocks de production	- Coût des Mises vendues	-1 190	
30,6	% Marge Cciale	+ Production immobilisée	% Marge Cciale	31,7	
510	+	79	Production de l'exercice	54	+
	=	589		607	
%	-68	- Consommations en provenance des tiers ⁽¹⁾	-72	%	
100,0	521	Valeur ajoutée	535	100,0	-13
	-7	+ Subventions d'exploitation	-5		
	-283	- Impôts et taxes	-273		
		- Charges de personnel			
44,5	232	Excédent brut d'exploitation	257	48,0	-25
	-1	± Autres produits et charges de gestion courante	0		
	-2	± Produits et charges de gestion exceptionnels	-7		
		- Dotations / + reprises de provisions à caractère de charges			
44,0	229	Excédent brut d'exploitation corrigé	250	46,7	-21
	-12	± Coût - produit net de financement	-15		
	-46	- Impôt sur les bénéfices	-52		
		- Participation			
32,8	171	Capacité d'autofinancement	183	34,2	-12
	-31	± Résultat sur cession d'éléments d'actif	-31		
		- Dotations aux amortissements et provisions classées en fonds de roulement (+ Reprises)			
26,8	139	Résultat net	152	28,4	-12
		Crédit-bail reclassé			
		Total			
		dont frais financiers			
		dont amortissements			

Entité à partir de Loop V3.1.2.7

(1) Sauf crédit-bail.

Biens		Au 31/12/2018	Au 31/12/2017	Financements		Au 31/12/2018	Au 31/12/2017	
Actifs stables	Immobilisations Corporelles	36	35	Financements stables	Fonds propres (associés compris)	620	510	
	Participations et créances rattachées				Capital et réserves	211	89	
	Autres immobilisations financières	2	2		- Non valeurs			
	Titres de placement	85	98		Plus ou moins-values latentes Associés	270	270	
	Autres immobilisations	1 723	1 723		Résultat de l'exercice (+ ou -)	139	152	
					Subventions (nettes) Provisions pour pertes et charges			
TOTAL BIENS STABLES (II)		1 845	1 858	Financements à long et moyen terme		1 317	1 432	
				TOTAL FINANCEMENTS STABLES (I)		1 937	1 943	
Fonds de roulement négatif (II-I)				Fonds de roulement (I-II)		92	85	
Biens circulants Cycle d'exploitation	Stocks	126	132	Financements Cycle d'exploitation	Fournisseurs d'exploitation et comptes rattachés	81	81	
	Clients et cptes rattachés	25	19		Autres dettes d'exploitation	36	49	
	Autres valeurs	2	4		TOTAL FINANCEMENTS D'EXPLOITATION (III)		118	131
	TOTAL BIENS CIRCULANTS (IV)		152		155	Excédent de financement d'exploitation (III-IV)		
Besoin en fonds de roulement (IV-III)		34	24					
Liquidités et assimilés	Comptes à terme			Financements à court terme	Impôt société		41	
	Impôt société	4			Crédit d'escompte			
	Liquidités	41	102		Dettes différées			
	Divers	13			Fournisseurs d'immobilisations			
	TOTAL LIQUIDITÉS (V)		57		102	Découvert bancaire		
Trésorerie positive (VI-V)		57	61	TOTAL FINANCEMENTS À COURT TERME (V)			41	
Trésorerie négative (V-VI)				Trésorerie négative (V-VI)				
Total des biens à financer (II+IV+VI)		2 055	2 115	Total des financements (I+III+V)		2 055	2 115	



Tableau de financement

Période : 01/01/2018 31/12/2018

Situation au 31/12/2017		Fonds de roulement		Besoin en fonds de roulement Excédent de financement d'exploitation		Trésorerie	
		85		BFR	-24	61	
Opérations de l'exercice		Emplois	Ressources	Variations		Variations	
				des biens	des financements		
Exploitation	Excédent brut d'exploitation (1)		229				
	Variations des :						
	Stocks			-6			
	Clients et comptes rattachés			6			
	Autres valeurs			-2			
	Fournisseurs d'exploit. et comptes rattachés					0	
Autres dettes d'exploitation					-13		
		229		10		219	
Répartition	Coût ou produit net de financement	12					
	Impôt sur les bénéfices	46					
	Participation						
	CAF 171						
	Distribution / Prélèvements	30					
	AF 141						
			-88				-88
Investissement	Investissements : non financiers	32					
	financiers						
Désinvestissements : non financiers			13				
financiers							
		-19				-19	
Financement	Apports en capital						
	Emprunts souscrits		25				
	Remboursement capital						
	Remboursement emprunts	140					
	Autres financements	0					
		-115				-115	
Situation au 31/12/2018		FDR	92	- BFR	-34	=	57

Entité à partir de Loop V3.12.7

(1) EBE corrigé

Comptes annuels





Bilan actif

N° SIRET :

* Mission de Présentation-Voir l'attestation

Actif		Exercice au 31/12/2018			Exercice précédent	
		Montant brut	Amort. ou Prov.	Montant net	au 31/12/2017	
Capital souscrit non appelé						
Actif immobilisé	Immobilisations incorporelles	Frais d'établissement				
		Frais de développement				
		Concessions, brevets et droits similaires	5 815	5 815		
		Fonds commercial (1)	1 722 830		1 722 830	1 722 830
		Autres immobilisations incorporelles				
	Immobilisations corporelles	Immobilisations incorporelles en cours				
		Avances et acomptes				
		TOTAL	1 728 645	5 815	1 722 830	1 722 830
		Terrains	33 380	31 586	1 793	12 920
		Constructions	838	793	45	324
Immobilisations financières	Inst. techniques, mat. out. industriels	88 866	55 038	33 827	22 205	
	Autres immobilisations corporelles					
	Immobilisations en cours					
	Avances et acomptes					
	TOTAL	123 085	87 419	35 666	35 451	
	Participations évaluées par équivalence					
	Autres participations					
	Créances rattachées à des participations					
	Titres immob. de l'activité de portefeuille	1 648		1 648	1 648	
	Autres titres immobilisés					
	Prêts					
	Autres immobilisations financières	240		240	240	
	TOTAL	1 888		1 888	1 888	
Total de l'actif immobilisé		1 853 619	93 234	1 760 384	1 760 169	
Actif circulant	Stocks	Matières premières, approvisionnements				
		En cours de production de biens				
		En cours de production de services				
		Produits intermédiaires et finis				
	Créances ⁽ⁿ⁾	Marchandises	125 568		125 568	131 952
		TOTAL	125 568		125 568	131 952
		Avances et acomptes versés sur commandes				1 872
	Divers	Clients et comptes rattachés	24 856		24 856	18 977
		Autres créances	17 557		17 557	1 640
		Capital souscrit et appelé, non versé				
	TOTAL	42 413		42 413	20 617	
	Valeurs mobilières de placement (dont actions propres :)	85 006		85 006	97 607	
	Instruments de trésorerie					
	Disponibilités	41 044		41 044	101 763	
	TOTAL	126 051		126 051	199 370	
Charges constatées d'avance		684		684	520	
Total de l'actif circulant		294 717		294 717	354 332	
Frais d'émission d'emprunts à étaler						
Primes de remboursement des emprunts						
Écarts de conversion actif						
TOTAL DE L'ACTIF		2 148 336	93 234	2 055 102	2 114 502	
Renvois :		(1) Dont droit au bail				
		(2) Dont part à moins d'un an (brut) des immobilisations financières				
		(3) Dont créances à plus d'un an (brut)				
Clause de réserve de propriété		Immobilisations	Stocks	Créances clients		

Etré à partir de Loop V3.127



Bilan passif

* Mission de Présentation-Voir l'attestation

Passif		Au 31/12/2018	Exercice précédent	
Capitaux propres	Capital (dont versé : 100 000)	100 000	100 000	
	Primes d'émission, de fusion, d'apport			
	Ecart de réévaluation			
	Ecart d'équivalence			
	Réserves			
	Réserve légale	10 000		
	Réserves statutaires			
	Réserves réglementées			
	Autres réserves	100 653		
	Report à nouveau			
	Résultats antérieurs en instance d'affectation	139 455	-10 886	
Résultat de la période (bénéfice ou perte)	151 539	151 539		
Situation nette avant répartition	350 108	240 653		
Subvention d'investissement				
Provisions réglementées				
Total		350 108	240 653	
Aut. fonds propres	Titres participatifs			
	Avances conditionnées			
Total				
Provisions	Provisions pour risques			
	Provisions pour charges			
Total				
Dettes	Emprunts et dettes assimilées			
	Emprunts obligataires convertibles			
	Autres emprunts obligataires			
	Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (2)	1 317 463	1 432 341	
	Emprunts et dettes financières divers (3)	269 598	269 621	
	Total		1 587 061	1 701 962
	Avances et acomptes reçus sur commandes (1)			
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	81 457	81 482	
	Dettes fiscales et sociales	36 475	90 404	
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés			
Autres dettes				
Instruments de trésorerie				
Total		117 932	171 887	
Produits constatés d'avance				
Total des dettes et des produits constatés d'avance		1 704 993	1 873 849	
Écart de conversion passif				
TOTAL DU PASSIF		2 055 102	2 114 502	
Crédit-bail immobilier				
Crédit-bail mobilier				
Effets portés à l'escompte et non échus				
Dettes et produits constatés d'avance, sauf (1), à plus d'un an	1 172 606	1 319 485		
à moins d'un an	532 387	554 364		
Renvois : (2) dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques				
(3) dont emprunts participatifs				



Compte de résultat

Périodes 01/01/2017 31/12/2017 Durées 12 mois
01/01/2018 31/12/2018 12 mois

* Mission de Présentation-Voir l'attestation

		France	Exportation	Total	Exercice précédent
Produits d'exploitation (1)	Ventes de marchandises	1 663 552		1 663 552	1 742 317
	Production vendue : - Biens				
	- Services	79 230		79 230	54 360
	Chiffre d'affaires net	1 742 783		1 742 783	1 796 678
	Production stockée production immobilisée Produits nets partiels sur opérations à long terme Subventions d'exploitation				
	Reprises sur amortissements et provisions, transferts de charges			4 475	285
Autres produits			2	3	
	Total			1 747 261	1 796 966
Charges d'exploitation (2)	Marchandises Achats			1 147 595	1 185 634
	Variation de stocks			6 383	4 135
	Matières premières et autres approvisionnements Achats			53	793
	Variation de stocks				
	Autres achats et charges externes (3)			71 138	71 601
	Impôts, taxes et versements assimilés			6 576	4 923
	Salaires et traitements			224 816	218 902
	Charges sociales			58 652	54 406
	Dotations - sur immobilisations amortissements			31 314	31 471
	d'exploitation - sur actif circulant provisions				
Autres charges			1 011	59	
	Total			1 547 542	1 571 929
	Résultat d'exploitation	A		199 719	225 037
Opér. courantes	Bénéfice attribué ou perte transférée		B		
	Perte supportée ou bénéfice transféré		C		
Produits financiers	Produits financiers de participations (4)				
	Produits financiers d'autres valeurs mobilières de placement et créances d'actif immobilisé (4)				
	Autres intérêts et produits assimilés (4)			1 379	79
	Reprises sur provisions, transferts de charges				
	Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement					
	Total			1 379	79
Charges financières	Dotations financières aux amortissements et provisions				
	Intérêts et charges assimilées (5)			13 793	15 245
	Différences négatives de change				
	Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
	Total			13 793	15 245
	Résultat financier	D		-12 413	-15 165
	RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT (± A ± B - C ± D)	E		187 305	209 871



Compte de résultat

Périodes 01/01/2017 31/12/2017 Durées 12 mois
 01/01/2018 31/12/2018 12 mois

* Mission de Présentation-Voir l'attestation

		Total	Exercice précédent
Produits exceptionnels	Produits exceptionnels sur opérations de gestion		286
	Produits exceptionnels sur opérations en capital		
	Reprises sur provisions et transferts de charge		
	Total		286
Charges exceptionnelles	Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	1 900	6 971
	Charges exceptionnelles sur opérations en capital		
	Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions		
	Total	1 900	6 971
Résultat exceptionnel		F	-1 900
Participation des salariés aux résultats		G	
Impôt sur les bénéfices		H	45 950
BÉNÉFICE OU PERTE (± E ± F - G - H)		139 455	151 539
Renvois			
(1) Dont	produits d'exploitation afférents à des exercices antérieurs incidence après impôt des corrections d'erreurs		
(2) Dont	charges d'exploitation afférentes à des exercices antérieurs incidence après impôt des corrections d'erreurs		
(3) Y compris	- redevances de crédit-bail mobilier - redevances de crédit-bail immobilier		
(4) Dont	produits concernant les entités liées		
(5) Dont	intérêts concernant les entités liées		

Détail des rubriques





Bilan actif (Détail)

Période du 01/01/2018 au 31/12/2018 (Bilan)

Bilan Actif	31/12/2018	31/12/2017
Concessions, brevets, droits similaires		
20510000 LOGICIELS	5 815,00	5 815,00
TOTAL	5 815,00	5 815,00
Amort. prov. concession, brevets, droits sim.		
28051000 AMORT. LOGICIELS	-5 815,00	-5 815,00
TOTAL	-5 815,00	-5 815,00
Fonds commercial		
20700000 FONDS COMMERCIAL	1 722 830,00	1 722 830,00
TOTAL	1 722 830,00	1 722 830,00
Constructions		
21350000 AGENCEMENTS CONSTRUCTIONS	33 380,58	33 380,58
TOTAL	33 380,58	33 380,58
Amort. prov. constructions		
28135000 AMORT. AGENCEMENTS CONSTRUCTIONS	-31 586,60	-20 459,85
TOTAL	-31 586,60	-20 459,85
Installations techn. mat. out. industriels		
21540000 MATÉRIEL INDUSTRIEL	838,86	838,86
TOTAL	838,86	838,86
Amort. prov. inst. techn. mat. out. industr.		
28154000 AMORT. MATERIEL INDUSTRIEL	-793,78	-514,16
TOTAL	-793,78	-514,16
Autres immobilisations corporelles		
21810000 INSTALLATIONS GENERALES, AGENCEMENTS	74 480,11	42 950,56
21831000 MATÉRIEL INFORMATIQUE	14 386,22	14 386,22
TOTAL	88 866,33	57 336,78
Amort. prov. autres immob. corporelles		
28181000 AMORT. INSTALLATIONS GENERALES, AGENCEMENTS	-41 438,31	-26 325,53
28183100 AMORT. MATERIEL INFORMATIQUE	-13 600,64	-8 805,28
TOTAL	-55 038,95	-35 130,81
Autres titres immobilisés		
27100000 ACTIONS CERP	652,50	652,50
27110000 ACTIONS	996,00	996,00
TOTAL	1 648,50	1 648,50
Autres immobilisations financières		
27550000 CAUTIONNEMENTS	240,00	240,00
TOTAL	240,00	240,00
Marchandises		
37002100 STOCKS 2.1%	46 207,61	48 448,14
37005500 STOCKS 5.5%	27 193,18	23 361,67
37010000 STOCKS 10%	14 112,24	20 228,11
37020000 STOCKS 20%	38 055,46	39 914,55



Bilan actif (Détail)

PERIODE

Période du 01/01/2018 au 31/12/2018 (Bilan)

Bilan Actif	31/12/2018	31/12/2017
TOTAL	125 568,49	131 952,47
Avances et acomptes sur commandes		
40910000 AVANCES VERSÉES SUR COMMANDES	0,00	1 872,00
TOTAL	0,00	1 872,00
Clients et comptes rattachés		
41110000 CLIENTS	24 856,87	18 977,06
TOTAL	24 856,87	18 977,06
Autres créances		
44400000 ETAT - IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	3 599,00	0,00
44566000 TVA DÉDUCTIBLE S/ABS	0,00	134,26
44567000 CRÉDIT DE TVA À REPORTER	710,00	0,00
44583000 TVA À RÉGULARISER - ACTIF	514,00	1 506,03
46720000 DEBITEUR SCI 4	1 936,00	0,00
46870000 PRODUITS À RECEVOIR	10 798,00	0,00
TOTAL	17 557,00	1 640,29
Valeurs mobilières de placement		
50810000 COMPTE PRIVILÈGE CERP	85 006,98	97 607,52
TOTAL	85 006,98	97 607,52
Disponibilités		
51180000 CARTES DE CRÉDIT À ENCAISSER	0,00	1 729,30
51210000 LCL	40 757,25	98 738,64
53100000 CAISSE	286,81	1 295,40
TOTAL	41 044,06	101 763,34
Charges constatées d'avance		
48600000 CHARGES CONSTATÉES D'AVANCE	684,00	520,00
TOTAL	684,00	520,00



Bilan passif (Détail)

Période du 01/01/2018 au 31/12/2018 (Bilan)

Bilan Passif	31/12/2018	31/12/2017
Capital		
10100000 CAPITAL	100 000,00	100 000,00
TOTAL	100 000,00	100 000,00
Réserve légale		
10610000 RÉSERVE LÉGALE	10 000,00	0,00
TOTAL	10 000,00	0,00
Autres réserves		
10680000 AUTRES RÉSERVES	100 653,22	0,00
TOTAL	100 653,22	0,00
Résultats ant. en instance d'affectation		
12900000 PERTE	0,00	-10 886,66
TOTAL	0,00	-10 886,66
Emprunts et dettes auprès des états de crédit		
16410000 EMPRUNT N°16905990 1 659 910€	1 285 749,13	1 419 017,60
16411000 EMPRUNT N°16810409 20.389€	9 252,05	13 323,47
16422000 EMPRUNT N°18923755	22 462,02	0,00
TOTAL	1 317 463,20	1 432 341,07
Emprunts et dettes financières divers		
45510000 C/C I	87 798,22	87 821,06
45520000 C/C	181 800,00	181 800,00
TOTAL	269 598,22	269 621,06
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		
40110000 FOURNISSEURS	78 372,00	78 291,71
40810000 FOURNISSEURS - FACTURES NON PARVENUES	3 085,00	3 191,12
TOTAL	81 457,00	81 482,83
Dettes fiscales et sociales		
42820000 DETTES PROVIS. PR CONGÉS À PAYER	17 345,00	13 986,00
43100000 SÉCURITÉ SOCIALE	5 475,00	17 345,00
43720000 CAISSE DE RETRAITE SALARIÉS	2 805,19	5 602,81
43820000 CHARGES SOCIALES S/CONGÉS À PAYER	7 413,00	5 986,00
43860000 CHARGES SOCIALES - CHARGES À PAYER	2 229,00	2 253,00
44400000 ETAT - IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	0,00	41 157,00
44551000 TVA À DÉCAISSER	0,00	3 807,00
44584000 TVA À RÉGULARISER - PASSIF	843,00	267,59
44860000 ETAT - AUTRES CHARGES A PAYER	365,00	0,00
TOTAL	36 475,19	90 404,40



Compte de résultat (Détail)

Période du 01/01/2018 au 31/12/2018 (Bilan)

Compte de résultat		31/12/2018	31/12/2017	%
Ventes de marchandises				
70702100	VENTES PHARMA 2.1%	1 266 221,80	1 291 750,86	-1.98
70705500	VENTES PHARMA 5.5%	158 219,75	154 964,39	2.1
70710000	VENTES PHARMA 10%	68 158,11	82 049,51	-16.93
70720000	VENTES PHARMA 20%	145 579,66	183 402,99	-20.62
70790100	VENTES RETROCESSIONS 10%	21 235,43	15 063,22	40.98
70790200	VENTES RETROCESSIONS 20%	3 365,22	9 206,01	-63.45
70790210	VENTES RETROCESSIONS 2.1%	612,53	1 983,07	-69.11
70790550	VENTES RETROCESSIONS 5.5%	160,39	3 897,42	-95.88
TOTAL		1 663 552,89	1 742 317,47	-4.52
Production vendue (services)				
70612000	VENTES LOCATION 20 %	17 735,09	0,00	NS
70615500	VENTES LOCATION 5.5 %	1 167,78	0,00	NS
70620000	RÉM SUR OBJECTIFS DE SANTÉ PUBLIQUE	32 614,46	54 360,83	-40
70650000	PRESTATIONS LABORATOIRES	27 713,66	0,00	NS
TOTAL		79 230,99	54 360,83	45.75
Reprise amort. prov. et transferts de charges				
79118000	TRANSFERTS DE CHARGES D'EXPLOITATION	1 619,63	0,00	NS
79118100	PERIMES	1 900,00	0,00	NS
79124000	TRANSFERTS DE CHARGES DE PERSONNEL	956,25	285,22	235.27
TOTAL		4 475,88	285,22	NS
Autres produits d'exploitation				
75800000	PRODUITS DIVERS GESTION COURANTE	2,01	3,35	-40
TOTAL		2,01	3,35	-40
Achats de marchandises				
60700000	ACHATS EXONÉRÉS	1 019,05	-627,05	-262.51
60702100	ACHATS DE MARCHANDISES 2.1%	904 598,15	943 679,92	-4.14
60705500	ACHATS DE MARCHANDISES 5.5%	111 419,22	99 298,31	12.21
60710000	ACHATS DE MARCHANDISES 10%	61 722,99	64 407,07	-4.17
60720000	ACHATS DE MARCHANDISES 20%	100 881,87	114 874,91	-12.18
60750000	LOCATIONS RELOUEES 5.5%	0,00	53,51	-100
60970000	RRR OBTENUS S/ACH.DE MARCHANDISES EXO	-586,00	-493,00	18.86
60970210	RRR OBTENUS 2.10%	-29 585,61	-34 591,36	-14.47
60970550	RRR OBTENUS 5.50%	-210,59	-99,15	112.4
60971000	RRR OBTENUS 10%	-260,21	-266,52	-2.37
60972000	RRR OBTENUS 20%	-1 403,59	-601,72	133.26
TOTAL		1 147 595,28	1 185 634,92	-3.21
Variation de stocks de marchandises				
60370021	VARIATION STOCK 2.1%	2 240,53	-1 285,59	-274.28
60370055	VARIATION STOCK 5.5%	-3 831,51	2 030,53	-288.7
60370100	VARIATION STOCK 10%	6 115,87	3 596,77	70.04
60370200	VARIATION STOCK 20%	1 859,09	-206,43	NS
TOTAL		6 383,98	4 135,28	54.38
Achats matières et approvisionnements				
60226000	ACHATS EMBALLAGES	53,10	793,94	-93.31
TOTAL		53,10	793,94	-93.31
Autres achats et charges externes				
60410000	LOCATION DE MATÉRIEL MÉDICAL 2.10%	358,54	2 479,51	-85.54
60411000	LOCATION DE MATÉRIEL MÉDICAL 20%	13 758,08	15 908,86	-13.52
60412000	LOCATION DE MATÉRIEL MÉDICAL 5.5%	1 359,61	0,00	NS
60611000	FOURNITURES ÉLECTRICITÉ	2 074,55	1 979,57	4.8
60612000	FOURNITURES EAU	53,99	54,04	-0.09



Compte de résultat (Détail)

Période du 01/01/2018 au 31/12/2018 (Bilan)

Compte de résultat		31/12/2018	31/12/2017	%
60615000	FOURNITURES COMBUSTIBLES	1 753,23	2 461,12	-28.76
60630000	ACHATS DE PETIT ÉQUIPEMENT	969,98	232,82	316.62
60640000	ACHATS FOURNITURES ADMINISTRATIVES	685,01	172,95	296.07
61310000	LOCATION TERMINAL CB + CARTE VITALE	557,20	477,20	16.76
61320000	LOCATIONS IMMOBILIÈRES	17 600,00	17 600,00	
61321000	LOCATION GARAGE	100,00	0,00	NS
61351100	LOCATION POLO	3 528,48	2 044,03	72.62
61352000	TÉLÉSURVEILLANCE PROTECTION	1 456,86	1 529,75	-4.76
61400000	CHARGES LOCATIVES & COPROPRIÉTÉ	235,00	221,00	6.33
61510000	ENTRETIEN DES LOCAUX	2 709,79	975,07	177.91
61560000	MAINTENANCE	2 987,11	2 437,57	22.54
61600000	ASSURANCES/PRÊTS	52,92	52,92	
61610000	ASSURANCES MULTIRISQUES	2 757,25	2 507,95	9.94
61810000	DOCUMENTATION GÉNÉRALE	257,14	138,70	85.39
62220000	COMMISSIONS ET COURTAGES SUR VENTES	191,17	399,03	-52.09
62260000	HONORAIRES KPMG	8 109,00	9 366,00	-13.42
62261000	HONORAIRES AUTRES	150,00	2 648,29	-94.34
62261100	HONORAIRES RESOPHARMA	39,57	0,00	NS
62261200	HONORAIRES KGS	2 191,40	1 781,46	23.01
62261300	HONORAIRES JURIDIQUES	650,00	0,00	NS
62270000	FRAIS D'ACTES ET CONTENTIEUX	146,42	6,18	NS
62300000	PUBLICITÉ	0,00	120,00	-100
62340000	CADEAUX À LA CLIENTÈLE	817,50	0,00	NS
62360000	CATALOGUES ET IMPRIMÉS	19,81	11,67	69.75
62380000	DIVERS (POURBOIRES, DONNS COURANTS)	10,00	10,00	
62410000	TRANSPORTS SUR ACHATS	38,28	45,00	-14.93
62500000	DEPLACEMENTS, MISSIONS, RECEPTIONS	0,00	90,00	-100
62510000	VOYAGES ET DÉPLACEMENTS	885,97	436,82	102.82
62570000	RÉCEPTIONS	0,00	252,19	-100
62600000	FRAIS POSTAUX	213,70	264,33	-19.15
62620000	INTERNET	1 013,08	912,73	10.99
62621000	ORANGE	0,00	1 343,02	-100
62623000	BOUYGUES	251,18	39,35	538.32
62700000	COMMISSIONS CB	444,84	460,21	-3.34
62780000	PRESTATIONS DE SERVICES BANCAIRES	418,01	261,83	59.65
62811000	COTISATIONS PROFESSIONNELLES	2 294,00	1 880,00	22.02
TOTAL		71 138,67	71 601,17	-0.65
Impôts, taxes et versements assimilés				
63120000	TAXE D'APPRENTISSAGE	981,00	970,00	1.13
63130000	FORMATION CONTINUE (TRÉSOR)	1 169,44	1 282,60	-8.82
63330000	FORMATION CONTINUE (ORGANISME)	2 970,68	2 230,00	33.21
63511000	TAXE PROFESSIONNELLE	1 455,00	441,00	229.93
TOTAL		6 576,12	4 923,60	33.56
Salaires et traitements				
64110000	SALAIRES APPOINTEMENTS	144 191,43	142 602,60	1.11
64119000	RÉMUNÉRATION	42 000,00	42 000,00	
64119100	URSSAF	14 458,00	9 048,00	59.79
64119210	RSI	0,00	5 099,00	-100
64119300	CAVP	16 071,50	8 631,75	86.19
64119400	PREVOYANCE MADELIN	4 736,78	6 813,09	-30.48
64120000	CONGÉS PAYÉS	3 359,00	4 508,20	-25.49
64140000	INDEMNITÉS ET AVANTAGES DIVERS	0,00	200,00	-100
TOTAL		224 816,71	218 902,64	2.7
Charges sociales				
64510000	COTISATIONS À L'URSSAF	45 160,73	44 629,18	1.19
64530000	COTISATIONS AUX CAISSES DE RETRAITE	14 764,12	14 288,59	3.33
64582000	CHARGES SOCIALES SUR CONGÉS À PAYER	1 427,00	2 065,00	-30.9
64800000	AUTRES CHARGES DE PERSONNEL	900,00	900,00	
64910000	CICE	-3 599,00	-7 476,00	-51.86
TOTAL		58 652,85	54 406,77	7.8



Compte de résultat (Détail)

Période du 01/01/2018 au 31/12/2018 (Bilan)

Compte de résultat	31/12/2018	31/12/2017	%
Dot. amort. sur immobilisations			
68111000 DOT. AMORT. S/IMMOBIL. INCORPOREL.	0,00	953,28	-100
68112000 DOT. AMORT. S/IMMOBIL. CORPOREL.	31 314,51	30 518,44	2.61
TOTAL	31 314,51	31 471,72	-0.5
Autres charges d'exploitation			
65800000 CHARGES DIVERSES GESTION COURANTE	1 011,46	59,31	NS
TOTAL	1 011,46	59,31	NS
Autres intérêts et produits assimilés			
76500000 ESCOMPTES OBTENUS EXO	36,93	79,51	-53.55
76502100 ESCOMPTES FINANCIERS 2.10%	800,57	0,00	NS
76505500 ESCOMPTES FINANCIERS 5.5%	33,08	0,00	NS
76510000 ESCOMPTES FINANCIERS 10%	10,11	0,00	NS
76520000 ESCOMPTES FINANCIERS 20%	36,74	0,00	NS
76810000 PRODUITS FINANCIERS	462,26	0,00	NS
TOTAL	1 379,69	79,51	NS
Intérêts et charges assimilés			
66110000 INTÉRÊTS DES EMPRUNTS ET DETTES	13 793,27	15 000,64	-8.05
66181000 INTÉRÊTS DES DETTES COMMERCIALES CERP	0,00	244,72	-100
TOTAL	13 793,27	15 245,36	-9.52
Produits exceptionnels op. gestion			
77180000 AUTRES PRODUITS EXCEPT. DE GESTION	0,00	286,91	-100
TOTAL	0,00	286,91	-100
Charges exceptionnelles op. gestion			
67180000 AUTRES CHARGES EXCEPT. DE GESTION	1 900,00	6 971,70	-72.75
TOTAL	1 900,00	6 971,70	-72.75
Impôts sur les bénéfices			
69510000 IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	45 950,00	51 647,00	-11.03
TOTAL	45 950,00	51 647,00	-11.03

ANNEXE 2

PACTE D'ASSOCIES

PROJET

ENTRE LES SOUSSIGNEES,

Madame

Pharmacien actuellement inscrit au Tableau de la Section D de l'Ordre des Pharmaciens
sous la référence
Née le 1
De nationalité française
Demeurant lotissement s à
Liée par un pacte civil de solidarité depuis
sous le régime de la séparation des patrimoines.

Et

Société de participations financières de profession libérale de pharmaciens à responsabilité
limitée de pharmaciens d'officine
Au capital de
Sise
Société en cours de formation
représentée par : agissant en qualité d'associé fondateur.

Mis en forme : Non Surlignage

ci-après désignés ensemble « les Associés ».

EN PRESENCE DE :

M
Pharmacien actuellement inscrit au Tableau de la Section A de l'Ordre des Pharmaciens
sous la référence sous le n° d'identification
Né le
De nationalité française
Demeurant
Marié sous le régime matrimonial de la séparation de biens avec Madame ,
née ,

IL A ETE PREALABLEMENT EXPOSE :

Les soussignés sont associés fondateurs de la société :

société d'exercice libéral à responsabilité limitée,
au capital de _____ divisé en 100.000 parts sociales de 1 € chacune,
ayant son siège social
| société en cours de formation

Supprimé: En cours d'immatriculation au
Registre du Commerce et des Sociétés de
R

ayant pour objet l'exploitation à terme de l'officine de pharmacie sise

Par acte sous seing privé du 15 octobre 2015, les associés fondateurs soussignés agissant au
nom et pour le compte de la société en formation SELARL PHARMACIE DI
ont conclu avec _____ ne promesse synallagmatique de vente sous
conditions suspensives du fonds d'Officine _____ si _____ à

Supprimé: A l'issue de

Supprimé: e

Suite à la signature des statuts sous conditions suspensives de la société et à la conclusion du
compromis de cession du fonds d'Officine Pharmacie de _____ Associés se sont
rapprochés afin de conclure le présent pacte d'associés (ci-après « le Pacte »), à l'effet de
préciser, sur certains aspects, leurs relations en tant qu'associés et gérants de la S
_____ sans lesquels ils n'auraient pas contracté.

Supprimé: de la société

Supprimé: Société

Les Associés s'engagent dès à présent à ce que leur association évolue dans un esprit de
collaboration entière, sincère et loyale, placée sous le signe de la confiance, de la
compréhension et de la solidarité mutuelle et du respect de la législation relative à leur
profession.

CECI ETANT EXPOSE, IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

ARTICLE 1. DEFINITIONS

Pour l'application du présent pacte, les termes cités ci-après ont la signification suivante :

- Société : désigne la société d'exercice libéral à responsabilité limitée | _____
- Officine : pharmacie d'officine sise _____ s à _____ } et
exploitée par la Société.
- Associés : désigne l'ensemble des soussignés au présent pacte.
- Cédant : désigne la personne physique ou morale à l'origine de la Cession.

- Cession ou Transmission : désigne (y compris lorsque ce terme est utilisé sous sa forme verbale) notamment, sans que cette liste soit exhaustive, (i) toute opération à titre onéreux ou gratuit, entraînant un transfert de tout droit de propriété (pleine propriété, nue-propriété, usufruit, ou tout autres droits dérivant d'un Titre de la Société, y compris tous droits de vote) attaché aux Titres de la Société, pour quelque cause que ce soit (en ce y compris mais de façon non limitative tout transfert, mutation, vente, vente à réméré, cession, cession judiciaire, constitution d'un droit de propriété démembre, constitution d'une fiducie (de vote, trust ou autre), apport en société, apport partiel d'actif, échange, fusion, scission, augmentation de capital, cession des droits d'attribution ou de souscription, renonciation aux droits de souscription, transmission de patrimoine universelle ou à titre universel des Titres de la Société, liquidation de communauté ou de successions ; (ii) toute cession résultant de la constitution ou la réalisation de tout nantissement comprenant les Titres de la Société ou de tout autre engagement de sûreté ou de garantie portant sur les Titres de la Société et restreignant les droits des détenteurs sur ces Titres de la Société ; et (iii) toute cession de Titres de la Société détenus directement par un Associé et toute cession de Titres de la Société détenus indirectement par un Associé au travers d'une personne morale dont il est associé.
- Pacte : désigne le présent pacte d'associés
- Projet de Cession : a le sens qui lui est donné à l'ARTICLE 7 ci-dessous
- Bénéficiaire : a le sens qui lui est donné à l'ARTICLE 7 ci-dessous
- Titres : désigne toutes parts sociales ou tous autres titres ou valeurs mobilières émis par la Société donnant droit, d'une façon immédiate ou différée, par conversion, échange, remboursement, présentation ou exercice d'un bon quelconque ou de toute autre manière, à l'attribution ou à l'échange de titres représentatifs d'une quotité du capital social ou des droits de vote de la Société et tout droit d'attribution ou de souscription d'un titre du type détaillé ci-avant.
- Notification : signifie (y compris lorsque ce terme est utilisé sous sa forme verbale) toute notification effectuée au titre des présentes par lettre remise en mains propres contre reçu, ou adressée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, ou signifiée par huissier de justice.

Une Notification sera présumée avoir été valablement effectuée au jour :
 - (i) de la remise en main propre
 - (ii) figurant sur le tampon apposé par les services postaux sur l'avis de réception ou, à défaut de réception, de sa première présentation si elle est adressée par lettre recommandée dûment affranchie avec avis de réception.
- Entité : a le sens qui lui est donné à l'ARTICLE 7.3 ci-dessous

Les présentes définitions font partie intégrante du Pacte et toutes les dispositions, droits et obligations qu'elles contiennent s'imposent aux Parties, sans restrictions d'aucune sorte.

ARTICLE 2. DECLARATIONS

Chaque Associé déclare et garantit aux autres, qu'à la date des présentes, les déclarations suivantes sont exactes :

- a) Il a la capacité de signer et d'exécuter le Pacte ;
- b) La signature des présentes et le respect de ses obligations au titre des présentes, ne viole ou n'entre en conflit avec une limitation imposée par la loi et les règlements auquel il est soumis ou tout autre convention ou engagement de quelque nature que ce soit dont il serait partie ;
- c) Les comparutions et déclarations du préambule du présent Pacte sont exactes et pertinentes ;
- d) Il ne fait pas l'objet d'une procédure de rétablissement personnel, de faillite civile ou d'une procédure confiscation de biens ou, pour une personne morale, elle n'est pas en état de cessation des paiements, ni ne fait l'objet d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire ou de toute autre procédure visée par le Livre VI du Code de commerce relative aux entreprises en difficultés.

ARTICLE 3. OBJET

L'objet du Pacte est de préciser les droits et obligations des Associés pendant la durée du présent Pacte dans la poursuite de leurs objectifs communs dans la Société. Il complète les statuts de la Société et a la même valeur juridique pour les Associés signataires du présent Pacte.

ARTICLE 4. GESTION DE L'OFFICINE

agissant en qualité de gérante de la Société, devra obtenir l'accord préalable unanime de tous les Associés pour prendre les décisions suivantes relevant de la gestion non courante de l'Officine :

- l'embauche ou le licenciement de personnel salarié,
- la fixation de la rémunération du personnel salarié de quelque nature que ce soit (rémunération complémentaire, prime, avantages en nature, etc.),
- l'acquisition de tout matériel dont le prix unitaire est supérieur à 10.000 € HT ou un montant cumulé annuel supérieur à 10.000 € HT,
- la conclusion de tout contrat de leasing ou autre dont le montant de la redevance est supérieur à 10.000 € HT ou un montant cumulé annuel supérieur à 10.000 € HT,
- les investissements quelconques portant sur un montant supérieur à 10.000 € HT ou un montant cumulé annuel supérieur à 10.000 € HT,
- les emprunts sous quelque forme que ce soit,
- les cautions avals ou garanties, hypothèques ou nantissements à donner par la Société,
- les crédits consentis par la Société hors du cours normal des affaires,
- la création, acquisition, cession ou apport de filiales,
- l'acquisition, la cession ou l'apport de fonds de commerce,

- la prise ou la mise en location-gérance de fonds de commerce,
- l'acquisition, la cession ou l'apport d'actifs immobiliers, assorti ou non d'un contrat de crédit-bail,
- l'acquisition, cession ou apport de participations dans toutes les sociétés,
- l'engagement d'une procédure contentieuse,
- la modification significative du fonctionnement ou de l'organisation de l'Officine,
- l'adhésion à un groupement d'intérêt économique et à toute forme de société, d'association ou de réseau professionnel.

ARTICLE 5. REMUNERATION

pharmacienne titulaire de la Société, ne percevra aucune rémunération au titre de son mandat de gérant de la Société.

Les Associés s'engagent à se réunir une fois par exercice pour se concerter sur la fixation de la rémunération de Madame au titre de l'exercice social en cours pour ses fonctions techniques de pharmacienne titulaire de la Société. Il est précisé que les Associés statueront sur la fixation de la rémunération de Madame selon la majorité prévue à cet effet dans les statuts de la Société.

Il est précisé que, dans le cas où Madame aurait valoir son droit de cesser définitivement son activité de pharmacien d'officine visé à l'article 14.1.1 des statuts de la Société, elle ne percevra plus de rémunération au titre de ses fonctions techniques de pharmacienne titulaire de la Société à compter de la date effective de cessation de son activité.

ARTICLE 6. PROMESSE DE CESSION

6.1. Promesse unilatérale irrévocable de cession de Titres

agissant au nom et pour le compte de la société engage définitivement et irrévocablement la société à céder à Madame qui accepte cette promesse en tant que promesse seulement et se réserve le droit de la lever ou non, la pleine propriété de la totalité des Titres de la Société que la détient et qu'elle détiendra au jour de la Levée d'Option telle que définie ci-après.

Madame se réserve la faculté de se substituer toute personne physique ou morale de son choix dans le bénéfice de la présente promesse en demeurant dans tous les cas solidairement garant du paiement du prix et de l'exécution de toutes obligations par le fait, pour elle, de demander l'exécution de la promesse.

La présente promesse est indivisible et ne pourra être levée que pour la totalité des Titres de la Société que la détient et qu'elle détiendra au jour de la Levée d'Option.

Supprimé: parts sociales

Supprimé: La

Supprimé: s'engage

Supprimé: ou à toute société qu'elle se substituerait dans le bénéfice de la présente promesse.

Supprimé: .

Supprimé: La

Supprimé: de la

Monsieur _____, agissant au nom et pour le compte de la société SPFFPLARL, déclare et garantit à Madame _____ que lesdits Titres seront, au jour de la Levée d'Option, libres de tout gage, nantissement, opposition, séquestre ou mesure de saisie quelconque, et qu'ils ne feront l'objet d'aucune option, droit de préemption non purgé ou de préférence, accord ou réclamation de quelque nature que ce soit, tant en ce qui concerne leur libre disposition que les droits qui leur sont attachés. Au cas où il s'en révélerait, Monsieur _____ s'engage à en rapporter mainlevée dans les plus brefs délais.

Mis en forme : Police : Non Italique

6.2. Levée d'Option

La présente promesse pourra être levée par Madame _____, ou par toute société qu'elle se substituerait dans le bénéfice de la présente promesse, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par lettre remise en main propre contre décharge signée à compter du 1^{er} mars 2021 et ce jusqu'au 1^{er} mars 2023 inclus (ci-après la « Levée d'Option »).

Supprimé: jour du soixante et unième mois suivant l'entrée en jouissance de l'Officine par la Société et ce jusqu'au 1^{er} jour inclus du quatre-vingt-cinquième mois suivant ladite entrée en jouissance

A défaut de Levée d'Option au plus tard le 1^{er} mars 2023 inclus, la présente promesse sera considérée comme caduque et n'ouvrant droit à aucune indemnité de part ni d'autre. La _____ sera alors libérée de tous les engagements pris par _____, agissant au nom et pour le compte de ladite société _____, aux termes de la présente promesse.

Supprimé: jour inclus du quatre-vingt-cinquième mois suivant l'entrée en jouissance de l'Officine par la Société

6.3. Prix de cession

Si _____, ou toute personne physique ou morale qu'elle se substituerait dans le bénéfice de la présente promesse, lève la présente promesse dans le délai visé au paragraphe 6.2 ci-dessus, le prix de cession de la totalité des Titres de la Société détenus par la _____ sera alors fixé d'un commun accord entre les parties.

Supprimé: société

A défaut d'accord entre elles, le prix de cession sera fixé à la demande de la partie la plus diligente par un expert connaissant bien les usages de la profession, désigné par les parties.

Supprimé: A défaut d'accord entre elles, le prix de cession sera déterminé _____ la formule de M.

A défaut d'accord entre les parties sur le nom de l'expert, celui-ci sera désigné par le Président du Tribunal de Commerce du lieu du siège social de la Société.

Les conclusions de l'expert désigné par les parties ou le Président du Tribunal de Commerce devront être notifiées par ce dernier aux parties au plus tard dans les deux (2) mois de l'acceptation de sa mission. Elles s'imposeront aux parties qui s'interdisent d'ores et déjà de les contester. Les frais et honoraires d'intervention de l'expert désigné seront supportés par chacune des parties pour moitié.

L'expert désigné devra déterminer le prix de cession des Titres cédés par la _____
en fonction :

- Du montant des capitaux propres de la Société figurant dans ses derniers comptes annuels clos à la date de Levée d'Option
- Minorés éventuellement des distributions de dividendes intervenues entre la date de clôture et la date de cession des Titres
- Augmentés ou minorés de la plus ou moins-value latente nette d'impôt sur les sociétés existant sur la valeur du fonds de commerce (soit les immobilisations corporelles et incorporelles, à l'exception des immobilisations financières) en retenant pour la valorisation des immobilisations incorporelles du fonds de commerce une valeur de marché déterminée en utilisant les méthodes et coefficients d'évaluation retenus dans le cadre de la dernière étude sur le prix de vente des fonds d'officine publiée par INTERFIMO à la date de Levée d'Option ou par tous autre(s) organisme(s) notoirement connu(s) qui viendraient s'y substituer.

6.4. Réalisation de la cession

En cas de Levée d'Option, le transfert de propriété et de jouissance de la totalité des Titres détenus par la _____ devra intervenir dans un délai de trois (3) mois à compter du jour de la Levée d'Option aux termes d'un acte sous seing privé constatant le transfert de propriété des Titres au profit de _____, ou toute personne physique ou morale de son choix qu'elle se substituerait, ainsi que le complet paiement du prix de cession.

Dans le cas où la _____ serait titulaire d'un compte courant inscrit dans les livres de la Société à la date de transfert de propriété des Titres, ce compte lui sera remboursé par la Société à cette date.

Dans le cas où Monsieur J _____ aurait accordé sa caution en garantie des dettes et obligations de la Société, il entend être totalement et définitivement déchargé de ces engagements à la date transfert de propriété des Titres.

ARTICLE 7. DROIT DE PREEMPTION

7.1. Droit de préemption au profit de l'autre Associé

Tout Associé qui envisage de céder tout ou partie de Titres qu'il détient directement ou indirectement (notamment par l'intermédiaire d'une société de participations financières de profession libérale dont il détiendrait le contrôle) dans la Société (ci-après « Associé Cédant ») doit les offrir au préalable à l'autre Associé soussigné au présent Pacte (ci-après le Bénéficiaire) et par préférence à tout autre.

L'Associé Cédant doit Notifier son projet de cession au Bénéficiaire en indiquant :

- le nombre de Titres concernés ;
- l'identité du cessionnaire envisagé, avec sa dénomination, l'adresse de son siège, son appartenance éventuelle à un groupe, le montant et la répartition de son capital social et/ou de celui de la société tête du groupe dont il fait partie, l'identité de ses dirigeants ;
- le prix par Titre et les conditions de la cession projetée ;
- les conditions et modalités de la cession ;
- les conditions du règlement et les délais de réalisation de la cession ;

(ci-après le « Projet de Cession »).

Ce droit de préemption est exercé par le ou les Bénéficiaire(s) par Notification à l'Associé Cédant dans un délai de 60 (soixante) jours à compter de la réception de la Notification du Projet de Cession.

Le droit de préemption doit porter sur la totalité des Titres dont la cession est envisagée. A défaut, le droit de préemption est réputé n'avoir jamais été exercé.

En l'absence de réponse dans ce délai susvisé de 60 (soixante) jours, le ou les Bénéficiaire(s) seront réputés avoir renoncé à l'exercice de leur droit de préemption.

En cas de défaut d'exercice complet du droit de préemption sur la totalité des Titres ou en l'absence de réponse dans le délai susvisé de 60 (soixante) jours par le Bénéficiaire, l'Associé Cédant sera libre de réaliser la cession au profit du cessionnaire mentionné dans sa Notification, sous réserve (i) de respecter la procédure d'agrément prévue aux termes des statuts de la Société, et (ii) que la cession intervienne dans un délai de 4 (quatre) mois à compter de la fin du délai susvisé de 60 (soixante) jours, faute de quoi l'Associé Cédant sera tenu de mettre à nouveau en œuvre les stipulations du présent ARTICLE 7.1 avant de céder ses Titres.

En cas d'exercice du droit de préemption :

- l'Associé Cédant ne peut se prévaloir d'un droit de repentir et renoncer à la cession ;
- la cession des Titres interviendra selon les mêmes modalités et, notamment, avec les mêmes délais de réalisation et avec les mêmes garanties que ceux stipulés au Projet de Cession ;
- le paiement du prix devra intervenir dans les conditions indiquées dans la Notification du Projet de Cession.

7.2. Faculté de substitution

Le Bénéficiaire aura la faculté de se substituer, à ses frais, dans l'exécution et le bénéfice du droit de préemption visé à l'ARTICLE 7.1 des présentes, toute entité de son choix (dont notamment une société de participations financières de profession libérale) dont il détiendrait le contrôle à la seule condition de Notifier l'exercice de cette faculté à l'Associé Cédant et de justifier du contrôle de cette entité au plus tard cinq (5) jours ouvrés précédant la date d'expiration du délai accordé pour exercer le droit de préemption dont elle entend se prévaloir.

L'Associé Cédant s'engage à voter en faveur de l'agrément de l'entité substituée en qualité de nouvelle associée de la Société.

L'entité substituée reprendra à son compte l'intégralité des droits et obligations souscrits par l'Associé substituant au titre de l'ARTICLE 7 des présentes, étant précisé que ladite substitution ne créera aucune obligation nouvelle à la charge de l'entité. L'Associé substituant restera quant à lui solidaire de la bonne exécution par l'entité substituée des obligations issues dudit ARTICLE 7.

7.3. Transmission à une entité contrôlée par un Associé

Par dérogation aux stipulations de l'ARTICLE 7.1 du présent Pacte et de l'article 12.2.1 des statuts de la Société, un Associé est libre de transmettre les Titres qu'il détient à toute entité de son choix (dont notamment une société de participations financières de profession libérale) dont il détiendrait le contrôle en capital et droits de vote (ci-après l'« Entité ») aux seules conditions suivantes :

- l'Associé doit Notifier l'exercice de cette faculté à l'autre Associé et lui justifier le contrôle de l'Entité au plus tard 5 (cinq) jours ouvrés précédant la date de réalisation définitive de la transmission ;
- l'Entité bénéficiaire de la transmission des Titres doit adhérer au présent Pacte et se soumettre à ses stipulations dans les mêmes conditions que s'il en avait été initialement signataire.

L'autre Associé s'engage à voter en faveur de l'agrément de l'Entité bénéficiaire en qualité de nouvelle associée de la Société.

7.4. Changement de contrôle de la Société ou de toute Entité

En complément des stipulations de l'article 14.1.2 des statuts de la Société, la Société ou toute Entité associée de la Société, peut être tenue de céder les Titres de la Société qu'elle détient en cas de changement de contrôle au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce de ladite Société ou de toute Entité.

En cas de survenance d'un tel changement de contrôle, l'Associé qui détient le contrôle en capital et droits de vote de l'entité concernée par cet événement doit en informer sans délai l'autre Associé par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Dans les 30 (trente) jours de cette notification, ou à défaut, dans les 30 (trente) jours à compter de la connaissance par l'autre Associé de la survenance du changement de contrôle ci-dessus énoncé, ce dernier notifie à l'Associé qui détient le contrôle de l'entité concernée par le changement de contrôle, et à l'entité elle-même :

- son intention d'acquérir la totalité des Titres de la Société que cette dernière détient ;
- le prix par Titre proposé et les conditions d'acquisition projetées ;
- les conditions du règlement et les délais de réalisation de l'acquisition.

Le droit d'obliger l'entité concernée par le changement de contrôle à céder ses Titres de la Société doit porter sur la totalité des Titres que ladite entité détient.

Commentaire [DS1]: Il s'agit ici de prévoir le cas où une SPEPL associée de la SEL change de main. Ce changement de contrôle est un cas de retrait forcé de la SEL.

A valider svp

Supprimé: [A COMPLETER]

A défaut de Notification dans les 30 (trente) jours, l'autre Associé sera réputé avoir renoncé à obliger l'entité concernée par le changement de contrôle à lui céder ses Titres.

Si le prix des Titres proposé par l'autre Associé pour l'acquisition de la totalité des Titres détenus par l'entité concernée par le changement de contrôle n'était pas accepté par cette dernière, le prix de cession des Titres sera déterminée dans les conditions stipulées à l'article 6.3 du présent Pacte appliquées mutatis mutandis.

Supprimé: du Titre

Supprimé: sera fixé à la demande de la partie la plus diligente par un expert connaissant bien les usages de la profession, désigné par les parties. A défaut d'accord entre les parties sur le nom de l'expert ou le prix proposé, le prix sera déterminé dans les conditions et selon la procédure de l'article 1843-4 du Code civil

ARTICLE 8. NULLITE DES CESSIONS IRREGULIERES - SANCTIONS

Toute cession effectuée en violation des stipulations de l'ARTICLE 6 et de l'ARTICLE 7 du présent Pacte est nulle et inopposable aux Associés.

ARTICLE 9. ADHESION AU PACTE

Aucun Associé ne pourra céder ses Titres de la Société sans que le bénéficiaire de la cession n'ait expressément adhéré au Pacte, et n'ait accepté par écrit d'être tenu de toutes les obligations résultant du présent Pacte, et de se soumettre à leurs stipulations dans les mêmes conditions que s'il en avait été initialement signataire.

ARTICLE 10. LA DUREE

Le présent Pacte est conclu pour une durée de 30 (trente) années commençant à courir à compter de ce jour.

ARTICLE 11. EXECUTION DU PACTE - SANCTIONS

Les engagements, unilatéraux ou non, promesses d'achat ou de vente, stipulés au présent Pacte, constituent des obligations dont les Associés conviennent expressément qu'ils pourront, en cas d'inexécution totale ou partielle, faire l'objet d'une exécution forcée en nature à l'initiative de l'un ou plusieurs Associés créanciers de l'obligation inexécutée.

A cet effet, les Associés :

- considérant que l'article 1142 du Code civil n'est pas, au cas d'espèce, une règle impérative relevant de l'ordre public, et faisant application des dispositions de l'article 6 du Code civil, conviennent expressément y renoncer, ainsi qu'à la jurisprudence qui s'y applique ;
- conviennent que le présent article a notamment pour effet d'écarter tout argument tiré d'une violation de la liberté, notamment de vote, reconnue à tout associé ;
- conviennent de permettre aux Associés, notamment en cas de levée d'options dont ils seraient bénéficiaires, de faire constater, le cas échéant judiciairement, la réalisation de l'opération en cause.

Les Associés déclarent et acceptent en conséquence, que l'exécution forcée en nature des engagements contractuels unilatéraux ou non, stipulés au présent Pacte, pourra être demandée et obtenue si l'Associé débiteur de l'obligation n'a pas exécuté totalement son obligation à l'issue d'un délai de 10 (dix) jours après réception d'une mise en demeure de se conformer à ses obligations.

La procédure d'exécution forcée se fera aux frais et droits de l'Associé défaillant et sans préjudice de tous dommages et intérêts.

La réalisation forcée des engagements visés au présent Pacte constitue pour les Associés une condition essentielle et déterminante du Pacte.

ARTICLE 12. HERITIERS ET AYANTS DROIT

Les stipulations du présent Pacte et les droits et obligations qui en découlent engagent les héritiers, successeurs et ayants droit des Associés. Ceux-ci seront donc tenus conjointement et solidairement des engagements qui y figurent. Toutefois, les héritiers, successeurs et ayants droit des Associés ne bénéficieront pas du droit de préférence prévu à l'ARTICLE 7 des présentes.

ARTICLE 13. MODIFICATION DU PACTE

Toute modification au présent Pacte devra faire l'objet d'un avenant écrit et signé par l'ensemble des Associés.

ARTICLE 14. CONFIDENTIALITE

Les Associés reconnaissent avoir reçu au cours des négociations ayant précédé la conclusion du présent Pacte des informations relatives à leur situation. Chacun des Associés s'engage à conserver comme confidentielles les informations reçues et à ne les utiliser que pour l'exécution du présent Pacte.

Les Associés déclarent et reconnaissent également que le présent Pacte a un caractère strictement confidentiel. Ils s'interdisent, en conséquence, et sauf accord exprès, préalable et écrit des autres Associés, d'en divulguer le contenu, à quelque personne et sous quelque forme que ce soit, sous réserve des prescriptions légales éventuellement applicables.

Si ces informations devaient être divulguées, en vue de l'exécution des présentes et notamment du fait du non-respect des engagements de l'un des Associés, la partie fautive, responsable de la divulgation, en supporterait toutes les conséquences, et en particulier, les conséquences financières éventuelles.

Cette obligation de confidentialité est stipulée pour une durée de 30 (trente) années commençant à courir à compter de ce jour.

Nonobstant ce qui précède, le présent Pacte sera déposé à l'Ordre des Pharmaciens.

ARTICLE 15. DIVISIBILITE DES CLAUSES

L'annulation de l'une ou l'autre des clauses du présent Pacte, pour quelque cause que ce soit, ne pourra entraîner l'annulation de celui-ci dans son ensemble, à condition toutefois que l'équilibre et l'économie générale de la convention puissent être sauvegardés.

En tout état de cause, les Associés s'engagent, en cas d'annulation ou d'illicéité d'une clause, à négocier de bonne foi la conclusion d'une clause de remplacement, économiquement et juridiquement équivalente, dans la mesure du possible, à la clause frappée de nullité ou d'illicéité.

ARTICLE 16. LOI APPLICABLE.

Le présent Pacte est soumis à la loi française.

[Le 27 octobre 2015](#)

En trois (3) exemplaires originaux

Dont un pour chaque Associé

Un pour dépôt à l'Ordre des Pharmaciens

Supprimé: - ATTRIBUTION DE JURIDICTION

Supprimé: Tous les litiges, contestations ou différends relatifs à la validité, l'interprétation, l'exécution ou la résolution du présent Pacte seront soumis aux Tribunaux compétents.

Le **[A COMPLETER]**

Mme	SPFPLARI Représentée par A
	Monsieur ,

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

Avenant N°11 à la convention nationale organisant les rapports entre les pharmaciens titulaires d'officine et l'assurance.

Disponible sur <https://www.ameli.fr/>

Décret n° 2018-841 du 3 octobre 2018 relatif aux conseils et prestations pouvant être proposés par les pharmaciens d'officine dans le but de favoriser l'amélioration ou le maintien de l'état de santé des personnes

Démographie des Pharmaciens : Panorama au 1er Janvier 2018

Ordre National des Pharmaciens

Pharmacies : Moyennes professionnelles 2019, 27^{ème} édition, KPMG

Les clés pour bien choisir son officine, du projet d'installation à la pharmacie qui vous convient, 2016

François Pouzaud

Comprendre et analyser un bilan comptable, 27 novembre 2019,

Disponible sur <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/>

Futur arrêté de marge, Tous gagnant

Le moniteur des pharmacies Cahier 1 N°3244 du 27 octobre 2018

Avenant N°14 de la convention pharmaceutique du 20 juillet 2017.

Disponible sur <https://www.ameli.fr/>

Arrêté du 15 mai 2011 relatif au nombre de pharmaciens dont les titulaires d'officine doivent se faire assister en raison de l'importance de leur chiffre d'affaires.

Disponible sur <https://www.legifrance.gouv.fr/>

Médicaments chers : l'USPO veut déconnecter le CA du seuil d'embauche d'un adjoint, 25 septembre 2018

Disponible sur <https://www.lemoniteurdespharmacies.fr/>

SEL et SPF-PL : quel intérêt pour l'officine ? 7^{ème} édition, 2016

Olivier Delétoille Jean-Jacques Zambrowski

Quel taux d'Impôt sur les Sociétés en 2018 et 2019 ? 6 août 2018,

Disponible sur <https://www.l-expert-comptable.com/>

Officine : l'entrée des pharmaciens adjoints au capital des SEL enfin possible ! 24 mars 2017

Disponible sur <http://www.ordre.pharmacien.fr/>

Mariage et entreprise : quel régime choisir ? Alain KIYAK, 31 juillet 2018

Disponible sur <https://www.fiducial.fr/>

Création d'entreprises et PACS, 26 juin 2018

Disponible sur www.l-expert-comptable.com

Pharmacie d'Officine : La nouvelle donne

Disponible sur <https://www.lesechos-etudes.fr/>

Comment faire pour...choisir la date de fin d'exercice comptable
Le moniteur des pharmacies Cahier 1 N°3245 du 3 novembre 2018

Les incitations fiscales et sociales à l'installation du pharmacien
Le moniteur des pharmacies Supplément du MPL N°3249 du 1er décembre
2018

Exonérations d'impôts en zone de revitalisation rurale (ZRR) ? 1^{er} Janvier
2020,
Disponible sur <https://www.service-public.fr/>

Commissaires aux comptes, Disponible sur <https://www.juritravail.com/>

Pacte d'associés pharmacie, Disponible sur <https://www.legalplace.fr/>

PLF 2019 : révocabilité possible de l'option pour l'IS pour les sociétés de
personnes, 1^{er} octobre 2018, Disponible sur <https://www.legifiscal.fr/>

L'annuel 2018, Le moniteur des pharmacies, Cahier 2 N°3252/3253 du 22
décembre 2018

Quel régime fiscal choisir pour une EURL ? 28 décembre 2019
Disponible sur <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/>

Thèse de Doctorat en Pharmacie, ARAB Mélanie, Les sociétés d'exercice libéral et les sociétés de participations financières des professions libérales appliquées à l'officine, 2016

Thèse de Doctorat en Pharmacie, ROULIER Gaspard, Critères de choix de la forme juridique d'exploitation d'une officine de pharmacie et opportunités offertes par les SPF-PL, 2011

Thèse de Doctorat en Pharmacie, JOSSET Yves-Marie, Les structures juridiques d'exercice officinal : un choix, des conséquences, 2014

SITOGRAPHIE :

<https://www.dmp.fr/>

<https://www.ims-pharmastat.fr/>

<https://www.legifrance.gouv.fr/>

<https://uspo.fr/>

<https://www.impots.gouv.fr/>

<https://www.l-expert-comptable.com/>

<http://www.ordre.pharmacien.fr/>

<https://www.legifrance.gouv.fr/>

<https://www.fiducial.fr/>

<http://www.assemblee-nationale.fr/>

<https://www.service-public.fr/>

<https://www.pole-emploi.fr/>

<https://www.legalplace.fr/>

SERMENT DE GALIEN

Je jure d'honorer ceux qui m'ont instruit dans les préceptes de mon art et de leur témoigner ma reconnaissance en restant fidèle à leur enseignement.

D'exercer dans l'intérêt de la Santé publique ma profession avec conscience et de respecter non seulement la législation en vigueur mais aussi les règles de l'Honneur, de la Probité et du Désintéressement.

De ne jamais oublier ma responsabilité et mes devoirs envers le malade et sa dignité humaine.

De ne dévoiler à personne les secrets qui m'auraient été confiés ou dont j'aurais eu connaissance dans l'exercice de ma Profession.

En aucun cas, je ne consentirai à utiliser mes connaissances et mon état pour corrompre les mœurs et favoriser les actes criminels.

Que les hommes m'accordent leur estime si je suis fidèle à mes promesses. Que je sois méprisé de mes Confrères si je manque à mes engagements.



Caline Paul

Le jeune pharmacien d'officine et le processus d'installation : lancement du projet, choix du statut juridique et cas pratiques Th. D. Pharm., Rouen, 2020, 170 p.

RESUME

Le pharmacien titulaire d'officine est un acteur de santé publique avec une double casquette : celle de professionnel de santé d'une part, centré autour du médicament et de l'autre, celle d'un chef d'entreprise qui gère au quotidien une entreprise inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).

Il peut être amené, dès le début de son parcours professionnel, à être confronté à un projet d'installation. A peine sorti de la faculté avec de solides connaissances sur le médicament, il n'est cependant pas formé aux particularités et à la complexité d'un tel projet.

De l'initiation de ce projet à l'acquisition, nombreuses sont les étapes à franchir afin de prendre possession de l'officine désirée.

Lorsqu'un pharmacien décide d'acheter une officine, sa réflexion doit s'inscrire dans une démarche préparatoire méthodique et rigoureuse de son projet qui doit le sensibiliser aux bonnes questions.

De l'analyse comptable et prévisionnelle avec l'aide de son Expert-Comptable, au choix du statut juridique et de l'imposition avec l'emploi des Sociétés de Participations Financières de Professions Libérales (SPF-PL) en passant par les aides sociales et fiscales actuellement en vigueur : tel sont les principaux sujets évoqués lors de cette thèse qui a pour but d'exposer certaines étapes clés du processus d'installation.

MOTS CLES : Officine, Projet, Installation, Statut Juridique, SEL, SPF-PL, Imposition, Pacte d'Associés, Cas pratiques

JURY

Président : Mme CHEMTOB-CONCE Marie-Catherine, Maître de conférences

Membres : Mme GROULT Marie-Laure, Docteur en Pharmacie et Maître de conférences
M RANNOU Ronan, Comptable
Mme CHRETIEN Sylvie, Docteur en Pharmacie

DATE DE SOUTENANCE : 27 Janvier 2020