



**HAL**  
open science

# Impact de l'épidémie de covid-19 sur la valorisation financière des pharmacies d'officine. Quelles perspectives dans le cadre d'une primo installation ?

Mikael Neraal

## ► To cite this version:

Mikael Neraal. Impact de l'épidémie de covid-19 sur la valorisation financière des pharmacies d'officine. Quelles perspectives dans le cadre d'une primo installation ?. Sciences pharmaceutiques. 2023. dumas-04386036

**HAL Id: dumas-04386036**

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04386036>

Submitted on 10 Jan 2024

**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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

# THESE

PRESENTEE ET PUBLIQUEMENT SOUTENUE DEVANT LA FACULTE DE  
PHARMACIE DE MARSEILLE

LE 22 DÉCEMBRE 2023 À 10H00

PAR

M. NERAAL MIKAEL

Né(e) le 06/02/1996 à VOORBURG (PAYS-BAS)

EN VUE D'OBTENIR

LE DIPLOME D'ETAT DE DOCTEUR EN PHARMACIE

**TITRE :**

**Impact de l'épidémie de covid-19 sur la valorisation financière des  
pharmacies d'officine. Quelles perspectives dans le cadre d'une  
primo installation ?**

**THESE ARTICLE**

**JURY :**

Président :

Professeur Joseph CICCOLINI

Membres :

Docteur Emmanuelle TONNEAU-PFLUG (Directeur de thèse)

Monsieur Nicolas BALDO

Docteur Pierre LEMERCIER

27 Boulevard Jean Moulin – 13385 MARSEILLE Cedex 05  
Tel. : 04 91 83 55 00 – Fax : 04 91 80 26 12

**ADMINISTRATION :**

<i>Doyen :</i>	M. Jean-Paul BORG
<i>Vice-Doyens :</i>	Mme Florence SABATIER-MALATERRE, M. François DEVRED, M. Pascal RATHELOT, Mme Alexandrine BERTAUD
<i>Chargés de Mission :</i>	Mme Pascale BARBIER, Mme Alexandrine BERTAUD, M. David BERGELFRANC, Mme Manon CARRE, Mme Caroline DUCROS, M. Philippe GARRIGUE, M. Guillaume HACHE, M. Thierry TERME
<i>Conseiller du Doyen :</i>	M. Patrice VANELLE, Mme Françoise DIGNAT-GEORGE
<i>Doyens honoraires :</i>	M. Patrice VANELLE, M. Pierre TIMON-DAVID,
<i>Professeurs émérites :</i>	M. José SAMPOL, M. Athanassios ILIADIS, M. Philippe CHARPIOT, M. Riad ELIAS
<i>Professeurs honoraires :</i>	M. Guy BALANSARD, M. Yves BARRA, Mme Claudette BRIAND, M. Jacques CATALIN, Mme Andrée CREMIEUX, M. Gérard DUMENIL, M. Alain DURAND, Mme Danielle GARÇON, M. Maurice JALFRE, M. Joseph JOACHIM, M. Maurice LANZA, M. Patrick REGLI, M. Jean-Claude SARI
<i>Chef des Services Administratifs :</i>	Mme Sylvie BUREAU
<i>Chef de Cabinet :</i>	Mme Manon BONIFAY
<i>Responsable de la Scolarité :</i>	Mme Nathalie BESNARD

**DEPARTEMENT BIO-INGENIERIE PHARMACEUTIQUE**

Responsable : Professeur Philippe PICCERELLE

**PROFESSEURS**

BIOPHYSIQUE

M. Vincent PEYROT  
M. Hervé KOVACIC  
M. François DEVRED

GENIE GENETIQUE ET BIOINGENIERIE

M. Christophe DUBOIS

PHARMACIE GALENIQUE, PHARMACOTECHNIE INDUSTRIELLE,  
BIOPHARMACIE ET COSMETOLOGIE

M. Philippe PICCERELLE

## MAITRES DE CONFERENCES

BIOPHYSIQUE

Mme Odile RIMET-GASPARINI  
Mme Pascale BARBIER  
Mme Manon CARRE  
M. Gilles BREUZARD  
Mme Alessandra PAGANO

GENIE GENETIQUE ET BIOTECHNOLOGIE

M. Eric SEREE-PACHA  
Mme Véronique REY-BOURGAREL

PHARMACIE GALENIQUE, PHARMACOTECHNIE INDUSTRIELLE,  
BIOPHARMACIE ET COSMETOLOGIE

M. Pierre REBOUILLON  
M. Emmanuel CAUTURE  
Mme Véronique ANDRIEU  
Mme Marie-Pierre SAVELLI

BIO-INGENIERIE PHARMACEUTIQUE ET BIOTHERAPIES  
PHARMACO ECONOMIE, E-SANTE

M. Jérémy MAGALON  
Mme Carole SIANI  
Mme Muriel MASI

## ENSEIGNANT CDI

ANGLAIS

Mme Angélique GOODWIN

## A.H.U.

PHARMACOTECHNIE

Mme Mélanie VELIER

## DEPARTEMENT BIOLOGIE PHARMACEUTIQUE

Responsable : Professeur Françoise DIGNAT-GEORGE

## PROFESSEURS

BIOLOGIE CELLULAIRE

M. Jean-Paul BORG

HEMATOLOGIE ET IMMUNOLOGIE

Mme Françoise DIGNAT-GEORGE  
Mme Laurence CAMOIN-JAU  
Mme Florence SABATIER-MALATERRE  
Mme Nathalie BARDIN  
M. Romaric LACROIX

MICROBIOLOGIE

M. Jean-Marc ROLAIN  
M. Philippe COLSON

PARASITOLOGIE ET MYCOLOGIE MEDICALE, HYGIENE ET  
ZOOLOGIE

Mme Nadine AZAS-KREDER

### MAITRES DE CONFERENCES

BIOCHIMIE FONDAMENTALE, MOLECULAIRE ET CLINIQUE	M. Edouard LAMY Mme Alexandrine BERTAUD Mme Claire CERINI Mme Edwige TELLIER M. Stéphane POITEVIN Mme Sandra GHAYAD
HEMATOLOGIE ET IMMUNOLOGIE	Mme Aurélie LEROYER Mme Sylvie COINTE
MICROBIOLOGIE	Mme Anne DAVIN-REGLI Mme Véronique ROUX M. Fadi BITTAR Mme Isabelle PAGNIER Mme Sophie EDOUARD M. Seydina Mouhamadou DIENE
PARASITOLOGIE ET MYCOLOGIE MEDICALE, HYGIENE ET ZOOLOGIE	Mme Carole DI GIORGIO M. Aurélien DUMETRE Mme Magali CASANOVA Mme Anita COHEN
BIOLOGIE CELLULAIRE BIOLOGIE CELLULAIRE ET MOLECULAIRE	Mme Anne-Catherine LOUHMEAU Mme Alexandra WALTON

### A.H.U.

HEMATOLOGIE ET IMMUNOLOGIE	Mme Amandine BONIFAY
----------------------------	----------------------

### MAITRES DE CONFERENCE ASSOCIES A TEMPS PARTIEL (M.A.S.T.)

PRATIQUE OFFICINALE	M. Jérôme JOUVE Mme Emmanuelle TONNEAU-PFUG
---------------------	--

### DEPARTEMENT CHIMIE PHARMACEUTIQUE

Responsable : Professeur Patrice VANELLE

### PROFESSEURS

CHIMIE ANALYTIQUE, QUALITOLOGIE ET NUTRITION	Mme Catherine BADENS
CHIMIE PHYSIQUE – PREVENTION DES RISQUES ET NUISANCES TECHNOLOGIQUES	M. David BERGE-LEFRANC
CHIMIE THERAPEUTIQUE - CHIMIE MINERALE ET STRUCTURALE	M. Pascal RATHELOT M. Maxime CROZET
CHIMIE ORGANIQUE PHARMACEUTIQUE	M. Patrice VANELLE M. Thierry TERME
PHARMACOGNOSIE, ETHNOPHARMACOLOGIE	Mme Sok Siya BUN

## MAITRES DE CONFERENCES

BOTANIQUE ET CRYPTOLOGIE, BIOLOGIE CELLULAIRE	Mme Anne FAVEL M. Quentin ALBERT
CHIMIE ANALYTIQUE, QUALITOLOGIE ET NUTRITION	Mme Catherine DEFOORT M. Alain NICOLAY Mme Estelle WOLFF Mme Elise LOMBARD Mme Camille DESGROUAS M. Charles DESMARCHELIER M. Mathieu CERINO
CHIMIE PHYSIQUE – PREVENTION DES RISQUES ET NUISANCES TECHNOLOGIQUES	M. Duje BURIC M. Pascal PRINDERRE
CHIMIE THERAPEUTIQUE - CHIMIE MINERALE ET STRUCTURALE	Mme Sandrine ALIBERT Mme Caroline DUCROS M. Marc MONTANA Mme Manon ROCHE Mme Fanny MATHIAS
CHIMIE ORGANIQUE PHARMACEUTIQUE HYDROLOGIE	M. Armand GELLIS M. Christophe CURTI Mme Julie BROGGI M. Nicolas PRIMAS M. Cédric SPITZ M. Sébastien REDON
PHARMACOGNOSIE, ETHNOPHARMACOLOGIE	Mme Valérie MAHIOU-LEDDET Mme Béatrice BAGHDIKIAN M. Elnur GARAYEV

## MAITRES DE CONFERENCE ASSOCIES A TEMPS PARTIEL (M.A.S.T.)

CHIMIE ANALYTIQUE, QUALITOLOGIE ET NUTRITION CHIMIE PHYSIQUE – PREVENTION DES RISQUES ET NUISANCES TECHNOLOGIQUES	Mme Haïfa LAYACHI RAHABI M. Cyril PUJOL
DROIT ET ETHIQUE	Mme Laurie PAHUS
GESTION PHARMACEUTIQUE, PHARMACOECONOMIE ET ETHIQUE PHARMACEUTIQUE OFFICINALE, DROIT ET COMMUNICATION PHARMACEUTIQUES A L'OFFICINE ET GESTION DE LA PHARMAFAC	Mme Félicia FERRERA
DISPOSITIFS MEDICAUX	Mme Valerie MINETTI-GUIDONI

**DEPARTEMENT MEDICAMENT ET SECURITE SANITAIRE**

Responsable : Professeur Benjamin GUILLET

**PROFESSEURS**

PHARMACIE CLINIQUE	M. Stéphane HONORÉ
PHARMACODYNAMIE	M. Benjamin GUILLET
TOXICOLOGIE ET PHARMACOCINETIQUE	M. Bruno LACARELLE M. Joseph CICCOLINI
TOXICOLOGIE GENERALE	Mme Caroline SOLAS-CHESNEAU

**MAITRES DE CONFERENCES**

PHARMACIE CLINIQUE	M. Florian CORREARD Mme Marie-Anne ESTEVE
PHARMACODYNAMIE	M. Guillaume HACHE Mme Ahlem BOUHLEL M. Philippe GARRIGUE
PHYSIOLOGIE	Mme Sylviane LORTET
PHYSIOLOGIE / PHARMACOLOGIE	Mme Anaïs MOYON
TOXICOLOGIE ET PHARMACOCINETIQUE	Mme Raphaëlle FANCIULLINO Mme Florence GATTACECCA Mme Anne RODALLEC M. Nicolas FABRESSE
TOXICOLOGIE GENERALE	M. Pierre-Henri VILLARD

**A.H.U.**

PHYSIOLOGIE / PHARMACOLOGIE	M. Vincent NAIL
PHARMACIE CLINIQUE	Mme Maeva MONTALEYTANG Mme Charlotte BERARD

## CHARGES D'ENSEIGNEMENT A LA FACULTE

Mme Valérie AMIRAT-COMBRALIER, Pharmacien-Praticien hospitalier

M. Pierre BERTAULT-PERES, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Martine BUES-CHARBIT, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Annie CILIA, Pharmacien-Praticien hospitalier

M. Yann COTTE, Pharmacien Assistant

M. Nicolas COSTE, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Nicole FRANCOIS, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Sophie GENSOLLEN, Pharmacien-Praticien hospitalier

M. Sylvain GONNET, Pharmacien titulaire

Mme Céline HIRSCH, Pharmacien Conseil de l'Assurance Maladie

Mme Christelle LABRANDE, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Florence LEANDRO-DIJON, Pharmacien adjoint

Mme Nathalie MARTIN, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Sophie MERLIN, Pharmacien Assistant

Mme Vanessa METZ, Pharmacien hospitalier

Mme Alice PERINEAU, Pharmacien Assistant

Mme Florence PEYRON, Pharmacien-Praticien hospitalier

M. Stéphane PICHON, Pharmacien titulaire

M. Bertrand POURROY, Pharmacien-Praticien hospitalier

Mme Clémence TABELLE, Pharmacien-Praticien attaché

M. Badr Eddine TEHHANI, Pharmacien – Praticien hospitalier

M. Joël VELLOZZI, Expert-Comptable

# REMERCIEMENTS

Pour commencer je tiens à remercier le Docteur Joseph Ciccolini, président de mon jury, qui me fait l'honneur de sa présence.

Bien entendu je remercie chaleureusement ma directrice de thèse, le Docteur Emmanuelle Tonneau-Pflug, de m'accompagner et pour sa bienveillance, ainsi que le Monsieur Nicolas Baldo. C'est en partie grâce à leurs enseignements, que j'ai eu l'envie de rédiger cette thèse aujourd'hui. Je garde un excellent souvenir du DESU, stratégie et management de l'officine que j'ai suivi sous leur supervision. Malgré qu'il se soit déroulé dans des circonstances exceptionnelles en plein Covid.

Je remercie le Docteur Pierre Lemerrier, chez qui j'ai effectué mon stage de sixième année. Il m'a beaucoup apporté professionnellement avec son associé Jean Monty. Je me souviendrai longtemps de la bonne ambiance qu'il y avait à la pharmacie. Et je suis très heureux aujourd'hui de pouvoir être entouré de pharmaciens tel que Pierre.

Je suis ravi d'avoir fait la rencontre du Docteur François Layet il y a quelques années maintenant. Merci de nous avoir reçu maintes fois chez lui. Il bénéficie d'une grande expérience officinale, il est sage, fiable et de bon conseil, c'est quelqu'un que j'estime beaucoup.

Maintenant j'aimerais dire un mot pour Charlotte qui partage ma vie depuis huit ans. Je suis fier d'avoir partagé mes années étudiantes en ta présence. Mon amour pour toi est sans limites et je ne crains pas de traverser les âges avec toi, car tu fais de tous les instants, de merveilleux moments.

Merci à mes parents. J'ai toujours pu compter sur vous quand j'en avais besoin. Votre amour et votre soutien ont pu me permettre de me développer en tant qu'adulte et je vous en serai éternellement reconnaissant.

Merci à mon frère, que j'admire beaucoup. Peut-être que son parcours a participé à me diriger vers des études de santé.

Merci à mes amis. A ceux rencontrés dans les études, Val, Brice, Hugo, Chris, Fabien, Anthony, Antonin, ainsi que les autres. Je suis heureux que nous continuions à

entretenir le lien qui nous uni malgré la distance qui peut parfois nous séparer les uns les autres. Ensemble nous formons une famille en pharmacie. Au-delà de la fête, peut-être aurons-nous la chance de partager des expériences professionnelles un jour, qui sait ?

Mais aussi à mes amis d'enfance, Pierre, Benjamin, François, Jean pour cette amitié fraternelle qui soude quelque chose de spécial en moi.

J'aimerai tenir un dernier mot en hommage au Professeur Augier. C'est en partie grâce à lui que j'ai choisi de quitter la filière industrie pour m'épanouir en officine. Son franc parlé et sa bienveillance m'ont guidé dans un moment où j'en avais besoin.

***« L'Université n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs. »***

# LISTE DES ABREVIATIONS

- IRIS : Îlots Regroupés pour l'Information Statistique
- CNIL : Commission Nationale Informatique et Liberté
- HT : Hors Taxes
- CPG : Conseil Gestion Pharmacie
- MDD : Marque De Distributeur
- SWOT: Strengths Weaknesses Opportunities Threats
- TTC : Toutes Taxes Comprises
- PFHT : Prix de vente Fabricant Hors Taxes
- BFR : Besoin de Fonds de Roulement
- LGO : Logiciel de Gestion Officiel
- OTC : « Over The Counter »
- CNOP : Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens
- SOCOREC : Société Coopérative pour l'Équipement et la Rénovation du Commerce)
- TAG : Test Antigénique
- ROSEP : Rémunération sur Objectif de Santé Publique
- CAVP : Caisse d'Allocations Vieillesse des Pharmaciens
- ACRE : Aide à la Création d'Entreprise
- URSSAF : Union de Recouvrement des cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales
- TNS : Travailleur Non Salarié
- IR : Impôts sur le Revenu
- IS : Impôts sur la Société
- PDA : Préparation des Doses à Administrer
- ARS : Agence Régionale de Santé
- BP : Brevet Professionnel
- PASS : Parcours d'Accès Spécifique Santé
- LAS : Licence Accès Santé
- DEUST : Diplôme d'Études Universitaire Scientifique et Technique
- ECTS: European Credits Transfer System
- CDI : Contrat à Durée Indéterminée

- JO : Journal Officiel
- ZUS : Zone Urbaine Sensible
- DRESS : Direction de la Recherche, de l'Étude, de l'Évaluation et des Statistiques
- ZRR : Zone de Revalorisation Rurale
- SMIC : Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance
- CPAM : Caisse Primaire d'Assurance Maladie
- TROD : Test Rapide d'Orientation Diagnostic
- SCP : Société Civile Professionnelle
- SNC : Société en Nom Collectif
- SCS : Société en Commandite Simple
- SELAS : Société d'Exercice Libéral par Actions Simplifiées
- SELARL : Société d'Exercice Libéral À Responsabilités Limités
- SELASU : Société d'Exercice Libéral par Actions Simplifiées Unipersonnelle
- SPFPL : Société de Participation Financière de Professions Libérales

# TABLE DES MATIERES

<i>Liste des abréviations</i> .....	11
<i>Table des matières</i> .....	13
<b>I. Introduction</b> .....	17
<b>II. Comment définir la valeur marchande d'une pharmacie d'officine</b> .....	19
1) Audit préalable.....	19
2) Valeur et prix de cession.....	26
3) Le prévisionnel .....	30
<b>III. L'impact Covid</b> .....	34
1) Impact sur le chiffre d'affaires .....	34
2) Impact détaillé sur le CA en fonction des taux de TVA.....	39
3) Les tests antigéniques.....	42
4) Impact sur le CA issu des prestations de services .....	45
5) Évolution de la ROSP et des honoraires de dispensation .....	49
6) Impact sur la marge brute.....	53
7) Impact sur L'excédent brut d'exploitation.....	56
8) Impact sur les charges externes .....	57
9) Impact sur Les frais de personnel.....	62

10)	Impact sur la rémunération du pharmacien titulaire .....	64
11)	Impact sur les charges TNS.....	67
12)	Impact sur la valorisation des pharmacies en fonction du CA .....	68
13)	Impact sur prix de cession en fonction de l'EBE.....	81
14)	Les prêts garantis par l'État (PGE) .....	90
15)	La pénurie de salariés .....	93
16)	L'augmentation des taux d'intérêts .....	103
17)	Impact sur Les différents modes d'acquisition (parts sociales / fonds de commerce) .....	105
18)	Impact immatériel, nouvelles responsabilités .....	109
<b>IV.</b>	<b><i>Quelles solutions dans le cadre d'une primo installation .....</i></b>	<b>111</b>
1)	La primo installation .....	111
2)	Les formes juridiques.....	114
3)	L'évolution des formes SEL .....	116
4)	La SELAS, une solution de choix .....	118
5)	Le montage en holding .....	120
6)	Les obligations simples et OCA .....	125
7)	Autres modes de financement .....	128
8)	Les groupements .....	129

9)	Les transactionnaires .....	130
10)	Les boosters d'apport .....	132
11)	L'aide à la création d'entreprise (ACRE) .....	143
12)	L'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) .....	145
13)	Les allégements fiscaux en quartier prioritaire.....	147
14)	Autres aides de l'État en quartier prioritaire .....	148
15)	L'aide gouvernementale à l'installation en zone rurale .....	149
16)	L'amortissement fiscal du fonds de commerce.....	152
<b>V.</b>	<b><i>Étude de cas (reprise d'une pharmacie de quartier à Marseille)</i></b> .....	<b>154</b>
1)	Présentation de la pharmacie : .....	154
2)	Étude du quartier :.....	154
3)	Études préliminaires : .....	162
4)	Valorisation de la pharmacie : .....	168
5)	Plan de financement.....	171
6)	Le prévisionnel : .....	175
<b>VI.</b>	<b><i>Conclusion</i></b> .....	<b>180</b>
<b>VII.</b>	<b><i>Annexes</i></b> .....	<b>184</b>
1)	Annexe 1 : .....	184

2)	Annexe 2 : .....	185
3)	Annexe 3 : .....	186
4)	Annexe 4 : .....	187
5)	Annexe 5 : .....	223
6)	Annexe 6 : .....	227
7)	Annexe 7 : .....	229
8)	Annexe 8 : .....	232
9)	Annexe 9 : .....	237
<b>VIII.</b>	<b><i>Bibliographie</i></b> .....	<b>238</b>

# I. INTRODUCTION

Le COVID-19 a profondément marqué le début de cette décennie. L'économie mondiale et les modèles sociaux ont alors connus de multiples bouleversements.

En France, trois ans après le début de cette épidémie, on peut se demander quel impact ce virus a-t-il pu avoir sur l'officine.

L'impact sur la pratique de notre métier de pharmacien est alors évident.

Les pharmaciens se sont retrouvés en « première ligne » pour gérer la crise et se sont vu octroyer de nouvelles missions.

Cet épisode a une nouvelle fois témoigné de l'importance de notre métier et de la nécessité d'ancrer ces nouvelles responsabilités dans l'avenir.

De plus le mode de facturation à l'honoraire, les tests antigéniques et la vaccination semblent avoir stabilisé économiquement la situation financière des officines durant la pandémie.

Ce phénomène peut se voir rassurant pour de jeunes prétendants à l'achat, alors que certains pharmaciens usés par la charge de travail induite par le COVID-19 pourrait essayer d'anticiper leur retraite.

Au-delà du COVID-19, le marché des pharmacies d'officines s'expose à un potentiel papy-boom avec un nombre croissant de départ à la retraite de pharmaciens titulaires à prévoir. Il est donc fondamental pour les primo accédants d'être placés au centre du dispositif d'installation.

D'un autre côté l'inflation grandissante, résultante de la crise Covid, liée au ralentissement de l'économie et à la guerre en Ukraine, rend l'installation de plus en plus compliqué.

Les taux d'intérêts ont explosé, impactent grandement la capacité d'endettement de l'accédant. Les charges externes (coût de l'énergie, loyers, ...) et les frais de personnel ne cessent aussi de croître.

De plus notre métier connaît une réelle pénurie de salariés depuis la crise sanitaire.

Pourtant le marché de l'officine reste très actif dans une situation où les taux d'intérêt augmentent. Bien que les répercussions sur le financement de l'officine auraient pu en décourager certains.

En revanche la dispersion des prix en fonction de la taille des officines semble se creuser.

Dans un contexte où le prix de cession moyen des officines est à la hausse, les primo accédants vont devoir trouver les solutions nécessaires à leur financement et à leur bonne installation.

Cette thèse a pour but de donner une analyse du marché actuel impacté par l'épidémie de COVID-19. J'espère qu'elle donnera certaines clés aux autres jeunes pharmaciens comme moi qui la liront.

Alors que le marché de l'officine change, on peut se demander :

Comment pourrait-on alors estimer l'impact de ce phénomène sur la santé financière des officines ?

Comment est-il possible d'estimer un juste prix d'achat pour une pharmacie ?

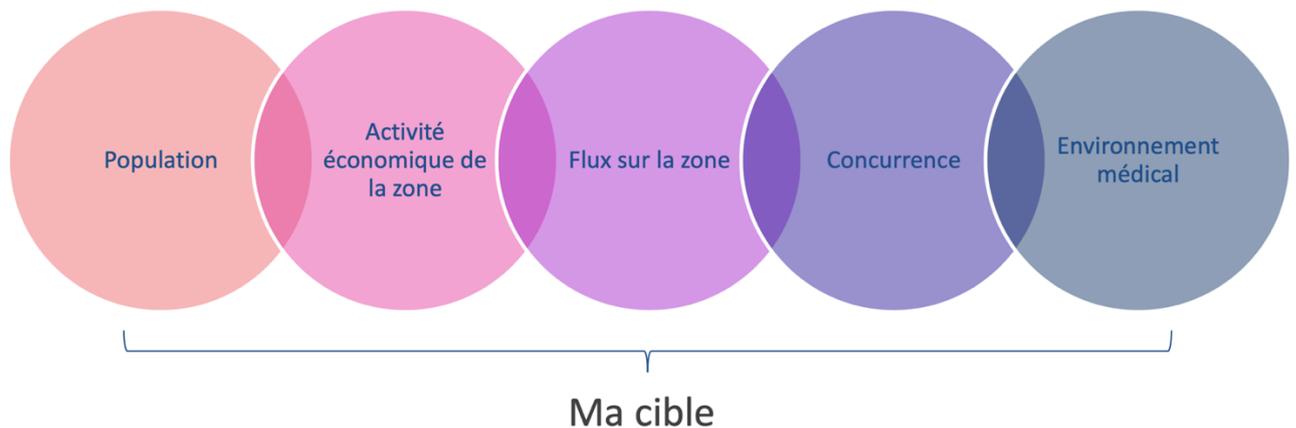
Quels sont les moyens mis à disposition d'un pharmacien dans le cadre d'une primo installation ?

Rappelons-nous bien que les transactions d'officines constituent un marché particulier. La majorité du chiffre d'affaires est issue du médicament remboursé et des honoraires. Ce sont alors des investissements plus sûrs que la plupart des entreprises conventionnelles. Ceci permet donc aux pharmacies de conserver une valorisation financière particulièrement élevée.

# II. COMMENT DEFINIR LA VALEUR MARCHANDE D'UNE PHARMACIE D'OFFICINE

## 1) AUDIT PREALABLE

Lorsqu'un acheteur potentiel prospecte sur une officine, il est essentiel que celui-ci étudie son environnement démographique et concurrentiel.



1

En France l'ARS permet l'ouverture d'une officine pour une zone de 2500 habitants (3500 en Moselle, Guyane et Alsace). Puis dans une même commune une pharmacie tous les 4500 habitants supplémentaires.

Dans le maillage territorial français, on compte aujourd'hui environ 32,4 pharmacies pour 100 000 habitants. Ce qui veut dire qu'on trouve normalement une pharmacie dans chaque zone d'environ 3000 habitants.

Lorsqu'il réalise l'audit préalable de la pharmacie sur laquelle le futur acquéreur se projette, il est important qu'il étudie la zone géographique qui entoure son officine. Donc une zone d'environ 3000 habitants entourant cette structure.

Les communes françaises de plus de 10000 habitants et la plupart des communes entre 5000 et 10000 habitants, sont découpées en IRIS. Pour les plus petites communes on considère souvent que ladite commune représente un IRIS. En France on compte environ 16000 IRIS.

Un IRIS, c'est un îlot regroupé pour l'information statistique. Cela représente une manière pour les communes de segmenter la ville en « quartiers » relativement homogènes et de générer des statistiques pour chacun de ces « quartiers ». Un IRIS, c'est une zone d'environ 2000 habitants dont le découpage a été décidé par des interlocuteurs locaux, notamment de ces mêmes communes et selon des règles précises. Ils sont faits en concertation avec la CNIL (commission nationale informatique et liberté). Les IRIS sont des outils statistiques élaborés et fiables pour bien comprendre la démographie et les critères sociaux économique du quartier dans lequel se situe une officine. On peut les utiliser aussi bien pour justifier une demande de transfert que pour faire un audit préalable à un rachat d'officine.

Attention tout de même, l'étude des IRIS est à relativiser avec l'habitat résident autour du lieu de l'officine (ou du transfert prospecté). Dans un IRIS de grande taille on peut trouver une disparité démographique importante entre une zone très peuplée d'un côté de l'IRIS et finalement très faible autour de la zone de l'officine.

Désormais, dressons une brève liste des différents critères à étudier dans l'environnement de la pharmacie :

Critères démographiques :

- Nombres d'habitants du quartier
- Densité de population (nombre d'habitants au m<sup>2</sup>)
- Variation de la population (en taux annuel en %)
- Âge de la population
- Nombre de ménages
- Décès domiciliés
- Naissances domiciliées
- Nombre de logements
- Part de résidences principales et secondaires (en%)
- Part de logements vacants (en %)

### Critères géographiques :

- Typologie de zone (urbaine, péri-urbaine, rurale, ...)
- Typologie de rue (boulevard, route départementale, place, ...)
- Superficie (en km<sup>2</sup>)
- Nombre de passants par jour
- Accessibilité en transport en commun (tram, métro, bus)
- Parking
- Zone piétonne
- Proximité d'une gare ou d'un aéroport

### Critères sociaux-économiques :

- Taux de chômage et taux d'activité (en %)
- Variation de l'emploi (en taux annuel en %)
- Part des ménages propriétaires de leur logement
- Nombre de ménages fiscaux
- Part des ménages fiscaux imposables
- Revenus médians des ménages
- Taux de la population bénéficiant de la C2S, AME, ...

### Environnement commercial :

- Nombre d'établissements actifs
- Part des établissements par secteur d'activité (commerces, agriculture, industrie, transport, construction, services divers, ...).

Par exemple on peut penser qu'une pharmacie localisée à côté d'une salle de sport, va vendre plus de produits associés au sportif (compléments alimentaires, gels de massage, bandes, ...) qu'une autre.

### Environnement médical :

- Nombre de pharmacies
- Nombre de centres hospitaliers
- Nombre d'EPHAD
- Nombre de maisons de santé

- Nombre et âge des médecins généralistes
- Nombre et âge des médecins spécialistes

Il est en effet très important avec la pénurie actuelle des médecins généralistes de prendre en compte l'âge des médecins qui exercent autour de l'officine. Un médecin qui prospecte son départ à la retraite n'est que rarement remplacé et cela peut avoir un impact direct sur le nombre d'ordonnances et donc le CA de la pharmacie. Il n'est pas forcément utile d'utiliser des matrices de calculs complexes. Avec n'importe quel LGO, on peut directement voir l'impact qu'un prescripteur a sur le chiffre d'affaires de la pharmacie.

- Nombre de dentistes
- Nombre de kinésithérapeutes
- Nombre de sages femmes libérales
- Nombre d'infirmiers libéraux
- Nombre d'ostéopathes
- Nombre d'orthophonistes
- Nombre de pédicures podologues
- Nombre de laboratoires d'analyses médicales
- Nombre de cliniques vétérinaires

#### Environnement concurrentiel :

- Nombre de pharmacies dans la zone géographique
- Nombre de pharmacies sur le même axe routier
- Taille des pharmacies concurrentes
- Santé financière des pharmacies concurrentes
- Politique de prix des pharmacies concurrentes
- Groupement des pharmacies concurrentes
- Référencement par marque/laboratoire des pharmacies concurrentes
- Avis / expérience client de la concurrence

Pour faire notre étude de marché il existe des informations gratuites à notre disposition :

- Pour les données démographiques et géographiques : INSEE, Géoportail (site de l'IGN), sites internet des communes, des agglomérations ou des communautés de communes. Il est aussi possible et intéressant de travailler avec Google maps / Google earth.

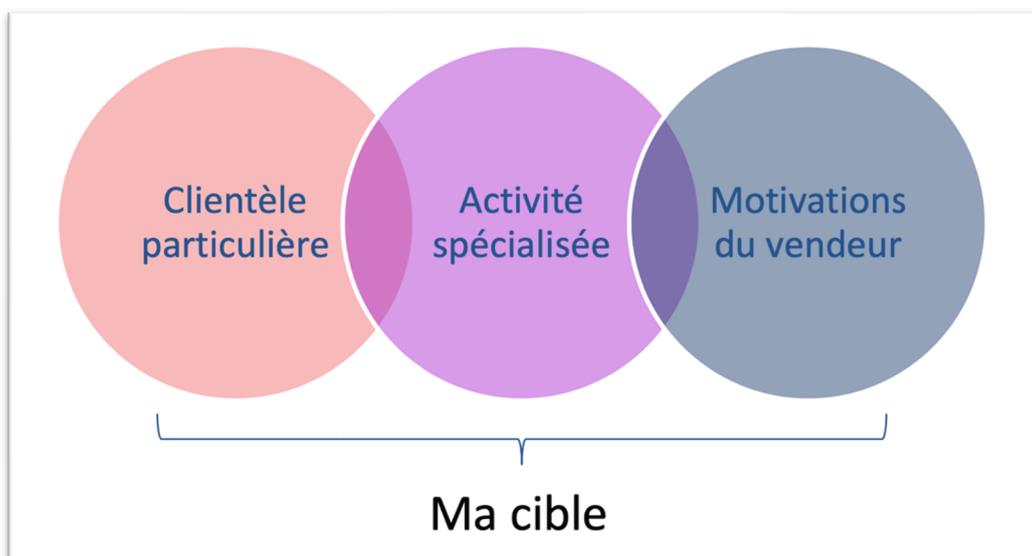
- Pour les données concernant les projets d'infrastructures ou de logements dans la zone de la pharmacie il peut être utile de bien lire la presse locale ou d'être attentif à la communication de la ville à ces sujets.

- On peut aussi s'intéresser à des données plus politiques. En recherchant des informations sur la mairie et le conseil municipal. Lire le programme électoral peut permettre de comprendre la place de la santé ou des projets d'urbanisme dans les politiques locales.

- Pour la démographie médicale, on trouve de la donnée gratuite sur le site de l'Ordre des pharmaciens, celui du Conseil de l'Ordre des médecins et autres professionnels de santé ou encore sur le site de l'ARS.

On peut aussi cartographier l'environnement médical avec Google maps.

-Pour étudier la concurrence. On peut trouver des informations concernant le type de société, la date de création, la situation financière d'une entreprise sur des sites comme [www.societe.com](http://www.societe.com) ou encore [www.bodacc.fr](http://www.bodacc.fr).



Il est parfois à noter que la clientèle ou une partie de la clientèle d'une officine puisse être particulière, pour des raisons encore différentes de celles énoncées précédemment. On peut quelques fois en fonction des quartiers observer des ventes particulièrement prolifiques de certains produits pour des raisons diverses :

- Appétences / rejets envers certains produits ou molécules, pour des raisons ethniques, religieuses ou autres croyances.
- Population sensible aux effets de modes, réseaux sociaux et autres publicités télévisés.
- Attirance envers les produits de manufacture locale.
- Clientèle attachée aux produits MDD (Marque De Distributeur), associés parfois à un groupement en particulier.
- Autres raisons diverses.

Certaines pharmacies sont aussi parfois connues pour exercer un certain type d'activité spécialisée. Par exemple la vente et location de matériel médical, l'orthopédie, la téléconsultation, la mise en œuvre des nouvelles missions (vaccination, TROD, entretiens thérapeutiques), la réalisation de garde de nuit, la délivrance de traitements aux établissements médicaux sociaux, ... Ces activités sont à prendre en compte car elles peuvent constituer une grosse part d'un chiffre d'affaires pour une officine donnée.

Les motivations du vendeur sont aussi un critère d'appréciation de l'officine. Bien souvent il s'agit de départ à la retraite et dans ce cas la transmission se fait naturellement et n'impacte pas particulièrement le prix de cession.

Mais parfois la vente d'une pharmacie se fait dans un contexte plus particulier qui peut pousser le vendeur à accepter une offre plus basse. Il peut s'agir de départs précipités, notamment dans le cas d'un divorce entre deux associés titulaires conjoints, une dispute entre associés, des tensions avec le personnel, un déménagement soudain, ... Par exemple dans le cas d'un burn-out du titulaire, ou d'une décision de changement de vie par accumulation d'un excès de charge de travail, le repreneur pourra plus facilement négocier un prix à la baisse.

Dans d'autres situations encore, il peut s'agir d'une transmission vers un descendant, un ascendant ou entre conjoints. Dans ce cas, le repreneur devra bien faire attention

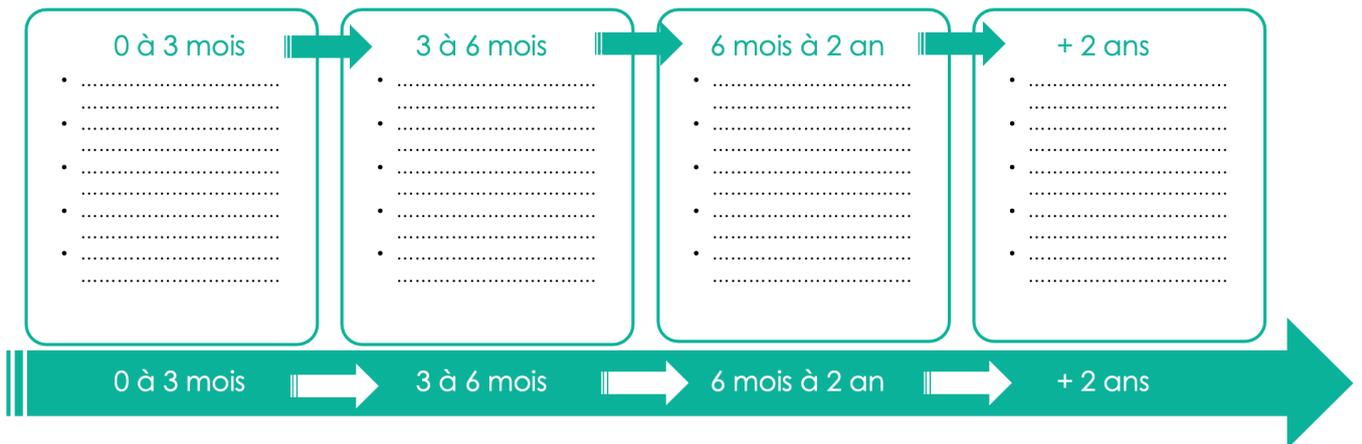
à ne pas porter une valeur affective à l'officine en question et se référer au maximum à l'expertise apportée par son expert-comptable. Il peut être préférable de prendre un expert-comptable différent de celui du vendeur dans ce cas de figure pour réaliser l'expertise afin d'éviter les conflits d'intérêts.

On peut trouver certaines similitudes de raisonnements lorsque le vendeur possède un statut de « mentor » sur le repreneur. Ceci peut notamment être le cas lorsque que l'on décide d'acheter la pharmacie d'un de ses anciens patrons, professeur, associés, ... Le primo accédant peut particulièrement à cause sa jeune expérience être exposé à ce genre d'affaires.

<p style="text-align: center;"><b>FORCES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>FAIBLESSES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPPORTUNITES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>MENACES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul>

(Matrice SWOT). <sup>2</sup>

Afin de réaliser ce premier Audit de la pharmacie, il peut être intéressant de réaliser une matrice SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Ces matrices sont souvent utilisées dans l'élaboration des business plan en entreprise. Elles permettent de mieux visualiser les forces et faiblesses d'une officine afin de mieux se rendre compte des potentielles opportunités et des menaces dont il faudra se prévenir.



(Calendrier de mise en place du plan d'action).<sup>2</sup>

Après avoir effectué un SWOT, il est plus simple d'élaborer un plan d'actions futures. Le but étant de fixer des objectifs à N +2 ans et de planifier une série de missions de plus ou moins court terme pour les atteindre.

## 2) VALEUR ET PRIX DE CESSION

La valorisation de la pharmacie est une étude préliminaire, permettant à l'accédant avec l'aide d'un expert-comptable d'estimer un prix de cession pour une officine donnée. Ce prix sera ensuite négocié avec le vendeur. Le but étant d'avoir une proposition cohérente avec le marché et avec la capacité de remboursement du crédit.

Les méthodes qui vont être énoncées permettent au pharmacien de se faire une idée de la valorisation financière d'une officine. Elles ne font pas office de référence. L'expertise approfondie devra être réalisée par un expert-comptable spécialisé, afin de définir un prix de cession juste avec le vendeur.

### - La valorisation en pourcentage du CA :

Afin de pouvoir valoriser une pharmacie de façon simple et rapide, on a souvent tendance à s'exprimer en pourcentage du chiffre d'affaires hors taxes.

Cependant aujourd'hui cette approche paraît obsolète et souvent loin de la réalité du prix de cession.

La valorisation par un pourcentage du CA HT ne permet pas de rendre compte de la rentabilité de l'officine.

Cette méthode applique un coefficient multiplicateur le plus souvent compris entre 0,7 et 1,2 au CA HT annuel de l'officine.

Ce coefficient multiplicateur est défini en fonction de différents critères comme :

- La taille de l'officine. Par exemple on applique souvent un coefficient inférieur ou égal à 0,7 pour estimer une pharmacie faisant moins de 1 million de CA annuel. Plus la pharmacie est importante plus le coefficient augmente.
- Sa rentabilité.
- Sa localisation.
- Son état.

Souvent on applique ce coefficient en comparant le prix de cession des officines similaires et leur chiffre d'affaires.

Pour les générer il faut s'appuyer sur des valeurs statistiques moyennes.

Ce coefficient suit donc le marché et reflète de l'offre et de la demande dans un secteur.

Mais cette méthode reste très imprécise en vue de la grande disparité de marges, masses salariales, frais généraux et aussi l'importance des produits chers au sein des différentes pharmacies d'une même zone géographique.

#### - La valorisation en multiple de l'EBE :

Pour faire une première estimation d'une officine aujourd'hui on s'appuie sur un multiple de l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation).

L'EBE est un gage de sérénité financière pour l'acquéreur, car il représente « ce qu'il reste à la fin » de l'exercice comptable. C'est donc un facteur qui impacte directement sur la réussite financière du pharmacien titulaire.

L'excédent brut d'exploitation c'est ce qui permet :

- De rémunérer le(s) titulaire(s)
- De payer les impôts liés à l'activité
- Rembourser les emprunts
- Financer les investissements
- Financer le BFR

C'est cette approche qui fait donc office de consensus parmi les acteurs de la profession aujourd'hui.

En revanche l'EBE est directement impacté par la politique de rémunération du pharmacien titulaire qu'il soit à l'IS ou à l'IR.

C'est pour cela que l'on se servira de l'EBE reconstitué (ou « retraité ») afin de valoriser une officine.

Par exemple les cabinets comptables CGP utilisent un EBE retraité dans lequel le salaire du titulaire correspond à un coefficient 600 chargé.

C'est-à-dire : <sup>1</sup>

<b>Coefficient</b>	<b>Salaire horaire</b>	<b>Salaire mensuel brut</b>	<b>Salaire mensuel net</b>
<b>600</b>	30,40 €	4611,07€	3551 €

*(Grille de rémunération actualisée du pharmacien adjoint pour un coefficient 600).*

---

<b>Multiplicateur EBE Reconstitué - Rém Gérancecoeff 600</b>		
	VENTES DE MARCHANDISES	
-	ACHATS DE MARCHANDISES	
-	VARIATION DE STOCK	
-	AUTRES ACHATS ET CHARGES EXT	
-	IMPOTS ET TAXES	
-	MASSE SALARIALE (dont gérance)	
=	<b>EBE</b>	<b>0</b>
+	CHARGES SOCIALES GERANCE	
+	REMUNERATION GERANCE	
+	DIVERS (ex véhicule non repris)	
=	<b>EBE RECONSTITUE</b>	<b>0</b>
-	Rémunération gérance coeff 600 chargé	
=	EBE RECONSTITUE - salaire gérance retra	0
x	<b>COEFF</b>	
=	<b>VALORISATION</b>	<b>0</b>

(Matrice de calcul Excel type pour la valorisation d'une officine par multiple de l'EBE retraité).

Voici une matrice de calcul type réalisée sur Excel permettant d'appliquer cette méthode.

**- La méthode d'actualisation des flux de trésorerie futurs (« méthode DCF ») :**

Cette méthode de valorisation est aussi appelée méthode des flux de cash-flow actualisés. Elle est complexe et est utilisée par les experts comptables pour valoriser plus précisément une pharmacie.

Au lieu de se baser sur l'EBE retraité pour déterminer le rendement de l'officine, on va estimer la valeur de rendement future de l'entreprise. <sup>3</sup>

Avec cette façon de faire on ne se focalise pas simplement sur les résultats obtenus précédemment mais sur le rendement attendu des 2 à 5 prochaines années.

Cette méthode peut être inadaptées à certaines structures (start-up par exemple), elle pourrait donner des résultats aberrants beaucoup trop élevés et inappropriés au marché.

Mais dans le cas d'un rachat d'officine, elle est envisageable car ce sont des structures bien établies générant des bénéfices réguliers et de manière générale croissants depuis plusieurs années.

La méthode s'effectue en plusieurs étapes :

1. Estimation des flux de trésorerie futurs

En établissant un budget détaillé pour les années à venir, on va estimer les flux de trésorerie futurs générés par l'officine. Ces flux de trésorerie comprennent les revenus de l'officine, les coûts de l'officine et les impôts.

2. Choix d'un taux d'actualisation

Il faut ensuite choisir un taux d'actualisation. Le taux d'actualisation est un taux d'intérêt qui permet de prendre en compte le temps et le risque. La plupart du temps, ce taux est situé entre 10 et 20 %.

3. Calcul de la valeur actuelle

La valeur actuelle de l'officine est calculée en actualisant les flux de trésorerie futurs au taux d'actualisation choisi.

Cette méthode n'est pas appliquée en pratique, mais, bien que complexe reste à portée de main de l'intéressé.

### **3) LE PREVISIONNEL**

Lorsqu'on prospecte de racheter une pharmacie, le prévisionnel, c'est la partie financière du business plan. C'est un outil de projection qui fixe les objectifs de résultat sur les 3 années à venir. Il est impératif d'établir un prévisionnel lorsqu'on veut acheter une pharmacie et quand on veut fixer son prix.

Ce travail sera demandé par les banques pour l'obtention du crédit, mais aussi par les potentiels investisseurs.

Sur les 3 ans qui viennent il faudra alors chiffrer plusieurs éléments indispensables :

- Le chiffre d'affaires prévisionnel
- Les charges fixes et variables
- Les seuil de rentabilité. C'est le niveau de recettes minimum qu'il faudra engendrer pour payer toutes les charges.
- Les besoins de financements et le BFR (Besoin de Fonds de Roulement)

Ces besoins de financements comprennent la somme du prix de rachat de l'officine, plus les droits d'enregistrement, les honoraires de négociations (expert-comptable, transactionnaire) et de rédaction, les potentiels travaux, le prix des potentiels licenciements, le dépôt de garantie et le besoin en fonds de roulement.

<b>BESOINS</b>	
Prix d'achat de l'officine	
Droits d'enregistrement*	
Honoraires de négociation	
Honoraires de rédaction	
Travaux	
Licenciement	
Dépôt de garantie (bail)	
BFR** méthode A ou B ou C	
<b>TOTAL BESOINS</b>	<b>0</b>

(\*Droits d'enregistrement Fonds de commerce = 0 de 0 à 23 000 €, 3% de 23 000 à 200 000 €, puis 5% au-delà / Droits d'enregistrement Parts Sociales : SELARL = 3% - abattement (23 000 € / nbre parts sociales) ; SELAS = 0,1 %).

(Matrice de calcul Excel des besoins de financements d'une officine, <sup>4</sup>)

Droits d'enregistrement Parts Sociales : SELARL = 3% - abattement (23 000 € / nbre parts sociales) ; SELAS = 0,1 %).

Pour calculer les besoins, il faudra fixer le BFR (Besoin de Fonds de Roulement), pour se faire on devra bien estimer le temps de décalage possible entre l'encaissement des créances clients et le paiement des dettes fournisseurs.

Voici plusieurs façons de calculer le BFR :

➤ Méthode A : À partir du bilan

Besoin en fonds de roulement Méthode A à partir du bilan	
Stock	
Créances clients	
Autres créances	
<b>TOTAL BESOINS</b>	<b>0</b>
Fournisseurs	
Dettes fiscales et sociales	
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>0</b>
Trésorerie d'amorçage	
<b>BFR (Besoins - Ressources + amorçage)</b>	<b>0</b>

(Matrice Excel de calcul du BFR, méthode A). <sup>4</sup>

Dans cette matrice Excel,  $\text{Total des besoins} = \text{Stock} + \text{Créances clients} + \text{Autres créances}$

Et  $\text{Total des ressources} = \text{Fournisseurs} + \text{Dettes fiscales et sociales}$

À la fin,  $\text{BFR} = \text{Total des besoins} - \text{Total des ressources} + \text{Trésorerie d'amorçage}$

➤ Méthode B : À partir du besoin recalculé en nombre de jours

Besoin en fonds de roulement Méthode B à partir du besoin recalculé en nombre de jours	
Stock 40 jours = $(\text{Achats} * 40) / 365$	
Créances clients 8 jours = $(\text{CA} * 7) / 365$	
<b>TOTAL BESOINS</b>	<b>0</b>
Fournisseurs 35 jours = $(\text{Achats} * 40) / 365$	
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>0</b>
Trésorerie d'amorçage 20 jours = $(\text{Achats} * 20) / 365$	
<b>BFR (Besoins - Ressources + amorçage)</b>	<b>0</b>

(Matrice Excel de calcul du BFR, méthode B, <sup>4</sup>)

Dans cette matrice Excel,  $\text{Total des besoins} = \text{Stock 40 jours} + \text{Créances clients 8 jours}$

Et  $\text{Total des ressources} = (\text{Achat} * 20) / 365$

À la fin ,  $\text{BFR} = \text{Total des besoins} - \text{Total des ressources} + \text{Trésorerie d'amorçage}$

➤ Méthode C : À partir du besoin recalculé en nombre de jours de CA

Besoin en fonds de roulement Méthode C à partir du besoin recalculé en nombre de jours de CA	
$\text{BFR} = (\text{CA} * 10) / 365$	

(Matrice Excel de calcul du BFR, méthode C). <sup>4</sup>

Lorsqu'on établit un prévisionnel dans le cadre d'un rachat d'officine, il est important de ne pas surestimer le montant du chiffre d'affaires prévisionnel. Le but n'est pas simplement de satisfaire les banques dans le but d'obtenir un prêt. Sinon on risque d'aller vers un échec.

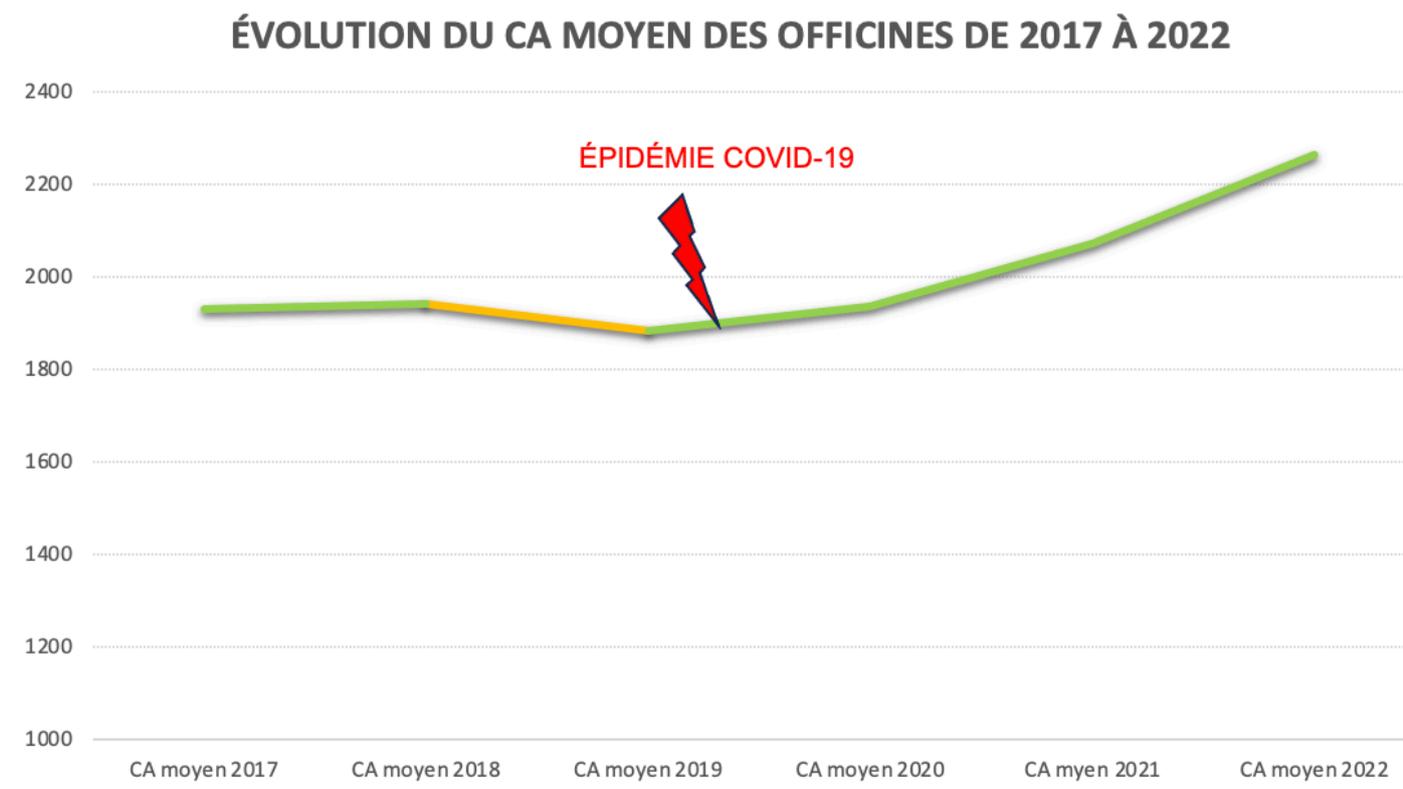
Une fois ces éléments chiffrés, il faudra exécuter les quatre tableaux financiers du prévisionnel.

1. Le compte de résultat prévisionnel
2. Le bilan comptable prévisionnel
3. Le plan de financement prévisionnel
4. Le plan de trésorerie

Ces éléments peuvent être réalisés par l'accédant, mais il est préférable de s'entourer d'experts-comptables. Le fait d'essayer de s'en substituer est souvent une fausse économie.

# III. L'IMPACT COVID

## 1) IMPACT SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES

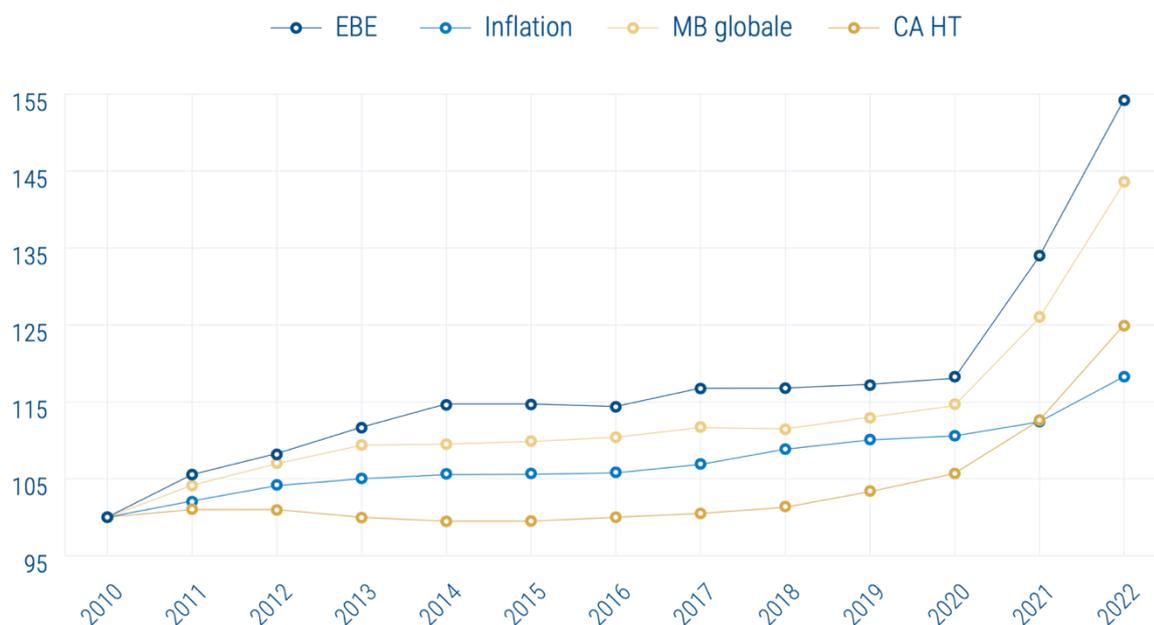


*(Évolution du CA HT moyen (activités COVID retraitées), réalisée par rapport aux données comptables des cabinets CGP collectées sur la publication de leurs études, 2020<sup>5</sup>, 2021<sup>6</sup>, 2022<sup>7</sup> et 2023<sup>8</sup>).*

Depuis l'épidémie de COVID-19 on témoigne d'une hausse continue du chiffre d'affaires moyen des officines en France selon les études des cabinets comptables CGP.

Cette hausse globale est à interpréter avec prudence car certaines pharmacies en fonction de leur taille et de leur typologie ont vu leur chiffre d'affaires baisser avec le COVID.<sup>9</sup>

Depuis 2021, l'inflation progresse de manière importante, elle est même allée jusqu'à dépasser les 6 %.

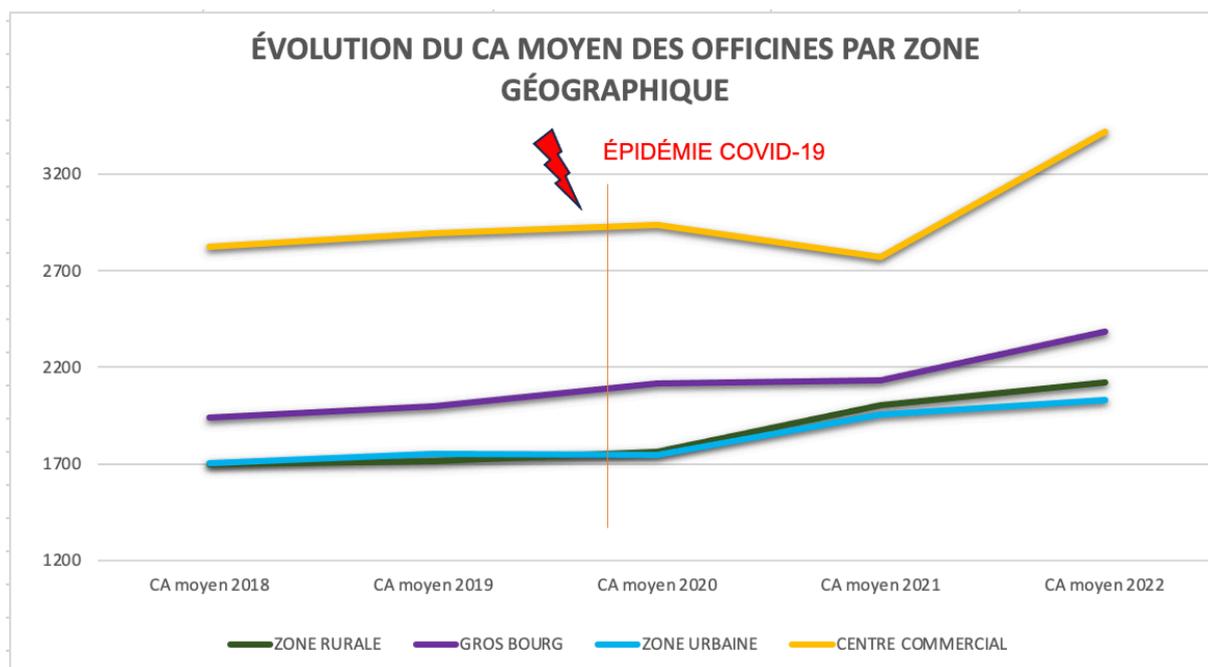


*(Évolution comparée du chiffre d'affaires HT, de la marge brute globale, de l'EBE et de l'inflation, Interfimo).<sup>10</sup>*

Néanmoins cette évolution du chiffre d'affaires hors taxes est nettement supérieure à l'inflation.

Il existe alors d'autres explications à cette hausse. La première c'est l'importance du chiffre d'affaires amené par les activités liées au COVID-19 (Tests antigéniques, vaccination). Elles ont grandement participé à l'obtention d'un résultat particulièrement satisfaisant depuis la crise sanitaire. Mais elles sont vouées à disparaître sur le court terme.

L'autre cause de cette hausse, c'est la croissance naturelle du CA en pharmacie de manière plus globale.



*(Évolution du CA HT moyen (activités covid retraitées) par typologie de pharmacie réalisée par rapport aux données comptables des cabinets CGP collectées sur la publication de leurs études professionnelles, 2020<sup>5</sup>, 2021<sup>6</sup>, 2022<sup>7</sup> et 2023<sup>8</sup>).*

Lorsqu'on compare l'augmentation du chiffre d'affaires par typologie de pharmacie, on peut voir que les pharmacies de centre commerciaux ont vu une diminution nette de leur CA HT en 2021.

En effet la crise sanitaire a entraîné avec elle des mesures exceptionnelles. Les déplacements étaient limités et certaines pharmacies de centre commerciaux ont même dû fermer. Ce sont souvent des pharmacies dont l'activité est axée sur la vente de produits de parapharmacie.

Pour ces officines impactées par la baisse du flux de patient, on pourra envisager deux cas de figure :

- Le cas où l'activité à N+3 a repris normalement, ou est en croissance. Alors la période de confinement sera mise entre parenthèses.

Le CA qui était alors à la baisse pendant la période de confinement, sera remplacé par celui de la même période à N-1 (c'est-à-dire l'année précédant le COVID).

On créera alors un CA annuel virtuel étalonné qui servira alors pour le calcul du prix de vente.

- Dans le cas où l'activité souffre toujours des répercussions de l'épidémie et n'a pas repris son court habituel. La valorisation de la pharmacie doit être revue à la baisse. Elles sont souvent de tailles importantes et leur achat peut représenter un risque pour les banques. Les discussions sur le prix de cession entre acheteur et vendeur vont souvent être l'objet de tensions.

La vente de ces officines-là sera l'objet d'une conciliation difficile entre l'effort du vendeur pour baisser son prix, l'intérêt de l'acheteur et son business plan et la confiance du banquier dans le projet.

	2022	2021	VARIATION	
< 1 000 €	750,5	722,9	<b>+27,6</b>	<b>+3,82 %</b>
De 1 000 € à < 1 500 €	1 277,4	1 178,1	<b>+99,3</b>	<b>+8,43 %</b>
De 1 500 € à < 2 000 €	1 730,4	1 568,6	<b>+161,8</b>	<b>+10,31 %</b>
De 2 000 € à < 2 500 €	2 225,5	2 032,5	<b>+193,0</b>	<b>+9,50 %</b>
De 2 500 € à < 4 000 €	2 985,3	2 683,6	<b>+301,7</b>	<b>+11,24 %</b>
>= 4 000 €	4 952,8	4 421,4	<b>+531,4</b>	<b>+12,02 %</b>

*En milliers d'euros*

*(Analyse de l'activité par tranche de chiffre d'affaires, CGP 2023).<sup>8</sup>*

Lorsqu'on regarde l'évolution du CA HT en fonction de la taille de l'officine, on remarque que plus elle est petite, plus la hausse du chiffre d'affaires est faible sur ces dernières années. Sur les études CGP 2022<sup>7</sup> et 2021<sup>6</sup>, la tendance était la même.

Les plus petites pharmacies n'ont donc pas pu profiter pleinement de la croissance engendrée par les activités COVID-19, pendant la crise sanitaire. Parfois par manque de personnel, ou parce que leurs locaux ne le permettaient pas. Certaines même ont vu leur chiffre d'affaires baisser.

Il est parfois difficile de gérer ces petites pharmacies aujourd’hui, tant par la surcharge de travail que par les difficultés financières qu’elles peuvent rencontrer.

Relativisons tout de même, sur le bilan 2022, seules 8% des officines voient leur chiffre d’affaires baisser.

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	3,0 %	5,4 %	15,7 %	74,8 %

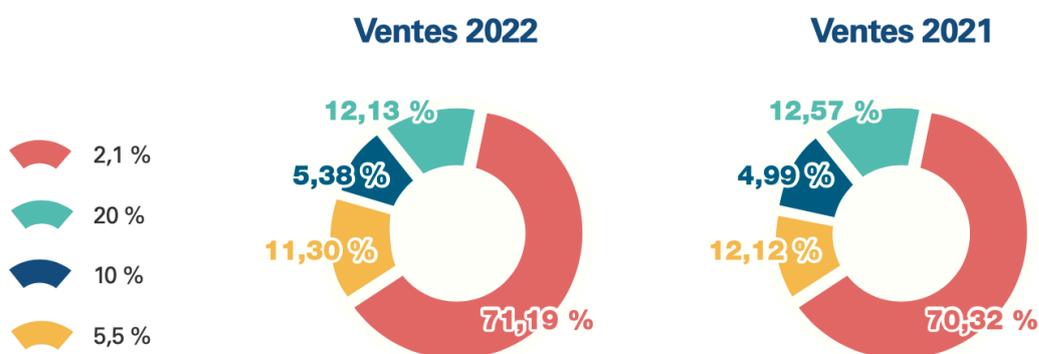
*(Évolution du chiffre d’affaires honoraires de dispensation compris des officines entre 2021 et 2022 selon les statistiques professionnelles CGP édition 2023).<sup>8</sup>*

Presque 75% des pharmacies ont même vu une hausse de leur CA supérieure à 5% entre les bilans 2021 et 2022.

## 2) IMPACT DETAILLE SUR LE CA EN FONCTION DES TAUX DE TVA

	2022	2021	VARIATION
<b>Ventes H.T.</b>	<b>1 879,4</b>	<b>1 725,3</b>	<b>+8,93 %</b>
<b>2,1 <sup>(1)</sup> %</b>	1 337,9	1 213,2	<b>+10,28 %</b>
<b>5,5 %</b>	212,3	209,2	<b>+1,53 %</b>
<b>10 %</b>	101,1	86,0	<b>+17,51 %</b>
<b>20 %</b>	228,0	216,9	<b>+5,15 %</b>
<b><sup>(1)</sup> Hors honoraires de dispensation</b>	<b>243,9</b>	<b>234,9</b>	<b>+3,81 %</b>

En milliers d'euros



(Évolution de la répartition des ventes par taux de TVA, CGP 2023). <sup>8</sup>

Lorsqu'on regarde les ventes par taux de TVA sur l'année 2022, on remarque une évolution du CA généré par les ventes de produits à taux de TVA 2,1%.

Cette variation de + 10,28 % concerne les médicaments remboursables. Elle est corrélée à l'augmentation de + 3,81 % des prescriptions de ville cette année-là.

Mais surtout à la hausse de la vente de médicaments chers (Cette variation de + 10,28 % concerne les médicaments remboursables. Elle est corrélée à l'augmentation de + 3,81 % des prescriptions de ville cette année-là. Mais surtout à la hausse de + 29,5 % de la vente de médicaments chers (dont le PFHT est supérieur à 1930 €). On les retrouve le plus souvent sur les prescriptions hospitalières et ils sont responsables de plus de deux tiers de la croissance sur ces taux de TVA à 2,1%.

Il faut faire attention car avec la marge dégressive lissée ces médicaments ont un impact fort sur le chiffre d'affaires, mais diminuent (surtout dans le cas des médicaments princeps) fortement le taux de marge de la pharmacie.

<b>LA MARGE DÉGRESSIVE LISSÉE</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Tranche 1 : 0 < Prix Fabricant HT < 1,91 €	10%	10%	10%
Tranche 2 : 1,92 € < PFHT < 22,90 €	21,4%	13%	7%
Tranche 3 : 22,91 € < PFHT < 150 €	8,5%	6%	5,5%
Tranche 4 : 150,01 € < PFHT < 1500 €	6%	6%	5%
Tranche 5 : PFHT > 1500 €	0%	0%	0%

(Évolution de la marge dégressive lissée <sup>11</sup>).

On verra de plus en plus de ces médicaments initialement hospitaliers se glisser vers l'ambulatoire et la pharmacie d'officine.

De plus les prix des médicaments sont en constante baisse. L'indice des prix à la consommation des produits pharmaceutiques (INSEE) a chuté de - 2,01%. Pour y pallier il faudra continuer d'augmenter les volumes de vente et de compter sur l'augmentation du nombre d'ordonnances et des honoraires de dispensation.

<b>LES HONORAIRES DE DISPENSATION</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Honoraire à la boîte	1 €	1 €	1 €
Ordonnance complexe	0,5 €	0,5 €	1 €
Exécution d'une ordonnance	X	0,5 €	0,5 €
Médicament spécifique	X	2 €	3,5 €
Honoraire lié à l'âge	X	0,5 €	1,55 €

(Évolution des honoraires de dispensation <sup>11</sup>).

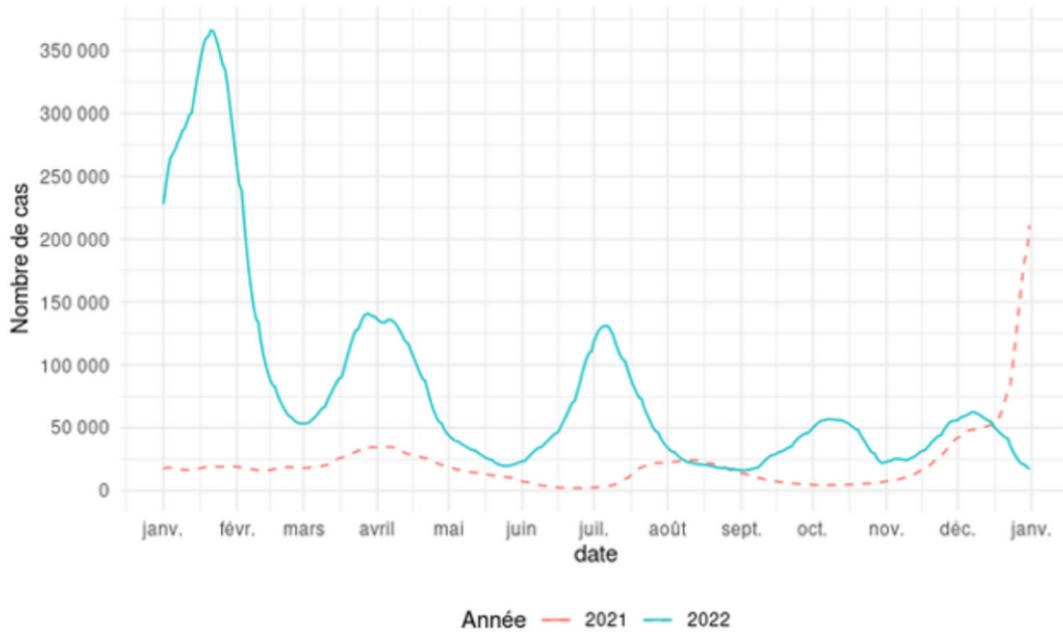
Concernant les produits hors vignettés, on remarque une augmentation du CA de 5,72 %. Seulement on remarque une grande différence d'évolution entre les produits des différents taux de TVA :

- Le 5,5 % enregistre une croissance de seulement + 1,53 %. Cela s'explique par la chute des ventes de produits associés au covid-19 comme les masques, les lingettes nettoyantes, le gel hydroalcoolique, certains désinfectants, ... Leur vente avait explosé depuis 2020 avec l'apparition du COVID-19.

- Le taux de TVA à 20 % (produits de parapharmacie) quant à lui connaît une croissance de + 5,15 % notamment grâce aux ventes de produits cosmétiques en hausse de + 12 % sur l'année 2022. Une bonne chose car même si ces ventes ne constituent pas la clé de voute de la rentabilité de l'officine, elles ont l'avantage de fournir un taux de marge intéressant.

- Le 10 %, marché de l'OTC (« Over The Counter ») renoue avec la croissance : +17,53%. Cela s'explique par deux périodes avec des pics d'épidémie saisonnières en avril 2022 et en fin d'année 2022 ayant boosté les ventes.

On peut alors s'interroger et se demander si le COVID-19 n'est pas une nouvelle fois responsable de cette hausse. En effet il est parfois difficile de faire la différence entre un simple rhume et un cas de COVID. Les tests antigéniques et PCR ayant diminués on peut se demander si le motif principal de ces ventes d'OTC n'était pas directement lié au COVID. On peut supposer que ces ventes coïncideraient avec la survenue du variant Omicron BA.5. La symptomatologie avec ce variant était de manière générale moins exacerbée qu'avec les autres variants. Il est apparu en France en Avril 2022 et s'étant plus largement répandu dans la population entre Juin 2022 et Février 2023.



(Évolution du nombre de cas de COVID signalé sur SI-DEP). <sup>12</sup>

*(Graphique du nombre de nouveaux cas quotidiens de Covid-19 en moyenne sur une semaine glissante, source DREES, SI-DEP).*

On peut émettre un doute sur la pérennité de cette croissance des ventes de produits à 10 % de TVA, néanmoins il n'est pas impossible que le COVID-19 s'installe dans le futur comme une épidémie saisonnière. On peut quand même apprécier le fait que la patientèle ait renoué avec l'officine pendant la pandémie et que ces ventes sont aussi le produit de la confiance gagnée du grand public envers le pharmacien.

Il ne paraît pas nécessaire de retraiter le CA issu du 10 % de TVA pour valoriser l'officine. Restons simplement prudents dans le prévisionnel par rapport à cette croissance.

### **3) LES TESTS ANTIGENIQUES**

Entre Mars 2020 et le 15 octobre 2021 plus de 150 000 000 de tests (PCR et antigéniques) ont été réalisés en France. <sup>13</sup>

Les pharmaciens d'officine auraient réalisé plus de 80 % des tests antigéniques.

Durant cette période la France est le pays qui a effectué le plus de tests par habitants.

Ceci s'explique par des choix politiques sur notre gestion de la crise sanitaire, afin de renforcer la surveillance épidémiologique du virus et de contrôler sa dispersion.

Deux facteurs ont particulièrement boosté le nombre de tests réalisés.

- Le premier c'était la prise en charge à 100 % en tiers payant des tests antigéniques, pour l'ensemble de la population sur cette période.
- La seconde concernait les conditions d'extensions du Pass Sanitaire qui ont fait gonfler le nombre de tests jusqu'à 6 000 000 par semaine au mois d'Août 2021.

À partir du 15 Octobre 2021, les tests antigéniques n'ont plus été remboursés pour les personnes non vaccinées et le nombre de réalisations par semaine a alors bien diminué. Ils restaient entièrement pris en charge par l'assurance maladie pour les personnes disposant du Pass Sanitaire.

Au 1<sup>er</sup> Mars 2023, les modalités de remboursement des test antigéniques réalisés en pharmacie ont changé. <sup>14</sup>

Aujourd'hui, tous les assurés (vaccinés ou non) sont pris en charge. Un ticket modérateur est introduit. Il est couvert par la complémentaire santé de l'assuré. Sur les 16,50 euros facturés pour un test antigénique, le reste à charge représente alors 4,95 euros.

Pour certaines personnes la prise en charge par la sécurité sociale reste de 100 %.

Il s'agit :

- Des bénéficiaires d'une exonération au titre d'une affection longue durée.
- Des personnes ayant 65 ans ou plus.
- Des mineurs.
- Des professionnels de santé et du personnel exerçant en établissement de santé.
- Des immunodéprimées, devant faire des examens de détection des anticorps.
- Des personnes devant faire l'objet d'un dépistage collectif (mise en place par l'ARS, la préfecture, les établissements scolaires, ...).

	Nombre de tests RT-PCR et antigéniques	Nombre de tests RT-PCR	Nombre de tests antigéniques	Nombre de tests salivaires	Nombre de cas Covid-19 dépistés
2021	168 350 000	86 210 000	82 140 000	6 732 000	7 914 000
2022	140 436 000	54 971 000	85 500 000	3 813 000	29 122 000

Source : SI-DEP, calculs DREES pour les tests, calculs Santé publique France pour les nouveaux cas confirmés.

(Tableau de l'évolution du nombre de tests de dépistage du covid-19 réalisés par typologies). <sup>12</sup>

En 2022, on recensait - 17 % de tests de dépistage réalisés en moins, néanmoins le nombre de tests antigéniques avait progressé de + 4 %.

Ceci s'expliquait par le fait que les tests antigéniques réalisés en pharmacie, étaient plus accessibles, moins chers pour la sécurité sociale, que les résultats étaient obtenus plus rapidement.

Le 1<sup>er</sup> Août 2022 le gouvernement a mis fin au Pass Sanitaire, revenant à une situation de droit commun. <sup>15</sup>



(Graphique du nombre total de tests RT-PCR et antigéniques réalisés par semaine glissante, en 2021 et 2022, SI-DEP <sup>12</sup>).

On observe qu'à partir de cette période-là le nombre de tests globaux ont bien diminués.

Ces activités prolifiques exceptionnelles ne s'ancreront pas le temps. C'est pour cela que les tests antigéniques font partis des activités COVID retraitées au chiffre d'affaires lorsqu'on valorise une officine.

Néanmoins sur les derniers bilans exploitables, ceux de 2022, ils continuent à représenter un chiffre d'affaires important, avec un taux de marge excellent.



*(Évolution du tarif des tests antigéniques réalisés en pharmacie, <sup>16</sup>, <sup>17</sup>).*

Depuis le début de la crise sanitaire, le tarif facturé à l'assurance maladie pour la réalisation d'un test antigénique a aussi bien diminué. De plus jusqu'au 1<sup>er</sup> Février 2022, on pouvait tarifier le « contact tracing » en cas de positif en plus du prix du test.

On pourra s'attendre à un chiffre d'affaires bien moins important sur le bilan 2023 relatif à la réalisation des tests antigéniques.

#### **4) IMPACT SUR LE CA ISSU DES PRESTATIONS DE SERVICES**

Les prestations de services se composent principalement des contrats de coopération commerciale sur les génériques, mais également les actes de vaccinations dont ceux du COVID-19 et la réalisation des tests antigéniques.

##### **Les contrats de coopération commerciale des laboratoires génériqueurs :**

Les recettes issues des laboratoires génériqueurs composent la majeure partie de ces autres prestations de services.

Depuis le 2020 et le début de l'épidémie de COVID-19, l'évolution des conditions commerciales accordées par les génériqueurs n'évoluent que très peu. Le taux de pénétration des génériques reste stable <sup>6, 7</sup>.

L'officine ne peut ainsi plus vraiment compter sur l'augmentation des volumes de vente du générique pour augmenter sa rentabilité.

En revanche la bonne négociation de l'accédant de ses contrats génériqueurs reste un enjeu majeur afin de s'assurer un certain niveau de rentabilité, car cela reste une source de revenu importante pour l'officine.

En 2023 (selon les statistiques professionnelles des cabinets CGP <sup>8</sup>), les autres prestations de services, activités COVID-19 retraitées (TAG et vaccination) représentaient tout de même 59 400 euros en moyenne par an.

De plus ce marché depuis la crise sanitaire est particulièrement confronté à des problèmes de ruptures et de nombreuses spécialités sont considérées comme « manquants fabricants ».

Ce phénomène est à la fois un problème de santé publique, mais impacte aussi le niveau des remises accordées.

Les ruptures impactent aussi la sécurité sociale. Depuis 2017 la délivrance de médicaments génériques a permis à l'assurance maladie d'économiser 11,7 milliards d'euros. <sup>18</sup>

Toutefois face aux conséquences de ces ruptures, on peut observer en 2022, un niveau de remise quasiment similaire quelle que soit la taille de l'officine ainsi que sa localisation.

L'impulsion des groupements a notamment permis de lisser cette tendance peu importe l'officine dans laquelle on se trouve.

Depuis quelques années le développement des TFR (tarifs forfaitaires de responsabilité) et les autres stratégies d'alignement du prix des princeps n'ont pas particulièrement impacté la rémunération issue de la vente de médicaments génériques.

### **Vaccination et tests antigéniques :**

Selon CGP, la réalisation de test antigéniques et la vaccination COVID-19 ont généré 31 700 euros en moyenne sur l'année 2021 <sup>7</sup>. Ces prestations à taux de TVA 0 % ont grandement contribué à la rentabilité des officines lors de la crise sanitaire.

Ces montants sont à analyser avec prudence car sur cette période toutes les officines n'ont pas effectué de TAG. En effet, plus d'un tiers des officines n'ont pas saisi cette opportunité durant cette période. Notamment par soucis de moyens humains à disposition nécessaires à leur bonne réalisation.

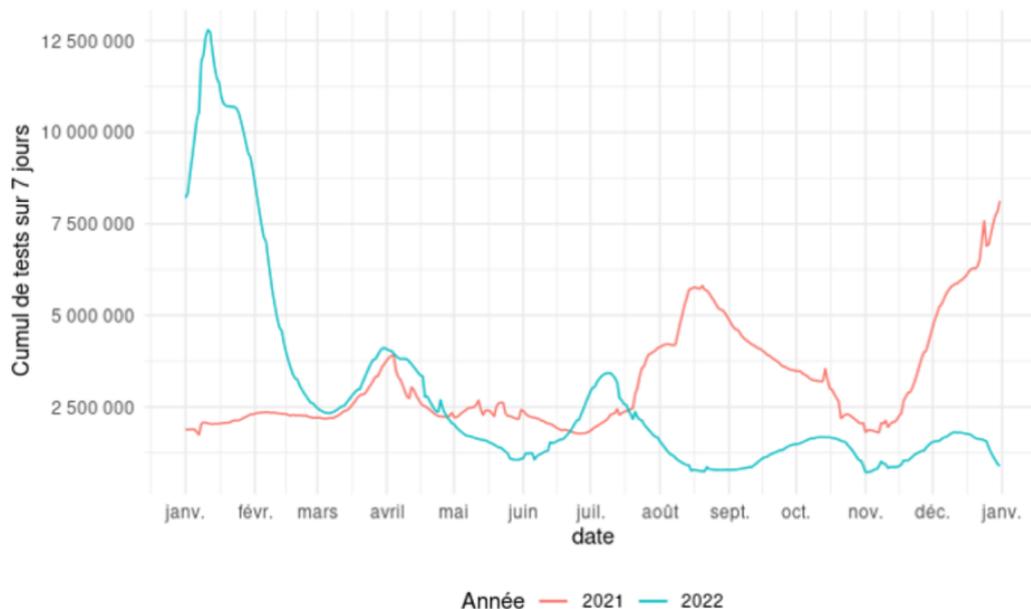
De plus la majeure partie des tests et vaccins effectués a eu lieu au cours de l'été 2021. Ceci s'explique par la mise en place du Pass sanitaire le long de cette période.

En fonction des différentes dates de clôture des bilans 2021, certains chiffres apparents à plusieurs officines de l'échantillon étudié sont alors biaisés, faute de tests réalisés sur la période. Ainsi, plus la date de clôture est tardive en fin d'année, plus l'impact des tests est important dans le résultat.

Toujours selon les statistiques professionnelles CGP, mais cette fois ci 2023 <sup>8</sup>, les TAG et la vaccination COVID ont généré en moyenne 81 900 euros en moyenne sur l'exercice 2022. Ces activités ont alors généré un revenu exceptionnel, particulièrement important.

Le montant a explosé car beaucoup plus d'officines ont joué le jeu des test antigéniques. Puis le premier trimestre 2022 a aussi connu une explosion du nombre de TAG lié à la cinquième vague de COVID-19 avec la propagation importante du variant Delta.

À l'inverse, les officines ayant clôturé leur bilan tôt sur l'année 2021, ont fait gonfler la progression observée en 2022 du montant issu des activités COVID.



(Graphique du nombre total de tests RT-PCR et antigéniques réalisés par semaine glissante, en 2021 et 2022, SI-DEP, DRESS).<sup>12</sup>

Malgré le fait que les revenus de ces activités exceptionnelles furent extrêmement rentables pour les officines on observe que depuis le nombre de tests réalisés par mois diminue grandement.

On peut penser qu'à partir de l'abolition du Pass sanitaire le 1<sup>er</sup> août 2022, la réalisation de vaccins et de TAG ne sera plus qu'une succession d'évènements marginaux.

L'impact sur le CA et la rentabilité des officines sera alors plutôt faible.

C'est pourquoi lors de l'analyse des bilans 2021 et 2022 lorsque l'on cherche à estimer le prix d'une pharmacie, il est d'usage que les recettes issues de ces activités COVID soient retraitées. Ainsi les recettes engendrées par les TAG et la vaccination COVID-19 n'impacteront pas directement la valorisation financière des officines.

## **5) ÉVOLUTION DE LA ROSP ET DES HONORAIRES DE DISPENSATION**

### **Qu'est-ce que la ROSP ?**

La ROSP (Rémunération sur Objectif de Santé Publique) est un revenu complémentaire reversé au pharmacien par la CPAM, afin de promouvoir le bon usage du produit de santé.

Afin de pouvoir en bénéficier il faut se rendre sur son espace pro Ameli, puis déclarer ses différents indicateurs. <sup>19</sup>

Ce revenu concerne notamment :

- Des activités de substitutions des médicaments princeps par des génériques<sup>20</sup> aussi appelé ROSP-BUPS (pour Bon Usage des Produits de Santé).

Pour cela la pharmacie doit avoir adhérer à la démarche qualité mise en place par le « Haut comité de l'officine » et atteindre un taux de substitution moyen supérieur ou égal à 85 %.

La pharmacie sera ensuite rémunérée sur le taux de substitutions concernant les médicaments substituables non concernés par la délivrance du conditionnement le moins coûteux (prix du princeps égal au générique), la garantie de délivrance au patient âgé de 75 ans ou plus de conserver la même marque de générique, sur le taux de recours au motif « urgence » sur le répertoire des génériques.

Les multiples ruptures actuelles, provoquées par la crise économique succédant à l'épidémie de COVID-19, peuvent alors impacter la ROSP perçue par le pharmacien. Il est parfois difficile dans le contexte actuel d'atteindre les objectifs fixés par la CPAM.

- La ROSP concerne aussi des missions de qualité de service et de modernisation de l'officine, aussi nommée REMU-NUM. <sup>21</sup>

Ceci concerne notamment l'incitation à la mise à jour des cartes vitales, le taux de FSE (Feuille de Soins Électroniques) réalisées, la transmission de pièces justificatives via SCOR, la mise en place d'une messagerie sécurisée et l'incitation à la création de DMP (Dossier Médical Partagé), ainsi que l'incitation à la prise en charge coordonnée des patients et à la téléconsultation.

A partir de 2023, de nombreuses autres activités pourront être réalisées et feront partie de la ROSP.

Tous les indicateurs de rémunérations existants et à venir sont disponibles sur le site internet de l'Assurance maladie, Ameli.fr. <sup>22</sup>

### **Les honoraires de dispensation :**

Les honoraires de dispensation ont été mis en place pour valoriser le rôle de conseil du pharmacien. Il s'agit alors de payer les actes relatifs à la dispensation d'une ordonnance comme la vérification de sa validité, des posologies, des interactions médicamenteuses, de la iatrogénie et du conseil.

Les honoraires de dispensation à la boîte s'élèvent à 1,02 euros TTC par boîte. Si le traitement est trimestriel (cas d'un conditionnement pour trois mois), l'honoraire est de 2,76 euros pour la boîte. <sup>23</sup>

On trouve aussi un honoraire de 0,51 euros TTC par ordonnance. Il peut s'y ajouter aussi un honoraire pour « ordonnance complexe » de 0,51 TTC si on y retrouve au moins 5 spécialités.

De plus pour les patients en âges extrêmes, on retrouve un honoraire de dispensation lié à l'âge. Il concerne les personnes âgées de moins de 3 ans ou de plus de 70 ans. Son montant s'élève à 1,58 euros TTC. <sup>24</sup>

S'ajoute à cela un honoraire de dispensation pour la délivrance des ordonnances comportant un ou des médicaments spécifiques (listés dans la convention nationale pharmaceutique). Celui-ci est de 3,57 euros TTC.

L'honoraire de dispensation par boîte est versé par l'assurance maladie et la complémentaire santé du patient. Celui pour ordonnance complexe est entièrement à la charge de la sécurité sociale.

Le but de ce mode de rémunération est de permettre aux pharmaciens d'être moins dépendants des volumes de ventes et du prix du médicaments.

Ces honoraires font suite à la réduction incessante des marges (marge dégressive lissée) sur le médicament remboursable depuis quelques années. Mais aussi à l'impact négatif sur la marge des produits chers (dont le prix est supérieur à 150 euros) et très chers (dont le prix est supérieur à 1900 euros). En effet on voit de plus en plus de médicaments issus des réserves hospitalières apparaître en ambulatoire et donc en officine.

#### Évolution des honoraires et de la ROSP :

Depuis quelques années les honoraires de dispensation augmentent. Ils continuent ainsi de jouer leur rôle d'amortisseur à la diminution régulière des prix des médicaments remboursables ainsi que des volumes (environ - 3 % par an depuis 2020, selon les statistiques professionnelles CGP).

En 2022 ils progressent et sont en moyenne de 10,77 % du CA global, alors que leur part de l'activité officinale était déjà de 10,57 % en 2021.

Aujourd'hui on peut même constater que ce mode de rémunération représente 54 % du résultat annuel sur le médicament remboursable, génériques compris.

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	222,2	10,48 %	212,6	10,96 %	<b>+9,6</b>	<b>+4,52 %</b>
 GROS BOURG	255,3	10,71 %	241,2	11,16 %	<b>+14,0</b>	<b>+5,82 %</b>
 ZONE URBAINE	240,1	11,83 %	228,4	12,43 %	<b>+11,7</b>	<b>+5,10 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	310,0	9,07 %	294,2	9,76 %	<b>+15,9</b>	<b>+5,40 %</b>

En milliers d'euros

(Répartition des honoraires de dispensation et à l'ordonnance par tranche de chiffre d'affaires, CGP 2023).<sup>8</sup>

Seules les pharmacies de centres commerciaux sont légèrement moins impactées compte tenu de la plus faible part de médicaments vignettés dans leur chiffre d'affaires.

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	82,3	10,96 %	81,1	11,22 %	<b>+1,2</b>	<b>+1,45 %</b>
De 1 000 € à < 1 500 €	138,3	10,83 %	130,0	11,04 %	<b>+8,3</b>	<b>+6,39 %</b>
De 1 500 € à < 2 000 €	196,5	11,36 %	190,6	12,15 %	<b>+5,9</b>	<b>+3,11 %</b>
De 2 000 € à < 2 500 €	248,9	11,18 %	238,0	11,71 %	<b>+10,9</b>	<b>+4,57 %</b>
De 2 500 € à < 4 000 €	326,8	10,95 %	312,0	11,63 %	<b>+14,8</b>	<b>+4,73 %</b>
>= 4 000 €	464,4	9,38 %	438,5	9,92 %	<b>+25,9</b>	<b>+5,91 %</b>

En milliers d'euros

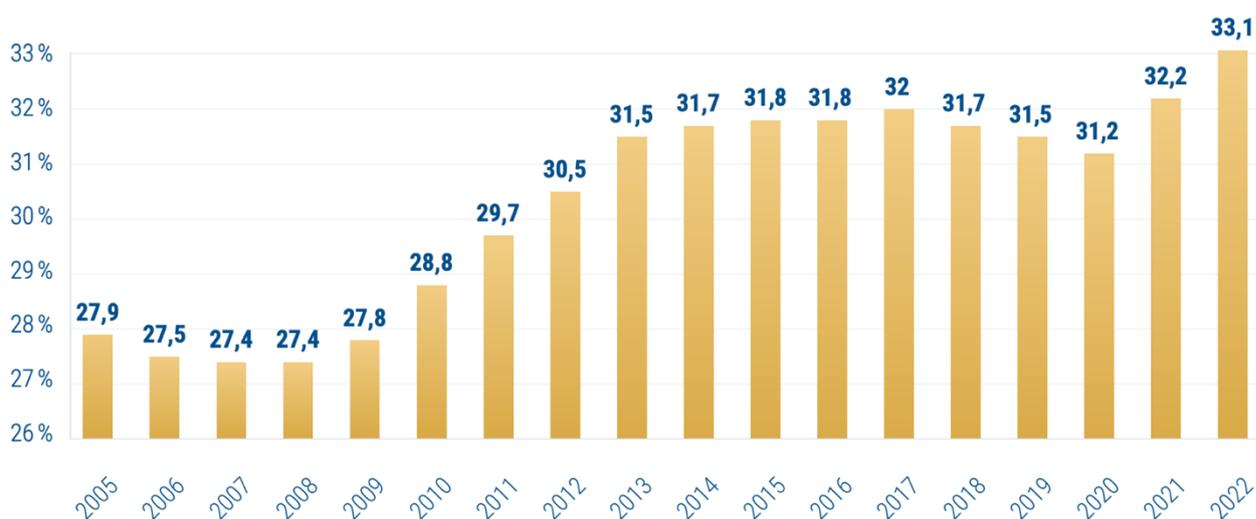
(Répartition des honoraires de dispensation et à l'ordonnance par tranche de chiffre d'affaires, CGP 2023).<sup>8</sup>

Il en est de même lorsqu'on compare les pharmacies en fonction de leur chiffre d'affaires, seules celles avec les CA les plus importants voient la part de ces honoraires légèrement moins importante sur leur activité globale.

Avec l'arrivée à maturité de l'Avenant 11 de « l'arrêté du 14 Décembre 2017 organisant les rapports entre pharmaciens titulaires d'officine et l'assurance maladie », de la convention pharmaceutique <sup>25</sup>, les revenus issus de la ROSP et des honoraires vont continuer de croître afin de stabiliser l'économie de l'officine.

Cette amplification est indépendante de la crise sanitaire. En revanche si on retire les activités COVID-19 du chiffre d'affaires, la part des honoraires et de la ROSP serait encore plus importante en 2021 et en 2022.

## 6) IMPACT SUR LA MARGE BRUTE



*(Évolution du taux de marge brute globale, Interfimo pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies 2023).* <sup>10</sup>

Depuis quelques années la sortie des médicaments initialement sous réserve hospitalière possède un impact négatif sur le taux de marge. Ce sont des médicaments chers (dont le prix dépasse 150 euros) voir même pour la plupart très chers (dont le coût dépasse 1930 euros).

Comme expliqué précédemment, ces produits sont des produits remboursés à taux de TVA 2,1 %. Ils sont donc soumis à une marge réglementée et dégressive lissée. Les ventes de ces produits augmentent donc drastiquement le CA HT mais impactent

négativement le taux de marge brute. Ils peuvent aussi avoir un impact négatif en termes de trésorerie.

Cependant comme le montre le graphique issu de l'étude Interfimo ci-dessus, en 2021 et 2022, le taux de marge brute globale a connu une soudaine hausse.

Ceci s'explique car le taux de marge fut compensé par les ventes des « produits » et actes à taux de TVA 0 %. En effet le taux de marge des CA à 0 % est compris entre 80 % et 90 % en moyenne.

Cette marge est en partie liée à l'activité COVID-19 (TAG, vaccination). On peut considérer qu'en 2022, le COVID a directement représenté deux points de marge sur les officines <sup>10</sup>. Ces revenus exceptionnels n'ont pas vocation à s'ancrer dans le long terme.

	% CA	% Marge	TX de marge Theorique SMR
Princeps < 150	37,12%	13,70%	5,09%
150 < Princeps < 1930	19,23%	5,51%	1,06%
Princeps > 1930	12,70%	2,59%	0,33%
Génériques	16,47%	54,09%	8,91%
Honoraires	14,48%	100,00%	14,48%
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>		<b>29,86%</b>

26

L'analyse du taux de marge issu de la vente des médicaments remboursés, permet de classer les revenus issus de ces ventes en 5 catégories :

- La marge issue des médicaments princeps dont le prix est inférieur à 150 euros.
- Celle issue des médicaments princeps chers (entre 150 et 1930 euros).
- Celle des ventes de médicaments princeps très chers (dont le prix dépasse 1930 euros).
- La marge issue des génériques et des remises des laboratoires génériqueurs.
- La marge issue des honoraires.

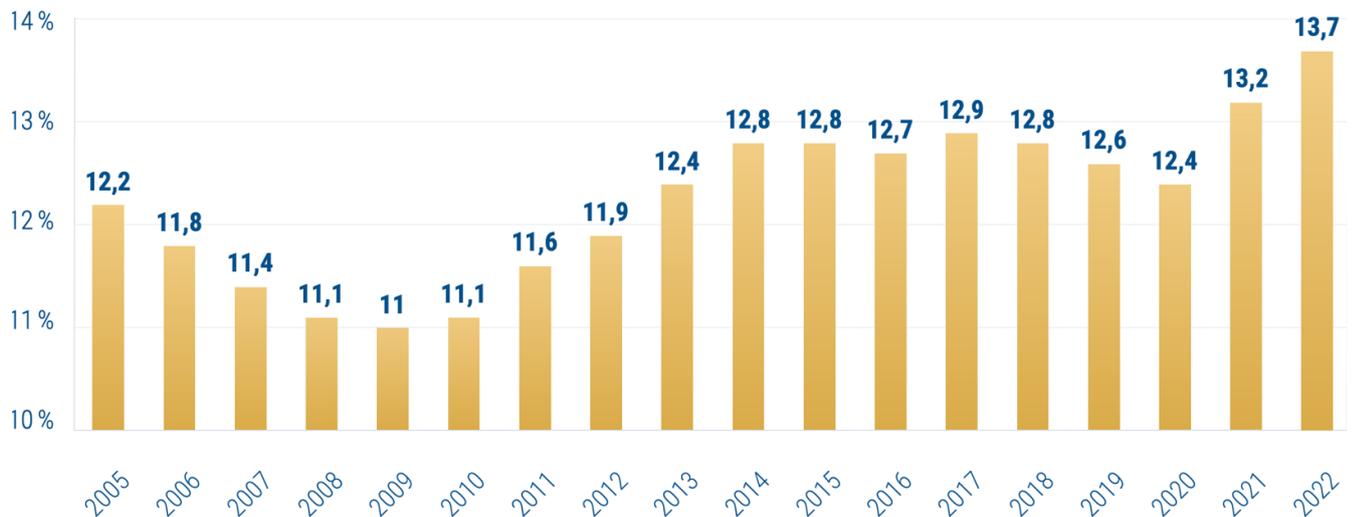
Le pourcentage de marge issue des honoraires continue de croître depuis quelques années. Ces honoraires constituent donc le levier le plus important pour faire évoluer la marge sur le médicament remboursé. Il semble que face à la diminution des prix des médicaments remboursables, ces honoraires devraient continuer de progresser dans les années à venir. Ils permettent à l'officine d'être moins dépendante des génériqueurs. De plus les pénuries de médicaments de plus en plus nombreuses depuis la crise sanitaire pèsent sur les remises accordées par les laboratoires génériqueurs. Aujourd'hui les honoraires permettent de maintenir un équilibre afin de conserver un taux de marge satisfaisant en pharmacie. Celui-ci est en moyenne d'environ 30 %. Attention tout de même ces honoraires représentent une charge de travail supplémentaire pour l'équipe officinale. Il faudra que le personnel puisse l'absorber, sinon le titulaire devra employer de nouveaux collaborateurs.

Sur le reste des produits (TVA 5,5 %, 10 % et 20 %) les taux de marge se maintiennent, malgré une augmentation en 2023 du CA concernant l'OTC et les produits de parapharmacies. Ils sont en moyenne de 32 %.<sup>26</sup>

Face à l'inflation grandissante, les pharmaciens titulaires vont du coût devoir réfléchir stratégiquement à bien positionner leurs prix. Il faudra composer entre une augmentation des prix et un possible impact négatif sur la part de marché pour conserver un taux de marge satisfaisant ou voir leur taux de marge diminuer.

Les remises accordées par les laboratoires vont aussi constituer un enjeu majeur face à l'inflation. L'impulsion des groupements dans les achats d'OTC et de produits parapharmacie permet au pharmacien de continuer à conserver une marge intéressante sur ces ventes.

## 7) IMPACT SUR L'EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION



(Évolution de l'EBE, Interfimo pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies 2023).<sup>10</sup>

L'inflation aurait pu avoir un impact négatif sur l'EBE. On a vu depuis la crise économique post COVID-19, une augmentation du coût de l'énergie et une hausse des frais de personnel.

En effet il y a eu deux revalorisations salariales de 3 %.

La première augmentation du point eu lieu en mars 2023, la seconde en juillet 2023.<sup>27</sup>

Ainsi la valeur du point est passée de 4,919 à 5,067. L'inflation aurait pu avoir un impact négatif sur l'EBE. On a vu depuis la crise économique post COVID-19, une augmentation du coût de l'énergie et une hausse des frais de personnel.

Les nouveaux taux horaires associés au coefficient professionnel de la convention collective des pharmaciens ont donc pu être appliqués depuis juillet 2023 pour les pharmacies syndiquées (membres de l'USPO ou de la FSPF).

En plus de ce phénomène, les tensions de salariés se sont accentuées pendant et depuis l'épidémie de COVID-19. C'est pour cette raison que les salaires en officine ont fortement augmentés et ont impacté négativement l'EBE.

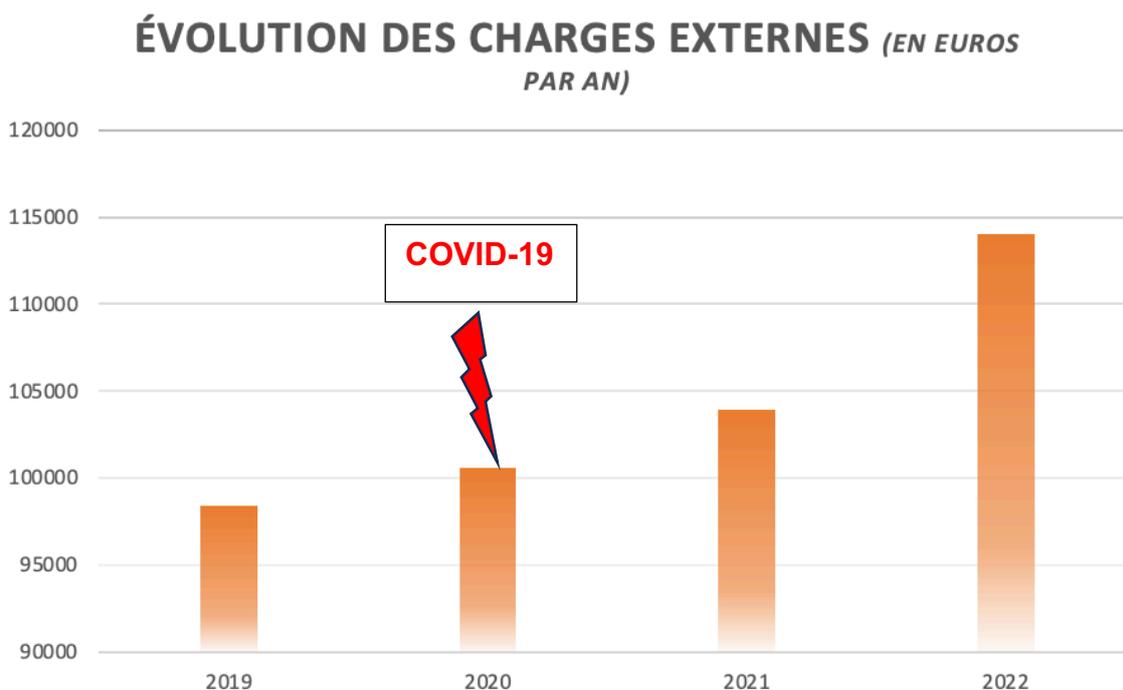
L'augmentation des charges externes, comme le coût de l'énergie, le loyer, le matériel et les prestations tierces ont aussi diminué l'EBE.

Mais encore une fois les performances économiques liées directement et indirectement aux activités COVID en pharmacie ont épongé ce problème. Il faudra bien analyser l'évolution de l'EBE en 2023 et 2024, pour savoir si celui-ci continue de progresser de la sorte.

Pour l'instant, l'EBE restant en progression, et la valorisation des pharmacies se faisant souvent sur cet indicateur, celles-ci ne devraient pas spécifiquement voir leurs prix à la baisse, malgré la crise économique. Mais la tendance risque d'être perturbée dans les prochaines années.

## 8) IMPACT SUR LES CHARGES EXTERNES

Les charges externes représentent un coût important pour l'officine. Elles composent un ensemble de frais dont le loyer, l'ensemble des fournitures non destinées à la revente, ainsi que les prestations réalisées par des tiers extérieurs.



(Graphique Excel réalisé à partir des données issues des Statistiques professionnelles de la pharmacie, des experts comptables CGP 2020<sup>5</sup>, 2021<sup>6</sup>, 2022<sup>7</sup>, 2023<sup>8</sup>).

Depuis l'épidémie de COVID-19, on témoigne d'une hausse significative des charges externes en officine. Cette évolution est corrélée à l'inflation. Celle-ci a induit une augmentation des prix de l'énergie ainsi que des loyers. L'inflation ayant particulièrement explosée en 2022, on constate sur le graphique, que l'évolution des charges externes en est d'autant plus forte.

Mais on témoigne aussi d'une évolution corrélée à l'augmentation des performances économiques liée à l'épidémie de COVID-19.

En effet, certaines pharmacies ont profité de l'apport de trésorerie généré par le COVID-19. Ce qui leur a permis d'investir massivement dans leur développement technologique (automate, robot, site web, PDA, matériel informatique et de bureautique, click and collect, ...) bien souvent financé par du leasing ou de la location financière.

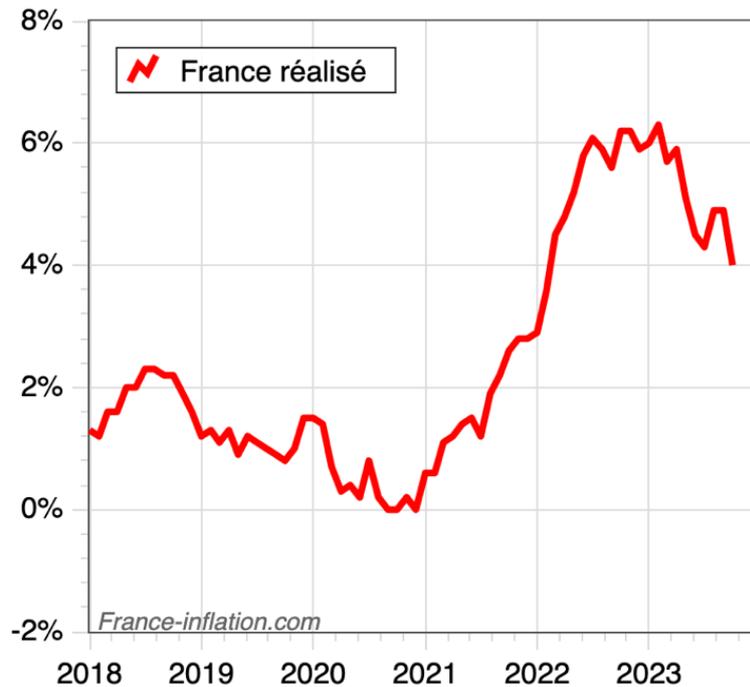
Certains en ont aussi profité pour faire de la maintenance, effectuer des travaux, acheter de l'ameublement, notamment dans le but de mieux se préparer à l'exercice des nouvelles missions du pharmacien (TROD, vaccination, Entretien thérapeutique, ...).

	2022		2021		VARIATION	
<b>Rappel C.A. H.T.</b>	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	<b>+223,0</b>	<b>+10,92 %</b>
<b>Charges Externes</b>	<b>114,0</b>	<b>5,03 %</b>	<b>103,9</b>	<b>5,09 %</b>	<b>+10,1</b>	<b>+9,72 %</b>

*En milliers d'euros*

*(Charges externes en 2021, 2022, CPG).<sup>8</sup>*

En 2022 les charges externes représentent 5,03 % du CA HT. C'est cette année qu'elles ont connu leur plus nette progression (+ 9,72 %). Ce phénomène s'est donc accentué particulièrement en suivant l'inflation qui a atteint des records en 2022.



(Évolution du taux d'inflation en France). <sup>28</sup>

Mais aussi parce que le CA HT et les performances économiques ont particulièrement été boostées en 2022, ce qui a pu permettre de générer de la trésorerie et de faire des investissements. De plus le contexte deux ans après le début de la crise sanitaire s'est vu peut-être plus rassurant pour les pharmaciens d'officine en vue d'engager leur trésorerie dans le développement de leur structure.

Ces charges sont d'une importance relative en fonction de la typologie de l'officine.

	2022		2021		VARIATION	
< 1 000 €	58,1	7,74 %	57,2	7,91 %	<b>+0,9</b>	<b>+1,51 %</b>
De 1 000 € à < 1 500 €	74,9	5,87 %	71,7	6,08 %	<b>+3,3</b>	<b>+4,55 %</b>
De 1 500 € à < 2 000 €	93,0	5,37 %	83,2	5,31 %	<b>+9,7</b>	<b>+11,69 %</b>
De 2 000 € à < 2 500 €	108,0	4,85 %	101,9	5,01 %	<b>+6,2</b>	<b>+6,06 %</b>
De 2 500 € à < 4 000 €	144,3	4,83 %	129,0	4,81 %	<b>+15,3</b>	<b>+11,84 %</b>
>= 4 000 €	227,2	4,59 %	199,6	4,51 %	<b>+27,6</b>	<b>+13,83 %</b>

En milliers d'euros

(Charges externes en 2021 et 2022 par rapport au CA HT de l'officine, CPG) <sup>8</sup>.

Plus une officine est grosse, plus elle peut absorber le coût des charges externes.

Ce sont les officines aux plus gros chiffres d'affaires, qui ont le plus profité pour investir depuis le COVID-19.

En revanche on constate que plus l'officine est petite, plus l'impact de ces charges pèse sur sa trésorerie et compose une part importante de son chiffre d'affaires.

	2022		2021		VARIATION	
 ZONE RURALE	98,3	4,64 %	91,9	4,73 %	<b>+6,4</b>	<b>+6,99 %</b>
 GROS BOURG	115,7	4,85 %	104,2	4,82 %	<b>+11,5</b>	<b>+11,08 %</b>
 ZONE URBAINE	112,1	5,52 %	100,9	5,49 %	<b>+11,2</b>	<b>+11,12 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	182,6	5,34 %	168,0	5,58 %	<b>+14,6</b>	<b>+8,70 %</b>

En milliers d'euros

(Charges externes en 2021 et 2022 par rapport à la typologie de l'officine, CPG) <sup>8</sup>.

Les pharmacies de ville et celles de centres commerciaux ont un ratio charges externes / CA HT souvent élevé. Ceci s'explique par un loyer souvent plus élevé et directement impacté par l'inflation.

	2022		2021		VARIATION	
 <b>ZONE RURALE</b>	25,4	1,20 %	24,3	1,25 %	<b>+1,2</b>	<b>+4,79 %</b>
 <b>GROS BOURG</b>	28,6	1,20 %	27,2	1,26 %	<b>+1,3</b>	<b>+4,94 %</b>
 <b>ZONE URBAINE</b>	26,9	1,32 %	25,7	1,40 %	<b>+1,2</b>	<b>+4,55 %</b>
 <b>CENTRE COMMERCIAL</b>	53,6	1,57 %	50,2	1,66 %	<b>+3,4</b>	<b>+6,84 %</b>

*En milliers d'euros*

*(Part du loyer dans les charges externes en 2021 et 2022 par rapport à la typologie de l'officine, CPG). <sup>8</sup>*

Globalement en 2022, il y a eu une hausse des loyers de + 5,02 % en moyenne en officine. Cela suit généralement les index =de revalorisation immobilière.

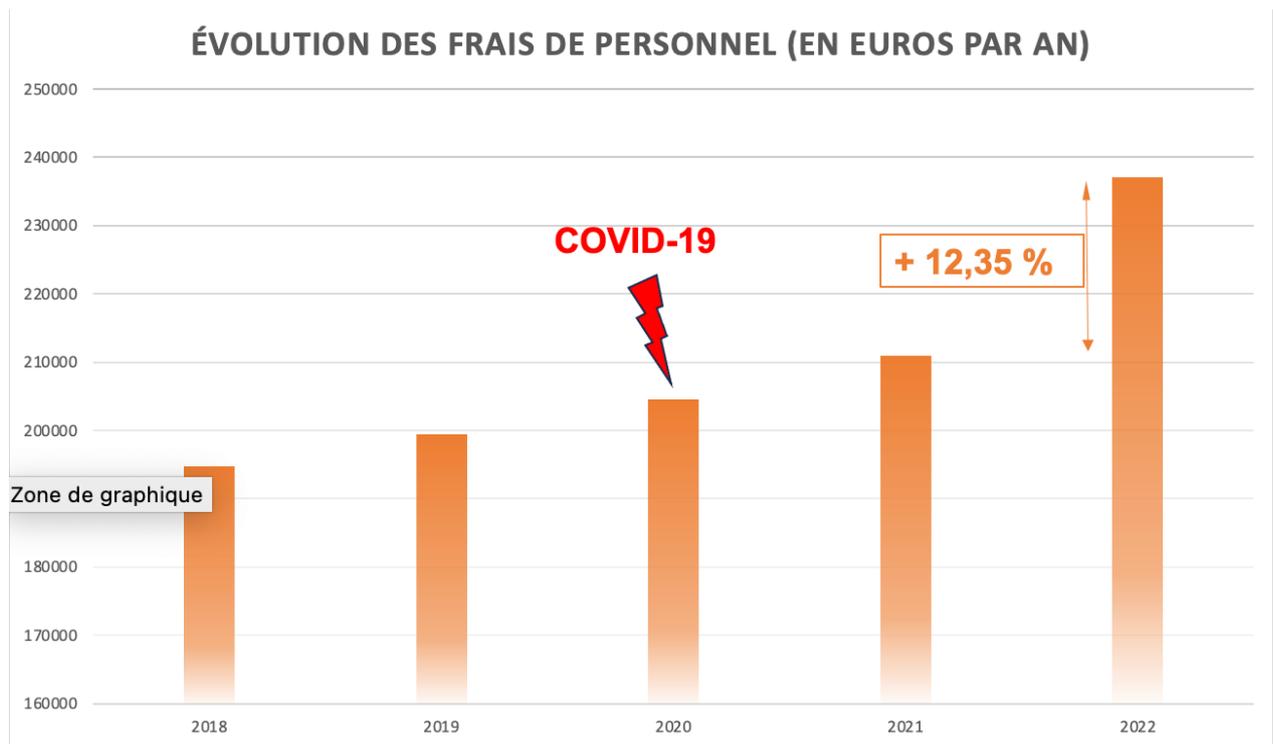
La part du loyer compose alors une part plus importante du CA dans les pharmacies de zones urbaines et de centres commerciaux (1,32 % en ville et 1,57 % en centre commercial), où les loyers sont globalement plus onéreux.

Dans le cas des centres commerciaux, le loyer est bien souvent indexé sur le CA HT réalisé au cours de l'année passée. L'année 2022 étant une année particulièrement prolifique, ceci risque d'induire sur les loyers en 2023.

Pour un repreneur il sera utile lors du renouvellement du bail à son terme, d'analyser avec intérêt les facteurs de commercialités propres à l'officine. Le but étant de revoir le loyer à la baisse si possible, notamment pour les pharmacies les plus touchées par la crise sanitaire.

## 9) IMPACT SUR LES FRAIS DE PERSONNEL

Les frais de personnel incluent les salaires bruts mensuels annuels versés aux salariés de l'officine, ainsi que les charges patronales associées. On y exclut la rémunération ainsi que les cotisations sociales du ou des titulaires.



*(Graphique Excel réalisé à partir des données issues des Statistiques professionnelles de la pharmacie, des experts comptables CGP 2019, 2020<sup>5</sup>, 2021<sup>6</sup>, 2022<sup>7</sup>, 2023<sup>8</sup>).*

Avant la pandémie, les frais de personnel n'étaient qu'en très légère augmentation d'une année sur l'autre. Cette progression était par exemple seulement de 2,47 % entre 2018 et 2019. Les centres commerciaux avaient tendance à avoir plus de charges de personnel afin de pouvoir répondre à une plus large amplitude des heures d'ouverture. Et seules les plus petites officines (dont le CA HT était inférieur à 1 000 000 d'euros) voyaient ces charges diminuer, le plus souvent au détriment de la qualité de vie du titulaire.

Depuis le début du COVID-19 les frais de personnel se sont mis à progresser légèrement. Cette augmentation était de moins de 5 % par an entre 2020 et 2021. Elle correspondait notamment à l'embauche de personnel supplémentaire pour la réalisation des tests antigéniques et de la vaccination.

Certains patrons avaient aussi versé la prime PEPA (Prime Exceptionnelle de Pouvoir d'Achat), aussi vulgairement appelée « prime Macron » et aujourd'hui appelée prime PPV (Prime de Partage de Valeur). Celle-ci avait vu son montant doubler cette année-là <sup>29</sup>. Elle permettait aux titulaires de montrer leur gratitude, face au travail difficile réalisé par leurs équipes pendant la crise sanitaire.

En revanche l'année 2022 connaît une augmentation significative de + 12,35 % des charges de personnel.

	2022		2021		VARIATION	
<b>Rappel C.A. H.T.</b>	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	<b>+223,0</b>	<b>+10,92 %</b>
<b>Charges de personnel</b>	<b>237,0</b>	<b>10,47 %</b>	<b>210,9</b>	<b>10,33 %</b>	<b>+26,1</b>	<b>+12,35 %</b>

*En milliers d'euros*

*(Charges de personnel en 2021, 2022, CGP). <sup>8</sup>*

En revanche rapporté au CA HT ceci ne représente que 10,47 % de celui-ci en 2022 contre 10,33 % en 2021, en vue des performances économiques exceptionnelles réalisées sur l'année 2022.

L'augmentation importante de ce poste concerne toutes les typologies d'officines.

Face à l'inflation et aux difficultés du terrain, il existe aujourd'hui une réelle surenchère du salaire négocié à l'embauche.

Si l'on enlève l'activité COVID (TAG, vaccination), l'évolution des frais de personnel a absorbé 50 % de l'évolution de la marge brute totale. En amont de la période COVID, ces frais n'absorbaient qu'en moyenne un tiers de la marge brute globale.

En 2023 cette tendance devrait continuer de progresser. La surenchère à l'embauche persiste.

Il n'est pas rare dans les villes les plus touchées de voir des pharmaciens débutants percevoir des coefficients 550 voir 600 sur la grille des salaires, alors que ces salaires étaient extrêmement rares avant la crise sanitaire.

Parallèlement à cela, face à la pénurie de salariés, de nombreuses pharmacies doivent de plus en plus faire appel à des intérimaires dont le coût est à peu près 1,5 fois supérieur à celui d'un salarié classique.

De plus l'inflation, due à la crise économique a permis aux salariés de bénéficier de deux revalorisations salariales de 3 %.

La première eu lieu en mars 2023 et la seconde en juillet 2023.

La valeur du point est ainsi passée de 4,919 à 5,067 sur la grille de rémunération des préparateurs en pharmacie et des pharmaciens de leur convention collective <sup>30</sup> (Annexe 3).

Pour conclure, cet impact du COVID-19 sur les frais de personnel a donc un fort impact sur la marge brute globale et l'EBE et donc sur le résultat.

Les pharmacies étant le plus souvent valorisées sur un multiple de l'EBE, ces augmentations de charges devraient alors participer à faire diminuer la valeur du prix de cession des officines.

## **10) IMPACT SUR LA REMUNERATION DU PHARMACIEN TITULAIRE**

La Rémunération des pharmaciens connaît une hausse globale lorsqu'on compare la période actuelle à la période pré COVID-19.

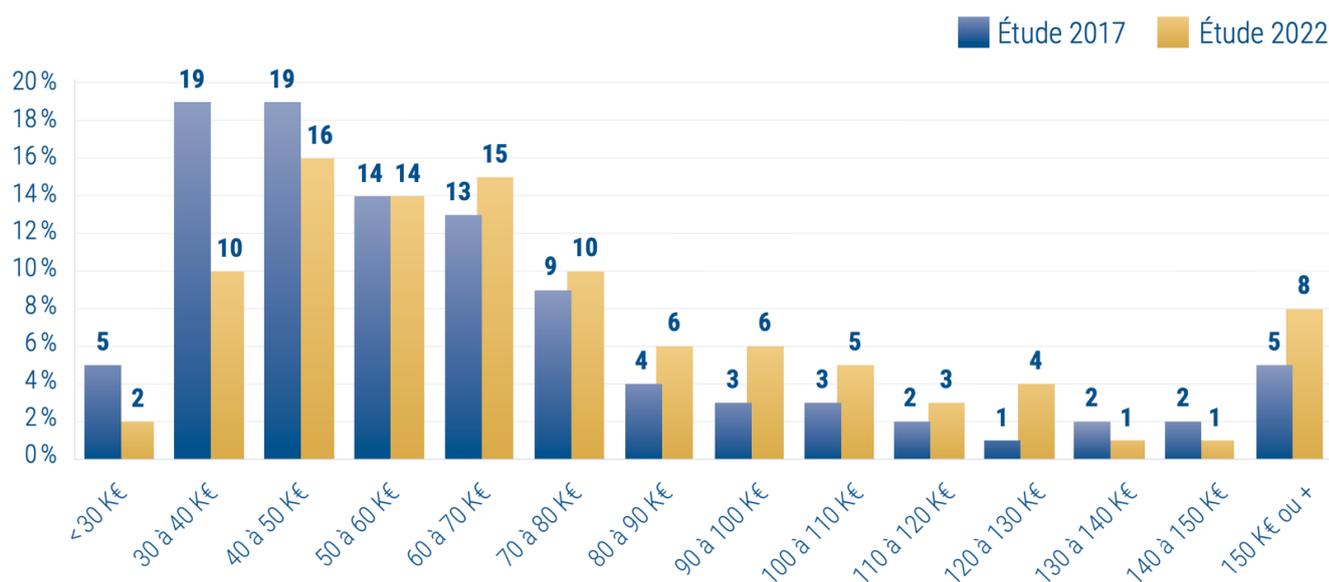
Cette période a permis une hausse de l'activité et des performances économiques en pharmacie, notamment sur les exercices 2021 et 2022. Ce qui a permis à de nombreux titulaires d'officines d'augmenter leur rémunération.

Selon une étude comparative Interfimo, la rémunération médiane est passée de 55 000 euros annuels, à 62 800 euros.

Ce phénomène reste significatif, même comparativement à l'inflation. On peut observer notamment une hausse de + 6,69 % de la rémunération des pharmaciens titulaires entre 2021 et 2022 selon le rapport annuel CGP.

On peut corréliser cette augmentation à celle des CA en officines qui elle à progresser de + 5,62 %, à 8,79 % en un an.

Lorsqu'on remarque que 60 % des titulaires se payent entre 45 000 euros et 102 000 euros annuels, on constate qu'il existe toujours une importante disparité des revenus chez les officinaux.



*(Rémunération des titulaires en SEL (hors charges TNS), Étude Interfimo pharmaciens, prix et valeurs des officines en 2022).<sup>10</sup>*

La proportion de pharmaciens se payant plus de 100 000 euros par an est passée de 14 % à 22 % en 5 ans.

On peut notamment observer que la proportion des rémunérations supérieures ou égales à 150 000 euros par an est passée de 5 % en 2017 à 8 % en 2022.

En revanche en 2017, 43 % des pharmaciens se rémunéraient moins de 50 000 euros par an, contre 28 % au dernier bilan.

Lorsqu'on compare les officines en fonction de leur chiffre d'affaires hors taxes, on observe une grande disparité dans les revenus :

- Les officines avec un CA HT de moins d'un million d'euros proposent une rémunération moyenne de 32 200 euros annuels.
- Contre 77 100 euros en moyenne par an pour celles avec un CA HT supérieur à 2 500 000 euros.

Les plus petites structures peinent donc à rémunérer leur titulaire. Ceci peut s'expliquer en raison d'un endettement parfois élevé. Cela représente moins que le salaire moyen d'un pharmacien adjoint en 2023 qui est d'environ 48 000 euros brut annuels.<sup>31</sup>

Il existe aussi quelques nuances en fonction des zones géographiques :

- En zone rurale, les titulaires se payent en moyenne 61 100 euros en moyenne.
- Dans les « gros bourgs », 67 800 euros en moyenne.
- En zone urbaine, seulement 55 400 euros en moyenne.
- Et 78 700 euros annuels en moyenne dans les pharmacies de centres commerciaux.

On peut considérer qu'en ville, le niveau de concurrence est plus élevé, de plus les loyers sont souvent nettement plus chers qu'en zone rurale ou péri urbaine, ce qui augmente les charges externes et impacte directement sur la rémunération du titulaire.

Les autres variations peuvent être liées à d'autres facteurs, comme le flux de population, la démographie médicale, ...

La hausse globale des revenus des pharmaciens titulaires pendant la période COVID reste un bon indicateur global sur la performance et le résultat des officines pendant cette période.

Ainsi, le niveau de revenu des titulaires impacte directement sur le prix de cession d'une officine. Plus la rémunération est importante, plus la valorisation financière de l'officine sera revue à la hausse. Il est évident que lorsque le revenu du titulaire cédant

l'officine est élevé, l'acheteur est plus facilement séduit. Ce critère est parlant car il permet à l'accédant de se projeter dans sa potentielle future qualité de vie.

En moyenne le pharmacien titulaire consacre environ 20 % de l'excédent brut d'exploitation de la pharmacie pour sa rémunération<sup>32</sup>. C'est donc un facteur à prendre en compte lorsqu'un futur acquéreur prospecte sur l'achat d'une officine.

Ceci est d'autant plus rassurant dans un contexte où la hausse importante des taux d'intérêts joue sur la capacité d'endettement de l'acquéreur. L'augmentation du poids que représente alors les échéances du remboursement du crédit pourrait alors effrayer l'accédant concernant sa rémunération.

Cependant si ces derniers exercices se veulent satisfaisants, il n'est pas dit que la situation reste ainsi. Les retombées économiques positives de la crise sanitaire sur l'officine pourraient s'estomper dans les prochaines années.

Ainsi si un accédant voulant garantir un certain niveau de rémunération doit prendre ceci en compte et tenter au maximum de faire baisser le prix du bien qu'il souhaite acheter. Cela lui permettrait d'alléger ses échéances et de se garantir un salaire cohérent avec ses attentes.

## **11) IMPACT SUR LES CHARGES TNS**

Les charges TNS (Travailleurs Non-Salariés) sont les charges relatives à la rémunération du/des pharmacien(s) titulaire(s).

Elles comprennent les cotisations sociales obligatoires du pharmacien titulaire. C'est-à-dire les allocations familiales et maladie (URSSAF) et les allocations retraite (CAVP).

La cotisation est calculée pour une année civile, sur la base des revenus de l'avant dernière année. Elle est revalorisée chaque année. Le taux de cotisation est alors appliqué à cette base.<sup>33</sup>

	2022		2021		VARIATION	
<b>Rappel C.A. H.T.</b>	2 264,6	100 %	2 041,6	100 %	<b>+223,0</b>	<b>+10,92 %</b>
<b>Cotisations sociales TNS</b>	<b>44,7</b>	<b>1,98 %</b>	<b>38,1</b>	<b>1,87 %</b>	<b>+6,6</b>	<b>+17,29 %</b>

En milliers d'euros

(Cotisations sociales TNS, CGP experts comptables, Statistiques professionnelles de la pharmacie 2023). <sup>8</sup>

En 2022, ces charges forment 1,98 % du CA HT en moyenne. Dont 3,28 % pour les structures relevant de l'IR contre 1,82 % pour celles à l'IS.

Elles sont étroitement liées à la rémunération du pharmacien titulaire. On retrouve donc une augmentation de ces charges, corrélée à une augmentation des revenus des titulaires pendant la période COVID-19.

Comme elles sont calculées rétro prospectivement (sur la base des revenus déclarés de l'avant dernière année d'exercice), ces charges en 2022, correspondent à l'augmentation des revenus en 2020 avec le début de l'épidémie de COVID-19.

Comme pour les revenus des titulaires elles devraient donc suivre cette tendance à la hausse à la clôture de l'exercice 2023.

Elles sont donc comme pour les revenus des titulaires, plus importantes dans les pharmacies de centres commerciaux et globalement dans les pharmacies dont les chiffres d'affaires sont les plus importants.

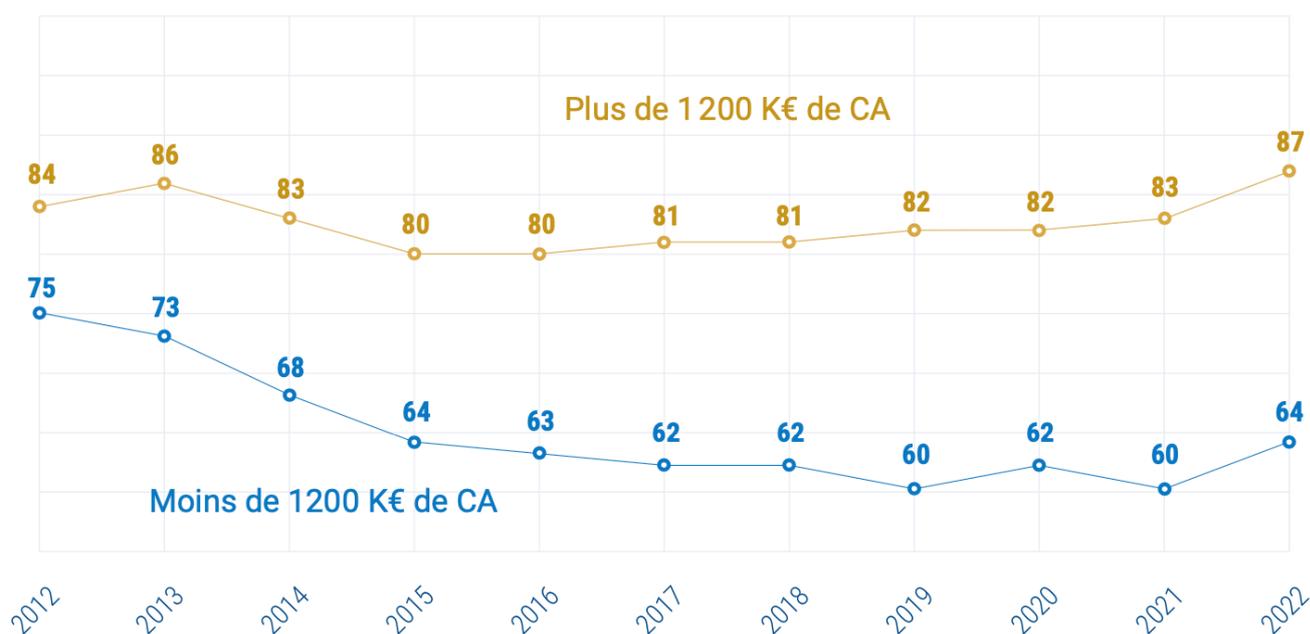
## **12) IMPACT SUR LA VALORISATION DES PHARMACIES EN FONCTION DU CA**

Depuis le COVID-19 le CA HT moyen des officines est en croissance perpétuelle. L'année 2022 a notamment été une année particulièrement prolifique, malgré une diminution des recettes liées directement au COVID-19 (TAG, vaccination, ventes de gels hydroalcooliques et masques).

Pour l'étude de l'évolution des prix de cessions des officines en fonction du CA, nous ne prendrons pas en compte le chiffre d'affaires issu des activités COVID-19.

D'une part car certaines officines disposent de plus de moyens nécessaires à réaliser ces missions (locaux, personnel, temps, patientèle, ...)

Et d'autre part car ces recettes exceptionnelles n'auront pas vocation à s'inscrire sur le long terme. Il est donc nécessaire lorsqu'on veut estimer la valeur d'une pharmacie, de retraiter l'activité COVID-19.



*(Évolution du prix de cession moyen en pourcentage du CA HT (activité COVID retraitée), Interfimo, Pharmacien, prix et valeurs des pharmacies en 2022).<sup>10</sup>*

Comme ces courbes le montrent, il y a eu une augmentation significative du prix de cession moyen en pourcentage du CA HT en 2022.

Interfimo a décidé pour son étude de séparer les officines réalisant un CA HT inférieur à 1 200 000 euros des autres.

### **Les officines réalisant moins de 1,2 millions de chiffre d'affaires :**

La cession de ces petites officines, représente un marché à part, avec des prix de cessions très bas.

En effet, même si celles-ci connaissent une certaine croissance de leur valorisation en fonction du CA HT (60 % en 2021, contre 64 % en 2022), elles ont perdu 11 points en dix ans.

Le COVID, semble ne pas avoir eu un impact majeur sur leur valorisation, mais il en a peut-être eu un sur le fait qu'elles attirent de moins en moins les nouveaux repreneurs. Dans ces officines, il faut le plus souvent choisir entre employer au risque de mal se rémunérer ou augmenter parfois drastiquement sa charge de travail. Elles ont beau être plus accessibles en termes de financement, elles peuvent parfois repousser les acheteurs sur ce point.

La surcharge de travail qu'ont pu connaître les titulaires et salariés de ces officines lors de la crise sanitaire a pu avoir un impact psychologique sur les acheteurs, inquiets pour leur qualité de vie.

Elles sont alors réellement de moins en moins prisées. Elles ne représentent plus que 15 % du marché en 2022, contre 25 % en 2021. <sup>10</sup>

Face à l'absence de repreneurs, on pourrait voir certaines de ces officines fermer dans les prochaines années.

Du coup, les vendeurs de ces officines doivent adapter leur prix de vente et la négociation est bien souvent à l'avantage de l'acheteur.

Leur prix de cession moyen en pourcentage de CA HT est de 64 % mais il existe une grande disparité de valorisation sur ces officines. On trouve ainsi 60 % des transactions les concernant comprises en 48 % et 83 % du CA HT.

Tout va dépendre des motivations de l'acheteur et du projet entrepreneurial de celui-ci. Bien souvent il peut s'agir d'officines visées par des primo accédants, car elles sont peu onéreuses et peuvent paraître rassurantes en termes de gestion et de

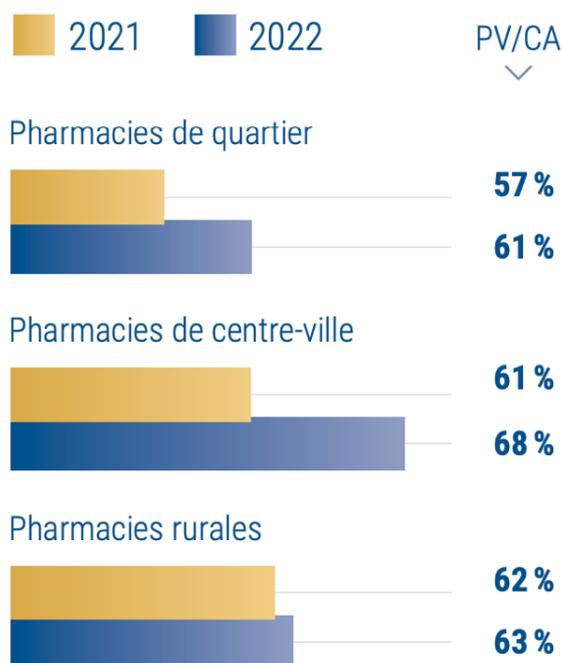
management. Même si les jeunes acheteurs ont de plus en plus tendance finalement à s'intéresser à des pharmacies plus importantes.

Le CA moyen des officines acquises pour une primo installation est d'environ 2 000 000 d'euros en 2023 et seulement 19 % de ces achats concernent des pharmaciens réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 1 200 000 euros. <sup>10</sup>

Il peut aussi s'agir d'opérations de regroupements, ou de transferts.

Dans ce cas l'acheteur peut être poussé à faire une offre plus importante, car son prévisionnel le pousse à espérer réaliser un CA plus important dans un avenir proche.

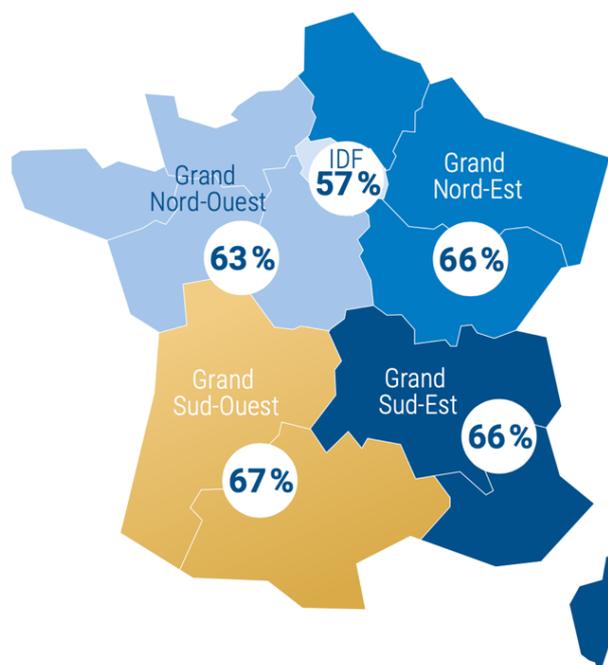
Parfois, il peut s'agir aussi d'une acquisition de licence avec restitution. Ce genre d'achat s'effectue en général avec des prix particulièrement bas.



*(Évolution du prix de cession moyen des officines de moins de 1,2 millions de CA HT (activités COVID retraitées) en pourcentage du CA HT, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies en 2022) <sup>10</sup>.*

Le prix de cessions en pourcentage du CA HT a tout de même évolué en 2022 quel que soit leur typologie. Les officines de centre-ville sont celles ayant connu la

croissance la plus importante, 61 % en 2021 contre 68 % en 2022. Les petites officines de quartier restent en revanche les moins valorisées.



*(Carte de France des prix de cession moyens en pourcentage du CA HT (activités COVID retraitées) pour les officines réalisant moins d'1,2 millions de CA HT, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs de pharmacies en 2022).<sup>10</sup>*

Les petites pharmacies d'Île de France sont celles qui sont le moins bien valorisées financièrement. Ceci s'explique notamment par le fait qu'elles ont des charges externes très élevées à cause des loyers.

L'inflation que l'on voit croître depuis la crise sanitaire a depuis amplifié ce phénomène.

De plus les salaires proposés en région parisienne sont souvent corrélés au coût de la vie en Île de France (loyers élevés, prix des transports, des produits de première nécessité, ...). Les frais de personnel sont donc aussi plus élevés que dans d'autres régions de France.

Face à cela les pharmacies de moins de 1,2 millions de CA ne génèrent pas un résultat suffisant pour assumer cette charge financière.

Leur prix de cession est alors impacté et elles sont de plus en plus délaissées par les acheteurs.

Concernant les autres régions de France, les moyennes restent plus homogènes pour les officines de moins d'1 2 000 000 d'euros de CA HT. Seul le grand-Ouest reste légèrement sous la moyenne nationale des 64 %, avec un prix de cession moyen correspondant à 63 % du CA HT.

Concernant les officines réalisant un CA annuel supérieur à 1 200 000 euros, on observe une croissance significative de leur prix de cession en pourcentage de leur chiffre d'affaires depuis l'épidémie de COVID-19. Il est passé de 82 % du CA en 2020 à 87 % en 2023, soit une augmentation de 5 points. <sup>10</sup>

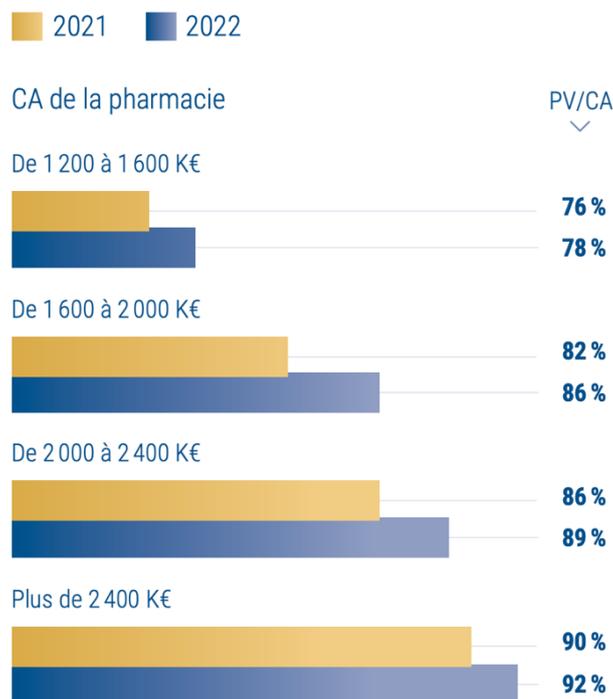
Ce qui augmente aussi c'est la dispersion des prix de ces officines.

### **Les officines réalisant plus de 1,2 millions de chiffre d'affaires :**

En 2016, 60 % des transactions concernant les pharmacies de plus d'1,2 millions de CA étaient comprises entre 70 % et 90 % du CA. <sup>10</sup>

Aujourd'hui 60 % de ces transactions sont comprises entre 74 % et 100 % du CA.

L'écart est donc passé de 20 à 26 points en 6 ans.



(Évolution du prix de cession moyen des officines en fonction de leur CA HT (activités COVID retraitées) en pourcentage du CA HT, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies en 2022).<sup>10</sup>

On remarque en effet que plus une officine est de taille importante, plus elle est valorisée financièrement. Certaines grosses structures se vendent même parfois à des prix dépassant 100 % du CA HT.

Il va de soi que plus une officine génère de chiffre plus elle est apte à générer du résultat lorsque la marge est bien contrôlée et que les charges externes et de personnel sont maîtrisées par le titulaire.

Ce sont donc des structures qui restent stables et rassurantes à la fois pour l'acquéreur, mais aussi pour les banques et autres investisseurs.

Très peu ont souffert de l'épidémie de COVID-19. Au contraire ces pharmacies étaient plus aptes que les petites à effectuer les missions relatives aux activités COVID-19.

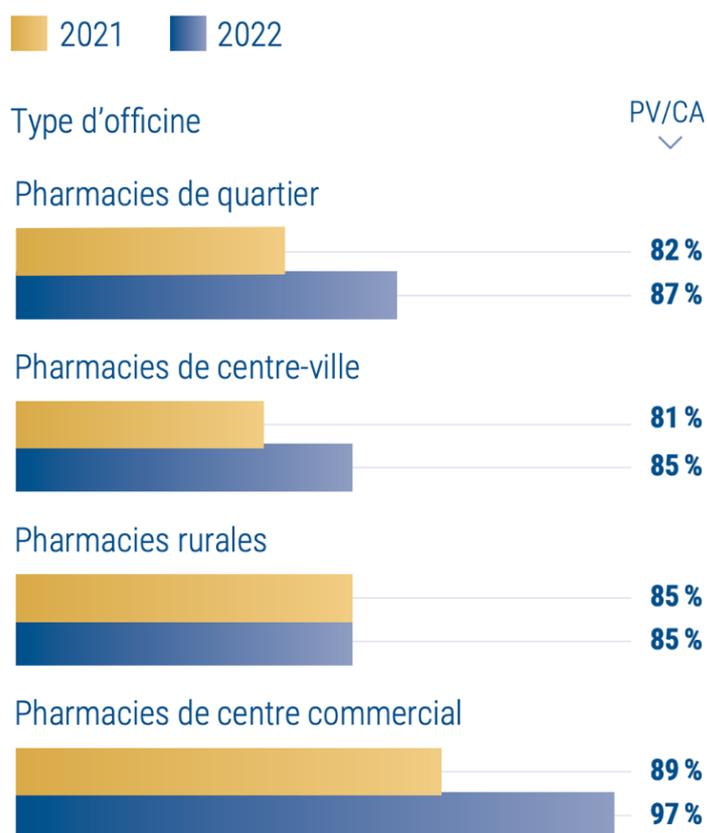
Elles ont donc pour la plupart généré plus de profits que les années précédentes.

Les titulaires de ces officines ont notamment pu bénéficier d'un gain de trésorerie, leur permettant de réinvestir dans leurs pharmacies (robotisation, achat d'ameublement, de matériel, travaux, ...).

Ces investissements peuvent aussi participer à rehausser la valorisation financière de certaines structures.

L'année 2022 enregistre une progression particulièrement importante de la valorisation en fonction du chiffre d'affaires pour les pharmacies de taille moyenne. On est passé de 82 % du CA en 2021 à 86 % en 2022. <sup>10</sup>

Ceci est d'autant plus intéressant que ces pharmacies de taille moyenne, sont souvent la cible des primo accédants. En effet en 2022, le CA moyen des officines achetées dans le cadre d'une primo installation était d'un peu moins de 2 000 000 d'euros.



*(Évolution du prix de cession moyen des officines de plus de 1,2 millions de CA HT (activités COVID retraitées) en pourcentage du CA HT en fonction de leur typologie, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies en 2022). <sup>10</sup>*

Pour les pharmacies réalisant un CA HT supérieur à 1 200 000 euros, seules celles de zones rurales n'ont pas vu leur prix de cession en pourcentage du CA augmenter en 2022. Ces zones peuvent toujours paraître moins attractives.

Notamment face à la désertification médicale de certains territoires français.

En effet selon la DRESS (Direction de la Recherche, de l'Étude, de l'Évaluation et des Statistiques) <sup>34</sup>, si l'on retire les cas particuliers de la Seine-et-Marne (77) et de la Seine-Saint-Denis (93). Dans la grande majorité des cas, la valorisation du fonds de commerce de pharmacie servant de base à la valorisation des titres subira une décote par comparaison avec un fonds vendu directement. Les départements les plus touchés sont : l'Aisne (02), l'Eure-et-Loir (28), l'Indre (36), le Cher (18), la Sarthe (72), La Vendée (85), l'Ain (01) et le Lot-et-Garonne (47).

La désertification de ces zones par les médecins possède un impact direct sur le CA des pharmacies de ces zones.

De plus il en est de même pour le personnel officinal. La pénurie de préparateurs et de pharmaciens, n'épargnent pas les zones rurales. Peu de pharmaciens formés à la faculté dans les grandes villes, se projettent dans une installation à la campagne.

Pourtant face au stress engendré par la charge de travail durant la période COVID, certains pourraient être attirés par une installation dans une plus petite commune<sup>35</sup>. En effet ces pharmacies possèdent souvent un environnement concurrentiel moins saturé qu'en agglomération, un loyer souvent moins élevé, l'amplitude horaire est plus souple et la clientèle est plus captive.

Aujourd'hui l'état propose des aides à l'installation pour les commerces en zone rurale <sup>36</sup>. Ce coup de pouce gouvernemental peut avoisiner les 80 000 euros. Les ZRR (Zones de Revalorisation Rurales) bénéficient aussi d'exonérations fiscales sous certaines conditions.

Tout ceci pourrait favoriser tout de même la préservation du maillage officinal en zone rurale.

Aujourd'hui lorsqu'on compare la valorisation financière des officines de zones rurales à celle de centre-ville ou de quartier, les différences s'amoindrissent.

C'est bien souvent la taille de l'officine qui va jouer un rôle clé dans la valorisation des pharmacies et non pas la localisation.

Néanmoins cette augmentation globale des prix de cessions rapportés au chiffre d'affaires pose un problème de financement.

Face à l'inflation et à l'augmentation des taux d'intérêts, l'apport personnel constitué devra être de plus en plus important pour l'achat d'une officine. Si les prix continuent de grimper, peu d'acquéreurs pourront se positionner sur une officine intéressante et on ira vers une financiarisation de la profession.

Maintenant, il semble important d'aborder les pharmacies de centres commerciaux.

Leur prix moyen de cession est passé de 89 % du CA en 2021 à 97 % en 2022. Soit une augmentation fulgurante de 8 points.<sup>10</sup>

D'un côté ces pharmacies ont pu être perturbées par des périodes de fermetures temporaires successives liées à l'épidémie de COVID-19 sur l'année 2021. Le CA référent était alors particulièrement bas et ceci a pu augmenter mathématiquement le coefficient.

En effet en 2021 les pharmacies de centre commerciaux ont connu :<sup>37</sup>

- Cinq mois de couvre-feu. Avec des horaires plus ou moins stricts du 16 janvier au 9 juin 2021. La plage horaire d'ouverture des pharmacies de centres commerciaux étant souvent plus étendue que celles des autres pharmacies, elles ont donc particulièrement souffert de cette mesure restrictive.
- Un confinement d'un mois du 3 avril au 3 mai (deuxième confinement). Celui-ci impliquait des déplacements limités autour du domicile ne permettant pas à ces pharmacies de subvenir aux besoins de ses clients habituels, parfois résidants dans des quartiers plus éloignés.

- Trois mois et demi de fermetures successives entre le 31 janvier et le 19 mai 2021. Au départ cela concernait les pharmacies des centres commerciaux de plus de 20 000 m<sup>2</sup>, puis dans 23 départements ceux de plus de 10 000 m<sup>2</sup>, et encore dans 16 autres départements ceux de plus de 5000 m<sup>2</sup>.
- Une jauge limitée à un client maximum tous les 4m<sup>2</sup> maximum, appliquée à partir du 9 Juin 2021 et progressivement retirée en fonction des conditions sanitaires des différentes localités à partir du 30 Juin 2021.
- Une obligation de présentation du Pass Sanitaire, effectif pendant un mois et demi (du 16 août au 30 septembre 2021) pour les centres commerciaux de plus de 20 000 m<sup>2</sup>. Cette mesure pouvant avoir un effet dissuasif sur la patientèle.

La fréquentation des centres commerciaux n'a d'ailleurs pas été si impactée par toutes ces mesures.



Source : CNCC

(Graphique de l'évolution de la fréquentation des centres commerciaux en France en 2021, CNCC (Compagnie Nationale de Commissaires aux Comptes)).<sup>37</sup>

Grâce à des périodes exceptionnelles comme les mois d'avril et de novembre 2021, la fréquentation globale des centres commerciaux n'a diminué que de 0,8 % entre 2020 et 2021.

Les pharmacies de ces centres quant à elles, ont su réagir et ont généré en 2022 un chiffre d'affaires particulièrement important avec des ventes en croissance concernant tous les taux de TVA.

	2022	2021	VARIATION	
 ZONE RURALE	2 119,6	1 940,4	<b>+179,2</b>	<b>+9,24 %</b>
 GROS BOURG	2 384,1	2 161,7	<b>+222,4</b>	<b>+10,29 %</b>
 ZONE URBAINE	2 029,4	1 837,1	<b>+192,3</b>	<b>+10,47 %</b>
 CENTRE COMMERCIAL	3 419,5	3 012,4	<b>+407,1</b>	<b>+13,51 %</b>

*En milliers d'euros*

*(Évolution du CA HT en fonction de la typologie de pharmacie, CGP).<sup>8</sup>*

En effet leur CA moyen a progressé de + 13,51 % selon une étude CGP. Elles ont donc pu montrer leurs super performances et leurs grandes capacités d'adaptation.

De plus ces officines sont peu nombreuses. Ce critère de rareté a tendance à faire augmenter le coefficient relatif au chiffre d'affaires, dans la valorisation de ces officines.

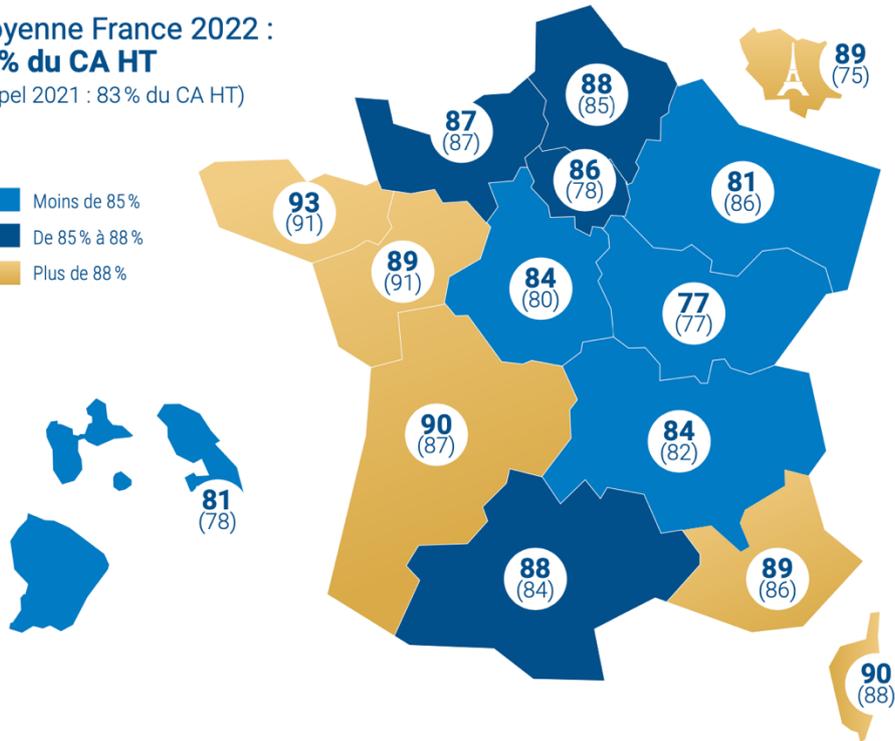
Si l'on considère qu'aujourd'hui ces officines se valorisent à 97 % de leur CA HT (activités COVID retraitées) et qu'en moyenne en 2022 elles ont réalisé un CA HT (activités COVID retraitées) de 3 419 000 euros en moyenne. Cela signifie que le prix moyen d'acquisition de ces pharmacies serait supérieur à 3 300 000 euros.

Sachant qu'aujourd'hui, avec l'inflation et la diminution de la capacité d'endettement, il s'agirait d'avoir environ 32 % d'apport pour pouvoir emprunter une telle somme. On peut compter qu'il faudrait donc plus d'un million d'euros d'apport afin de pouvoir acquérir une pharmacie de centre commercial.

Il semble peu probable en vue du montant que ces pharmacies soient souvent approchées par des primo accédants.

Moyenne France 2022 :  
**87% du CA HT**  
 (rappel 2021 : 83% du CA HT)

- Moins de 85%
- De 85% à 88%
- Plus de 88%



(Carte de France des prix de cession moyens en pourcentage du CA HT (activités COVID retraitées) pour les officines réalisant plus d'1,2 millions de CA HT, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs de pharmacies en 2022).<sup>10</sup>

La région qui reste celle où les pharmacies se vendent le plus cher rapportée à leur CA HT est la Bretagne (93 % du CA en moyenne).

En Revanche la région la moins valorisée en pourcentage du chiffre d'affaires est toujours la Bourgogne-Franche-Comté (77 % du CA en moyenne).

Les régions qui baissent sont le Grand-Est et le Pays de la Loire.

En Île de France et surtout à Paris, contrairement aux petites pharmacies (dont le CA est inférieur à 1,2 millions d'euros) qui se valorisent très mal, les plus grandes voient leur valorisation rapportée au CA augmenter énormément en 2022.

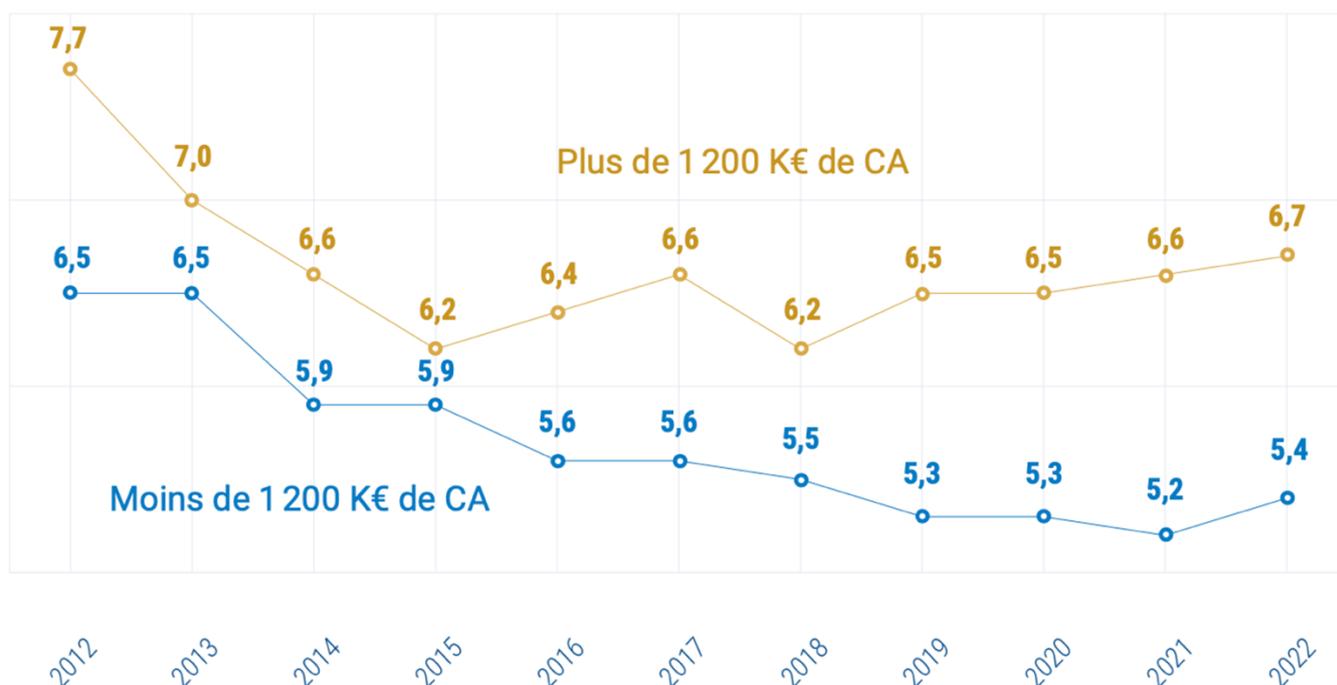
À Paris on est passé en un an, de prix de cession correspondant à 75 % du CA à 89 % du CA HT.

Ceci s'explique notamment car les pharmacies parisiennes ont généré en moyenne un CA HT supérieur de 10 % par rapport au reste de la France en 2022.

Il existe donc en Île de France encore plus qu'ailleurs une disparité majeure entre les officines de petites tailles, mal valorisées et les officines plus grandes connaissant une importante majoration des prix de cession.

### 13) IMPACT SUR PRIX DE CESSIION EN FONCTION DE L'EBE

La valorisation en multiple de l'EBE retraité reste l'approche de référence lorsqu'il s'agit d'estimer la valeur d'une pharmacie.



(Évolution du prix de cession moyen en multiple de l'EBE (excluant les pharmacies pour lesquelles les activités COVID représentait plus de 4 % du CA HT), Interfimo, Pharmacien, prix et valeurs des pharmacies en 2022).<sup>10</sup>

Depuis l'épidémie de COVID-19, l'EBE moyen des officines est en hausse. Il est passé de 12,4 % en 2020 à 13,7 % du CA en 2022.

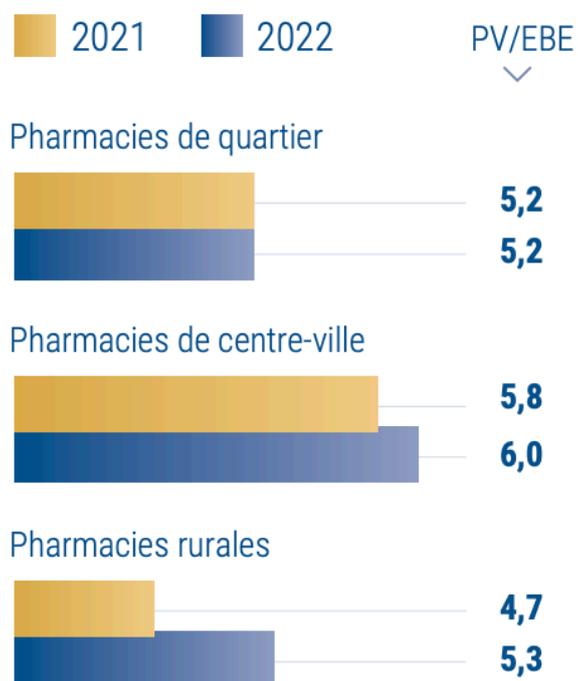
L'activité COVID-19 a eu un impact positif sur la marge des officines et donc sur l'EBE.

Malgré l'inflation, le prix de cession moyen en fonction de l'EBE augmente aussi sensiblement. Mais les prix, une fois encore, semblent être de plus en plus dispersés.

### **Les officines réalisant moins de 1,2 millions de chiffre d'affaires :**

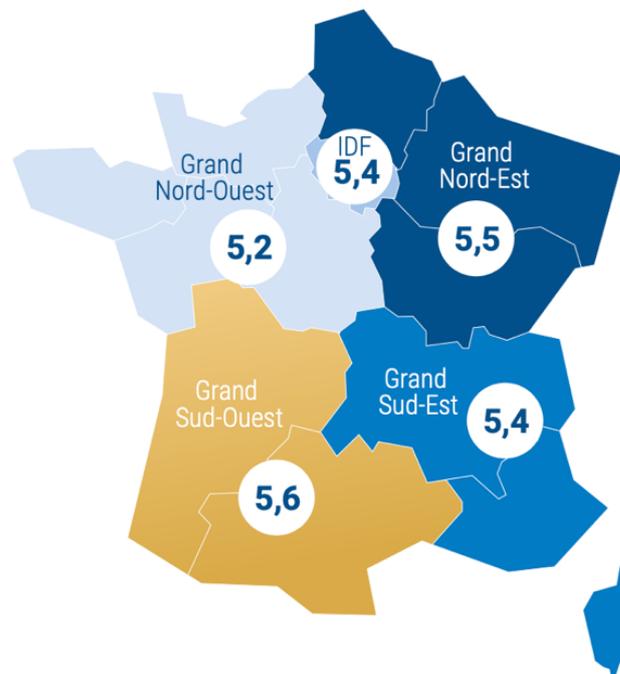
Pour les petites officines (dont le CA HT est inférieur à 1,2 millions d'euros) :

- Leur baisse du prix de cession qui dure depuis une dizaine d'année semble se stabiliser. Il est de 5,4 fois l'EBE en 2022, alors qu'il était de 5,3 en 2019, avant la crise sanitaire.
- La disparité du prix de vente est très importante. 60 % des transactions se trouvent entre 3,6 et 6,8 fois l'EBE.



(Évolution du prix de cession moyen des officines de moins de 1,2 millions de CA HT en multiple de l'EBE en fonction de leur localisation, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies en 2022). <sup>10</sup>

- Il existe une revalorisation significative des petites pharmacies de zones rurales. Elles ne se vendaient plus qu'en moyenne à 4,7 fois l'EBE en 2021 et sont remontées à 5,3 fois l'EBE en 2022. Cette revalorisation est de bon augure face à la désertification médicale des zones rurales. La pérennité de ces officines est un réel enjeu de santé publique.
- Les petites pharmacies de centre-ville restent les plus valorisées. Elles se vendent en moyenne à 6 fois l'EBE.
- Les pharmacies de quartiers se maintiennent à des prix de cessions de 5,2 fois l'EBE.



*(Carte de France des prix de cession moyens des officines réalisant moins de 1,2 millions de CA HT en multiple de l'EBE, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs de pharmacies en 2022).<sup>10</sup>*

- Il n'y a que la région Grand-Nord-Ouest qui connaît des prix de cession en multiple de l'EBE inférieure à la moyenne.

- La Région Grand-Sud-Ouest est celle où les petites pharmacies sont le plus valorisées.
- Quand on étudie la région Île-de-France qui connaissait le moins bon prix de cession moyen par rapport au pourcentage de CA, la valorisation de ses petites officines en multiple de l'EBE est dans la moyenne nationale. Les petites pharmacies de cette région ayant plus de charges externes (notamment dues aux loyers) et de frais de personnel, possèdent un EBE plus faible que dans d'autres régions. L'EBE étant impacté de la sorte, on ne peut pas dire que ces pharmacies se valorisent de la même façon que dans des régions où le multiple de l'EBE est le même pour des structures de même taille. En Île-de-France et plus particulièrement à Paris, il est très difficile d'éponger les coûts des charges et de générer du résultat avec un CA inférieur à 1,2 millions.

De manière générale, si elles manquaient parfois de moyens humains et matériels, on peut penser que les activités COVID ont grandement participé à maintenir un bon taux de marge dans ces pharmacies. Ce qui leur a permis de sensiblement augmenter leur valorisation en multiple de l'EBE, malgré leur petit CA.

Il sera intéressant de regarder l'évolution de la valorisation de ces petites pharmacies dans les années à venir.

On peut se demander si la crise sanitaire n'a pas virtuellement stabilisé ces pharmacies et est ce qu'elles perdront en valeur lorsque toutes les activités liées au COVID auront totalement cessé.

De plus rappelons surtout que les ventes de ces pharmacies représentaient 25 % du marché en 2021 et qu'elles ne représentent plus que 15 % aujourd'hui. <sup>10</sup>

Si cette tendance reste à la baisse, en regard de la loi de l'offre et de la demande, leur prix ne pourra que baisser dans un avenir proche.

### **Les officines réalisant plus de 1,2 millions de chiffre d'affaires :**

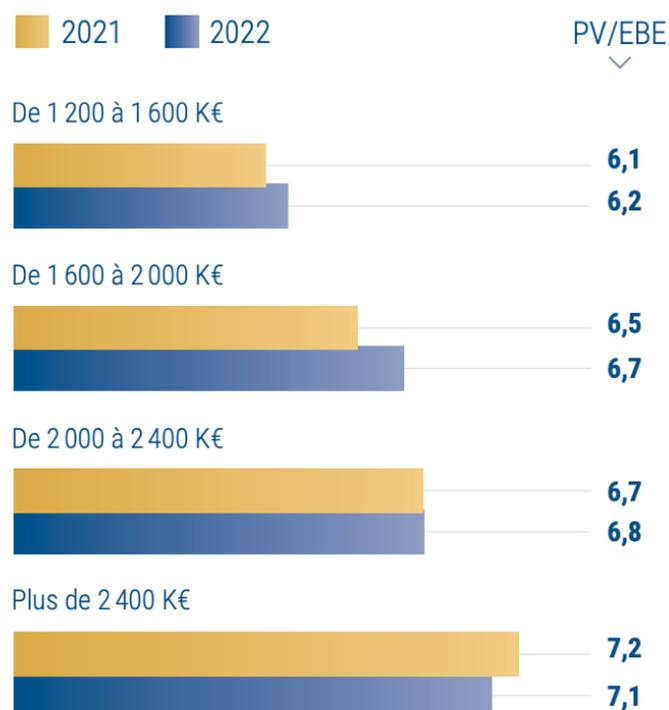
Maintenant concernant les officines réalisant un CA HT supérieur à 1 200 000 euros. Elles enregistrent depuis la pandémie une très légère croissance de leur prix de cession en multiple de l'EBE.

Elles se vendaient autour à 6,5 fois l'EBE en 2020 et à 6,7 en 2022.

La hausse actuelle des prix des pharmacies s'explique donc surtout par l'augmentation du CA en amont. Notamment grâce aux performances exceptionnelles engendrées par la pandémie.

Mais ce qui dénote encore une fois c'est que les prix sont de plus en plus dispersés. Ainsi 60 % des transactions se trouvent entre 5 et 8,3 fois l'EBE, contre 5 et 8 fois en 2021.

Certaines pharmacies attirent plus que d'autres et valent donc plus cher.



*(Évolution du prix de cession moyen des officines en multiple de l'EBE en fonction de leur CA annuel, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies en 2022).* <sup>10</sup>

Il reste important d'observer que la taille de l'officine reste un des critères déterminant pour sa valorisation. Plus une officine génère de CA, peu importe sa marge, plus elle est valorisée en multiple de l'EBE.

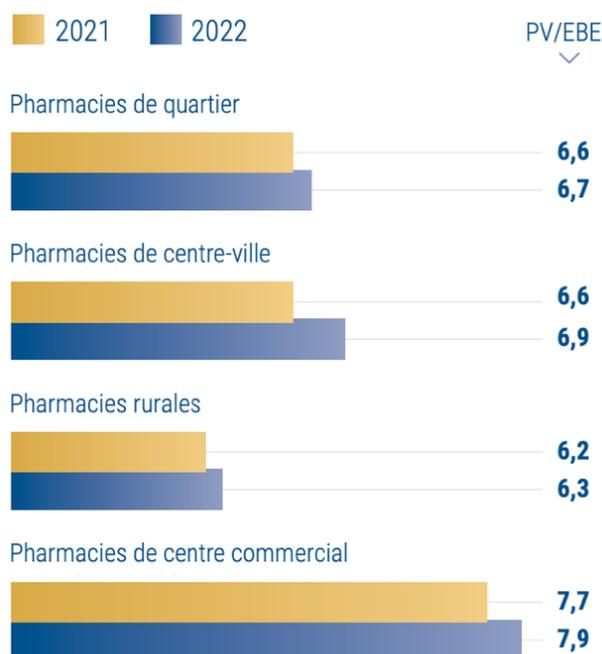
Les plus grosses d'entre elles, dont le CA HT dépasse 2 400 000 euros, bénéficie le plus souvent d'une évolution favorable de leur rentabilité. L'EBE augmentant, le prix

de vente de ces officines est alors en hausse. En revanche elles sont passées d'une valorisation à 7,2 fois l'EBE à 7,1 en 2022.

Leur prix de cession ne faisant qu'augmenter, elles posent des problèmes de financements pour les acquéreurs potentiels. Il ne serait alors pas étonnant de voir leur valorisation en multiple de l'EBE continuer de décroître légèrement de la sorte dans les années à venir, faute de repreneurs.

Les pharmacies qui font entre 1 600 000 et 2 000 000 d'euros de CA HT annuels voient une belle progression de leur valorisation en multiple de l'EBE depuis la crise sanitaire. En 2022, elles passent d'un multiple de 6,5 à 6,7 fois l'EBE. <sup>10</sup>

Ces pharmacies, plus facilement finançables ont montré leur capacité à gérer des situations exceptionnelles telles que la crise sanitaire. Elles commencent à être suffisamment grosses pour subvenir au besoin humain et matériel nécessaire à la réalisation des nouvelles missions. Leur taille moyenne est aussi parfois appréciée des patients préférant garder un esprit de pharmacie de proximité. Abordables sur le marché, elles sont souvent la cible des primo accédants.



(Évolution du prix de cession moyen des officines de plus d'1,2 millions de CA en multiple de l'EBE en fonction de leur typologie, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies en 2022). <sup>10</sup>

Lorsqu'on regarde les pharmacies de plus d'1 200 000 euros de CA par typologie, on remarque que l'exercice 2022 a permis de revaloriser de 0,3 points les pharmacies de centre-ville. Cela suit la même tendance qu'avec la valorisation en pourcentage du chiffre d'affaires. Les flux de population des agglomérations, permettent à ces officines de bénéficier d'un fort taux de passage. La rémunération des honoraires de dispensation et la réalisation des nouvelles missions permettent à ces pharmacies de montrer leur plus-value.

Ces pharmacies ont souvent des charges plus importantes, notamment dues au loyer, elles doivent donc souvent générer un CA plus gros, ou augmenter leur prix afin de conserver une marge satisfaisante, pour pouvoir garantir un bon résultat en fin d'exercice.

Les plus petites de ces pharmacies sont soumises à une forte concurrence. Celle-ci est à la fois géographique mais il existe aussi une concurrence sur la politique de prix et de référencement.

Il est donc important pour ces pharmacies de bien équilibrer la balance entre prix concurrentiels et marge suffisante dans leur gestion des prix. On voit d'ailleurs de plus en plus de ces pharmacies de ville se grouper. Cela leur permet de bénéficier d'une centrale d'achat commune, ainsi que d'être accompagnés dans ces activités de gestion primordiales pour leur marge.

Les pharmacies de zones rurales sont les moins bien valorisées, elles valent en 2023 6,3 fois l'EBE en moyenne, et enregistre une légère progression de 0,1 point. Elles exercent en moyenne une bonne rentabilité par rapport à leur chiffre d'affaires qui pèse alors sur ce ratio.

Les officines de quartier, elles aussi restent stable avec une progression de 0,1 point (6,6 à 6,7 fois l'EBE en 2022).

Les pharmacies qui restent aujourd'hui les plus chères en multiple de l'EBE sont les pharmacies de centres commerciaux. Elles atteignent 7,9 fois l'EBE. <sup>10</sup>

Leur rareté les rend très attractives. Dans ces pharmacies, généralement de grandes tailles (3 490 000 euros de CA HT moyen en 2023, selon CGP <sup>8</sup>) la marge est importante, boostée par la parapharmacie (taux de TVA 20 %) et les produits de l'OTC,

sur lesquels elles peuvent exercer des prix concurrentiels. Les gros volumes de ventes de ces secteurs leur permettent d'obtenir des remises intéressantes, leur donnant un avantage concurrentiel.

De plus elles ont souvent les moyens humains et financiers nécessaires à la réalisation des nouvelles missions.

Leurs seuls points d'ombres pourraient être les charges induites par les loyers parfois onéreux.

Dans un monde où la rémunération du pharmacien est dépendante des honoraires, il faut que ces pharmacies restent centrées autour du patient et jouent le jeu des nouvelles missions qui lui sont confiées. Sinon, parfois jugées comme impersonnelles, notamment à cause de du nombre d'employés, ainsi que par la taille de leur surface commerciale, elles pourraient être fuies par les patients, pour l'exercice du cœur de notre métier. C'est-à-dire la délivrance des médicaments sur ordonnance, le conseil et les nouvelles missions.

Depuis l'épidémie de COVID-19, les chiffres ne semblent pas confirmer cette tendance.

En effet, grâce à leurs moyens humains, ces officines sont celles qui en 2022 ont réalisé le plus de tests antigéniques et autres prestations de services (vaccination, ETP, contrats de coopération des génériqueurs, ...). Ces actes représentent sur l'année 277 600 euros en moyenne, soit 8,12 % de leur chiffre d'affaires. <sup>8</sup>

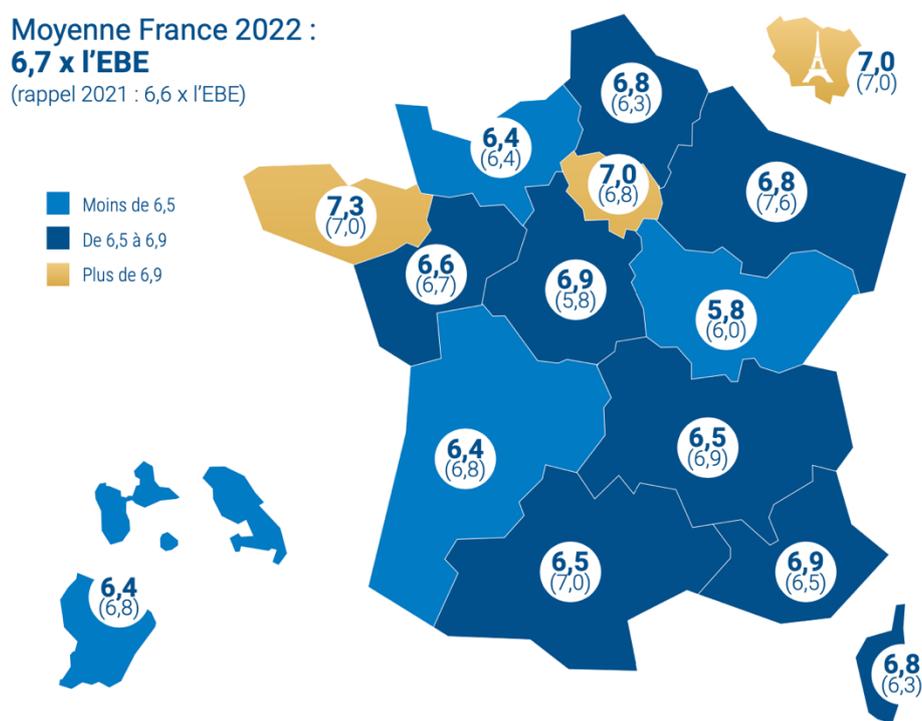
Les honoraires de dispensation correspondent pour ces pharmacies à 9,07 % de leur chiffre d'affaires, soit environ 310 000 euros en 2022. Même si la moyenne pour les autres typologies de pharmacies est plus autour de 11 % sur l'année, ces pharmacies ne sont pas désertées pour le médicament.

De plus elles bénéficient de flux de passage particulièrement élevés et d'autres avantages provenant de leur localisation en centres commerciaux, notamment souvent un grand parking, d'accès handicapés, des toilettes, ...

Aujourd'hui les pharmacies de centres commerciaux restent les plus rentables et donc les plus valorisées.

Il est en revanche de plus en plus difficile avec la montée des prix de ces pharmacies et aussi des taux d'intérêts de pouvoir les financer.

Il faudra alors dans l'avenir regarder le marché prudemment car si aucun pharmacien ne pourra les reprendre, les prix devront alors baisser si on ne veut pas faire entrer de nouveaux capitaux dans notre activité et risquer d'entacher notre monopole pharmaceutique.



(Carte de France des prix de cession moyens des officines réalisant plus de 1,2 millions de CA HT en multiple de l'EBE, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs de pharmacies en 2022).<sup>10</sup>

A l'inverse des petites officines (réalisant moins de 1 200 000 euros de CA annuel), les plus grosses structures sont plus valorisées en Île-de-France et en Bretagne.

En Île-de-France et plus particulièrement à Paris, les officines possèdent une moins bonne rentabilité que la moyenne nationale. Cela est dû notamment aux loyers ainsi

qu'aux frais de personnel. Il y a donc un abandon du marché des petites officines, vers les officines plus grosses pouvant assumer ces charges.

Parmi les structures réalisant plus d'1 200 000 euros par an de chiffre d'affaires, la Bretagne est la région dans laquelle les officines sont les mieux valorisées, aussi bien en multiple de l'EBE, qu'en pourcentage du CA.

A contrario, la Bourgogne-Franche-Comté est la région où les officines se cèdent le moins cher.

La nouvelle Aquitaine représente un marché intéressant, leurs officines de plus de 1 200 000 euros de CA, profitent d'une rentabilité plus élevée que la moyenne nationale. Leurs officines sont pourtant valorisées à 6,4 fois l'EBE en 2022, en dessous de la moyenne nationale annuelle de 6,7.

## **14) LES PRETS GARANTIS PAR L'ÉTAT (PGE)**

### **Qu'est-ce que le PGE ?**

Le PGE n'est pas un prêt de l'État. C'est une garantie offerte par l'État sur un prêt octroyé par une banque classique à une entreprise.

Cette initiative fut lancée pour aider les entreprises dans le contexte économique incertain que l'épidémie de covid-19 a créé. L'État avait débloqué 300 milliards d'euros pour les prêts garantis par l'état. <sup>38</sup>

Le PGE est régit par l'article 6 de la loi numéro 2020-289 du 23 mars 2020 et l'arrêté du 23 mars 2020. <sup>39</sup>

Hormis certaines SCI (société civile immobilière), sociétés de financement et établissement de crédit, le PGE fut élaboré pour toutes les entreprises et professionnels, peu importe leur taille, leur activité ou encore leur statut juridique.

L'État apporte une garantie sur 90 % du prêt. Sur les 10 % non couverts la banque ne doit pas demander de garantie supplémentaire, afin que toute entreprise puisse bénéficier du droit au PGE.

Seules les entreprises de plus 5000 employés ou qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 1,5 milliards ne peuvent bénéficier d'une garantie de l'État que de 70 % ou 80 % selon les cas.

Ce dispositif fut conçu pour répondre le plus rapidement aux besoins de trésorerie pendant le COVID-19. Les banques se sont accordées à créer des dossiers simplifiés et à donner des délais de réponses de maximum cinq jours pour les entreprises qui génèrent moins de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. Les banques n'ont pas demandé de fournir de prévisions futures des résultats de l'entreprise, trop difficiles à établir dans ce contexte. Elles se sont basées sur leur connaissance passée de leur client.

Vous pourrez trouver à titre d'exemple la fiche pratique pour la demande d'un PGE proposée par le syndicat UNFP (Union Nationale des Pharmacies de France) en Annexe 2.<sup>40</sup>

Pour les entreprises les moins touchées, dont la trésorerie était la plus ample, des demandes de PGE ont pu être refusées ou remises à plus tard. Les entreprises s'étant vu refuser un prêt garanti par l'État, ont pu retenter une demande dans une banque concurrente. Concrètement plus de 85 % des entreprises pouvaient être éligibles à un PGE.

Pour le remboursement les banques considèrent qu'il est important de bien conserver le dialogue conseiller-chef d'entreprise. Deux à quatre mois avant la date d'anniversaire du PGE, le bénéficiaire doit décider de la manière dont il procédera pour le remboursement.

Le conseiller donne les conditions de taux pour les différentes échéances proposées par sa banque. Ceux-ci sont basés sur un engagement de prix coûtant dans le cadre du PGE.

La commission européenne a choisi que la durée totale du prêt serait de 6 ans.

Les banques de leur côté ont personnalisé les modalités d'amortissement qui correspondent le mieux au besoin de l'entreprise. Elles acceptent de manière systématique toute demande de décalage de l'amortissement d'un an supplémentaire. Durant cette année-là, le bénéficiaire du prêt ne paie que les coûts de la garantie d'état et les intérêts. Après, il pourra choisir de rembourser son PGE tout de suite ou de l'amortir sur une durée additionnelle d'un à cinq ans.

Les banques permettent aussi de rembourser une partie, puis d'amortir, il est possible de mixer les deux. Le principe étant d'être le plus souple possible.

La possibilité de contracter un PGE a pris fin le 30 juin 2022. Il n'est donc plus possible à l'heure actuelle d'en bénéficier.

### **Le PGE en officine :**

Pour préserver leur trésorerie pendant l'épidémie de covid-19 et le confinement, certaines officines ont fait appel à des prêts garantis par l'état.

Ces prêts présentaient plusieurs avantages pour les officinaux. Les dossiers étaient simples, leur coût était faible, les taux d'intérêts aussi, aucune garantie n'était demandée au bénéficiaire et il était possible de ne pas rembourser tout de suite.

Certaines pharmacies, notamment les plus impactées par la pandémie ont donc vu en ce prêt un moyen de maintenir le cap. C'est notamment le cas de quelques pharmacies de centres commerciaux qui ont dû fermer pendant le confinement et des pharmacies de « passages » qui ont vu leur trafic résolument diminuer<sup>9</sup>.

Lors de la contraction du prêt, sur le Bilan on pourra trouver le PGE inscrit au passif. De l'autre côté à l'actif, on trouvera le montant de ce prêt dans la trésorerie.

Si la trésorerie issue du PGE est partiellement ou totalement consommée par l'officine, la valeur des parts va diminuer.

Alors, dans le cadre où la pharmacie a trouvé un nouvel acquéreur ou associé, il faudra restructurer le passif en ajoutant la dette du PGE à court terme sur la même durée que le prêt principal (d'acquisition des parts).

Sinon le plan de rentabilité de l'acheteur sera impacté.

Si imaginons que ce montant en revanche ait été placé sur un compte bloqué et n'ait pas été dilapidé, la valeur des parts (actif/passif) restera identique.

Lorsque la pharmacie ne peut pas rembourser le PGE, c'est-à-dire en cas de faillite de l'entreprise, l'État remboursera les 90% du capital restant à rembourser

## **15) LA PENURIE DE SALARIES**

De nos jours la pénurie de pharmaciens et de préparateurs est un vrai problème lors de l'acquisition d'une officine.

Les jeunes repreneurs ont souvent tendance à vouloir bénéficier d'une certaine qualité de vie. Pour cela, il faut que l'officine sur laquelle ils jetteront leur dévolu puisse compter sur assez d'employés pour qu'ils parviennent à se dégager du temps.

La Fédération des Syndicats Pharmaceutiques de France (FSPF) a estimé en octobre dernier qu'il manquait environ 10 % des effectifs dans les pharmacies d'officines. Selon elle, 15 000 postes de pharmaciens, pharmaciens adjoints et de préparateurs en pharmacie seraient disponibles à ce jour. <sup>41</sup>

Plusieurs facteurs en sont la cause.

Premièrement, le métier est souvent perçu comme peu attrayant par le grand public. Les horaires peuvent être compliquées, les responsabilités et enjeux du métier sont souvent méconnus et les salaires paraissent moins attractifs que dans d'autres métiers de la santé.

Pourtant avec la réforme de la PACES (première année commune des études de santé) vers la PASS/LAS, on avait vu disparaître le numérus clausus.

Malgré cela chaque année des places restent vacantes dans la filière pharmacie. <sup>42</sup>

- 1100 places vacantes en 2022.
- 483 places vacantes en 2023 sur 3540 disponibles.

En 2022 cette abstention pour la filière pharmacie concernait environ 30% des places réellement disponibles.

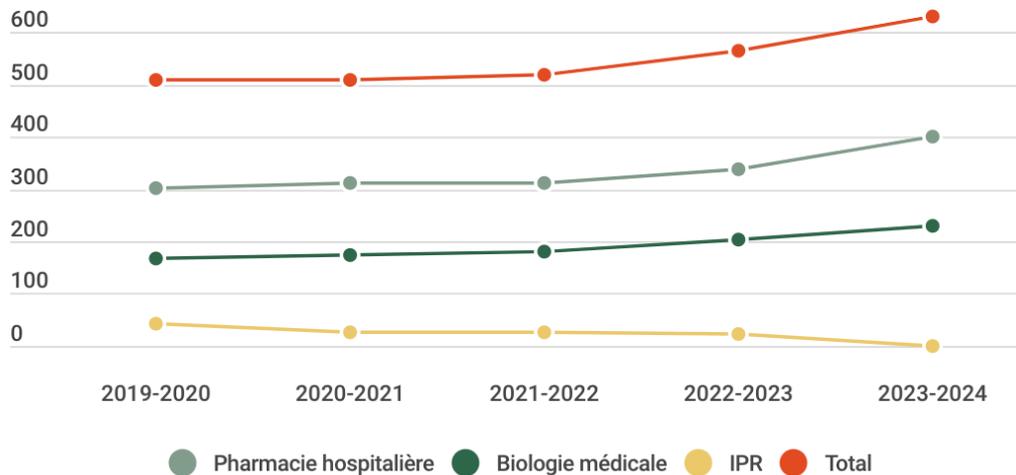
Même si on observe une légère amélioration de ce phénomène cela reste trop peu. Trop peu de pharmaciens diplômés sortiront des bancs de la faculté pour pourvoir aux besoins en effectif en officine.

D'autre part, étudiants en pharmacie, s'orientent aussi à partir de la 5<sup>ème</sup> année de plus en plus vers les autres filières (internat et industrie).

L'industrie est un secteur porteur, à forte employabilité avec des salaires souvent attractifs. La possibilité de réaliser un double master peut offrir aux étudiants l'accès à des formations de prestige. C'est aussi une opportunité pour certains de s'orienter vers des carrières internationales ou des missions de management ou encore d'entrepreneuriat.

La filière internat, reste la moins représentée. Néanmoins elle a créé 121 nouvelles places en 4 ans soit une augmentation de 10 % des places au concours malgré la disparition de la filière IPR. <sup>43</sup>

## Evolution du nombre de postes ouverts en internat de pharmacie



(Courbe de l'évolution des postes ouverts en internat de pharmacie, étude publiée par le journal l'Étudiant). <sup>43</sup>

Il est aussi à mentionner que le revenu du stage de sixième année officine est de 633,57 euros net (en 2023). <sup>44</sup>

<b>STAGE de 6<sup>e</sup> Année de 6 mois (à temps plein)</b>	<b>1 Mai 2023</b>
<b>Gratification mensuelle = 55 fois la valeur du SMIC horaire</b>	<b>633,59 €</b>

C'est bien moins que le revenu d'un interne en première année qui est de 19 406,35 bruts par an (selon l'arrêté du 29 juin 2023 relatif aux émoluments, rémunérations ou indemnités des personnels médicaux, pharmaceutiques et odontologiques exerçant leurs fonctions dans les établissements publics).

En industrie les revenus de stages correspondent environ à un SMIC en 6<sup>ème</sup> année.

Même si ce stage en officine ne dure que 6 mois, il peut jouer dans la balance du choix de filière.

Un bon nombre d'étudiants en officine qui arrivent en sixième année ont travaillé en parallèle de leurs études dans des pharmacies les années précédentes. Le salaire

qu'ils percevaient alors suivait la grille de rémunération des préparateurs et des pharmaciens. <sup>44</sup>

<b>Etudiants en Pharmacie</b>		<b>1er Juillet 2023</b>	
< 350 H	11,65 €	1 767,58 €	1 361 €
> 350 H	15,20 €	2 305,54 €	1 775 €
Rpt.Tit. 6°an.Val	16,72 €	2 536,09 €	1 953 €

Il n'est donc pas impossible que le revenu du stage puisse représenter un facteur de précarité qui écarterait alors certains étudiants de la filière.

Cette année, en 2023, c'est 73795 pharmaciens qui se sont inscrits à l'ordre. Cela représente une baisse de 0,3 % par rapport à l'an dernier. Cette diminution du nombre d'inscrits est dans la continuité d'une décroissance observée depuis 2016 (- 1% d'inscrits depuis 2016).

Cette baisse est surtout due à une diminution forte du nombre de primo inscrits à l'ordre. Ils sont en 2022, 205 de moins que l'année précédente. Ce phénomène peut paraître minime, mais fragilise pourtant bel et bien la démographie de notre profession.

Avec toutes les places vacantes en 2<sup>ème</sup> année des études de pharmacies, cette tendance va sans doute s'amplifier dans les années à venir.

Il n'y aura donc plus assez de jeunes pharmaciens pour compenser les départs à la retraite. Ces mêmes départs qui sont de surcroît parfois anticipés depuis le covid-19, face à l'intensification de la charge de travail en officine.

Au niveau du marché de l'officine il va donc y avoir plus de vendeurs que de repreneurs dans les années à venir d'un point de vue démographique.

De plus ce constat doit prendre en compte d'autres éléments. Comme l'évolution du mode d'exercice vers des mi-temps ou encore via l'augmentation du nombre de contrats d'intérim.

Pour pallier à ces problèmes, le Conseil de l'Ordre des pharmaciens (CNOP) se met en action pour assurer le maintien de la chaîne pharmaceutique.

Tous les ans le CNOP réalisait un état des lieux démographique de la profession. Désormais ils s'engagent dans une étude prospective visant à modéliser les tendances démographiques jusqu'en 2050. Ces analyses qui seront publiées en 2024 permettront de visualiser et d'anticiper le besoin en pharmaciens dans les différentes régions de France métropolitaine et d'outre-mer.

Dans la « feuille de route attractivité » du CNOP qui a pour but de garantir la démographie pharmaceutique et de renforcer l'attractivité de la profession, il va y avoir plusieurs champs d'action :

- L'amélioration de la reconnaissance des pharmaciens diplômés à l'étranger afin de combler le besoin.

L'ordre a fait des propositions portées aux ministères et aux parlementaires afin de faciliter leur inclusion.

- La création de groupes de travail, étudiant conjointement avec la commission des nouveaux inscrits sur des solutions de renforcement de l'attractivité de la profession.

- Au niveau de l'université. Notamment en apportant des propositions pour faire évoluer de nombre de places disponibles à la fin de la première année des études de santé. Le but étant évidemment de faire changer les modalités d'affectation dans les différentes filières afin qu'il n'y ait plus de places vacantes dans la filière pharmacie.

- En continuant à soutenir la réforme du 3<sup>ème</sup> cycle des études de pharmacies. Pour le CNOP cette réforme renforcerait l'attractivité de la profession.

- Par une très grande campagne d'informations sur les missions du pharmacien prévue pour l'automne 2024. Cela fait déjà trois ans que le CNOP exerce ce genre de campagnes de communication pour promouvoir la profession auprès du grand public, au niveau local et national. Cette fois-ci les efforts seraient encore intensifiés par rapport aux années précédentes.

- Par l'interpellation des pouvoirs publics. Leur mobilisation étant nécessaire pour garantir ces objectifs de démographie pharmaceutique et de renfort de l'attractivité de la profession.

Chaque année, le titulaire de l'officine doit déclarer sur le portail de télédéclaration des pharmacies le nombre de pharmaciens dont il dispose pour l'assister. Cette démarche s'effectue sur le portail [declarations-pharmacie.ars.sante.fr](http://declarations-pharmacie.ars.sante.fr).<sup>45</sup>

C'est aussi sur ce site que le titulaire enregistre les déclarations vis-à-vis de la vaccination (commande des vaccins, déclaration de l'activité) et des tests antigéniques depuis l'épidémie de COVID-19.

Il faudra donc y enregistrer :<sup>46</sup>

- Le CA HT de la dernière année civile.
- Le temps de travail hebdomadaire (en heures) du ou des pharmaciens adjoint travaillant dans l'officine.
- Le nombre de personnes constituant le reste de l'effectif (en équivalent temps plein). C'est-à-dire les préparateurs et autres membres du personnel.

Selon l'arrêté du 1<sup>er</sup> avril 2021 modifiant celui du 1<sup>er</sup> août 1991 relatif au nombre de pharmaciens dont les titulaires d'officine doivent de faire assister en raison de l'importance de leur chiffre d'affaires.<sup>47</sup>

Le nombre de pharmaciens assistants est fixé à :

<b>CA hors taxes compris entre 1 300 000 et 2 600 000 euros</b>	Au moins un pharmacien adjoint aux 35 heures minimum.
<b>CA hors taxes compris entre 2 600 000 et 3 900 000 euros</b>	Au moins deux pharmaciens adjoints aux 35 heures minimum.
<b>CA hors taxes supérieur à 3 900 000 euros</b>	Un adjoint aux 35 heures minimum supplémentaire par tranche de 1 300 000 euros de chiffre d'affaires.

Ces références sont valables en France métropolitaine. Dans les départements d'outre-mer, des coefficients multiplicateurs spécifiques sont appliqués au chiffre d'affaires mentionnés ci-dessus.

- En Guadeloupe et en Martinique, on applique un coefficient de 1,32.
- À Mayotte et à la réunion, un coefficient de 1,26.
- En Guyane, un coefficient de 1,34. <sup>48</sup>
- Pour la collectivité territoriale de Saint Pierre et Miquelon, un coefficient de 1,35.

Depuis le décret numéro 2021-1720, paru au Journal Officiel du 22 Décembre 2021, ces mêmes règles s'appliquent, mais on peut exclure du CA HT la part d'activité correspondant à la fraction de marge nulle des médicaments onéreux pour le calcul du nombre de diplômes nécessaires. <sup>49</sup>

Il est à notifier aussi que s'il travaille réellement à l'officine un pharmacien associé (au sens de l'article L.575 du code de santé publique) peut alors être pris en compte.

Il en est de même pour un conjoint pharmacien diplômé et non salarié de l'officine. Celui-ci pourra compter dans le nombre de diplômes s'il effectue réellement un travail au sein de l'officine.

Le problème, est qu'en cas de non-respect de ces lois, le pharmacien titulaire s'expose à des sanctions. Celle-ci sont déterminées par l'ARS dans le cadre d'un contrôle.

Elles peuvent être : <sup>50</sup>

- Une amende dont le montant peut aller jusqu'à 30 000 euros.
- Une fermeture administrative de la pharmacie pouvant durer 3 mois au maximum.
- Une suspension de l'autorisation d'exercice de la pharmacie.

Ainsi avec la pénurie actuelle de pharmaciens, il est parfois très difficile pour un titulaire d'avoir le nombre de pharmaciens requis pour l'assister. Et ce malgré toute la bonne volonté de certains employeurs à chercher du personnel.

En cas de sanctions le pharmacien pourra faire appel de cette décision. Il est alors important pour préparer sa défense de bien montrer qu'il est victime de cette pénurie et que ce n'est pas seulement pour des raisons économiques qu'il déroge à la règle.

Il est alors important de bien multiplier les annonces sur les plateformes de recrutement tel que : Pôle Emploi, le site de l'ordre national des pharmaciens.

Mais aussi des plateformes spécialisées comme ClubOfficine, Team Officine, PharmaWork, Apotiko, MediJob ...

Ou généralistes comme Indeed, Cadremploi, JobiJoba, ...

Les réseaux sociaux peuvent aussi être une alternative, notamment LinkedIn ou encore Facebook, via les pages des pharmacies ou en se connectant à des groupes concernant le recrutement en officine.

Depuis peu il est possible pour un préparateur en pharmacie de candidater auprès de la faculté de pharmacie et d'être sélectionné afin de reprendre les études universitaires pour devenir pharmacien. <sup>51</sup>

Cette évolution s'ajoute aux dispositions mises en place pour réduire la pénurie actuelle de pharmaciens d'officine.

Les préparateurs endossent aujourd'hui un grand nombre de responsabilités. Aussi bien au comptoir grâce à leur rôle de conseil et de délivrance du médicament, mais aussi par leur connaissance des lois, leur capacité à gérer les stocks, le merchandising et leur capacité à réaliser des préparations magistrales.

Lors de la crise sanitaire, ils se sont vus confiés de nouvelles missions, comme la réalisation de tests antigéniques et ont eu l'opportunité de pouvoir vacciner contre le COVID-19.

Au vu des connaissances acquises lors du BP de préparateur et avec l'expérience acquise au comptoir au fil du temps, il est donc normal et sain que certains d'entre eux aient l'envie d'évoluer en tant que pharmacien.

Un arrêté officiel avait été voté en 2019, mais c'est bien depuis la rentrée 2021 qu'une passerelle a été mise en place afin d'y parvenir.

Cette passerelle permet ainsi à un préparateur d'intégrer directement la 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année du cursus universitaire des études de pharmacie. Il restera donc entre quatre et sept années de formation avant de devenir pharmacien.

Grâce à la passerelle, le préparateur en pharmacie, n'aura donc pas à devoir se confronter à l'examen tant redouté d'admission de la première année des études de santé. C'est-à-dire l'actuel PASS / LAS.

Le candidat pour l'obtention de la passerelle, sera alors choisi sur dossier. Celui-ci sera constitué de son CV détaillé, référent de son parcours professionnel, une copie de ses diplômes obtenus (BP), ainsi que de sa pièce d'identité et surtout d'une lettre de motivation appuyant sa demande. Chaque candidat a jusqu'au 15 mars de chaque année pour déposer son dossier. Il ne pourra appuyer sa candidature que dans une seule faculté et ne sera autorisé qu'à retenter sa chance que deux fois.

Néanmoins, cela ne suffira pas à combler le manque de pharmaciens en officine.

Premièrement cette nouvelle opportunité ne générera que dans quelques années de nouveaux pharmaciens sur le marché. Les études restent longues et cette solution ne portera ses fruits qu'à moyen terme (pas avant fin 2025).

De plus le quota mis en place pour l'admission reste faible. Il ne concerne que 5 % des places dans la filière pharmacie.

Pour finir, il existe aussi actuellement une pénurie de préparateurs en pharmacie. La passerelle permettrait alors d'obtenir un pool de pharmaciens supplémentaires pour pouvoir subvenir aux obligations législatives du nombre d'adjoints par tranche de chiffre d'affaires mais repousserait toujours le problème de la pénurie de salariés en officine.

Face à la pénurie de préparateurs, le brevet professionnel de préparateur en pharmacie est devenu un diplôme universitaire comme l'appui la loi « Ma Santé 2022 » sur la refonte des études de santé.<sup>52</sup>

Cette réforme permet à leur diplôme d'être mieux reconnu et vise ainsi à rendre la filière plus attractive. Ce DEUST permet aux préparateurs d'avoir un niveau d'équivalence Bac +2, soit 120 crédits ECTS.

Les apprentis préparateurs continueront d'acquérir de l'expérience sur le terrain grâce à l'alternance. Ils auront alors deux jours de cours à l'université par semaine et trois jours en entreprise (officine ou établissement de santé).

Pour s'y présenter les futurs préparateurs en pharmacie devront s'inscrire sur Parcoursup.

Pour les préparateurs actuellement en possession du Brevet Professionnel, il sera possible de passer le DEUST. Afin de l'obtenir, ils devront passer en voie de Validation des Acquis d'Expérience (VAE) et mettront alors à jour leurs connaissances.

À la suite de ce DEUST, il sera possible de continuer les études, en poursuivant avec une licence professionnelle spécialisée en officine, industrie ou établissements de santé.

Cette revalorisation du diplôme leur permet aussi d'augmenter leur mobilité professionnelle dans l'espace européen, et de faciliter leur réorientation professionnelle potentielle, grâce aux passerelles disponibles, prévues par le système LMD (Licence-Maitrise-Doctorat).<sup>53</sup>

Bien que ce contexte soit problématique pour le titulaire qui rencontre de grandes difficultés à constituer, conserver et rémunérer son effectif. N'oublions pas que cette crise est aussi source de profit et de sécurité pour le salarié.

En effet, les métiers de préparateur en pharmacie et de pharmacien adjoint évoluent.

Ces deux professions voient de plus en plus de missions et de responsabilités leur être confiées.

Leur salaire connaît une nette revalorisation. Entre l'augmentation du point pour masquer l'inflation et la revalorisation salariale due à la pénurie de salariés, ils restent des métiers bien payés.

Beaucoup profitent d'ailleurs du système de l'alternance, plus rémunérateur, où la demande explose depuis la crise sanitaire.

Et surtout le secteur de la pharmacie ne connaît pas le chômage, ce sont donc des valeurs sûres, où il est facile d'obtenir un CDI. Ces emplois sont donc extrêmement sécurisants et permettent d'obtenir des garanties bancaires en vue d'un emprunt.

## **16) L'AUGMENTATION DES TAUX D'INTERETS**

Les taux d'intérêts varient en fonction des banques et des offres. Aujourd'hui pour le crédit principal est le plus souvent étalé sur 12 ans et les taux d'intérêts se trouvent dans les 4 %, hors assurances.

C'est nettement plus qu'en pré COVID-19 où les taux étaient, sans compter les assurances, souvent en dessous des 1 %.

Néanmoins selon certains analystes, ces taux restent favorables pour des projets de rachats. En recontextualisant, les taux pouvaient grimper entre 15 % et 20 % il y a une vingtaine d'année.

Une fois son financement trouvé et son taux d'intérêt négocié l'acquéreur devra aussi souscrire à une assurance de prêt. Pour se faire il devra se soumettre à des examens médicaux (cardiologue, bilan sanguin, urinaire, ...)

L'augmentation des taux à un impact direct sur la trésorerie et sur le besoin de fonds de roulement.

Du coup les banques pourrait devenir de plus en plus frileuses sur ce marché. Et paradoxalement la peur que suscite l'augmentation des taux chez les acquéreurs pourrait pousser à la précipitation dans l'achat.

Selon la dernière étude CGP 2023, on observe un renchérissement du prix de cession des pharmacies.

Alors que l'inflation ayant provoqué la hausse des taux d'intérêts, l'augmentation du coût du personnel, des achats, des frais généraux, rend les opérations d'acquisitions de plus en plus fragiles.

C'est d'ailleurs pour ceci que l'on commence à observer une augmentation des refus bancaires, qui étaient jusqu'alors rares dans la profession.

En considérant que les taux d'intérêts sont passés après la crise COVID-19 de 1 % à 4 % cela signifie que la capacité d'endettement a diminuée de 16 points.

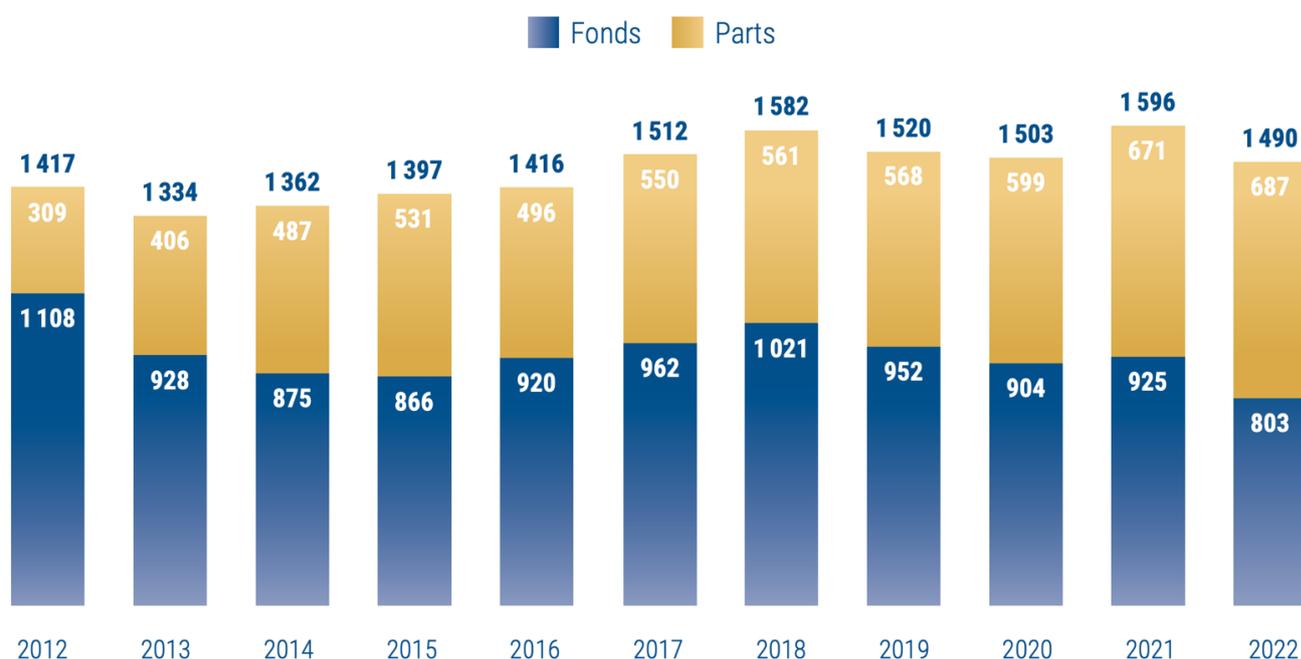
Si les prix de cession restent tels qu'ils sont aujourd'hui, cela signifie que pour palier à cette augmentation des taux d'intérêts, il faudra alors doubler l'apport personnel par rapport à avant. L'apport devra alors représenter 32 % du prix de cession.

Cette diminution de la capacité d'endettement est fulgurante, car sur l'ensemble des achats (*selon CGP<sup>8)</sup>* effectués en 2022, l'apport personnel ne représentait encore que 16 % du prix de cession final de l'officine.

Le risque est alors de financiariser la profession, car seuls quelques investisseurs pourront alors se partager le marché.

Il faut donc alerter vendeurs et acteurs de la transaction de cette composante afin que l'acquisition d'une pharmacie reste celle de l'achat de son outil de travail et non pas une simple valeur spéculative.

## 17) IMPACT SUR LES DIFFERENTS MODES D'ACQUISITION (PARTS SOCIALES / FONDS DE COMMERCE)

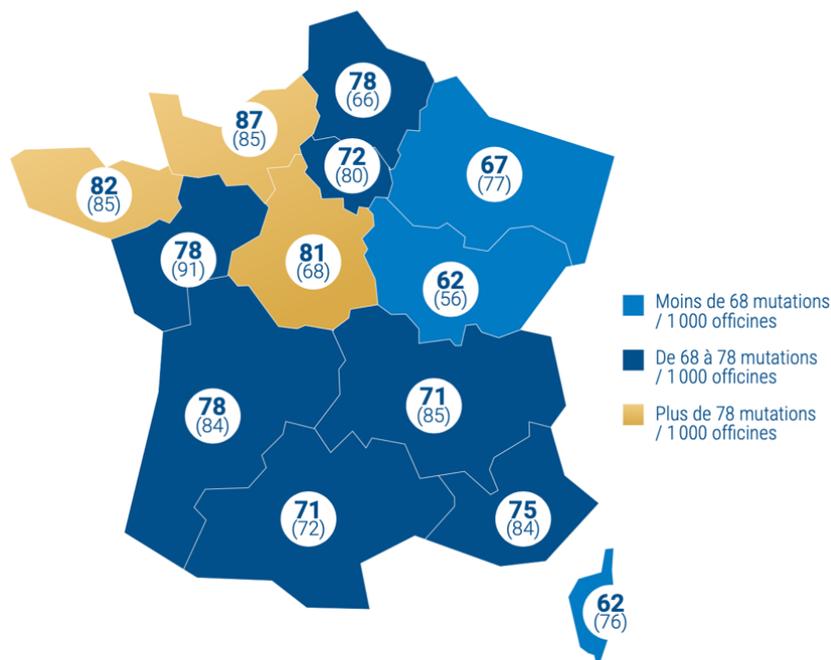


(Nombres de mutations, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies en 2022)

En 2022 on a observé une importante décroissance du nombre de mutations en officine. Cela correspond au nombre de transactions de pharmacies soit le nombre cessions de fonds de commerces additionné au nombre de cession de parts.

On enregistre sur l'année une baisse significative de 7 % des mutations.

Depuis 2018, on pouvait constater cette tendance. Seule l'année 2021 fit exception à la règle, galvanisée par le rebond économique provenant des activités liées aux COVID-19.



**Moyenne France 2022 :**  
**73 mutations (fonds + parts) / 1 000 officines**  
 (rappel 2021 : 79 mutations / 1 000 officines)

*(Taux de rotations régionaux, Interfimo, Pharmaciens, prix et valeurs des pharmacies en 2022).* <sup>54</sup>

En 2022, seules quatre régions de France connaissent une hausse du nombre de rotations. Seulement trois d'entre elles ont un taux supérieur au taux moyen de 2021 (79 / 1000 officines).

On trouve la Normandie, en région la plus dynamique sur le marché de la pharmacie, et la Bourgogne-Franche-Comté qui reste la moins attractive depuis l'an dernier.

Le Centre-Val de Loire, connaît la plus forte hausse et l'Auvergne-Rhône-Alpes la baisse la plus importante, alors qu'elle avait connu la plus grande croissance l'année précédente.

De manière générale, le marché se régule donc d'une année sur l'autre pour la plupart des régions de France, même si l'on constate de cette diminution générale du taux de mutations.

Néanmoins lorsqu'on regarde sur dix ans, cette récente diminution n'est pas non plus alarmiste. Le marché de la pharmacie, reste un marché attractif, s'appuyant sur des structures fiables.

Ce qui change réellement, c'est la nette augmentation du nombre de cessions de parts.

En 2022 elle continue de croître de + 2 %, malgré la décroissance globale du nombre de mutations. Cela représente 46 % des transactions sur l'année. En cinq ans ce mode d'acquisition a pris 10 points et 24 points si l'on regarde sur les dix dernières.

Ceci est le reflet de l'évolution du mode d'exploitation en société et le fait que le marché s'oriente vers des pharmacies de plus en plus grosses au détriment de celles dont le CA HT est le plus faible.

De plus avec l'inflation et l'augmentation des taux d'intérêts et des charges, il est de plus en plus difficile de pouvoir se financer pour un primo accédant. Le fait de s'associer et de faire entrer des capitaux externes dans le plan de financement de l'officine devient de plus en plus primordial.

D'où la nécessité de créer une SPFPL et alors d'acheter des parts et non plus un fonds de commerce.

La valorisation des parts sociales d'une officine est plus complexe que celle du fonds de commerce (Exemple en Annexe 9). Il faudra d'abord définir la valeur du fonds. Ensuite on la compare à la valeur des titres estimée sur le dernier bilan. Pour se faire, on estimera la valeur des immobilisations corporelles nettes, des immobilisations incorporelles et des immobilisations financières <sup>55</sup>. A cela on ajoutera les capitaux propres. (Ils correspondent aux ressources financières de l'officine. C'est donc les fonds apportés par les associés lors de la reprise de l'officine et les fonds générés par son activité). <sup>56</sup>

Cette évolution du mode d'acquisition va entraîner certaines différences majeures au moment de l'acquisition : <sup>57</sup>

#### **Acquisition du fonds de commerce :**

- Acquisition des stocks, des éléments incorporels et corporels de l'officine. Les contrats en cours seront repris (bail, contrats de travail, ...).
- La plus-value pourra être exonérée pour certains vendeurs.
- Depuis janvier 2022, il est possible d'amortir le fonds de commerce.
- Lors de l'achat d'un fonds de commerce, les dettes du vendeur ne se répercutent pas sur l'accédant.
- Les banques sont plus confiantes avec ce type d'acquisition, il sera plus facile d'obtenir un emprunt bancaire.
- Les droits d'enregistrement sont beaucoup plus élevés (taux maximal de 5%).

#### **Acquisition de parts sociales :**

- Acquisition de l'ensemble de l'actif et du passif du cédant.
- Reprise de l'antériorité de la société. Attention, il peut donc y avoir un passif caché au moment de la vente.
- Nécessité de créer un montage en holding.
- On verra une baisse importante des droits d'enregistrements (0,1% en SELAS).
- Le vendeur détenant ses titres en direct optimise la cession de ses titres.
- Il est possible pour le vendeur de neutraliser, via sa holding, la plus-value au moment de la cession (depuis l'apparition de la niche COPE <sup>58</sup>).

## **18) IMPACT IMMATERIEL, NOUVELLES RESPONSABILITES**

La crise sanitaire a replacé l'officine au centre du système de santé. Les pharmaciens souvent considérés comme acteurs de première ligne ont su répondre aux attentes placées en eux, notamment par une hausse importante de leur charge de travail.

Les TAG et la vaccination COVID-19 ont permis entre autres de démocratiser le fait que des actes autres que la délivrance de médicaments soient réalisés en officine. De plus avec le Pass sanitaire ces mesures ont impacté l'ensemble de la population, dans toutes les tranches d'âges et de tous milieux sociaux.

Aujourd'hui on peut espérer que cette période a renforcé la crédibilité du pharmacien dans la réalisation des nouvelles missions qui lui sont confiées (Entretiens thérapeutiques, vaccination, TROD, ...).

Alors que nous pouvions déjà vacciner pour la grippe et la COVID, depuis septembre 2023, les pharmaciens ayant suivi une formation peuvent administrer et même prescrire des vaccins concernant d'autres pathologies <sup>59</sup>. Il s'agit des vaccins mentionnés dans le calendrier vaccinal (diphtérie, tétanos, poliomyélite, coqueluche, papillomavirus, rougeole, rubéole, oreillons, ...). Cela étant possible pour les patients âgés de 11 ans ou plus et non immunodéprimés.

Il est fort probable que notre participation à la campagne de vaccination lors de la crise sanitaire, nous ait permis d'accélérer la mise en de ces nouvelles responsabilités.

Par extension il est fort probable que la réalisation des TAG COVID-19 à grande échelle ait joué dans l'apparition des TROD angine en officine. En effet depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2021, il est possible d'effectuer un TROD au streptocoque pyogenes (streptocoque A) dans le cadre d'un dépistage des angines bactériennes <sup>60</sup>. Une formation est nécessaire avant de pouvoir réaliser cet acte.

Face à la désertification médicale des différents territoires français, ce genre de nouvelles missions devient de plus en plus essentielle, et le pharmacien apparaît comme le praticien idéal pour les réaliser.

Récemment un décret apparu au JO (Journal Officiel), stipule même que dans un futurs proche les pharmaciens pourront délivrer certains antibiotiques sans ordonnance <sup>61</sup>.

Il s'agirait notamment d'antibiotiques utilisés dans le cadre de cystites non fébriles et après réalisation de TROD positif aux angines bactériennes ou tout simplement d'odynophagie.

La pandémie a ainsi renforcé la confiance accordée au pharmacien d'officine de la part des pouvoirs publiques mais aussi du côté des patients. Les pharmaciens ont bel et bien monté d'un cran dans l'opinion publique.

Selon une étude PHSQ (Pharma Système Qualité) réalisée sur 769 pharmacies dont la plupart sont engagées dans la démarche qualité ISO 9001-QMS pharma, la note de satisfaction client globale des officines en 2023 serait de 9,45/10 <sup>62</sup>. Alors que cette même note était de 8,6 avant la crise sanitaire, elle n'a cessé de croître depuis.

Dans le futur ces nouvelles missions vont représenter une part du CA de plus en plus importante.

Ces actes à taux de TVA 0 % sont rentables pour l'officine, sous réserve que celle-ci dispose des moyens humains et matériels nécessaires à leur bonne pratique.

Ceci risque donc d'augmenter la valorisation des officines mais aussi de continuer de creuser l'écart entre les pharmacies de plus petites tailles et les plus grosses.

# IV. QUELLES SOLUTIONS DANS LE CADRE D'UNE PRIMO INSTALLATION

## 1) LA PRIMO INSTALLATION

La primo installation est la clé de voute de la transmission des capitaux et des savoirs faire d'une génération à une autre.

Aujourd'hui c'est un enjeu de taille dans le marché de l'officine.



Source : CAVP

54

L'année 2022 connaît une nouvelle fois un grand nombre de départs à la retraite (1750 selon la CAVP).

Ces départs représentent toujours la première cause de transmission d'officines.

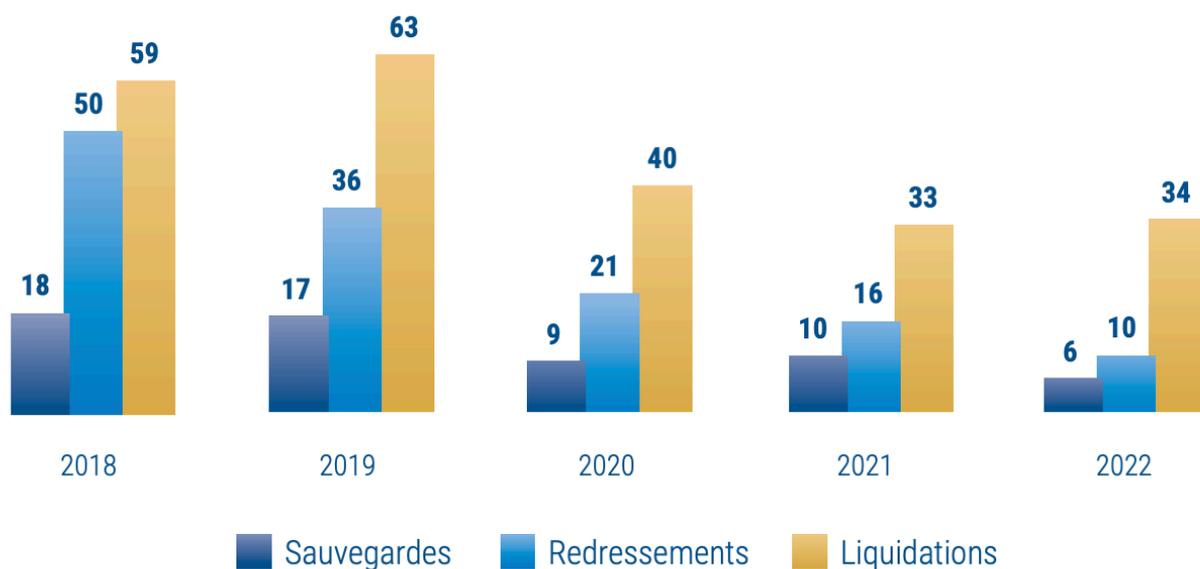
Notre métier doit faire face à un potentiel papy-boom accentué depuis les années COVID.

Ainsi qu'à une démographie pharmaceutique en péril en vue de la pénurie de pharmaciens et du nombre trop peu important de jeunes pharmaciens sortant des bancs de la faculté chaque année.

Nous risquons alors d'avoir trop peu de repreneurs et certaines pharmacies vont alors devoir fermer, ce qui risque d'endommager le maillage pharmaceutique déjà atteint et de causer un réel problème de santé publique dans les années à venir.



Comme en témoigne cette carte pratiquement toutes les régions de France sont touchées par ce phénomène. Seulement quelques très rares départements ne connaissent pas une diminution du nombre d'officines dans leur paysage médical.



(Ouvertures de procédures collectives en officines en 2022).<sup>54</sup>

Néanmoins le COVID-19 a permis d'amoindrir ce constat. En effet si la tendance est inverse pour le reste des entreprises françaises, la baisse des procédures collectives continue de baisser en pharmacie. On ne retrouve ainsi que 50 ouvertures de procédures collectives en France en 2022, dont 34 liquidations.

Ceci est le résultat de performances économiques exceptionnelles engendrées par la crise sanitaire et de quelques mesures gouvernementales d'aides aux entreprises comme le PGE.

De plus le prix de cession des pharmacies est en constante hausse, alors que l'inflation fait grimper les taux d'intérêts.

La capacité d'endettement du primo accédant est alors impactée et il devient de plus en plus difficile de trouver les financements suffisants pour acquérir une officine.

Pourtant les primo installations compte en 2022, 62 % des dossiers à l'étude, contre 58 % en 2021. On constate aussi que les jeunes acquéreurs s'intéressent de plus en plus pour leur premier achat, à des pharmacies de plus gros calibre.

Le montant moyen du CA des officines acquises en primo installation est passé de 1 700 000 euros en moyenne en 2021 à près de 2 000 000 d'euros en 2023. Du coup

la somme moyenne empruntée pour l'acquisition est elle aussi montée de 1 150 000 euros en 2021 à 1 300 000 euros en 2022.

On constate aussi que les acquisitions de pharmacies représentant moins de 1 200 000 euros de CA HT ne concernent plus que 19 % des primo installations. Pour ces achats les prix de cessions moyens représentent en moyenne 65 % du CA HT et 5,4 fois l'EBE.

Pour les pharmacies acquises en primo installation représentant plus de 1 200 000 euros, le prix de cession revient à 86 % du CA HT et 6,8 fois l'EBE en moyenne.

Il est aussi intéressant de noter que l'âge moyen du primo accédant est de 36 ans et les femmes représentent aujourd'hui 66 % d'entre eux.

## **2) LES FORMES JURIDIQUES**

Ici, nous allons évoquer différentes formes juridiques. Pourquoi ? Tout simplement parce que face à l'évolution de la valorisation des officines et au contexte économique actuel, elles peuvent se révéler utiles dans le cadre d'une primo installation.

Dans le système français, on trouve deux grandes catégories de formes juridiques pour les officines :

- Les sociétés de personnes
- Les sociétés de capitaux

### **Les sociétés de personnes :** <sup>63</sup>

Ce sont des sociétés dans lesquelles il existe en général un lien étroit entre les différents associés. Dans ce cas les associés sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes de la société. C'est-à-dire que leur patrimoine personnel peut être engagé en cas de faillite de la société. Dans ces sociétés, il est nécessaire

d'élaborer des procédures complexes si l'on veut faire entrer un nouvel associé et intégrer des capitaux extérieurs dans la pharmacie.

Ces sociétés sont majoritairement imposées à L'IR (impôt sur le revenu), même si certaines font le choix de l'IS (impôt sur la société)

Il en existe différentes formes :

- La société civile professionnelle (SCP). C'est une des formes juridiques les plus anciennes en pharmacie. Elle se constitue de deux pharmaciens associés au minimum.

- La société en nom collectif (SNC). Elle est très similaire à la SCP, mais il peut n'y avoir qu'un seul pharmacien.

- La société en commandite simple (SCS). Dans cette forme se divise deux catégories d'associés. D'une part on retrouve, les commandités. Ils sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société. D'autre part, on a les commanditaires, qui ne sont responsables que de leurs apports au capital social.

### **Les sociétés de capitaux :**

Dans ces formes juridiques, la responsabilité des associés est le plus souvent limitée à leur apport au capital. Ces sociétés sont majoritairement imposées à l'IS (impôt société), même si certaines font le choix de L'IR (impôt sur le revenu).

On trouve par exemple :

- La société à responsabilité limitée (SARL) : elle est constituée par un minimum de deux associés et un maximum de cent associés. Les associés sont responsables de leurs apports au capital social. Le droit au dividende s'effectue au prorata de l'apport de chaque associé. Fiscalement parlant, les pharmacies en SARL peuvent faire le choix de l'IR sur les cinq premières années après l'acquisition de l'officine. Sinon elles sont généralement soumises à l'impôt société (25 %). L'associé majoritaire aura la qualification de travailleur non salarié (TNS) et le minoritaire sera un assimilé salarié.

- La société d'exercice libéral (SEL). Cette société de capitaux permet aux professionnels libéraux d'exercer leur activité sous forme de société. Les associés sont donc responsables de leur apport au capital en cas de dettes. Mais en revanche les associés et la société sont solidairement responsables en cas d'actes médicaux responsables <sup>64</sup>. Il existe deux types de SEL : la société d'exercice libéral à responsabilité limitée (SELARL) et la société d'exercice libéral par actions simplifiées (SELAS). Dans ces sociétés il faut qu'au moins 50 % du capital social et des droits de vote soit possédés par des professionnels en exercice dans la structure. Cette règle permet de préserver l'indépendance des professionnels libéraux <sup>64</sup>.

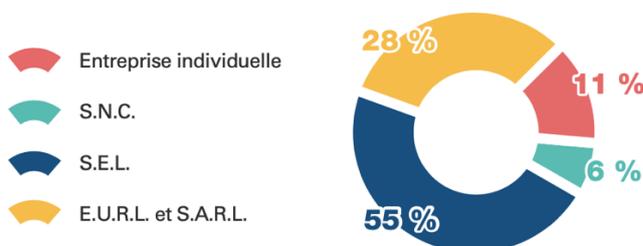
Afin de choisir la bonne forme juridique pour son officine, il est utile d'être conseillé par un avocat spécialisé et par son expert-comptable. Certains aspects de la pharmacie vont être des critères de choix pour définir quelle forme juridique employer, par exemple : le nombre d'associés, leur responsabilité, la fiscalité (IR ou IS) la plus avantageuse, ...

### 3) L'EVOLUTION DES FORMES SEL

Depuis quelques années on peut voir que la répartition des différentes formes juridiques en pharmacie évolue.

2020 : <sup>6</sup>

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	198	11,10 %
S.N.C.	104	5,83 %
S.E.L.	980	54,96 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	501	28,10 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 783</b>	<b>100 %</b>

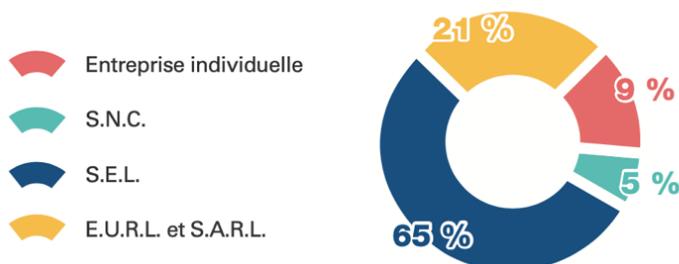


*(Étude statistiques CGP sur bilans clos de l'exercice 2020 sur 1783 pharmacies)*

La part des SEL en officine était de 47 % en 2019, avant l'épidémie de COVID-19 <sup>5</sup>.

2021 : <sup>7</sup>

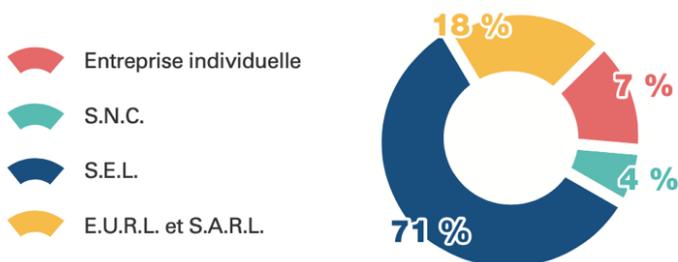
	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	155	8,62 %
S.N.C.	87	4,87 %
S.E.L.	1 166	65,02 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	386	21,54 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 794</b>	<b>100 %</b>



(Étude statistiques CGP sur bilans clos de l'exercice 2021 sur 1794 pharmacies)

2022 : <sup>8</sup>

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	121	6,68 %
S.N.C.	67	3,72 %
S.E.L.	1 286	71,17 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	334	18,49 %
<b>TOTAL</b>	<b>1 807</b>	<b>100 %</b>



(Étude statistiques CGP sur bilans clos de l'exercice 2022 sur 1807 pharmacies)

En quatre ans les formes SEL ont grimpé de 24 points. Ceci s'est effectué au détriment des autres formes juridiques. Les formes EURL et SARL ont perdu 12 points, les entreprises individuelles, 7 points et les SNC ont diminué de 3 points, pour ne représenter plus que 4 % des officines.

L'explication principale de ce phénomène est la souplesse des formes SEL dans la participation de capitaux extérieurs. Il est en effet très difficile face à la hausse des prix de cessions des officines et à celle des taux d'intérêts d'acquérir une pharmacie en contractant simplement un prêt bancaire classique. Certaines formes juridiques permettent malgré un apport personnel maigre, l'entrée d'autres capitaux dans le financement d'une officine. Ces capitaux peuvent venir de l'entourage de l'accédant (amis, famille, ...), mais aussi de fonds d'investissements qui ont profité de la situation pour s'installer dans le paysage de l'officine.

Selon la loi Santé du 26/07/2019 <sup>65</sup>, les pharmaciens acquéreurs doivent désormais communiquer au conseil de l'ordre les conventions ainsi que les avenants relatifs aux rapports entre associés et intervenants participant au financement de l'officine <sup>66</sup>. En effet l'intervention des fonds d'investissement dans la financiarisation des pharmacies pose des questions d'autonomie et d'indépendance du pharmacien.

#### **4) LA SELAS, UNE SOLUTION DE CHOIX**

La SELAS est une forme juridique exclusivement dédiée aux activités libérales (médecins, kinésithérapeutes, infirmiers, architectes, avocats, ...), soumise à des régulations spécifiques.

À l'origine elle n'avait pas été pensée spécifiquement pour les pharmacies. Ce type d'entreprise avait plutôt été conçu pour les professions du chiffre et du droit (avocats, experts comptables, notaires ...). Il n'était alors pas encore question des doutes que cette forme juridique pouvait impliquer en matière d'indivisibilité de l'exercice et de propriété des pharmacies, relatifs au Code de la santé publique <sup>66</sup>. Néanmoins elle permet aux officinaux de bénéficier d'une certaine souplesse opérationnelle, tout en respectant les réglementations liées à l'exercice de la pharmacie.

Une SELAS, peut n'avoir qu'un unique associé, dans ce cas on parlera de SELASU (Société d'Exercice Libéral par Actions Simplifiée Unipersonnelle). <sup>67</sup>

À la base, la SELAS permet d'intégrer des associés qui ne pratiquent pas forcément la profession réglementée. Dans le cadre de la pharmacie, elle est limitée aux pharmaciens. Elle peut en revanche inclure des pharmaciens non exploitants. C'est-à-dire des pharmaciens qui ne travaillent pas dans l'officine et qui jouent un rôle d'investisseurs, ou aux anciens associés de la pharmacie (pendant dix ans maximum) ou à leurs ayants droits (pendant cinq ans maximum). Le capital détenu par ces pharmaciens extérieurs à la pharmacie doit être inférieur à 50 %. Cela veut dire qu'un pharmacien travaillant au sein de l'officine doit détenir au moins 51 % des parts sociales de la pharmacie.

Un pharmacien peut posséder des parts dans la limite de quatre pharmacies (sous forme SEL), en plus de la pharmacie dans laquelle il exerce.

La SELAS doit être dirigée par un président. Celui-ci doit être une personne physique travaillant en tant que pharmacien dans la structure. Il sera alors le représentant de tous les actes juridiques et administratifs qui concerne l'officine. <sup>67</sup>

Fiscalement ces formes juridiques connaissent deux régimes d'imposition :

- L'impôt sur le revenu. Il n'est applicable que pour cinq exercices maximums. La renonciation à l'IR est possible au cours de ces cinq années. Il fonctionne par le jeu de la transparence fiscale. L'associé est imposé directement sur le résultat net avant prélèvement de l'exploitant. Le taux d'imposition appliqué suivra les barèmes de l'IR.
- L'impôt société. Il s'applique sur le résultat net comptable après prélèvement de l'exploitant. En 2023, il reste à un taux fixe de 25 % <sup>68</sup>. Il existe aussi un taux réduit de 15 % pour les PME dont le CA HT ne dépasse pas les 10 000 000 d'euros et dont le capital est reversé et détenu à au moins 75 % par des personnes physiques. Il s'applique depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023 sur la part des bénéfices allant jusqu'à 42 500 euros.

Lorsqu'une SELAS choisit l'IS, la rémunération du pharmacien titulaire sera quant à elle soumise à l'IR avec un abattement forfaitaire de l'ordre de 10 %. Les dividendes seront imposés au prélèvement forfaitaire unique de 30 % ou sur option au barème progressif de l'IR (dans la catégorie revenus mobiliers, après abattement de 40 %). L'IS présente souvent un avantage, celui d'éviter une imposition personnelle parfois

élevée, sur les bénéfices non distribués. Il offre généralement des taux plus bas et permet une bonne maîtrise de la fiscalité de l'officine.

La SELAS, peut aussi présenter des avantages sociaux. Le président de la SELAS a un statut « d'assimilé salarié ». Il lui permet d'avoir une meilleure protection sociale en termes de retraite et d'assurance maladie que le statut de travailleur indépendant <sup>67</sup>.

Elle permet aussi d'intégrer des salariés au capital de l'entreprise. Ce qui peut valoriser le personnel et rehausser leur motivation.

Ce statut est aussi à l'origine d'une plus grande flexibilité dans la répartition des bénéfices entre associés. C'est notamment pour ceci qu'elle devient une structure de choix pour les officines nécessitant de créer des montages financiers pour être finançables.

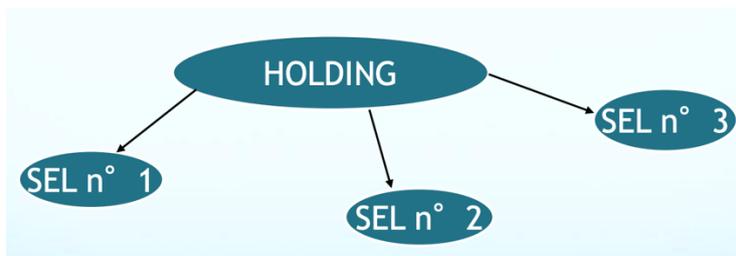
## **5) LE MONTAGE EN HOLDING**

### **Principe de base :**

Depuis la création du « décret numéro 2013-466 du 4 juin 2013 relatif aux conditions d'exploitation d'une officine de pharmacie par une société d'exercice libéral et aux sociétés de participation financières de profession libérale de pharmaciens d'officine » <sup>69</sup> ont été définies les différentes modalités de création et de fonctionnement des SPFPL ainsi qu'ont été modifiées les réglementations concernant les SEL en officine. On a alors vu apparaître des SPFPL, constituant des « sociétés mères » ou « holdings » ayant la possibilité de détenir des parts d'une SEL.

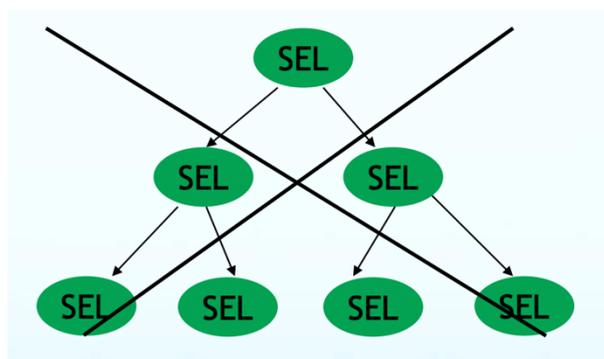
Ces SPFPL sont inscrites au tableau de l'Ordre des pharmaciens, elles seront soumises à un contrôle sur le bon respect des réglementations qui régissent la composition de son capital et l'étendue de son activité, au moins une fois tous les quatre ans.

Pour rappel un pharmacien ne peut posséder directement ou indirectement que quatre participations dans des SEL ou SPFPL, en plus de la pharmacie dans laquelle il exerce.



(schéma des participations possibles d'une SPFPL <sup>70</sup>)

Mais une SPFPL ne peut participer qu'au financement de 3 SEL maximum.



(Schéma d'un montage pyramidal de SEL <sup>70</sup>)

Ce type de montage pyramidal est donc interdit et fera l'objet d'un recours devant le conseil d'état.

Le principe de base de ce décret est que les titulaires exploitants dans la pharmacie (considérée comme société fille) doivent être directement ou indirectement majoritaire dans la SEL. C'est-à-dire soit y être directement majoritaire et donc posséder au moins plus de 50 % des parts de la société fille. Soit y posséder au moins une part à titre personnel et détenir la majorité des parts dans la holding.

Attention, la dissociation du droit de vote et de capital est interdite au sein d'une SELAS. Un pharmacien investisseur ne peut donc pas posséder plus de parts de la SELAS que l'exploitant.

### **Le régime d'intégration fiscale :**

Il existe deux cas de figure :

**La holding possède 95 % ou plus des parts de la « société fille » : <sup>70</sup>**

- Les dividendes perçus, nécessaires au remboursement du prêt contracté par la holding ne sont pas fiscalisés lors de leur remontée depuis la SEL.

- Les intérêts du prêt de la holding sont déduits du résultat d'ensemble et donc du bénéfice de la SEL « fille ». On parle alors d'intégration fiscale. Les résultats seront fiscalisés comme si elles ne formaient qu'une seule entité. L'IS sera payé par la holding puis remboursé par la SEL « fille ».

- La holding et la société fille devront avoir la même date de clôture de leur exercice.

- La holding devra avoir été créée en amont de l'acquisition des parts de la société « fille ». Elle devra avoir déjà clôturé un premier exercice même d'un ou deux mois.

- La plus-value effectuée lors de la cession des parts de la SEL « fille » possédées par la holding sera taxée à 13 % de l'IS. Donc  $25 \% \times 13 \% = 3,25 \%$ .

**La holding possède moins de 95 % des parts de la « société fille » : <sup>70</sup>**

- Les dividendes de la « société fille », lors de leur remontée vers la holding seront taxés à 5% de l'IS ( $5 \% \times 25 \% = 1,25 \%$ ).

- L'IS sera payée indépendamment par chaque structure.

- La clôture des exercices peut être réalisée à des dates différentes.

- La plus-value effectuée lors de la cession des parts de la SEL « fille » possédées par la holding sera taxée à 13 % de l'IS. Donc  $25 \% \times 13 \% = 3,25 \%$ .

**Holding et plus-value : <sup>70</sup>**

Il peut exister deux types de différentes plus-values :

- La plus-value en report : Lorsque le détenteur rachète les parts de sa SEL fille avec une holding pour une valeur supérieure à leur prix d'achat initial. Elle est due directement par le détenteur.

Dans ce cas, si la holding vend ses parts alors qu'elle les possède depuis moins de trois ans et qu'elle ne souhaite pas réinvestir, alors la plus-value sera soumise à la Flat Tax de 30 % payée par le vendeur <sup>71</sup>.

Sinon si elle réinvestit au moins 60 % de la valeur de la vente dans les 24 mois, alors la plus-value sera reportée.

Si la holding garde les parts plus de trois ans, la plus-value sera reportée et ne s'appliquera qu'en cas de cession de la pharmacie ou de dissolution de la holding.

- La plus-value à la revente : Elle est due par la holding lors de la cession des titres de la SEL fille pour une valeur supérieure à celle de leur prix d'achat.

Premier cas : la Holding garde les titres pendant 2 ans avant ou plus avant de les vendre.

Elle sera alors taxée à 13% de la valeur de l'IS. Donc  $25 \% \times 13 \% = 3,25 \%$ .

Deuxième cas : la holding vend les titres dans les deux premières années d'obtention.

La plus-value sera alors taxée au moment de la vente au taux de l'IS, donc 25 %.

Après, la holding pourra réinvestir cet argent dans une autre activité (pharmacie, immobiliers, ...) ou alors si le revendeur veut récupérer cet argent sous forme de dividende, il sera taxé à 30 % (Flat Tax).

Il est aussi possible en amont de la vente de fusionner la SEL « fille » et la holding. Ceci devra être fait avec l'accord préalable de l'Ordre des pharmaciens. A ce moment-là, il pourra y avoir des acquittements de taxes sur la plus-value et sur la Flat Tax.

### **Les avantages des holdings :**

L'avantage le plus évident d'une holding est la possibilité de faire entrer des fonds venant compléter l'apport personnel afin de pouvoir acheter les parts de sa pharmacie. C'est un montage financier extrêmement important pour les primo accédants souhaitant acheter des pharmacies réalisant de gros chiffres d'affaires annuels, seul ou en s'associant. Elles sont indispensables à la fluidité du marché.

Les holdings possèdent des avantages fiscaux importants lors de l'achat d'une pharmacie.

Elles permettent aussi de jouer un effet de levier financier dans une optique de réinvestissement.

La transmission à de jeunes associés est aussi facilitée. L'acquisition progressive de parts par des adjoints est possible. Tout d'abord en devenant associés minoritaires, puis avec les dividendes perçus, de racheter progressivement le reste des parts nécessaires pour devenir titulaire à terme. Il est même possible fiscalement de céder 10 % des parts de la SEL exploitant la pharmacie via une holding tout en restant salarié de la pharmacie et ce à titre gratuit. Ce cas de figure pourrait être utile dans une transmission de parent à enfant notamment. L'associé minoritaire salarié touchera alors 10 % des dividendes lui permettant de créer un apport nécessaire à l'achat du reste des parts, plus tard <sup>70</sup>.

Les holdings ont aussi l'avantage de permettre une meilleure organisation d'un groupe de SEL. Dans le cas où une holding possède des parts dans plusieurs SEL de pharmacies, il est possible de réaliser des économies d'échelle.

### **Les limites des holdings :**

Un pharmacien souhaitant vendre ses parts pour récupérer de l'argent à titre personnel, risque de rencontrer des difficultés à sortir de la holding et d'être confronté à une fiscalité lourde. Pour y remédier il vaudra mieux pour lui à chaque fois réutiliser cet argent pour se constituer un patrimoine en le réinvestissant (soit toujours en pharmacie, soit en immobilier par exemple).

Dans le cas où plusieurs associés possèdent des parts dans la holding, si tous les associés ne veulent pas vendre en même temps, il est possible qu'ils bloquent la vente

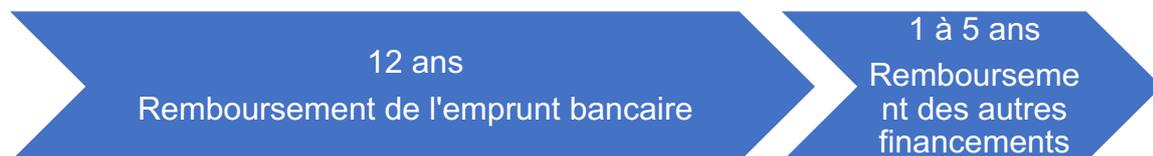
souhaitée par le titulaire. Il faudra donc bien évaluer ces risques en amont, notamment par la rédaction de clauses de sortie lors de la création du pacte d'associés bien étudié.

Un autre désavantage des SEL et des holdings est que le nantissement des parts peut paraître insuffisant à certains banquiers en vue d'obtenir un autre prêt. C'est une garantie moins solide que le fonds de commerce.

Il peut notamment y avoir une légère décote lors de la valorisation par rapport au fonds de commerce.

## **6) LES OBLIGATIONS SIMPLES ET OCA**

Les montages en holding permettent de faire entrer des capitaux extérieurs dans le financement de l'officine. Le but étant d'apporter d'autres financements que celui apporté par l'emprunt bancaire classique. Avec la hausse des prix de cessions des officines et celle des taux d'intérêts, il est parfois indispensable pour le primo accédant d'utiliser ce type de financements.



La durée de remboursement d'une officine avec un emprunt bancaire classique est légiférée à 12 ans. Ces montages rallongent la durée de remboursement.

### Les obligations simples : <sup>66</sup>

Les obligations sont des titres négociables émis par la société afin de générer une créance contre elle. C'est un emprunt obligataire, dans lequel un obligataire donne de l'argent à l'entreprise pour une durée déterminée.

En échange de quoi, chaque année la société lui verse des intérêts fixes.

À la fin de l'emprunt obligataire, l'entreprise rembourse la valeur nominale de ces obligations.

Une obligation, est différente d'une action, car elle ne procure aucun droits politiques. Elle ne procure pas non plus de droits financiers variables selon le résultat de l'entreprise. Le remboursement reste donc fixe pour une obligation.

Lors de l'émission d'une obligation, un contrat d'émission d'obligation devra être rédigé.

Les obligations d'une même émission devront comporter les mêmes droits de créances pour une même valeur nominale.

Une SELAS peut émettre une obligation si :

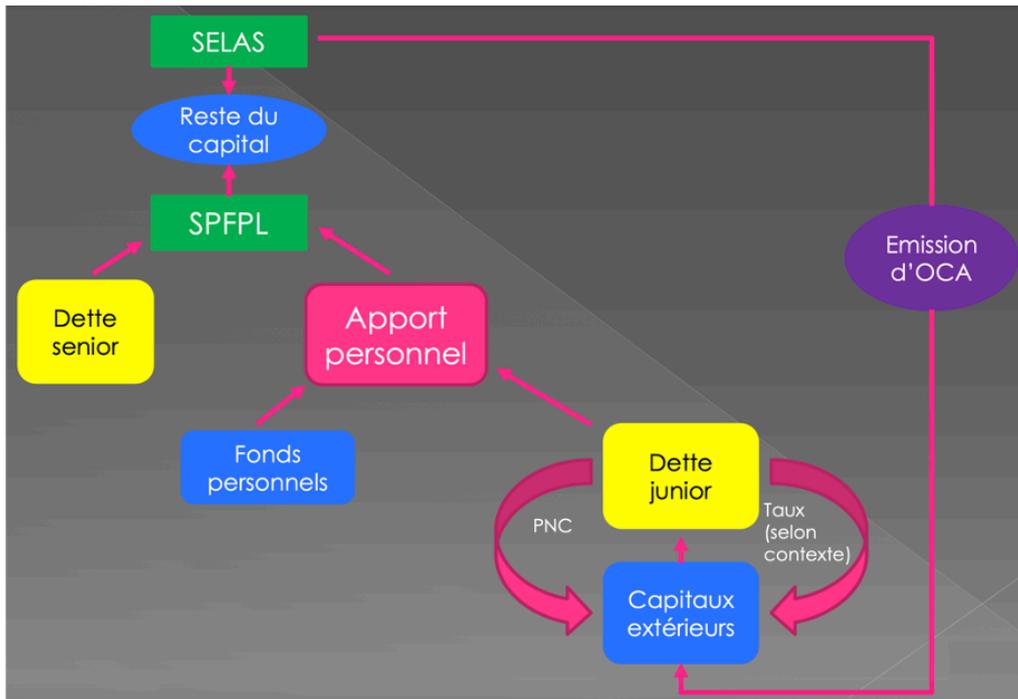
- Son capital est entièrement libéré (c'est-à-dire que les associés ont bien versé cette somme sur le compte de la société).
- Elle a eu au moins deux bilans consécutifs approuvés par ses actionnaires et a fait vérifier son actif et son passif.

D'un point de vue fiscal :

- Au niveau de l'obligataire les intérêts seront soumis à l'IS (25 %)
- Au niveau de la société émettrice les intérêts seront déductibles d'impôts sur le résultat.

Les obligations convertibles d'achat (OCA) :

Les OCA sont juridiquement similaires aux obligations simples, seulement le détenteur de la créance peut durant une période déterminée transformer sa dette en actions ou déterminer une date de remboursement de la créance (sous la forme d'une prime de non-conversion).<sup>66</sup>



(Schéma d'un montage de financement avec OCA) <sup>66</sup>

Ces montages permettent l'acquisition d'une officine qui n'aurait pas été réalisable sans la levée de fonds sous la forme d'OCA. Ils permettent donc la participation de capitaux extérieurs tel que l'entourage ou des fonds de financement, dans le financement d'une officine.

En revanche, leur coût est en général plus élevé qu'un emprunt bancaire traditionnel. Les taux d'intérêt élevés pourraient alors assécher la trésorerie. De plus, ces montages rendent les banques parfois un peu frileuses dans l'obtention du crédit principal.

Ces montages posent aussi des questions d'autonomie du pharmacien et d'indépendance, notamment en cas de dilution du pouvoir décisionnel s'il venait un jour à y avoir conversion de ces OCA.

## **7) AUTRES MODES DE FINANCEMENT**

### **Les actions de préférence :** <sup>72</sup>

Les actions de préférence sont des titres particuliers qui peuvent être émis par des SAS (Société d'Actions simplifiées). Ce sont des actions avec des droits modifiés. Cela peut notamment être le cas en matière de droit de vote (suppression du droit de vote, ou augmenté) ou en droit au bénéfice (dividende prioritaire ou augmenté par exemple).

Il est donc possible de supprimer le droit de vote de ces actions si elles ne représentent pas plus de la moitié des actions de la pharmacie.

Elles peuvent alors faciliter les apports au capital d'un associé investisseur.

### **Les bons de souscription en action :**

Un BSA (Bon de Souscription d'actions) possède une valeur librement choisie et négocié en amont. <sup>66</sup>

Il permet à son détenteur d'acheter un nombre d'actions prédéterminées au cours d'une période définie à un prix souvent inférieur à la valeur réelle de l'action.

La SEL émettrice de l'action va alors bénéficier de la possibilité d'augmenter ses fonds propres (capital social) et donc de pouvoir se développer.

Les BSA, fiscalement, sont régies par le même système d'imposition que les plus-values de cessions immobilières.

## **8) LES GROUPEMENTS**

De nos jours, selon l'étude « Leviers de recrutement des groupements » réalisé par Pharmed'Insight, 93 % des officines adhèrent à un groupement.<sup>73</sup>

Les groupements officinaux sont tout simplement des réseaux de pharmacies. Ce ne sont pas des franchises et le pharmacien titulaire conserve son statut d'acteur indépendant.

Le but pour un pharmacien titulaire d'adhérer à un groupement est d'être épaulé dans ses différentes missions. Que ce soit pour :

- La gestion des stocks et des pénuries.
- Le management des équipes.
- Le marketing et la promotion de la pharmacie.
- La gestion des contrats commerciaux.
- La formation du personnel.
- L'aménagement et les travaux.
- La mise en place des nouvelles missions.
- L'aide à la réalisation d'autres activités (MAD, orthopédie, ...).
- La modernisation et la numérisation de l'officine.
- Mais surtout pour bénéficier d'une centrale d'achat commune permettant d'obtenir de meilleurs prix et remises auprès des grossistes et des différents fournisseurs.

Faire partie de tel ou tel groupement est donc un facteur de poids entre différentes pharmacies concurrentes. Certains groupements possèdent même parfois une image de marque valorisante pour la pharmacie.

Le primo accédant a donc tout intérêt de choisir le groupement qui lui convient. Il est souvent d'usage de penser que le choix d'un groupement ne repose pas simplement sur une décision financière, mais aussi sur le choix des valeurs transmises par le groupement. Certaines typologies d'officines sont plus aptes que d'autres à rejoindre certains groupements plutôt que d'autres.

Aujourd'hui l'adhésion aux groupements permet aussi aux pharmaciens de trouver des plans de financements permettant de s'installer. Notamment en facilitant les conditions d'accès à certains boosters d'apport, en se portant garant auprès des fonds de financements (Interfimo, SOCOREC, ...).

Ils aident parfois également à la réalisation des travaux et à l'ameublement. Certains prêtent un financement au mètre carré pour des travaux, d'autres proposent d'aider à meubler la pharmacie grâce à leur catalogue de meubles. Ces aides peuvent aider l'accédant à générer de réelles économies et à apporter un capital plus mince lors de l'achat.

Même si les jeunes générations semblent moins frileuses que les précédentes, certains pharmaciens craignent encore d'adhérer à des groupements. Ils ont souvent peur de perdre une certaine forme d'autonomie dans la pratique de leur métier.

Vous pouvez trouver l'annuaire des groupements sur :

<https://choisirmongroupement.com/annuaire-des-groupements-de-pharmacies> <sup>74</sup>

## **9) LES TRANSACTIONNAIRES**

Les transactionnaires sont des intermédiaires dans les transactions d'officines. Ils mettent en relation le vendeur avec des acheteurs potentiels. Si une offre intéresse un accédant, ils vont l'aider à valoriser la pharmacie. Pour cela ils vont redéfinir les ratios économiques, réaliser une étude concurrentielle, démographique et géographique, ...

Ils ont souvent des relations privilégiées avec les autres acteurs du marché (banques, experts comptables, notaires, groupements, ...) ce qui leur permet souvent de faciliter une transaction.

Ces acteurs du marché, permettent aussi de garantir à la sécurisation de la transaction. Ils aident aussi parfois au bon déroulement des différentes démarches administratives.

Il ne faut pas oublier que lorsqu'une vente est amenée par un transactionnaire, celui-ci touche une commission sur la vente. Cette commission est négociable en fonction de la difficulté du dossier et de l'intérêt de l'acheteur pour la pharmacie qui lui est présentée. En moyenne celle-ci peut-être de 3 % à 5 % du prix de vente net de la pharmacie. C'est-à-dire du prix après déduction des frais de notaires et d'avocats. Ils peuvent aussi demander à être payés pour des frais de dossier. Ceux-ci peuvent avoisiner les 1000 à 3000 euros.

Alors, plus le prix de cession d'une pharmacie est élevé, plus le transactionnaire sera gagnant. Il est donc parfois difficile d'avoir confiance en la valorisation financière d'une officine effectuée par le transactionnaire. Dans tous les cas une autre étude de valorisation de la pharmacie devra être effectuée par un expert-comptable, afin de définir un juste prix de cession.

Néanmoins, le transactionnaire a aussi tout intérêt à ce que la vente aboutisse. Pour cela il aura besoin d'obtenir la confiance de l'acheteur et de conserver celle du vendeur. Il va donc aider à servir de lien privilégié entre les deux parties.

Certains projets ont besoin de ces intermédiaires pour que la vente puisse avoir lieu. Malgré tout, il est toujours préférable d'un point de vue économique de se passer de ce service onéreux, si la situation le permet.

Voici quelques transactionnaires présents sur le marché :

- Pharmathèque <sup>75</sup>.
- Pharm'Access <sup>76</sup>.
- Pharexcel <sup>77</sup>.
- Ouipharma <sup>78</sup>.
- Cabinet Plumecocq <sup>79</sup>.
- P.O.D <sup>80</sup>.

## 10) LES BOOSTERS D'APPORT

- Le prêt personnel Interfimo

Interfimo se présente comme le fonds de financement, « banquier des professions libérales ».

Ils proposent un prêt personnel appelé PROPULS'IF<sup>81</sup>. Celui-ci est réservé aux primo accédants pour l'acquisition d'une pharmacie dont le prêt principal est cautionné par Interfimo.

Interfimo étant une filiale du groupe LCL (Le Crédit Lyonnais), le remboursement du crédit principal se fait donc chez le LCL.

Le booster est un prêt professionnel, sous la forme d'un prêt personnel pouvant aller jusqu'à doubler l'apport individuel dans la limite de 200 000€.

Dans le cadre d'une association, chaque cotitaire peut bénéficier du booster en fonction de son apport personnel.

Le prêt s'effectue sur 10 ans, après une première période de différé de 5 ans, le prêt se rembourse les 5 années consécutives.

Les sommes empruntées peuvent être mises en compte courant d'associés, on peut alors progressivement retirer ce prêt au terme de 5 ans de différé d'amortissement au capital, net d'impôts et de charges sociales, pour rembourser le capital du prêt.

Ce booster n'oblige ni l'adhésion à un groupement quelconque et ne force pas non plus le choix du répartiteur principal de l'officine.

Le taux d'intérêt suit le taux du marché (environ 4%). Il est donc moins intéressant aujourd'hui qu'il y a quelques années avant le COVID-19.

Mais depuis Interfimo a passé la durée du remboursement de 9 à 10 ans avec 5 ans de différé au lieu de 4 ans. Ils ont aussi augmenté le plafond maximum empruntable de 150 000 euros à 200 000 euros.

Interfimo tente de réduire ses frais de gestion, mais ils restent quand même conséquents. Ils sont considérés comme réactifs et il est possible d'obtenir un booster dans un délai inférieur à un mois de traitement.

- **Le fond inter pharmaciens de la CAVP**

La CAVP, c'est la caisse d'allocations vieillesse des pharmaciens.

La caisse a décidé d'orienter sa capacité d'investissement à long terme vers l'économie du réel dans son secteur d'activité.

En février 2019, ils lancent un premier fonds d'investissement Interpharmaciens d'une hauteur de 20 millions d'euros. Depuis cette première réussite ils relancèrent plusieurs nouveaux fonds. Le deuxième vu le jour en Juin 2021, un troisième fut lancé en Juin 2022, puis dernièrement, le 4 Octobre 2023, La caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens a voté pour l'ouverture d'une quatrième enveloppe de 20 millions d'euros<sup>82</sup>.

Le fond Interpharmaciens est donc financé par le régime de capitalisation obligatoire et collectif des pharmaciens. La CAVP mobilise sa capacité d'investissement à long terme au profit des primo accédants et donc des jeunes générations de pharmaciens dans un esprit de solidarité professionnelle et de confraternité.

L'idée selon Philippe Berthelot<sup>83</sup>, président de la CAVP étant d'apporter une aide financière aux jeunes pharmaciens qui s'installent et de contribuer au maintien du maillage territorial des officines.

C'est un fond réservé aux primo accédants.

Le prêt émis par la CAVP s'exerce sous la forme d'une obligation. Cette obligation n'est pas convertible d'achat (aucun droit au capital, aucune prime de non-conversion).

Le ou les primo accédants (dans le cas d'une association) devront acheter 100% du fonds de commerce.

Un seul financement d'officine n'est possible dans un même foyer fiscal.<sup>84</sup>

Aucun frais n'est demandé à l'acquéreur, ni aucune garantie.

Aucune adhésion n'est demandée à l'acheteur.

Le booster peut aller jusqu'à tripler l'apport personnel dans une limite de 500 000 €.

Le taux d'intérêt de l'emprunt est fixé à 4,5%.

Le fond Interpharmaciens n'a pas pour but de faire du profit, mais vu les taux proposés par les banques actuellement, l'idée de la CAVP n'est pas de perdre de l'argent non plus.

Le remboursement du booster se fait en général à l'issue du crédit principal, c'est-à-dire entre la 12<sup>ème</sup> et 15<sup>ème</sup> année.

Le booster ne pourra être donné qu'à une société ayant le statut juridique de SELARL, SELAS, SARL, SPFPL (comme pour tous les boosters).

En contrepartie, les comptes courants d'associés seront bloqués ainsi que le versement de dividendes interdit pendant la durée du complément d'apport.

Le booster CAVP est donc un excellent moyen d'obtenir un financement pour le primo accédant. Néanmoins le nombre de dossiers acceptés par an reste limité.

Après le COVID-19, avec l'inflation les taux d'intérêts du booster sont passés d'environ 2 % à plus de 3 %.

Néanmoins le remboursement se faisant in fine du remboursement du crédit principal, l'impact sur la capacité d'endettement reste plus limité.

L'inflation et le COVID-19 n'ont pas empêché la CAVP de continuer à créer des fonds inter pharmaciens de manière quasi annuelle.

Les taux d'intérêts ont suivi l'inflation mais la caisse de retraite des pharmaciens n'est pas devenue plus frileuse à l'idée d'investir sur l'activité des primo accédants et continue de traiter des dossiers à l'étude.

Sur les deux premiers fonds débloqués (février 2019, Octobre 2020), 132 financements ont vu le jour. Avec un montant moyen accordé de 206 000 € et un âge moyen des repreneurs de 34 ans.

Chiffre d'affaires	Dossiers	%	CA moy. (M€)	Ticket moy. (K€)	Nb asso.
CA < 1,3 M€	26	20%	1,1	135	1,1
1,3 ≤ CA ≤ 2 M€	66	50%	1,6	198	1,3
2 < CA ≤ 3 M€	32	24%	2,3	249	1,5
CA > 3 M€	8	6%	3,7	334	1,8
<b>Global</b>	<b>132</b>	<b>100%</b>	<b>1,8</b>	<b>206</b>	<b>1,3</b>

83

Le fond inter pharmaciens CAVP a pu fournir un booster pour le financement d'officine de toutes tailles et de tous types de localisations géographiques.

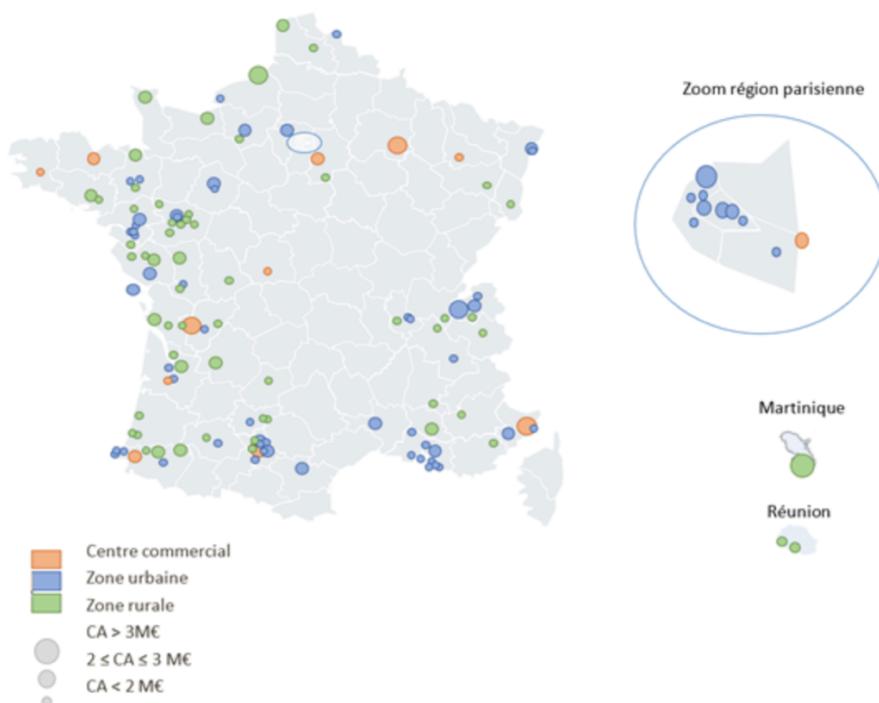
Type d'officine	Dossiers	%	CA moy. (M€)	Ticket moy. (K€)	Nb asso.
Rurale	59	45%	1,7	201	1,3
Zone urbaine	61	46%	1,7	199	1,3
Centre commercial	12	9%	2,6	263	1,4
<b>Global</b>	<b>132</b>	<b>100%</b>	<b>1,8</b>	<b>206</b>	<b>1,3</b>

85

Même si ces données nous montrent qu'il est moins probable d'obtenir un financement sur des pharmacies très onéreuses et de centres commerciaux. Toutefois avec un bon dossier ce n'est pas exclu.

Aujourd'hui, la CAVP depuis sa création en 2019 a permis en tout (en comptant le troisième fond) à 261 pharmaciens de s'installer en débloquant environ 52,5 millions d'euros. Le financement moyen par dossier est toujours de 206 000 euros.

## Carte de France des financements InterPharmaciens



*(Carte des financements issus du premier fond CAVP de 2019) <sup>83</sup>*

La CAVP prête des fonds pour l'installation de pharmaciens dans la France entière.

La CAVP ne peut pas prêter directement de l'argent directement aux pharmaciens (réglementation, conflits d'intérêts) <sup>86</sup>. C'est pourquoi elle passe par une société de gestion, ESFIN gestion, filiale du Crédit Coopératif.

La CAVP a un certain droit de regard sur l'officine durant les 15 années de partenariat.

Ses critères de sélection pour l'obtention du prêt sont souvent considérés comme élevés. Il est aussi notifié que le temps d'étude par ESFIN gestion est souvent plus long que pour l'obtention d'autres boosters.



87

Contact : <sup>86</sup>

Mathilde Espitalier-Noël d'ESFIN Gestion

01 40 23 30 72

[mathilde.espitalier-noel@esfingestion.fr](mailto:mathilde.espitalier-noel@esfingestion.fr)

[www.interpharmaciens.fr](http://www.interpharmaciens.fr)

[www.cavp.fr](http://www.cavp.fr)

- **La SOCOREC :**

La SOCOREC (société Coopérative pour la Rénovation et l'Équipement et la Rénovation du Commerce) est une société au capital détenu par une quarantaine de groupements de commerçants et par plus de 3000 emprunteurs.

C'est une coopérative. Pour bénéficier d'un de leur prêt il faut donc en être actionnaire.

Voici les montants demandés par la SOCOREC qui seront inscrits au capital et fonds de garantie de l'entreprise. Ils seront remboursables dans leur globalité en fin de contrat. <sup>88</sup>

<b>Prêts classiques :</b>	<b>2 % du montant du prêt</b>
<b>Prêts participatifs :</b>	<b>3 % du montant du prêt</b>
<b>Prêts cautionnés :</b>	<b>2,0 % pour 50 % de quotité (1,2 % pour 30 % de quotité)</b>

Ils proposent des prêts classiques (comme ferait une banque traditionnelle) et participatifs.

Les prêts participatifs sont ceux qui vont nous intéresser. Ce sont ces prêts qui font office de booster afin de compléter l'apport dans l'achat d'une pharmacie.

Le booster SOCOREC peut aller jusqu'à doubler l'apport personnel dans une limite de 300 000 euros (si on se groupe avec Giphar par exemple).

Le montant maximum empruntable va dépendre du fonds de garantie du groupement auquel la SOCOREC oblige l'adhésion.

Dans l'exemple du groupement Giphar, une adhésion est obligatoire pendant au moins 5 ans pour bénéficier du plan de financement. Giphar exonère la première année de cotisation au groupement dans le choix de ce plan de financement.

La durée du prêt est de 7 à 10 ans dont 3 à 5 ans de différé. Voici les différentes possibilités d'échéances de remboursement du crédit :

Durée Prêt Participatif
7 ans dont 3 en franchise
8 ans dont 3 en franchise
10 ans dont 3 en franchise
10 ans dont 5 en franchise

La SOCOREC ne demande aucune garantie sur les actifs financés.

Le prêt principal peut s'effectuer avec n'importe quelle banque avec un prêt participatif SOCOREC.

En 2021 les conditions de taux étaient de 3,5% à 4,15% en fonction de la durée du prêt et de la franchise choisie. Ce sont des taux qui étaient supérieurs aux taux du marché. On peut supposer qu'avec l'inflation post COVID ces taux ont dû augmenter. Ils doivent donc aujourd'hui se trouver au-dessus des taux d'intérêts moyens pour un emprunt bancaire classique.

Contact :

[etudes@socorec.fr](mailto:etudes@socorec.fr)

0144370200

[www.socorec.fr](http://www.socorec.fr)

**Booster  
interfimo 1<sup>ère</sup>  
installation**

**Booster  
interfimo,  
grossiste  
répartiteur**

**CAVP**

**SOCOREC**

<i>Type de prêt</i>	Personnel	Participatif sur la société	Obligatoire	Participatif ou cautionnement
<i>Remboursement</i>	In fine partiel (5 ans de différé)	In fine	In fine	Avec franchise de 3 à 5 ans
<i>Durée du prêt</i>	10 ans	5 à 8 ans	Jusqu'à 15 ans	7-10 ans, dont 3 à 5 ans de différé.
<i>Obligations</i>		Adhésion grossiste partenaire en majoritaire sur la durée du prêt	Reporting + Accord d'investissement > 10 K€	Adhésion groupement
<i>Montant du prêt</i>	Apport x2 (Max 200 k)	Apport x2 (Max 300 k)	Apport x3 (Max 500 k)	Apport x2
<i>Banques</i>	Interfimo / LCL	Interfimo / LCL	Choix libre	Choix libre
<i>Taux intérêts</i>	Taux du marché (environ 4%)	1%	4,5%	Taux fixe en fonction de la durée
<i>Caution</i>		Grossiste partenaire		

Leadersanté

Giroboost

Passeport

CERP BA

pharma

<i>Type de prêt</i>	Participatif sur la société	Obligatoire	Sur la société	Personnel
<i>Remboursement</i>	In fine	In fine	In fine	Amortissable
<i>Durée du prêt</i>	7 ans	Jusqu'à 15 ans	Jusqu'à 15 ans	Jusqu'à 15 ans
<i>Obligations</i>	Adhésion groupement > ou = 5 ans	Adhésion groupement > ou = 5 ans	Adhésion répartiteur	Nantissement, caution personnelle
<i>Montant du prêt</i>	Apport x2 (Plafond 400k et 10 % max de la valeur du fonds de commerce)	Limité à 500 k. Pas d'apport min exigé	15 % du fonds de commerce pour une pharmacie d'au moins 2M€ de CA.  5 % apport obligatoire (plafond 400k ou CA min 1,2M€)	15 % de la valeur du fonds de commerce (plafond 300k). 5 % apport obligatoire
<i>Banques</i>	Choix libre	Choix libre	Crédit mutuel, crédit agricole ou caisse d'épargne	Crédit agricole
<i>Taux intérêts</i>	1,85 %	5,5 %	1,2 %	
<i>Caution</i>	CERP		CERP	CERP

### Avantages des boosters : <sup>89</sup>

- Ils permettent d'acheter plus facilement une officine en conservant l'intégralité des parts ou de se développer avec une aide supplémentaire.
- Les boosters facilitent l'indépendance des pharmaciens vis-à-vis des montages avec obligations convertibles et des investisseurs externes.
- Ils permettent d'apporter des garanties aux banques en vue de contracter le prêt principal. Ceci s'explique car ils s'appuient sur des signatures engagées solvables. Ce qui peut parfois permettre de diminuer le coût du crédit principal.
- Ils permettent aux primo accédants de pouvoir envisager des pharmacies qui paraissaient jusqu'alors hors de portée. Ce qui face à la hausse des prix participe à la fluidification du marché.

### Inconvénients des boosters :

- Certains montages financiers peuvent en réalité effrayer les banques.
- Le fait de rajouter un deuxième crédit même avec des échéances différées, peut participer à diminuer la capitalisation lors de la revente.
- Le remboursement du booster diminuera forcément le résultat et donc les dividendes perçus par le titulaire.
- La majorité des boosters possèdent des contraintes juridiques (SAS / obligataire) ou de signatures de contrats obligatoires (adhésion groupement / grossiste majoritaire / établissement bancaire pour le crédit principal).
- Les boosters pourraient conduire à terme à une inflation des prix de cession. S'ils deviennent de plus en plus courants les vendeurs prendront en considération ce fait et les prix continueront de grimper. Malgré tout, le manque de repreneurs potentiels, le fait que les boosters ne concernent que les primo accédants et l'augmentation des taux d'intérêts, poussent à croire que globalement les prix de cession devraient baisser dans un futur proche.

## **11) L'AIDE A LA CREATION D'ENTREPRISE (ACRE)**

L'ACRE (Aide à la Création d'Entreprise) représente un coup de pouce de l'état lors du lancement d'une nouvelle activité entrepreneuriale. Elle consiste à une exonération temporaire de cotisations sociales.

Pour bénéficier de l'aide à la création d'entreprise, il faut :

- Ne pas y avoir eu recours durant les trois années qui précèdent la demande.
- Être âgé d'au moins 18 ans et de 65 ans maximum.
- Être demandeur d'emploi (indemnisé ou pas), inscrit à Pôle Emploi depuis au moins 6 mois au cours des 18 derniers mois.
- Avoir cotisé au chômage depuis au moins 12 mois sur les 24 derniers mois.

Il existe certaines conditions spécifiques pour quelques catégories de personnes en plus des conditions générales :

- Les moins de 26 ans peuvent bénéficier de l'aide sans avoir à justifier des 12 mois de cotisation au chômage.
- Les personnes handicapées n'ont pas besoin de justifier de 6 mois au moins d'inscription à Pôle Emploi.
- Les entrepreneurs qui créent ou reprennent une pharmacie de ZUS (Zone Urbaine Sensible) n'ont pas à avoir cotisé au moins 12 mois au chômage sur les 24 derniers mois.
- Les entrepreneurs bénéficiant à la PreParE (Préparation Partagée d'Éducation de l'enfant) ont droit à l'ACRE.

Si toutes ces conditions sont remplies, l'ACRE s'applique automatiquement dès la reprise (ou la création) de l'officine. Il n'y a donc pas de démarches spécifiques à faire pour l'obtenir.

Le montant de cette aide va dépendre du revenu annuel de l'entrepreneur demandant l'exonération.

Le revenu pris en compte sera celui de la dernière déclaration des revenus réels.

<b>Exonération totale</b>	Si le revenu du bénéficiaire est inférieur à 75% du PASS (plafond annuel de la sécurité sociale).  Donc inférieur à 32 994€.
<b>Exonération dégressive</b>	Si le revenu du bénéficiaire est compris entre 75% et 100% du PASS.  Donc compris entre 32 994€ et 43 992€.
<b>Absence d'exonération</b>	Si le revenu du bénéficiaire dépasse le PASS.  C'est-à-dire supérieur à 43 992€.

90

Malgré cette exonération le repreneur cotise toujours pour ses trimestres de retraite auprès du régime de sa nouvelle activité. Ils seront calculés sur la base de son nouveau revenu issu de sa nouvelle activité.

Dans le cadre de la reprise d'une pharmacie :

- Si le repreneur créé ou rachète une entreprise individuelle, l'exonération s'applique selon les montants précédemment cités. Si un conjoint collaborateur (marié, pacsé ou concubin) partage les revenus du chef d'entreprise, il/elle peut bénéficier de l'exonération sur sa part de revenu et sur la durée d'exonération restant à courir de l'acheteur.

- Si le repreneur a choisi la forme société (SARL/EURL, SAS/SASU, SA, ...), celui-ci doit prouver qu'il en possède le contrôle : <sup>91</sup>

- Il doit détenir personnellement ou avec un conjoint partenaire, un ascendant, un descendant, plus de la moitié du capital, avec au moins 35 % à personnellement.
- Sinon, il peut aussi être dirigeant de la société en détenant personnellement ou avec un conjoint partenaire, un ascendant, un descendant, plus de la moitié du capital, dont au moins 35 % à titre personnel.

- Ou alors les demandeurs qui détiennent ensemble au moins la moitié du capital société, doivent être dirigeants de l'entreprise et chacun d'entre eux doit posséder une part du capital qui soit d'au moins un dixième de la part de l'associé principal.

Lorsque l'accédant choisi de prendre la forme société, ces conditions doivent être respectées pendant au moins deux ans après la date de la reprise (ou création) de l'officine.

Ces conditions sont soumises à un contrôle strict. Si elles ne sont pas appliquées, l'URSSAF peut couper l'aide au repreneur et demander le remboursement du montant correspondant aux cotisations exonérées.

Si un entrepreneur ne souhaite pas bénéficier de l'ACRE, il lui suffit de le stipuler en envoyant une lettre à l'URSSAF.

## **12) L'AIDE A LA REPRISE OU A LA CREATION D'ENTREPRISE (ARCE)**

Bien que l'ACRE concerne une grande partie des repreneurs ou créateurs d'entreprise, l'ARCE (Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise) s'adresse à un panel plus restreint, celui des chômeurs indemnisés.

Néanmoins il est possible de cumuler ces deux aides et il ne faut pas hésiter à les solliciter.

Cette aide est versée par Pôle Emploi. Le demandeur de l'aide va alors pouvoir continuer de percevoir une partie de ses allocations chômage sous la forme d'un capital <sup>92</sup>.

- Si la date de fin de contrat de l'allocataire a pris fin avant le 30 juin 2023, le montant de l'ARCE correspond à 45 % du montant des droits à l'ARE (allocation

d'Aide au Retour à l'Emploi) restant à verser lors de début de la reprise ou création d'entreprise.

A Cela s'additionne une déduction de 3 % de la participation au financement des retraites complémentaires qui, s'ajoute au capital.

- Si le contrat de travail s'arrête après le 1<sup>er</sup> juillet 2023, le montant de l'ARCE va correspondre à 60 % du montant des droits à l'ARE, restant à verser lors du commencement de la nouvelle activité. On ajoutera toujours au capital, la déduction des 3 % de cotisations sur les retraites complémentaires.

L'ARCE est perçue en deux versements distincts :

- Un premier versement est effectué lorsque l'activité débute. Il correspond à la moitié du capital.
- La seconde moitié est versée six mois plus tard, sous condition que le demandeur de l'aide exerce toujours l'activité pour laquelle l'aide a été sollicitée.

Pour obtenir cette aide, le demandeur d'emploi créateur ou repreneur d'entreprise se doit de faire une demande d'ARCE auprès de Pôle Emploi. Pour cela il faudra qu'il remette un justificatif de création ou reprise d'entreprise dans le cadre du dispositif ACRE abordé précédemment.

Il peut s'agir notamment d'un justificatif d'immatriculation au RNE (Registre National des Entreprises). Celui-ci permettant de prouver la réelle existence d'une entreprise. Ou encore d'un extrait du RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) ou un extrait Kbis (document délivré par la greffe du tribunal de commerce prouvant qu'une entreprise est enregistrée au RCS). Ce document sera délivré par le guichet unique des formalités d'entreprise.

### **13) LES ALLEGEMENTS FISCAUX EN QUARTIER PRIORITAIRE**

Les primo accédants souhaitant acheter une officine dans un quartier défavorisé, vont pouvoir quelquefois bénéficier d'avantages fiscaux. En effet en France il existe 1300 quartiers urbains difficiles considérés comme QPV (Quartiers Prioritaires de la Ville).

Pour savoir si une zone d'habitation est qualifiée de QPV, il suffit de se rendre sur le site du SIG (Système d'Information Géographique de la politique de la ville) : <https://sig.ville.gouv.fr/>.<sup>93</sup>

Il existe deux allégements fiscaux différents pouvant s'appliquer à toute activité développée en quartier prioritaire<sup>94</sup>:

- L'exonération de cotisation foncière des entreprises (CFE).
- L'exonération de taxe foncière des entreprises sur les propriétés bâties (TFPB).

Pour qu'une pharmacie puisse en bénéficier, il faut qu'elle respecte certaines conditions :

- Le CA annuel de l'officine ne doit pas être supérieur à 10 000 000 d'euros.
- La pharmacie ne doit pas dépasser 50 employés.
- Son capital et ses droits de votes ne doivent pas appartenir directement ou indirectement à plus de 25 % à une entreprise de plus de 250 salariés ou d'un CA HT supérieur à 50 000 000 d'euros par an ou d'un total au bilan excédant 43 000 000 d'euros.

#### **L'exonération de cotisation foncière des entreprises :**

Pour ce qui est de la cotisation foncière des entreprises (CFE), c'est un impôt local, payé par toute entreprise qui exerce une activité professionnelle non salariée sur un territoire. Elle vient remplacer la CVAE (Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises)<sup>95</sup>.

L'exonération en QPV s'applique intégralement pendant cinq ans après avoir rempli le formulaire de déclaration 1447C sur le site des impôts<sup>96</sup>.

Puis il y aura un abattement de cette cotisation à 60 % la sixième année, 40 % la septième année, et 20 % la huitième année.

L'exonération démarre directement la première année, s'il s'agit d'une création de pharmacie, sinon, si c'est une reprise, la deuxième année.

### **L'exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties :**

En ce qui concerne la taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB), c'est un impôt qui concerne les pharmaciens propriétaires de leurs murs. Un primo accédant achetant une officine avec ses murs dans un quartier prioritaire pourra donc avoir une exonération de cette taxe.

La base d'imposition de la TFPB équivaut à la moitié de la valeur locative cadastrale<sup>97</sup>. Elle est calculée grâce à un loyer annuel théorique en cas de location du bien qui sera actualisé chaque année.

Son exonération lors d'une installation en quartier prioritaire durera cinq ans si les conditions d'obtentions restent applicables.

Attention, comme stipulé par la réglementation européenne concernant les aides de minimi, le montant total de ces deux exonérations (CFE + TFPB) ne doit pas être supérieur à 200 000 euros sur une période de trois exercices fiscaux consécutifs.

## **14) AUTRES AIDES DE L'ÉTAT EN QUARTIER PRIORITAIRE**

Après dépôt d'un dossier à l'ARS, de la région dans laquelle l'accédant se trouve, celui-ci pourra être éligible à d'autres aides de l'État, en cas d'installation en quartier prioritaire. Notamment :

- Une aide à l'investissement. Qui permettra au pharmacien d'obtenir sous la forme d'un prêt à taux zéro, les financements nécessaires à son installation et à l'aménagement de son officine.
- Une aide à la création d'emploi, donnée sous la forme d'une subvention pour favoriser le développement économique de ces quartiers.
- Une aide à la formation, pareillement distribuée sous la forme d'une subvention.

Pour pouvoir obtenir ces aides accordées par l'ARS, le pharmacien doit avoir au moins un employé dans sa pharmacie et doit s'engager à y travailler au moins cinq ans.

## **15) L'AIDE GOUVERNEMENTALE A L'INSTALLATION EN ZONE RURALE**

Certaines pharmacies implantées en milieu rural, peuvent bénéficier d'exonérations particulières.

Pour se faire, l'officine doit être dans ce qu'on appelle une ZRR (Zone de Revitalisation Rurale). Ce sont des zones géographiques peu peuplées et souvent touchées par un déclin économique et démographique.

On peut retrouver quelles sont les endroits concernés sur le site de l'agence nationale de la cohésion des territoires <sup>98</sup>.

Les communes concernées se sont vu octroyer le statut de ZRR via « l'arrêté du 16 Mars 2017 relatif au classement des communes en zones de revitalisation rurales », un nouveau zonage aura lieu courant Juillet 2024 <sup>99</sup>.

### **Exonération d'impôt sur les bénéfices :**

Cette aide gouvernementale consiste en une exonération totale pendant cinq ans à compter de la date de reprise ou de création de l'officine. C'est-à-dire que les bénéfices générés seront exonérés à 100 % sur cette période que l'entreprise soit à l'IS ou à l'IR.

Puis l'exonération deviendra partielle et dégressive les trois années qui suivront <sup>100</sup>:

75 % des bénéfices exonérés	Sur la première année suivant la période de cinq ans.
50 %	La seconde année.
25 %	La troisième année.

Pour y avoir droit, la pharmacie devra respecter les conditions suivantes :

- Ne pas employer plus 11 salariés (en CDI ou CDD de six mois minimum), à la date de clôture de chaque exercice de la période d'application.
- Ne pas être reprise à la suite du transfert d'une activité exercée auparavant par une entreprise ayant bénéficié de l'exonération.
- L'aide ne fonctionne pas si le cédant, son conjoint (mariage, Pacs, concubinage), ses ascendants et descendants, frères ou sœurs détiennent directement ou indirectement 50 % des parts ou des droits de vote dans la pharmacie.

Aucune demande particulière n'est à renseigner au préalable pour bénéficier de la mesure. Un accédant pourra questionner l'administration fiscale en amont pour savoir s'il est bel et bien éligible à cette exonération.

### **Exonération de la CFE :**

En ZRR, il existe aussi une exonération de la CFE (Cotisation Foncière des Entreprises). Les entreprises légitimes à l'exonération d'impôts sur le bénéfice précédemment abordée, peuvent y prétendre.

En revanche cela s'applique seulement pour les pharmacies possédant moins de cinq salariés et installées dans des communes de moins de 2000 habitants<sup>101</sup>.

La CFE est payée par toute entreprise installée sur un territoire, c'est un impôt local.

En s'installant en ZRR, une pharmacie ne paie plus cette taxe pendant une durée de cinq ans.

Pour en bénéficier, il faudra remplir le formulaire Cerfa n°1464-SD <sup>102</sup> sur le site des impôts.

### **L'exonération de charges patronales :**

Pour favoriser l'emploi en zone de revitalisation rurale, sous certaines conditions à déterminer avec l'URSSAF, certaines pharmacies peuvent avoir une exonération de cotisations patronales.

Cette aide fonctionne alors pour l'embauche du premier au cinquantième salarié.

Elle durera au maximum une année (à compter de la date d'embauche du salarié).

L'exonération sera :

- Totale pour un salaire horaire inférieur ou égal à 150 % du SMIC.
- Dégressive pour un salaire supérieur et finira par s'annuler si le salaire dépasse 240 % du SMIC.

**Autres aides :**

En plus de ces allègements fiscaux, il peut s'avérer que certaines communes ou l'ARS, disposent d'enveloppes budgétaires pour aider au financement, recrutements et aménagements des officines en milieu rural.

## **16) L'AMORTISSEMENT FISCAL DU FONDS DE COMMERCE**

Depuis la sortie de l'article 23 de la loi de Finances pour 2022, il est désormais possible de prévoir la déduction fiscale de l'amortissement des fonds de commerces acquis entre le 1<sup>er</sup> janvier 2022 et le 31 décembre 2025.

En pratique le fond commercial d'une officine correspond à plusieurs composantes : son nom, sa clientèle et surtout sa licence d'exploitation.

Il s'agit alors d'un actif incorporel sur le plan comptable, celui-ci garde sa valeur avec le temps. Sa durée de vie est ainsi illimitée et contrairement aux actifs corporels (matériel, agencements, ...) qui eux s'usent avec le temps, le fonds de commerce n'est normalement pas amortissable.

Mais lorsqu'une diminution significative de la valeur du fonds officinal est constatée en fonction de certains critères précis, il est désormais possible de déduire une provision pour dépréciation du fonds de commerce.

Cet amortissement sera « une charge calculée » car il n'y a pas réellement de sortie de trésorerie. Cet amortissement permet donc de faire baisser l'impôt société (ou IR en fonction du statut juridique et de la forme d'imposition choisie par l'officine).

Évidemment pour pouvoir en bénéficier il faut que la vente de l'officine soit une cession de fonds de commerce et non de parts, tout dépend alors du statut juridique de l'officine. Bien souvent il est plus avantageux fiscalement pour l'acheteur, ainsi que pour le vendeur que le nouveau titulaire achète l'officine sous forme de parts. Les montages en holding permettant de faire rentrer des fonds externes sont donc aussi impossibles.

L'amortissement du fonds de commerce est destiné aux petites entreprises et est limité dans le temps. Il peut s'appliquer :

- Aux officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 12 000 000 d'euros HT et dont le total du bilan est inférieur à 6 000 000 d'euros.
- Si l'officine possède moins de cinquante salariés.

L'amortissement se fait alors sur une durée de dix ans par part égale.

Le calcul de la plus-value lors de la revente de la pharmacie, se calculera sur la base d'une valeur très faible proche de zéro. Parfois même le cédant d'une petite officine partant à la retraite se retrouve totalement exonéré de la taxe.

A cause de cet amortissement l'officine produira pendant ces dix années un résultat faible voir négatif. Cela pourrait alors gêner certaines banques. De plus les dividendes seront alors interdits, ce qui pourrait particulièrement embarrasser les pharmaciens investisseurs non exploitants.

L'amortissement du fonds de commerce fait aussi baisser les cotisations retraites et la pension perçue dans le futur sera alors impactée.

# V. ÉTUDE DE CAS (REPRISE D'UNE PHARMACIE DE QUARTIER A MARSEILLE)

## 1) PRESENTATION DE LA PHARMACIE :

La pharmacie choisie pour cette étude est une officine de quartier populaire à Marseille.

Le quartier est assez hétérogène, on peut retrouver des zones d'habitations pavillonnaires, avec une population ayant un bon niveau de vie, comme une patientèle vivant dans des logements sociaux, très populaire.

C'est une officine bien établie, rachetée il y a une dizaine d'années. La forme juridique de la pharmacie est une SELARL contenant plusieurs associés.

C'est une pharmacie qui possède une équipe de onze personnes dont trois pharmaciens, sept préparateurs, et un autre salarié.

La pharmacie est ouverte en continu de 8h30 à 19h30 du lundi au vendredi et de 8h30 à 12h30 le samedi.

Elle assume aussi plusieurs gardes de nuit. Un service qui peut être d'autant plus important qu'elle se situe non loin d'un centre hospitalo-universitaire.

## 2) ÉTUDE DU QUARTIER :

### -Étude démographique :

Sur Géoportail (annexe 1), on peut retrouver l'IRIS de la pharmacie à l'étude sur la carte de la commune. Le but étant d'obtenir le numéro de l'IRIS souhaité et le nom exact du quartier pour enfin récolter les données souhaitées par IRIS.

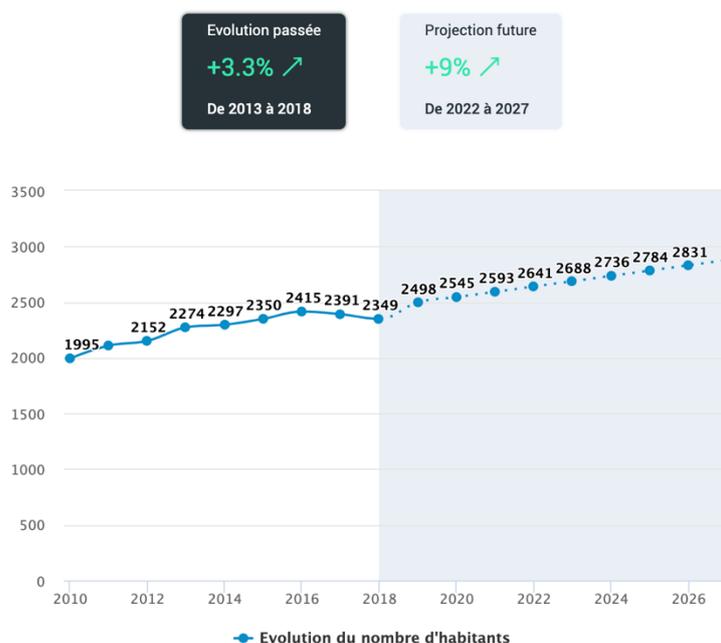
On peut avoir accès à ces données sur différents sites gratuits comme celui de l'INSEE, du SIG (système d'information géographique) <sup>103</sup>, ...

Les études officielles de l'INSEE ne sortant que tous les 3 à 5 ans, il est parfois difficile d'obtenir les dernières données démographiques. Mesurer ainsi l'impact de la crise sanitaire et des conséquences économiques de celle-ci sur la démographie du quartier peut donc s'avérer compliqué.

Dans cet IRIS habitent 2349 citoyens (INSEE 2018) dont 661 familles <sup>104</sup>.

La démographie est croissante et les projections à venir sont bonnes.

Le taux de natalité est de 14,8% et le taux de mortalité et de 8,6%.



*(Évolution démographique de l'IRIS) <sup>105</sup>*

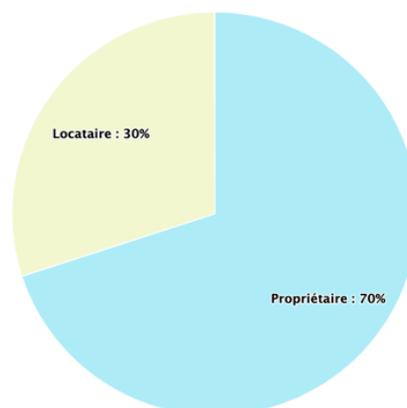
Dans l'IRIS voisin on trouve un des 12 quartiers prioritaires de l'arrondissement, l'officine n'est pas implantée dans ce quartier, mais est située à deux cents mètres de celui-ci. Elle est donc la pharmacie la plus proche de ce quartier défavorisé dont la population fait partie intégrante de la patientèle de l'officine.

Néanmoins si on cible strictement cet IRIS, le salaire net moyen par habitant en 2018 était de 2467 euros <sup>104</sup> dans cet IRIS alors que la moyenne nationale la même année était de 2369 euros <sup>106</sup>.



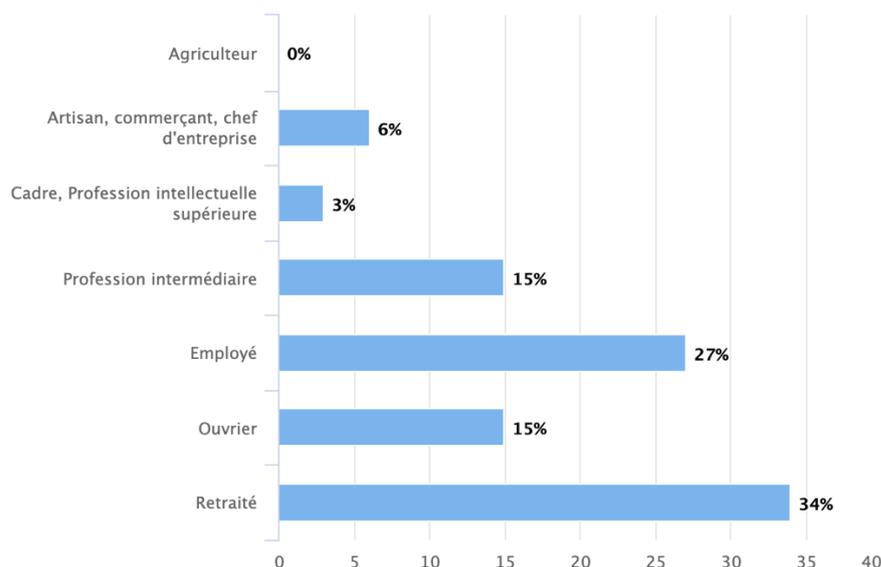
*(Évolution du salaire moyen net par mois dans l'IRIS).* <sup>105</sup>

Le salaire moyen est en constante progression sur les dernières années. Quand on regarde les projections futures, on peut penser que cette évolution suffira à compenser les effets de l'inflation. Ce quartier n'est donc pas réellement sujet à un prochain appauvrissement.



*(Taux de propriétaire et locataires en 2016)* <sup>105</sup>

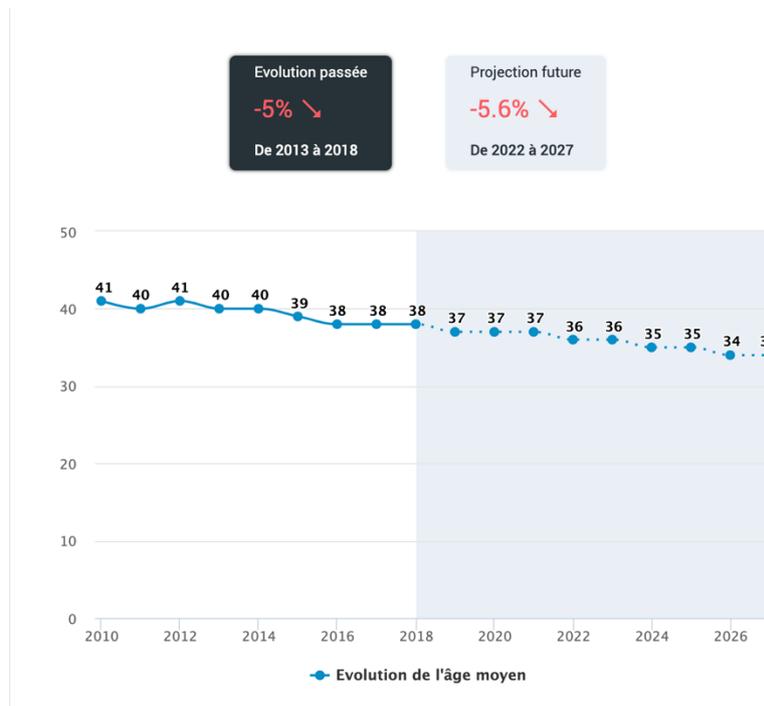
Dans cette zone d'habitation, on retrouve une bonne proportion (70 %) de propriétaire. Cet indicateur est révélateur d'un certain niveau de vie de la population. De plus il permet de croire à une certaine stabilité démographique.



*(Répartition des différentes catégories sociales professionnelles au sein de l'IRIS) <sup>105</sup>*

On retrouve dans ce quartier, peu de cadres et de professions intellectuelles supérieures (seulement 3 %). On retrouve en revanche une part importante de retraités qui pour des raisons évidentes forment une partie significative de la patientèle de l'officine. On trouve aussi 27 % d'employés, 15 % d'ouvriers, 15 % de professions intermédiaires et 6 % d'artisans, commerçants et chef d'entreprises. Ces informations nous permettent de mieux cibler notre patientèle, notamment dans le positionnement de nos gammes, notre merchandising, ...

On retrouve en revanche dans l'IRIS un taux de chômage relativement élevé de 14,6 % <sup>93</sup>, supérieur à la moyenne de la cité phocéenne qui est de 9,6 % en 2023 <sup>107</sup>.



*(Évolution de l'âge moyen dans l'IRIS) <sup>105</sup>*

La population y est jeune, avec un âge moyen de 38 ans. Le quartier tend à se rajeunir de plus en plus. Plus de 40 % de la population est âgée de moins de 25 ans.

On y trouve alors de nombreux enfants scolarisés. On ne compte pas moins de 4 écoles et un collège. On trouve une crèche dans l'IRIS voisin à la frontière. Le lycée le plus proche est quant à lui à 2,6 kilomètres (4 lycées différents dans l'arrondissement).

Le fait que la population soit si jeune peut nous orienter dans de futurs choix de référencement de marques ou de produits pharmaceutiques ou de parapharmacie. Il peut être important de développer notamment le rayon bébé, ainsi que le rayon pédiatrique. Cela peut aussi orienter notre merchandising, nos mises en avant et notre marketing en adéquation avec les attentes de cette population cible.



(Évolution du nombre d'actes d'insécurité dans l'IRIS) <sup>105</sup>

Le quartier est confronté à un nombre certain d'actes d'insécurité. Si on compare le taux d'incidents par habitant de ce quartier (3,2 %), il est nettement au-dessus de la moyenne nationale (légèrement inférieur à 2 % selon l'INSEE).

Ce facteurs peut être à la fois perturbant pour le personnel exerçant au sein de l'officine, mais aussi pour les flux de patients de passage. Ceci pourrait repousser la visite de nouveaux patients, notamment celle de ceux sortant du CHU à proximité, malgré le fait qu'un parking et l'amplitude des horaires d'ouverture rend facile « l'arrêt minute ».

**Commerces** : <sup>108</sup>

Dans cet IRIS on trouve 3 boulangeries/pâtisseries, 1 boucherie/charcuterie, 2 épiceries, 3 restaurants, 2 bars et cafés, 1 fleuriste, 1 tabac/presse.

L'activité commerciale reste assez limitée. Mais si on élargit un peu notre zone d'étude, on observe un dynamisme économique plus important.

Nous pouvons retrouver à moins de 2 kilomètres 1 coiffeur, 1 tabac, 1 poissonnerie, un bureau de poste, des banques, une cordonnerie, un pressing.

La pharmacie est aussi à 2,5 kilomètres d'un grand centre commercial avec un super marché et de nombreuses grandes enseignes (électroménager, textile, restauration, services, décoration, ...). En revanche il existe déjà une pharmacie implantée dans ce centre commercial.

On trouve aussi à 1,5 kilomètres de la pharmacie la présence d'un marché municipal.

### Transports : <sup>108</sup>

On trouve trois lignes de bus qui desservent un arrêt situé à quelques mètres de la pharmacie. Le temps d'attente pour un bus est de quinze minutes maximum en journée.

La ligne de tram la plus proche se trouve à sept minutes à pied. Il est aussi possible pour rejoindre le centre-ville de faire une correspondance métro, tram.

La pharmacie se situe à 1, 5 kilomètres de la première station-service

Un avantage de cette officine est la présence de plusieurs parkings autour d'elle. On trouve plusieurs places disponibles pour la pharmacie. Mais celles-ci peuvent être monopolisées par le laboratoire d'analyses médicales, mais surtout par le centre médical du petit centre de santé dont fait partie la pharmacie. On retrouve en revanche un établissement scolaire sur le trottoir d'en face disposant d'un grand parking. Les places ne manquent donc pas pour les patients voulant profiter de l'effet « arrêt minute » sur leur trajet.

### - Démographie médicale :

Dans l'IRIS de notre officine on a cinq médecins généralistes, un pédiatre, un chirurgien orthopédiste, un dentiste, un ostéopathe, un laboratoire d'analyses médicales, six infirmiers libéraux (dont deux regroupés dans un cabinet situé juste à côté de la pharmacie). C'est donc une zone à forte démographie médicale.

Un énorme avantage est que l'âge des médecins est globalement jeune, ceux appartenant à la maison de santé juxtaposée à la pharmacie sont fraîchement installés. Aucun d'entre eux ne menace de partir à la retraite dans les 5 ans à venir.

A proximité directe de la pharmacie, on trouve un centre médical qui regroupe plusieurs de ces professionnels de santé ainsi que le laboratoire d'analyses médicales. Les trois entités partagent les mêmes locaux et places de parking.

Très proche de la pharmacie se trouve aussi un cabinet infirmier (dans la même rue). Plusieurs infirmiers libéraux ont l'habitude de se servir dans la pharmacie. Plusieurs bacs sont dédiés aux infirmiers du secteur pour la préparation des ordonnances de leurs patients. Ce système tourne avec pas moins de cinq infirmiers du secteur.

Il est très dépendant de la relation de l'actuel titulaire avec eux. La reprise de l'officine par un acquéreur pourrait chambouler ces habitudes et représenterait un risque de perte de chiffre d'affaires lié à cette activité.

Dans l'IRIS voisin il existe aussi un centre médical d'urgence 7/7.

On trouve trois cliniques vétérinaires dans un rayon de 2,6 kilomètres. Lorsqu'on étend à l'ensemble l'arrondissement on compte près d'une centaine d'infirmiers libéraux.

### Recrutement et emploi :

La pharmacie est à environ 15 kilomètres de route de la faculté de pharmacie de Marseille. L'entreprise a donc peu de chances de recruter des étudiants en pharmacie, pour compléter leur équipe. Néanmoins les actuels titulaires sont maîtres de stage et ont pu bénéficier chaque année d'un étudiant de sixième année venu faire son stage au deuxième semestre.

L'impopularité du quartier, liée à l'insécurité pourrait jouer un rôle de frein dans le recrutement de personnel.

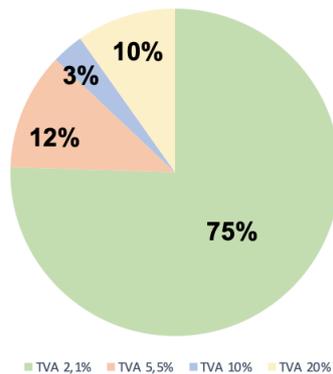
L'ambiance de la pharmacie est plutôt bonne entre employés, ce facteur est à la fois sécurisant pour le personnel en place et peut aussi aider au recrutement.

Aucun employé est en âge de partir à la retraite dans les cinq ans à venir. Certains ont en revanche dix ans d'ancienneté ou plus, ce qui augmente légèrement la masse salariale et pourrait coûter cher en cas de licenciement.

### 3) ÉTUDES PRELIMINAIRES :

#### Répartition des ventes :

Répartition des ventes en fonction du taux de TVA



*(Répartition des ventes en fonction du taux de TVA, réalisé à partir du Dossier fiscal 2022, Annexe 4).*

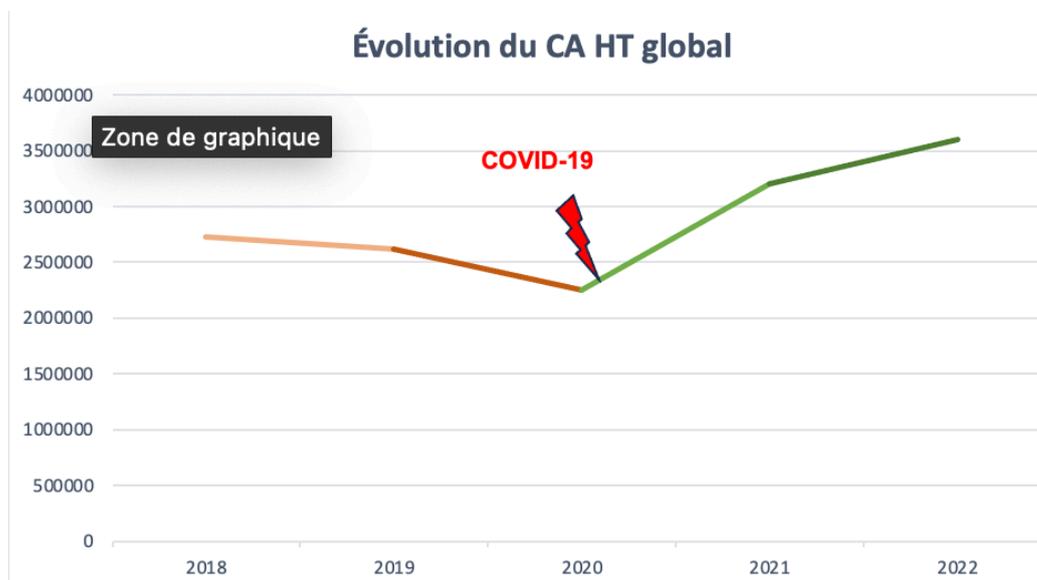
On remarque que cette pharmacie est très portée sur le médicament remboursable.

Malgré les pics d'épidémies saisonnières et l'épidémie de COVID-19, ses ventes d'OTC ne représentent que 3 % des ventes, ce qui est extrêmement faible. Il faudra peut-être songer à renforcer le conseil et le conseil associé. D'une part on pourra mettre en place diverses formations, d'autre part il faudra peut-être penser à repositionner certaines gammes et baisser le prix de certains produits d'appel afin de redynamiser les ventes.

Le taux de vente de produits de parapharmacie reste faible (12 %). Ce qui n'est pas étonnant vu la typologie du quartier. Mais on enregistre une diminution de 2 % de ces ventes sur l'exercice 2022. Là aussi il y aura sans doute matière à renverser la tendance.

Les ventes de TVA à 5,5 % progressent légèrement quant à elles par rapport à l'an dernier, + 5,7 %, bien que les ventes de gels hydroalcooliques et de masques ont diminué.

### Évolution du CA Hors taxes :



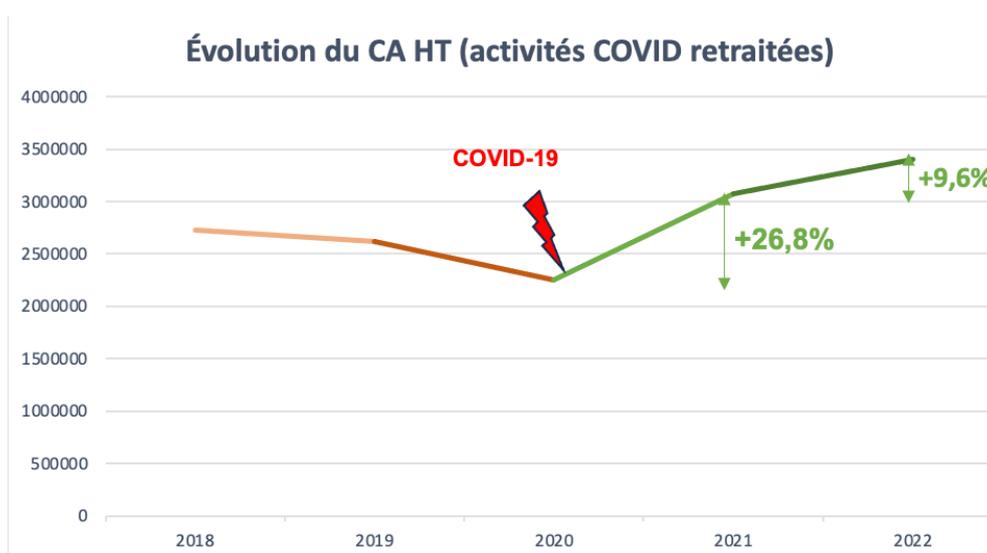
*(Évolution du CA HT global, réalisé à partir du Dossier fiscal 2022, Annexe 4).*

Comme en témoigne cette courbe, cette pharmacie était en légère décroissance avant la crise sanitaire. Depuis on observe une croissance importante du chiffre d'affaires.

En 2022 le CA HT a atteint 3 600 938 euros, alors que celui-ci était de 2 551 668 euros en 2020.

Les activités COVID-19 (TAG et vaccination) ne sont pas les uniques responsables de cette hausse soudaine. Les activités COVID ont représenté :

2020	Environ 1000 euros. La pharmacie n'avait pas encore mis en place la réalisation des tests antigéniques et la vaccination COVID
2021	Un peu plus de 130 000 euros. Avec une grosse part des recettes réalisées au cours de l'été 2021.
2022	Plus de 200 000 euros. La période de clôture du bilan 2021 étant en octobre 2021, l'exercice 2022 a jouit de l'importante réalisation de tests réalisés au cours de l'hiver 2021/2022.



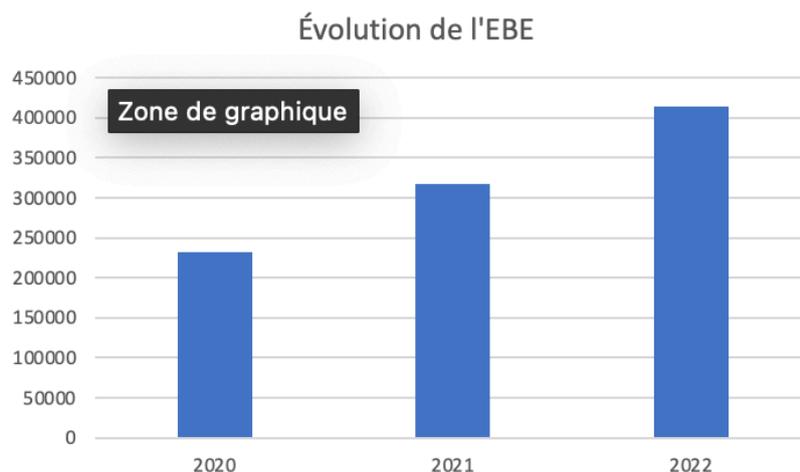
*(Évolution du CA HT activités COVID retraitées, réalisé à partir du Dossier fiscal 2022, Annexe 4).*

Une fois les activités COVID retraitées du CA, on observe tout de même une croissance fulgurante de + 26,8 % en 2020 et puis plus modérée de + 9,6 % du CA en 2021.

Le CA HT hors COVID est donc de 3 400 000 euros en 2022, alors qu'il était de 2 550 600 euros en 2020.

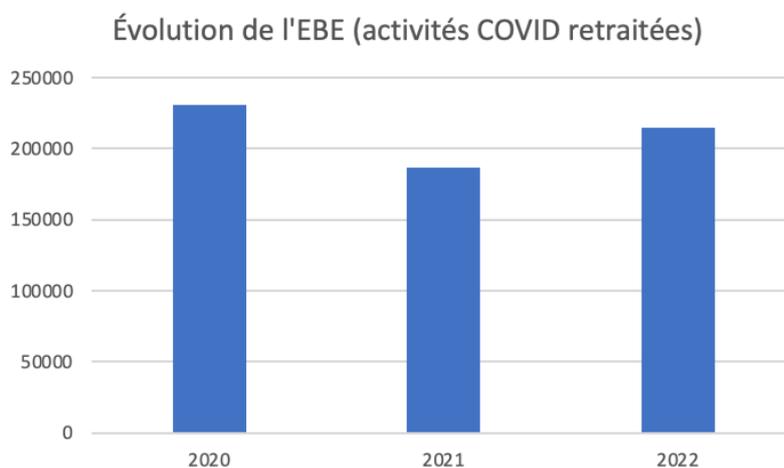
Ceci s'explique car en fin d'année 2020, la pharmacie a fusionné avec une autre pharmacie en contrebas de la même avenue. Pour cela l'autre pharmacie a restitué sa licence à l'ARS et notre pharmacie a dédommagé l'ancien titulaire à hauteur de 550 000 euros environ. Ce gain de patientèle a permis de faire gonfler le volume de vente et le nombre d'ordonnances (honoraires en hausse) et d'engendrer une forte croissance de l'officine.

## Évolution de l'Excédent Brut d'Exploitation :



*(Évolution de l'EBE, réalisé à partir du Dossier fiscal 2022, Annexe 4).*

Lorsqu'on analyse l'évolution de l'EBE, celui-ci a progressé de + 26,7 % en 2021 et de + 23,5 % en 2022. La rentabilité de l'officine a donc fortement progressé en deux ans. Mais cette fois-ci, ce sont bien les activités exceptionnelles liées au COVID-19 qui ont créé cette rentabilité.

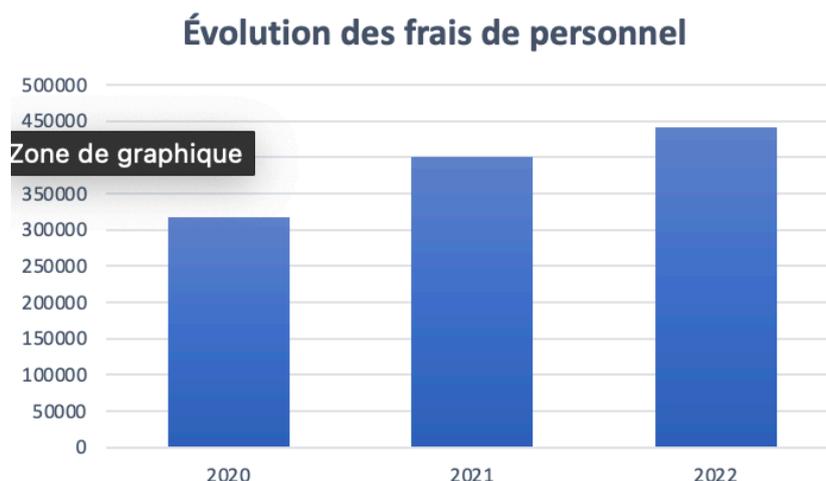


*(Évolution de l'EBE activités COVID retraitées, réalisé à partir du Dossier fiscal 2022, Annexe 4).*

Lorsqu'on retire les activités COVID, on voit bien que l'évolution de l'EBE n'est plus la même. On observe une diminution de - 23,7 % en 2021 et une progression de + 12,8 % en 2022 (mais, - 7,2 % par rapport à 2020).

Cette diminution de l'EBE hors COVID-19 est due à la fusion de pharmacie effectuée en 2020.

On observe depuis une augmentation des frais de personnel (salaires + charges sociales), liée à l'augmentation des besoins, mais aussi à l'inflation et aux réévaluations salariales (augmentation du point).



*(Évolution des charges de personnel, réalisé à partir du Dossier fiscal 2022, Annexe 4).*

En effet on peut corréler ces deux phénomènes. En 2021 les frais de personnels ont grimpé de 82 328 euros (+ 20,6 %) et en 2022, 40 966 euros (+ 9,3 %).

Les locaux étant restés les mêmes, les charges externes n'ont pas tellement augmenté (seules quelques augmentations suivant l'inflation et à la hausse du prix de l'énergie) et impacté le résultat.

#### **Autres informations :**

On peut remarquer au passif du bilan que l'entreprise a profité du COVID-19 pour contracter un PGE et étoffer sa trésorerie.

#### **4) VALORISATION DE LA PHARMACIE :**

##### **Valorisation en fonction du chiffre d'affaires :**

Pour utiliser cette méthode il faudrait étudier les pharmacies vendues en 2023 dans la même région, de même typologie et de même ordre de CA HT, mais aussi analyser plus précisément les caractéristiques de la pharmacie et son environnement. Cela permettrait de définir un coefficient multiplicateur.

En regardant les coefficients moyens de l'étude Interfimo <sup>10</sup>, on remarque que les pharmacies de quartiers de plus de 2 000 000 d'euros de CA HT se vendaient en moyenne à 87 % de leur CA en 2022. Toujours selon la même étude les pharmacies de plus de 2 400 000 euros se vendaient en moyenne au dernier exercice à 92 % de leur CA.

Pourcentage du CA		
	VENTES HT	2834482
+	PRODUCTION VENDUE	766 456
=	<b>CA</b>	<b>3 600 938</b>
x	<b>% du CA</b>	<b>90%</b>
=	<b>VALORISATION</b>	<b>3 240 844</b>

*(Tableau Excel de valorisation en fonction du CA HT, réalisé à partir des données de l'annexe 4).*

Si on fixe un ratio virtuel intermédiaire de 0,9, la valeur de la pharmacie avec cette méthode devrait approcher les 3 240 000 euros. Seulement à cause de la non-récurrence à moyen terme des revenus exceptionnels du COVID, il faudra en retraiter ces activités liées au COVID -19.

Pourcentage du CA		
	VENTES HT	2834482
+	PRODUCTION VENDUE	766 456
-	COVID	199 900
<b>=</b>	<b>CA (covid retraité)</b>	<b>3 401 038</b>
<b>x</b>	<b>% du CA</b>	<b>90%</b>
<b>=</b>	<b>VALORISATION</b>	<b>3 060 934</b>

(Tableau Excel de valorisation en fonction du CA HT, COVID retraité, réalisé à partir des données de l'annexe 4).

En retraitant on finit par valoriser cette pharmacie à 3 060 934 euros avec cette méthode.

#### Valorisation en fonction de l'EBE retraité :

Pareillement pour utiliser cette méthode il faudrait avoir fixé précédemment avec des études plus approfondies le coefficient multiplicateur. Ici j'ai choisi un coefficient à 7 pour réaliser mon estimation. Sachant que selon Interfimo <sup>10</sup> le coefficient moyen des pharmacies de plus de 2 400 000 euros de CA HT était de 7,2 en 2023 et le coefficient moyen des pharmacies de quartiers de plus de 2 000 000 d'euros était de 6,7.

<b>=</b>	<b>EBE</b>	<b>214 564</b>
+	CHARGES SOCIALES GERANCE	64511
+	REMUNERATION GERANCE	158175
+	DIVERS (ex véhicule non repris)	47821
<b>=</b>	<b>EBE RECONSTITUE</b>	<b>485 071</b>
<b>x</b>	<b>COEFF</b>	<b>7</b>
<b>=</b>	<b>VALORISATION</b>	<b>3 395 497</b>

(Tableau Excel de valorisation en fonction de l'EBE retraité, COVID retraité, réalisé à partir des données de l'annexe 4).

Pour faire ce calcul, on a récupéré l'EBE dans le compte de résultat auquel on a retraité les activités COVID. Ensuite on y ajoute les coûts de gérance actuels, dont la

rémunération du titulaire, les charges et les divers (ici il y avait une voiture en leasing, l'assurance d'une voiture et d'un scooter, des frais de réception, ...).

Ensuite on applique le coefficient multiplicateur précédemment défini. Ici on pourrait alors fixer une valeur théorique de 3 395 497 euros.

Cette somme est proche de 100 % de la valeur du CA HT (activités COVID retraitées). Ceci s'explique par la belle rentabilité proposée par cette officine.

Pour valoriser la pharmacie avec plus de précision, il faudra se baser sur une étude complète réalisée par un expert-comptable. Celui-ci utilisera plutôt la méthode des flux de cash-flow actualisés.

## 5) PLAN DE FINANCEMENT

### Définir le besoin en fonds de roulement :

Voici trois méthodes de calcul du BFR.

Besoin en fonds de roulement Méthode A à partir du bilan	
Stock	220 351
Créances clients	228 867
Autres créances	198 951
<b>TOTAL BESOINS</b>	<b>648 169</b>
Fournisseurs	246 909
Dettes fiscales et sociales	139 856
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>386 765</b>
Trésorerie d'amorçage	30 000
<b>BFR (Besoins - Ressources + amorçage)</b>	<b>291 404</b>

(Excel calcul du BFR à partir du Bilan, réalisé à partir des données de l'annexe 4) <sup>4</sup>.

Besoin en fonds de roulement Méthode B à partir du besoin recalculé en nombre de jours	
Stock 40 jours = (Achats * 40) / 365	277 828
Créances clients 8 jours = (CA * 7) / 365	69 061
<b>TOTAL BESOINS</b>	<b>346 889</b>
Fournisseurs 35 jours = (Achats * 35) / 365	243 099
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>243 099</b>
Trésorerie d'amorçage 20 jours = (Achats * 20) / 365	138 914
<b>BFR (Besoins - Ressources + amorçage)</b>	<b>242 703</b>

(Excel calcul du BFR à partir du besoin recalculé en nombre de jours, annexe 4) <sup>4</sup>.

Besoin en fonds de roulement Méthode C à partir du besoin recalculé en nombre de jours de CA	
<b>BFR = (CA*10) / 365</b>	<b>98 659</b>

(Excel calcul du BFR à partir du besoin recalculé en nombre de jours de CA, annexe 4) <sup>4</sup>.

En réalité ces méthodes ont tendance à largement surévaluer le BFR. Les répartiteurs et les différents fournisseurs, facilitent l'étalement des créances au moment de l'achat, ce qui permet dans les faits de fixer un BFR beaucoup plus faible. En me basant sur un BFR réel fixé pour une officine cédée récemment et de même taille, celui-ci devrait être d'environ de 56 700 euros.

Pour simplifier on peut considérer que  $\boxed{\text{BFR} + \text{frais} \approx 8 \% \text{ du prix du fonds}}$ .

### Définir les besoins totaux :

Plan de financement			
BESOINS		RESSOURCES	
Prix d'achat de l'officine	3 400 000	Apport personnel	552 000
Droits d'enregistrement*	145 160		
Honoraires de négociation	150 000	Booster Interfimo	
Honoraires de rédaction	45 300	(ou) Booster Socorec	
Travaux	30 000	(ou) Autre Booster (cavp...)	276 000
Licenciement	0	Emprunt bancaire	2 711 972
Dépôt de garantie (bail)	7 972		
BFR	56 700		
<b>TOTAL BESOINS</b>	<b>3 539 972</b>	<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>3 539 972</b>

(Excel Plan de financement, données de l'annexe 4).

Afin de faciliter les calculs, nous allons simuler un achat du fonds de commerce et non pas des parts sociales.

Les droits d'enregistrement se calculeront donc ainsi :

Fraction du prix d'achat (ou de la valeur vénale)	Etat	Taxe départementale	Taxe communale	Total
Prix d'acquisition inférieur à 23 000 € (*)	0 %	0 %	0 %	0 %
Prix d'acquisition compris entre 23 000 € et 107 000 €	2 %	0,6 %	0,4 %	3 %
Prix d'acquisition compris entre 107 000 € et 200 000 €	0,6 %	1,4 %	1 %	3 %
Prix d'acquisition supérieur à 200 000 €	2,6 %	1,4 %	1 %	5 %

(\*) Minimum de perception : 25 €.

109

Ils seront donc de 3 % sur la partie du prix comprise entre 23 000 et 200 000 euros et de 5 % du montant excédant 200 000 euros. Soit  $5310 + 139 850 = 145 160$  euros.

Les honoraires de négociation comprennent les honoraires des différents intermédiaires (avocat, expert-comptable, transactionnaire), même si l'on peut se

passer de transactionnaire, pour l'exemple nous aurons fixé ces honoraires à 5 % de la transaction (environ 150 000 euros).

Les honoraires des rédactions, sont les frais de notaires, ils sont généralement compris entre 1 % et 2 % du prix de cession de l'officine (soit environ 45 300 euros).

Les travaux ne sont pas toujours nécessaires et les sommes peuvent grandement varier. Pour cette officine, il serait bon de refaire un espace de confidentialité afin de pouvoir au mieux réaliser les nouvelles missions (TAG, vaccinations, entretien thérapeutique,). J'ai fixé une valeur arbitraire de 30 000 euros pour leur réalisation. Normalement il faudra se baser sur les devis des différents professionnels contactés. Il pourrait être intéressant de robotiser cette officine dans un second temps, mais cette fois-ci le coût pourrait être très élevé.

Pour les officines ayant besoin de refaire leur devanture, certains travaux d'aménagement ou encore pour le mobilier, certains groupements peuvent aider à les financer.

Ici, un recrutement vient d'être mis en place, le licenciement ne semble pas d'actualité. Néanmoins, c'est un coût à prévoir. Si jamais il fallait le mesurer, il faudrait prendre en compte le coût du licenciement et des frais d'avocats qu'impliquerait une potentielle confrontation au prud'hommes.

Le dépôt de garantie du bail commercial n'est pas toujours fixe <sup>110</sup>, ici on a compté trois mois de loyer.

Le total des besoins pour l'achat de cette officine s'élèverait alors à 3 539 972 euros.

### **Quelles sont mes ressources ?**

Pour financer une telle officine, il faudra apporter entre 20 % et 35 % d'apport personnel <sup>80</sup>. Depuis la crise sanitaire, avec la hausse des taux d'intérêts, la capacité d'endettement a diminué de 16 points. Cela laisse une grande marge d'incertitude concernant le montant que devra représenter l'apport. Les banques ont tendance à

être plus frileuses aux financements liés à des montages en holding pour des rachats de parts qu'à des rachats de fonds de commerces.

Pour réaliser ce plan de financement on va constituer un apport personnel total de 552 000 euros. Celui-ci sera issu de 138 000 euros apportés par un primo accédant et de 414 000 euros apportés par un associé investisseur, non exploitant. Pour pouvoir être majoritaire le primo accédant aura contracté un prêt booster CAVP de 276 000 euros. Ce qui lui aura permis de tripler son apport.

Le total des besoins s'élèvera alors à 3 539 972 euros avec un crédit principal de 2 711 972 euros. L'apport ainsi constitué représentera donc 30,5 % du montant emprunté.

Pour le crédit principal, les taux actuels négociés se trouvent autour des 4 % avec en général 0,3 % d'assurance. Si on regarde les annexes 5 et 6 qui sont des propositions d'offres de prêt issues de la Banque Postale et de la BNP faites il y a peu, pour une pharmacie du même secteur, ces taux semblent cohérents.

On pourrait alors fixer les caractéristiques du crédit de la sorte pour notre officine :

<b>Montant emprunté :</b>	<b>2 711 972</b>	<b>Montant mensualité :</b>	<b>23 744,08</b>
<b>Taux d'intérêt annuel :</b>	<b>4,00%</b>	Montant assurance :	677,99
<b>Durée en années :</b>	<b>12</b>	<b>Coût total du crédit :</b>	<b>804 806,93</b>
dont différé (en années) :	0	- dont intérêts :	707 176,37
Taux d'assurance :	0,30%	- dont assurance :	97 630,56
Date de déblocage :	14/12/2023	Capital remboursé :	2 711 972,00
Nb total d'échéances :	144		
- dont différé :	0		
- dont amortissement :	144		
Durée totale en mois :	144		
Taux périodique :	0,333333%		
Calcul amortissement :	<b>Ok</b>		

*(Excel, caractéristiques du crédit principal, données croisées annexes 4, 5, 6)<sup>4</sup>*

Le coût annuel du crédit principal s'élèverait alors à 284 929 euros suivant le tableau d'amortissement disponible en annexe 7.

## 6) LE PREVISIONNEL :

Paramètres du projet						
<b>Définir l'évolution de l'activité (Ventes de Marchandises) pour les années 1 à 5</b>						
Ventes de Marchandises N (dernier bilan)	Evolution					
2 834 482	1	2	3	4	5	
	2 976 206	3 095 254	3 188 112	3 251 874	3 284 393	
<b>Définir l'évolution de la Marge Commerciale pour les années 1 à 5</b>						
Taux de Marge Commerciale N (dernier bilan)	Evolution					
19,0%	1	2	3	4	5	
	19,0%	19,0%	19,0%	19,0%	19,0%	
<b>Définir la Production Vendue pour les années 1 à 5 [attention à vérifier où se trouvent les honoraires de dispensation]</b>						
Production Vendue (dernier bilan)	Production Vendue en valeur					
766 456	1	2	3	4	5	
	634 779	660 170	679 975	693 575	707 446	
<b>Evaluer l'évolution des Charges Externes entre l'exercice du cédant et la future exploitation</b>						
<i>Conseil : détaillez et comparez dans un tableau annexe les Charges Externes Avant - Après</i>						
	N (dernier bilan)	1	2	3	4	5
Loyer	31 886	31 886	31 886	31 886	33 002	33 002
Autres Charges Externes	134 690	136 710	138 761	140 842	142 955	145 099
Total	166 576	168 596	170 647	172 728	175 957	178 101
<b>Evaluer l'organisation de l'équipe dans la future exploitation</b>						
<i>Conseil : détaillez et comparez dans un tableau annexe l'équipe Avant - Après</i>						
	N (dernier bilan)	1	2	3	4	5
Salaires + Charges Sociales Equipe	440 818	454 043	467 664	481 694	496 145	511 029
Rémunération Gérance		82 722	82 722	82 722	82 722	82 722
Charges Sociales d'exploitants		24 710	24 710	24 710	24 710	24 710
Total Masse Salariale (gérance incluse)		561 475	575 096	589 126	603 577	618 461

(Excel paramètres du projet, données de l'annexe 4).<sup>4</sup>

Pour établir le prévisionnel, on a d'abord simulé l'évolution des paramètres suivants.

Cette évolution doit-être simulée avec la plus grande prudence afin de ne pas se surendetter. L'expert-comptable sera la personne la plus à même à réaliser ce travail. Voici tout de même de quoi se faire une idée du travail réalisé.

Premièrement on observe que depuis la fusion, il y a eu une augmentation des ventes de + 16,7 % en 2021 et puis de + 8,8 % en 2022. Afin de rester prudents, j'ai choisi une hausse dégressive des ventes de + 5 % à N+1, 4 % à N+2, 3 % à N+3, 2 % à N+4 et 1 % à N+5.

Pour le taux de marge commerciale, j'ai choisi d'envisager un maintien de la marge sur les cinq prochaines années. Pour jouer sur ce paramètre, il faudra revoir la politique de fixation des prix, le positionnement de certains produits, les taux de remises négociés, ...

On peut aussi penser que les travaux et l'aménagement d'une nouvelle pièce pour la réalisation des nouvelles missions va pouvoir faire augmenter les prestations à taux de TVA 0 %. Celles-ci ont un impact positif sur le taux de marge.

En revanche avec la baisse du prix des médicaments, l'augmentation de la part des médicaments chers et très chers dans le CA HT et les remises des laboratoires génériqueurs étant impactées par la pénurie de médicaments, on peut penser que la marge pourrait être impactée dans les prochaines années. Le but sera alors de maintenir le taux de marge actuel.

Pour la production vendue, il a fallu enlever les chiffres liés aux activités COVID. Tout en sachant qu'en 2023, la vaccination et les tests représentent toujours 30 000 euros et qu'ils avaient apporté 200 000 euros en 2022. J'ai donc retiré 170 000 euros à N+1 et j'ai estimé une hausse dégressive de la production (COVID retraité) de + 5 % à N+1, puis 4 % à N+2, 3 % à N+3, 2 % à N+4 et 1 % à N+5.

Pour le loyer j'ai envisagé une révision de + 3,5 % à N+3. Pour les autres charges externes j'ai envisagé dans une politique de maîtrise des coûts, de limiter leur progression à + 1,5 % par an. J'y ai aussi enlevé des coûts liés à la gérance actuelle (réceptions, véhicules, ...)

Pour les salaires en vue des revalorisations salariales (notamment liées à l'inflation), des primes et de l'ancienneté cumulée, j'ai choisi de considérer une augmentation de + 3 % par an.

La rémunération du gérant est fixée à un coefficient 600 chargé sur la base du taux actuel en 2023.

Ceci nous donne le compte de résultat prévisionnel suivant :

Compte de résultat prévisionnel						
	N (dernier bilan)	1	2	3	4	5
Ventes de Marchandises	2 834 482	2 976 206	3 095 254	3 188 112	3 251 874	3 284 393
<i>Evolution en %</i>						
Achats de Marchandises (-)	2 295 930	2 410 727	2 507 156	2 582 371	2 634 018	2 660 358
<b>MARGE BRUTE COMMERCIALE</b>	538 552	565 479	588 098	605 741	617 856	624 035
<i>Marge Commerciale en %</i>	19%	19%	19%	19%	19%	19%
Production Vendue [attention aux honoraires de dispensation] (+)	766 456	634 779	660 170	679 975	693 575	707 446
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES (Ventes + Production)</b>	<b>3 600 938</b>	<b>3 610 985</b>	<b>3 755 424</b>	<b>3 868 087</b>	<b>3 945 449</b>	<b>3 991 839</b>
<b>MARGE BRUTE GLOBALE</b>	1 305 008	1 200 258	1 248 268	1 285 716	1 311 431	1 331 481
<i>Marge Globale en %</i>	36%	33%	33%	33%	33%	33%
Autres produits (excédents de gestion groupement)						
<b>PRODUIT BRUT GLOBAL</b>		<b>1 200 258</b>	<b>1 248 268</b>	<b>1 285 716</b>	<b>1 311 431</b>	<b>1 331 481</b>
<i>Produit Global en %</i>		33%	33%	33%	33%	33%
Loyer (-)	31 886	31 886	31 886	31 886	33 002	33 002
Autres Achats et Charges Externes (-)	134 690	136 710	138 761	140 842	142 955	145 099
<i>Charges Externes dont loyer en %</i>		5%	5%	4%	4%	4%
<b>VALEUR AJOUTEE</b>		<b>1 031 662</b>	<b>1 077 621</b>	<b>1 112 988</b>	<b>1 135 474</b>	<b>1 153 380</b>
Salariés (-)	440 818	454 043	467 664	481 694	496 145	511 029
Rémunération de gérance (-)		82 722	82 722	82 722	82 722	82 722
Charges sociales de gérance (-)		24 710	24 710	24 710	24 710	24 710
<i>Masse salariale + gérance en %</i>		16%	15%	15%	15%	15%
Impôts & taxes (hors IS)		14 881	15 476	15 941	16 259	16 422
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>		<b>455 306</b>	<b>487 049</b>	<b>507 922</b>	<b>515 638</b>	<b>518 497</b>
<i>EBE en %</i>		13%	13%	13%	13%	13%
Licenciement (-)						
Intérêt emprunt Bancaire (-)						
Intérêt emprunt CAVP (-)						
Amortissement frais d'établissement 1 an (-)		340 460				
Amortissement travaux (-)		3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Report IS		0	0	0	0	0
<b>RESULTAT AVANT IMPOTS</b>		<b>114 846</b>	<b>487 049</b>	<b>507 922</b>	<b>515 638</b>	<b>518 497</b>
Impôt sur les sociétés IS (-)		32 157	136 374	142 218	144 379	145 179
<b>RESULTAT NET</b>		<b>82 689</b>	<b>350 675</b>	<b>365 704</b>	<b>371 259</b>	<b>373 318</b>
<b>CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (EBE - IS)</b>		<b>423 149</b>	<b>350 675</b>	<b>365 704</b>	<b>371 259</b>	<b>373 318</b>
Emprunt Bancaire (capital + intérêts) (-)		284 929	284 929	284 929	284 929	284 929
Emprunt CAVP (capital + intérêt) (-)		13 248	13 248	13 248	13 248	13 248
<b>DISPONIBLE SOCIETE (trésorerie)</b>		<b>124 972</b>	<b>52 498</b>	<b>67 527</b>	<b>73 082</b>	<b>75 141</b>
Distribution de dividende (-)						
DISPONIBLE après distribution		124 972	52 498	67 527	73 082	75 141
<b>DISPONIBLE CUMULE (trésorerie cumulée)</b>		<b>124 972</b>	<b>177 471</b>	<b>244 997</b>	<b>318 079</b>	<b>393 220</b>

(Excel compte de résultat prévisionnel, données de l'annexe 4 et 7 et 8).

On aura pour cela ajouté au prévisionnel l'amortissement des travaux estimés à 30 000 euros et amortis sur 10 ans.

On y retrouve aussi le remboursement du crédit principal (capital + intérêts). Celui du booster CAVP n'y apparaît que pour le remboursement des intérêts, car celui-ci sera remboursé entre la 12<sup>ème</sup> et 15<sup>ème</sup> année (annexe 8).

Les frais d'établissements sont régis par l'article R 123-186 du Code de commerce <sup>111</sup>. Ici ils concernent les honoraires des différents acteurs de la transactions (notaire, expert-comptable, transactionnaire, avocat, ...), et les droits d'enregistrement. Mais en réalité la liste exhaustive comprend plusieurs frais concernant la création de l'entreprise <sup>112</sup>. On pourrait alors y retrouver des frais de transactions bancaires, de formalités d'inscription de l'entreprise, des frais de publicité et de prospection (réglementés et donc rares en pharmacie), ...

Les frais d'établissement peuvent être renseignés de deux manières sur le prévisionnel :

- Soit, ils constituent des charges déduites sur l'exercice comptable au cours duquel ils ont été engagés.
- Soit, ils sont comptabilisés en immobilisations et seront amortis sur une période maximale de 5 ans.

Il peut être plus avantageux lorsque les montants de ces frais sont élevés de les amortir sur une durée de 5 ans. L'expert-comptable guidera l'accédant afin de choisir la solution la plus adaptée pour lui.

Il apparaît en vue de ce prévisionnel que la pharmacie dégage une excellente rentabilité. Le rachat de cette officine semble donc un projet ambitieux et pertinent.

Néanmoins, en vue de l'extrême rentabilité, il est peu probable que le cédant vende son bien au prix du marché. Il est fort probable que celui-ci la valorise à un prix plus élevé.

Une marge de négociation sera alors à envisager. Il faudra refaire cette étude avec le prix de cession ainsi négocié.

Nous devons alors réévaluer l'apport et rétablir un prévisionnel tout en s'assurant de toujours bien respecter toutes les conditions imposées par les banques.

L'accédant devra alors s'assurer de dégager suffisamment de rentabilité nécessaire à sa rémunération et aux remboursements des créances afin de ne pas mettre son projet en péril.

## VI. CONCLUSION

La pandémie de COVID-19 a eu un impact globalement positif sur la valorisation financière des officines en France. Les performances exceptionnelles des exercices 2021 et 2022, ont permis aux pharmaciens de faire grossir leur chiffre d'affaires.

Ce gain de trésorerie aura permis à de nombreuses pharmacies de réinvestir dans leur structure (robotisation, aménagements, travaux, ...). Cela a aussi permis aux titulaires d'augmenter leur rémunération.

Les tests antigéniques et la vaccination ont été à l'origine d'une grande partie de ces profits. Ceux-ci seront retraités du CA HT lors du calcul de valorisation de l'officine, car n'auront pas vocation à s'ancrer sur le long terme.

En revanche depuis la crise sanitaire, l'inflation a fait gonfler les prix des charges externes ainsi que des frais de personnel (deux revalorisations du point en un an). Les salariés en officines coûtent ainsi de plus en plus cher, notamment à cause de la pénurie de pharmaciens et de préparateurs en pharmacie. Les causes de cette pénurie sont diverses (réforme des études de santé, en particulier de la PASS / LAS, charge de travail exacerbée au cours de la pandémie de COVID-19, départs à la retraite, ...). Le Conseil de l'Ordre met alors en place différents process afin de rendre le métier plus attractif et de pallier le manque de personnel.

L'augmentation des charges externes et des frais de personnel auraient pu faire baisser l'EBE, mais celui-ci est quand même globalement en hausse, compensé par les résultats exceptionnels des derniers exercices.

Le CA HT et l'EBE étant les principaux indices de valorisation des officines, leur prix de cession est alors en progression depuis 2020. Le critère qui reste le plus déterminant dans la valorisation d'une officine est sa taille. Plus elle réalise de chiffre d'affaires, plus elle se vend chère en pourcentage de son CA HT.

Si les prix augmentent en moyenne, on constate tout de même que la dispersion des prix de cession se creuse dans ce contexte. Les plus petites officines (CA < 1,2 millions d'euros) sont les plus touchées par ce phénomène. Même si les petites officines voient leur prix de cession moyen légèrement augmenter ces derniers

temps, leur part de marché diminuent drastiquement. Aujourd'hui elles ne représentent plus que 15 % des transactions soit 10 points de moins en 3 ans.

Ces officines ne peuvent pas réellement assumer la hausse du coût des charges externes (notamment du loyer pour les pharmacies de centre-ville) et des frais de personnel. La qualité de vie du titulaire s'en retrouve donc dégradée par l'augmentation de son temps de travail et la diminution de sa rémunération. Les jeunes accédants ont alors du mal à se projeter dans des projets difficiles en termes de qualité de vie personnelle.

Ces pharmacies représentent aussi un risque en termes de capitalisation. Une partie d'entre elles décote et elles ne représentent pas toujours un bon investissement. C'est notamment une source de risque pour le primo accédant souhaitant exercer un levier financier avec son premier achat.

Face au manque de repreneurs, dû à la démographie pharmaceutique (manque de diplômés par rapport au nombre de départ à la retraite), de plus en plus de petites pharmacies risquent donc de fermer. Cela endommagera alors forcément le maillage officinal en France.

En parallèle, l'inflation a fait exploser les taux d'intérêts qui se trouvent actuellement aux alentours des 4 %. La capacité d'endettement de l'accédant est ainsi dramatiquement impactée. Il faudra aujourd'hui constituer un apport personnel deux fois supérieur à ce qui était demandé par les banques avant la crise sanitaire (32 % de la valeur du bien en moyenne). Il existe donc de moins en moins de primo accédants capables d'acheter une pharmacie dans ce contexte. Ils représentent malgré tout en 2022, 62 % des dossiers à l'étude.

Pour pouvoir financer leurs projets, les primo accédants vont devoir trouver des solutions.

Il est fondamental d'explorer les différents montages possibles afin d'optimiser son apport personnel au maximum. Les formes SELAS et les montages en holding offrent ainsi de nombreuses opportunités de financement et des avantages fiscaux. D'ailleurs depuis une dizaine d'années, il y a eu une transition importante dans le mode

d'acquisition des officines. On trouve de plus en plus de pharmacies achetées en parts et non en fonds de commerce.

Ces montages permettent aux primo accédants de bénéficier de fonds externes divers afin de constituer leur apport. Il existe notamment depuis quelques années des boosters d'apports proposés par différents fonds de financements, groupements ou encore par la CAVP.

Ces formes de sociétés permettent aussi de multiplier les possibles montages permettant d'acquérir une officine (par exemple les OCA). Elles facilitent aussi la participation d'associés investisseurs non exploitants de l'officine.

En revanche ces montages peuvent effrayer les banquiers dans l'obtention du crédit principal et peuvent aussi impacter négativement la valorisation de l'officine ainsi achetée.

Le primo accédant devra saisir toutes les aides à sa disposition. Si l'État propose des allègements fiscaux pour les pharmaciens s'installant dans certaines zones d'habitation (ZRR, QPV, ...), il propose aussi des aides plus générales (ACRE, ARCE, ...). Le prétendant à l'acquisition d'une officine devra se saisir de toutes ces opportunités.

Malgré tout, il est de plus en plus difficile pour le primo accédant de financer ses projets. Afin de fluidifier le marché, on peut supposer que la valorisation financière des officines devrait naturellement être revue à la baisse dans les années à venir à cause de cette difficulté à trouver des acheteurs potentiels. Il faudra observer l'évolution des prix de cession sur les études 2023 et 2024 pour confirmer ou non cette tendance. On peut supposer que l'écart de valorisation entre les petites et les grosses officines va encore plus se creuser dans les années à venir.

Ce phénomène risque d'entraîner la fermeture de nombreuses officines, ce qui endommagera le maillage pharmaceutique national et représentera un réel problème de santé publique.

Face à cette problématique, le monopole pharmaceutique pourrait être remis en question et notre métier s'en verrait alors profondément impacté.

Les primo accédants doivent donc plus que jamais être remis au centre du dispositif d'installation, il en va de la pérennité de notre profession, telle que nous la connaissons.

En connaissance des mutations récentes du marché officinal liées à la crise sanitaire, certaines typologies de pharmacies me paraissent plus appropriées que d'autres pour le primo accédant. Il me semble moins risqué d'investir sur des pharmacies à hauts potentiels de capitalisation. C'est-à-dire des pharmacies réalisant un CA HT suffisant à leur octroyer une valorisation satisfaisante dans l'avenir. Le but étant ainsi de profiter des différents montages possibles afin de réaliser le plus gros levier financier possible avec l'apport à notre disposition sans prendre de risques inconsidérés.

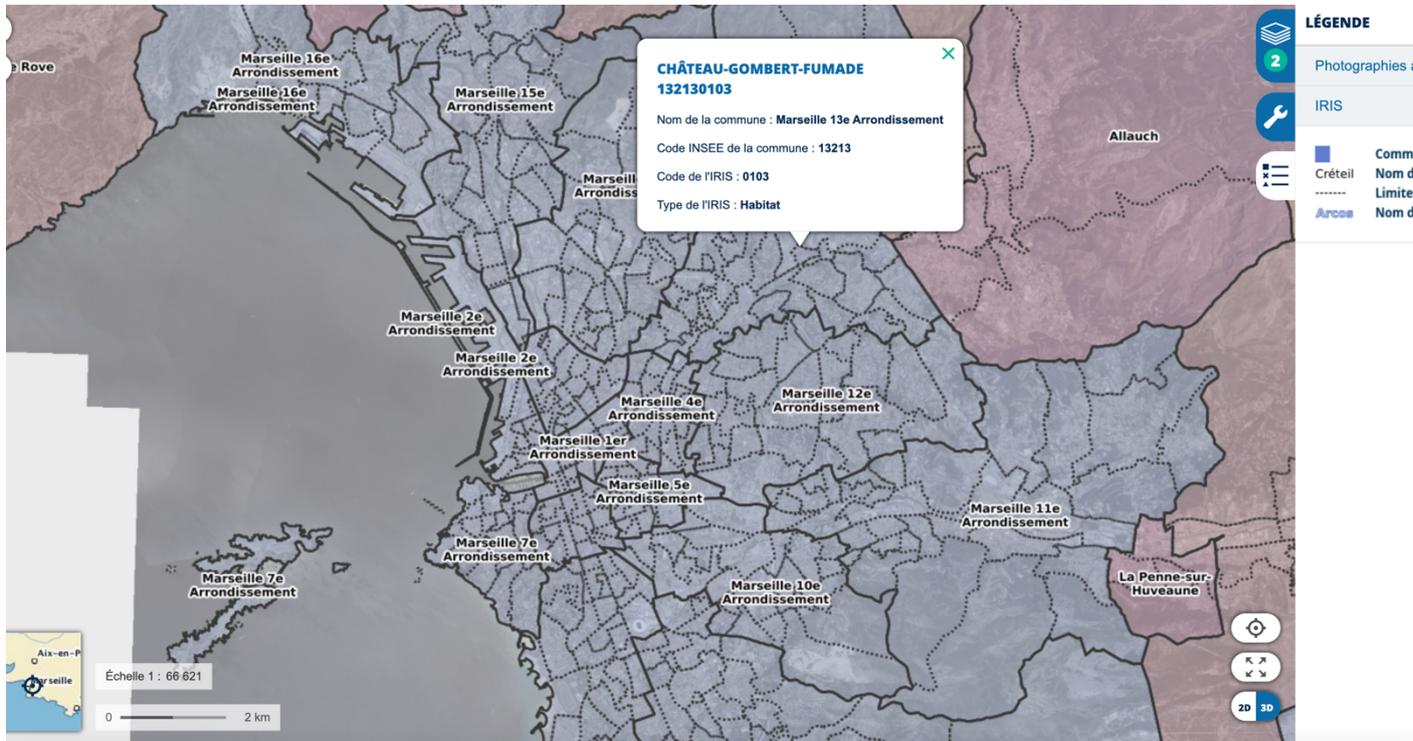
On a tendance à classer les officines en quatre différentes typologies : les pharmacies de villes, celles de zones rurales, les pharmacies péri-urbaines (ou de gros bourgs), et encore celles de centres commerciaux. Il apparaît depuis quelques années, une 5ème catégorie d'officine, présente dans tous les types de localisations géographiques : les pharmacies des centres médicaux. Les professionnels de santé ont de plus en plus tendance à s'organiser en pôles de santé et la pharmacie est bien souvent au centre de ces dispositifs. Ce modèle d'activité est une vraie valeur ajoutée pour la pharmacie, aussi bien en termes d'attractivité que de responsabilités. Les différentes professions médicales et paramédicales s'organisant autour de l'officine, lui permettent de jouir d'une activité économique exceptionnelle.

On peut alors se questionner sur la possibilité et la faisabilité d'acquérir ce type d'officine pour un primo-accédant.

En effet, ces structures représentent un modèle d'avenir, une sérénité et une sécurité économique en tant qu'investissement financier mais aussi la pérennisation de notre métier.

# VII. ANNEXES

## 1) ANNEXE 1 :



Carte des IRIS de Marseille disponible sur le site [geoportail.com](http://geoportail.com) <sup>113</sup>

*NB : Ici j'ai volontairement sélectionné un IRIS de façon aléatoire pour ne pas briser l'anonymat des données transmises par la pharmacie étudiée.*

## 2) ANNEXE 2 :

### **Prêt Garanti par l'Etat – fiche pratique**

Les étapes pour obtenir un prêt garanti par l'état :

1. Se rapprocher d'un ou plusieurs de ses partenaires bancaires pour faire une demande de prêt qui doit être accompagnée :
  - Des comptes annuels clos en 2019, ou à défaut clos en 2018 :
  - Un état des besoins de l'entreprise sur les 3 à 4 mois à venir.

Selon les établissements bancaires une attestation de chiffre d'affaires et d'autres informations peuvent être demandées.

2. Après examen de la situation de l'entreprise, la banque donne un pré-accord pour un prêt.
3. Une fois le pré-accord de la banque obtenu, vous devez :

- vous connectez sur la plateforme : <https://attestation-pge.bpifrance.fr/>
- renseigner les rubriques suivantes :
  - o Identifiant de connexion et Mot de passe,
  - o Siren de l'entreprise : (9 chiffres), Nom de l'entreprise et dirigeant,
  - o Montant du CA 2019 ou de la dernière année disponible,
  - o Ajouter une banque partenaire en précisant :
  - o Code banque : 6 premiers chiffres du RIB
  - o Code guichet : 5 chiffres suivants
  - o Le montant demandé à cette banque.
- et obtient un identifiant unique qu'elle communique à sa banque

4. Sur confirmation du numéro unique par Bpifrance, la banque accorde le prêt.

En cas de difficultés ou de refus de l'identifiant, vous pouvez contacter Bpifrance à l'adresse suivante : [supportentreprise-attestation-pge@bpifrance.fr](mailto:supportentreprise-attestation-pge@bpifrance.fr)

Fiche de l'UNFP pour l'aide à la demande de PGE.

### 3) ANNEXE 3 :

Coefficient	salaire horaire	mois (151,67h)	3 à 6 ans - 3%	6 à 9 ans - 6%	9 à 12 ans - 9%	12 à 15 ans - 12%	15 ans et + - 15%
100	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
115	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
125	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
130	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
135	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
140	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
145	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
150	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
155	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
160	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
165	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
170	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
175	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
190	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
200	11,27€	1 709,28 €	51,28€	102,56€	153,84€	205,11€	256,39€
220	11,28€	1 710,57 €	51,32€	102,63€	153,95€	205,27€	256,59€
225	11,30€	1 713,26 €	51,40€	102,80€	154,19€	205,59€	256,99€
230	11,31€	1 715,95 €	51,48€	102,96€	154,44€	205,91€	257,39€
240	11,81€	1 790,56 €	53,72€	107,43€	161,15€	214,87€	268,58€
250	12,30€	1 865,16 €	55,95€	111,91€	167,86€	223,82€	279,77€
260	12,79€	1 939,77 €	58,19€	116,39€	174,58€	232,77€	290,97€
270	13,28€	2 014,37 €	60,43€	120,86€	181,29€	241,72€	302,16€
280	13,77€	2 088,98 €	62,67€	125,34€	188,01€	250,68€	313,35€
290	14,27€	2 163,59 €	64,91€	129,82€	194,72€	259,63€	324,54€
300	14,76€	2 238,19 €	67,15€	134,29€	201,44€	268,58€	335,73€
310	15,25€	2 312,80 €	69,38€	138,77€	208,15€	277,54€	346,92€
320	15,74€	2 387,41 €	71,62€	143,24€	214,87€	286,49€	358,11€
330*	16,23€	2 462,01 €	73,86€	147,72€	221,58€	295,44€	369,30€
400	19,68€	2 984,26 €	89,53€	179,06€	268,58€	358,11€	447,64€
430	21,15€	3 208,08 €	96,24€	192,48€	288,73€	384,97€	481,21€
470	23,12€	3 506,50 €	105,20€	210,39€	315,59€	420,78€	525,98€
500	24,59€	3 730,32 €	111,91€	223,82€	335,73€	447,64€	559,55€
600	29,51€	4 476,39 €	134,29€	268,58€	402,88€	537,17€	671,46€
800	39,35€	5 968,52 €	179,06€	358,11€	537,17€	716,22€	895,28€

\*Coeff. 330 = Assimilé aux cadres pour la retraite et la prévoyance

S.M.I.C. 1 709,28 €

Valeur du point 4,92€

smic horaire 11,27€

Frais d'équipement € 80€

**4) ANNEXE 4 :**

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

**DOSSIER FISCAL**

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

## IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Exercice ouvert le	01102021	et clos le	30092022	Régime simplifié d'imposition	
Déclaration souscrite pour le résultat d'ensemble du groupe			Régime réel normal		X
PME innovantes, cocher la case ci-contre					
Option pour le régime optionnel de taxation au tonnage, art. 209-0 B (entreprises de transport maritime), cocher la case					
<b>A IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE</b>					
Désignation de la société:			Adresse du siège social:		
SIRET			Ancienne adresse en cas de changement:		
Adresse du principal établissement:					
<b>REGIME FISCAL DES GROUPES</b>					
Les entreprises placées sous le régime des groupes de sociétés doivent déposer cette déclaration en deux exemplaires (art 223 A à U du CGI)					
Date d'entrée dans le groupe de la société déclarante					
Sur les sociétés filiales, désignation, adresse du lieu d'imposition et n° d'identification de la société mère:					
SIRET					
<b>B ACTIVITE</b>					
Activités exercées PHARMACIE			Si vous avez changé d'activité, cochez la case		
<b>C RECAPITULATION DES ELEMENTS D'IMPOSITION (cf. notice de la déclaration n°2065)</b>					
<b>Résultat fiscal</b>					
Bénéfice imposable au taux normal			350 394	Déficit	
Bénéfice imposable à 15%			38 120	Résultat net de cession, de concession ou de sous-concession des brevets et droits de propriété industrielle assimilés imposable au taux de 10 %	
<b>Plus-values</b>					
PV à long terme imposables à 15%			PV à long terme imposables à 19%		
Autres PV imposables à 19%			PV à long terme imposables à 0%	PV exonérées (art. 238 quindecies)	
<b>I Abattements et exonérations notamment en faveur des entreprises nouvelles ou implantées en zones d'entreprises ou zones franches</b>					
Entreprises nouvelles, art 44 sexies	<input type="checkbox"/>	Jeunes entreprises innovantes, art. 44 sexies-0 A	<input type="checkbox"/>		
Entreprises nouvelles, art 44 septies	<input type="checkbox"/>	Zone franche d'activité, art. 44 quaterdecies	<input type="checkbox"/>	Zone de restructuration de la défense art. 44 terdecies	<input type="checkbox"/>
Passifs urbains à dynamiser (BUD), art. 44 sexdecies	<input type="checkbox"/>	Zones franches urbaines - Territoire entrepreneur, art. 44 octies A	<input type="checkbox"/>	Autres dispositifs <input type="checkbox"/>	
Société d'investissement immobilier cotée	<input type="checkbox"/>	Zone de développement prioritaire, art. 44 septdecies	<input type="checkbox"/>		
Bénéfice ou déficit exonéré (indiquer + ou - selon le cas)				Plus-values exonérées relevant du taux de 15 %	
<b>J Option pour le crédit d'impôt outre-mer :</b> dans le secteur productif, art. 244 quater W <input type="checkbox"/>					
<b>D IMPUTATIONS (cf. notice de la déclaration n°2065)</b>					
1. Au titre des revenus mobiliers de source française ou étrangère, ayant donné lieu à la délivrance d'un certificat de crédit d'impôt					
2. Au titre des revenus auxquels est attaché, en vertu d'une convention fiscale conclue avec un Etat étranger, un territoire ou une collectivité territoriale d'Outre-Mer, un crédit d'impôt représentatif de l'impôt de cet Etat, territoire ou collectivité.					
<b>E CONTRIBUTION ANNUELLE SUR LES REVENUS LOCATIFS (cf. notice de la déclaration n° 2065)</b>					
Recettes nettes soumises à la contribution 2,50%					
<b>F ENTREPRISES SOUMISES OU DÉSIGNÉES AU DÉPÔT DE LA DÉCLARATION PAYS PAR PAYS CbC/DAC4 (cf. notice de la déclaration n° 2065-SD)</b>					
1. Si vous êtes l'entreprise, tête de groupe, soumise au dépôt de la déclaration n° 2258-SD (art. 223 quinquièmes C-1-1), cocher la case ci-contre <input type="checkbox"/>					
2. Si vous êtes la société tête de groupe et que vous avez désigné une autre entité du groupe pour soumettre une déclaration n° 2258-SD, indiquer le nom, adresse et numéro d'identification fiscale de l'entité désignée			Nom		
			NIF		
3. Si vous êtes l'entreprise désignée au dépôt de la déclaration n° 2258-SD par la société tête de groupe (art. 223 quinquièmes C-1-2), cocher la case ci-contre <input type="checkbox"/>					
Dans ce cas, veuillez indiquer le nom, adresse et numéro d'identification fiscale de la société tête de groupe			Nom		
			NIF		
<b>G COMPTABILITÉ INFORMATISÉE</b>					
L'entreprise dispose-t-elle d'une comptabilité informatisée ?		OUI <input checked="" type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	Si oui, indication du logiciel utilisé CEGID	
Vous devez obligatoirement souscrire le formulaire n° 2065-SD par voie dématérialisée. Le non respect de cette obligation est sanctionné par l'application de la majoration de 0,2 % prévue par l'article 1738 du CGI. Vous trouverez toutes les informations utiles pour télédéclarer sur le site www.impots.gouv.fr. Les notices des liasses fiscales sont désormais uniquement accessibles sur le site www.impots.gouv.fr.					
Nom et adresse du professionnel de l'expertise comptable:			Nom et adresse du conseil:		
			Tél:		
CGA/OMGA	Viseur conventionné	(Cocher la case correspondante)			
Nom et adresse du CGA/OMGA ou du viseur conventionné:			Identité du déclarant:		
			Date:	30/12/2022	Lieu: [REDACTED]
			Qualité et nom du signataire: Gérant		
N° d'agrément du CGA/OMGA/viseur conventionné			Signature [REDACTED]		
Examen de conformité fiscale (ECF)					

IMPOT SUR LES SOCIETES

N° 2065 bis  
2022

ANNEXE À LA DECLARATION N° 2065

H REPARTITION DES PRODUITS DES ACTIONS ET PARTS SOCIALES, AINSI QUE DES REVENUS ASSIMILES DISTRIBUES								
Montant global brut des distributions (1) payées par la société elle-même		a	payées par un établissement chargé du service des titres		b			
Montant des distributions correspondant à des rémunérations ou avantages dont la société ne désigne pas le (les) bénéficiaire(s) (2)				c				
Montant des prêts, avances ou acomptes consentis aux associés, actionnaires et porteurs de parts, soit directement, soit par personnes tierces				d				
Montant des distributions autres que celles visées en (a), (b), (c) et (d) ci-dessus (3)				e				
				f				
				g				
				h				
Montant des revenus distribués éligibles à l'abattement de 40 % prévu au 2° du 3 de l'article 158 du CGI (4)				i				
Montant des revenus distribués non éligibles à l'abattement de 40 % prévu au 2° du 3 de l'article 158 du CGI				j				
Montant des revenus répartis (5)				Total (a à h)				
I REMUNERATIONS NETTES VERSEES AUX MEMBRES DE CERTAINES SOCIETES								
Nom, prénoms, domicile et qualité (art. 48-3 à 6 ann. III au CGI) * SARL, tous les associés ; * SCA, associés gérants ; * SNC ou SCS, associés en nom ou commandités ; * SEP et sté de copropriétaires de navires, associés, gérants ou coparticipants		Pour les S.A.R.L.	Sommes versées, au cours de la période retenue pour l'assiette de l'impôt sur les sociétés, à chaque associé, gérant ou non, désigné col. 1 à titre de traitements, émoluments, indemnités, remboursements forfaitaires de frais ou autres rémunérations de ses fonctions dans la société.					
		Nombre de parts sociales appartenant à chaque associé en toute propriété ou en usufruit	Année au cours de laquelle le versement à été effectué.	Montant des sommes versées :				
				à titre de traitements émoluments et indemnités proprement dits.	à titre de frais de représentation, de mission et de déplacement.		à titre de frais professionnels autres que ceux visés dans les	
1		2	3		4	5	6	7
SPF PL								
SPF PL		199						
Gérant 9 AVE CA		1	2021	56 117				
Gérant 9 AVE CA			2022	111 269				
J DIVERS								
NOM ET ADRESSE DU PROPRIETAIRE DU FONDS (en cas de gérance libre)								
ADRESSES DES AUTRES ETABLISSEMENTS (si ce cadre est insuffisant, joindre un état du même modèle)								
K CADRE NE CONCERNANT QUE LES ENTREPRISES PLACÉES SOUS LE RÉGIME SIMPLIFIÉ D'IMPOSITION								
REMUNERATIONS								
Montant brut des salaires, abstraction faite des sommes comprises dans les DADS et versées aux apprentis sous contrat et aux handicapés (a)								
Rétrocessions d'honoraires, de commissions et de courtages (b)								
MOINS-VALUES A LONG TERME IMPOSÉES À				0 %	15 %	19 %		
MVLT restant à reporter à l'ouverture de l'exercice								
MVLT imputée sur les PVL de l'exercice								
MVLT réalisée au cours de l'exercice								
MVLT restant à reporter								
L CADRE NE CONCERNANT QUE LES ORGANISMES BENEFICIAIRES DE DONS								
Montant cumulé des dons et versements mentionnés sur les reçus, attestations ou tous autres documents et perçus au titre de l'exercice								
Nombre de reçus, attestations ou tous autres documents délivrés au titre de l'exercice								

Désignation de l'entreprise : _____		Durée de l'exercice exprimée en nombre de mois* <u>12</u>	
Adresse de l'entreprise : _____		Durée de l'exercice précédent* <u>12</u>	
Numéro SIRET* _____			Néant <input type="checkbox"/> *
		Exercice N clos le. <u>30 09 2022</u>	N-1 <u>30 09 2021</u>
		<b>Brut</b> 1	<b>Amortissements, provisions</b> 2
		<b>Net</b> 3	<b>Net</b> 4
<b>Capital souscrit non appelé (I)</b>		AA	
ACTIF IMMOBILISÉ * IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	Frais d'établissement *	AB	AC
	Frais de développement *	CX	CQ
	Concessions, brevets et droits similaires	AF	AG
	Fonds commercial (1)	AH	AI
	Autres immobilisations incorporelles	AJ	AK
	Avances et acomptes sur immobilisations incorporelles	AL	AM
	Terrains	AN	AO
	Constructions	AP	AQ
	Installations techniques, matériel et outillage industriels	AR	AS
	Autres immobilisations corporelles	AT	AU
Immobilisations en cours	AV	AW	
Avances et acomptes	AX	AY	
IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES (2)	Participations évaluées selon la méthode de mise en équivalence	CS	CT
	Autres participations	CU	CV
	Créances rattachées à des participations	BB	BC
	Autres titres immobilisés	BD	BE
	Prêts	BF	BG
Autres immobilisations financières*	BH	BI	
<b>TOTAL (II)</b>		BJ	BK
ACTIF CIRCULANT STOCKS * CRÉANCES DIVERS	Matières premières, approvisionnements	BL	BM
	En cours de production de biens	BN	BO
	En cours de production de services	BP	BQ
	Produits intermédiaires et finis	BR	BS
	Marchandises	BT	BU
	Avances et acomptes versés sur commandes	BV	BW
	Clients et comptes rattachés (3)*	BX	BY
	Autres créances (3)	BZ	CA
	Capital souscrit et appelé, non versé	CB	CC
	Valeurs mobilières de placement (dont actions propres : .....)	CD	CE
Disponibilités	CF	CG	
Charges constatées d'avance (3)*	CH	CI	
<b>TOTAL (III)</b>		CJ	CK
Comptes de régularisation	Frais d'émission d'emprunt à étaler (IV)	CW	
	Primes de remboursement des obligations (V)	CM	
	Ecarts de conversion actif* (VI)	CN	
	<b>TOTAL GÉNÉRAL (I à VI)</b>	CO	IA
Renvois : (1) Dont droit au bail		(2) Part à moins d'un an des immobilisations financières nettes :	CP
Clause de réserve de propriété : *		Stocks :	Créances :
			CR

(2)

**BILAN - PASSIF avant répartition**

DGFIF N° 2021 2022

Formulaire obligatoire (article 53 A  
du Code général des Impôts)

Désignation de l'entreprise :				Néant <input type="checkbox"/> *	
		Exercice N		Exercice N-1	
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	Capital social ou individuel (1)* ( Dont versé : .....20.....000.....)	DA	20 000	20 000	
	Primes d'émission, de fusion, d'apport, ...	DB			
	Ecart de réévaluation (2)* ( dont écart d'équivalence <input type="checkbox"/> EK )	DC			
	Réserve légale (3)	DD	2 000	2 000	
	Réserves statutaires ou contractuelles	DE			
	Réserves réglementées (3)* ( Dont réserve spéciale des provisions pour fluctuation des cours <input type="checkbox"/> BI )	DF			
	Autres réserves ( Dont réserve relative à l'achat d'oeuvres originales d'artistes vivants* <input type="checkbox"/> EJ )	DG	75 876	75 876	
	Report à nouveau	DH	657 578	608 413	
	RÉSULTAT DE L'EXERCICE (bénéfice ou perte)	DI	277 490	149 165	
	Subventions d'investissement	DJ			
	Provisions réglementées *	DK			
	<b>TOTAL (I)</b>	DL	1 032 943	855 454	
<b>Autres fonds propres</b>	Produit des émissions de titres participatifs	DM			
	Avances conditionnées	DN			
	<b>TOTAL (II)</b>	DO			
<b>Provisions pour risques et charges</b>	Provisions pour risques	DP			
	Provisions pour charges	DQ			
	<b>TOTAL (III)</b>	DR			
<b>DETTES (4)</b>	Emprunts obligataires convertibles	DS			
	Autres emprunts obligataires	DT			
	Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (5)	DU	1 869 575	2 107 951	
	Emprunts et dettes financières divers ( Dont emprunts participatifs <input type="checkbox"/> EI )	DV	62 201	7 201	
	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	DW			
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	DX	246 909	325 467	
	Dettes fiscales et sociales	DY	139 856	98 916	
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés	DZ			
	Autres dettes	EA	1 815	4 576	
<b>Compte régul.</b>	EB				
Produits constatés d'avance (4)	EB				
<b>TOTAL (IV)</b>	EC	2 320 356	2 544 111		
Ecarts de conversion passif *	ED				
<b>TOTAL GÉNÉRAL (I à V)</b>	EE	3 353 299	3 399 565		
<b>RENVIS</b>	(1) Ecart de réévaluation incorporé au capital	IB			
	(2) Dont {	Réserve spéciale de réévaluation (1959)	IC		
		Ecart de réévaluation libre	ID		
		Réserve de réévaluation (1976)	IE		
	(3) Dont réserve spéciale des plus-values à long terme *	EF			
	(4) Dettes et produits constatés d'avance à moins d'un an	EG	730 452	758 173	
(5) Dont concours bancaires courants, et soldes créditeurs de banques et CCP	EH				

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032.

Désignation de l'entreprise :		Exercice N				Exercice (N-1)			
		France		Exportations et livraisons intracommunautaires		Total			
PRODUITS D'EXPLOITATION	Ventes de marchandises*	FA	2 834 482	FB		FC	2 834 482	2 584 269	
	Production vendue	{ biens* services*	FD		FE		FF		
			FG	766 456	FH		FI	766 456	621 227
	Chiffres d'affaires nets*	FJ	3 600 938	FK		FL	3 600 938	3 205 496	
	Production stockée*					FM			
	Production immobilisée*					FN			
	Subventions d'exploitation					FO	43 276	53 040	
	Reprises sur amortissements et provisions, transfert de charges* (9)					FP			
	Autres produits (1) (11)					FQ	9 657		
	<b>Total des produits d'exploitation (2) (I)</b>						FR	3 653 872	3 258 536
CHARGES D'EXPLOITATION	Achats de marchandises (y compris droits de douane)*					FS	2 295 654	2 117 888	
	Variation de stock (marchandises)*					FT	532	(24 309)	
	Achats de matières premières et autres approvisionnements (y compris droits de douane)*					FU	3 496	2 117	
	Variation de stock (matières premières et approvisionnements)*					FV			
	Autres achats et charges externes (3) (6 bis) *					FW	236 026	202 746	
	Impôts, taxes et versements assimilés*					FX	30 539	19 456	
	Salaires et traitements*					FY	503 219	480 706	
	Charges sociales (10)					FZ	160 285	143 065	
	DOTATIONS D'EXPLOITATION	Sur immobilisations	{ - dotations aux amortissements* - dotations aux provisions				GA	23 320	14 604
							GB		
		Sur actif circulant : dotations aux provisions*					GC		
	Pour risques et charges : dotations aux provisions					GD			
	Autres charges (12)					GE	3 059	17 190	
<b>Total des charges d'exploitation (4) (II)</b>						GF	3 256 130	2 973 462	
<b>1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I - II)</b>						GG	397 741	285 074	
opérations en commun	Bénéfice attribué ou perte transférée* (III)					GH			
	Perte supportée ou bénéfice transféré* (IV)					GI			
PRODUITS FINANCIERS	Produits financiers de participations (5)					GJ			
	Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (5)					GK			
	Autres intérêts et produits assimilés (5)					GL			
	Reprises sur provisions et transferts de charges					GM			
	Différences positives de change					GN	46	17	
	Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement					GO			
	<b>Total des produits financiers (V)</b>					GP	46	17	
CHARGES FINANCIÈRES	Dotations financières aux amortissements et provisions*					GQ			
	Intérêts et charges assimilées (6)					GR	18 513	18 872	
	Différences négatives de change					GS			
	Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement					GT			
	<b>Total des charges financières (VI)</b>					GU	18 513	18 872	
<b>2 - RÉSULTAT FINANCIER (V - VI)</b>						GV	(18 468)	(18 856)	
<b>3 - RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔTS (I - II + III - IV + V - VI)</b>						GW	379 274	266 219	

**(4) COMPTE DE RÉSULTAT DE L'EXERCICE (Suite)**

DGFIP N° 2023 2024

Formulaire obligatoire (article 53 A  
du Code Général des Impôts)

Désignation de l'entreprise :				Néant <input type="checkbox"/> *	
		Exercice N	Exercice N-1		
PRODUITS EXCEPTIONNELS	Produits exceptionnels sur opérations de gestion	HA		721	
	Produits exceptionnels sur opérations en capital *	HB		4 000	
	Reprises sur provisions et transferts de charges	HC			
	<b>Total des produits exceptionnels (7) (VII)</b>	HD		4 721	
CHARGES EXCEPTIONNELLES	Charges exceptionnelles sur opérations de gestion (6 bis)	HE	1 507	64 473	
	Charges exceptionnelles sur opérations en capital *	HF	1 705		
	Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions	HG			
	<b>Total des charges exceptionnelles (7) (VIII)</b>	HH	3 212	64 473	
<b>4 - RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (VII - VIII)</b>		HI	(3 212)	(59 752)	
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise (IX)		HJ			
Impôts sur les bénéfices * (X)		HK	98 572	57 302	
TOTAL DES PRODUITS (I + III + V + VII)		HL	3 653 918	3 263 274	
TOTAL DES CHARGES (II + IV + VI + VIII + IX + X)		HM	3 376 428	3 114 110	
<b>5 - BÉNÉFICE OU PERTE (Total des produits - total des charges)</b>		HN	277 490	149 165	
REVENUS	(1) Dont produits nets partiels sur opérations à long terme	HO			
	(2) Dont {	produits de locations immobilières	HY		
		produits d'exploitation afférents à des exercices antérieurs (à détailler au (8) ci-dessous)	IG		
	(3) Dont {	- Crédit bail mobilier *	HP		
		- Crédit bail immobilier	HQ		
	(4) Dont charges d'exploitation afférentes à des exercices antérieurs (à détailler au (8) ci-dessous)	IH			
	(5) Dont produits concernant les entreprises liées	IJ			
	(6) Dont intérêts concernant les entreprises liées	IK			
	(6bis) Dont dons faits aux organismes d'intérêt général (art. 238 bis du C.G.I.)	HX			
	Dont amortissement des souscriptions dans des PME innovantes (art. 217 octies)	RC			
	(6ter) Dont amortissement exceptionnel de 25% des constructions nouvelles (art. 39 quinquies D)	RD			
	(9) Dont transferts de charges	A1			
	(10) Dont cotisations personnelles de l'exploitant (13) (dont montant des cotisations sociales obligatoires hors CSG/CRDS) A5	A2	55 299	23 759	
(11) Dont redevances pour concessions de brevets, de licences (produits)	A3				
(12) Dont redevances pour concessions de brevets, de licences (charges)	A4				
(13) Dont primes et cotisations complémentaires personnelles : facultatives A6 7 408 obligatoires A9 47 891	Dont cotisations facultatives aux nouveaux plans d'épargne retraite A8				
	dont cotisations Madelin A7 7 408				
(7) Détail des produits et charges exceptionnels (Si le nombre de lignes est insuffisant, reproduire le cadre (7) et le joindre en annexe)		Exercice N			
PERTES CAUTION INTERFIMO		Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels		
		1 355			
AMENDES		152			
DOT AUX AMORT EXCEPTIONNELS		1 705			
(8) Détail des produits et charges sur exercices antérieurs :		Exercice N			
		Charges antérieures	Produits antérieurs		

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032.



Désignation de l'entreprise :						Néant		*		
CADRE A		IMMOBILISATIONS		Valeur brute des immobilisations au début de l'exercice		Augmentations				
				1		2		3		
						Consécutives à une réévaluation pratiquée au cours de l'exercice ou résultant d'une mise en équivalence		Acquisitions, créations, apports et virements de poste à poste		
INCORP.	Frais d'établissement et de développement	TOTAL I		CZ		D8		D9		
	Autres postes d'immobilisations incorporelles	TOTAL II		KD	2 444 874	KE		KF		
CORPORELLES	Terrains			KG		KH		KI		
	Constructions	Sur sol propre	Dont Composants	L9		KJ		KK		
		Sur sol d'autrui	Dont Composants	M1		KM		KN		
	Installations générales, agencements et aménagements des constructions *		Dont Composants	M2		KP		KQ		
	Installations techniques, matériel et outillage industriels		Dont Composants	M3		KS	7 298	KT		
	Autres immobilisations corporelles	Installations générales, agencements aménagements divers *				KV	96 995	KW	44 868	
		Matériel de transport *				KY	12 795	KZ		
		Matériel de bureau et mobilier informatique				LB	55 247	LC	18 329	
		Emballages récupérables et divers *				LE		LF		
	Immobilisations corporelles en cours				LH		LI		LJ	
	Avances et acomptes				LK		LL		LM	
	TOTAL III				LN	172 336	LO		LP	63 197
	FINANCIÈRES	Participations évaluées par mise en équivalence				8G		8M		8T
		Autres participations				8U	20	8V		8W
Autres titres immobilisés				IP		IR		IS		
Prêts et autres immobilisations financières				IT	39 832	IU		IV		
TOTAL IV				LQ	39 852	LR		LS		
TOTAL GÉNÉRAL (I + II + III + IV)				OG	2 657 061	OH		OJ	63 197	

CADRE B		IMMOBILISATIONS		Diminutions		Valeur brute des immobilisations à la fin de l'exercice		Réévaluation légale * ou évaluation par mise en équivalence			
		par virement de poste à poste		par cessions à des tiers ou mises hors service ou résultant d'une mise en équivalence		3		4			
		1		2							
INCORP.	Frais d'établissement et de développement	IN		CO		DO		D7			
	Autres postes d'immobilisations incorporelles	IO		LV		LW	2 444 874	IX	2 444 874		
CORPORELLES	Terrains	IP		LX		LY		LZ			
	Constructions	Sur sol propre	IQ		MA		MB		MC		
		Sur sol d'autrui	IR		MD		ME		MF		
	Inst. gales, agenets et am. des constructions		IS		MG		MH		MI		
	Installations techniques, matériel et outillage industriels		IT		MJ		MK	7 298	ML	7 298	
	Autres immobilisations corporelles	Inst. gales, agenets, aménagements divers		IU		MM		MN	141 863	MO	141 863
		Matériel de transport		IV		MP		MQ	12 795	MR	12 795
		Matériel de bureau et informatique, mobilier		IW		MS	4 810	MT	68 766	MU	68 766
		Emballages récupérables et divers *		IX		MV		MW		MX	
	Immobilisations corporelles en cours		MY		MZ		NA		NB		
	Avances et acomptes		NC		ND		NE		NF		
	TOTAL III		IV		NG	4 810	NH	230 723	NI	230 723	
	FINANCIÈRES	Participations évaluées par mise en équivalence		IZ		OU		M7		OW	
		Autres participations		IO		OX		OY	20	OZ	20
Autres titres immobilisés		II		2B		2C		2D			
Prêts et autres immobilisations financières		I2		2E	1 355	2F	38 478	2G	38 478		
TOTAL IV		I3		NJ	1 355	NK	38 498	2H	38 498		
TOTAL GÉNÉRAL (I + II + III + IV)		I4		OK	6 165	OL	2 714 094	OM	2 714 094		

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032.

Désignation de l'entreprise :												Néant <input type="checkbox"/> *	
<b>CADRE A</b>													
SITUATIONS ET MOUVEMENTS DE L'EXERCICE DES AMORTISSEMENTS TECHNIQUES (OU VENANT EN DIMINUTION DE L'ACTIF)*													
IMMOBILISATIONS AMORTISSABLES		Montant des amortissements au début de l'exercice			Augmentations : dotations de l'exercice			Diminutions : amortissements afférents aux éléments sortis de l'actif et reprises			Montant des amortissements à la fin de l'exercice		
Frais d'établissement et de développement		CY			EL			EM			EN		
Fonds commercial		RE			RF			RI			RJ		
Autres immobilisations incorporelles		PE	8 274		PF			PG			PH	8 274	
<b>TOTAL I</b>		RK	8 274		RM			RN			RO	8 274	
Terrains		PI			PJ			PK			PL		
Constructions	Sur sol propre	PM			PN			PO			PQ		
	Sur sol d'autrui	PR			PS			PT			PU		
	Inst. générales, agencements et aménagements des constructions	PV			PW			PX			PY		
Installations techniques, matériel et outillage industriels		PZ	2 589		QA	667		QB			QC	3 256	
Autres immobilisations corporelles	Inst. générales, agencements, aménagements divers	QD	48 487		QE	12 734		QF			QG	61 222	
	Matériel de bureau et informatique, mobilier	QH	810		QI	2 559		QJ			QK	3 369	
	Emballages récupérables et divers	QL	43 525		QM	7 360		QN	3 105		QO	47 781	
		QP			QR			QS			QT		
<b>TOTAL II</b>		QU	95 412		QV	23 320		QW	3 105		QX	115 628	
<b>TOTAL GÉNÉRAL (I+II)</b>		QN	103 686		QP	23 320		QQ	3 105		QR	123 901	
<b>CADRE B</b>													
VENTILATION DES MOUVEMENTS AFFECTANT LA PROVISION POUR AMORTISSEMENTS DÉROGATOIRES													
Immobilisations amortissables	DOTATIONS						REPRISES						Mouvement net des amortissements à la fin de l'exercice
	Colonne 1 Différentiel de durée et autres	Colonne 2 Mode dégressif	Colonne 3 Amortissement fiscal exceptionnel	Colonne 4 Différentiel de durée et autres	Colonne 5 Mode dégressif	Colonne 6 Amortissement fiscal exceptionnel							
Frais d'établissements	M9	N1	N2	N3	N4	N5	N6						
Fonds commercial	RP	RQ	RR	RS	RT	RU	RV						
Autres immob. incorporelles	N7	N8	P6	P7	P8	P9	Q1						
<b>TOTAL I</b>	RW	RX	RY	RZ	SB	SC	SD						
Terrains	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8						
CONSTRUCTIONS	Sur sol propre	Q9	R1	R2	R3	R4	R6						
	Sur sol d'autrui	R7	R8	R9	S1	S2	S4						
	Inst.gales.agenc et am.des const.	S5	S6	S7	S8	S9	T2						
inst. techniques mat. et outillage	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9						
Autres immobilisations corporelles	Inst.gales.agenc am. divers	U1	U2	U3	U4	U5	U7						
	Matériel de transport	U8	U9	V1	V2	V3	V5						
	Mat. bureau et inform. mobilier	V6	V7	V8	V9	W1	W3						
	Emballages récup. et divers	W4	W5	W6	W7	W8	X1						
<b>TOTAL II</b>	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8						
Frais d'acquisition de titres de participations	NL						NO						
<b>TOTAL III</b>													
Total général (I+II+III)	NP	NQ	NR	NS	NT	NU	NV						
Total général non venant de participations (NP + NQ + NR)	NW			NY		NZ							
<b>CADRE C</b>													
MOUVEMENTS DE L'EXERCICE AFFECTANT LES CHARGES RÉPARTIES SUR PLUSIEURS EXERCICES*		Montant net au début de l'exercice			Augmentations			Dotations de l'exercice aux amortissements			Montant net à la fin de l'exercice		
Frais d'émission d'emprunt à étaler								Z9				Z8	
Primes de remboursement des obligations								SP				SR	

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032.

(7)

PROVISIONS INSCRITES AU BILAN

DOFIF N° 2020 2022

Formulaire obligatoire (article 53 A du Code Général des Impôts)

Désignation de l'entreprise :

Néant  \*

Table with 5 main columns: Nature des provisions, Montant au début de l'exercice (1), AUGMENTATIONS : Dotations de l'exercice (2), DIMINUTIONS : Reprises de l'exercice (3), Montant à la fin de l'exercice (4). Rows include Provisions réglementées, Provisions pour risques et charges, Provisions pour dépréciation, and TOTAL GÉNÉRAL.

Titres mis en équivalence : montant de la dépréciation à la clôture de l'exercice calculé selon les règles prévues à l'article 39-1-5e du C.G.I.

(1) à détailler sur feuillet séparé selon l'année de constitution de la provision ou selon l'objet de la provision.

NOTA : Les charges à payer ne doivent pas être mentionnées sur ce tableau mais être ventilées sur l'état détaillé des charges à payer dont la production est prévue par l'article 38 II de l'annexe III au C.G.I.

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n°2032

Désignation de l'entreprise :						Néant <input type="checkbox"/> *					
CADRE A		ÉTAT DES CRÉANCES		Montant brut 1		A 1 an au plus 2		A plus d'un an 3			
DE L'ACTIF IMMOBILISÉ	Créances rattachées à des participations		UL		UM		UN				
	Prêts (1) (2)		UP		UR		US				
	Autres immobilisations financières		UT	38 478	UV	38 478	UW				
DE L'ACTIF CIRCULANT	Clients douteux ou litigieux		VA								
	Autres créances clients		UX	228 867		228 867					
	Créance représentative de titres prêtés ou remis en garantie * (Provision pour dépréciation antérieurement constituée * UO )		ZI								
	Personnel et comptes rattachés		UY	325		325					
	Sécurité sociale et autres organismes sociaux		UZ	143		143					
	Etat et autres collectivités	Impôts sur les bénéfices	VM								
		Taxe sur la valeur ajoutée	VB	5 013		5 013					
	publiques	Autres impôts, taxes et versements assimilés	VN								
		Divers	VP								
	Groupe et associés (2)		VC								
	Débiteurs divers (dont créances relatives à des opérations de pension de titres)		VR	193 470		193 470					
	Charges constatées d'avance		VS	2 265		2 265					
	<b>TOTAUX</b>			VT	468 561	VU	468 561	VV			
	RENOIS	(1)	Montant des - Prêts accordés en cours d'exercice	VD							
- Remboursements obtenus en cours d'exercice			VE								
(2)		Prêts et avances consentis aux associés (personnes physiques)	VF								
CADRE B		ÉTAT DES DETTES		Montant brut 1		A 1 an au plus 2		A plus d'1 an et 5 ans au plus 3		A plus de 5 ans 4	
Emprunts obligataires convertibles (1)		7Y									
Autres emprunts obligataires (1)		7Z									
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (1)	à 1 an maximum à l'origine	VG									
	à plus de 1 an à l'origine	VH	1 869 575		279 672		1 017 044		572 860		
Emprunts et dettes financières divers (1) (2)		8A									
Fournisseurs et comptes rattachés		8B	246 909		246 909						
Personnel et comptes rattachés		8C	37 738		37 738						
Sécurité sociale et autres organismes sociaux		8D	46 033		46 033						
Etat et autres collectivités	Impôts sur les bénéfices	8E	44 033		44 033						
	Taxe sur la valeur ajoutée	VW	10 727		10 727						
publiques	Obligations cautionnées	VX									
	Autres impôts, taxes et assimilés	VQ	1 324		1 324						
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		8J									
Groupe et associés (2)		VI	62 201		62 201						
Autres dettes (dont dettes relatives à des opérations de pension de titres)		8K	1 815		1 815						
Dette représentative de titres empruntés ou remis en garantie *		ZZ									
Produits constatés d'avance		8L									
<b>TOTAUX</b>			VY	2 320 356	VZ	730 452	1 017 044	572 860			
RENOIS	(1)	Emprunts souscrits en cours d'exercice	VJ		(2)	Montant des divers emprunts et dettes contrac- tés auprès des associés personnes physiques	VL				
		Emprunts remboursés en cours d'exercice	VK	238 376	* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032						

**( 9 ) DÉTERMINATION DU RÉSULTAT FISCAL**

N° 2020-A 2022

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032

Désignation de l'entreprise :				Néant <input type="checkbox"/> *		Exercice N, clos le :		3   0   0   9   2   0   2   2		
<b>I. RÉINTEGRATIONS</b>						<b>BÉNÉFICE COMPTABLE DE L'EXERCICE</b>				
Charges non admises en déduction du résultat fiscal	Rémunération du travail de l'exploitant (entreprises IR) ou des associés de sociétés									
	Avantages personnels non déductibles * (sauf amortissements à porter ligne ci-dessous)		WD	Amortissements excédentaires (art. 39-4 du CGI) et autres amortissements non déductibles			WE	12 300		
	Autres charges et dépenses comptuaires (art. 39-4 du C.G.I.)		WF	Taxe sur les véhicules des sociétés (entreprise à l'IS)			WG			
	Fraction des loyers à réintégrer dans le cadre d'un crédit bail immobilier et de levée d'option		RA	( Part des loyers dispensée de réintégration (art. 239 sixies D)			RB			
	Provisions et charges à payer non déductibles (cf. tableau 2058-B, cadre III)		WI	Charges à payer liées à des états et territoires non coopératifs non déductibles (cf. 2067-BIS)			XX	152		
	Amendes et pénalités		WJ	152		Charges financières (art. 39-1-3° et 212 bis)		XZ		
	Réintégrations prévues à l'article 155 du CGI*									
	Impôt sur les sociétés (cf. page 9 de la notice 2032)									
	Quote-part Bénéfices réalisés par une société de personnes ou un G.I.E.		WL	Résultats bénéficiaires visés à l'article 209 B du CGI			L7			
	Régimes d'imposition particuliers et impositions différées	Moins-values nettes à long terme		- imposées au taux de 15 % ou de 19 % (12.8 % pour les entreprises à l'IR)						
		- imposées au taux de 0 %								
Fraction imposable des plus-values réalisées au cours d'exercices antérieurs *		- Plus-values nettes à court terme								
		- Plus-values soumises au régime des fusions								
Ecart de valeurs liquidatives sur OPC * (entreprises à l'IS)										
Réintégrations diverses à détailler sur feuillet séparé		DONT *	Intérêts excédentaires (art. 39-1-3e et 212 du C.G.I.)	SU	Zones d'entreprises * (activité exonérée)	SW	Quote-part de 12 % des plus-values à taux zéro	M8		
Réintégration des charges affectées aux activités éligibles au régime de taxation au tonnage										
Résultat fiscal afférent à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage										
								<b>TOTAL I</b>	388 514	
<b>II. DÉDUCTIONS</b>						<b>PERTE COMPTABLE DE L'EXERCICE</b>				
Quote-part dans les pertes subies par une société de personnes ou un G.I.E *										
Prov. et charges à payer non déduc., antér. taxées et réinté. ds les résultats comptables de l'exerc. (cf. tableau 2058-B, cadre III)										
Régimes d'imposition particuliers et impositions différées	Plus-values nettes à long terme		- imposées au taux de 15 % (12.8 % pour les entreprises soumises à l'IR)							
			- imposées au taux de 0 % (8% pour les exercices ouverts avant le 01 01 2007)							
			- imposées au taux de 19 %							
			- imputées sur les moins-values nettes à long terme antérieures							
			- imputées sur les déficits antérieurs							
Autres plus-values imposées au taux de 19 %										
Fraction des plus-values nettes à court terme de l'exercice dont l'imposition est différée*										
Régime des sociétés mères et des filiales *		(Quote-part de frais et charges restant imposable à déduire des produits nets de participations							2A	
Produit net des actions et parts d'intérêts :										
Produits de participations inéligibles au régime des sociétés mères déductibles à hauteur de 99 % (art. 223 B du CGI)										
Déduction autorisée au titre des investissements réalisés dans les collectivités d'Outre-mer*.										
Mesures d'incitation à l'investissement	Majoration d'amortissement *									
	Entreprises nouvelles (reprise d'entreprises en difficultés 44 septies)	K9	Entreprises nouvelles 44 sixies	L2	Jeunes entreprises innovantes (art. 44 sixies A)		L5			
	Zone franche urbaine - TE (art. 44 octies A)	OV	Sociétés d'investissements immobiliers cotées (art. 208C)	K3	Zone de restructuration de la défense (art.44 terdecies)		PA			
	Bassin urbain à dynamiser (art 44 sexdecies)	PP	Bassin d'emploi à redynamiser (art. 44 duodécies)	IF	Z. franche d'activité NG (art. 44 quaterdecies)		XC			
			Zone de développement prioritaire (art. 44 septdecies)	PB	Z. de revitalisation rurale (art. 44 quindecies)		PC			
Ecart de valeurs liquidatives sur OPC * (entreprises à l'IS)										
Déductions diverses à détailler sur feuillet séparé (EXT 2)		Dont déduction exceptionnelle (art.39 decies)		X9	Créance dérogée par le report en arrière du déficit		ZI			
Déduction des produits affectées aux activités éligibles au régime de la taxation au tonnage										
								<b>TOTAL II</b>		
<b>III. RÉSULTAT FISCAL</b>										
Résultat fiscal avant imputation des déficits reportables		bénéfice (I moins II)		XI	388 514					
		déficit (II moins I)								
Déficit de l'exercice reporté en arrière (entreprises à l'IS)*				ZL						
Déficits antérieurs imputés sur les résultats de l'exercice (entreprises à l'IS)*										
<b>RÉSULTAT FISCAL BÉNÉFICE (ligne XN) ou DÉFICIT reportable en avant (ligne XO)</b>				XN	388 514		XO			

(10) DEFICITS INDEMNITES POUR CONGES A PAYER ET PROVISIONS NON DÉDUCTIBLES

DUFIF N° 2058-B 2022

Formulaire obligatoire (article 53 A du Code Général des Impôts)

Désignation de l'entreprise : [REDACTED] Néant  \*

I. SUIVI DES DÉFICITS
Table with 4 columns: Description, K4, K4bis, K4ter, K5, K6, YJ, YK.

II. INDEMNITÉS POUR CONGÉS A PAYER, CHARGES SOCIALES ET FISCALES CORRESPONDANTES
Montant déductible correspondant aux droits acquis par les salariés pour les entreprises placées sous le régime de l'article 39-1. 1e bis Al. 1er du CGI, dotations de l'exercice ZT 50 766

III. PROVISIONS ET CHARGES A PAYER, NON DÉDUCTIBLES POUR L'ASSIETTE DE L'IMPÔT
Table with columns: (à détailler, sur feuillet séparé), Dotations de l'exercice, Reprises sur l'exercice. Rows include Provisions pour risques et charges, Provisions pour dépréciation, Charges à payer, and TOTAUX.

CONSÉQUENCES DE LA MÉTHODE PAR COMPOSANTS (art. 237 septies du CGI)

Table with 4 columns: Montant de la réintégration ou de la déduction, Montant au début de l'exercice, Imputations, Montant net à la fin de l'exercice.

(1) Cette case correspond au montant porté sur la ligne YK du tableau 2058 B déposé au titre de l'exercice précédent.

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032

11

**TABLEAU D'AFFECTATION DU RÉSULTAT  
ET RENSEIGNEMENTS DIVERS**

Désignation de l'entreprise : <input type="checkbox"/> Néant *								
<b>ORIGINES</b>	Report à nouveau figurant au bilan de l'exercice antérieur à celui pour lequel la déclaration est établie	<b>OC</b>	608 413	<b>AFFECTATIONS</b>	Affectations aux réserves	- Réserves légales	<b>ZB</b>	
						- Autres réserves	<b>ZD</b>	100 000
	Résultat de l'exercice précédant celui pour lequel la déclaration est établie	<b>OD</b>	149 165		Dividendes	<b>ZE</b>		
	Prélèvements sur les réserves	<b>OE</b>			Autres répartitions	<b>ZF</b>		
	<b>TOTAL I</b>	<b>OF</b>	757 578		Report à nouveau	<b>ZG</b>	657 578	
				<b>TOTAL II</b>		<b>ZH</b>	757 578	
				(NB : le total I doit nécessairement être égal au total II)				
<b>RENSEIGNEMENTS DIVERS</b>								
						Exercice N :	Exercice N-1 :	
<b>ENGAGEMENTS</b>	- Engagements de crédit-bail mobilier (précisez le prix de revient des biens pris en crédit-bail)	<b>J7</b>		<b>YQ</b>				
	- Engagements de crédit-bail immobilier			<b>YR</b>				
	- Effets portés à l'escompte et non échus			<b>YS</b>				
<b>DÉTAIL DES POSTES AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES</b>	- Sous-traitance			<b>YT</b>	6 504	7 144		
	- Locations, charges locatives et de copropriété (dont montant des loyers des biens pris en location pour une durée > 6 mois)	<b>J8</b>	67 472	<b>XQ</b>	76 560	65 782		
	- Personnel extérieur à l'entreprise			<b>YU</b>	5 735			
	- Rémunérations d'intermédiaires et honoraires (hors rétrocessions)			<b>SS</b>	19 507	19 271		
	- Retrocessions d'honoraires, commissions et courtages			<b>YV</b>				
	- Autres comptes (dont cotisations versées aux organisations syndicales et professionnelles)	<b>ES</b>	2 086	<b>ST</b>	127 720	110 549		
	Total du poste correspondant à la ligne FW du tableau n° 2052			<b>ZJ</b>	236 026	202 746		
				<b>YW</b>	4 806	3 002		
<b>IMPÔTS ET TAXES</b>	- Taxe professionnelle *, CFE, CVAE			<b>YZ</b>	25 733	16 453		
	- Autres impôts, taxes et versements assimilés	<b>ZS</b>		<b>YX</b>	30 539	19 456		
	Total du compte correspondant à la ligne FX du tableau n° 2052			<b>YY</b>	148 442	152 256		
<b>TVA</b>	- Montant de la T.V.A. collectée (dont taxe intérieure sur les produits pétroliers)			<b>YZ</b>	122 467	107 034		
	- Montant de la T.V.A. déductible comptabilisée au cours de l'exercice au titre des biens et services ne constituant pas des immobilisations			<b>OB</b>	273 206			
<b>DIVERS</b>	- Montant brut des salaires (cf. dernière déclaration annuelle souscrite au titre des salaires DADS de 2021)*			<b>OS</b>				
	- Montant de la plus-value constatée en franchise d'impôt lors de la première option pour le régime simplifié d'imposition *			<b>ZK</b>		%		
	- Taux d'intérêt le plus élevé servi aux associés à raison des sommes mises à la disposition de la société *					%		
	- Numéro de centre de gestion agréé *	<b>XP</b>			- Filiales et participations : (Liste au 2059-G prévu par art.38 II de l'ann. III au C.G.I.)		Si oui cocher 1 Sinon 0 <b>ZR</b> 0	
	- Aides perçues ayant donné droit à la réduction d'impôt prévue au 4 de l'article 238 bis du CGI pour l'entreprise donatrice			<b>RG</b>				
	- Montant de l'investissement reçu qui a donné lieu à amortissement exceptionnel chez l'entreprise investisseur dans le cadre de l'article 217 octies du CGI			<b>RH</b>				
<b>RÉGIME DE GROUPE*</b>	Société : résultat comme si elle n'avait jamais été membre du groupe.	<b>JA</b>		Plus-values à 15 %	<b>JK</b>		Plus-values à 0 %	<b>JL</b>
				Plus-values à 19 %	<b>JM</b>		Imputations	<b>JC</b>
	Groupe : résultat d'ensemble.	<b>JD</b>		Plus-values à 15 %	<b>JN</b>		Plus-values à 0 %	<b>JO</b>
				Plus-values à 19 %	<b>JP</b>		Imputations	<b>JF</b>
	Si vous relevez du régime de groupe : indiquer 1 si société mère, 2 si société filiale	<b>JH</b>		N° SIRET de la société mère du groupe	<b>JJ</b>			

(1) Ce cadre est destiné à faire apparaître l'origine et le montant des sommes distribuées ou mises en réserve au cours de l'exercice dont les résultats font l'objet de la déclaration. Il ne concerne donc pas, en principe, les résultats de cet exercice mais ceux des exercices antérieurs, qu'ils aient ou non déjà fait l'objet d'une précédente affectation.

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032 (et dans la notice 2058-NOT pour le régime de groupe).

11

**TABLEAU D'AFFECTATION DU RÉSULTAT  
ET RENSEIGNEMENTS DIVERS**

Désignation de l'entreprise : ██████████										Néant <input type="checkbox"/> *			
ORIGINES	Report à nouveau figurant au bilan de l'exercice antérieur à celui pour lequel la déclaration est établie	OC	608 413	AFFECTATIONS	Affections aux réserves	- Réserves légales	ZB						
						- Autres réserves	ZD	100 000					
	Résultat de l'exercice précédant celui pour lequel la déclaration est établie	OD	149 165		Dividendes	ZE							
	Prélèvements sur les réserves	OE			Autres répartitions	ZF							
	<b>TOTAL I</b>	<b>OF</b>	757 578		Report à nouveau	ZG	657 578						
						<b>TOTAL II</b>		ZH	757 578				
<b>RENSEIGNEMENTS DIVERS</b>										Exercice N :		Exercice N-1 :	
ENGAGEMENTS	- Engagements de crédit-bail mobilier ( précisez le prix de revient des biens pris en crédit-bail )	J7			YQ								
	- Engagements de crédit-bail immobilier				YR								
	- Effets portés à l'escompte et non échus				YS								
DETAIL DES POSTES AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES	- Sous-traitance				YT	6 504		7 144					
	- Locations, charges locatives et de copropriété ( dont montant des loyers des biens pris en location pour une durée > 6 mois )	J8	67 472		XQ	76 560		65 782					
	- Personnel extérieur à l'entreprise				YU	5 735							
	- Rémunérations d'intermédiaires et honoraires (hors rétrocessions)				SS	19 507		19 271					
	- Rétrocessions d'honoraires, commissions et courtages				YV								
	- Autres comptes ( dont cotisations versées aux organisations syndicales et professionnelles )	ES	2 086		ST	127 720		110 549					
	Total du poste correspondant à la ligne FW du tableau n° 2052				ZJ	236 026		202 746					
	IMPÔTS ET TAXES	- Taxe professionnelle *, CFE, CVAE				YW	4 806		3 002				
- Autres impôts, taxes et versements assimilés		ZS			YZ	25 733		16 453					
Total du compte correspondant à la ligne FX du tableau n° 2052				YX	30 539		19 456						
TVA	- Montant de la T.V.A. collectée (dont taxe intérieure sur les produits pétroliers)				YY	148 442		152 256					
	- Montant de la T.V.A. déductible comptabilisée au cours de l'exercice au titre des biens et services ne constituant pas des immobilisations				YZ	122 467		107 034					
DIVERS	- Montant brut des salaires (cf. dernière déclaration annuelle souscrite au titre des salaires DADS de 2021)*				OB	273 206							
	- Montant de la plus-value constatée en franchise d'impôt lors de la première option pour le régime simplifié d'imposition *				OS								
	- Taux d'intérêt le plus élevé servi aux associés à raison des sommes mises à la disposition de la société *				ZK		%		%				
	- Numéro de centre de gestion agréé *	XP							- Filiales et participations : (Liste au 2059-G prévu par art.38 II de l'ann. III au C.G.I.)	Si oui cocher 1 Sinon 0	ZR	0	
	- Aides perçues ayant donné droit à la réduction d'impôt prévue au 4 de l'article 238 bis du CGI pour l'entreprise donatrice					RG							
- Montant de l'investissement reçu qui a donné lieu à amortissement exceptionnel chez l'entreprise investisseur dans le cadre de l'article 217 octies du CGI					RH								
RÉGIME DE GROUPE*	Société : résultat comme si elle n'avait jamais été membre du groupe.	JA		Plus-values à 15 %	JK			Plus-values à 0 %	JL				
				Plus-values à 19 %	JM			Imputations	JC				
	Groupe : résultat d'ensemble.	JD		Plus-values à 15 %	JN			Plus-values à 0 %	JO				
				Plus-values à 19 %	JP			Imputations	JF				
	Si vous relevez du régime de groupe : indiquer 1 si société mère, 2 si société filiale	JH		N° SIRET de la société mère du groupe	JJ								

(1) Ce cadre est destiné à faire apparaître l'origine et le montant des sommes distribuées ou mises en réserve au cours de l'exercice dont les résultats font l'objet de la déclaration. Il ne concerne donc pas, en principe, les résultats de cet exercice mais ceux des exercices antérieurs, qu'ils aient ou non déjà fait l'objet d'une précédente affectation.

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032 (et dans la notice 2058-NOT pour le régime de groupe).

Désignation de l'entreprise : [REDACTED] Néant  \*

**A - DÉTERMINATION DE LA VALEUR RÉSIDUELLE**

Nature et date d'acquisition des éléments cédés*		Valeur d'origine *	Valeur nette réévaluée *	Amortissements pratiqués en franchise d'impôt	Autres amortissements *	Valeur résiduelle
①		②	③	④	⑤	⑥
I - Immobilisations *	1	2 132		426	1 705	0
	2	1 863		1 863		
	3	816		816		
	4					
	5					
	6					
	7					
	8					
	9					
	10					

**B - PLUS-VALUES, MOINS-VALUES**

**Qualification fiscale des plus et moins-values réalisées \***

	Prix de vente	Montant global de la plus-value ou de la moins-value	Court terme	Long terme			Plus-values taxables à 19 % (1)
				19 %	15 % ou 12.8 %	0 %	
	⑦	⑧	⑨	⑩			⑪
I - Immobilisations *	1		(0)				
	2						
	3						
	4						
	5						
	6						
	7						
	8						
	9						
	10						
	11						
	12						
II - Autres éléments	13	Fraction résiduelle de la provision spéciale de réévaluation afférente aux éléments cédés		+			
	14	Amortissements irrégulièrement différés se rapportant aux éléments cédés		+			
	15	Amortissements afférents aux éléments cédés mais exclus des charges déductibles par une disposition légale		+			
	16	Amortissements non pratiqués en comptabilité et correspondant à la déduction fiscale pour investissement, définie par les lois de 1966, 1968 et 1975, effectivement utilisée		+			
	17	Provisions pour dépréciation des titres relevant du régime des plus ou moins-values à long terme devenues sans objet au cours de l'exercice					
	18	Dotations de l'exercice aux comptes de provisions pour dépréciation des titres relevant du régime des plus ou moins-values à long terme					
	19	Divers (détail à donner sur une note annexe)*					
CADRE A : plus ou moins-value nette à court terme (total algébrique des lignes 1 à 19 de la colonne ⑧)			(0)				
CADRE B : plus ou moins-value nette à long terme (total algébrique des lignes 1 à 19 de la colonne ⑩)							
CADRE C : autres plus-value taxable à 19 % (1)			(A)	(B)	(ventilation par taux)	(C)	

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032

(1) Ces plus-values sont imposables au taux de 19 % en application des articles 238 bis JA, 208 C et 210 E du CGI.

Désignation de l'entreprise				Néant <input checked="" type="checkbox"/> *	
<b>A ELÉMENTS ASSUJETTIS AU RÉGIME FISCAL DES PLUS-VALUES A COURT TERME</b> (à l'exclusion des plus-values de fusion dont l'imposition est prise en charge par les sociétés absorbantes) (cf. cadre B)					
Plus-values réalisées au cours de l'exercice	Origine	Montant net des plus-values réalisées*	Montant antérieurement réintégré	Montant compris dans le résultat de l'exercice	Montant restant à réintégrer
	Imposition répartie				
	sur 3 ans (entreprises à l'IR)				
	sur 10 ans				
	sur une durée différente (art.39 quaterdecies 1 ter et 1 quater CGI)				
<b>TOTAL 1</b>					
Plus-values réalisées au cours des exercices antérieurs	Imposition répartie	Montant net des plus-values réalisées à l'origine	Montant anté- rieurement réintégré	Montant rapporté au résultat de l'exercice	Montant restant à réintégrer
	sur 3 ans au titre de	N-1			
		N-2			
		N-1			
		N-2			
	Sur 10 ans ou sur une durée différente (art. 39 quaterdecies 1ter et 1 quater du CGI)	N-3			
		N-4			
		N-5			
	(à préciser) au titre de :	N-6			
		N-7			
	N-8				
	N-9				
<b>TOTAL 2</b>					
<b>B PLUS-VALUES RÉINTÉGRÉES DANS LES RÉSULTATS DES SOCIÉTÉS BÉNÉFICIAIRES DES APPORTS</b>					
Cette rubrique ne comprend pas les plus-values afférentes aux biens non amortissables ou taxées lors des opérations de fusion ou d'apport.					
<input type="checkbox"/> Plus-values de fusion, d'apport partiel ou de scission (personnes morales soumises à l'impôt sur les sociétés seulement)			<input type="checkbox"/> Plus-values d'apport à une société d'une activité professionnelle exercée à titre individuel (toutes sociétés)		
Origine des plus-values et date des fusions ou des apports	Montant net des plus-values réalisées à l'origine	Montant anté- rieurement réintégré	Montant rapporté au résultat de l'exercice	Montant restant à réintégrer	
<b>TOTAL</b>					

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032

<div style="font-size: 48px; margin: 0;">X</div>	Néant <input checked="" type="checkbox"/> *
	<input checked="" type="checkbox"/>
	<input checked="" type="checkbox"/>
	<input checked="" type="checkbox"/>

certains titres dont le prix de revient est supérieur à 22,8 M€  
① \*

## I - SUIVI DES MOINS-VALUES DES ENTREPRISES SOUMISES À L'IMPÔT SUR LE REVENU

Origine	Moins-values à 12.8 %	Imputations sur les plus-values à long terme de l'exercice imposables à 12.8 %	Solde des moins-values à 12.8 %
①	②	③	④
Moins-values nettes N			
Moins-values nettes à long terme subies au cours des dix exercices antérieurs (montants restant à déduire à la clôture du dernier exercice)	N-1		
	N-2		
	N-3		
	N-4		
	N-5		
	N-6		
	N-7		
	N-8		
	N-9		
	N-10		

## II - SUIVI DES MOINS-VALUES À LONG TERME DES ENTREPRISES SOUMISES À L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS \*

Origine	Moins-values			Imputations sur les plus-values à long terme	Imputations sur le résultat de l'exercice	Solde des moins-values à reporter col. 7 = 2+3+4-5-6
	À 19 % ou 15 %	À 19% ou 15 % imputables sur le résultat de l'exercice		À 15 % ou 19 %		
①	②	③		④	⑤	⑥
Moins-values nettes N						
Moins-values nettes à long terme subies au cours des dix exercices antérieurs (montants restant à déduire à la clôture du dernier exercice)	N-1					
	N-2					
	N-3					
	N-4					
	N-5					
	N-6					
	N-7					
	N-8					
	N-9					
	N-10					

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032

Désignation de l'entreprise : 		Néant <input checked="" type="checkbox"/> *				
<b>I</b> SITUATION DU COMPTE AFFECTÉ A L'ENREGISTREMENT DE LA RÉSERVE SPÉCIALE POUR L'EXERCICE N						
		Sous-comptes de la réserve spéciale des plus-values à long terme				
		taxées à 10 %	taxées à 15 %	taxées à 18 %	taxées à 19 %	taxées à 25 %
Montant de la réserve spéciale à la clôture de l'exercice précédent (N-1)	1					
Réserves figurant au bilan des sociétés absorbées au cours de l'exercice	2					
<b>TOTAL</b> (lignes 1 et 2)	3					
Prélèvements opérés	4					
	5					
<b>TOTAL</b> (lignes 4 et 5)	6					
Montant de la réserve spéciale à la clôture de l'exercice (ligne 3 - ligne 6)	7					
<b>II</b> RÉSERVE SPÉCIALE DES PROVISIONS POUR FLUCTUATION DES COURS * (5e, 6e, 7e alinéas de l'art. 39-1-5e du CGI)						
montant de la réserve à l'ouverture de l'exercice ①	réserve figurant au bilan des sociétés absorbées au cours de l'année ②	montants prélevés sur la réserve		montant de la réserve à la clôture de l'exercice ⑤		
		donnant lieu à complément d'impôt ③	ne donnant pas lieu à complément d'impôt ④			

\* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2032.

**DETERMINATION DES EFFECTIFS ET DE LA VALEUR AJOUTEE**

**DGFIP N° 2059-E-SD 2022**

Formulaire obligatoire (art. 53 A  
du Code Général des Impôts)

**16**

Désignation de l'entreprise : 		Néant	<input type="checkbox"/>
Exercice ouvert le : 01/10/2021	et clos le : 30/09/2022	Durée en nombre de mois	1   2
<b>DECLARATION DES EFFECTIFS</b>			
Effectif moyen du personnel * :	YP	7	
dont apprentis	YF		
dont handicapés	YG		
Effectifs affectés à l'activité artisanale	RL		
<b>CALCUL DE LA VALEUR AJOUTEE</b>			
<b>I- Chiffre d'affaires de référence CVAE</b>			
Ventes de produits fabriqués, prestations de services et marchandises	OA	3 600 938	
Redevances pour concessions, brevets, licences et assimilées	OK		
Plus-values de cession d'immobilisations corporelles ou incorporelles si rattachées à une activité normale et courante	OL		
Refacturations de frais inscrites au compte de transfert de charges	OT		
<b>TOTAL 1</b>	OX	3 600 938	
<b>II- Autres produits à retenir pour le calcul de la valeur ajoutée</b>			
Autres produits de gestion courante (hors quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun)	OH	9 657	
Production immobilisée à hauteur des seules charges déductibles ayant concouru à sa formation	OE		
Subventions d'exploitation reçues	OF	43 276	
Variation positive des stocks	OD		
Transferts de charges déductibles de la valeur ajoutée	OI		
Rentrées sur créances amorties lorsqu'elles se rapportent au résultat d'exploitation	XT		
<b>TOTAL 2</b>	OM	52 933	
<b>III- Charges à retenir pour le calcul de la valeur ajoutée (1)</b>			
Achats	ON	2 299 150	
Variation négative des stocks	OQ	532	
Services extérieurs, à l'exception des loyers et des redevances	OR	168 554	
Loyers et redevances, à l'exception de ceux afférents à des immobilisations corporelles mises à disposition dans le cadre d'une convention de location-gérance ou de crédit-bail ou encore d'une convention de location de plus de 6 mois	OS		
Taxes déductibles de la valeur ajoutée	OZ		
Autres charges de gestion courante (hors quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun)	OW	3 059	
Charges déductibles de la valeur ajoutée afférente à la production immobilisée déclarée	OU		
Fraction déductible de la valeur ajoutée des dotations aux amortissements afférentes à des immobilisations corporelles mises à disposition dans le cadre d'une convention de location-gérance ou de crédit-bail ou encore d'une convention de location de plus de 6 mois	O9		
Moins-values de cession d'immobilisations corporelles ou incorporelles si rattachées à une activité normale et courante	OY	1 705	
<b>TOTAL 3</b>	OJ	2 473 000	
<b>IV- Valeur ajoutée produite</b>			
Calcul de la valeur ajoutée (total 1 + total 2 - total 3)	OG	1 180 872	
<b>V- Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises</b>			
Valeur ajoutée assujettie à la CVAE (à reporter sur les formulaires n°s 1330-CVAE pour les multi-établissements et sur les formulaires n°s 1329-AC et 1329-DEF. Si la VA calculée est négative, il convient de reporter un montant égal à 0 au cadre C des formulaires n°s 1329-AC et 1329-DEF).	SA	1 180 872	
<b>Cadre réservé au mono-établissement au sens de la CVAE</b>			
<b>Les entreprises effectuant uniquement des opérations à caractères agricoles n'entrant pas dans le champ de la CVAE ne doivent pas compléter ce cadre. Si vous êtes assujettis à la CVAE et un mono-établissement au sens de la CVAE, veuillez compléter le cadre ci-dessous et la case SA, vous serez alors dispensé du dépôt du formulaire n° 1330 CVAE</b>			
Mono établissement au sens de la CVAE, cocher la case	EV	x	
Chiffre d'affaires de référence CVAE (report de la ligne OX, le cas échéant ajusté à 12 mois)	GX	3 600 938	Effectifs au sens de la CVAE * EY align="right">7
Chiffre d'affaires du groupe économique (art. 223 A du CGI)	HX		
Période de référence	GY	01/01/2021	GZ align="center">31/12/2021
Date de cessation	HR		

(1) Attention, il ne doit pas être tenu compte dans les lignes 121 à 148 des charges déductibles de la valeur ajoutée, afférente à la production immobilisée déclarée ligne 143, portées en ligne 128.  
\* Des explications concernant ces cases sont données dans la notice n° 1330-CVAE-SD § Répartition des salariés et dans la notice n° 2033-NOT-SD § Cotisation foncière des entreprises : qualification des effectifs.

(liste des personnes ou groupements de personnes de droit ou de fait  
détenant directement au moins 10 % du capital de la société)

N° de dépôt

1
1

(1)

Néant  \*

EXERCICE CLOS LE 3 0 0 9 2 0 2 2 N° SIRET

DÉNOMINATION DE L'ENTREPRISE

ADRESSE (voie)

CODE POSTAL VILLE

Nombre total d'associés ou actionnaires personnes morales de l'entreprise	P1	1	Nombre total de parts ou d'actions correspondantes	P3	199
---	----	---	--	----	-----

Nombre total d'associés ou actionnaires personnes physiques de l'entreprise	P2	1	Nombre total de parts ou d'actions correspondantes	P4	1
---	----	---	--	----	---

I - CAPITAL DÉTENU PAR LES PERSONNES MORALES :

Forme juridique Dénomination

N° SIREN (si société établie en France) % de détention 99.50 Nb de parts ou actions 199

Adresse : N° Voie

Code postal Commune Pays

Forme juridique Dénomination

N° SIREN (si société établie en France) % de détention Nb de parts ou actions

Adresse : N° Voie

Code postal Commune Pays

Forme juridique Dénomination

N° SIREN (si société établie en France) % de détention Nb de parts ou actions

Adresse : N° Voie

Code postal Commune Pays

Forme juridique Dénomination

N° SIREN (si société établie en France) % de détention Nb de parts ou actions

Adresse : N° Voie

Code postal Commune Pays

II - CAPITAL DÉTENU PAR LES PERSONNES PHYSIQUES :

Titre (2) Nom patronymique Prénom(s)

Nom marital % de détention Nb de parts ou actions

Naissance : Date N° Département Commune Pays

Adresse : N° Voie

Code postal Commune Pays

Titre (2) Nom patronymique Prénom(s)

Nom marital % de détention Nb de parts ou actions

Naissance : Date N° Département Commune Pays

Adresse : N° Voie

Code postal Commune Pays

(1) Lorsque le nombre d'associés excède le nombre de lignes de l'imprimé, utiliser un ou plusieurs tableaux supplémentaires. Dans ce cas, il convient de numéroter chaque tableau en haut et à gauche de la case prévue à cet effet et de porter le nombre total de tableaux souscrits en bas à droite de cette même case.

(2) Indiquer : M pour Monsieur, MME pour Madame, MLE pour Mademoiselle.

\* Des explications concernant cette rubrique figurent dans la notice n° 2032.

(liste des personnes ou groupements de personnes de droit ou de fait  
dont la société détient directement au moins 10 % du capital)



(1)

N° de dépôt

Néant  \*

EXERCICE CLOS LE

3 0 0 9 2 0 2 2

N° SIRET

DÉNOMINATION DE L'ENTREPRISE

ADRESSE (voie)

CODE POSTAL

MARSEILLE

NOMBRE TOTAL DE FILIALES DÉTENUES PAR L'ENTREPRISE

P5

Forme juridique  Dénomination

N° SIREN (si société établie en France)  % de détention

Adresse : N°  Voie

Code postal  Commune  Pays

Forme juridique  Dénomination

N° SIREN (si société établie en France)  % de détention

Adresse : N°  Voie

Code postal  Commune  Pays

Forme juridique  Dénomination

N° SIREN (si société établie en France)  % de détention

Adresse : N°  Voie

Code postal  Commune  Pays

Forme juridique  Dénomination

N° SIREN (si société établie en France)  % de détention

Adresse : N°  Voie

Code postal  Commune  Pays

Forme juridique  Dénomination

N° SIREN (si société établie en France)  % de détention

Adresse : N°  Voie

Code postal  Commune  Pays

Forme juridique  Dénomination

N° SIREN (si société établie en France)  % de détention

Adresse : N°  Voie

Code postal  Commune  Pays

Forme juridique  Dénomination

N° SIREN (si société établie en France)  % de détention

Adresse : N°  Voie

Code postal  Commune  Pays

Forme juridique  Dénomination

N° SIREN (si société établie en France)  % de détention

Adresse : N°  Voie

Code postal  Commune  Pays

(1) Lorsque le nombre de filiales excède le nombre de lignes de l'imprimé, utiliser un ou plusieurs tableaux supplémentaires. Dans ce cas, il convient de numéroter chaque tableau en haut et à gauche de la case prévue à cet effet et de porter le nombre total de tableaux souscrits en bas à droite de cette même case.

\* Des explications concernant cette rubrique figurent dans la notice n° 2032.

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

## COMPTES ANNUELS

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

## BILAN ACTIF

ACTIF		Exercice N 30/09/2022 12			Exercice N-1 30/09/2021 12		Ecart N / N-1	
		Brut	Amortissements et dépréciations (à déduire)	Net	Net	Euros	%	
	Capital souscrit non appelé (I)							
ACTIF IMMOBILISÉ	<b>Immobilisations incorporelles</b>							
	Frais d'établissement							
	Frais de développement							
	Concessions, brevets et droits similaires	8 274	8 274					
	Fonds commercial (1)	2 436 600		2 436 600	2 436 600			
	Autres immobilisations incorporelles							
	Avances et acomptes							
	<b>Immobilisations corporelles</b>							
	Terrains							
	Constructions							
	Installations techniques, matériel et outillage	7 298	3 256	4 043	4 709	667	14.16-	
	Autres immobilisations corporelles	223 424	112 372	111 052	72 214	38 838	53.78	
	Immobilisations en cours							
	Avances et acomptes							
<b>Immobilisations financières (2)</b>								
Participations mises en équivalence								
Autres participations	20		20	20				
Créances rattachées à des participations								
Autres titres immobilisés								
Prêts								
Autres immobilisations financières	38 478		38 478	39 832	1 355	3.40-		
<b>Total II</b>	2 714 094	123 901	2 590 193	2 553 376	36 817	1.44		
ACTIF CIRCULANT	<b>Stocks et en cours</b>							
	Matières premières, approvisionnements							
	En-cours de production de biens							
	En-cours de production de services							
	Produits intermédiaires et finis							
	Marchandises	220 351		220 351	220 883	532	0.24-	
	Avances et acomptes versés sur commandes							
	<b>Créances (3)</b>							
	Clients et comptes rattachés	228 867		228 867	216 497	12 370	5.71	
	Autres créances	198 951		198 951	137 099	61 852	45.11	
Capital souscrit - appelé, non versé								
Valeurs mobilières de placement	50		50	100 067	100 017	99.95-		
Disponibilités	112 623		112 623	171 413	58 790	34.30-		
Charges constatées d'avance (3)	2 265		2 265	231	2 034	881.55		
<b>Total III</b>	763 106		763 106	846 189	83 083	9.82-		
Comptes de Régularisation	Frais d'émission d'emprunt à étaler (IV)							
	Primes de remboursement des obligations (V)							
	Ecart de conversion actif (VI)							
<b>TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V+VI)</b>	3 477 200	123 901	3 353 299	3 399 565	46 266	1.36-		

(1) Dont droit au bail  
(2) Dont à moins d'un an  
(3) Dont à plus d'un an

38 478

Dossier N° en Euros.

Attestation de présentation des comptes

## BILAN PASSIF

<b>PASSIF</b>		Exercice N		Exercice N-1		Ecart N / N-1	
		30/09/2022	12	30/09/2021	12	Euros	%
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	Capital (Dont versé : 20 000)	20 000		20 000			
	Primes d'émission, de fusion, d'apport						
	Ecarts de réévaluation						
	<b>Réserves</b>						
	Réserve légale	2 000		2 000			
	Réserves statutaires ou contractuelles						
	Réserves réglementées						
	Autres réserves	75 876		75 876			
	Report à nouveau	657 578		608 413	49 165	8.08	
	<b>Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)</b>	<b>277 490</b>		<b>149 165</b>	<b>128 325</b>	<b>86.03</b>	
Subventions d'investissement							
Provisions réglementées							
<b>Total I</b>	<b>1 032 943</b>		<b>855 454</b>	<b>177 490</b>	<b>20.75</b>		
<b>AUTRES FONDS PROPRES</b>	Produit des émissions de titres participatifs						
	Avances conditionnées						
<b>Total II</b>							
<b>PROVISIONS</b>	Provisions pour risques						
	Provisions pour charges						
	<b>Total III</b>						
<b>DETTES (I)</b>	<b>Dettes financières</b>						
	Emprunts obligataires convertibles						
	Autres emprunts obligataires						
	Emprunts auprès d'établissements de crédit	1 869 575		2 107 951	238 376	11.31-	
	Concours bancaires courants						
	Emprunts et dettes financières diverses	62 201		7 201	55 000	763.83	
	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours						
	<b>Dettes d'exploitation</b>						
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	246 909		325 467	78 558	24.14-	
	Dettes fiscales et sociales	139 856		98 916	40 939	41.39	
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés							
Autres dettes	1 815		4 576	2 761	60.33-		
<b>Comptes de Régularisation</b>	Produits constatés d'avance (1)						
	<b>Total IV</b>	<b>2 320 356</b>		<b>2 544 111</b>	<b>223 756</b>	<b>8.80-</b>	
	Ecarts de conversion passif (V)						
<b>TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V)</b>		<b>3 353 299</b>		<b>3 399 565</b>	<b>46 266</b>	<b>1.36-</b>	

(1) Dettes et produits constatés d'avance à moins d'un an

730 452

758 173

## DETAIL BILAN ACTIF

<b>ACTIF</b>	<b>Exercice N</b> 30/09/2022	<b>%</b> <b>bilan</b>	<b>Exercice N-1</b> 30/09/2021	<b>%</b> <b>bilan</b>	<b>Exercice N-2</b> 30/09/2020	<b>%</b> <b>bilan</b>
CONCESSIONS, BREVETS ET DROITS SIMILAIRES						
20500000 LOGICIEL	8 274	0.25	8 274	0.24	8 274	0.30
28050000 AMORT LOGICIEL	8 274	0.25	8 274	0.24	8 274	0.30
FONDS COMMERCIAL	2 436 600	72.66	2 436 600	71.67	1 936 600	70.57
20700000 FONDS COMMERCIAL	2 436 600	72.66	2 436 600	71.67	1 936 600	70.57
INSTALLATIONS TECHN., MATERIEL ET OUTILLAGE INDUS.	4 043	0.12	4 709	0.14	5 376	0.20
21500000 MATERIEL ET OUTILLAGE	7 298	0.22	7 298	0.21	7 298	0.27
28150000 AMORT MAT ET OUTILLAGE	3 256	0.10	2 589	0.08	1 922	0.07
AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES	111 052	3.31	72 214	2.12	54 901	2.00
21810000 AAI DIVERS	141 863	4.23	96 995	2.85	87 012	3.17
21820000 MATERIEL DE TRANSPORT	12 795	0.38	12 795	0.38	20 089	0.73
21830000 MAATERIEL INFORMATIQUE	48 791	1.46	35 272	1.04	29 677	1.08
21840000 MOBILIER	19 975	0.60	19 975	0.59	17 097	0.62
28181000 AMORT AAI	61 222	1.83	48 487	1.43	39 314	1.43
28182000 AMORT MATERIEL DE TRANSPORT	3 369	0.10	810	0.02	20 089	0.73
28183000 MATERIEL DE BUREAU ET INF.	30 718	0.92	28 956	0.85	27 142	0.99
28184000 AMORT MOBILIER	17 062	0.51	14 569	0.43	12 430	0.45
AUTRES PARTICIPATIONS	20		20		20	
26100000 ACTION	20	0.00	20	0.00	20	0.00
AUTRES IMMOBILISATIONS FINANCIERES	38 478	1.15	39 832	1.17	36 039	1.31
27500000 DEPOTS CAUTIONNEM.VERSES	38 478	1.15	39 832	1.17	36 039	1.31
<b>TOTAL II</b>	<b>2 590 193</b>	<b>77.24</b>	<b>2 553 376</b>	<b>75.11</b>	<b>2 032 936</b>	<b>74.08</b>
MARCHANDISES	220 351	6.57	220 883	6.50	196 574	7.16
37100000 STOCKS DE MARCHANDISES	220 351	6.57	220 883	6.50	196 574	7.16
CLIENTS ET COMPTES RATTACHES	228 867	6.83	216 497	6.37	182 292	6.64
41110000 VIGNETTES AV + FRE EN ATTENTE	5 991	0.18	5 991	0.18	5 991	0.22
41190000 CLIENTS	222 876	6.65	210 506	6.19	176 301	6.42
AUTRES CREANCES	198 951	5.93	137 099	4.03	112 593	4.10
40100000 FOURNISSEURS	13 975	0.42	7 341	0.22	12 648	0.46
42100009 Rémun. ██████████	61	0.00	61	0.00	61	0.00
42100012 Rémun. ██████████	61	0.00	61	0.00	61	0.00
42100020 Rémun. ██████████	60	0.00	60	0.00	60	0.00
42100031 Rémun. ██████████	124	0.00	124	0.00	124	0.00
42100043 PERSONNEL - REMUNERATIONS DUES	19	0.00				
43702000 AUTRES ORGANISMES SOCIAUX	143	0.00	143	0.00		
43731000 MUTUELLE					11 468	0.42
43860000 AUTR CHARGES SOCIAL A PAYER					215	0.01
44400000 IMPOT SOCIETE A PAYER			11 969	0.35	2 753	0.10
44562000 TVA/IMMOBILIS.DEDUCTIBLE	4 224	0.13	2 242	0.07		
44566000 TVA S/AUT.BIEN.SERV.DEDUC	626	0.02	7 285	0.21	1 674	0.06
44566055	163	0.00			756	0.03
44567000 CREDIT DE TVA A REPORTE					1	0.00
44570210 TVA COLL 2.1%	0	0.00	116	0.00		
44586000 TVA SUR FRES NON PARVENUES					331	0.01
46700001 ██████████	56 253	1.68	52 560	1.55	50 760	1.85
46700002 AVANCES ██████████	4 500	0.13	8 193	0.24	8 193	0.30

## DETAIL BILAN ACTIF

<b>ACTIF</b>		<b>Exercice N</b>	<b>%</b>	<b>Exercice N-1</b>	<b>%</b>	<b>Exercice N-2</b>	<b>%</b>
		30/09/2022	bilan	30/09/2021	bilan	30/09/2020	bilan
46700100	AVANCES LA	88 312	2.63	23 811	0.70		
46702000	RETRO DIVERSES	981	0.03	981	0.03	936	0.03
46710000	RETRO PHIE DE LA	9 757	0.29	10 062	0.30	13 762	0.50
46711000	PHIE	254	0.01	244	0.01	254	0.01
46717000	RETRO					680	0.02
46719000	RETRO			295	0.01		
46730000	RETRO	17	0.00	189	0.01	189	0.01
46739000	RETRO			296	0.01	296	0.01
46740200	PHARMACIE			62	0.00	62	0.00
46742000	MUTUELLE PREVOYANCE SANTE SAL					4 672	0.17
46743000	PHIE	532	0.02	532	0.02	532	0.02
46743400	PHIE					89	0.00
46744100	RETRO	64	0.00	64	0.00	64	0.00
46744700	RETRO			300	0.01	300	0.01
46790000	RETRO	1 864	0.06				
46792000	DEPENSES	13 123	0.39				
46870000	PRODUITS A RECEVOIR	3 838	0.11	10 108	0.30	1 652	0.06
<b>VALEURS MOBILIERES DE PLACEMENT</b>		<b>50</b>		<b>100 067</b>	<b>2.94</b>	<b>50</b>	
50300000	VAL.MOBILIERES PLACEMENT			100 017	2.94		
50310000	SOUSCRIPTION PARTS SOCIALES	50	0.00	50	0.00	50	0.00
<b>DISPONIBILITES</b>		<b>112 623</b>	<b>3.36</b>	<b>171 413</b>	<b>5.04</b>	<b>219 419</b>	<b>8.00</b>
51120000	RAPPROCH BANCAIRE	1 100	0.03	9 942	0.29	1 100	0.04
51210000	CREDIT MUTUEL	1 348	0.04	1 348	0.04	1 365	0.05
51230000	CREDIT LYONNAIS	60 531	1.81	131 029	3.85	193 586	7.05
51700000	COMPTE PROV ALLIANCE	31 987	0.95	14 969	0.44		
53100000	CAISSE	17 657	0.53	14 124	0.42	23 368	0.85
<b>CHARGES CONSTATEES D'AVANCE</b>		<b>2 265</b>	<b>0.07</b>	<b>231</b>	<b>0.01</b>	<b>231</b>	<b>0.01</b>
48600000	CHARGES CONSTATEES AVANCE	2 265	0.07	231	0.01	231	0.01
<b>TOTAL III</b>		<b>763 106</b>	<b>22.76</b>	<b>846 189</b>	<b>24.89</b>	<b>711 159</b>	<b>25.92</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>3 353 299</b>	<b>100.00</b>	<b>3 399 565</b>	<b>100.00</b>	<b>2 744 095</b>	<b>100.00</b>

## DETAIL BILAN PASSIF

<b>PASSIF</b>	<b>Exercice N</b> 30/09/2022 12	<b>%</b> <b>bilan</b>	<b>Exercice N-1</b> 30/09/2021 12	<b>%</b> <b>bilan</b>	<b>Exercice N-2</b> 30/09/2020 12	<b>%</b> <b>bilan</b>
<b>CAPITAL</b>	20 000	0.60	20 000	0.59	20 000	0.73
10100000 CAPITAL	20 000	0.60	20 000	0.59	20 000	0.73
<b>RESERVE LEGALE</b>	2 000	0.06	2 000	0.06	2 000	0.07
10610000 RESERVE LEGALE	2 000	0.06	2 000	0.06	2 000	0.07
<b>AUTRES RESERVES</b>	75 876	2.26	75 876	2.23	75 876	2.77
10680000 AUTRES RESERVES	75 876	2.26	75 876	2.23	75 876	2.77
<b>REPORT A NOUVEAU</b>	657 578	19.61	608 413	17.90	472 135	17.21
11000000 REPORT A NOUVEAU CREDITEUR	657 578	19.61	608 413	17.90	472 135	17.21
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE (Bénéfice ou perte)</b>	277 490	8.28	149 165	4.39	136 278	4.97
<b>TOTAL I</b>	1 032 943	30.80	855 454	25.16	706 289	25.74
<b>EMPRUNTS AUPRES D'ETABLISSEMENTS DE CREDIT</b>	1 869 575	55.75	2 107 951	62.01	1 720 236	62.69
16401000 PRET LCL 50000 2.3% 24/01/2023	8 908	0.27	19 355	0.57	29 198	1.06
16410000 ILCL 568249 TAUX 0.40% 03/33	498 700	14.87	545 112	16.03		
16440000 PRET SCOOTER 10295.39 07/2025	7 514	0.22	9 908	0.29		
16460000 PRET 17903538 D 02/17 F 01/29	1 124 982	33.55	1 283 575	37.76	1 440 670	52.50
16470000 250000B EUROS PGE	229 471	6.84	250 000	7.35	250 000	9.11
16884000 INTERET COURUS					369	0.01
<b>EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES DIVERS</b>	62 201	1.85	7 201	0.21	7 201	0.26
45503000 SPFPL	62 201	1.85	7 201	0.21	7 201	0.26
<b>DETTES FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES</b>	246 909	7.36	325 467	9.57	234 498	8.55
40100000 FOURNISSEURS	92 661	2.76	155 586	4.58	119 327	4.35
40110000 GROSSISTES REPARTITEURS	154 248	4.60	169 881	5.00	113 182	4.12
40810000 FACTURES NON PARVENUES A REC					1 989	0.07
<b>DETTES FISCALES ET SOCIALES</b>	139 856	4.17	98 916	2.91	65 711	2.39
42100023 Rémun.	19	0.00	28	0.00	28	0.00
42100029 Rémun.	512	0.02				
42100033 Rémun.					9	0.00
42100041 PERSONNEL - REMUNERATIONS DUES	59	0.00				
42100045 PERSONNEL - REMUNERATIONS DUES	85	0.00				
42400000 INTERESSEMENT			7 500	0.22	7 500	0.27
42820000 PROVISION CONGES PAYES	37 063	1.11	31 676	0.93	24 427	0.89
43100000 URSSAF	12 300	0.37	9 922	0.29	7 587	0.28
43702000 AUTRES ORGANISMES SOCIAUX					18	0.00
43708000 AUTRES ORGANISMES SOCIAUX	76	0.00	76	0.00	142	0.01
43730000 CGIS / CRCPP / AGF	6 185	0.18	4 022	0.12	3 124	0.11
43731000 MUTUELLE	2 894	0.09	2 218	0.07		
43800000 ORGANISMES SOCIAUX - CHARGES A	166	0.00				
43820000 PROV CHARGES CONGES PAYES	13 703	0.41	11 791	0.35	7 097	0.26
43860000 AUTR CHARGES SOCIAL A PAYER	635	0.02	2 887	0.08		
43861000 CHARGES SOCIALE TNS A PAYER	10 076	0.30	18 601	0.55		
44210000 ETAT - IMPOTS ET TAXES RECOUVR	641	0.02	523	0.02	511	0.02
44400000 IMPOT SOCIETE A PAYER	44 033	1.31				
44551000 TVA A DECAISSER	3 112	0.09	6 293	0.19	3 711	0.14
44567000 CREDIT DE TVA A REPORTE	2	0.00				
44570210 TVA COLL 2.1%					8	0.00
44570550 TVA COLL 5.5%	10	0.00			24	0.00

## DETAIL BILAN PASSIF

PASSIF	Exercice N 30/09/2022 12	% bilan	Exercice N-1 30/09/2021 12	% bilan	Exercice N-2 30/09/2020 12	% bilan
44571000 TVA COLLECTEE 10%	0				9	0.00
44571960 TVA COLL 19.6%					372	0.01
44572000 TVA COLLECTEE 20%	7 544	0.22	2 308	0.07	7 955	0.29
44573000	60	0.00				
44860000 CHARGES FISCALES A PAYER	683	0.02	1 072	0.03	3 189	0.12
<b>AUTRES DETTES</b>	<b>1 815</b>	<b>0.05</b>	<b>4 576</b>	<b>0.13</b>	<b>10 160</b>	<b>0.37</b>
46700100 AVANCES LA					6 493	0.24
46700300 AVANCE	534	0.02	1 134	0.03	1 134	0.04
46701000 DEBITEUR CREDITEUR DIVERS	923	0.03	923	0.03	923	0.03
46715000 RETRO	90	0.00				
46718000 RETRO	268	0.01	211	0.01	211	0.01
46725000 RETRO			815	0.02		
46729000 RETRO			1 493	0.04	1 398	0.05
<b>TOTAL IV</b>	<b>2 320 356</b>	<b>69.20</b>	<b>2 544 111</b>	<b>74.84</b>	<b>2 037 806</b>	<b>74.26</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>3 353 299</b>	<b>100.00</b>	<b>3 399 565</b>	<b>100.00</b>	<b>2 744 095</b>	<b>100.00</b>



[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

## DOSSIER DE GESTION

[REDACTED]  
[REDACTED]

Dossier N° 008133 en Euros.

Attestation de présentation des comptes

## SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

	Exercice N 30/09/2022	% CA	Exercice N-1 30/09/2021	% CA	Exercice N-2 30/09/2020	% CA
<b>Ventes marchandises + Production</b>	3 600 938	100.00	3 205 496	100.00	2 551 668	100.00
+ Ventes de marchandises	2 834 482	100.00	2 584 269	100.00	2 152 454	100.00
- Coût d'achat des marchandises vendues	2 296 186	81.01	2 093 579	81.01	1 684 169	78.24
<b>Marge commerciale</b>	538 297	18.99	490 690	18.99	468 286	21.76
+ Production vendue	766 456	100.00	621 227	100.00	399 214	100.00
+ Production stockée ou déstockage						
+ Production immobilisée						
<b>Production de l'exercice</b>	766 456	100.00	621 227	100.00	399 214	100.00
- Matières premières, approvisionnements consommés	3 496	0.46	2 117	0.34	1 833	0.46
- Sous traitance directe						
<b>Marge brute de production</b>	762 960	99.54	619 110	99.66	397 381	99.54
<b>Marge brute globale</b>	1 301 257	36.14	1 109 800	34.62	865 666	33.93
- Autres achats + charges externes	236 026	6.55	202 746	6.32	208 196	8.16
<b>Valeur ajoutée</b>	1 065 230	29.58	907 054	28.30	657 470	25.77
+ Subventions d'exploitation	43 276	1.20	53 040	1.65	60 962	2.39
- Impôts, taxes et versements assimilés	30 539	0.85	19 456	0.61	16 809	0.66
- Salaires personnel	335 832	9.33	280 546	8.75	238 911	9.36
- Charges sociales personnel	104 986	2.92	119 306	3.72	78 613	3.08
- Charges de l'exploitant	222 686	6.18	223 919	6.99	151 931	5.95
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	414 464	11.51	316 868	9.89	232 169	9.10
+ Autres produits de gestion courante	9 657	0.27			1 712	0.07
- Autres charges de gestion courante	3 059	0.08	17 190	0.54	31	
+ Reprises amortissements provisions, transferts de charges						
- Dotations aux amortissements	23 320	0.65	14 604	0.46	17 756	0.70
- Dotations aux provisions						
<b>Résultat d'exploitation</b>	397 741	11.05	285 074	8.89	216 095	8.47
+ Quotes parts de résultat sur opérations en commun						
+ Produits financiers	46		17		22	
- Charges financières	18 513	0.51	18 872	0.59	16 621	0.65
<b>Résultat courant</b>	379 274	10.53	266 219	8.31	199 496	7.82
+ Produits exceptionnels			4 721	0.15		
- Charges exceptionnelles	3 212	0.09	64 473	2.01	1 604	0.06
<b>Résultat exceptionnel</b>	3 212	0.09	59 752	1.86	1 604	0.06
- Impôt sur les bénéfices	98 572	2.74	57 302	1.79	61 614	2.41
- Participation des salariés						
<b>Résultat NET</b>	277 490	7.71	149 165	4.65	136 278	5.34

## DETAIL SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

	Exercice N 30/09/2022	% CA	Exercice N-1 30/09/2021	% CA	Exercice N-2 30/09/2020	% CA
<b>VENTES DE MARCHANDISES + PRODUCTION</b>	3 600 938	100.00	3 205 496	100.00	2 551 668	100.00
VENTES DE MARCHANDISES	2 834 482	100.00	2 584 269	100.00	2 152 454	100.00
70710000 VENTES COMPTOIR 2.10 %	2 140 347	75.51	1 895 683	73.35	1 537 515	71.43
70720000 VENTES COMPTOIR 5.50%	328 194	11.58	322 076	12.46	264 180	12.27
70730000 VENTES COMPTOIR 10%	88 899	3.14	83 982	3.25	71 991	3.34
70740000 VENTES COMPTOIR 20%	277 042	9.77	282 528	10.93	278 768	12.95
COUT D'ACHAT DES MARCHANDISES VENDUES	2 296 186	81.01	2 093 579	81.01	1 684 169	78.24
60370000 VAR.STOCKS MARCHANDISES	532	0.02	24 309	0.94	5 005	0.23
60700000 ACHATS EXONERES	29 429	1.04	21 793	0.84	25	0.00
60710000 ACHATS 2.10%	274 051	9.67	295 625	11.44	130 132	6.05
60711000 ACHATS GROSSISTES 2.10%	1 493 861	52.70	1 313 399	50.82	1 012 477	47.04
60720000 ACHATS 5.50%	189 685	6.69	192 087	7.43	155 110	7.21
60721000 ACHATS GROSSISTES 5.50%	45 915	1.62	33 485	1.30	32 591	1.51
60730000 ACHATS 10 %	47 736	1.68	57 319	2.22	37 474	1.74
60731000 ACHATS GROSSISTES 10%	13 850	0.49	14 950	0.58	17 880	0.83
60740000 ACHATS 20 %	137 918	4.87	154 106	5.96	129 033	5.99
60741000 ACHATS GROSSISTES 20%	93 377	3.29	67 770	2.62	96 322	4.47
60971100 REMISES GROSSISTES 2.10%	15 440	0.54	25 324	0.98	84 386	3.92
60972000 REMISES GROSSISTES 20%			5 604	0.22	4 716	0.22
60972100 REMISES GROSSISTES 5.50%	1 401	0.05	1 718	0.07	1 489	0.07
60973100 REMISES GROSSISTES 10 %	3 646	0.13				
60974100 REMISES GROSSISTES 20%	9 681	0.34				
<b>MARGE COMMERCIALE</b>	538 297	18.99	490 690	18.99	468 286	21.76
PRODUCTION VENDUE	766 456	100.00	621 227	100.00	399 214	100.00
70600000 HONORAIRES DE PRESTATION	473 992	61.84	416 291	67.01	354 765	88.87
70605000 HONORAIRES VACCINATON	199 906	26.08	130 473	21.00	132	0.03
70800000 VITRINES0%	10 603	1.38				
70805500 VITRINES A 5.5%					440	0.11
70831000 VITRINES 20%	81 786	10.67	74 394	11.98	43 423	10.88
70835500 VITRINE A 5.5%	169	0.02				
70840000 PRESTATION 20%			69	0.01	453	0.11
<b>PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	766 456	100.00	621 227	100.00	399 214	100.00
MATIERES PREMIERES, APPROVISIONNEMENTS CONSOMMES	3 496	0.46	2 117	0.34	1 833	0.46
60260000 ACHATS D'EMBALLAGES	3 496	0.46	2 117	0.34	1 833	0.46
<b>MARGE BRUTE DE PRODUCTION</b>	762 960	99.54	619 110	99.66	397 381	99.54
<b>MARGE BRUTE GLOBALE</b>	1 301 257	36.14	1 109 800	34.62	865 666	33.93
AUTRES ACHATS + CHARGES EXTERNES	236 026	6.55	202 746	6.32	208 196	8.16
60615000 E. D. F./ ENGIE	3 496	0.10	2 916	0.09	2 866	0.11
60615100 CHARGE MERCEDES	232	0.01				
60630000 FOURN.ENTRET.PETIT EQUIP.					288	0.01
60640000 CARBURANT	3 813	0.11	2 772	0.09	4 010	0.16
60650000 FOURNITURES DE BUREAU	3 615	0.10	2 903	0.09	2 586	0.10
60660000 PETIT OUTILLAGE	2 204	0.06	4 907	0.15	2 172	0.09
61100000 INVENTAIRE	1 700	0.05	2 295	0.07	1 600	0.06
61110000 TELESURVEILLANCE	334	0.01	489	0.02	321	0.01
61111000 TELETRANSMISSION RESOPHARMA	870	0.02	699	0.02	600	0.02

## DETAIL SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

	Exercice N 30/09/2022	% CA	Exercice N-1 30/09/2021	% CA	Exercice N-2 30/09/2020	% CA
61120000 GESTION T/P	3 600	0.10	3 660	0.11	3 600	0.14
61301000 LOCATION MERCEDES FIN 03/2021			20	0.00	8 983	0.35
61302000 MERCEDES FIN 07/2023	16 265	0.45	19 765	0.62	2 711	0.11
61310000 LEASING PORSCHE FIN 11/17					14 168	0.56
61320000 LOCATIONS IMMOB 31/10/2023	25 866	0.72	25 866	0.81	25 866	1.01
61331000 LOCATIONS CAVE	24 000	0.67	19 560	0.61	19 560	0.77
61340000 LOCATION TPE LOCAM	312	0.01	312	0.01	313	0.01
61350800 GRENKE LOC 3POSTES	1 030	0.03			25	0.00
61400000 CHARGES LOCAT.COPROPRIETE	9 087	0.25	259	0.01	2 727	0.11
61500000 ENTRETIEN REPARATIONS VEHICULE			4 357	0.14	4 074	0.16
61552000 ENTRETIEN AUTO	2 718	0.08				
61554000 ENTRETIEN ET REP°DIVERS	16 107	0.45	2 433	0.08	960	0.04
61560000 MAINTENANCE	5 471	0.15	7 064	0.22	1 085	0.04
61600000 RESPONSABILITE CIVILE	8 759	0.24	4 275	0.13	3 659	0.14
61602000 ASS S/PRET 50000	45	0.00	193	0.01	163	0.01
61630000 AUTRES ASSURANCE	2 035	0.06	1 647	0.05	2 831	0.11
61640000 ASSURANCE S/PRET	3 133	0.09	3 530	0.11	443	0.02
61650000 ASSURANCE SCOOTER / VOITURE	6 991	0.19	5 557	0.17	6 563	0.26
61660000 ASSURANCE C2C	280	0.01	280	0.01	280	0.01
61810000 DOCUMENTATION					119	0.00
62110000 INTERIMAIRE	5 735	0.16				
62260000 C2C PHARMA	15 557	0.43	12 960	0.40	13 352	0.52
62261000 AUTRES HONORAIRES	3 950	0.11	3 528	0.11	674	0.03
62262000 HONORAIRES AVOCATS			2 783	0.09		
62300000 PUBLICITE	9 331	0.26	1 341	0.04		
62340000 CADEAUX	12 156	0.34	13 661	0.43	6 228	0.24
62350000 DONS	3 003	0.08	18	0.00	28 528	1.12
62380000 PUBLICITE					3 072	0.12
62380200 COTISATIONS DIVERSES	3 333	0.09	570	0.02	570	0.02
62384000 COTISATIONS SYNDICALES	706	0.02	1 226	0.04		
62385000 ORDRES PHARMACIENS	1 380	0.04	1 627	0.05	1 712	0.07
62410000 TRANSP. S/ ACHATS	286	0.01	447	0.01	3 507	0.14
62510000 FRAIS DE DPL	1 766	0.05	6 270	0.20	1 013	0.04
62560000 MISSIONS	4 000	0.11	5 971	0.19		
62570000 RECEPTIONS	24 165	0.67	26 060	0.81	21 300	0.83
62601000 AFFRANCHISSEMENTS	47	0.00	54	0.00	100	0.00
62620000 TELECOMMUNICATIONS	4 808	0.13	4 820	0.15	3 658	0.14
62701000 COMMISSIONS BANCAIRES	934	0.03	825	0.03	730	0.03
62710000 FRAIS BANCAIRES TTC	1 806	0.05	3 108	0.10	9 709	0.38
62800000 AUTRES SCES EXTERIEURS	1 101	0.03	1 717	0.05	1 470	0.06
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>1 065 230</b>	<b>29.58</b>	<b>907 054</b>	<b>28.30</b>	<b>657 470</b>	<b>25.77</b>
<b>SUBVENTIONS D'EXPLOITATION</b>	<b>43 276</b>	<b>1.20</b>	<b>53 040</b>	<b>1.65</b>	<b>60 962</b>	<b>2.39</b>
74100000 GARDES	28 880	0.80	37 810	1.18	48 260	1.89
74110000 SUBVENTIONS DIVERSES	8 138	0.23	2 838	0.09	936	0.04
74150000 AIDE TELETRANS°			131	0.00	145	0.01
74151000 REMUNERATION OBJECTIF CPAM			7 138	0.22	6 260	0.25
74152000 REMUNERATION AVK VIT					550	0.02
74153000 REMU QUALTIE SERVICE	6 259	0.17	5 124	0.16	4 811	0.19

## DETAIL SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

	Exercice N 30/09/2022	% CA	Exercice N-1 30/09/2021	% CA	Exercice N-2 30/09/2020	% CA
<b>IMPOTS, TAXES ET VERSEMENTS ASSIMILES</b>	<b>30 539</b>	<b>0.85</b>	<b>19 456</b>	<b>0.61</b>	<b>16 809</b>	<b>0.66</b>
63120000 TAXE D'APPRENTISSAGE	1 379	0.04	1 719	0.05	1 117	0.04
63330000 FORMATION PROFESSIONNELLE	2 573	0.07	3 583	0.11	2 067	0.08
63511000 CFE CVAE	4 806	0.13	3 002	0.09	4 820	0.19
63514000 TVTS			3 565	0.11	3 942	0.15
63540000 TAXES DIVERSES	182	0.01	1 349	0.04	1 034	0.04
63730000 CSG DEDUCTIBLE	21 599	0.60	6 237	0.19	3 829	0.15
<b>SALAIRES DU PERSONNEL</b>	<b>335 832</b>	<b>9.33</b>	<b>280 546</b>	<b>8.75</b>	<b>238 911</b>	<b>9.36</b>
64105000 INDEM.MALADIE IPGM	2 356	0.07	2 568	0.08	464	0.02
64106000 IPGM SOUMIS A CS	2 356	0.07	2 568	0.08	464	0.02
64111000 SALAIRES	307 943	8.55	253 464	7.91	218 723	8.57
64120000 CONGES PAYES	5 387	0.15	7 249	0.23	4 486	0.18
64130000 PRIMES POUVOIR ACHAT	15 534	0.43				
64140000 INDEMNITES ET AVANTAGES DIVERS					7 200	0.28
64143000 INDEMNITES RUPTURE CONVENTION			10 047	0.31		
64150000 INTERESSEMENT			7 500	0.23	7 500	0.29
64190000 IJSS	6 968	0.19	2 286	0.07	1 002	0.04
<b>CHARGES SOCIALES DU PERSONNEL</b>	<b>104 986</b>	<b>2.92</b>	<b>119 306</b>	<b>3.72</b>	<b>78 613</b>	<b>3.08</b>
64510000 COTISATIONS URSSAF	60 439	1.68	54 489	1.70	42 455	1.66
64530000 RETRAITE / PREVOYANCE / MUTUEL	36 409	1.01	29 059	0.91	24 794	0.97
64540000 ASSEDIC	13 033	0.36	10 613	0.33	9 084	0.36
64570000 PROV CHARGES CONGES PAYES	1 912	0.05	4 694	0.15	412	0.02
64580000 COTISATIONS AUTRES ORGANISMES			23	0.00	87	0.00
64750000 MEDECINE DU TRAVAIL	1 503	0.04	1 056	0.03	1 203	0.05
64800000 AUTRES CHRGES DE PERSONEL	215	0.01	772	0.02	1 403	0.05
64860000 CHARGES SOCIALES TNS	8 525	0.24	18 601	0.58		
<b>CHARGES DE L'EXPLOITANT</b>	<b>222 686</b>	<b>6.18</b>	<b>223 919</b>	<b>6.99</b>	<b>151 931</b>	<b>5.95</b>
64400000 REMUNERATION	158 175	4.39	197 500	6.16	117 699	4.61
64401000 CSG RDS NON DEL	9 211	0.26	2 660	0.08	1 527	0.06
64601000 URSSAF	9 261	0.26	958	0.03	7 625	0.30
64602000 CAVP	19 650	0.55	14 118	0.44	12 979	0.51
64603100 RAM	18 980	0.53	5 009	0.16	2 510	0.10
64605000 MADELIN LAGIPI	1 240	0.03	2 232	0.07	7 061	0.28
64606100 AVIVA RETRAITE	2 639	0.07	2 427	0.08	2 400	0.09
64607000 MUTUELLE	3 529	0.10	3 480	0.11	130	0.01
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>414 464</b>	<b>11.51</b>	<b>316 868</b>	<b>9.89</b>	<b>232 169</b>	<b>9.10</b>
<b>AUTRES PRODUITS DE GESTION COURANTE</b>	<b>9 657</b>	<b>0.27</b>			<b>1 712</b>	<b>0.07</b>
75800000 PROD.DIVERS DE GEST.COUR.	9 657	0.27			1 712	0.07
<b>AUTRES CHARGES DE GESTION COURANTE</b>	<b>3 059</b>	<b>0.08</b>	<b>17 190</b>	<b>0.54</b>	<b>31</b>	
65400000 PERTES			27	0.00		
65800000 CHARGES DIV.GEST.COURANTE	3 059	0.08	17 163	0.54	31	0.00
<b>DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS</b>	<b>23 320</b>	<b>0.65</b>	<b>14 604</b>	<b>0.46</b>	<b>17 756</b>	<b>0.70</b>
68112000 DOTATIONS AUX AMORT	23 320	0.65	14 604	0.46	17 756	0.70

## DETAIL SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

	Exercice N 30/09/2022	12	%	Exercice N-1 30/09/2021	12	%	Exercice N-2 30/09/2020	12	%
			CA			CA			CA
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	397 741		11.05	285 074		8.89	216 095		8.47
PRODUITS FINANCIERS	46			17			22		
76500000 ESCOMPTE OBTENUS							22		0.00
76600000 INT DAT	46		0.00	17		0.00			
CHARGES FINANCIERES	18 513		0.51	18 872		0.59	16 621		0.65
66100000 INTERET DECOUPAGE FOURNISSEURS	112		0.00	1 784		0.06	1 999		0.08
66116000 INTERETS EMPRUNTS & DETTES	18 402		0.51	17 088		0.53	14 623		0.57
<b>RESULTAT COURANT</b>	379 274		10.53	266 219		8.31	199 496		7.82
PRODUITS EXCEPTIONNELS				4 721		0.15			
77100000 CHARGES EXCEPTIONNELLES				721		0.02			
77500000 CHARGES EXCEPTIONNELLES				4 000		0.12			
CHARGES EXCEPTIONNELLES	3 212		0.09	64 473		2.01	1 604		0.06
67100000 CHARGES EXCEPTIONNELLES	1 355		0.04	80		0.00	1 424		0.06
67101000 CHARGES EXCEPT.				64 376		2.01			
67120000 AMENDES ET PENALITES	152		0.00	17		0.00	180		0.01
67500000 VALEURS CPTABLE DES IMMOS CEDE	1 705		0.05						
<b>RESULTAT EXCEPTIONNEL</b>	3 212		0.09	59 752		1.86	1 604		0.06
IMPOT SUR LES BENEFICES	98 572		2.74	57 302		1.79	61 614		2.41
69500000 IMPOTS SOCIETE	98 572		2.74	57 302		1.79	61 614		2.41
<b>RESULTAT NET</b>	277 490		7.71	149 165		4.65	136 278		5.34

## ANALYSE DE VOTRE ENTREPRISE

BILAN	Exercice N		Exercice N-1	
	30/09/2022	12	30/09/2021	12
Immobilisations	2 590 193		2 553 376	
Stocks et en cours	220 351		220 883	
Créances	427 818		353 596	
Disponibilités	112 673		271 480	
Comptes de régularisation	2 265		231	
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>3 353 299</b>		<b>3 399 565</b>	
Capitaux propres (Dont résultat)	1 032 943		855 454	
Provisions risques et charges	277 490		149 165	
Dettes financières	1 931 776		2 115 151	
Dettes d'exploitation	388 580		428 960	
Comptes de régularisation				
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>3 353 299</b>		<b>3 399 565</b>	

SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION	Exercice N		Exercice N-1	
	30/09/2022	12	30/09/2021	12
Ventes de marchandises	2 834 482		2 584 269	
Production de l'exercice	766 456		621 227	
Marge commerciale	538 297		490 690	
% CA Ventes de marchandises	18.99		18.99	
Marge brute de production	762 960		619 110	
% CA Production exercice	99.54		99.66	
Marge brute globale	1 301 257		1 109 800	
% CA	36.14		34.62	
Valeur ajoutée	1 065 230		907 054	
% CA	29.58		28.30	
Excédent brut d'exploitation	414 464		316 868	
% CA	11.51		9.89	
Résultat courant	379 274		266 219	
% CA	10.53		8.31	
Résultat net	277 490		149 165	
% CA	7.71		4.65	

RATIOS	Exercice N		Exercice N-1	
	30/09/2022	12	30/09/2021	12
Rotation des stocks (en nombre de jours)	34.49		37.94	
Crédit moyen client (en nombre de jours)	21.97		23.21	
Crédit moyen fournisseur (en nombre de jours)	33.45		48.22	
Solvabilité à court terme	0.74		0.82	
Autonomie financière	0.45		0.34	

## 5) ANNEXE 5 :

**Tableau d'amortissement indicatif**

Montant du prêt	: 2 017 000,00 EUR	Durée du prêt	: 120 mois
		Date de versement	: 15/11/2023

**TRANCHE OBLIGATOIRE A TAUX FIXE DU 01/10/2023 AU 15/10/2033**

Périodicité	: Mensuelle
Mode d'amortissement	: Échéances constantes
Taux d'intérêt annuel	: Taux fixe de 4,44 %
Base de calcul	: Mois forfaitaire de 30 jours sur la base d'une année de 360 jours

Terme	Date	Capital restant dû (y compris les intérêts capitalisés)	Capital amorti	Intérêts	Frais	Montant échéance
001	15/11/2023	2 003 617,32	13 382,68	10 945,59	0,00	24 328,27
002	15/12/2023	1 990 185,12	13 432,20	7 413,38	0,00	20 845,58
003	15/01/2024	1 976 703,22	13 481,90	7 363,68	0,00	20 845,58
004	15/02/2024	1 963 171,44	13 531,78	7 313,80	0,00	20 845,58
005	15/03/2024	1 949 589,59	13 581,85	7 263,73	0,00	20 845,58
006	15/04/2024	1 935 957,49	13 632,10	7 213,48	0,00	20 845,58
007	15/05/2024	1 922 274,95	13 682,54	7 163,04	0,00	20 845,58
008	15/06/2024	1 908 541,79	13 733,16	7 112,42	0,00	20 845,58
009	15/07/2024	1 894 757,81	13 783,98	7 061,60	0,00	20 845,58
010	15/08/2024	1 880 922,83	13 834,98	7 010,60	0,00	20 845,58
011	15/09/2024	1 867 036,66	13 886,17	6 959,41	0,00	20 845,58
012	15/10/2024	1 853 099,12	13 937,54	6 908,04	0,00	20 845,58
013	15/11/2024	1 839 110,01	13 989,11	6 856,47	0,00	20 845,58
014	15/12/2024	1 825 069,14	14 040,87	6 804,71	0,00	20 845,58
015	15/01/2025	1 810 976,32	14 092,82	6 752,76	0,00	20 845,58
016	15/02/2025	1 796 831,35	14 144,97	6 700,61	0,00	20 845,58
017	15/03/2025	1 782 634,05	14 197,30	6 648,28	0,00	20 845,58
018	15/04/2025	1 768 384,22	14 249,83	6 595,75	0,00	20 845,58
019	15/05/2025	1 754 081,66	14 302,56	6 543,02	0,00	20 845,58
020	15/06/2025	1 739 726,18	14 355,48	6 490,10	0,00	20 845,58
021	15/07/2025	1 725 317,59	14 408,59	6 436,99	0,00	20 845,58
022	15/08/2025	1 710 855,69	14 461,90	6 383,68	0,00	20 845,58
023	15/09/2025	1 696 340,28	14 515,41	6 330,17	0,00	20 845,58
024	15/10/2025	1 681 771,16	14 569,12	6 276,46	0,00	20 845,58
025	15/11/2025	1 667 148,13	14 623,03	6 222,55	0,00	20 845,58
026	15/12/2025	1 652 471,00	14 677,13	6 168,45	0,00	20 845,58
027	15/01/2026	1 637 739,56	14 731,44	6 114,14	0,00	20 845,58
028	15/02/2026	1 622 953,62	14 785,94	6 059,64	0,00	20 845,58
029	15/03/2026	1 608 112,97	14 840,65	6 004,93	0,00	20 845,58

Terme	Date	Capital restant dû (y compris les intérêts capitalisés)	Capital amorti	Intérêts	Frais	Montant échéance
030	15/04/2026	1 593 217,41	14 895,56	5 950,02	0,00	20 845,58
031	15/05/2026	1 578 266,73	14 950,68	5 894,90	0,00	20 845,58
032	15/06/2026	1 563 260,74	15 005,99	5 839,59	0,00	20 845,58
033	15/07/2026	1 548 199,22	15 061,52	5 784,06	0,00	20 845,58
034	15/08/2026	1 533 081,98	15 117,24	5 728,34	0,00	20 845,58
035	15/09/2026	1 517 908,80	15 173,18	5 672,40	0,00	20 845,58
036	15/10/2026	1 502 679,48	15 229,32	5 616,26	0,00	20 845,58
037	15/11/2026	1 487 393,81	15 285,67	5 559,91	0,00	20 845,58
038	15/12/2026	1 472 051,59	15 342,22	5 503,36	0,00	20 845,58
039	15/01/2027	1 456 652,60	15 398,99	5 446,59	0,00	20 845,58
040	15/02/2027	1 441 196,63	15 455,97	5 389,61	0,00	20 845,58
041	15/03/2027	1 425 683,48	15 513,15	5 332,43	0,00	20 845,58
042	15/04/2027	1 410 112,93	15 570,55	5 275,03	0,00	20 845,58
043	15/05/2027	1 394 484,77	15 628,16	5 217,42	0,00	20 845,58
044	15/06/2027	1 378 798,78	15 685,99	5 159,59	0,00	20 845,58
045	15/07/2027	1 363 054,76	15 744,02	5 101,56	0,00	20 845,58
046	15/08/2027	1 347 252,48	15 802,28	5 043,30	0,00	20 845,58
047	15/09/2027	1 331 391,73	15 860,75	4 984,83	0,00	20 845,58
048	15/10/2027	1 315 472,30	15 919,43	4 926,15	0,00	20 845,58
049	15/11/2027	1 299 493,97	15 978,33	4 867,25	0,00	20 845,58
050	15/12/2027	1 283 456,52	16 037,45	4 808,13	0,00	20 845,58
051	15/01/2028	1 267 359,73	16 096,79	4 748,79	0,00	20 845,58
052	15/02/2028	1 251 203,38	16 156,35	4 689,23	0,00	20 845,58
053	15/03/2028	1 234 987,25	16 216,13	4 629,45	0,00	20 845,58
054	15/04/2028	1 218 711,12	16 276,13	4 569,45	0,00	20 845,58
055	15/05/2028	1 202 374,77	16 336,35	4 509,23	0,00	20 845,58
056	15/06/2028	1 185 977,98	16 396,79	4 448,79	0,00	20 845,58
057	15/07/2028	1 169 520,52	16 457,46	4 388,12	0,00	20 845,58
058	15/08/2028	1 153 002,17	16 518,35	4 327,23	0,00	20 845,58
059	15/09/2028	1 136 422,70	16 579,47	4 266,11	0,00	20 845,58
060	15/10/2028	1 119 781,88	16 640,82	4 204,76	0,00	20 845,58
061	15/11/2028	1 103 079,49	16 702,39	4 143,19	0,00	20 845,58
062	15/12/2028	1 086 315,30	16 764,19	4 081,39	0,00	20 845,58
063	15/01/2029	1 069 489,09	16 826,21	4 019,37	0,00	20 845,58
064	15/02/2029	1 052 600,62	16 888,47	3 957,11	0,00	20 845,58
065	15/03/2029	1 035 649,66	16 950,96	3 894,62	0,00	20 845,58
066	15/04/2029	1 018 635,98	17 013,68	3 831,90	0,00	20 845,58
067	15/05/2029	1 001 559,35	17 076,63	3 768,95	0,00	20 845,58
068	15/06/2029	984 419,54	17 139,81	3 705,77	0,00	20 845,58
069	15/07/2029	967 216,31	17 203,23	3 642,35	0,00	20 845,58

Terme	Date	Capital restant dû (y compris les intérêts capitalisés)	Capital amorti	Intérêts	Frais	Montant échéance
070	15/08/2029	949 949,43	17 266,88	3 578,70	0,00	20 845,58
071	15/09/2029	932 618,66	17 330,77	3 514,81	0,00	20 845,58
072	15/10/2029	915 223,77	17 394,89	3 450,69	0,00	20 845,58
073	15/11/2029	897 764,52	17 459,25	3 386,33	0,00	20 845,58
074	15/12/2029	880 240,67	17 523,85	3 321,73	0,00	20 845,58
075	15/01/2030	862 651,98	17 588,69	3 256,89	0,00	20 845,58
076	15/02/2030	844 998,21	17 653,77	3 191,81	0,00	20 845,58
077	15/03/2030	827 279,12	17 719,09	3 126,49	0,00	20 845,58
078	15/04/2030	809 494,47	17 784,65	3 060,93	0,00	20 845,58
079	15/05/2030	791 644,02	17 850,45	2 995,13	0,00	20 845,58
080	15/06/2030	773 727,52	17 916,50	2 929,08	0,00	20 845,58
081	15/07/2030	755 744,73	17 982,79	2 862,79	0,00	20 845,58
082	15/08/2030	737 695,41	18 049,32	2 796,26	0,00	20 845,58
083	15/09/2030	719 579,30	18 116,11	2 729,47	0,00	20 845,58
084	15/10/2030	701 396,16	18 183,14	2 662,44	0,00	20 845,58
085	15/11/2030	683 145,75	18 250,41	2 595,17	0,00	20 845,58
086	15/12/2030	664 827,81	18 317,94	2 527,64	0,00	20 845,58
087	15/01/2031	646 442,09	18 385,72	2 459,86	0,00	20 845,58
088	15/02/2031	627 988,35	18 453,74	2 391,84	0,00	20 845,58
089	15/03/2031	609 466,33	18 522,02	2 323,56	0,00	20 845,58
090	15/04/2031	590 875,78	18 590,55	2 255,03	0,00	20 845,58
091	15/05/2031	572 216,44	18 659,34	2 186,24	0,00	20 845,58
092	15/06/2031	553 488,06	18 728,38	2 117,20	0,00	20 845,58
093	15/07/2031	534 690,39	18 797,67	2 047,91	0,00	20 845,58
094	15/08/2031	515 823,16	18 867,23	1 978,35	0,00	20 845,58
095	15/09/2031	496 886,13	18 937,03	1 908,55	0,00	20 845,58
096	15/10/2031	477 879,03	19 007,10	1 838,48	0,00	20 845,58
097	15/11/2031	458 801,60	19 077,43	1 768,15	0,00	20 845,58
098	15/12/2031	439 653,59	19 148,01	1 697,57	0,00	20 845,58
099	15/01/2032	420 434,73	19 218,86	1 626,72	0,00	20 845,58
100	15/02/2032	401 144,76	19 289,97	1 555,61	0,00	20 845,58
101	15/03/2032	381 783,42	19 361,34	1 484,24	0,00	20 845,58
102	15/04/2032	362 350,44	19 432,98	1 412,60	0,00	20 845,58
103	15/05/2032	342 845,56	19 504,88	1 340,70	0,00	20 845,58
104	15/06/2032	323 268,51	19 577,05	1 268,53	0,00	20 845,58
105	15/07/2032	303 619,02	19 649,49	1 196,09	0,00	20 845,58
106	15/08/2032	283 896,83	19 722,19	1 123,39	0,00	20 845,58
107	15/09/2032	264 101,67	19 795,16	1 050,42	0,00	20 845,58
108	15/10/2032	244 233,27	19 868,40	977,18	0,00	20 845,58
109	15/11/2032	224 291,35	19 941,92	903,66	0,00	20 845,58

Terme	Date	Capital restant dû (y compris les intérêts capitalisés)	Capital amorti	Intérêts	Frais	Montant échéance
110	15/12/2032	204 275,65	20 015,70	829,88	0,00	20 845,58
111	15/01/2033	184 185,89	20 089,76	755,82	0,00	20 845,58
112	15/02/2033	164 021,80	20 164,09	681,49	0,00	20 845,58
113	15/03/2033	143 783,10	20 238,70	606,88	0,00	20 845,58
114	15/04/2033	123 469,52	20 313,58	532,00	0,00	20 845,58
115	15/05/2033	103 080,78	20 388,74	456,84	0,00	20 845,58
116	15/06/2033	82 616,60	20 464,18	381,40	0,00	20 845,58
117	15/07/2033	62 076,70	20 539,90	305,68	0,00	20 845,58
118	15/08/2033	41 460,80	20 615,90	229,68	0,00	20 845,58
119	15/09/2033	20 768,62	20 692,18	153,40	0,00	20 845,58
120	15/10/2033	0,00	20 768,62	76,96	0,00	20 845,58

<b>TOTAL</b>	2 017 000,00	487 952,29	0,00	2 504 952,29
--------------	--------------	------------	------	--------------

Le tableau d'amortissement ci-dessus résulte d'une simulation, il est fourni à titre indicatif et ne saurait engager la responsabilité de La Banque Postale.

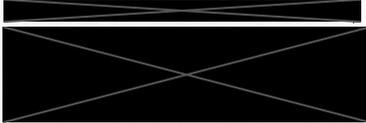
Le présent document est strictement confidentiel et est destiné aux seules entités qui en sont destinataires.

Il ne peut être reproduit, utilisé, diffusé ou divulgué, en tout ou partie, à des tiers.

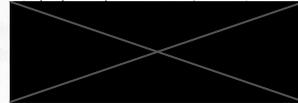
## 6) ANNEXE 6 :



**BNP PARIBAS**



A Marseille, le 29/09/2023



Dossier n° :

Objet : Demande de prêt à objet professionnel 2 017 000,00 euros

Monsieur,

Vous nous avez fait part de votre projet de rachat d'une officine de pharmacie d'un montant de 2 050 000,00 euros (Deux million cinquante mille euros), hors frais.

Nous avons le plaisir de vous marquer notre accord pour consentir à la un prêt de 2 017 000,00 euros destiné à financer partiellement la cession d'une officine de pharmacie, sous les préalables et réserves et aux conditions de prêt et de garanties ci-dessous.

Préalables et Réserves :

- Immatriculation de la société avec remise des Statuts définitifs, (si création)
- Remise d'une copie du bail dès sa signature,
- Dépôt sur nos livres des apports personnels,
- Adhésion de à un contrat d'assurance à définir ultérieurement (ainsi que les risques), à hauteur de 2 017 000,00 euros,

Conditions financières du prêt :

- nature du crédit : long terme,
- montant : 2 017 000,00 € (deux millions dix sept mille euros),
- durée : 144 mois,
- taux : 3,80 % l'an hors assurance,
- modalités de remboursement : 144 échéances mensuelles constantes, hors incidence de l'assurance, de 17 464,19 € (dix sept mille quatre cent soixante quatre euros et dix neuf centimes),
- frais de dossier : 7 000,00 euros hors taxes.

Conditions de Garanties :

- Nantissement du Fonds de commerce
- Sous réserve de l'accord de l'assurance de à hauteur de 2 017 000,00 euros,
- Caution personnelle et solidaire de à hauteur de 201 700, euros, hors frais et accessoires





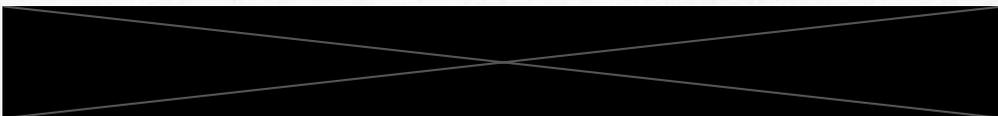
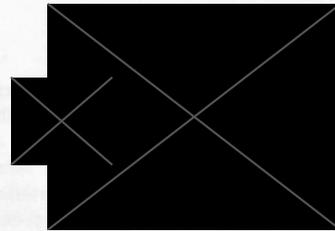
**BNP PARIBAS**

Nous attirons particulièrement votre attention sur le fait que cet accord est valable pour le projet étudié ci-dessus et ce pour une durée de 2 mois à compter de ce jour, soit jusqu'au 29/11/2023.

Nous espérons que cette proposition, soumise à la signature d'un acte de prêt et à la prise de garantie, vous donnera entière satisfaction.

Vous remerciant de la confiance que vous nous témoignez, nous vous prions de croire, Madame, Monsieur, en l'assurance de notre considération distinguée et restons à votre entière disposition.

Signature



## 7) ANNEXE 7 :

Numéro	Date	Restant dû	Intérêts	Principal	Assurance	Échéance
0	14/12/2023	2 711 972,00				
1	14/01/2024	2 711 972,00	9 039,91	14 704,17	677,99	24 422,07
2	14/02/2024	2 697 267,83	8 990,89	14 753,19	677,99	24 422,07
3	14/03/2024	2 682 514,64	8 941,72	14 802,36	677,99	24 422,07
4	14/04/2024	2 667 712,28	8 892,37	14 851,71	677,99	24 422,07
5	14/05/2024	2 652 860,57	8 842,87	14 901,21	677,99	24 422,07
6	14/06/2024	2 637 959,36	8 793,20	14 950,88	677,99	24 422,07
7	14/07/2024	2 623 008,48	8 743,36	15 000,72	677,99	24 422,07
8	14/08/2024	2 608 007,76	8 693,36	15 050,72	677,99	24 422,07
9	14/09/2024	2 592 957,04	8 643,19	15 100,89	677,99	24 422,07
10	14/10/2024	2 577 856,15	8 592,85	15 151,23	677,99	24 422,07
11	14/11/2024	2 562 704,92	8 542,35	15 201,73	677,99	24 422,07
12	14/12/2024	2 547 503,19	8 491,68	15 252,40	677,99	24 422,07
13	14/01/2025	2 532 250,79	8 440,84	15 303,24	677,99	24 422,07
14	14/02/2025	2 516 947,55	8 389,83	15 354,25	677,99	24 422,07
15	14/03/2025	2 501 593,30	8 338,64	15 405,44	677,99	24 422,07
16	14/04/2025	2 486 187,86	8 287,29	15 456,79	677,99	24 422,07
17	14/05/2025	2 470 731,07	8 235,77	15 508,31	677,99	24 422,07
18	14/06/2025	2 455 222,76	8 184,08	15 560,00	677,99	24 422,07
19	14/07/2025	2 439 662,76	8 132,21	15 611,87	677,99	24 422,07
20	14/08/2025	2 424 050,89	8 080,17	15 663,91	677,99	24 422,07
21	14/09/2025	2 408 386,98	8 027,96	15 716,12	677,99	24 422,07
22	14/10/2025	2 392 670,86	7 975,57	15 768,51	677,99	24 422,07
23	14/11/2025	2 376 902,35	7 923,01	15 821,07	677,99	24 422,07
24	14/12/2025	2 361 081,28	7 870,27	15 873,81	677,99	24 422,07
25	14/01/2026	2 345 207,47	7 817,36	15 926,72	677,99	24 422,07
26	14/02/2026	2 329 280,75	7 764,27	15 979,81	677,99	24 422,07
27	14/03/2026	2 313 300,94	7 711,00	16 033,08	677,99	24 422,07
28	14/04/2026	2 297 267,86	7 657,56	16 086,52	677,99	24 422,07
29	14/05/2026	2 281 181,34	7 603,94	16 140,14	677,99	24 422,07
30	14/06/2026	2 265 041,20	7 550,14	16 193,94	677,99	24 422,07
31	14/07/2026	2 248 847,26	7 496,16	16 247,92	677,99	24 422,07
32	14/08/2026	2 232 599,34	7 442,00	16 302,08	677,99	24 422,07
33	14/09/2026	2 216 297,26	7 387,66	16 356,42	677,99	24 422,07
34	14/10/2026	2 199 940,84	7 333,14	16 410,94	677,99	24 422,07
35	14/11/2026	2 183 529,90	7 278,43	16 465,65	677,99	24 422,07
36	14/12/2026	2 167 064,25	7 223,55	16 520,53	677,99	24 422,07
37	14/01/2027	2 150 543,72	7 168,48	16 575,60	677,99	24 422,07
38	14/02/2027	2 133 968,12	7 113,23	16 630,85	677,99	24 422,07
39	14/03/2027	2 117 337,27	7 057,79	16 686,29	677,99	24 422,07
40	14/04/2027	2 100 650,98	7 002,17	16 741,91	677,99	24 422,07
41	14/05/2027	2 083 909,07	6 946,36	16 797,72	677,99	24 422,07
42	14/06/2027	2 067 111,35	6 890,37	16 853,71	677,99	24 422,07
43	14/07/2027	2 050 257,64	6 834,19	16 909,89	677,99	24 422,07
44	14/08/2027	2 033 347,75	6 777,83	16 966,25	677,99	24 422,07
45	14/09/2027	2 016 381,50	6 721,27	17 022,81	677,99	24 422,07
46	14/10/2027	1 999 358,69	6 664,53	17 079,55	677,99	24 422,07
47	14/11/2027	1 982 279,14	6 607,60	17 136,48	677,99	24 422,07
48	14/12/2027	1 965 142,66	6 550,48	17 193,60	677,99	24 422,07
49	14/01/2028	1 947 949,06	6 493,16	17 250,92	677,99	24 422,07
50	14/02/2028	1 930 698,14	6 435,66	17 308,42	677,99	24 422,07
51	14/03/2028	1 913 389,72	6 377,97	17 366,11	677,99	24 422,07

Numéro	Date	Restant dû	Intérêts	Principal	Assurance	Échéance
52	14/04/2028	1 896 023,61	6 320,08	17 424,00	677,99	24 422,07
53	14/05/2028	1 878 599,61	6 262,00	17 482,08	677,99	24 422,07
54	14/06/2028	1 861 117,53	6 203,73	17 540,35	677,99	24 422,07
55	14/07/2028	1 843 577,18	6 145,26	17 598,82	677,99	24 422,07
56	14/08/2028	1 825 978,36	6 086,59	17 657,49	677,99	24 422,07
57	14/09/2028	1 808 320,87	6 027,74	17 716,34	677,99	24 422,07
58	14/10/2028	1 790 604,53	5 968,68	17 775,40	677,99	24 422,07
59	14/11/2028	1 772 829,13	5 909,43	17 834,65	677,99	24 422,07
60	14/12/2028	1 754 994,48	5 849,98	17 894,10	677,99	24 422,07
61	14/01/2029	1 737 100,38	5 790,33	17 953,75	677,99	24 422,07
62	14/02/2029	1 719 146,63	5 730,49	18 013,59	677,99	24 422,07
63	14/03/2029	1 701 133,04	5 670,44	18 073,64	677,99	24 422,07
64	14/04/2029	1 683 059,40	5 610,20	18 133,88	677,99	24 422,07
65	14/05/2029	1 664 925,52	5 549,75	18 194,33	677,99	24 422,07
66	14/06/2029	1 646 731,19	5 489,10	18 254,98	677,99	24 422,07
67	14/07/2029	1 628 476,21	5 428,25	18 315,83	677,99	24 422,07
68	14/08/2029	1 610 160,38	5 367,20	18 376,88	677,99	24 422,07
69	14/09/2029	1 591 783,50	5 305,95	18 438,13	677,99	24 422,07
70	14/10/2029	1 573 345,37	5 244,48	18 499,60	677,99	24 422,07
71	14/11/2029	1 554 845,77	5 182,82	18 561,26	677,99	24 422,07
72	14/12/2029	1 536 284,51	5 120,95	18 623,13	677,99	24 422,07
73	14/01/2030	1 517 661,38	5 058,87	18 685,21	677,99	24 422,07
74	14/02/2030	1 498 976,17	4 996,59	18 747,49	677,99	24 422,07
75	14/03/2030	1 480 228,68	4 934,10	18 809,98	677,99	24 422,07
76	14/04/2030	1 461 418,70	4 871,40	18 872,68	677,99	24 422,07
77	14/05/2030	1 442 546,02	4 808,49	18 935,59	677,99	24 422,07
78	14/06/2030	1 423 610,43	4 745,37	18 998,71	677,99	24 422,07
79	14/07/2030	1 404 611,72	4 682,04	19 062,04	677,99	24 422,07
80	14/08/2030	1 385 549,68	4 618,50	19 125,58	677,99	24 422,07
81	14/09/2030	1 366 424,10	4 554,75	19 189,33	677,99	24 422,07
82	14/10/2030	1 347 234,77	4 490,78	19 253,30	677,99	24 422,07
83	14/11/2030	1 327 981,47	4 426,60	19 317,48	677,99	24 422,07
84	14/12/2030	1 308 663,99	4 362,21	19 381,87	677,99	24 422,07
85	14/01/2031	1 289 282,12	4 297,61	19 446,47	677,99	24 422,07
86	14/02/2031	1 269 835,65	4 232,79	19 511,29	677,99	24 422,07
87	14/03/2031	1 250 324,36	4 167,75	19 576,33	677,99	24 422,07
88	14/04/2031	1 230 748,03	4 102,49	19 641,59	677,99	24 422,07
89	14/05/2031	1 211 106,44	4 037,02	19 707,06	677,99	24 422,07
90	14/06/2031	1 191 399,38	3 971,33	19 772,75	677,99	24 422,07
91	14/07/2031	1 171 626,63	3 905,42	19 838,66	677,99	24 422,07
92	14/08/2031	1 151 787,97	3 839,29	19 904,79	677,99	24 422,07
93	14/09/2031	1 131 883,18	3 772,94	19 971,14	677,99	24 422,07
94	14/10/2031	1 111 912,04	3 706,37	20 037,71	677,99	24 422,07
95	14/11/2031	1 091 874,33	3 639,58	20 104,50	677,99	24 422,07
96	14/12/2031	1 071 769,83	3 572,57	20 171,51	677,99	24 422,07
97	14/01/2032	1 051 598,32	3 505,33	20 238,75	677,99	24 422,07
98	14/02/2032	1 031 359,57	3 437,87	20 306,21	677,99	24 422,07
99	14/03/2032	1 011 053,36	3 370,18	20 373,90	677,99	24 422,07
100	14/04/2032	990 679,46	3 302,26	20 441,82	677,99	24 422,07
101	14/05/2032	970 237,64	3 234,13	20 509,95	677,99	24 422,07
102	14/06/2032	949 727,69	3 165,76	20 578,32	677,99	24 422,07

Numéro	Date	Restant dû	Intérêts	Principal	Assurance	Échéance
103	14/07/2032	929 149,37	3 097,16	20 646,92	677,99	24 422,07
104	14/08/2032	908 502,45	3 028,34	20 715,74	677,99	24 422,07
105	14/09/2032	887 786,71	2 959,29	20 784,79	677,99	24 422,07
106	14/10/2032	867 001,92	2 890,01	20 854,07	677,99	24 422,07
107	14/11/2032	846 147,85	2 820,49	20 923,59	677,99	24 422,07
108	14/12/2032	825 224,26	2 750,75	20 993,33	677,99	24 422,07
109	14/01/2033	804 230,93	2 680,77	21 063,31	677,99	24 422,07
110	14/02/2033	783 167,62	2 610,56	21 133,52	677,99	24 422,07
111	14/03/2033	762 034,10	2 540,11	21 203,97	677,99	24 422,07
112	14/04/2033	740 830,13	2 469,43	21 274,65	677,99	24 422,07
113	14/05/2033	719 555,48	2 398,52	21 345,56	677,99	24 422,07
114	14/06/2033	698 209,92	2 327,37	21 416,71	677,99	24 422,07
115	14/07/2033	676 793,21	2 255,98	21 488,10	677,99	24 422,07
116	14/08/2033	655 305,11	2 184,35	21 559,73	677,99	24 422,07
117	14/09/2033	633 745,38	2 112,48	21 631,60	677,99	24 422,07
118	14/10/2033	612 113,78	2 040,38	21 703,70	677,99	24 422,07
119	14/11/2033	590 410,08	1 968,03	21 776,05	677,99	24 422,07
120	14/12/2033	568 634,03	1 895,45	21 848,63	677,99	24 422,07
121	14/01/2034	546 785,40	1 822,62	21 921,46	677,99	24 422,07
122	14/02/2034	524 863,94	1 749,55	21 994,53	677,99	24 422,07
123	14/03/2034	502 869,41	1 676,23	22 067,85	677,99	24 422,07
124	14/04/2034	480 801,56	1 602,67	22 141,41	677,99	24 422,07
125	14/05/2034	458 660,15	1 528,87	22 215,21	677,99	24 422,07
126	14/06/2034	436 444,94	1 454,82	22 289,26	677,99	24 422,07
127	14/07/2034	414 155,68	1 380,52	22 363,56	677,99	24 422,07
128	14/08/2034	391 792,12	1 305,97	22 438,11	677,99	24 422,07
129	14/09/2034	369 354,01	1 231,18	22 512,90	677,99	24 422,07
130	14/10/2034	346 841,11	1 156,14	22 587,94	677,99	24 422,07
131	14/11/2034	324 253,17	1 080,84	22 663,24	677,99	24 422,07
132	14/12/2034	301 589,93	1 005,30	22 738,78	677,99	24 422,07
133	14/01/2035	278 851,15	929,50	22 814,58	677,99	24 422,07
134	14/02/2035	256 036,57	853,46	22 890,62	677,99	24 422,07
135	14/03/2035	233 145,95	777,15	22 966,93	677,99	24 422,07
136	14/04/2035	210 179,02	700,60	23 043,48	677,99	24 422,07
137	14/05/2035	187 135,54	623,79	23 120,29	677,99	24 422,07
138	14/06/2035	164 015,25	546,72	23 197,36	677,99	24 422,07
139	14/07/2035	140 817,89	469,39	23 274,69	677,99	24 422,07
140	14/08/2035	117 543,20	391,81	23 352,27	677,99	24 422,07
141	14/09/2035	94 190,93	313,97	23 430,11	677,99	24 422,07
142	14/10/2035	70 760,82	235,87	23 508,21	677,99	24 422,07
143	14/11/2035	47 252,61	157,51	23 586,57	677,99	24 422,07
144	14/12/2035	23 666,04	78,89	23 666,04	677,99	24 422,92

## 8) ANNEXE 8 :

Caractéristique du crédit CAVP :

<b>Montant emprunté :</b>	<b>276 000</b>	<b>Montant mensualité :</b>	<b>8 210,15</b>
<b>Taux d'intérêt annuel :</b>	<b>4,50%</b>	Montant assurance :	69,00
<b>Durée en années :</b>	<b>15</b>	<b>Coût total du crédit :</b>	<b>181 025,44</b>
dont différé (en années) :	12	- dont intérêts :	168 605,44
Taux d'assurance :	0,30%	- dont assurance :	12 420,00
Date de déblocage :	14/12/2023	Capital remboursé :	276 000,00
Nb total d'échéances :	180		
- dont différé :	144		
- dont amortissement :	36		
Durée totale en mois :	180		
Taux périodique :	0,375000%		
Calcul amortissement :	<b>Ok</b>		

**Tableau d'amortissement booster CAVP :**

<b>Numéro</b>	<b>Date</b>	<b>Restant dû</b>	<b>Intérêts</b>	<b>Principal</b>	<b>Assurance</b>	<b>Échéance</b>
0	14/12/2023	276 000,00				
1	14/01/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
2	14/02/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
3	14/03/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
4	14/04/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
5	14/05/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
6	14/06/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
7	14/07/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
8	14/08/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
9	14/09/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
10	14/10/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
11	14/11/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
12	14/12/2024	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
13	14/01/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
14	14/02/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
15	14/03/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
16	14/04/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
17	14/05/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
18	14/06/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
19	14/07/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
20	14/08/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
21	14/09/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
22	14/10/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
23	14/11/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
24	14/12/2025	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
25	14/01/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
26	14/02/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
27	14/03/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
28	14/04/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
29	14/05/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
30	14/06/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
31	14/07/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
32	14/08/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
33	14/09/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
34	14/10/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
35	14/11/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
36	14/12/2026	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
37	14/01/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
38	14/02/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
39	14/03/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
40	14/04/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
41	14/05/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
42	14/06/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
43	14/07/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
44	14/08/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
45	14/09/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
46	14/10/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
47	14/11/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
48	14/12/2027	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
49	14/01/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
50	14/02/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
51	14/03/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00

Numéro	Date	Restant dû	Intérêts	Principal	Assurance	Échéance
52	14/04/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
53	14/05/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
54	14/06/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
55	14/07/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
56	14/08/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
57	14/09/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
58	14/10/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
59	14/11/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
60	14/12/2028	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
61	14/01/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
62	14/02/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
63	14/03/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
64	14/04/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
65	14/05/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
66	14/06/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
67	14/07/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
68	14/08/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
69	14/09/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
70	14/10/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
71	14/11/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
72	14/12/2029	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
73	14/01/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
74	14/02/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
75	14/03/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
76	14/04/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
77	14/05/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
78	14/06/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
79	14/07/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
80	14/08/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
81	14/09/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
82	14/10/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
83	14/11/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
84	14/12/2030	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
85	14/01/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
86	14/02/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
87	14/03/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
88	14/04/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
89	14/05/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
90	14/06/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
91	14/07/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
92	14/08/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
93	14/09/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
94	14/10/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
95	14/11/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
96	14/12/2031	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
97	14/01/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
98	14/02/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
99	14/03/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
100	14/04/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
101	14/05/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
102	14/06/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
103	14/07/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00

Numéro	Date	Restant dû	Intérêts	Principal	Assurance	Échéance
104	14/08/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
105	14/09/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
106	14/10/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
107	14/11/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
108	14/12/2032	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
109	14/01/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
110	14/02/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
111	14/03/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
112	14/04/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
113	14/05/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
114	14/06/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
115	14/07/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
116	14/08/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
117	14/09/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
118	14/10/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
119	14/11/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
120	14/12/2033	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
121	14/01/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
122	14/02/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
123	14/03/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
124	14/04/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
125	14/05/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
126	14/06/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
127	14/07/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
128	14/08/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
129	14/09/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
130	14/10/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
131	14/11/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
132	14/12/2034	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
133	14/01/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
134	14/02/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
135	14/03/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
136	14/04/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
137	14/05/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
138	14/06/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
139	14/07/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
140	14/08/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
141	14/09/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
142	14/10/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
143	14/11/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
144	14/12/2035	276 000,00	1 035,00	0,00	69,00	1 104,00
145	14/01/2036	276 000,00	1 035,00	7 175,15	69,00	8 279,15
146	14/02/2036	268 824,85	1 008,09	7 202,06	69,00	8 279,15
147	14/03/2036	261 622,79	981,09	7 229,06	69,00	8 279,15
148	14/04/2036	254 393,73	953,98	7 256,17	69,00	8 279,15
149	14/05/2036	247 137,56	926,77	7 283,38	69,00	8 279,15
150	14/06/2036	239 854,18	899,45	7 310,70	69,00	8 279,15
151	14/07/2036	232 543,48	872,04	7 338,11	69,00	8 279,15
152	14/08/2036	225 205,37	844,52	7 365,63	69,00	8 279,15
153	14/09/2036	217 839,74	816,90	7 393,25	69,00	8 279,15
154	14/10/2036	210 446,49	789,17	7 420,98	69,00	8 279,15

Numéro	Date	Restant dû	Intérêts	Principal	Assurance	Échéance
155	14/11/2036	203 025,51	761,35	7 448,80	69,00	8 279,15
156	14/12/2036	195 576,71	733,41	7 476,74	69,00	8 279,15
157	14/01/2037	188 099,97	705,37	7 504,78	69,00	8 279,15
158	14/02/2037	180 595,19	677,23	7 532,92	69,00	8 279,15
159	14/03/2037	173 062,27	648,98	7 561,17	69,00	8 279,15
160	14/04/2037	165 501,10	620,63	7 589,52	69,00	8 279,15
161	14/05/2037	157 911,58	592,17	7 617,98	69,00	8 279,15
162	14/06/2037	150 293,60	563,60	7 646,55	69,00	8 279,15
163	14/07/2037	142 647,05	534,93	7 675,22	69,00	8 279,15
164	14/08/2037	134 971,83	506,14	7 704,01	69,00	8 279,15
165	14/09/2037	127 267,82	477,25	7 732,90	69,00	8 279,15
166	14/10/2037	119 534,92	448,26	7 761,89	69,00	8 279,15
167	14/11/2037	111 773,03	419,15	7 791,00	69,00	8 279,15
168	14/12/2037	103 982,03	389,93	7 820,22	69,00	8 279,15
169	14/01/2038	96 161,81	360,61	7 849,54	69,00	8 279,15
170	14/02/2038	88 312,27	331,17	7 878,98	69,00	8 279,15
171	14/03/2038	80 433,29	301,62	7 908,53	69,00	8 279,15
172	14/04/2038	72 524,76	271,97	7 938,18	69,00	8 279,15
173	14/05/2038	64 586,58	242,20	7 967,95	69,00	8 279,15
174	14/06/2038	56 618,63	212,32	7 997,83	69,00	8 279,15
175	14/07/2038	48 620,80	182,33	8 027,82	69,00	8 279,15
176	14/08/2038	40 592,98	152,22	8 057,93	69,00	8 279,15
177	14/09/2038	32 535,05	122,01	8 088,14	69,00	8 279,15
178	14/10/2038	24 446,91	91,68	8 118,47	69,00	8 279,15
179	14/11/2038	16 328,44	61,23	8 148,92	69,00	8 279,15
180	14/12/2038	8 179,52	30,67	8 179,52	69,00	8 279,19

## 9) ANNEXE 9 :

### Valorisation du fonds de commerce

En €

<b>Valorisation du fonds de commerce retenue pour la cession</b>	<b>6 100 000</b>	
CA HT DE L OFFICINE EN K€ HORS EPAD AU 31/12/2023 ESTIMATIF	5 800 000	105,17%
Rappel PCG dernier bilan	568 476	10,73
<b>CA LISSE AU 310823</b>		

### Valorisation des titres de l'officine

En €

Valorisation du fonds de commerce retenue pour la cession	6 100 000
Valorisé à l'actif (immobilisations corporelles au 01/06/24 et incorporelles)	2 351 629
Plus-value sur le fonds de commerce	3 748 371
Capitaux propres	1 631 108
Distribution de dividendes	500 000
Prix Provisoire des parts sur dernier bilan	4 879 479
<b>Résultat intercalaire au 01/06/24 sur une base de 300 ke pour 12 mois</b>	<b>425 000</b>

**Valeurs des titres de l'officine au 01/06/24 5 304 479**

*(Exemple d'un calcul de valorisation des parts à partir de la valorisation du fonds de commerce réalisée par un expert-comptable).*

## VIII. BIBLIOGRAPHIE

1. CGP experts comptables. Journée de l'installation. 2022 sept 29.
2. Berthier Jean Philippe. Projet d'achat pharmacie de la poste, séminaire des adjoints Giphar. 2021 avr 9; Lyon.
3. Confédération suisse. Définition de la méthode du cash-flow actualisé. Disponible sur: [https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/nachfolge-betriebseinstellung/transmission-de-l-entreprise/evaluer-l\\_entreprise/definition-de-la-methode-du-cash-flow-actualise.html](https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/nachfolge-betriebseinstellung/transmission-de-l-entreprise/evaluer-l_entreprise/definition-de-la-methode-du-cash-flow-actualise.html)
4. Giphar, Berthier Jean philippe. Séminaire des Adjoints, guide d'installation. 2021.
5. CGP experts-comptables. Statistiques professionnelles de la pharmacie, édition 2020.
6. CGP experts-comptables. Statistiques professionnelles de la pharmacie, édition 2021.
7. CGP experts-comptables. Statistiques professionnelles de la pharmacie, édition 2022.
8. CGP experts-comptables. Statistiques professionnelles de la pharmacie, édition 2023.
9. Lapebie F. Impact du COVID et du PGE sur la Valorisation de votre Pharmacie [Internet]. Actualités - Cessions de Pharmacies Pharmathèque. 2020. Disponible sur: <https://actualites.pharmatheque.com/guide-transaction-2021-moniteur/>
10. Interfimo. Prix de cession des pharmacies 2022, Étude 2023.
11. Quercy et Associés Experts Comptables. La marge sur le médicament remboursable évolue ! 28 nov 2019; Disponible sur: <https://www.cabinetquercysa.com/actualites/margemedicaments>
12. Direction de la recherche, des études de l'évaluation et des statistiques. Bilan 2022 du dépistage du Covid-19. 2 févr 2023 [cité 16 oct 2023]; Disponible sur: <https://drees.solidarites-sante.gouv.fr/delais-covid19-2023-02-02>
13. Ministère des solidarités et de la santé. Évolution de la prise en charge en charge des tests de dépistage du covid à partir du 15 Octobre 2023. 15 août 2021;

14. Les tests antigéniques du Covid-19 [Internet]. Disponible sur: <https://www.ameli.fr/assure/sante/themes/covid-19/tests-de-depistage-du-covid-19/les-tests-antigeniques-du-covid-19>
15. Covid-19 : fin du « pass sanitaire » le 1er août 2022 [Internet]. gouvernement.fr. Disponible sur: <https://www.gouvernement.fr/actualite/covid-19-fin-du-pass-sanitaire-le-1er-aout-2022>
16. USPO. Tests antigéniques [Internet]. 2020 oct. Disponible sur: <https://uspo.fr/wp-content/uploads/2020/10/2020-10-27-test-antigeniques.pdf>
17. Salomon Jérôme (directeur général de la santé). Évolution de la prise en charge des tests du covid.
18. L'évolution du médicament générique de 1980 à aujourd'hui [Internet]. 2021 août. Disponible sur: <https://choisirmongroupement.com/medicament-generique-evolution/>
19. Authentification AmeliPro [Internet]. [cité 20 nov 2023]. Disponible sur: [https://authps-espacepro.ameli.fr/oauth2/authorize?response\\_type=code&scope=openid%20profile%20infos%20email&client\\_id=csm-cen-prod\\_ameliprotransverse-connexionadmin\\_1\\_amtrx\\_i1\\_csm-cen-prod%2Fameliprotransverse-connexionadmin\\_1%2Famtrx\\_i1&state=ywThV\\_xJ-OrBypOglXLXp4u5Ccc&redirect\\_uri=https%3A%2F%2Fespacepro.ameli.fr%2Fredirect\\_uri&nonce=lQyHRrGCr7jxUeZDGDfzqemgWwBIwrRJ3snczo8QHQI](https://authps-espacepro.ameli.fr/oauth2/authorize?response_type=code&scope=openid%20profile%20infos%20email&client_id=csm-cen-prod_ameliprotransverse-connexionadmin_1_amtrx_i1_csm-cen-prod%2Fameliprotransverse-connexionadmin_1%2Famtrx_i1&state=ywThV_xJ-OrBypOglXLXp4u5Ccc&redirect_uri=https%3A%2F%2Fespacepro.ameli.fr%2Fredirect_uri&nonce=lQyHRrGCr7jxUeZDGDfzqemgWwBIwrRJ3snczo8QHQI)
20. ROSP Bon Usage des Produits de Santé [Internet]. Pharmaprat. Disponible sur: [https://pharmaprat.fr/fiches\\_pratiques/rosp-bon-usage-des-produits-de-sante/](https://pharmaprat.fr/fiches_pratiques/rosp-bon-usage-des-produits-de-sante/)
21. ROSP du pharmacien d'officine 2021 : le point complet – Olaqin [Internet]. Disponible sur: <https://www.olaqin.fr/rosp-2021-du-pharmacien-dofficine/>
22. Rémunérations sur objectifs [Internet]. Disponible sur: <https://www.ameli.fr/pharmacien/exercice-professionnel/remunerations/remunerations-sur-objectifs>
23. Comprendre les honoraires de dispensation des pharmaciens [Internet]. Sante-pratique-paris. 2015. Disponible sur: <https://sante-pratique-paris.fr/a-savoir/comprendre-les-honoraires->

de-dispensation-des-pharmaciens/

24. USPO. Affichage obligatoire à destination des patients visible et lisible par le consommateur [Internet]. 2020 janv. Disponible sur: <https://uspo.fr/wp-content/uploads/2019/12/2020-01-affichage-obligatoire-honoraires-med.pdf>
25. Arrêté du 14 décembre 2017 portant approbation de l'avenant 11 à la convention nationale du 4 mai 2012, organisant les rapports entre les pharmaciens titulaires d'officine et l'assurance maladie.
26. Baldo Nicolas, Infini Expertise. Les nouvelles missions pharmaceutiques et la valeur ajoutée pour les officines. 2023 nov.
27. Bonte Marie. La hausse du point officinal généralisée à toutes les officines. Le Quotidien du Pharmacien [Internet]. 4 oct 2023; Disponible sur: <https://www.lequotidiendupharmacien.fr/exercice-pro/la-hausse-du-point-officinal-generalisee-toutes-les-officines>
28. INFLATION EN FRANCE historique et actuelle de 1901 à 2023 [Internet]. Disponible sur: <https://france-inflation.com/>
29. Qu'est-ce que la prime de partage de la valeur (PPV) anciennement appelée « prime Macron » ? [Internet]. Disponible sur: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F35235>
30. les-grilles-de-salaires-en-pharmacie - medijob [Internet]. Disponible sur: <https://www.medijob.fr/blog/les-grilles-de-salaires-en-pharmacie>
31. Salaire Pharmacien Adjoint, France - Salaire Moyen [Internet]. Talent.com. Disponible sur: <https://fr.talent.com/salary>
32. 2023. Disponible sur: <https://choisirmongroupement.com/levolution-de-la-remuneration-des-pharmaciens-titulaires-en-2023/>
33. Le mode de calcul de ma cotisation - Urssaf.fr [Internet]. Disponible sur: <https://www.urssaf.fr/portail/home/espaces-dedies/le-frontalier-en-suisse/le-calcul-de-ma-cotisation-dassu/le-mode-de-calcul-de-ma-cotisati.html>

34. Déserts médicaux : quels sont les départements les plus affectés ? Direct Assurance [Internet]. Direct Assurance. Disponible sur: <https://www.direct-assurance.fr/assurance-sante/deserts-medicaux-quels-departements>
35. Quels sont les avantages d'une Pharmacie en Zone rurale ? [Internet]. Actualités - Cessions de Pharmacies Pharmathèque. Disponible sur: <https://actualites.pharmatheque.com/un-emplacement-ideal/zone-rurale/>
36. Création BF. Nouvelle aide à l'installation des commerces en zone rurale | Bpifrance Création [Internet]. Disponible sur: <https://bpifrance-creation.fr/entrepreneur/actualites/nouvelle-aide-a-linstallation-commerces-zone-rurale>
37. conso LSA. Comment les centres commerciaux ont surpassé l'épreuve de la pandémie en 2021 [En chiffres]. 10 mars 2022; Disponible sur: <https://www.lsa-conso.fr/comment-les-centres-commerciaux-ont-surpasse-l-epreuve-de-la-pandemie-en-2021-en-chiffres,405966>
38. Prêt Garanti par l'Etat (PGE) [Internet]. Disponible sur: <https://www.unpf.eu/entretiens/pre-t-garanti-par-letat-pge/>
39. Article 6 - LOI n° 2020-289 du 23 mars 2020 de finances rectificative pour 2020 - Légifrance [Internet]. Disponible sur: [https://www.legifrance.gouv.fr/loda/article\\_lc/LEGIARTI000042915249](https://www.legifrance.gouv.fr/loda/article_lc/LEGIARTI000042915249)
40. UNFP. Prêt Garanti par l'Etat – fiche pratique [Internet]. Disponible sur: <https://www.unpf.eu//upload/news/2b98e7ac43f887089153f5a7913add1fabcbfd09.pdf>
41. Ordre National des Pharmaciens. Démographie des pharmaciens 2022 : principales tendances [Internet]. 2023 nov. Disponible sur: <https://www.ordre.pharmacien.fr/les-communications/focus-sur/les-actualites/demographie-des-pharmaciens-2022-principales-tendances>
42. Tassain François. Encore 483 places vacantes en deuxième année de pharmacie. Le Quotidien du Pharmacien [Internet]. 14 sept 2023; Disponible sur: <https://www.lequotidiendupharmacien.fr/exercice-pro/etudes-formation-continue/encore-483-places-vacantes-en-deuxieme-annee-de-pharmacie>
43. Nombre de postes, réforme : ce qui change pour la filière internat en pharmacie à la

rentrée 2023. L'Étudiant [Internet]. Disponible sur: <https://www.letudiant.fr/etudes/medecine-sante/nombre-de-postes-reforme-ce-qui-change-pour-la-filiere-internat-en-pharmacie-a-la-rentree-2023.html>

44. Salaires Grille – PHARM-EMPLOI [Internet]. Disponible sur: <https://pharm-emploi.com/salaires-3/>

45. Portail de télédéclaration des pharmacies [Internet]. Disponible sur: <https://declarations-pharmacie.ars.sante.fr/>

46. Chiffre d'affaires et effectif salarié de l'officine : une déclaration à effectuer avant le 30 juin 2021 [Internet]. CNOF. Disponible sur: <https://www.ordre.pharmacien.fr/les-communications/focus-sur/les-actualites/chiffre-d-affaires-et-effectif-salarie-de-l-officine-une-declaration-a-effectuer-avant-le-30-juin-2021>

47. Arrêté du 1er avril 2021 modifiant l'arrêté du 1er août 1991 modifié relatif au nombre de pharmaciens dont les titulaires d'officine doivent se faire assister en raison de l'importance de leur chiffre d'affaires - Légifrance [Internet]. Disponible sur: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000043370634>

48. Arrêté du 1 août 1991 relatif au nombre de pharmaciens dont les titulaires d'officine doivent se faire assister en raison de l'importance de leur chiffre d'affaires.

49. dameocare. Pharmaciens adjoints à l'officine : qu'est-ce qui change pour 2022 ? [Internet]. Apotiko. 2022. Disponible sur: <https://apotiko.fr/2022/01/24/2022-modalites-calcul-nombre-de-pharmaciens-adjoints-dans-une-officine/>

50. Actualité législative et réglementaire sanitaire et sociale – Journal officiel du mois de février 2022 | Dominique MATHIS [Internet]. Disponible sur: <https://dominique-mathis.eu/2022/03/01/actualite-legislative-et-reglementaire-sanitaire-et-sociale-journal-officiel-du-mois-de-fevrier-2022/>

51. Lesaint S. Évoluer de préparateur en pharmacie à pharmacien [Internet]. ClubOfficine. 2023. Disponible sur: <https://www.clubofficine.fr/blog/les-etudes-de-pharmacie/evoluer-de-preparateur-en-pharmacie-a-pharmacien/>

52. Lesaint S. Préparateur en pharmacie : nouvelle formation - Club Officine [Internet].

ClubOfficine. 2023. Disponible sur: <https://www.clubofficine.fr/blog/les-etudes-de-pharmacie/devenir-preparateur-en-pharmacie-le-nouveau-parcours-de-formation/>

53. Préparateur Technicien en pharmacie : un nouveau parcours de formation [Internet]. Disponible sur: <https://www.24-7services.eu/blog/deust-preparateur-en-pharmacie>

54. Les prix des pharmacies [Internet]. Disponible sur: <https://www.interfimo.fr/etudes/prix-pharmacien,15>

55. Drouvot Justine. Les immobilisations incorporelles : définition, amortissement et comptabilisation détaillée [Internet]. Expert-Comptable en ligne. 2023. Disponible sur: <https://www.l-expert-comptable.com/a/37951-les-immobilisations-incorporelles.html>

56. [entreprendre-service-public.fr](https://entreprendre-service-public.fr). Capitaux propres de la société [Internet]. [cité 12 déc 2023]. Disponible sur: <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F24024>

57. Baldo Nicolas, Lesca Paul, Marchisio Géraldinear. Infini Expertise - Soirée Leader Santé. 2023.

58. Irene patrice. Niche Copé : exonération sur les plus-values même si vous avez perdu le régime mère-fille [Internet]. Disponible sur: <https://www.cabinet-jurisconseil.fr/blog/dirigeant-niche-cope>, <https://cabinet-jurisconseil.fr/blog/dirigeant-niche-cope>

59. Vaccination par le pharmacien d'officine [Internet]. [cité 20 nov 2023]. Disponible sur: <https://www.ameli.fr/pharmacien/exercice-professionnel/sante-prevention/vaccination/vaccination-par-pharmacien-officine>

60. TROD angine à l'officine : quelles modalités à respecter ? [Internet]. Disponible sur: <https://www.ordre.pharmacien.fr/les-communications/focus-sur/les-actualites/trod-angine-a-l-officine-queelles-modalites-a-respecter>

61. Dispensation sous protocole : les pharmaciens y sont autorisés [Internet]. Disponible sur: <https://www.ordre.pharmacien.fr/les-communications/focus-sur/les-actualites/dispensation-sous-protocole-les-pharmaciens-y-sont-autorises>

62. Enquête de satisfaction patient : les pharmaciens ont la cote ! | Le Quotidien du Pharmacien. Disponible sur: <https://www.lequotidiendupharmacien.fr/exercice-pro/enquete-de-satisfaction-patient-les-pharmaciens-ont-la->

cote?utm\_medium=Social\_Echobox&utm\_campaign=Echobox\_PA&utm\_source=LinkedIn&fbclid=IwAR3XHjtLT3eNE1Ns3RmK4WjzjFgRr--  
PhijJo9uOWJmso8A31vwygUKlwrs#Echobox=1700496932

63. Cazenave Léna. Société de personnes : définition, liste et caractéristiques. 18 sept 2023; Disponible sur: <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/statut-entreprise/societe-de-personnes/>
64. Vairon Eloïse. Quel statut juridique pour ouvrir une pharmacie ? [Internet]. 2022. Disponible sur: <https://www.leblogdudirigeant.com/statut-juridique-pharmacie/>
65. LOI n° 2019-774 du 24 juillet 2019 relative à l'organisation et à la transformation du système de santé [Internet]. juill 24, 2019. Disponible sur: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000038821260>
66. Maître Chaland-Giovannoni. Les nouveaux modes de financement et de participation financière dans l'officine. 2020 mars 12; Faculté de pharmacie de Marseille.
67. Plumecocq C. SELAS de pharmacie : Définition & explications [Internet]. Cabinet Plumecocq. 2023. Disponible sur: <https://www.cabinet-plumecocq.fr/blog/selas-definition/>
68. Bercy info. L'impôt sur les sociétés, comment ça marche ? [Internet]. mars 1, 2023. Disponible sur: <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/impot-societes-IS>
69. Légifrance. Décret n° 2013-466 du 4 juin 2013 relatif aux conditions d'exploitation d'une officine de pharmacie par une société d'exercice libéral et aux sociétés de participations financières de profession libérale de pharmaciens d'officine [Internet]. juin 7, 2013. Disponible sur: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000027506830>
70. pharmathèque. Les SPFPL: UNE NÉCESSITÉ POUR LE MONDE OFFICINAL! 2022.
71. Goldstein S. Comment fonctionne la flat-tax en 2023 ? [Internet]. LegalPlace. 2019. Disponible sur: <https://www.legalplace.fr/guides/flat-tax/>
72. Facon P. Les actions de préférence [Internet]. Le coin des entrepreneurs. 2019. Disponible sur: <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/les-actions-de-preference-sas-sa-sca/>
73. Focus sur les groupements de pharmacies [Internet]. Buzz Comptoir. 2021 [cité 22 nov

2023]. Disponible sur: <https://www.buzzcomptoir.com/2021/06/01/focus-sur-les-groupements-de-pharmacies/>

74. Choisir mon groupement. Annuaire & Comparateur des groupements de pharmacies - Choisir mon Groupement [Internet]. 2022. Disponible sur: <https://choisirmongroupement.com/annuaire-des-groupements-de-pharmacies/>

75. pharmathèque. Pharmacie à vendre: Achat Vente et Transaction d'Officines de Pharmacie [Internet]. Disponible sur: <https://www.pharmatheque.com/>

76. Pharm'Access. Acteur majeur de la transaction d'officines [Internet]. Disponible sur: <https://pharm-access.fr/>

77. Pharexcel P. Au côté des Pharmaciens. Phar-Excel [Internet]. Disponible sur: <https://www.phar-excel.fr/>

78. Ouipharma. Achat et vente pharmacie à vendre, emploi, association [Internet]. Disponible sur: <https://www.ouipharma.fr/>

79. Cabinet Plumecocq. Cabinet Plumecocq, achat vente d'officine [Internet]. Cabinet Plumecocq. Disponible sur: <https://www.cabinet-plumecocq.fr/>

80. POD. POD – Spécialiste de la vente et de l'achat de pharmacies [Internet]. Disponible sur: <https://www.pod.fr/>

81. PROPULS'IF une offre Interfimo dédiée au pharmacien primo installant [Internet]. Interfimo. Disponible sur: <https://www.interfimo.fr/solutions/propuls-if-notre-offre-speciale-pharmacien,18>

82. Élections à la CAVP. Le Quotidien du Pharmacien [Internet]. Disponible sur: <https://www.lequotidiendupharmacien.fr/exercice-pro/elections-la-cavp>

83. Un nouveau fonds InterPharmaciens [Internet]. CAVP. Disponible sur: <https://www.cavp.fr/actualites/un-nouveau-fonds-interpharmaciens>

84. CAVP [Internet]. Disponible sur: <https://choisirmongroupement.com/booster/cavp>

85. Un nouveau fonds InterPharmaciens [Internet]. CAVP. Disponible sur: <https://www.cavp.fr/actualites/un-nouveau-fonds-interpharmaciens>

86. CAVP - Interpharmaciens: booster d'apport : un booster d'apport pour les pharmaciens [Internet]. Actualités - Cessions de Pharmacies Pharmathèque. Disponible sur: <https://actualites.pharmatheque.com/guide-transaction-pharmacie/financer/booster-apport/cavp/>
87. InterPharmaciens, CAVP aide primo-installants [Internet]. Disponible sur: <https://www.interpharmaciens.fr/>
88. SOCOREC. Présentation SOCOREC 2021 Associés [Internet]. Disponible sur: <https://actualites.pharmatheque.com/wp-content/uploads/2022/01/Presentation-SOCOREC-2021-Associes.pdf>
89. Choisir mon groupement. Point sur les différents boosters d'apport - Choisir mon Groupement [Internet]. 2022. Disponible sur: <https://choisirmongroupement.com/booster-dapport-et-solutions/>
90. Aide à la création ou à la reprise d'une entreprise (Acre) [Internet]. Disponible sur: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F11677>
91. Code de la sécurité sociale - Légifrance [Internet]. Disponible sur: [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte\\_lc/LEGITEXT000006073189](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000006073189)
92. Aide à la reprise ou à la création d'entreprise (Arce) [Internet]. Disponible sur: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F15252>
93. SIG Politique de la Ville [Internet]. Disponible sur: <https://sig.ville.gouv.fr/>
94. Quelles exonérations d'impôts dans les quartiers prioritaires de la ville ? [Internet]. Disponible sur: <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/exoneration-impots-locaux-quartiers-prioritaires-politique-ville-ppv>
95. Cotisation foncière des entreprises (CFE) [Internet]. Disponible sur: <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F23547>
96. Formulaire n°1447-C-SD [Internet]. impots.gouv.fr. Disponible sur: <https://www.impots.gouv.fr/formulaire/1447-c-sd/declaration-initiale-de-cotisation-fonciere-des-entreprises>

97. Taxe foncière sur le bâti : mode de calcul et réductions [Internet]. Disponible sur: <https://www.economie.gouv.fr/particuliers/taxe-fonciere-bati-calcul-reductions>
98. ZRR - Zone de revitalisation rurale | L'Observatoire des Territoires [Internet]. [cité 13 nov 2023]. Disponible sur: <https://www.observatoire-des-territoires.gouv.fr/zrr-zone-de-revitalisation-rurale-0>
99. Arrêté du 16 mars 2017 constatant le classement de communes en zone de revitalisation rurale.
100. Lapebie F. Exonérations d'impôts en ZRR - Communes concernées [Internet]. Actualités - Cessions de Pharmacies Pharmathèque. 2017. Disponible sur: <https://actualites.pharmatheque.com/exonerations-dimpots-en-zrr-communes-concernees/>
101. S'implanter en zone de revitalisation rurale (ZRR), quels avantages? [Internet]. Disponible sur: <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/zone-revitalisation-rurale-zrr-avantages-impots>
102. Formulaire n°1465-SD [Internet]. impots.gouv.fr. Disponible sur: <https://www.impots.gouv.fr/formulaire/1465-sd/exoneration-temporaire-de-cotisation-fonciere-des-entreprises-2020>
103. Commune Marseille 15e - Commune ou arrondissement municipal - SIG Politique de la Ville [Internet]. [cité 15 oct 2023]. Disponible sur: <https://sig.ville.gouv.fr/Territoire/13215>
104. INSEE. Dossier complet – Commune de Marseille (13055) | Insee [Internet]. 2023 août. Disponible sur: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2011101?geo=COM-13055#chiffre-cle-1>
105. INSEE. Avis, Données et Statistiques Cityzia [Internet]. Disponible sur: <https://www.cityzia.fr>
106. Joan Sanchez Gonzalez, Éléonore Sueur. En 2018, le salaire net moyen dans le secteur privé augmente de 0,4 % en euros constants - Insee Première - 1828 [Internet]. 2020 déc. Disponible sur: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4990766>
107. Taux de chômage localisés au 2<sup>e</sup> trimestre 2023 | Insee [Internet]. Disponible sur: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2012804>

108. Google Maps [Internet]. Google Maps. Disponible sur: <https://www.google.fr/maps>
109. BPI France. Droits d'enregistrement en cas de reprise d'entreprise | Bpifrance Création [Internet]. 2020. Disponible sur: <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/fiscalite-lentreprise/fiscalite-transmissionreprise/droits-denregistrement-cas-reprise>
110. François Alexandre. Combien est le dépôt de garantie d'un bail commercial ? [Internet]. propulsebyca.fr. Disponible sur: <https://propulsebyca.fr/local-commercial/bail-commercial/depot-garantie>
111. Article R123-186 - Code de commerce - Légifrance [Internet]. janv 1, 2016. Disponible sur: [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000030927454](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000030927454)
112. Bouchet ML. Les frais d'établissement : optimisation d'expert-comptable [Internet]. Amarris Direct - Expert comptable en ligne pour indépendants et freelances. 2023. Disponible sur: <https://www.expert-comptable-tpe.fr/articles/frais-detablissement/>
113. Géoportail [Internet]. Disponible sur: <https://www.geoportail.gouv.fr/>

Les documents présents dans cette bibliographie ont été consultés entre septembre et décembre 2023.

# **SERMENT DE GALIEN**

**Je jure, en présence de mes maîtres de la Faculté, des conseillers de l'Ordre des pharmaciens et de mes condisciples :**

- ❖ 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 respecter le secret professionnel.**
- ❖ En aucun cas, je ne consentirai à utiliser mes connaissances et mon état pour corrompre les mœurs et favoriser des actes criminels.**
- ❖ Que les hommes m'accordent leur estime si je suis fidèle à mes promesses.**

**Que je sois couvert d'opprobre, méprisé de mes confrères, si j'y manque.**