



<http://portaildoc.univ-lyon1.fr>

Creative commons : Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale  
- Pas de Modification 4.0 France (CC BY-NC-ND 4.0)



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.fr>



UNIVERSITE CLAUDE BERNARD - LYON 1  
FACULTE DE PHARMACIE  
INSTITUT DES SCIENCES PHARMACEUTIQUES ET BIOLOGIQUES

Année 2025

THESE n° 17

Pour le DIPLOME DE DOCTEUR EN PHARMACIE  
Présentée et soutenue publiquement le 21 Février 2025 par

**M. GILLES Antoine**  
Né le 29 Janvier 1998 À Alès (30)

\*\*\*\*\*

## **LE FINANCEMENT D'UN PREMIER ACHAT EN OFFICINE**

\*\*\*\*\*

### JURY

Présidente du jury : Mme V. Siranyan, Professeure des Universités  
Directrice de thèse : Mme V. Siranyan, Professeure des Universités  
Autre membre du jury : Mme C. Gomez, Docteur en pharmacie  
M O. Delétoille, Expert-comptable

# UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON I

Président de l'Université	Frédéric FLEURY
Président du Conseil Académique et de la Commission Recherche	Hamda BEN HADID
Vice-Président Recherche, partenariats, innovation et ingénierie	Philippe CASSAGNAU
Vice-Président du Conseil d'Administration	Philippe CHEVALIER
Vice-Présidente de la Commission Formation	Christophe VITON
Vice-Président Relations Hospitalo-Universitaires	Jean François MORNEX
Directeur général des services	Pierre ROLLAND

## SECTEUR SANTÉ

Doyen de l'UFR de Médecine Lyon-Est	Gilles RODE
Doyen de l'UFR de Médecine et de Maïeutique Lyon Sud - Charles Mérieux	Philippe PAPAREL
Doyen de l'Institut des Sciences Pharmaceutiques et Biologiques (ISPB)	Claude DUSSART
Doyen de l'UFR d'Odontologie	Jean-Christophe MAURIN
Directeur de l'Institut des Sciences & Techniques de Réadaptation (ISTR)	Jacques LUAUTÉ
Présidente du Comité de Coordination des Études Médicales	Carole BURILLON

## SECTEUR SCIENCES ET TECHNOLOGIE

Directrice de l'UFR Biosciences	Kathrin GIESELER
Directeur de l'UFR Faculté des Sciences	Bruno ANDRIOLETTI
Directeur de l'UFR Sciences & Techniques des Activités Physiques et Sportives (STAPS)	Guillaume BODET
Directeur de Polytech Lyon	Emmanuel PERRIN
Directeur de l'Institut Universitaire de Technologie Lyon 1 (IUT)	Michel MASSENZIO
Directeur de l'Institut des Science Financière & Assurances (ISFA)	Nicolas LEBOISNE
Directeur de l'Observatoire de Lyon	Bruno GUIDERDONI
Directeur de l'Institut National Supérieur du Professorat & de l'Éducation (INSPÉ)	Pierre CHAREYRON
Directrice du Département-composante Génie Électrique & des Procédés (GEP)	Rosaria FERRIGNO
Directrice du Département-composante Informatique	Saida BOUAZAK BRONDEL
Directeur du Département-composante Mécanique	Marc BUFFAT

**UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON 1**  
**ISPB -Faculté de Pharmacie Lyon**

**LISTE DES DEPARTEMENTS PEDAGOGIQUES**

**DEPARTEMENT PEDAGOGIQUE DE SCIENCES PHYSICO-CHIMIQUES ET PHARMACIE  
GALENIQUE**

- **CHIMIE GENERALE, PHYSIQUE ET MINERALE**

- Monsieur Raphaël TERREUX (PR)
  - Madame Julie-Anne CHEMELLE (MCU)

- **CHIMIE ANALYTIQUE**

- Monsieur Lars-Petter JORDHEIM (PR)
  - Madame Anne DENUZIERE (MCU)
  - Madame Christelle MACHON (MCU-PH-HDR)
  - Monsieur Waël ZEINYEH (MCU)

- **PHARMACIE GALENIQUE -COSMETOLOGIE**

- Madame Marie-Alexandrine BOLZINGER (PR)
  - Madame Stéphanie BRIANCON (PR)
  - Monsieur Fabrice PIROT (PU-PH)
  - Monsieur Eyad AL MOUAZEN (MCU)
  - Madame Sandrine BOURGEOIS (MCU)
  - Madame Danielle CAMPIOL ARRUDA (MCU)
  - Madame Ghania HAMDY-DEGOBERT (MCU-HDR)
  - Monsieur Plamen KIRILOV (MCU)
  - Madame Giovanna LOLLO (MCU-HDR)
  - Madame Jacqueline RESENDE DE AZEVEDO (MCU)
  - Madame Eloïse THOMAS (MCU)
  - Monsieur Thomas BRIOT (MCU-PH)
  - Monsieur Damien SALMON (MCU-PH)

- **BIOPHYSIQUE**

- Monsieur Cyril PAILLER-MATTEI (PR)
  - Madame Laurence HEINRICH (MCU)
  - Monsieur David KRYZA (MCU-PH-HDR)
  - Madame Sophie LANCELOT (MCU-PH-HDR)
  - Madame Elise LEVIGOUREUX (MCU-PH)
  - Madame Sarah CHAIB (AHU)

**DEPARTEMENT PEDAGOGIQUE PHARMACEUTIQUE DE SANTE PUBLIQUE**

- **DROIT DE LA SANTE**

- Madame Valérie SIRANYAN (PR)
  - Madame Maud CINTRAT (MCU)
  - Monsieur Hojjat VAHIDI (ATER)

- **ECONOMIE DE LA SANTE**

- Madame Nora FERDJAOUI MOUMJID (PR)
  - Monsieur Hans-Martin SPÄTH (MCU-HDR)

- **INFORMATION ET DOCUMENTATION**

- Madame Maryem RHANOUI (MCU)

- **INGENIERIE APPLIQUEE A LA SANTE ET DISPOSITIFS MEDICAUX**  
Monsieur Xavier ARMOIRY (PU-PH)  
Madame Claire GAILLARD (MCU)
- **QUALITOLOGIE – MANAGEMENT DE LA QUALITE**  
Madame Alexandra CLAYER-MONTEMBault (PU)  
Madame Audrey JANOLY-DUMENIL (PU-PH)  
Monsieur Vincent GROS (MCU-enseignant contractuel temps partiel)  
Madame Pascale PREYNAT (MCU-enseignant contractuel temps partiel)
- **MATHEMATIQUES – STATISTIQUES**  
Madame Claire BARDEL-DANJEAN (MCU-PH-HDR)  
Madame Marie-Aimée DRONNE (MCU)  
Madame Marie-Paule GUSTIN (MCU-HDR)
- **SANTE PUBLIQUE**  
Monsieur Claude DUSSART (PU-PH)  
Monsieur Matthieu LEBRAT (AHU)

#### **DEPARTEMENT PEDAGOGIQUE SCIENCES DU MEDICAMENT**

- **CHIMIE ORGANIQUE**  
Monsieur Pascal NEBOIS (PR)  
Madame Amanda GARRIDO (MCU)  
Madame Christelle MARMINON (MCU)  
Madame Sylvie RADIX (MCU-HDR)  
Monsieur Luc ROCHEBLAVE (MCU-HDR)
- **CHIMIE THERAPEUTIQUE**  
Monsieur Marc LEBORGNE (PR)  
Monsieur Thierry LOMBERGET (PR)  
Monsieur Laurent ETTOUATI (MCU-HDR)  
Monsieur François HALLE (MCU)  
Madame Marie-Emmanuelle MILLION (MCU)
- **BOTANIQUE ET PHARMACOGNOSIE**  
Madame Marie-Geneviève DIJOUX-FRANCA (PR)  
Madame Anne-Emmanuelle HAY DE BETTIGNIES (MCU-HDR)  
Madame Isabelle KERZAON (MCU)  
Monsieur Serge MICHALET (MCU)
- **PHARMACIE CLINIQUE, PHARMACOCINETIQUE ET EVALUATION DU MEDICAMENT**  
Madame Christelle CHAUDRAY-MOUCHOUX (PU-PH)  
Madame Catherine RIOUFOL (PU-PH)  
Madame Magali BOLON-LARGER (MCU-PH)  
Monsieur Teddy NOVAIS (MCU-PH)  
Madame Florence RANCHON (MCU-PH)  
Madame Delphine HOEGY (MCU-PH)  
Madame Céline PRUNET-SPANNO (MCU)  
Madame Chloë HERLEDAN (AHU)

#### **DEPARTEMENT PEDAGOGIQUE DE PHARMACOLOGIE, PHYSIOLOGIE ET TOXICOLOGIE**

- **TOXICOLOGIE**  
Monsieur Jérôme GUITTON (PU-PH)

Madame Léa PAYEN (PU-PH)  
Madame Francesca ANGILERI (MCU)  
Monsieur David BARTHELEMY(AHU)

- **PHYSIOLOGIE**

Madame Elise BELAIDI (PU)  
Madame Kiao Ling LIU (MCU)  
Monsieur Ming LO (MCU-HDR)

- **PHARMACOLOGIE**

Monsieur Laurent BOURGUIGNON (PU-PH)  
Monsieur Sylvain GOUTELLE (PU-PH)  
Monsieur Luc ZIMMER (PU-PH)  
Monsieur Roger BESANCON (MCU)  
Madame Evelyne CHANUT (MCU)  
Monsieur Nicola KUCZEWSKI (MCU)  
Monsieur Romain GARREAU (AHU)

- **COMMUNICATION**

Monsieur Ronald GUILLOUX (MCU)

- **ENSEIGNANTS CONTRACTUELS TEMPS PARTIEL**

Monsieur Sylvain BERTRAND (MCU-enseignant contractuel temps partiel)  
Madame Pauline LOUBERT (MCU-enseignant contractuel temps partiel)  
Monsieur Vincent LESCURE (MCU-enseignant contractuel temps partiel)  
Madame Hortense PRELY (MCU-enseignant contractuel temps partiel)  
Madame Aurélie SANDRE (MCU-enseignant contractuel temps partiel)

## **DEPARTEMENT PEDAGOGIQUE DES SCIENCES BIOMEDICALES A**

- **IMMUNOLOGIE**

Monsieur Guillaume MONNERET (PU-PH)  
Madame Morgane GOSSEZ (MCU-PH)  
Madame Anaïs NOMBEL (AHU)

- **HEMATOLOGIE ET CYTOLOGIE**

Madame Christine VINCIGUERRA (PU-PH)  
Madame Sarah HUET (MCU-PH)  
Monsieur Yohann JOURDY (MCU-PH)

- **MICROBIOLOGIE ET MYCOLOGIE FONDAMENTALE ET APPLIQUEE AUX BIOTECHNOLOGIES INDUSTRIELLES**

Monsieur Frédéric LAURENT (PU-PH)  
Madame Florence MORFIN (PU-PH)  
Madame Veronica RODRIGUEZ-NAVA (PR)  
Monsieur Didier BLAHA (MCU-HDR)  
Madame Ghislaine DESCOURS (MCU-PH)  
Monsieur Alexandre GAYMARD (MCU-PH)  
Madame Anne DOLEANS JORDHEIM (MCU-PH-HDR)  
Madame Emilie FROBERT (MCU-PH)  
Monsieur Jérôme JOSSE (MCU)  
Madame Floriane LAUMAY (MCU)  
Monsieur Matthieu CURTIL DIT GALIN (AHU)

- **PARASITOLOGIE, MYCOLOGIE MEDICALE**  
Monsieur Philippe LAWTON (PR)  
Madame Nathalie ALLIOLI (MCU)  
Madame Samira AZZOUZ-MAACHE (MCU-HDR)

## **DEPARTEMENT PEDAGOGIQUE DES SCIENCES BIOMEDICALES B**

- **BIOCHIMIE – BIOLOGIE MOLECULAIRE - BIOTECHNOLOGIE**  
Madame Caroline MOYRET-LALLE (PR)  
Madame Carole FERRARO-PEYRET (PU-PH)  
Madame Emilie BLOND (MCU-PH)  
Monsieur Karim CHIKH (MCU-PH)  
Monsieur Anthony FOURIER (MCU-PH)  
Monsieur Boyan GRIGOROV (MCU-HDR)  
Monsieur Alexandre JANIN (MCU-PH)  
Monsieur Hubert LINCET (MCU-HDR)  
Monsieur Olivier MEURETTE (MCU-HDR)  
Madame Angélique MULARONI (MCU)  
Madame Stéphanie SENTIS (MCU)  
Monsieur Jordan TEOLI (AHU)
- **BIOLOGIE CELLULAIRE**  
Madame Bénédicte COUPAT-GOUTALAND (MCU)  
Monsieur Michel PELANDAKIS (MCU-HDR)

## **INSTITUT DE PHARMACIE INDUSTRIELLE DE LYON**

Madame Marie-Alexandrine BOLZINGER (PR)  
Monsieur Philippe LAWTON (PR)  
Madame Sandrine BOURGEOIS (MCU)  
Madame Marie-Emmanuelle MILLION (MCU)  
Madame Alexandra MONTEBAULT (MCU)  
Madame Angélique MULARONI (MCU)  
Madame Marie-Françoise KLUCKER (MCU-enseignant contractuel temps partiel)  
Madame Valérie VOIRON (MCU-enseignant contractuel temps partiel)

**PR :** Professeur des Universités  
**PU-PH :** Professeur des Universités-Praticien Hospitalier  
**PHU :** Praticien hospitalo-universitaire  
**MCU :** Maître de Conférences des Universités  
**MCU-PH :** Maître de Conférences des Universités-Praticien Hospitalier  
**HDR :** Habilitation à Diriger des Recherches  
**AHU :** Assistant Hospitalier Universitaire  
**ATER :** Attaché temporaire d'enseignement et de recherche

# Remerciements

**À Madame le Professeur Valérie Siranyan,**

Je vous remercie de m'avoir permis d'effectuer cette thèse sur un sujet peu commun. Vos conseils, remarques ou autres aiguillages m'ont été très précieux dans la réalisation de ce travail.

**À Monsieur Olivier Delétoille,**

Vous me faites l'honneur d'intégrer le jury de ma thèse. À travers vos ouvrages mais aussi de nos conversations, vous m'avez apporté les connaissances et les clés de compréhension d'un domaine que vous connaissez mieux que quiconque.

**À Madame le Docteur Clara Gomez,**

Merci Clara de bien vouloir intégrer ce jury. Au-delà de ce travail je te dois des années de faculté heureuses. Mon premier binôme de TP qui aura su m'aider et m'épauler durant toutes mes études. Pour m'avoir supporté tout ce temps, Merci !

**À mes parents,**

Je vous dédie ce travail.

**Maman**, toi qui as toujours été là pour moi tant dans la réussite que dans les difficultés. Toi qui as élevé deux enfants souvent turbulents, et qui auras su nous transmettre le savoir et les capacités de travail qui sont les tiennes. Pour tout ce que tu m'as apporté et m'apporte au quotidien je te remercie.

**Papa**, à qui je dois mon amour du sport, de la fête et un peu moins du travail. Tu m'auras plus accompagné aux matchs qu'aux examens. Je te remercie de la bienveillance dont tu fais preuve à mon égard et de l'amour que tu me portes. Pour ce travail mais aussi pour le reste je te remercie.

À **Mon frère Alexandre** (Ateu pour les intimes),

Toi, avec qui j'ai fait les 400 coups, des parties de babyfoot, ping-pong ou rugby dans le jardin, aux parties de coups de poings. Mon enfance n'aurait pas pu être plus heureuse grâce à toi. Tu m'as toujours inspiré, tu as été mon meilleur modèle et tu le restes.

À **Margaux**, ma super belle-sœur qui est entrée dans la Famille GILLES depuis peu. Je te remercie d'être toujours attentive et à l'écoute.

À **Eloi** votre fils, et surtout mon filleul. Te voir grandir et évoluer me remplit de joie. À l'enfant que tu es et le futur grand garçon que tu seras.

À **mes grands-parents**,

À **Papi Jean**, tu nous manques. Ce travail je l'espère te rend fier de là où tu es, au paradis sûrement... même si tu croyais peu à tout ça.

À **Mamie Bobo**, ta joie et ton amour nous entourent tous depuis toujours. Tu me fais l'honneur de venir assister à cette soutenance et je t'en remercie chaleureusement.

À **Mamie Danny**, à tes cours de bio et au Horla de Maupassant. Tu auras été une source d'imagination, souvent humoristique, sans fin. Je te remercie de m'avoir élu meilleur petit fils !

À **Papi bateau**, le plus fou des grands pères. Ton sirop de grenadine, tes opinions (très) tranchées, ton vélo et ton bateau font de toi une personne rare et de moi un admirateur.

À **la famille Dumont**,

À **Sophie** ma tante excentrique qui garde toujours son humour et je t'en remercie, et à **Julia** jeune fille pleine d'avenir je vous dédie ce travail !

À **Coco** merci d'être ce que tu es et d'être toujours présente. À **Benji** futur médecin et déjà étudiant plein de réussite, je te souhaite le meilleur et tu le mérites. À **Néné** qui nous a quitté bien trop tôt, tu nous manques énormément.

À **la famille Gilles** (au sens large et autres pièces rapportées),

À **Yveline, Georges, Bernard et Anne**, à nos réunions de familles, nos parties de coinche, de jeux de société. Nos réflexions sur la physique des roues de poussettes (Hein Bernard) et nos débats politiques endiablées (pas vrai Anne ?). Je vous remercie de votre présence.

À **Leslie et Thibault** du Sud, parce qu'au-dessus de Toulon tout est au Nord et qu'en dessous rien n'existe ! Je ne vous ai pas remerciés avec les anciens vous l'auriez mal pris. Pour votre humour et votre joie de vivre je vous remercie !

À mes cousines **Delphine et Manon**, de l'hôtel, du péage et du bouchon de la piscine. À toi **Delphine** merci d'être perchée autant que tu l'es, et à **Loumi** ce dingo qui te rend heureuse (bientôt pour la vie).

À toi **Manon** à qui je dois de quelques fières chandelles, merci d'avoir été ma formatrice à la fac comme à la pharmacie. Et bien sûr à **Thibault** qui détient le titre incontesté de pièce rapportée la plus drôle. Sans oublier **Aubin** votre plus belle réussite (la seule te concernant Thibault) qui s'apprête à croquer la vie à pleines dents.

À mes amis d'enfance (d'Ardèche), avec qui j'ai pu passer mes meilleures années. **Jourde, Durif, Mathias, Gorge, Théo, Verdier, Boiss, Charou, Bruche, Coche**. À nos vacances, nos matchs de rugby, et nos quelques soirées qui ne me laissent que des très bons souvenirs.

À l'équipe de Lyon, **Corde, Tangué, Clara, Frache, Nico, La longue...** Merci de m'avoir fait passer des années d'étude merveilleuses. Certes peu studieuses mais pleines de joies.

Aux anciens collègues de Sainté, **François, Ashwin, Pagès et JB**, ma relative réussite a débuté avec vous.

À Toute l'équipe de la **pharmacie Gilles**. Votre présence au quotidien et votre soutien lors de la réalisation de ce travail me sont et m'ont été précieux.

Et le meilleur pour la fin, à toi **Eva** mon amour. Toi qui depuis 5ans aujourd'hui me soutient et m'encourage quotidiennement. Tu es celle que je n'attendais pas et qui m'a fait

profondément évoluer. Ton courage, ton intelligence et ta volonté font de toi une personne unique et admirée de beaucoup. Je nous souhaite le meilleur à nous deux.

À tes parents, ton frère et toute ta famille qui m'ont accueilli comme un membre de la famille.

# 1) Table des matières

1)	TABLE DES MATIERES.....	10
2)	TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	13
3)	ABREVIATIONS .....	15
4)	INTRODUCTION.....	17
5)	L'ACHAT D'UN FONDS DE COMMERCE OU DE PARTS DE SOCIETE .....	19
5.1)	Rachat du fonds .....	19
5.1.1)	Définition d'un fonds de commerce.....	19
5.1.2)	Les modalités d'exploitation .....	20
5.1.2.1)	L'entreprise individuelle.....	21
5.1.2.2)	La SNC .....	22
5.1.2.3)	SARL et EURL.....	23
5.1.2.4)	La société d'exercice libéral.....	24
5.1.3)	La fiscalité de l'achat d'un fonds de commerce .....	26
5.1.3.1)	La fiscalité pour l'acheteur.....	27
5.1.3.2)	Pour le vendeur .....	31
5.1.3.3)	Amortissement des fonds commerciaux.....	35
5.1.3.4)	Les Zones de Revitalisation Rurale (ZRR) .....	37
5.2)	Rachat de parts sociales.....	38
5.2.1)	Définition .....	39
5.2.2)	La fiscalité de l'achat de parts sociales.....	40
5.2.2.1)	Pour l'acheteur .....	40
5.2.2.2)	Pour le vendeur .....	41
5.2.3)	La SPFPL .....	43
5.2.3.1)	Définition .....	43
5.2.3.2)	Intérêts de la SPFPL pour l'acquéreur .....	45
5.2.3.3)	Intérêts pour les cessions de parts .....	47
5.2.3.4)	Arrêt de la cour de cassation du 19 Octobre 2023.....	49
6)	L'ASSOCIATION .....	52
6.1)	L'association entre titulaire.....	53
6.1.1)	Les statuts et le pacte d'associé.....	54
6.1.1.1)	Les statuts .....	55
6.1.1.2)	Pacte d'associés .....	55
6.1.2)	Le compte courant d'associés.....	57
6.2)	Acquisition progressive de parts sociales .....	58
6.2.1)	Association titulaire-adjoint .....	59

6.2.2)	Apport du fonds à une SEL .....	60
6.2.2.1)	Apport à titre pur et simple .....	60
6.2.2.2)	Apport à titre onéreux .....	61
6.3)	Association avec un investisseur .....	62
6.3.1)	Le pharmacien investisseur .....	62
6.3.1.1)	Participation au capital .....	63
6.3.1.2)	Rémunération.....	66
6.3.1.3)	La sortie de l'investisseur.....	69
7)	L'EMPRUNT BANCAIRE .....	71
7.1)	Le montant de l'emprunt.....	71
7.1.1)	Le marché actuel .....	72
7.1.2)	Calcul du prix de vente.....	73
7.1.2.1)	L'excédent brut d'exploitation.....	74
7.1.2.2)	La capacité de remboursement.....	75
7.2)	Les modalités d'emprunt.....	77
7.2.1)	Le remboursement.....	77
7.2.1.1)	L'emprunt amortissable .....	77
7.2.1.2)	Le crédit <i>in fine</i> .....	79
7.2.2)	Le coût du crédit.....	80
7.2.2.1)	Les intérêts.....	81
7.2.2.1.1)	Les taux fixes.....	82
7.2.2.1.2)	Les taux variables .....	82
7.2.2.2)	Les assurances de prêt.....	83
7.2.2.3)	Les frais de dossiers et de garanties .....	84
7.2.3)	Les garanties.....	84
7.2.3.1)	Le nantissement du fonds de commerce.....	85
7.2.3.2)	La caution personnelle .....	86
7.2.3.3)	L'hypothèque.....	86
7.3)	L'apport personnel.....	87
7.3.1)	Le capital-risque.....	88
7.3.1.1)	Les obligations .....	89
7.3.1.2)	Le contrat d'émission.....	90
7.3.1.3)	Les garanties .....	91
7.3.2)	Les boosters d'apport .....	92
7.3.2.1)	Définition .....	92
7.3.2.2)	Exemple du booster Passeportpharma.....	93
7.3.2.2.1)	Généralités .....	93
7.3.2.2.2)	Les modalités d'emprunt.....	94
7.3.2.2.3)	Les avantages.....	95
8)	LE CREDIT VENDEUR .....	96
8.1)	Les modalités .....	97
8.1.1)	La durée.....	98
8.1.2)	Le montant .....	98
8.1.3)	Les taux d'intérêts .....	99

8.1.4) Les garanties.....	99
8.2) Avantages et inconvénients du crédit vendeur.....	100
8.2.1) Les avantages .....	100
8.2.2) Les inconvénients.....	102
9) ASPECTS ADMINISTRATIFS .....	102
9.1) Les démarches auprès de l'ordre.....	103
9.2) Les démarches auprès du tribunal de commerce.....	104
9.3) La publicité de vente.....	104
9.4) Les démarches auprès de l'administration fiscale.....	105
10) LES NOUVELLES MISSIONS DU PHARMACIEN D'OFFICINE .....	106
11) CONCLUSION .....	107
12) BIBLIOGRAPHIE .....	110

## 2) Table des illustrations

### Figures :

Figure 1 : Répartitions des parts et des fonds de commerce dans les mutations d'après Interfimo.....	15
Figure 2 : Schéma explicatif des modalités d'imposition à l'IRPP et de remboursement d'emprunt.....	18
Figure 3 : Schéma de l'imposition sur les sociétés.....	20
Figure 4 : Détention via une SPFPL et en direct de 5 SEL.....	34
Figure 5 : Remboursement de l'emprunt via SPFPL.....	35
Figure 6 : Schéma d'une situation permettant au pharmacien investisseur de posséder 74,9% des parts.....	52
Figure 7 : Prix moyen des officines en fonction du chiffre d'affaires d'après interfimo.....	60
Figure 8 : Détail des apports et de l'emprunt bancaire.....	78
Figure 9 : Schéma explicatif du Booster Passeport pharma	

### Tableaux :

Tableau 1 : Barème des droits d'enregistrement.....	16
Tableau 2 : Barème de l'impôt sur le revenu des personnes physiques.....	17
Tableau 3 : Barème de l'impôt sur les sociétés.....	19
Tableau 4 : Barème de la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus.....	21
Tableau 5 : Droits d'enregistrements dans le cadre de la ZRR.....	26
Tableau 6 : Abattement pour durée de détention.....	31
Tableau 7 : Abattement proportionnel renforcé.....	32

Tableau 8 : Exemple d'association déséquilibrée.....	46
Tableau 9 : Exemple d'association équilibrée.....	46
Tableau 10 : Exemple d'un tableau d'amortissement.....	67

### **3) Abréviations**

SEL : Société d'exercice libéral

SNC : Société en nom collectif

SARL : Société à responsabilité limitée

SPFPL : Société de participation financière

EI : Entreprise individuelle

EURL : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

IRPP : Impôt sur le revenu des personnes physiques

IS : Impôt sur les sociétés

BIC : Bénéfices industriels et commerciaux

CDI : Contrat à durée indéterminé

ZRR : Zone de revitalisation rurale

PME : Petites et moyennes entreprises

PFU : Prélèvement forfaitaire unique

TNS : Travailleur non salarié

SCI : Société civile immobilière

UE : Union européenne

CAHT : Chiffre d'affaires hors taxe

EBE : Excédent brut d'exploitation

BFR : Besoin en fonds de roulement

TAEG : Taux annuel d'effectif global

OCA : Obligations convertibles en action

OS : Obligations simples

CAVP : Caisse d'assurance vieillesse de pharmaciens

CROP : Conseil régional de l'ordre des pharmaciens

ARS : Agence régional de santé

RCS : Registre du commerce et des sociétés

JAL : Journal d'annonce légale

BODACC : Bulletin officiels des annonces civiles et commerciales

## **4) Introduction**

L'achat d'une officine pour un jeune pharmacien est une étape décisive pour le reste de sa vie professionnelle. Il devient non seulement pharmacien titulaire (Inscrit à la section A de l'ordre) avec toutes les responsabilités qui lui incombent mais aussi dirigeant d'une société avec des salariés, des contrats et des dettes.

Le prix de vente d'une pharmacie est très élevé, le pharmacien devra le plus souvent souscrire un emprunt très important qui va l'endetter lourdement et pour longtemps (12 ans en règle générale).

C'est pourquoi la préparation d'un tel investissement ne peut pas laisser de place au hasard. Le nouvel acquéreur devra s'entourer de professionnels dans de nombreux domaines : fiscal, comptable et juridique, qui l'aideront à prendre les meilleures décisions le concernant.

La pharmacie d'officine a longtemps suivi un seul et même modèle : un pharmacien titulaire, seul propriétaire de son officine et exerçant en son nom propre. Ce modèle est aujourd'hui dépassé, les pharmaciens optent pour l'exercice en société de façon majoritaire. (1)

Les critères qui aideront le choix du pharmacien quant à son mode d'exercice seront la fiscalité et la sécurité que lui offre ce dernier, tant sur le plan financier que social. Le titulaire devra vivre de son travail, payer les impôts sur la société ou sur le revenu, et rembourser son emprunt. De plus son mode d'exercice permettra ou non de protéger son patrimoine personnel de ses créanciers en cas de difficultés financières.

Depuis 2020 et la crise de la Covid 19, la pharmacie d'officine subit une évolution soudaine avec un nombre de missions qui sont accordées aux pharmaciens ne cessant de s'accroître, comme par exemple les tests de dépistage, la vaccination et depuis peu la prescription des vaccins.

Ces missions ont deux conséquences principales, la première est une revalorisation aux yeux de la population du métier de pharmacien d'officine, la deuxième des contraintes de temps et d'espace pour les pharmacies. Des investissements sont demandés aux pharmacies afin de répondre aux besoins de la population. Ces investissements portent principalement sur les locaux qui se doivent d'être adaptés mais aussi sur le personnel qui doit être disponible et formé.

Depuis 2022 le marché des transactions de pharmacie est bouleversé par une hausse sans précédent des taux d'intérêts d'emprunt. Ces conditions ne favorisent pas l'installation de nouveaux titulaires souvent jeunes et possédant un patrimoine personnel peu important.

Nous verrons les possibilités qui s'offrent aux nouveaux acquéreurs souhaitant allier sécurité et qualité de vie, d'où l'importance croissante des sociétés d'exercice libérales dirigées seul ou en association et de leurs holdings financières : Les sociétés de participations financières aux professions libérales.

## **5) L'achat d'un fonds de commerce ou de parts de société**

Le nouvel acquéreur peut faire le choix d'acheter le fonds de commerce d'une officine ou des parts d'une société détenant ce fonds. C'est le premier choix qui a souvent été la norme en matière de transaction d'officine. Les pharmaciens exerçaient en nom propre ou bien en société fiscalement transparente de type SNC (Société en nom collectif) par exemple, puis revendaient seulement le fonds de commerce.

Depuis l'apparition de sociétés nouvelles (SEL : société d'exercice libéral) les transactions concernant les parts de société sont en augmentation ces dernières années, atteignant 46% du marché en 2023. (1).

Nous verrons plus loin pourquoi les fonds de commerce une fois mis en société ne sont plus vendus indépendamment de celle-ci. Nous verrons aussi pourquoi les solutions qu'avaient apportées les sociétés d'exercice libéral en matière fiscale pour l'achat de fonds de commerce disparaissent dès lors qu'il s'agit de rachat de parts.

Les holdings ou SPFPPL semblent être aujourd'hui la solution adéquate aux problématiques financières d'un rachat d'officine, et leur usage est aujourd'hui très répandu.

### **5.1) Rachat du fonds**

#### **5.1.1) Définition d'un fonds de commerce**

Le fonds de commerce est une notion juridique, une immobilisation incorporelle, c'est-à-dire qu'il n'a pas de réalité matérielle. Le fonds est un élément de l'actif d'un bilan au même titre que le stock ou la trésorerie.

Deux types d'éléments composent le fonds de commerce, les éléments corporels et les éléments incorporels.

Les éléments corporels d'un fonds de commerce sont les éléments matériels de l'officine, le mobilier, le matériel, l'informatique, les véhicules etc. Tous ces éléments sont appelés immobilisations si leur cout d'achat est supérieur à 500 euros Hors Taxe et ayant une durée d'utilisation prévue supérieure à un an.

Lors de la vente du fonds de commerce il sera nécessaire d'évaluer le montant de toutes les immobilisations, car elles sont amorties sur leur durée de vie. Ce qui signifie qu'une déduction d'impôt a lieu chaque année d'utilisation et que la valeur de l'immobilisation à la fin de sa durée de vie estimée est nulle.

Les éléments incorporels du fonds de commerce sont les éléments non matériels qui sont indispensables au fonctionnement de l'officine. Parmi ces éléments figurent la clientèle, le droit au bail ou encore la licence d'exploitation. Les contrats, à l'exception du droit au bail et des contrats de travail et d'assurances dommages, et autres dettes ne sont pas intégrés dans la cession de fonds de commerce. Il faudra donc renégocier les contrats avec les différents fournisseurs lors de l'achat.

Le stock de marchandises n'appartient pas au fonds de commerce et feront donc l'objet d'une dépense supplémentaire. Le plus souvent c'est sous la forme d'un crédit vendeur que le stock est cédé, ce qui laisse le temps au nouvel acquéreur de le financer.

### 5.1.2) Les modalités d'exploitation

Plusieurs formes de société co-existent aujourd'hui, on les classe dans deux grandes catégories en fonction de leur modalité d'imposition. On trouve les sociétés soumises à l'impôt sur le revenu (SNC, EI) et les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (SARL, EURL, SEL). Si

dans certains cas il est possible d'opter pour l'autre imposition, par exemple les SARL de famille soumises à l'IR.

Chaque forme de société a ses avantages et ses inconvénients pour le titulaire sur le plan fiscal et social, mais aujourd'hui c'est clairement les formes de sociétés soumises à l'IS qui prédominent et notamment la SEL qui tend à être majoritaire aujourd'hui.

#### 5.1.2.1) L'entreprise individuelle

Le pharmacien peut acheter le fonds de commerce, s'endetter personnellement et exercer son métier en nom propre c'est ce qu'on appelle l'entreprise individuelle. Ce n'est pas juridiquement une société, la pharmacie fait partie du patrimoine du pharmacien au même titre que sa résidence principale par exemple. Le dirigeant n'est pas salarié, il possède le statut d'indépendant.

Ce type d'exercice n'est plus majoritaire du fait d'une pression fiscale trop importante due au système d'imposition à l'impôt sur le revenu (IRPP : impôt sur le revenu des personnes physiques) qui s'applique au titre des BIC (Bénéfices industriels et commerciaux). Le revenu du dirigeant n'est pas déduit du bénéfice imposable et l'impôt sur le revenu s'y appliquera même si le pharmacien décide de ne prélever pour son revenu qu'une partie seulement du bénéfice.

Néanmoins lors du remboursement de l'emprunt contracté pour acheter l'officine, le pharmacien pourra déduire les intérêts du résultat imposable. Ce qui en règle générale est très avantageux dans les premières années d'exercice, car l'intéressé remboursera à la banque principalement des intérêts.

La responsabilité dans ce type d'entreprise est dite illimitée, c'est-à-dire que le titulaire doit répondre des dettes de la pharmacie sur son tout son patrimoine personnel. La résidence principale de l'entrepreneur ne peut cependant pas faire l'objet de poursuite par les créanciers. Cette situation peut avoir aussi des conséquences sur le patrimoine du conjoint notamment s'ils sont mariés sous le régime de la communauté.

Lors de la revente le pharmacien titulaire ne pourra revendre que le fonds de commerce.

#### 5.1.2.2) La SNC

La société en nom collectif est une forme de société qui permet l'association entre deux ou plusieurs pharmaciens. Son fonctionnement est très proche de l'entreprise individuelle. En effet les associés sont responsables solidairement et sans limitation sur leur patrimoine personnel des dettes de la société. Le mode d'imposition est celui de l'IR au titre des BIC et chaque associé est imposé à hauteur de ses parts. Souvent les associés sont les gérants mais les statuts peuvent en décider autrement avec la nomination d'un gérant qui pourra prendre seul certaines décisions courantes prévues dans les statuts.

Les associés doivent être inscrits à la section A de l'ordre des pharmaciens. Ils ne sont pas salariés et appartiennent au régime des indépendants.

Les avantages de ce type de société sont principalement liés au fonctionnement même de l'officine. En effet l'association pour deux jeunes investisseurs leur permet de s'entraider et de diminuer la charge de travail qui pèse sur chacun d'entre eux. (2)

Aujourd'hui ce type de société ne représente qu'une petite partie des officines (4% en 2023) (3) dont les titulaires sont proches de la retraite et ne possèdent plus d'emprunt à leur charge.

Le désintérêt des nouveaux accédants à ce type de société vient du risque trop important que représente une association avec une responsabilité illimitée et solidaire avec un autre pharmacien. De plus la sortie pour l'une des parties de l'association est très difficile puisque les décisions de vente de parts ou bien de fonds de commerce se prennent à l'unanimité. Le dernier point qui rebute les nouveaux acquéreurs est le système d'impôt à l'IR qui est aujourd'hui très lourd et qui impacte fortement les capacités à rembourser l'emprunt.

### 5.1.2.3) SARL et EURL

La société à responsabilité limitée est une forme de société qui permet à un seul pharmacien, et dans ce cas c'est une EURL (Entreprise Unipersonnelle à responsabilité limitée), ou à plusieurs de limiter le risque financier à hauteur de leur apport dans la société.

De fait le patrimoine personnel de chaque associé est protégé des créanciers. La SARL est une personne morale qui ne peut détenir de droits que dans une seule officine. Elle est soumise à l'impôt société de façon automatique mais il est possible d'opter pour l'impôt sur le revenu. La société ne paiera plus d'impôt, seules les personnes physiques seront imposables au titre des BIC.

La SARL facilite la cession des parts d'un des associés et diminue la pression fiscale sur les personnes puisqu'elles ne paieront l'IR que sur des sommes réellement perçues. Leur rémunération est déduite du résultat imposable de la société à l'IS.

Les associés doivent déterminer un ou plusieurs gérant, qui sera soumis au régime des indépendants.

La limite dans ce type de société est qu'elle ne peut exploiter qu'une seule officine et ne peut être détenue que par des pharmaciens inscrits à la section A et titulaires de cette seule officine.

#### 5.1.2.4) La société d'exercice libéral

La société d'exercice libéral est le type de société qui est devenue majoritaire avec 69% des officines exploitées en SEL en 2022(4). Apparue en 1990 (5) la SEL répond efficacement aux attentes des primo accédants aujourd'hui.

La SEL n'est qu'une forme plus libérale des autres types de société, par exemple :

- SELARL : forme libérale de la société à responsabilité limitée, qui pourra être créée à partir d'une SARL
- SELURL : forme libérale de l'EURL
- SELAS : Société à action simplifiée adaptée à la pharmacie.
- SELAFA : Société d'exercice libéral à forme anonyme
- SELCA : Société d'Exercice Libéral en Commandite par Actions
- 

Le régime des dirigeants est celui des Travailleurs non-salariés et ce même pour les dirigeants de SELAS. Les pharmaciens titulaires d'officine sont soumis au régime des TNS alors que les dirigeants de SELAS sont eux soumis au régime social des salariés. Cette double affiliation laisse le choix en définitive de choisir l'un ou l'autre, et ceux pour une quote part de leur revenu. La lourdeur administrative qu'impose l'établissement d'une fiche de paie pousse souvent les dirigeants à n'opter que pour le statut de TNS. (7)

La nouveauté de cette forme de société par rapport aux anciennes est que le capital peut être ouvert à d'autres pharmaciens que ceux exerçant dans l'officine. Cette participation ne peut être

que minoritaire car le ou les pharmaciens titulaires doivent être majoritaires de leur pharmacie tant en droit de votes qu'en parts de capital.

Les pharmaciens pouvant détenir des parts d'une SEL :

- Un pharmacien adjoint salarié et dont sa participation n'excède pas 10%.
- Un pharmacien titulaire d'une autre officine ne détenant pas plus de 4 autres participations dont celle de son officine.
- Un pharmacien à la retraite ayant exercé dans l'officine et détenant des parts pendant 10 ans maximums.
- Les ayants droit de pharmaciens décédés durant 5 ans.

Les pharmaciens peuvent participer au capital de 5 SEL maximum, soit 4 autres que celle dans laquelle ils sont titulaires. Une SEL n'exploite qu'une seule officine mais peut, elle aussi, détenir des parts dans 4 autres SEL.

Ce type de société facilite l'acquisition d'officine en association, que ce soit à 50/50 ou même de manière inégalitaire en parts. Cet outil permet donc à de nouveaux pharmaciens de devenir titulaire sans avoir à racheter l'intégralité des titres.

Il permet aussi à d'autres pharmaciens dits « investisseurs » de participer de façon minoritaire, ce qui a le double avantage pour le jeune acquéreur d'être financé, guidé et soutenu par un pharmacien plus expérimenté tout en ayant seul le pouvoir de décision sur la pharmacie. En effet, même si l'associé investisseur a son mot à dire concernant la gestion de l'officine dans laquelle il a investi, le pharmacien titulaire reste majoritaire et indépendant.

C'est la SEL qui achètera le fonds de commerce. La personne morale pourra soutenir l'endettement à la place de l'acquéreur. Ceci est primordiale pour le remboursement de l'emprunt car la fiscalité qui pèse sur la société et sur les investisseurs peut s'avérer importante. Lors de la revente d'une telle société il deviendra plus intéressant pour le titulaire de vendre les parts de la société et non le fonds de commerce.

Aujourd'hui la vente de parts est de plus en plus importante.

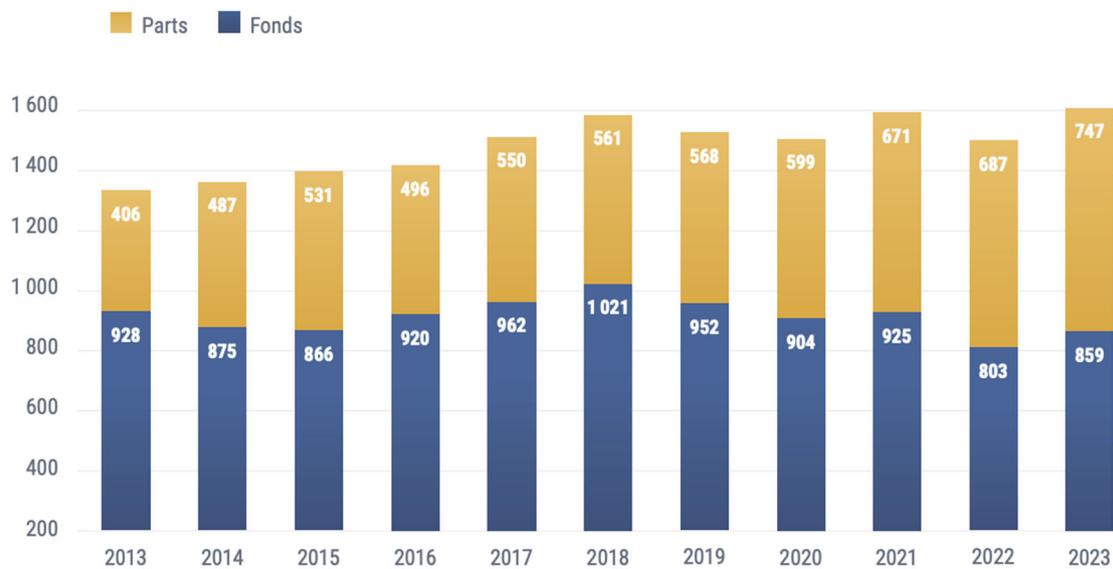


Figure 1 : Répartition des parts et des fonds de commerce dans les mutations d'après Interfimo (1)

### 5.1.3) La fiscalité de l'achat d'un fonds de commerce

La fiscalité est l'un des éléments importants à maîtriser aujourd'hui pour un acquéreur. La complexité réside dans la multiplication des modalités d'imposition (IS, IR, Flat Tax etc).

Elle est importante pour celui qui s'endette car un mauvais choix peut compromettre sa capacité à rembourser la dette contractée, mais aussi pour celui qui vend son fonds de commerce et qui

ne souhaite pas voir une trop grande partie du bénéfice du travail de toute une carrière partir en impôts sur la plus-value.

C'est ce qui va déterminer en partie le choix de la société par laquelle le pharmacien exploitera son officine.

#### 5.1.3.1) La fiscalité pour l'acheteur

L'acheteur va subir une imposition inhérente à l'achat d'un fonds de commerce : les droits d'enregistrements.

*Tableau 1 : Barème des droits d'enregistrement (2024) (30)*

<b>Prix de cession</b>	<b>Droits d'enregistrement</b>
Inférieur à 23 000€	0%
Entre 23 000 et 200 000€	3%
Supérieur à 200 000€	5%

Un abattement supplémentaire jusqu'à 300 000 euros est possible lorsque le fonds est vendu à un membre de la famille (ascendance ou descendance directe, ou frère et sœur) ou bien à un employé de l'entreprise ayant un CDI depuis au moins deux ans. L'acquéreur bénéficiant de cet abattement devra conserver le fonds de commerce au moins 5 ans.

La deuxième fiscalité sera celle inhérente au type de société dans laquelle exercera l'acquéreur. Celle-ci revêtira un caractère d'autant plus important que c'est elle qui va délimiter les capacités de remboursement de l'emprunt.

## Cas d'une imposition à l'IR :

Le nouvel acquéreur décide d'emprunter à titre personnel et d'exercer dans une société soumise à l'IR (EI, SNC etc).

L'IRPP se déploie en plusieurs tranches selon le niveau de revenu :

Tableau 2 : Barème de l'impôt sur le revenu des personnes physiques en 2024 (31)

<b>Barème de l'IRPP</b>	
<b>Montant de revenu</b>	<b>Taux d'imposition</b>
Inférieur à 10 777€	0%
Entre 10 778 et 27 478€	11%
Entre 27 479 et 78 570€	30%
Entre 78 571 et 168 994€	41%
Supérieur à 168 994	45%

Cet impôt est basé sur les Bénéfices Industriels et Commerciaux que la pharmacie réalise. Le titulaire sera donc imposé sur l'ensemble de ces bénéfices et seront déduits de ce dernier les intérêts bancaires, il paiera l'impôt sur le revenu sur des sommes qui seront destinées à rembourser le capital de l'emprunt.

Cette situation est très avantageuse les premières années du remboursement car l'intéressé ne remboursera presque exclusivement des intérêts, puis au fur et à mesure une part grandissante de capital non déductible sera remboursée chaque année.

Cette situation est très délicate en fin de remboursement car la pharmacie réalisera d'importants bénéfices sur lesquels de lourds impôts s'appliqueront. L'acquéreur devra s'acquitter de l'IRPP avant de rembourser l'emprunt avec la somme qu'il lui reste. Cette situation n'est donc plus

conseillée que dans certains cas très particuliers comme les cas d'exonérations fiscales dans les ZRR (Zones de revitalisation rurales).

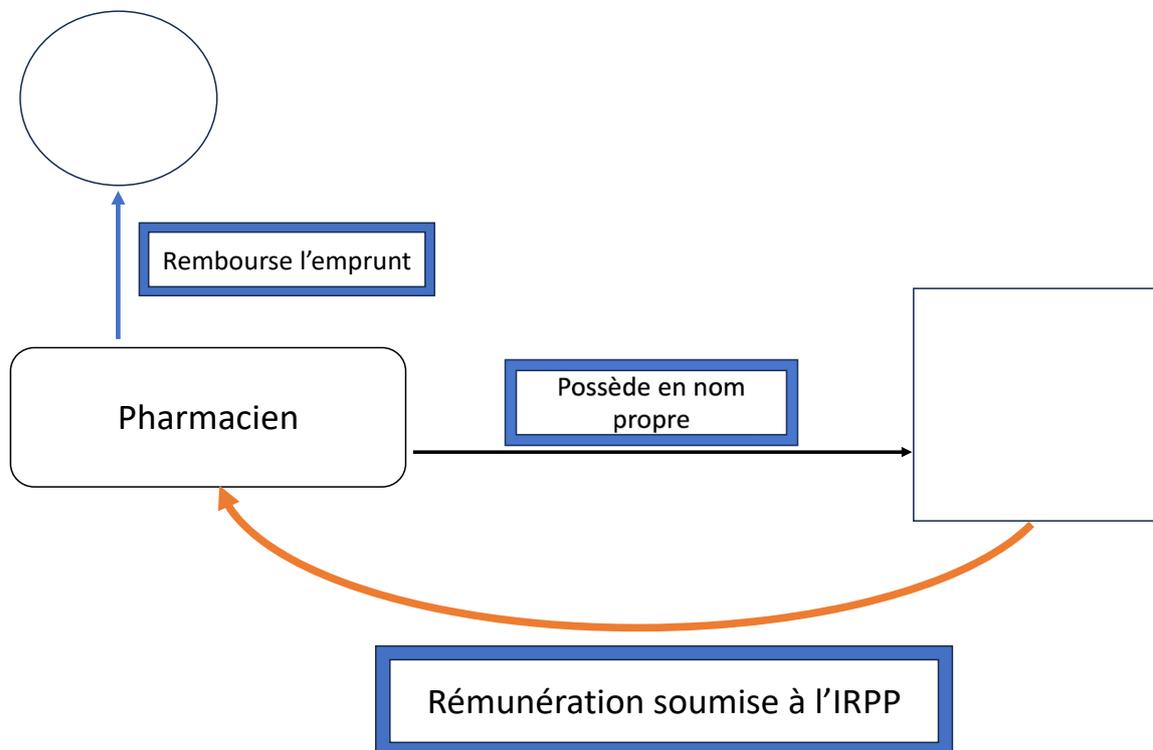


Figure 2 : Schéma explicatif des modalités d'imposition à l'IRPP et remboursement d'emprunt

### Cas d'une imposition à l'IS :

Dans le cas de l'achat d'un fonds de commerce par une société soumise à l'IS, l'imposition paraît plus avantageuse.

D'une part car le taux d'imposition de l'impôt société est moins élevé, 25% et même 15% sur les 42 500 premiers euros si la société est une PME (Petites et moyennes entreprises). D'une autre part, non seulement les intérêts de remboursement mais aussi les revenus du dirigeant sont soustraits au résultat imposable. Ce qui permet au titulaire de ne payer l'IR que sur son revenu effectivement perçu et de ne subir sur le résultat qui permettra de rembourser l'emprunt un impôt moins élevé.

Tableau 3 : Barème de L'impôt sur les sociétés en 2024 (32)

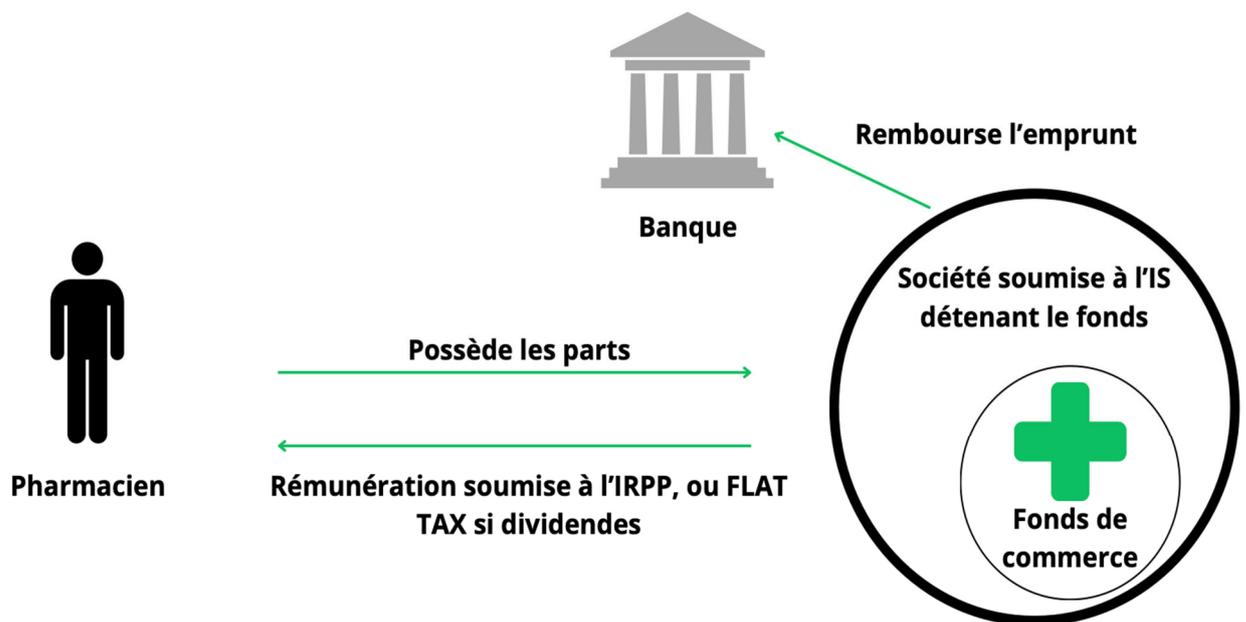
<b>Barème de l'IS</b>		
Bénéfices de la société	Chiffre d'affaires < 10M €	Chiffre d'affaires > 10M€
Inférieurs à 42 000€	15%	25%
Supérieurs à 42 000€	25%	25%

Le dirigeant percevra donc un revenu qu'il pourra s'assurer stable dans le temps et en cas de bénéfices supplémentaire il aura le choix de réinvestir cet argent dans l'entreprise ou bien de se le verser sous forme de dividendes.

Les dividendes sont aujourd'hui imposés selon le prélèvement forfaitaire unique (PFU) qui s'élève à 30% (17,2% de prélèvements sociaux et 12,8% d'impôts sur le revenu).

Si ces dividendes sont détenus par le dirigeant de la société soumis au régime des travailleurs non-salariés (TNS) et que leur montant dépasse 10% du montant du capital social, des primes d'émission et des sommes versées en compte courants d'associés, l'imposition change. En effet les cotisations sociales des travailleurs indépendants (environ 21,17%) (8) s'appliquent en lieu et place des prélèvements sociaux (17,2%). Une grande partie de ces cotisations sont déductibles du résultat de l'année suivante. Les dividendes sont distribués à l'issue de l'exercice, les charges sociales qui s'appliqueront ne pourront donc pas être déduites sur ce dernier. Elles le seront (hormis la CSG et la CRDS non déductibles) sur le résultat de l'exercice suivant. Le taux de l'IR lui reste à 12,8%.

Le système d'imposition actuel favorise très fortement la mise en place de sociétés à l'IS qui présentent des gages de sécurité mais aussi d'optimisation des revenus.



*Figure 3 : Schéma de l'imposition sur les sociétés détenant un fonds de commerce et de remboursement d'emprunt*

#### 5.1.3.2) Pour le vendeur

Dans le cas d'un pharmacien exploitant sa pharmacie en nom propre la vente ne peut porter que sur le fonds commerce. Pour les autres formes de société elle peut porter sur le fonds de commerce ou sur les parts sociales, et c'est le vendeur qui en décidera en fonction de la fiscalité appliquée à chaque situation.

Le cédant devra d'abord s'acquitter de l'impôt sur les bénéfices réalisés depuis la clôture du précédent exercice à l'IS ou à l'IR selon sa société.

#### Cas de société soumise à l'IR :

En EI ou SNC (société fiscalement transparente) c'est le fonds de commerce qui est cédé en majorité. Cette cession de fonds entraîne une fiscalité sur la plus-value. La plus-value est définie par la différence entre le prix du fonds lors de sa vente et du prix lors de l'achat. Elle est soumise au prélèvement forfaitaire unique de 30%.

Dans certains cas particuliers cette plus-value peut être en toute ou partie exonérée d'impôts (en 2024) :

- Fonds de commerce dont le prix n'excède pas 500 000 euros se voit exonéré totalement d'imposition (8)
- Si le prix du fonds est compris entre 500 000 et 1 000 000 euros, la plus-value est exonérée de manière dégressive. (8)
- Si la moyenne des recettes sur les deux années précédentes n'excède pas 250 000€, la plus-value est totalement exonérée. (9)
- Le cas du départ à la retraite du cédant, qui se verra exonérer d'impôts sur le revenu (12,8%) mais pas des prélèvements sociaux (17,2%) s'il ne participe plus à aucune activité dans l'entreprise et fait valoir ses droits à la retraite dans les deux ans suivants. (9)

Pour prétendre à ces exonérations, le cédant devra avoir détenu le fonds de commerce au moins 5 ans.

La contribution exceptionnelle sur les hauts revenus peut venir s'ajouter pour les opérations qui dépassent 250 000€ pour une personne seule et 500 000€ pour les couples pacsés ou mariés selon le barème :

Tableau 4 : Barème de la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus en 2024 (33)

Revenu	Personne seule	Couple marié ou pacsé
Inferieur à 250 000€	0%	0%
Entre 250 et 500 000€	3%	0%
Entre 500 000 et 1 000 000€	4%	3%
Supérieur à 1 000 000€	4%	4%

Cette contribution peut être exonérée pour les plus-values réalisées par un dirigeant d'une société à l'IR partant à la retraite et en cas de donation d'entreprise individuelle.

### **Cas de la société soumise à l'IS :**

La vente du fonds de commerce par une société à l'IS subit souvent une plus lourde imposition alors que les mêmes conditions d'exonération sont applicables que lors de la vente du fonds par une personne physique.

La plus-value réalisée lors de la vente du fonds par la société sera imposée à l'IS, soit 25%. La société ne détenant plus le fonds de commerce pourra au choix se reconvertir en un autre type de société (Société Civile Immobilière ou Société de Participations Financières par exemple), racheter un autre fonds de commerce ou bien être liquidée.

La liquidation permettra in fine au vendeur de récupérer les bénéfices de la vente du fonds mais devra subir une nouvelle imposition. Cette imposition portera sur le boni de liquidation :

**Boni de liquidation = Montant de l'actif net – montant des actifs apportés**

Ce boni de liquidation est imposé au même taux que les dividendes. Si son montant est inférieur à 10% du montant du capital social, des primes d'émissions et des sommes versées en comptes courant d'associés, il est soumis au PFU, 17,2% au titres des prélèvements sociaux et 12,8% au titre de l'IRPP.

Si le boni est supérieur à 10%, ce sont les cotisations sociales des travailleurs non-salariés qui s'appliquent soit environ 21,17% du montant en plus de l'IRPP au taux de 12,8%.

Les cotisations sociales ne pourront pas être imposées si le vendeur décide de conserver le bénéfice de la vente dans la société au moins un an. En effet le bénéfice d'une cession n'est pas considéré comme le revenu de l'exercice d'un travail.

C'est l'ensemble de cette complexité fiscale, sans oublier les frais annexes comme les frais de procédure de dissolution pouvant s'élever à 2000€ HT qui contraignent les cédants à vendre les parts de leur société plutôt que le fonds de commerce.

Dans la période actuelle, une dérogation permettant lors de l'acquisition d'un fonds de commerce de l'amortir sur 10 ans (10) encourage les jeunes repreneurs à acquérir un fonds de commerce plutôt que des parts. Le repreneur peut dans ce cas proposer un prix d'achat supérieur au prix du fonds de commerce. Les deux parties seraient gagnantes d'un tel accord, le vendeur effectuerait une belle plus-value et le cessionnaire bénéficierait d'une réduction d'impôt qui rentabiliserait largement son effort.

### **Cas des moins-values :**

Un cas particulier est celui des sociétés ayant réalisé une moins-value sur le fonds de commerce mais une plus-value sur les parts.

Un pharmacien ayant acheté un fonds de commerce 2 000 000€ avec un apport initial de 400 000€ et qui revendrait une fois les emprunts remboursés sa société 1 600 000€ aurait réalisé une moins-value sur le fonds de commerce : 400 000€ mais une plus-value sur les parts : 1 200 000€.

Dans ce cas le pharmacien peut décider de ne vendre que le fonds de commerce. Ce déficit constaté pourra être imputé au résultat imposable de la société et ce sur les 3 années précédentes ou les années futures.

Si le vendeur décide de réinvestir dans un autre fonds de commerce il pourra reporter cette perte au bilan des années suivantes mais ne pourra pas le faire si sa société se transforme, que ce soit en SCI ou SPFPL par exemple.

Le cédant pourra effectuer un report en arrière des déficits ou « carry back » sur les trois années d'exercice précédentes et non sur l'exercice en cours (12). Le carry back est un crédit d'impôt servant à payer l'IS des années futures. Si ce crédit d'impôt n'est pas utilisé dans les 5 ans, l'état devra le rembourser.

### 5.1.2.3) Amortissement des fonds commerciaux

Le fonds commercial est une notion très proche du fonds de commerce. Le fonds commercial est défini par un ensemble de notions incorporelles qui concourent aux activités de l'entreprise et qui ne peuvent pas être évaluées indépendamment.

Le fonds commercial d'une entreprise ne peut pas être amorti puisque par définition un bien amortissable doit posséder une date limite d'usage ce qui n'est pas le cas ici.

La loi de finance de 2022 apporte une exception ce principe. Elle prévoit (10) pour les fonds de commerce acquis entre le 1<sup>er</sup> Janvier 2022 et le 31 décembre 2025 un amortissement possible pour les petites entreprises. Pour entrer dans le champ de cette définition les entreprises devront répondre à au moins deux des trois critères suivants :

- Moins de 12 millions de chiffre d'affaires
- Moins de 50 salariés
- Un bilan total inférieur à 6 millions d'euros

L'amortissement constaté devra s'étaler sur 10 ans avec un plan d'amortissement identique chaque année.

Ce dispositif ne s'applique pas pour les entreprises dites liées c'est-à-dire que l'une dépend de l'autre ou que l'une possède l'autre, ce qui est le cas lors d'un rachat d'un fonds de commerce détenu par une SEL via une holding. De plus il ne concerne que les achats de fonds de commerce et non de parts sociales.

Cette mesure est une véritable aubaine pour de jeunes investisseurs qui durant les dix premières années de leur acquisition verront une déduction fiscale très importante leur être attribuée. En effet l'amortissement d'un fonds de commerce valant plus d'un million d'euros rendra négatif presque automatiquement le résultat imposable et donc l'imposition quasi-nulle.

Le choix du mode d'exercice, en société ou non, est encore une fois déterminant. Après amortissement, le fonds commercial n'aura plus de valeur comptable et fiscale.

La vente d'un fonds de commerce dont la valeur comptable est nulle entrainera une plus-value égale au montant de la vente. L'avantage obtenu par cette mesure serait donc complètement annihilé par l'imposition lors de la vente.

Cette option est donc à écarter au profit d'un exercice en société de type SEL qui permettra lors de la revente de céder les parts sociales, ce qui réduira nettement l'imposition sur la plus-value.

#### 5.1.2.4) Les Zones de Revitalisation Rurale (ZRR)

C'est un dispositif qui facilite l'accès à l'achat d'entreprise mis en place depuis 1995. Les ZRR sont des zones géographiques regroupant une ou plusieurs communes en difficultés sur le plan économique et démographique. L'objectif est d'encourager à l'installation ou au maintien d'entreprise ayant un rayonnement local.

Les principaux avantages sont fiscaux et sont définis par l'article 44 quindecies du code général des impôts. Ils offrent aux nouveaux acquéreurs une exonération totale d'impôt, IS ou IR, durant les cinq premières années puis de 75% la 6<sup>ème</sup> année, de 50% la 7<sup>ème</sup> et de 25% la 8<sup>ème</sup>.

Les droits d'enregistrement sont aussi minorés :

*Tableau 5 : Droits d'enregistrements dans le cadre de la ZRR en 2024 (30)*

<b>Prix de cession</b>	<b>Droits d'enregistrement</b>
Inférieur à 23 000€	0%
Entre 23 000€ et 107 000€	1%
Entre 107 000€ et 200 000€	3%
Supérieur à 200 000€	5%

Les conditions à remplir pour bénéficier des avantages des ZRR :

- Exercer une activité industrielle, commerciale ou artisanale
- Être une entreprise de moins de 11 salariés
- Le capital de la société ne doit pas être détenu à plus de 50% par des sociétés

- Ne pas avoir bénéficié pour une entreprise transférée des avantages de ZRR

Ce dispositif unique offre des opportunités qui vont à contre sens du marché actuel. En effet ces réductions d'impôts seront plus favorables pour des entreprises soumises à l'impôt sur le revenu. Il est cependant tout à fait possible d'opter pour l'IR les cinq premières années d'exercice puis de basculer à l'IS à la fin des avantages de la ZRR.

Le rachat de fonds de commerce comme le rachat de parts sociales sont concernés mais l'impossibilité de détenir plus de 50% du capital via une autre société type SPFPL va inciter naturellement au rachat de fonds.

L'achat avec un pharmacien investisseur est possible dans ce dispositif puisque l'investisseur ne détiendra pas plus de la moitié des parts.

Ce dispositif a été prolongé par la loi de finances 2024 jusqu'au 30 Juin 2024.

Les deux dispositifs actuels : ZRR et amortissement du fonds commercial peuvent se superposer. Lors des 5 premières années les deux mécanismes se font de l'ombre mais durant les 5 dernière l'amortissement du fonds permettrait de prolonger la déduction d'impôt.

## 5.2 Rachat de parts sociales

Lors de l'achat d'une société l'acquéreur pourra alors choisir d'acheter les parts sociales. C'est le plus souvent le cas lorsqu'une société à l'IS est vendue.

Comme on l'a vu précédemment ce sont les conditions fiscales de la vente qui vont déterminer ce choix pour le vendeur. Avec le nombre grandissant de sociétés à l'IS dans le monde officinal, les ventes de parts sociales sont devenues majoritaires sur le marché.

Cependant des avantages comme l'amortissement du fonds de commerce ou les déductions d'intérêts d'emprunts (sauf via SPFPL) ne seront plus accessibles aux nouveaux acquéreurs.

### 5.2.1) Définition

Une part sociale (ou action dans le cas des SELAS) est un titre de propriété d'une société. Le capital social d'une entreprise est divisé en un nombre défini de parts qui donnent droits à leur propriétaire de percevoir des intérêts (dividendes) et de voter lors de l'assemblée générale.

Dans le domaine officinal, seuls les pharmaciens peuvent détenir des parts, directement ou via une holding.

Un pharmacien titulaire devra détenir la majorité des parts (ou des actions) et des droits de vote de la pharmacie dans laquelle il exerce. Il pourra aussi détenir des participations minoritaires dans 4 autres pharmacies.

L'achat de parts sociales est l'acquisition de l'actif de la société, dont le fonds de commerce fait partie, mais aussi son passif dont les dettes. Le prix de vente de parts sociales paraît souvent plus faible que lors de celle du fonds mais c'est en réalité dû au passif qui selon son importance fait baisser le prix des parts.

Le principal risque dans ce genre de transaction est de minorer le passif, ce qui peut avoir des effets désastreux sur la rentabilité de l'officine et sur le remboursement de l'emprunt.

La vente de parts sociales facilite l'acquisition par un jeune acquéreur. En effet le titulaire pourra vendre en deux ou trois fois son officine permettant à un jeune pharmacien avec peu de patrimoine d'éviter l'achat en totalité. L'emprunt contracté sera moins important et donc plus facilement accessible.

Cependant l'impossibilité de nantissement sur le fonds de commerce est un obstacle à l'obtention d'un prêt bancaire. En effet les banques sont en général plus promptes à délivrer des prêts lorsqu'elles ont une garantie sur le fonds car c'est un élément de l'actif. Le nantissement sur les parts sociales est moins rassurant car elles contiennent le passif de la société, donc des dettes pouvant s'avérer importantes.

### 5.2.2) La fiscalité de l'achat de parts sociales

La fiscalité est un peu plus complexe que sur le fonds de commerce et notamment au niveau des plus-values.

Le jeune acquéreur pourra compter sur la SPFPL afin de minimiser la pression fiscale sur ses capacités de remboursement.

#### 5.2.2.1) Pour l'acheteur

Le cessionnaire de parts sociales bénéficiera de droits d'enregistrement moins importants. Après un abattement de 23 000€ en fonction du pourcentage des parts acquises :

$$\text{Abattement} = 23\,000 \times (\text{Nombre de parts acquises} / \text{nombre total de parts})$$

Le taux s'élève à 3% du prix total d'achat. Exception faite des actions de SEL à Actions Simplifiées qui ne subissent que 0,1% de droits d'enregistrements.

L'acquéreur qui décide d'acheter en nom propre les actions ou les parts aura les mêmes inconvénients que celui qui achète un fonds de commerce en nom propre et ne pourra en plus pas déduire du résultat imposable les intérêts d'emprunt si la société est à l'IS. Il sera endetté en son nom, son patrimoine personnel ne sera pas protégé, et devra rembourser l'emprunt avec ses deniers personnels provenant de son revenu ou de ses dividendes.

Le revenu des pharmaciens sera imposé selon le barème IRPP. Sur option, les dividendes seront eux imposés à hauteur de 30% via la Flat Tax.

On voit alors que la solution qui était offerte par les SEL en ce qui concerne la sécurité du patrimoine personnel et la décharge fiscale n'existent plus lors de leur rachat par une personne physique. C'est notamment pour palier le problème qu'un décret en Conseil d'Etat relatif aux Sociétés de Participation Financière de pharmaciens d'officine a été adopté en 2013. Cette holding est une personne morale qui s'endettera en lieu et place de la personne physique et permettra de rétablir les avantages obtenus par les SEL

#### 5.2.2.2) Pour le vendeur

La plus-value des parts sociales est la différence entre le prix de vente et le prix d'achat. Comme pour la cession d'un fonds de commerce, il existe des abattements permettant d'échapper à toute ou partie de l'impôt. Les plus-values de cession de titres sont considérées comme des plus-values mobilières et n'obéissent pas aux mêmes règles que les plus-values professionnelles.

Les possibilités de déduction d'impôt sont surtout fonction de la date d'acquisition des titres. Pour les parts acquises après le 1<sup>er</sup> Janvier 2018 les plus-values réalisées seront automatiquement soumises à la flat tax mais le vendeur pourra sur option choisir l'imposition à l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Il pourra bénéficier en cas de départ à la retraite dans les trois ans suivants de l'abattement fixe de 500 000 euros, quelle que soit l'option d'imposition choisie. Cet abattement provisoire est possible jusqu'au 31 Décembre 2024 après prolongation par la loi de finances de 2022. Il ne concerne que l'IR, les charges sociales (17,8%), elles, portent sur l'intégralité du montant.

Pour les parts sociales acquises avant le 1<sup>er</sup> Janvier 2018 le choix entre PFU et IRPP est aussi possible. En cas d'option globale, à l'IRPP, plusieurs abattements sont disponibles.

L'abattement proportionnel pour durée de détention en fonction de la durée de détention des titres, permet de n'imposer qu'une moindre partie du revenu à l'impôt sur le revenu :

*Tableau 6 : Abattement pour durée de détention (34)*

<b>Durée de détention</b>	<b>Abattement</b>
Entre 2 et 8 ans	50%
Supérieure à 8ans	65%

L'abattement proportionnel renforcé est un avantage supplémentaire réservé, permettant un abattement plus large pour les situations suivantes :

- Cession d'une PME selon les règles de l'UE et existante depuis moins de 10ans (Situations rares concernant les pharmacies d'officine).

- Cession en cas de départ à la retraite à condition d'avoir détenu les titres au moins 5ans et de prendre sa retraite dans les deux ans suivants.
- Cession à un membre de sa famille, c'est-à-dire ascendant ou descendant direct, frère ou sœur, ou conjoint marié ou pacsé.

*Tableau 7 : Abattement proportionnel renforcé (34)*

<b>Durée de détention</b>	<b>Abattement</b>
Entre 1 et 4ans	50%
Entre 4 et 8 ans	65%
Supérieure à 8 ans	85%

Ces deux dispositifs d'abattement ne sont pas cumulables avec l'abattement fixe de 500 000 euros en cas de départ en retraite.

### 5.2.3) La SPFPL

#### 5.2.3.1) Définition

Les SPFPL sont des sociétés qui ont pour vocation de détenir des parts dans d'autres sociétés (SEL), ce sont des holdings. Leur création date de la loi « MURCEF » (11) et leur mise en place effective du décret n°2013-466 du 4 juin 2013.

Leur apparition fait suite à un besoin des professions libérales de sécuriser leur patrimoine et de minimiser les charges fiscales lors du rachat ou de la vente de parts sociales.

Les pharmaciens d'officine sont les seuls autorisés à détenir des parts de SEL ou SPFPL dans le domaine de la pharmacie, sauf exception concernant les ayant droits de pharmaciens décédés qui pourront conserver les titres d'une SEL durant 5 ans.

Les pharmaciens exploitants devront être majoritaires en capital et droits de vote de la SEL de manière directe ou indirecte. Une SPFPL ne pourra pas détenir 100% d'une SEL, il faudra nécessairement que le pharmacien détienne au moins une part en direct.

Les personnes autorisées à détenir des titres dans une SPFPL sont :

- Les pharmaciens titulaires de la SEL
- Les adjoints
- Les pharmaciens titulaires d'une autre SEL
- Une autre SEL

Les pharmaciens retraités d'une officine ne sont autorisés à détenir qu'une part minoritaire d'une SPFPL durant 10 ans

Un pharmacien ne pourra détenir de parts dans plus de 5 sociétés dont celle dans laquelle il exerce. Une SPFPL ne peut détenir plus 3 participations et une SEL plus de 4.

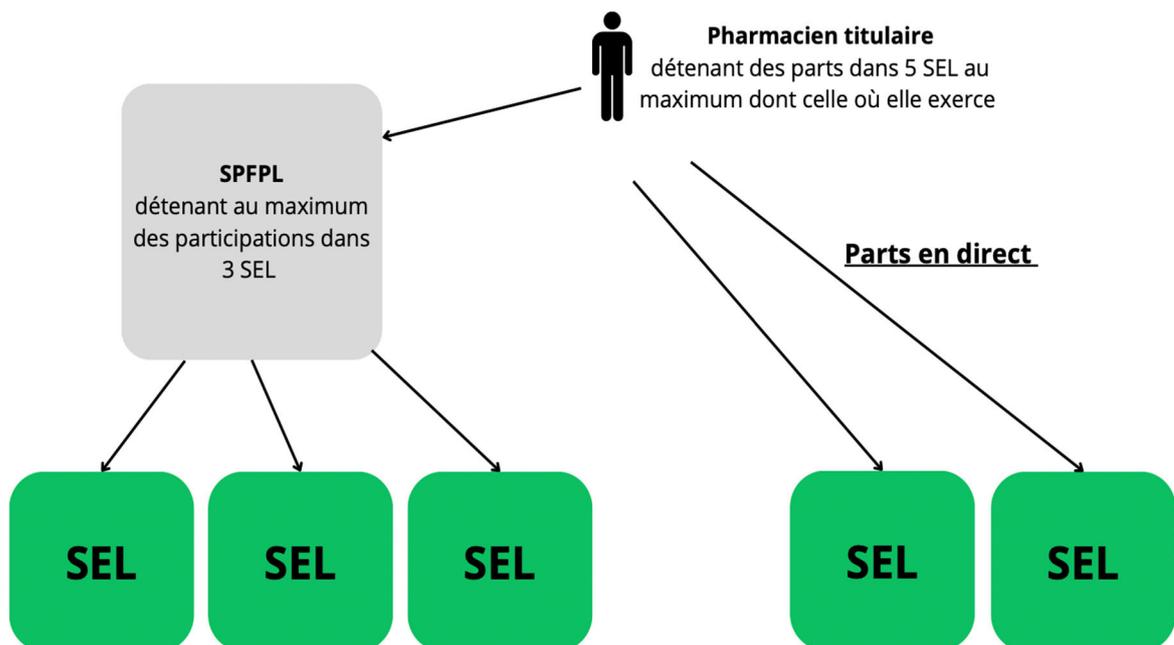


Figure 4 : Détention via SPFPL et en direct de 5 SEL

Une SPFPL est appelée holding pure lorsqu'elle ne détient que des parts de société.

Une Holding mixte est une société n'ayant pas vocation à posséder uniquement des parts sociales d'autres mais qui possède aussi une activité propre. Cette activité lui permet de facturer des prestations à ces filiales.

Les SPFPL sont inscrites au tableau de la section A de l'ordre des pharmaciens à l'instar des SEL.

#### 5.2.3.2) Intérêts de la SPFPL pour l'acquéreur

Lors de la revente d'une société à l'IS, le choix de la vente de parts sociales est quasi systématiquement celui du vendeur compte tenu sur la fiscalité qui pèse sur lui.

La SPFPL aura pour le cessionnaire deux intérêts majeurs lors de l'acquisition des titres de la SEL.

Le premier sera d'interposer une personne morale détentrice de l'emprunt entre l'acquéreur et la société. Cette interposition est un gage de sécurité puisqu'elle permet de séparer l'endettement professionnel des biens personnels.

Le deuxième intérêt est celui de réduire la charge fiscale et de faciliter le remboursement de son emprunt.

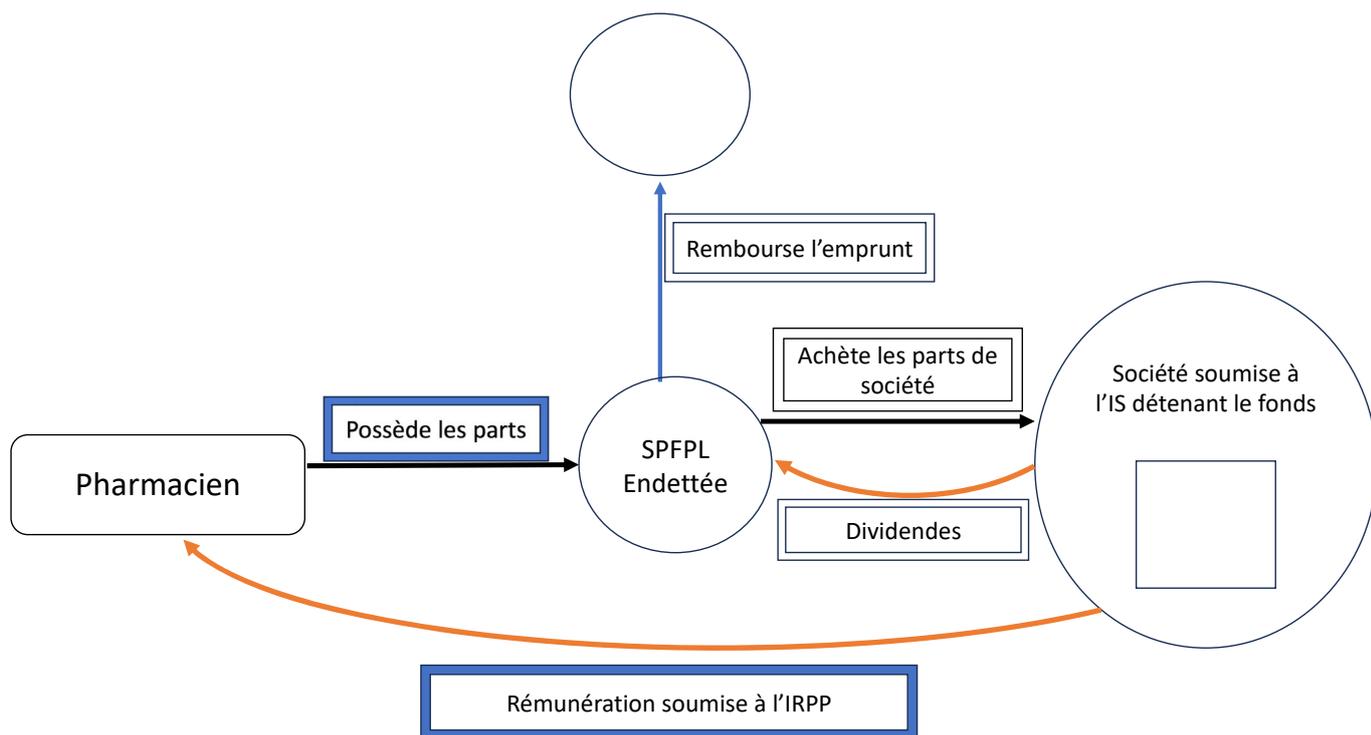


Figure 5 : Remboursement d'emprunt via SPFPL

Deux régimes fiscaux peuvent s'appliquer en cas de détention de parts par une SPFPL.

### Régime de l'intégration fiscale:

Si la holding détient plus de 95% des parts alors le régime fiscal de l'intégration peut s'appliquer.

La société « mère » (holding) et la société « fille » (SEL) ne forment qu'un seul groupe, une seule entité. L'emprunt est soutenu par la société mère qui ne réalise que des charges (intérêts d'emprunt et frais de fonctionnement) et les dividendes sont versés par la société fille.

L'intérêt de ce régime est de pouvoir déduire fiscalement les charges de la holding sur les bénéfices de la SEL et d'ainsi diminuer l'impôt société. En effet l'impôt sur les sociétés s'applique au résultat total du groupe.

Les dividendes versés par la SEL ne sont pas imposés lorsqu'ils remontent à la holding (sauf quote-part de 1% pour frais et charges imposée à l'IS).

### **Régime mère-fille :**

Si la société mère détient moins de 95% mais plus de 5% de la société fille ou bien si le régime d'intégration fiscale n'est pas retenu, c'est le régime mère-fille qui s'applique. Ce régime ne permet pas de déduire les charges de la société mère, dont les intérêts d'emprunt, sur les résultats de la société fille. En temps de forte augmentation des taux d'intérêts bancaires cet avantage du régime intégré est précieux.

De plus la quote-part imposée des dividendes qui remontent de la SEL vers la holding est de 5%. Ce qui durant la période de remboursement d'emprunt n'est pas un problème puisque les charges de la holding viennent déduire cette imposition quasi-intégralement.

L'interposition d'une personne morale, ici la SPFPL, permet à l'acquéreur de parts sociales de se prémunir des risques financiers et de bénéficier des mêmes avantages fiscaux que lors de l'interposition d'une société (SEL) en rachat de fonds de commerce.

### **5.2.3.3) Intérêts pour les cessions de parts**

La SPFPL s'avère être un outil très intéressant pour le cédant qui souhaiterait vendre toute ou partie des parts de sa SEL.

### **Apports/cession**

Les titulaires ont la possibilité de vendre leur société en plusieurs fois, par exemple à un jeune investisseur ce qui lui permettra de devenir titulaire tout en ayant l'aide d'un pharmacien plus expérimenté qui le guidera. Le pharmacien cédant sera assuré de la pérennité de sa société tout en récoltant les bénéfices de ses investissements.

La SPFPL offre des avantages fiscaux en ce qui concerne les taxations de plus-values. Pour cela il faudra pour le créer une SPFPL qui accueillera la SEL dont il est propriétaire.

- Plus-value en report :

Lorsque l'apport de la SEL est réalisé, l'imposition sur la plus-value, c'est-à-dire la différence entre le prix d'achat initial des parts et leur valeur apportée dans la SPFPL, est reportée.

Si la holding reste propriétaire des parts durant plus de 3 ans, l'imposition reste en report jusqu'à la liquidation de la SPFPL ou jusqu'à la vente de ses titres.

En revanche si la holding vend ses titres avant les 3 ans la plus-value est soit imposée immédiatement au PFU, soit de nouveau reportée à condition que 60% du capital issu de la vente soit réinvestis dans une SEL dans les 24 mois suivant. Ce sera le propriétaire qui aura la charge de cette plus-value.

- Plus-value sur la vente des parts de la SEL:

Une autre plus-value peut avoir lieu, c'est celle de la vente des parts. Elle résulte de la différence de prix entre la vente des parts de la SEL et leur valeur lors de l'apport dans la SPFPL. Cette plus-value est à la charge de la holding et sera imposée à l'IS (25%).

Si la holding détient les parts depuis moins de 2 ans, l'impôt s'appliquera sur la totalité de la plus-value réalisée.

Si la holding détient les parts depuis plus de 2 ans, l'impôt ne portera que sur 13% de la plus-value réalisée.

Il est clair que pour faciliter l'acquisition progressive de part à un jeune pharmacien, le cédant devra anticiper pour s'éviter une imposition trop importante, débouchant in fine sur un prix de vente revu à la hausse.

### **Cession définitive de la SPFPL**

Lors de la cession définitive d'une SPFPL qui souhaiterait vendre ses parts de SEL, on se retrouve dans une situation similaire à celle vue précédemment, celle du propriétaire de SEL souhaitant vendre seulement le fonds de commerce.

Le résultat de la vente de parts de SEL détenues par une SPFPL ne sera pas au bénéfice du propriétaire mais bien à celui de la holding. Il devra pour recevoir le bénéfice de la vente procéder à la dissolution de la SPFPL et sera donc imposé sur le boni de liquidation qui sera soumis aux charges sociales.

Pour éviter un tel niveau d'imposition le vendeur devra procéder préalablement à la vente à une fusion entre la SEL et la SPFPL. Le vendeur devra s'acquitter de la plus-value en report, et bénéficiera des mêmes conditions fiscales que lors de la vente d'une SEL. Le mode d'imposition sera la Flat Tax et il pourra bénéficier des 500 000€ d'abattement sur l'IR en cas de départ à la retraite.

#### **5.2.3.4) Arrêt de la cour de cassation du 19 Octobre 2023**

## **Le jugement**

Le 19 octobre 2023 la cour de cassation a confirmé la décision de la cour d'appel d'Aix en Provence du 11 Juin 2021 de soumettre aux cotisations sociales les dividendes remontant de SEL à SPFPL.

La situation jugée était celle d'un chirurgien-dentiste exerçant en SELARL détenue par une SPFPL. Les titres de la SPFPL sont eux détenus entièrement et à parts égales par le dentiste et son épouse. Les dividendes étaient remontés par la SEL jusqu'à la holding.

Le dentiste est ici le seul associé qui exerce et qui perçoit des revenus non-salariés de la SEL.

La cour estime que les dividendes versés proviennent exclusivement du travail du dentiste et qu'ils entrent dans l'assiette des cotisations sociales.

Les dividendes obéissent à la règle des 10% du capital social, selon laquelle en dessous des 10% les dividendes subissent la Flat Tax et au-dessus subissent les cotisations sociales. La cour juge que les 10% sont calculés sur le capital social de la société de participation financières qui possède un capital social très faible par rapport à celui de la SEL, ce qui assujettit la quasi-totalité des dividendes aux cotisations sociales.

La personnalité morale de la société de participation financière n'a pas d'incidence sur le fait d'être assujetti ou non aux cotisations sociales.

## **Les doutes des professionnels**

Ce jugement est source de beaucoup d'interrogations et d'inquiétudes de la part des professions libérales, dont fait partie la pharmacie d'officine. Leurs conseils, avocats, comptables etc sont les premiers surpris de cette décision qui engendre beaucoup de questions.

En premier lieu sur la taxation des dividendes versés à une personne physique par une SPFPL. Ces dividendes auront déjà subi le prélèvement des cotisations sociales lors de leur remontée dans la holding et pourraient subir la Flat tax et donc les prélèvements sociaux à hauteur de 17,2%. Aucune mesure n'est pour l'instant inscrite dans la loi qui viserait à éviter un double prélèvement de charges sociales.

Le cas jugé par la cour d'appel et confirmé par la cour de cassation était celui d'un dentiste qui est le seul associé exerçant dans la SEL. Les dividendes qui lui reviennent sont les seuls pouvant être issus de l'exercice d'un travail non salarié et donc être soumis aux cotisations sociales.

Dans le cas plus complexe d'une association de plusieurs travailleurs non-salariés d'une SEL via une SPFPL, la difficulté serait de distinguer entre chaque associé ce qui proviendrait de l'exercice de leur travail de ce qui proviendrait de décisions ou d'investissements, en bref de leurs droits de propriété

Les cotisations sociales sont pour leur grande majorité déductible du résultat. Dans ce cas de quel résultat doit-on déduire ces charges ? Celui de la SEL ou de la SPFPL ?

Dans ce cas il semblerait que ce soit de celui de la holding puisque la règle des 10% est basée sur le capital de la SPFPL.

En cas de régime d'intégration où la société mère et la société fille ne forme qu'un seul groupe soumis à un seul impôt, il semblerait que la déduction des cotisations s'applique à l'ensemble du groupe.

Ce qui ne serait pas le cas dans le régime mère-fille rendant le mécanisme plus défavorisant encore

### **Conséquences**

Une telle décision de justice pourrait faire jurisprudence et se reporter aux autres professions libérales. Les SPFPL endettées pourraient voir leurs capacités de remboursement de l'emprunt très fortement amoindries. Les professionnels ayant opté pour la SPFPL pour minimiser l'impact fiscal sur leur remboursement d'emprunt verraient leur avantage purement et simplement supprimé et la SPFPL perdre tout intérêt.

Le rachat de parts sociales de SEL serait rendu beaucoup plus lourd financièrement pour les nouveaux acquéreurs et verrait leur côte baisser.

La pression des différents syndicats de professions libérales sur les pouvoirs publics et les législateurs pourrait aboutir à une réforme claire lors de la prochaine loi de finance de la sécurité sociale pour 2025.

## **6) L'association**

Le manque d'apport personnel pour un primo-accédant est souvent le facteur limitant, un frein à l'acquisition d'une officine par un jeune pharmacien. L'achat d'une pharmacie nécessite en moyenne 20% d'apport sur le prix de vente total. Pour une officine moyenne en France, vendue 1,8M d'euros, le montant de l'apport s'élèverait à 360K euros. Une telle somme pour un pharmacien possédant peu de patrimoine et n'ayant pas de famille en capacité de l'aider financièrement verrait dans le meilleur des cas son projet retardé de plusieurs années, le temps de constituer un patrimoine conséquent.

Dans ce contexte, l'association est une solution de plus en plus envisagée par les nouveaux acquéreurs. En 2023 seulement 38% des primo-accédants l'ont été seuls. (1)

La majorité des primo-accédants a donc choisi de s'associer que ce soit avec un autre pharmacien, titulaire de la même officine, ou bien avec un pharmacien dit « investisseur ».

Le pharmacien investisseur est un nouvel acteur du marché depuis quelques années. C'est un pharmacien qui investit avec dans une officine sans en devenir le titulaire. Il doit lui-même être titulaire, inscrit à la section A de l'ordre, d'une autre officine.

L'association telle qu'elle soit, permet aux jeunes acquéreurs de diminuer leur apport personnel et facilite donc leur accession au statut de titulaire. Les différentes formes d'association représentent toutes un risque et doivent être bénéfiques pour toutes les parties. C'est pourquoi il est très important d'être accompagné dans ces démarches par des professionnels.

## 6.1) L'association entre titulaire

L'association entre deux ou plusieurs pharmaciens titulaires n'est pas la forme la plus courante et représente 25% seulement des installations des primo-accédants en 2023 (1). Dans la majorité

des cas cette union est équilibrée puisque les titulaires possèdent la majorité du capital à parts égales. Il n'est toutefois pas impossible pour un acquéreur de s'associer avec un autre pharmacien qui possèdera plus de parts que lui. C'est souvent le cas lorsque les moyens personnels de chacun sont inégaux au départ.

Outre les motivations financières que peuvent trouver les nouveaux acquéreurs à s'associer, parmi lesquelles réduire le besoin d'apport personnel ou la possibilité de rachat de structures plus importantes, d'autres motivations professionnelles et personnelles sont à l'origine des associations. L'aménagement du temps de travail, le partage des compétences et des responsabilités, pouvoir compter sur les qualités de chacun, l'aide lors de prise de décision, sont aussi des avantages considérables pour un jeune investisseur.

L'association peut aussi venir de la volonté d'un pharmacien titulaire de son officine et souhaitant la céder à un proche ou un adjoint de manière progressive. Le titulaire s'assurant un repreneur fiable qu'il connaît, lui permettant d'acquérir l'officine sans endettement ou apport personnel trop important.

La réussite d'une association réside évidemment sur la complémentarité, l'entente et la volonté de chaque associé. Il est indispensable de fixer les règles de l'association à l'avance et dans le marbre. Pour ce faire les associés et leurs conseils devront établir des statuts déterminant le fonctionnement de l'officine sur le long terme, et un pacte d'associés permettant une gestion au jour le jour.

### 6.1.1) Les statuts et le pacte d'associé

### 6.1.1.1) Les statuts

La rédaction des statuts est un acte obligatoire qui peut se faire par acte notarié ou sous seing privé.

Les statuts se doivent de contenir certaines mentions obligatoires :

- La forme de la société
- Le nom des associés
- L'objet social
- La dénomination sociale
- Le siège social
- Le capital social et le montant des apports de chaque associé

Des mentions complémentaires seront inscrites dans les statuts concernant les règles de vie des associés. La désignation d'un ou plusieurs gérant, de leur rémunération et de la durée de leur mandat par exemple, ou encore les modalités de cessions/acquisitions de parts sociales. L'importance d'établir des statuts complets avec des professionnels permet de palier de potentielles situations de conflit susceptibles de mettre en péril la survie de la société.

Les statuts devront être signés par tous les associés et déposés auprès du greffe du tribunal de commerce. En cas de modification des statuts, par exemple augmentation ou diminution du capital social, elle doit se faire en assemblée générale extraordinaire et être publiée dans le mois suivant dans un journal d'annonces légales.

### 6.1.1.2) Pacte d'associés

Le pacte d'associé est un document complémentaire aux statuts. Sa mise en place n'est pas une obligation et n'est opposable qu'aux associés signataires. C'est un document confidentiel qui ne doit pas être publié ni déposé auprès du greffe du tribunal de commerce.

Le pacte d'associé est contrat visant à régir les relations entre les associés. Contrairement aux statuts son objectif est d'organiser le fonctionnement quotidien de la société :

- Partage des résultats
- Répartition du temps de travail
- Congés
- Absences

Toutes ces situations doivent être précisément étudiées car ce sont les sources de conflits les plus fréquentes.

Le pacte d'associé a aussi pour vocation de régir les modalités de cessions de parts entre les associés pour éviter tout risque de blocage. Pour cela il existe différentes clauses selon les volontés des associés. On peut citer notamment la clause de préemption qui offre aux signataires la priorité de rachat en cas de vente des parts d'un associé.

Le décès d'un des associés est une situation heureusement rare en pratique mais qu'il faut anticiper dans les textes.

Les formes de société ont chacune leurs caractéristiques et leurs règles légales propres. La SNC par exemple exige que la sortie d'un des associés se fasse avec l'accord à l'unanimité de tous les autres. Ces règles s'appliquent et aucune clause du pacte d'associé ne permet de s'y soustraire. Ce qui montre une nouvelle fois l'importance de choisir la bonne forme de société.

La durée de vie du pacte est fixée par les signataires. En cas de non-respect par l'un des signataires il pourrait être rompu et l'associé fautif sanctionné. La sanction pouvant aller jusqu'à sa sortie de la société.

Toute modification devra se faire avec l'accord unanime de tous les signataires.

### 6.1.2) Le compte courant d'associés

Dans la situation commune de deux jeunes pharmaciens souhaitant s'associer pour minimiser leurs apports personnels, il n'est pas rare que l'un des deux aient plus de moyens que l'autre. Dans ce cas de figure il est possible qu'il prenne une part plus importante dans l'entreprise. Il en résulterait une association dite déséquilibrée pouvant occasionner des situations de conflits. Celui qui possède le plus de parts pourrait considérer son associé minoritaire comme inférieur.

La solution pour que l'association reste équilibrée malgré la différence d'apport est que celui qui apporte le plus d'argent le fasse via le compte courant d'associé.

Cette avance de liquidité est rémunérée non par des parts sociales mais par un intérêt. La rémunération de ce prêt effectué par l'associé est fixée dans les statuts par un accord entre associés.

Les taux d'intérêts sont libres et l'associé peut même renoncer à les percevoir. Ils sont déduits du bénéfice imposable dans la limite du taux de référence trimestriel, qui représente la moyenne des taux pratiqués par les établissements bancaires.

L'associé ne peut apporter en compte courant d'associé une somme supérieure au double du montant de son apport dans la société.

On peut schématiser les deux situations d'une officine dont le prix de vente est de 2 millions d'euros et la demande d'apport personnel est de 20% soit 400 000 euros. Le pharmacien 1 n'apporte que 150 000 euros et le pharmacien 2 apporte 250 000 euros.

1<sup>ère</sup> situation déséquilibrée :

*Tableau 8 : Exemple d'association déséquilibrée*

Associé	Apport personnel	Parts sociales
Pharmacien 1	Capital : 150 000	37,5%
Pharmacien 2	Capital : 250 000	62,5%

2<sup>ème</sup> situation équilibrée :

*Tableau 9 : Exemple d'association équilibrée*

Associé	Apport personnel	Parts sociales
Pharmacien 1	Capital : 150 000	50%
Pharmacien 2	Capital 150 000 + Compte courant : 100 000	50%

Dans la seconde situation le pharmacien 2 obtiendrait le même nombre de parts sociales que le pharmacien 1 mais recevrait chaque année des intérêts. En 2023 sur l'année le taux d'intérêts déductibles s'élevait à 5,39% ce qui pour le pharmacien 2 représenterait dans la situation 5 390 euros par an.

## 6.2) Acquisition progressive de parts sociales

Une des solutions envisageables pour un acquéreur n'ayant pas l'apport suffisant pour acquérir une officine d'un coup est de s'associer avec un pharmacien titulaire souhaitant céder ses parts afin de monter progressivement au capital. Cette solution bien qu'avantageuse pour les deux parties est souvent limitée par le manque de flexibilité des emprunts bancaires. La renégociation d'un nouvel emprunt à chaque prise de capital entraîne des coûts supplémentaires importants.

### 6.2.1) Association titulaire-adjoint

La loi autorise désormais un pharmacien adjoint à posséder des parts dans l'officine dans laquelle il est employé. La loi L.5125-17-1 du code de santé publique issue de la loi n°2016-41, prévoit qu'un pharmacien adjoint exerçant exclusivement dans une officine exploitée sous forme de SEL, peut détenir une part du capital ne dépassant pas les 10%. Il reste subordonné au pharmacien titulaire de l'officine et reste sous le régime des salariés.

Si sa participation dépasse les 10% du capital alors il change de statut et devient cotitulaire de la pharmacie, inscrit à la section A et soumis au régime des travailleurs non-salariés.

Si l'employé l'adjoint détenant des parts décide de quitter la pharmacie dans laquelle il exerce, il ne pourra les conserver que s'il devient par ailleurs titulaire d'une autre officine. Sinon il sera forcé de céder ses parts dans un délai d'un an.

Les parts détenus par le pharmacien adjoint pourront l'être en nom propre ou via une SPFPL qu'il contrôle.

Ce dispositif permet donc à un pharmacien adjoint de détenir du capital de société tout en gardant les avantages du travailleur salarié. Ce peut être la première étape d'un rachat progressif de la société, par exemple à un pharmacien proche de la retraite et désireux de céder son officine. Il faut pour cela absolument que l'officine soit exploitée en SEL ce qui n'est pas toujours le cas des officines détenues par des pharmaciens en fin de carrière.

### 6.2.2) Apport du fonds à une SEL

Une pharmacie n'étant pas exploitée sous la forme d'une SEL ne pourrait bénéficier de ces mesures, c'est pourquoi l'exploitant pourrait décider de changer de forme d'exploitation pour passer sous la forme de SEL. Pour ce faire il doit apporter le fonds de commerce dans une société.

Cet apport d'un fonds de commerce à une société peut se faire de différentes façons. Le propriétaire du fonds peut l'apporter à titre pur et simple, ou vendre le fonds à la société dont il détient les parts.

#### 6.2.2.1) Apport à titre pur et simple

Le pharmacien titulaire de l'officine apporte le fonds de commerce, le stock et le passif à une société d'exercice libéral. Cet apport est rémunéré par les titres de la société et est exonéré de droits d'enregistrement si le détenteur des parts s'engage à les conserver durant trois ans.

L'apport de fonds engendre l'imposition sur la plus-value effectuée sur le fonds. Cette plus-value peut être réglée immédiatement mais elle peut être aussi reportée. Ce report permet au propriétaire de ne régler la plus-value que lorsqu'il vendra ses parts sociales.

Le principal inconvénient de cette démarche est qu'elle devra être anticipée par le titulaire qui ne devra céder ses parts qu'après 3ans de détention au risque d'être soumis aux droits d'enregistrements.

Pour l'acquéreur la situation est similaire à l'achat d'une société à l'IS, il achète des parts sociales en son nom ou via une holding qu'il contrôle.

#### 6.2.2.2) Apport à titre onéreux

L'apport à titre onéreux consiste à vendre son fonds de commerce à une société préalablement créée qui s'endette pour l'acheter. Le vendeur du fonds de commerce percevra donc effectivement les fruits de sa vente et sera détenteur d'une société endettée.

Le vendeur règle immédiatement la plus-value constatée sur le fonds et la société sera soumise aux droits d'enregistrement.

Le vendeur réinvestit donc dans une société endettée à hauteur du pourcentage voulu. Le principal avantage d'un tel mécanisme est de permettre au cédant de profiter immédiatement du capital issu de la vente. Réinvestissant une partie de son capital il se tiendra solidaire du nouvel acquéreur, ce qui peut éviter le risque de lâcher prise du titulaire en fin de carrière.

Le néo titulaire apportera lui à l'association son énergie et une vision nouvelle.

Ce type d'apport est appelé vente à soit même et peut être pratiqué même en l'absence de projet d'association en vue de bénéficier du capital de la vente prématurément. Un titulaire, tenté de bénéficier personnellement de la vente de son officine prématurément, pourrait constituer une SEL ou SPFPL qui s'endetterait afin de racheter le fonds de commerce ou les parts sociales.

### 6.3) Association avec un investisseur

Le terme association fait souvent référence à une union de deux pharmaciens titulaires qui exercent ensemble dans la même officine.

Cependant un autre type d'association existe, celle avec un investisseur n'exerçant pas dans l'officine. Cet investisseur pharmacien apporte au primo-accédant les finances dont il a besoin ainsi que l'expérience qu'il possède en tant que pharmacien titulaire.

La demande d'investisseur est forte aujourd'hui car les prix de ventes des pharmacies ne permettent qu'à une petite fraction de pharmacien d'accéder au statut de titulaires. L'entrée d'investisseurs étrangers à l'officine ne doit pas entraver la liberté d'action du titulaire et son indépendance.

#### 6.3.1) Le pharmacien investisseur

Un pharmacien investisseur est un pharmacien titulaire qui investit dans une autre officine que celle où il exerce.

Ce type d'investissement ne peut se faire que dans une société d'exercice libérale, les parts sociales seront détenus en nom propre, via une SPFPL ou via la SEL détenant l'officine dans laquelle il est titulaire. La majorité des parts devra rester détenue par le pharmacien exploitant.

L'association d'un pharmacien investisseur pour un nouvel acquéreur peut lui être bénéfique sur plusieurs plans :

- En premier lieu sur le plan financier puisque l'investisseur pourra lui fournir le complément à son apport et peut se présenter comme caution auprès des établissements bancaires.

- En second lieu sur le plan entrepreneurial, car un investisseur expérimenté et impliqué sera de bons conseils que ce soit au niveau d'une stratégie de vente ou encore du management.

L'implication de l'investisseur est la condition *sine qua none* à la réussite de l'association. Un investisseur uniquement intéressé par le profit serait un poids pour l'exploitant.

Le pacte d'associé ici aussi prend toute sa place. Il devra être clair sur les missions de chacun. L'investisseur ayant apporté le financement, bien que devant laisser le titulaire libre et indépendant, a un droit de regard sur l'officine et sur les décisions importantes. C'est notamment sur ces décisions importantes que le pacte d'associé devra déterminer ce qui pourra être décidé du seul fait de l'associé et quelle décision stratégique devra faire l'objet d'un accord des deux parties.

Un pharmacien investisseur n'ayant pas pour vocation à rester dans la société sortira au bout de quelques années. L'année de sortie pourra être décidée à l'avance et inscrite dans le pacte d'associé.

#### 6.3.1.1) Participation au capital

Un pharmacien titulaire d'une officine doit être majoritaire de celle-ci. Une exception était faite pour les SELAS dans lesquelles les droits de vote et les actions étaient décorrélés, ce qui permettait à l'investisseur d'être majoritaire. Depuis 2013 ce n'est plus le cas (décret n°2013-466 du 4 Juin 2013). Le pharmacien investisseur ne peut donc apporter à l'officine qu'un peu moins de la moitié de l'apport total afin de rentrer au capital de façon minoritaire.

Pour augmenter son investissement financier il pourra comme lors d'une association « classique » apporter des avances en comptes courant d'associé. Il pourra bénéficier d'intérêts et la société aura une dette envers lui.

L'exploitant aura intérêt à ce que l'investisseur participe financièrement via le compte courant d'associé. En effet à la sortie de l'investisseur la société devra, pour les sommes investies en compte courant, reverser les intérêts et le capital investi.

En ce qui concerne l'investissement en parts sociales, l'exploitant devra verser à l'investisseur le montant des parts qu'il possède. Les parts ayant pris de la valeur avec les années et la diminution du passif (remboursement de l'emprunt).

### **Exemple :**

Prenons deux situations avec Pharmacien 1 exploitant et Pharmacien 2 investisseur.

**1<sup>er</sup> cas :** la pharmacie X est évaluée à 2M d'euros et l'apport nécessaire est de 400 000 euros.

Le pharmacien 1 apporte 200 001€ et pharmacien 2 apporte 199 999€. La sortie s'effectuera après remboursement de l'emprunt donc après 12ans.

On considère que la valeur de l'officine n'a pas changé. Le pharmacien 2 qui aura investit 199 999€ possèdera donc 49,9% d'une société qui vaut désormais 2M d'euros. Si le pharmacien 1 souhaite lui racheter ses parts il devra déboursier près d'1M d'euros soit un rendement de 800 000 euros en 12ans.

**2<sup>ème</sup> cas :** toujours la pharmacie X évaluée 2M euros.

Cette fois le pharmacien 2 n'apporte que 100 000 en capital social lui ouvrant droit à 33% de parts sociales et 100 000 en compte courant rémunéré en moyenne sur 12 ans 3,5% par an.

Durant 12 ans le pharmacien 2 aura touché  $12 \times 3,5\% \times 100\,000 = 42\,000$  euros d'intérêts. Le pharmacien 1 devra déboursier lors de la sortie du pharmacien 2, 33% de 2M soit 660 000 euros et le remboursement de son compte courant de 100 000 euros, soit au total 760 000 euros.

Un net avantage pour le pharmacien 1 en comparaison du premier cas mais qui n'est pas une situation désavantageuse pour autant pour le pharmacien 2 qui aura réalisé une plus-value de près de 600 000 euros en 12 ans, ce qui reste un investissement très rentable.

Un autre montage peut permettre à un investisseur de prendre une participation plus importante au capital de la société

La loi autorise un pharmacien titulaire à détenir la majorité des parts de l'officine dans laquelle il exerce via une holding dont il détient la majorité des parts, dans la mesure où il possède au moins une part de la SEL en direct.

Un investisseur pourrait alors détenir 49% de la SPFPL que l'exploitant contrôle ainsi que 49% de la SEL en direct. Ce qui monterait sa participation à un peu moins de 75% de parts sociales.

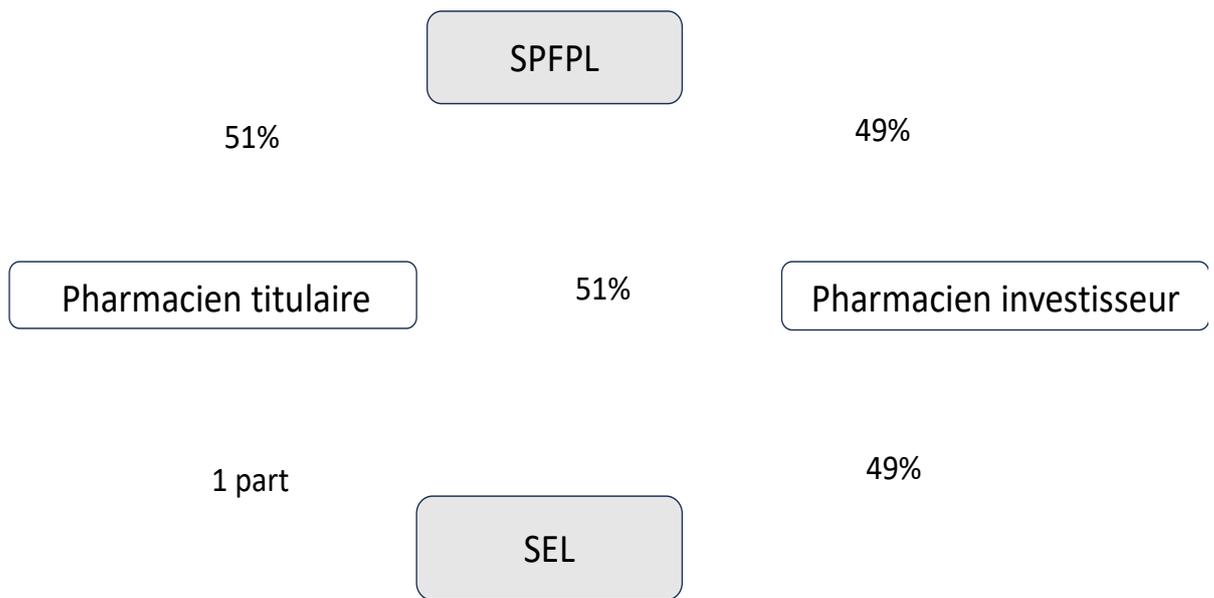


Figure 6 : Schéma d'une situation permettant à l'investisseur de posséder 74,9% des parts

Ce type de montage en pratique est difficile à mettre en place. D'une part l'investisseur devra en son nom propre investir dans 49% de la SEL, ce qui compte tenu de la fiscalité n'est pas avantageux. D'une autre il devra céder ses parts de SPFPL dès lors qu'il voudra sortir de l'association.

### 6.3.1.2) Rémunération

Le partage de la rémunération entre celle issue du travail, c'est-à-dire le revenu mensuel, et celle issue du capital, c'est-à-dire les dividendes, ne pose pas de problème dans les associations de pharmaciens dites « équilibrées ».

La question est plus complexe dès lors qu'un des associés n'exerce pas dans l'officine et ne peut donc percevoir de revenus issus de son exercice dans l'officine. L'associé ayant fourni un effort financier risqué doit avoir un retour sur investissement.

### **Rémunération de l'associé exploitant :**

L'associé majoritaire aura de par son statut plusieurs sources de revenus. La première est celle qui découle du travail effectué dans la société. Le titulaire étant soumis au régime des travailleurs non-salariés, sa rémunération mensuelle est librement décidée entre associés et ne suit pas les règles classiques des salariés. Un intéressement adossé au rendement de la société pourra lui être associé. Cet intéressement financier sera accordé dès que les objectifs définis seront accomplis.

L'intérêt de ces deux types de revenu est de récompenser l'associé exploitant à hauteur du travail fourni dans la société. Afin de respecter un équilibre entre rémunération du capital et du travail, les montants des revenus issus de l'exercice au sein de l'officine ne doivent pas être minorés.

Cette récurrente minoration des revenus en début de carrière vient du fait que l'entreprise étant endettée elle ne peut pas supporter des hauts niveaux de revenus.

L'associé a cependant la possibilité de placer les sommes non-effectivement prélevées dans son compte courant d'associé. Ceci aura pour effet de maintenir la trésorerie de la société et de permettre au titulaire de prélever plus tard, quand les conditions le permettront, les revenus qui lui sont dus.

Les pharmaciens titulaires étant propriétaires majoritaires de la société ont aussi des revenus issus du capital (en fonction du résultat). Ces revenus prennent la forme de dividendes. Ces dividendes sont issus des bénéfices réalisés après clôture des résultats annuels. Les premières

années le titulaire n'en touche peu ou pas car le remboursement de l'emprunt sera très important, de plus il est fréquent lors de l'obtention d'un prêt que l'établissement prêteur demande en garantie de ne pas émettre de dividendes.

Les revenus « à long terme » issus du capital sont la valorisation des parts sociales que détient l'associé et qui une fois vendues rémunéreront son investissement initial. La capitalisation réalisée dans les assurances retraite, la CAVP (Caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens) étant la caisse obligatoire et les potentiels PER (plan d'épargne retraite) peuvent aussi être considérés comme des revenus à long terme.

### **Rémunération de l'associé investisseur :**

L'associé investisseur ne peut tirer de rémunération du travail. Celle à laquelle il peut prétendre sera donc une rémunération annuelle via de potentiels dividendes ou au long terme avec la plus-value effectuée sur la vente des parts qu'il possède. Il peut aussi avoir investi en compte courant d'associé ce qui lui donne droit à des intérêts.

Concernant les dividendes, on sait que durant les premières années, ils sont principalement employés au remboursement de l'emprunt. L'investisseur touchera peu ou pas de dividendes si la société n'a pas une croissance suffisante.

Un investisseur se montrant trop gourmand et souhaitant percevoir des dividendes, empêcherait la société, lourdement endettée, de faire les investissements nécessaires. Ceci aurait comme conséquences d'entraver la bonne marche de la société et au long court diminuer le rendement de l'investissement.

L'associé investisseur a tout intérêt à être patient et remettre à plus tard ses retours sur investissement. Une officine qui progresserait et qui à la fin du remboursement de l'emprunt aurait un rendement supérieur verrait la valeur de ses parts nettement augmenter.

**Exemple :**

Prenons l'exemple d'une pharmacie X valorisée 2M€. Un pharmacien titulaire possédant 50,01%, et un investisseur possédant 49,99% pour un investissement de 200 000€.

Au bout des 12 années la pharmacie ayant bien progressée, elle est désormais estimée 2,4M€. L'associé investisseur aura réalisé 1M€ de plus-value sur 12ans soit un rendement annuel à plus de 16% l'an :

Calcul du rendement :

$$[(\text{Valeur finale}/\text{Valeur initiale})^{(1/\text{nombre d'années})}] - 1 = \text{Rendement annuel}$$

Soit :

$$[(1\ 200\ 000/200\ 000)^{(1/12)}] - 1 = \mathbf{0,161}$$

Un investisseur prend des risques en plaçant son argent dans une société dont il n'est pas maître. En 2023 par exemple, 53 officines ont connu une liquidation (1). Ce risque est compensé par le rendement offert par cet investissement.

**6.3.1.3) La sortie de l'investisseur**

La sortie de l'associé investisseur est une étape très importante dont tous les détails doivent être inscrits dans le pacte d'associé.

Une sortie d'associé trop précoce serait synonyme de difficulté pour la société, c'est pourquoi la durée d'association doit être déterminée à l'avance. L'investisseur n'ayant pas pour vocation à rester trop longtemps, les conditions de sa sortie doivent être claires.

Le prix de cession des parts est un élément central. Le montant ou tout du moins la méthode de calcul doit être inscrite au pacte d'associé.

Certains investisseurs choisissent dès le départ de fixer un prix des parts, classiquement le prix au moment de l'achat. Cela leur permet d'éviter le risque de voir la société perdre de la valeur et donc d'assurer un niveau de rendement.

D'autres préfèrent choisir une méthode de calcul qui leur permettra de bénéficier d'une éventuelle hausse de valeur. Cette méthode de calcul est libre, elle peut se baser sur des indices de rentabilité (CAHT, EBE), ou bien être l'objet d'une expertise par des professionnelles choisis par les associés. Les investisseurs qui choisissent de ne pas fixer le prix de vente à l'avance prennent le risque de voir la société décliner.

Le racheteur peut choisir de racheter les parts de son associé en nom propre ou via sa SPFPL mais peut aussi procéder à une diminution de capital, c'est-à-dire racheter les parts de l'investisseur directement par la SEL.

L'investisseur aura tout intérêt à avoir interposé un SPFPL pour ne pas subir d'imposition sur la plus-value effectuée, ce qui lui permettra ensuite de réinvestir dans une autre SEL. En effet le cédant bénéficie d'un report d'imposition sur la plus-value lui permettant de réinvestir le capital dans une autre SEL.

## **7) L'emprunt bancaire**

L'emprunt bancaire est aujourd'hui le moyen quasi-obligatoire pour primo-accédant de financer l'acquisition d'une officine. La durée de cet emprunt s'étale généralement sur 12ans pour une officine, voire 15ans dans certaines situations, ce qui en fait une exception dans le monde des PME où les durées d'emprunts sont comprises entre 5 et 7ans. (13)

Afin d'obtenir un prêt le futur acquéreur devra gagner la confiance des établissements bancaires et leur présenter un projet de reprise viable et peu risqué. Il devra analyser finement la situation financière de l'officine, négocier avec le vendeur un prix raisonnable et établir un plan de financement optimal. L'acquéreur réalise un « business plan » qui résume son projet d'acquisition, son modèle de financement et décrit la société à acquérir. La banque validera le déblocage d'un prêt sur ce business plan.

En plus de tout cela, la banque demandera un apport personnel conséquent ainsi que des garanties supplémentaires dans le but de minimiser son risque de perte en cas de faillite.

Depuis la crise du Covid et surtout depuis 2023, les taux d'intérêts bancaires ont connu une hausse sans précédent dans les 20 dernières années. Les taux sont passés entre 2020 et 2024 de moins de 1% à entre 3 et 4%. (14) Cette hausse des taux associée à l'inflation qui fait augmenter les charges des pharmacies a comme effet une baisse des prix des cessions. La rentabilité des sociétés d'officine étant impactées le remboursement de l'emprunt sera un poste de dépense plus important ce qui impactera le revenu du titulaire.

### **7.1) Le montant de l'emprunt**

Le montant à emprunter est la différence entre le prix d'achat et l'apport personnel. Il représente entre 80 et 85% du prix d'achat.

Le prix étant fixé librement par le vendeur, c'est à l'acheteur de vérifier si celui-ci est cohérent avec les prix du marché et s'il est soutenable financièrement.

### 7.1.1) Le marché actuel

Le prix moyen des cessions d'officine en 2023 a chuté et ce dans toutes les catégories d'officine, mais ce sont les petites structures qui sont le plus impactées.

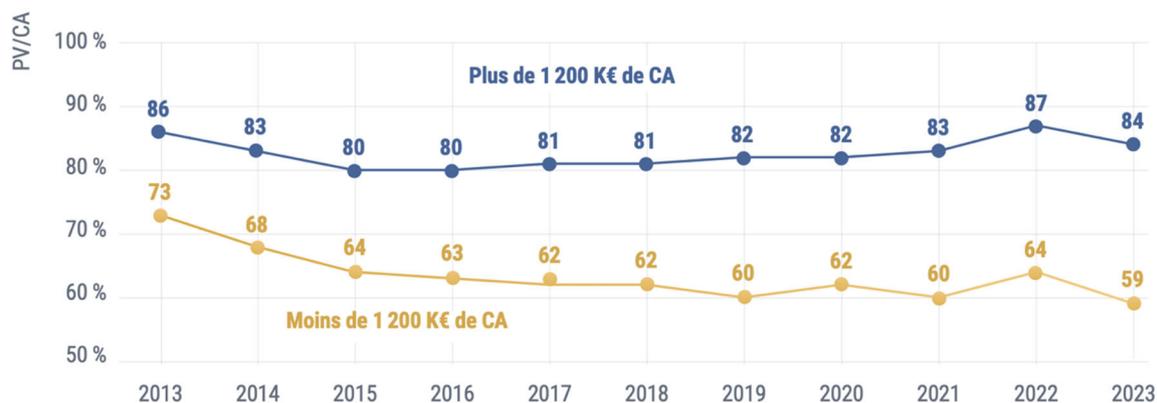


Figure 7 : Prix moyen des officines en fonction du chiffre d'affaires d'après Interfimo (1)

Une des raisons pouvant expliquer ce fossé qui les sépare est que la rentabilité des officines repose de moins en moins sur la vente de médicament, l'activité principale des petites officines. Aujourd'hui c'est la vente de parapharmacie (cosmétiques, compléments alimentaires) et les nouvelles missions attribuées aux pharmaciens (dépistages, vaccins) qui sont les mieux rémunérées. Toutes ces activités nécessitent un personnel en nombre et des locaux spacieux et adaptés qui sont bien souvent l'apanage des grandes pharmacies de centre commerciaux ou de centre-ville.

### 7.1.2) Calcul du prix de vente

Longtemps le prix de vente d'une pharmacie était basé sur son chiffre d'affaires seulement. Représentatif de l'activité de la pharmacie, celui-ci suffisait à établir un prix puisque les marges commerciales étaient du même ordre de grandeur quelle que soit la pharmacie.

L'analyse du seul Chiffre d'affaires n'est aujourd'hui plus suffisante pour estimer le prix d'une officine car les marges sont très inégales entre les pharmacies. Les pharmacies de centre commerciaux réalisant une part importante de leur CA sur des produits de parapharmacies obtiennent des marges nettement supérieures que des pharmacies rurales par exemple réalisant surtout des délivrances de médicaments remboursés.

Le chiffre d'affaires est cependant un bon indicateur de comparaison entre deux pharmacies du même type ne réalisant pas le même volume. L'effet taille est pratiquement toujours à l'avantage des grosses structures qui grâce à leur volume d'achat peuvent de négocier de meilleures conditions à leurs fournisseurs.

Le type de société rachetée, qu'elle soit à l'IS ou à l'IR, engendre aussi des variations de prix. En effet à la différence d'un rachat de fonds de commerce où seul l'actif est cédé, le rachat de parts sociales inclus aussi la reprise du passif. Le prix de rachat de parts sociales peut paraître plus attractif alors que l'importance du passif fait chuter le prix

C'est pourquoi il faut être particulièrement attentif lors de ce type de rachat à ce que l'on appelle le passif caché. Ce passif représente des dettes que le vendeur peut volontairement ou non omettre de déclarer lors de la vente. Il existe pour se prémunir d'un tel risque des garanties de passif qu'il est conseillé de signer lorsque le prix de cessions est validé par les deux parties.

Les avantages comme l'amortissement du fonds de commerce ou les déductions fiscales liées aux Zones de Revitalisation Rurales qui bénéficient aux acheteurs permettent aux cédants de négocier à la hausse leur prix de vente.

#### 7.1.2.1) L'excédent brut d'exploitation

L'excédent brut d'exploitation (EBE) est l'indicateur comptable de référence aujourd'hui. C'est l'indicateur le plus fiable concernant la rentabilité d'une société. Selon le type de société (IR ou IS) les revenus du dirigeant seront inclus ou non au calcul. Pour les sociétés à l'IS les revenus du titulaire sont compris dans les charges salariales, il est donc nécessaire de le faire apparaître car un niveau de revenu anormalement bas fait monter artificiellement l'EBE.

Son calcul est le suivant :

$$\text{EBE} = \text{Marge} - \text{Consommations externes} - \text{impôts et taxes} - \text{charges salariales}$$

L'EBE représente la somme dont le titulaire dispose à la fin de l'exercice pour d'une part rembourser les emprunts et payer l'IS, et d'une autre se rémunérer si sa structure est soumise à l'impôt sur le revenu.

On voit ici qu'une baisse de rentabilité impacte et le revenu du titulaire et les capacités de remboursement. Pour faire face à cela les jeunes officinaux pourraient préférer sacrifier leur revenu personnel afin d'obtenir l'officine visée. Cette démarche n'est pas conseillée. En effet un revenu permettant de maintenir un niveau de vie correct est nécessaire pour un chef d'entreprise endetté pour longtemps afin de ne pas le démobiliser. De plus, lors de la

présentation d'un projet déséquilibré comme cela, les banques pourraient demander des garanties supplémentaires portant sur le patrimoine personnel ou familial de l'acquéreur.

Le prix de vente l'officine est ensuite estimée en multiple d'EBE. Ici l'EBE est rectifié, c'est à dire qu'il est calculé en tenant compte de charges théoriques comme celle de la rémunération du titulaire. Il est raisonnable selon un large consensus de professionnels de ne pas dépasser un prix égal à 6 fois l'EBE. (14). Cette moyenne est à relativisé selon la taille de l'officine. Ici aussi la taille est un avantage, les officines modestes (<1,2M€ de CAHT) sont valorisées 5,3 fois l'EBE en 2023 (1) alors que les officines importantes (>1,2M€ de CAHT) sont en moyennes valorisées 6,4 EBE. Cet écart s'est cependant réduit dû à une plus forte baisse des prix de ventes en 2023 sur les grandes officines.

Lors de l'analyse d'une société d'autres éléments sont pris en compte. La situation de la pharmacie, son environnement avec les commerces et les médecins aux alentours par exemple. Certains éléments n'impactant pas l'EBE de la société du cédant, pourront devenir des charges par la suite comme le loyer de la pharmacie si le cédant est lui-même le propriétaire. Ces éléments sont à prendre en considération lors de l'établissement du plan de financement

#### 7.1.2.2) La capacité de remboursement

La capacité de remboursement est un indicateur financier qui montre les capacités d'une entreprise à supporter l'emprunt souscrit :

$$\text{Capacité de remboursement} = \text{Dettes à long terme} / \text{Capacité d'autofinancement}$$

Elle se mesure en nombre d'années. Le nombre d'année qu'il faut à l'entreprise pour rembourser son emprunt si la totalité de sa capacité d'autofinancement (CAF) était dédiée au remboursement.

La capacité d'autofinancement est la marge dégagée par l'entreprise par son activité lui permettant faire face aux emprunts, d'investir et de rémunérer les associés via des dividendes mais aussi de renforcer la trésorerie.

$$\text{CAF} = \text{EBE} - \text{Impôt société} - \text{Charges financières}$$

La CAF ne peut pas être dédiée au seul remboursement de l'emprunt au risque de ne pas réaliser les investissements nécessaires et perdre des parts de marché.

Pour préserver les capacités d'investissements et la trésorerie il est important de bien mesurer la charge des annuités de l'emprunt. Afin de les minimiser il est possible d'opter pour un prêt à plus long terme (15 ans par exemple). L'allongement de la durée d'emprunt permet en effet de diminuer les mensualités mais entraîne un coût plus important.

**Exemple :**

Crédit de 2 000 000€ avec taux d'intérêts à 4% l'an.

Sur 12 ans :

Montant des annuités : 213104€

Coût des intérêts : 557 252€

Sur 15ans :

Montant des annuités : 179 882€

Coût des intérêts : 698 233€

Pour un même taux d'intérêts (4%) un emprunt sur 15 ans coute 140 000 euros de plus qu'un emprunt sur 12 ans. Plus les taux d'intérêts sont élevés et plus l'avantage d'allongement du prêt est faible.

Des éléments comptables sont susceptibles de faire augmenter la CAF comme par exemple les amortissements. Lors de la reprise de la société il est nécessaire de connaitre leurs échéances pour savoir si le repreneur pourra bénéficier de cet avantage. L'amortissement du fonds commercial peut ici être une aubaine pour l'officine qui voit sa CAF nettement améliorée.

De plus la déduction fiscale qu'offre le remboursement d'intérêts n'est jamais aussi importante qu'en début de remboursement et ne cesse de diminuer. En fin de remboursement cette déduction est quasiment inexistante ce qui impacte la CAF.

## 7.2) Les modalités d'emprunt

Outre les garanties et assurances exigées par la banque, l'emprunteur devra déterminer le mode de remboursement ainsi que le type de taux d'intérêts auxquels il pourra être soumis.

### 7.2.1) Le remboursement

#### 7.2.1.1) L'emprunt amortissable

L'emprunt est dit amortissable car le capital est remboursé pendant plusieurs années et sur une durée déterminée. Le remboursement s'effectue selon des échéances pouvant être mensuelles, dans la majorité des cas, ou trimestrielles.

A chaque échéance une part du capital ainsi qu'une part d'intérêts sont remboursées.

Le montant des mensualités peut être constant ou non. S'il est constant cela veut dire que la part de capital va croître au fur et à mesure et celle des intérêts décroître. L'avantage de ce système est pour l'emprunteur de bénéficier d'un maximum de déduction fiscale due au remboursement des intérêts au début du remboursement ce qui favorise sa prise en main de la société.

Toutefois l'emprunteur peut opter pour des mensualités variables. Elles sont alors décroissantes, et dans ce cas la part des intérêts est décroissante et celle du capital reste constante tout au long du remboursement. Ce type d'emprunt est moins coûteux mais nécessite de pouvoir supporter des charges très importantes dès le début.

Elles peuvent aussi être croissantes dans l'hypothèse où la société est elle-même en croissance et supportera plus aisément des charges importantes dans l'avenir.

L'usage de ce type de mensualités reste très rare dans le financement d'officine.

Afin de choisir le type d'emprunt et d'évaluer le poids des mensualités sur les ressources de la pharmacie, il est primordial d'établir un tableau d'amortissement qui permet de visualiser le montant exact des mensualités et la part d'intérêt et de capital dans celles-ci.

Exemple :

Prenons l'exemple du financement de l'achat d'une pharmacie moyenne d'un coût d'1,4M€. L'emprunt est établi sur 12 ans avec un taux d'intérêt de 4%, avec charges constantes, ici sous forme d'annuités.

Tableau 10 : Exemple d'un tableau d'amortissement

Années	Restant dû (en €)	Annuités (en €)	Intérêts (en €)	Capital (en €)
1	1 400 000	149 173,04	56 000	93 173,04
2	1 306 826,96	149 173,04	52 273,08	96 899,96
3	1 230 992,7	149 173,04	48 397,08	100 775,96
4	1 109 151,04	149 173,04	44 366,04	104 807
5	1 004 344,04	149 173,04	40 173,76	108 999,28
6	895 344,76	149 173,04	35 813,79	113 359,25
7	781 985,51	149 173,04	31 279,41	117 893,62
8	664 091,89	149 173,04	26 563,68	122 609,36
9	541 482,53	149 173,04	21 659,30	127 513,74
10	413 968,79	149 173,04	16 558,75	132 614,29
11	281 354,50	149 173,04	11 254,18	137 918,86
12	143 435,64	149 173,08	5 737,43	143 435,65

À ces annuités il faudra rajouter le coût des assurances, des frais de garantie et des frais de dossier afin d'obtenir le montant exact du montant dû à la banque. Toutes ces données doivent figurer sur l'offre de crédit. (16)

#### 7.2.1.2) Le crédit *in fine*

Le crédit *in fine* est un type d'emprunt dont les mensualités ne portent que sur les intérêts, le capital étant remboursé en une seule fois à la fin.

L'emprunteur réalise via cet emprunt une déduction fiscale annuelle importante étant donné que les intérêts sont déductibles. Cependant le crédit *in fine* engendre un coût supplémentaire, les intérêts sont supérieurs à un emprunt amortissable du même montant. En effet les intérêts

sont constants chaque année puisque le montant du capital dû ne diminue pas contrairement à l'emprunt amortissable.

Pour obtenir l'accord de ce type de prêt, l'établissement bancaire exige que l'emprunteur soit en mesure de rembourser l'emprunt en une seule fois, donc qu'il possède un capital important, ou qu'il ouvre un livret de placement financier de type assurance-vie d'un montant équivalent à l'emprunt et dont le rendement servira à rembourser l'emprunt.

L'avantage principal de cet emprunt est la déduction fiscale offerte, ce qui pour un jeune pharmacien titulaire facilite son exercice. Le BFR de la société est nettement diminué mais en contrepartie l'emprunteur devra épargner pour rembourser le crédit le moment venu.

Actuellement les crédits *in fine* n'ont plus cours dans le financement d'officine, hormis dans les aides à l'apport. Les taux de rendements des placements financiers étant devenu trop faibles (17) et les taux d'intérêts bien qu'en hausse n'engendrent pas suffisamment de déduction fiscale permettant de concurrencer le prêt amortissable.

Le crédit *in fine* reste néanmoins une solution intéressante pour un acquéreur souhaitant racheter les murs de l'officine. La déduction fiscale lui permettra de ne pas ou peu payer d'impôts sur ses revenus fonciers.

Cet emprunt est aussi proposé par les groupements ou grossistes répartiteurs dans des compléments d'apports ou « boosters ». Ces boosters sont des obligations simples dont les intérêts sont remboursés en même temps que l'emprunt principal. Les obligations sont par la suite remboursées en une seule ou plusieurs mensualités.

### 7.2.2) Le coût du crédit

Le coût d'un crédit est souvent résumé, à tort, aux seuls des intérêts bancaires. Ces derniers représentent évidemment une part importante du coût total mais il ne faut pas négliger d'autres éléments comme les frais de dossiers ou d'assurance.

L'ensemble des frais, à l'exception des pénalités de retard et de remboursement anticipé, sont réunis sous l'acronyme TAEG : Taux annuel d'effectif global. Il représente le coût annuel d'un emprunt et permet de mieux apprécier les propositions de chaque banque.

Pour réduire au maximum le TAEG du crédit, l'emprunteur pourra faire jouer la concurrence entre les établissements bancaires ou entre les banques et les assureurs de prêt, et choisir les modalités de remboursement lui offrant les meilleures conditions. Les choix les plus risqués sont souvent les plus rentables, et l'emprunteur décidera en fonction du niveau de risque.

#### 7.2.2.1) Les intérêts

Les intérêts d'emprunt sont la rémunération de l'établissement bancaire octroyant le prêt. Ils représentent la part la plus importante du coût du crédit, notamment en période de hausse des taux comme aujourd'hui.

Les taux pratiqués sont différents selon les établissements mais aussi selon les emprunteurs. Plusieurs facteurs sont susceptibles de faire varier ces taux. La situation financière de l'emprunteur et celle de la société visée sont déterminante pour gagner la confiance de la banque, qui sera plus à même d'offrir des conditions avantageuses.

Il existe deux types de taux d'intérêts, les taux d'intérêts fixes et les taux d'intérêts variables.

#### 7.2.2.1.1) Les taux fixes

Le taux fixe est celui qui est privilégié pour des emprunts professionnels de longue durée comme ceux des officines. Il offre une visibilité à l'emprunteur qui saura quel montant il aura à rembourser à chaque échéance.

Cet emprunt est le plus sûr mais aussi bien souvent plus cher. Les banques pratiquent des taux supérieurs aux emprunts à taux variables. Il a cependant l'avantage de ne pas être sensible à la hausse des taux ce qui protège l'emprunteur. Mais en cas de baisse des taux une renégociation du prêt ou un rachat par une autre banque des coûts supplémentaires seront ajoutés.

#### 7.2.2.1.2) Les taux variables

Un emprunt à taux variable est un emprunt soumis aux variations à la hausse comme à la baisse des taux pratiqués. Ces emprunts sont plus risqués pour l'emprunteur car il n'offre pas de visibilité sur les échéances futures.

L'avantage de ce type de taux est que son coût est moins élevé. En effet la banque sait qu'elle profitera d'une potentielle hausse des taux le cas échéant. De plus en cas de baisse l'emprunteur n'a pas besoin de renégocier son emprunt et d'engendrer des coûts supplémentaires.

En pratique ce taux est très risqué pour un emprunt avec des échéances aussi lointaines et donc peu utilisé. Il est néanmoins possible de limiter le risque en choisissant un taux variable « capé », qui limite la variation à la hausse à un certain pourcentage. Une limite à la baisse peut aussi être demandée par la banque. (18)

### 7.2.2.2) Les assurances de prêt

Une assurance de prêt permet en cas d'empêchement pour l'emprunteur de rembourser les mensualités à sa place. Cette assurance n'a pas de caractère légal obligatoire mais est une condition *sine qua none* pour obtenir l'accord de la banque.

L'assureur prend en charge tout ou partie des mensualités de remboursement, en fonction du contrat, et dans les situations de décès ou d'invalidité permanente. Mais aussi en cas d'incapacité temporaire de travail. (19)

Certains risques sont exclus des contrats d'assurances. Les situations très à risque comme la pratique de sports extrêmes type rallyes ou parachutisme.

L'emprunteur peut souscrire une assurance dite « de groupe » c'est-à-dire de l'établissement bancaire lui accordant le prêt. Cette assurance est souvent pré établie et il n'est pas possible de négocier les points de garanties.

L'emprunteur peut aussi souscrire une assurance individuelle à un assureur étranger à la banque. Ce type d'assurance a l'avantage d'être modulable. L'emprunteur peut donc opter pour les garanties qui lui paraissent nécessaires et écarter celles qui lui paraissent superflues, afin de diminuer les coût de cette assurance. La banque peut si les conditions de l'assurances individuelles ne sont pas équivalentes à celle de groupe refuser de prêter.

Un questionnaire médical est exigé par les assureurs pour tout emprunt supérieur à 200 000 euros ou si le remboursement de l'emprunt s'effectuera en totalité après les 60 ans de l'emprunteur. (20)

Ce questionnaire porte sur les antécédents médicaux, les pathologies actuelles ou encore le mode de vie de l'emprunteur (tabac, alcool, surpoids). Des coûts supplémentaires sont possibles en cas de prêt à une personne jugée à risque par l'assureur.

L'assureur peut refuser d'assurer un prêt s'il juge que la personne est trop à risque concernant ses antécédents médicaux. Les surprimes sont fréquentes pour des pathologies comme les cancers ou les antécédents d'AVC ou autres pathologies cardiaques.

### 7.2.2.3) Les frais de dossiers et de garanties

Les frais de dossiers et de garanties sont des coûts inhérents aux emprunts.

Les professionnels réalisant la rédaction de la simulation et de la demande de financement, la vérification de la conformité des pièces apportées, l'analyse de la société et de la situation de l'emprunteur sont rémunérés à hauteur de la difficulté de mise en place du crédit. Ces coûts sont donc à prendre en compte par l'emprunteur.

Les frais de garanties sont dus aux coûts des actes réalisés. Les garanties portent sur le fonds de commerce ou sur des hypothèques. Les actes réalisés sous actes notariés feront l'objet de frais de notaires. Les actes réalisés sous seing privé seront soumis aux honoraires d'avocat le cas échéant.

### 7.2.3) Les garanties

L'établissement prêteur demande en plus des assurances de décès-invalidités, des garanties lui permettant en cas de défaut de paiement de la part de l'emprunteur d'obtenir une compensation. Ces garanties portent le plus souvent sur le fonds de commerce qui est acquis grâce au crédit mais elles peuvent porter sur des biens personnels ou familiaux de l'emprunteur.

Il est très important pour un emprunteur d'opter pour les garanties ne concernant pas son patrimoine personnel. Cette sécurité est primordiale pour des emprunts d'une telle importance susceptible de mettre en danger la sécurité personnelle de l'acquéreur ainsi que celui de sa famille.

#### 7.2.3.1) Le nantissement du fonds de commerce

Le nantissement du fonds de commerce est la garantie la plus fréquemment exigée par les banques lors du financement d'une officine.

Il offre à la banque en contrepartie de l'accord du prêt la possibilité de récupérer le montant du sur la vente du fonds. La banque obtient un droit de préférence sur les autres créanciers. Plusieurs créanciers peuvent se nantir sur le fonds, c'est la date d'enregistrement du nantissement qui détermine l'ordre de priorité.

La banque obtient aussi un droit de suite, c'est-à-dire le droit de conserver son nantissement après la vente du fonds.

Un contrat de nantissement peut se faire sous acte authentique ou sous seing privé. Il doit ensuite être déposé auprès du greffe du tribunal de commerce. (21).

En cas de non-paiement et après sommation de paiement, le créancier peut demander la vente du fonds de commerce auprès du tribunal de commerce.

Un nantissement de parts sociales est possible en cas d'achat d'une société. Ce type de nantissement est cependant peu pratiqué car la valeur de l'actif est peu sûre.

### 7.2.3.2) La caution personnelle

La caution personnelle est une garantie supplémentaire pouvant être exigée par la banque portant sur le patrimoine personnel de la caution. Elle peut concerner l'emprunteur et d'autre personne se portant caution.

En cas de défaut de paiement de la société, le créancier peut se retourner directement vers la caution qui devra régler les dettes avec ses deniers personnels. Ainsi tous ses biens peuvent être saisis ainsi que ceux de son conjoint en cas de mariage sous le régime de la communauté.

Ce type de garantie est très dangereuse pour l'emprunteur qui n'a plus de protection vis-à-vis de ces créanciers. Les avantages des Sociétés à responsabilité limitée ou à exercice libéral disparaissent et l'emprunteur se retrouve dans la même situation qu'un entrepreneur individuel ou exerçant en SNC.

La caution peut être simple ou solidaire. En cas de caution simple le créancier doit prouver avoir fait les démarches auprès de l'emprunteur avant de se retourner auprès de la caution. Pour la caution solidaire il n'est pas nécessaire de prouver quoique ce soit avant de se retourner vers la caution. Il est possible, dans le cas où plusieurs personnes sont cautions, que chacune signe une caution simple. Il est préférable d'avoir des cautions sur un montant définit et si possible sur une part inférieure au montant total.

### 7.2.3.3) L'hypothèque

L'hypothèque est un type de garantie permettant à la banque de saisir un bien immobilier et de le faire vendre aux enchères en cas de non-paiement.

Cette garantie n'est en pratique que très peu employée car cela nécessite la détention d'un bien immobilier important. Ce qui est rarement le cas pour des néo-acquéreurs.

Ici aussi la sécurité offerte par l'interposition de personne morale entre l'acquéreur et les créanciers est mise à mal.

### 7.3) L'apport personnel

L'apport est une somme d'argent que l'acquéreur investit dans sa future société. Cet argent doit lui appartenir, être disponible et ne doit pas être issue d'un autre emprunt.

L'apport personnel doit être suffisant pour financer les frais liés à l'acquisition de l'officine (frais d'actes, honoraires et droits d'enregistrements) et couvrir le besoin en fonds de roulement (BFR). L'apport permet aussi de réduire le montant emprunté et ainsi de gagner la confiance du banquier.

Aujourd'hui l'apport représente près de 18% du prix total d'achat d'une pharmacie, soit en valeur absolue moyenne près de 320 000 euros selon le cabinet CGP. (3).

Le manque d'apport est d'ailleurs l'obstacle le plus important pour un jeune pharmacien à l'accession au statut de titulaire et l'oblige souvent à s'orienter sur des structures plus petites ou à repousser son achat.

Comme vu précédemment l'association (cf chapitre association) est souvent une option choisie par les nouveaux acquéreurs pallier à leur manque d'apport. Que ce soit en association avec un pharmacien titulaire ou via l'aide d'un pharmacien investisseur.

La solution capital-risque avec l'émission d'obligations convertibles en action proposée par de grands groupes ou fonds d'investissement est parfois un piège pour le pharmacien qui verra l'investisseur faire main-basse sur tout l'effet de levier généré.

Cependant il existe aujourd'hui des solutions gagnant-gagnant grâce à des partenaires fiables qui connaissent des pharmaciens d'officine. Certains grossistes-répartiteurs, des groupements et même la Caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens proposent aux pharmaciens leurs aides à l'acquisition dites « booster d'apport ».

Ces booster d'apport prennent la forme d'obligations simples avec comme principe un crédit accordé dont le remboursement est in fine, souvent après les remboursements de l'emprunt bancaire.

### 7.3.1) Le capital-risque

Le capital-risque est terme qui désigne des investissements dans des entreprises à fort potentiel de croissance. C'est le cas lors d'un rachat de fonds de commerce via une société. Cette société possédant un passif très important a une valeur de départ égale à l'apport investi. Une fois le passif réglé, c'est à dire que l'emprunt est remboursé, la valeur de la société est très importante.

Ce type d'investissement peut être pratiqué par des pharmaciens mais aussi par des investisseurs extérieurs à la profession comme des fonds d'investissement.

Ces investisseurs n'ont pas le droit de rentrer au capital des officines, ils peuvent seulement apporter des fonds et se faire rémunérer via des intérêts. Ils suivent souvent une logique financière dont le seul but est de capter tout l'effet de levier.

Ils sont néanmoins des acteurs du marché sans lesquels certains acquéreurs ne pourraient pas arriver à leurs fins.

Leur apport de fonds s'effectue via l'émission d'obligations convertibles en actions (OCA).

L'attrait des investisseurs pour le monde officinal vient de la rentabilité que celui-ci leur offre tout en ayant une sécurité relativement importante.

#### 7.3.1.1) Les obligations

Un emprunt obligataire est une émission de titres créances par une société. Cette émission ne peut être réalisée que par une personne morale, SARL, SELARL et SELAS dans le monde officinal.

Deux types d'obligations co-existent. L'obligation simple (OS) qui donne droit à l'investisseur à des intérêts mais n'entraîne pas d'entrée au capital, et l'obligation convertible en actions (OCA) qui, en plus des intérêts, permet à la fin de l'emprunt à l'investisseur de rentrer au capital de la société. Aujourd'hui les OCA sont celles qui offrent un meilleur rendement aux investisseurs mais elles restent rares en pratique.

Ce type d'emprunt qui n'appartient pas au monopole bancaire permet à l'acquéreur d'augmenter son apport sans qu'il ne soit perçu comme endetté par la banque qui réalisera le prêt. Les sommes empruntées sont qualifiées de quasi fonds propres mais ne doivent pas être considérées comme un apport personnel, et doivent être déclarées à la banque comme une obligation.

Ces obligations offrent à l'acquéreur un capital important et disponible lui permettant d'investir dans une officine de taille importante qu'il n'aurait pas pu espérer avec ses fonds propres. C'est un avantage notable qui justifie souvent des intérêts assez lourds.

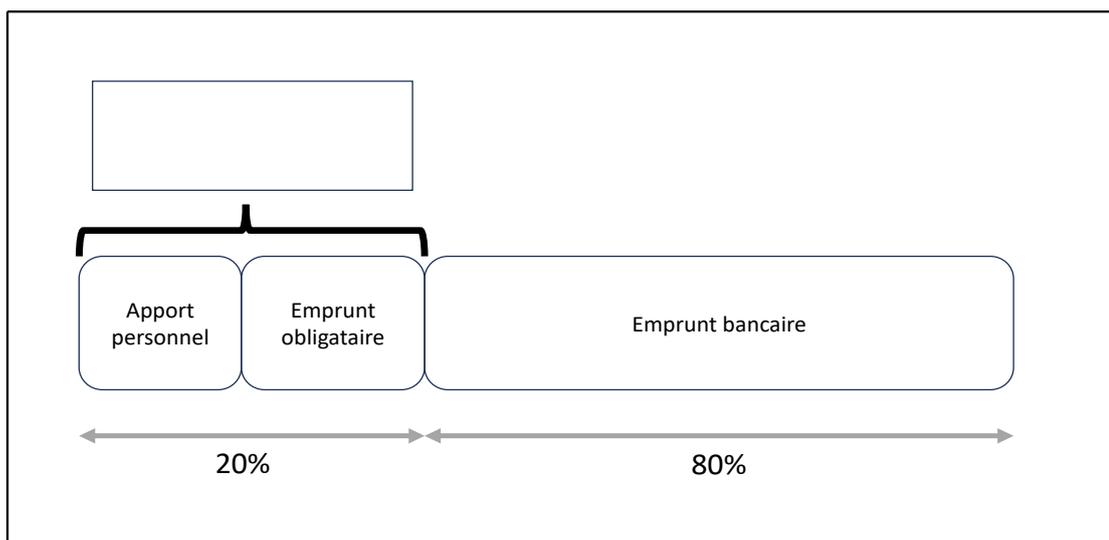


Figure 8 : Détail des apports et de l'emprunt bancaire

### 7.3.1.2) Le contrat d'émission

Le contrat d'émission est un accord entre les deux parties qui ne suit pas les règles des prêts bancaires classiques et qui est rédigé librement. Les fonds d'investissement qui représentent la majorité des investisseurs de ce type (22) ont des exigences préétablies concernant la durée, les intérêts ou le remboursement. C'est pourquoi le pharmacien devra être très attentif lors de la rédaction du contrat à négliger aucun de ces paramètres.

Le montant total des obligations émises est un élément essentiel étant donné le coût des intérêts et l'endettement conséquent d'un jeune acquéreur. Le montant n'est pas limité et peut être largement supérieur à l'apport personnel du pharmacien contrairement à un investissement en compte courant par exemple. Un montant trop élevé pourrait le cas échéant obérer les capacités de remboursement de la société que ce soit pour l'emprunt obligataire comme pour l'emprunt bancaire.

La durée d'un emprunt obligataire est forcément limitée dans le temps mais peut s'étaler de 5 à 30 ans (23). Elle est établie par un accord qui en cas de remboursement prématurée de l'emprunt pourrait occasionner des indemnités. Ces indemnités viendront s'ajouter au remboursement de l'ensemble des intérêts qui courraient jusqu'à la date initialement prévue.

Les intérêts des emprunts obligataires ne suivent pas les courts normaux des intérêts bancaires et c'est la raison pour laquelle ils sont souvent bien plus élevés. Les taux pratiqués pourront s'échelonner de 6% l'an à plus 16%. Ces intérêts sont majorés dans le cas des obligations convertibles en actions par une prime de non convertibilité. En effet un investisseur non pharmacien ne pourra pas à l'issue de l'emprunt convertir ses obligations en actions de pharmacie. Cette prime est régulièrement au moins aussi importante que les intérêts eux-mêmes.

Les OCA sont les obligations les plus rentables pour n'importe quel type d'investisseur. Un pharmacien investisseur verra ses obligations converties en action d'une société qui aura une valorisation importante. Le non-pharmacien verra lui le rendement de ses obligations supérieur à 10% par an, ce qui en fait un placement très rentable. (24)

Le remboursement des obligations se fait in fine c'est-à-dire que tout le capital sera remboursé à la fin de l'emprunt contrairement aux intérêts qui seront réglés chaque année. Une autre méthode moins répandue consiste à rembourser l'emprunt par annuités constante comme un emprunt bancaire classique ce qui permet à la sortie de déboursé une somme moins importante mais qui alourdit chaque année le montant de remboursement.

### 7.3.2.3) Les garanties

Les obligations convertibles en action offrent en garanties aux investisseurs la possibilité de les convertir en actions. Cette démarche étant impossible pour les non-pharmaciens cette garantie est donc caduque.

En raison de garanties trop faibles, les investisseurs pourront exiger au pharmacien des contreparties. La plus courante est l'adhésion à un groupement ou à une centrale d'achat. Cette adhésion peut comporter des obligations comme l'achat de produits en particulier, un facing imposé ou encore un nom d'enseigne défini. Des méthodes de gestion sont parfois exigées et des objectifs de rentabilité fixés.

Toutes ces obligations viennent affaiblir l'indépendance du pharmacien.

## 7.3.2) Les boosters d'apport

### 7.3.2.1) Définition

Les crédits « booster » sont des compléments d'apport qui prennent la forme d'obligations simples, ce qui les différencie du capital-risque. Ce type d'investissement n'ouvre donc pas de possibilité d'entrée au capital.

Les établissements proposant ce type de crédit sont souvent des partenaires des officines tels que les grossistes-répartiteurs ou les groupements. Leur intérêt est de fidéliser un nouvel adhérent ou client tout en réalisant un gain financier grâce aux intérêts.

Le crédit-booster peut prendre la forme d'un crédit amortissable avec franchise en capital lors des deux ou trois premières années, ou la forme d'un crédit in fine dans lequel le capital est

remboursé après l'emprunt bancaire. La durée de remboursement varie de 5 à 7 ans voire même 15ans (Exemple : fonds interpharmaciens cavp). L'acquéreur doit donc anticiper le remboursement de ce crédit supplémentaire dans son plan de financement, le forçant à restructurer sa dette à la fin du crédit booster. Le montant du crédit est libre pouvant doubler ou tripler l'apport du pharmacien, lui permettant d'accéder à de grosses structures.

Certains grossistes proposent des crédits booster en partenariat avec des banques et se portent caution auprès d'elle, favorisant l'obtention d'un emprunt auprès de cette même banque par le pharmacien.

#### 7.3.2.2) Exemple du booster Passeportpharma

Le booster d'apport Passeportpharma proposé par la CERP Rhin Rhône méditerranée (RRM) est un exemple d'une solidarité gagnant-gagnant entre différents acteurs de la pharmacie d'officine. L'appui de partenaire de confiance est un atout majeur pour un primo-accédant, lui évitant ainsi les écueils d'une association contrenature avec un pharmacien peu investi, ou ce qui s'avère souvent être un piège : l'investissement d'un capital-risqueur via OCA.

Il vient tout de même alourdir un plan de financement initialement prévu sur 12 ans, mais offre des possibilités d'achat nouvelles aux pharmaciens.

##### 7.3.2.2.1) Généralités

La CERP (Confraternelle d'Exploitation et de Répartition Pharmaceutique) RRM est un grossiste répartiteur comptant 25 établissements répartis sur toute la moitié Est de la France métropolitaine. C'est une société anonyme dont le siège social est situé à Belfort (90).

Cette société a pour objet la distribution de médicaments à usage humain ou vétérinaire aux pharmacies d'officines, aux établissements de santé publics ou privés.

C'est un partenaire de proximité pour de nombreuses pharmacies d'officine puisque parmi les 4000 clients livrés quotidiennement, 95% d'entre eux sont des pharmacies d'officine. De plus le conseil d'administration ainsi que l'actionnariat sont majoritairement composés de pharmaciens.

C'est dans une optique d'entraide confraternelle que la CERP RRM a mis en place un crédit d'aide à l'apport. L'objectif de ce booster d'apport est de faciliter la transmission d'entreprise. La CERP y voit un moyen d'aider les jeunes générations à accéder au statut de titulaires mais aussi d'aider la cession de ses clients de longue date.

#### 7.3.2.2.2) Les modalités d'emprunt

Le booster Passeportpharma est un complément d'apport proposé par la CERP RRM en partenariat avec les caisses régionales du Crédit Agricole, qui octroieront le prêt.

Le complément d'apport peut représenter trois fois l'apport personnel du pharmacien, dans la limite de 400 000€. Le remboursement s'effectue en franchise de capital les douze premières années, durant lesquelles le pharmacien rembourse l'emprunt principal, puis le capital est remboursé en trois ans à la suite. L'emprunt principal aussi devra être octroyé par le crédit Agricole.

Les taux d'intérêts pratiqués pour l'emprunt complémentaire sont les taux négociés avec la banque, dépendront donc de la solidité du dossier et des garanties affichées.

Les conditions d'accès à ce booster sont larges. Il n'est pas nécessaire d'être primo-accédant et cela peut concerner un transfert ou un regroupement. La société visée devra être

obligatoirement une personne morale et réaliser, ou être susceptible de réaliser plus d'1,2M€ de chiffre d'affaires.

La CERP RRM est garant de ce prêt, en contrepartie de quoi il est demandé 1,5% par an du montant cautionné qui sera conservé sous la forme d'un dépôt de garantie. Cette somme sera restituée à la fin du remboursement de l'emprunt si la CERP est toujours le répartiteur de la pharmacie. Si tel n'est pas le cas, ce dépôt sera conservé par la CERP.

C'est la seule contrepartie demandée au pharmacien. Il est libre de choisir les conseils et comptables qu'il souhaite et d'appliquer sa propre politique de gestion dans son officine.

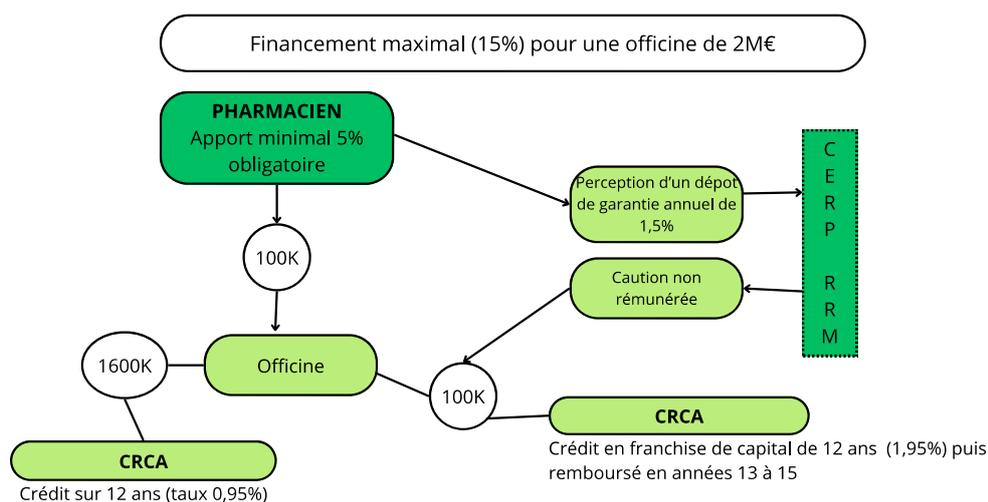


Figure 9 : Schéma explicatif du Booster Passeport pharma

### 7.3.2.2.3) Les avantages

Le premier des avantages est d'offrir à un nouvel acquéreur la possibilité d'acheter une officine avec peu d'apport. Ici l'acteur principal, la CERP, n'investit pas directement d'argent il n'a donc pas de retour financier sur investissement. Contrairement aux investisseurs de type fonds d'investissement, qui vont capitaliser sur la dette de l'officine, le grossiste est juste un garant.

La CERP trouve son intérêt dans la fidélisation de nouveaux clients, liés à elle pour la durée de l'emprunt, à moins de lui laisser le dépôt de garantie. Mais en s'impliquant et en facilitant l'accession au statut de titulaire elle s'assure une reconnaissance de la part de ses clients.

La banque, ici le Crédit Agricole, finance un investisseur avec plus de confiance. Il conquiert aussi de nouveaux clients. Des clients chefs d'entreprise susceptibles de refaire appel à lui pour de futurs investissements.

En favorisant la transmission entre ancien titulaire et néo-acquéreur les booster d'apports de ce type, comme celui proposé par la CAVP, contribuent à un maintien de la profession sur tout le territoire, évite les fermetures dues à une absence de repreneur, maintiennent des prix de ventes élevés garantissant aux pharmaciens un retour sur investissement.

La solidarité intra-professionnelle comme celle-ci ou via des investissements entre pharmaciens d'officine, est une des clés pour maintenir un maillage territorial et une offre de soins adaptée à la population.

## **8) Le crédit vendeur**

Le crédit vendeur est un crédit accordé à l'acheteur par le vendeur. C'est une solution alternative au prêt bancaire classique. Il échappe au système bancaire et s'effectue librement après accord entre le cédant et le cessionnaire.

En pratique peu utilisé dans le monde officinal, exception faite du rachat de stock lors de la vente d'un fonds de commerce. Ce crédit alternatif peut s'avérer être une possibilité intéressante pour un primo-accédant manquant d'apport et dans un temps où les intérêts bancaires sont très élevés.

La confiance du vendeur pour l'acheteur est une condition essentielle dans ce type de crédit. Le cas le plus classique est celui d'un titulaire proche de la retraite souhaitant transmettre son officine à un employé dont il connaît les capacités et le sérieux.

Ce système est incité par les pouvoirs publics dans le but de favoriser les cessions d'entreprise. Par le biais notamment du Plan d'Action Pour la Croissance et la Transmission d'Entreprises (PACTE) du 18 Juin 2018 duquel est issu l'article 50 de la loi de finance de 2019 visant à élargir les conditions d'accès à une imposition plus clémente lors de la réalisation d'un crédit vendeur.

En plus d'être un complément optimal à un emprunt bancaire classique, le crédit vendeur permet d'obtenir de meilleures conditions lors de la négociation du prêt notamment grâce à un emprunt moins élevé. De plus la banque donnera facilement sa confiance à un acquéreur qui a déjà celle du vendeur.

### 8.1) Les modalités

Les modalités de mise en place du crédit-vendeur sont fixées par le vendeur/préteur. Il fixe le montant, les intérêts et la durée de remboursement. Il peut en outre demander des garanties. Toutes ces dispositions doivent être inscrites dans l'acte de crédit-vendeur pouvant être rédigé sous seing privé mais dont l'importance incite à une rédaction devant notaire.

### 8.1.1) La durée

La durée d'un crédit-vendeur est libre, il n'existe aucune limitation légale. Habituellement elle est de l'ordre d'un à trois ans dans les cessions de fonds de commerce (25), compte tenu du niveau de risque pris par le vendeur. Une courte durée comme celle-ci ne peut, dans le monde officinal, suffire à financer l'entièreté d'un fonds de commerce. Le vendeur diminue le risque de voir le fruit de la vente lui échapper en réduisant la durée de remboursement.

Le vendeur est imposé sur la plus-value réalisée lors de la vente. L'imposition de la plus-value peut s'étaler au fur et à mesure que le vendeur perçoit les sommes qui lui sont dues. L'étalement maximal prévu par l'article 1681F du code général des impôts est de cinq ans. Si le crédit vendeur est prévu pour une durée supérieure, le vendeur devra alors régler l'impôt sur la plus-value avant de percevoir les mensualités.

### 8.1.2) Le montant

Tout comme la durée de remboursement il n'existe pas de maximum légal, le vendeur peut décider de vendre la totalité de son officine sous la forme de crédit vendeur. Il est en réalité souvent un complément de l'emprunt bancaire qui est l'emprunt principal.

La durée de remboursement s'étalant sur des durées courtes pour des raisons de fiscalité mais aussi de risque engendré, ne permet pas le financement d'une partie importante de l'officine, sauf à avoir des mensualités difficilement supportables pour l'acquéreur.

Le montant du crédit-vendeur représente entre 30 et 50% du montant total dans les transmissions de fonds de commerce, toutes entreprises confondues. Dans le domaine des transmissions d'officine ce montant représente plutôt 20 à 40% du montant total, compte tenu du temps de financement relativement long des officines (12 ans).

### 8.1.3) Les taux d'intérêts

Le prêteur reçoit en contrepartie du crédit des intérêts dont il fixe lui-même le taux. L'acheteur peut espérer du vendeur des taux d'intérêts inférieurs à ceux pratiqués par les établissements bancaires afin de bénéficier des avantages de ce crédit.

Le prêteur peut aussi décider de ne pas appliquer de taux d'intérêts pour favoriser l'acquisition de son officine. La confiance ici doit être entière envers l'acquéreur et c'est le cas lorsque celui-ci est un membre de la famille du vendeur ou un employé de l'officine qu'il connaît très bien.

Ces intérêts pour l'acquéreur suivent les mêmes règles que les intérêts bancaires et ils sont déductibles du résultat imposable.

### 8.1.4) Les garanties

Le prêteur peut exiger des garanties au même titre qu'un banquier par exemple. Elles peuvent prendre la forme d'un nantissement sur le fonds de commerce ou d'un cautionnement.

Le vendeur bénéficie d'un privilège de vendeur de fonds de commerce. Ce privilège lui donne un droit de préférence, c'est-à-dire qu'il sera prioritaire par rapport aux autres créanciers, mais

aussi un droit de suite qui lui permet de bénéficier de la vente du fonds ou de le saisir même si ce dernier est la propriété d'un autre acquéreur.

Ce privilège doit être inscrit auprès du greffe de tribunal de commerce dans un délai de 30 jours suivant l'acte de vente (26). Il est valable 10ans renouvelable.

Le vendeur peut aussi inscrire dans l'acte de cession une clause résolutoire lui permettant d'annuler la vente si l'acheteur ne respecte pas ses engagements. Il peut pour cela le mettre en demeure via un commissaire de justice, ou, si cette modalité est inscrite dans le contrat, par lettre recommandée avec accusé de réception. Il faudra pour le vendeur faire constater le manquement à un juge pour que celui-ci procède à la résiliation de la vente. Le vendeur récupérant son bien pourra le vendre à un autre acquéreur ou le conserver.

## 8.2) Avantages et inconvénients du crédit vendeur

### 8.2.1) Les avantages

#### **Pour l'acquéreur :**

L'acquéreur est celui qui bénéficie le plus de ce système. Un primo-accédant est souvent contraint dans sa recherche de financement par son manque d'apport. Le crédit-vendeur lui offre la possibilité de diminuer drastiquement son besoin d'apport.

Il lui permet aussi de ne pas subir des intérêts trop élevés. Dans des temps où les taux sont en hausse, l'impact de ceux-là n'est pas négligeable dans un plan de financement. Il pourra

négocier les taux appliqués par le prêteur afin qu'ils soient plus intéressants que les intérêts bancaires.

Le fait de financer une partie de son officine par un crédit-vendeur lui permet de diminuer le montant de son emprunt bancaire. Un emprunt moins important est plus facilement accessible. De plus le banquier sera rassuré par un acquéreur qui a la confiance du vendeur et sera plus à même de lui proposer des conditions intéressantes.

### **Pour le vendeur :**

L'avantage pour un vendeur proposant un crédit-vendeur est de trouver plus aisément un repreneur. En offrant des conditions favorables à l'acheteur, il l'incite à investir dans son officine.

En favorisant l'achat de son officine, le vendeur peut mieux valoriser celle-ci. Les primo-accédant ayant des difficultés à obtenir des emprunts bancaires importants pour acheter les officines au prix fort fait baisser les prix de vente faute de demande. Si les emprunts bancaires sont minorés et complétés par un crédit-vendeur, la difficulté de financement s'efface et l'officine est mieux valorisée.

Le vendeur souhaitant transmettre son officine à un proche ou à un employé aura tout intérêt à proposer ce type de crédit.

De plus il touchera des intérêts récompensant sa prise de risque.

## 8.2.2) Les inconvénients

### **Pour le vendeur :**

Le premier des inconvénients pour le vendeur est la prise de risque. En effet il ne touche pas les produits de la vente immédiatement, il prend le risque de ne jamais les toucher en cas de défaillance de l'acheteur.

En plus du risque de ne pas percevoir les sommes qui lui sont dues, le remboursement est étalé et ne touche donc pas la totalité de la vente d'un coup. L'imposition sur la plus-value étant étalée au maximum pour 5 ans (25) si le crédit est prévu sur une période plus longue, il pourra payer la plus-value sur des sommes non perçues.

De plus le séquestre du prix de vente durant 90 jours.

### **Pour l'acheteur :**

Les inconvénients pour l'acheteur sont principalement les mêmes que ceux d'un emprunt bancaire classique.

Le plus important d'entre eux étant les garanties offertes au vendeur qui impliquent souvent le patrimoine personnel et/ou familial de l'acheteur comme par exemple le cautionnement solidaire.

## **9) Aspects administratifs**

## 9.1) Les démarches auprès de l'ordre

L'ordre national des pharmaciens est l'organisme en charge de la régulation de la profession de pharmacien.

Il assure quatre missions de service public (27) :

- Veiller à la compétence des pharmaciens
- Promouvoir la santé publique et la qualité des soins
- Assurer le respect des devoirs professionnels
- Assurer la défense de l'honneur et de l'indépendance

Lorsqu'il acquiert une officine, le pharmacien devient titulaire et doit être inscrit au tableau de la section A (ou la section E dans le cas d'un pharmacien d'outre mer) celle des titulaires d'officines. Il doit répondre pour cela à diverses obligations comme celles d'être titulaire du diplôme de docteur en pharmacie, de maîtriser la langue française, de justifier d'une expérience de 6 mois de stage de fin d'étude ou en tant qu'adjoint ou remplaçant dans une officine.

La demande d'inscription du pharmacien à l'ordre est discutée lors de réunion mensuelle du conseil régional de l'ordre des pharmaciens (CROP) et doit se faire au moins 3 mois avant la date d'ouverture (28). La procédure d'inscription à l'ordre inclut la procédure d'enregistrement de la déclaration d'exploitation (29). L'ordre réalise les démarches d'enregistrement du diplôme auprès de l'agence régionale de santé (ARS). Lorsqu'il s'agit d'un rachat de parts ou de fonds de commerce, l'acquéreur n'a pas à solliciter de licence, qui existe déjà.

L'inscription à l'ordre est une des conditions suspensives du compromis de vente.

Les sociétés de type SEL et SPFPL doivent aussi être inscrites à l'ordre lors de leur création.

## 9.2) Les démarches auprès du tribunal de commerce

Le greffe du tribunal de commerce est responsable de l'inscription au registre du commerce et des sociétés (RCS) d'une entreprise. Cet enregistrement est une obligation pour toute personne physique ou morale ayant des activités commerciales.

Le délai d'immatriculation au RCS est de 15 jours à partir de la date de début d'activité. Le vendeur devra se faire radier et a pour cela un délai d'un mois. La société devient une personne morale à la date de son inscription au RCS.

Les contrats de nantissements doivent être déclarés auprès du greffe du tribunal.

## 9.3) La publicité de vente

La publication de la vente dans un journal d'annonce légale (JAL) est une obligation pour l'acquéreur. Cette publication devra se faire dans les 15 jours suivant l'acte de vente et publié dans le département de vente du fonds.

Une deuxième publication doit être faite dans le bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC). C'est un outil permettant d'accéder gratuitement aux actes publiés au RCS. La publication au BODACC doit être effectuée dans les 3 jours suivants la publication dans le JAL.

Cette publicité est établie afin de protéger les créanciers du cédant. En effet il leur est autorisé un délai durant lequel ils peuvent faire opposition au paiement. Le délai est de 10 jours minimum à compter de la publication dans le BODACC et doit être fixé dans la publication au JAL. L'opposition permet aux créanciers du vendeur de saisir le séquestre par voie extrajudiciaire afin que sa créance soit consignée et lui soit réglée par le vendeur.

Si l'acquéreur ne procède pas à la publication obligatoire, les créanciers du vendeur pourront le poursuivre. Il risque alors de payer deux fois, une fois au vendeur et une fois à ses créanciers. C'est pourquoi il est très important de respecter les publications, leurs délais et leurs formalismes.

#### 9.4) Les démarches auprès de l'administration fiscale

L'acte de cession doit être déposé auprès du service fiscal d'enregistrement. L'acquéreur dispose d'un délai d'un mois s'il s'agit d'actes notariés et doit le faire immédiatement si la signature s'est faite sous seing privé.

Les droits d'enregistrement sont la dépense fiscale la plus importante lors de l'achat d'un fonds ou de parts sociales. Ils sont, compte tenu de leurs taux (cf partie : l'achat de fonds de commerce ou de parts sociales), à régler au moment de l'enregistrement auprès des services fiscaux. Ces frais sont des charges pourront être déduits du résultat imposable à la fin du premier exercice.

Le vendeur devra déclarer les bénéfices dans les 60 jours suivant la clôture de l'exercice comptable.

## 10) Les nouvelles missions du pharmacien d'officine

La pharmacie d'officine occupe une place centrale dans l'offre de soin en France. Elle possède un maillage territorial important (19 887 officines en métropole, 615 en outre-mer) (4), des horaires d'ouverture favorisant un accueil au grand public.

Les pouvoirs publics ont donc décidé de s'appuyer sur les officines afin de faire face aux nouveaux enjeux de la santé publique. Une population vieillissante et une demande de soin de plus en plus importante. Une part de déserts médicaux en croissance. L'accès au soin est donc mis à mal dans beaucoup de territoires.

Les pharmacies se sont vues accordées des missions nouvelles pour répondre aux besoins de la population. Ces missions visent à réserver les consultations chez le médecin uniquement pour les situations le nécessitant.

Les pharmaciens pratiquent désormais plusieurs types d'entretiens pharmaceutiques (Antivitamines K, Anticoagulants oraux, entretiens de la femme enceinte). Depuis la crise du COVID-19 en 2020, les pharmaciens sont aussi habilités à vacciner, à les prescrire depuis 2023. et à réaliser des tests rapides d'orientation diagnostique, et depuis peu (2024) à délivrer des antibiotiques dans certaines conditions.

Toutes ces nouvelles missions améliorent l'image du pharmacien aux yeux du grand public. Elles offrent aussi aux pharmaciens une nouvelle source de rémunération, à l'acte cette fois-ci lui assurant un gain de marge. Le prix des médicaments ne cessant de baisser et la marge du pharmacien avec, cette nouvelle source de revenu n'est pas négligeable.

Un personnel formé et des locaux adaptés sont nécessaires à la réalisation de ces missions. Les plus petites officines possédant souvent peu de personnel et des locaux de faible surface sont une fois de plus lésées. Cette situation accroît les différences dans ce marché à deux vitesses entre petites et grandes officines.

Ces nouvelles missions sont une formidable opportunité pour les nouveaux acquéreurs, tant sur le plan financier que sur leur image au sein de la population. Cependant les besoins qu'elles demandent inciteront les néo-accédants à s'orienter sur des officines capables d'y répondre, et qui demandent un investissement financier important.

## **11) Conclusion**

## CONCLUSIONS GENERALES

THESE SOUTENUE PAR M. GILLES Antoine

L'acquisition d'une première officine est un cheminement complexe, parfois long, qui astreint celui qui l'entreprend à développer des connaissances et des capacités diverses. Il fait le choix d'une officine qu'il devra financer mais aussi diriger. Pour cela il devra s'entourer de professionnels experts et compétents pour les plans de financement au niveau juridique, comptable ou encore fiscal.

L'acquéreur doit analyser finement les différentes possibilités qui lui sont offertes quant à la forme de société qu'il devra choisir. Chaque forme ayant ses avantages et inconvénients, il devra sélectionner celle qui lui offre les meilleures conditions de sécurité personnelle et professionnelle. En effet, la forme de société a un impact sur la fiscalité, sur le mode d'imposition à l'IR ou à l'IS et détermine les facultés de remboursement de l'acquéreur. Les sociétés à l'IR comme la SNC n'offrent que rarement les conditions satisfaisantes aux primo-accédants souhaitant protéger leur patrimoine personnel des créanciers. Aussi les pharmaciens leur préfèrent les sociétés d'exercice libéral, qui constituent une personne morale qui leur assure la séparation des dettes professionnelles et du patrimoine personnel. Ces sociétés offrent aussi des avantages tels que la facilité de transmissions de parts sociales par le biais de sociétés de participations financières de professions libérales.

Au-delà du mode d'exercice, l'acquéreur devra s'interroger sur sa capacité à travailler avec des associés. La mutualisation des moyens peut offrir des possibilités aux jeunes pharmaciens qui ne disposent pas d'un capital suffisant pour acheter une officine, sans le soutien d'autres diplômés. L'association peut se faire avec un autre pharmacien exerçant dans l'officine ou bien avec un pharmacien investisseur, déjà titulaire.

Le choix d'un associé est déterminant pour la réalisation d'un projet à long terme ; il faudra partager les mêmes visions de management et savoir anticiper les risques de désaccords. C'est pourquoi il est primordial d'établir les objectifs et les modes de fonctionnement dès le départ. Les statuts ou autre règlement intérieur doivent être rédigés afin de palier toute situation pour ne pas mettre en péril la survie de la société, sur la base des conseils des professionnels du droit et du chiffre.

Le financement de l'acquisition d'une officine nécessite des fonds importants dont la disponibilité est souvent l'apanage des établissements bancaires auprès desquels l'acquéreur devra souscrire un emprunt. Pour cela il devra défendre son projet en présentant à la banque un plan de financement optimal mais aussi des garanties solides. Plus l'emprunt est important plus l'apport personnel demandé l'est aussi. Cet apport initial reste complexe à obtenir pour tout projet d'installation mais constitue une préoccupation importante pour les jeunes diplômés. Dans ce contexte, la détermination de la meilleure aide économique ou « booster d'apport » devient essentielle. Il peut s'agir d'un accompagnement financier proposé par des groupements de pharmaciens, des grossistes répartiteurs mais aussi par des fonds d'investissement.

En définitive, le financement de l'acquisition d'une officine peut s'appuyer sur plusieurs partenaires, issus du monde de la pharmacie mais aussi sur des professionnels du droit ou du chiffre. Dans tous les cas, l'ensemble des pharmaciens devra respecter les règles déontologiques qui leur sont propre. Le respect de l'indépendance professionnelle constitue un gage de qualité et de sécurité des services proposés aux patients.

La Présidente de la thèse,  
Nom : V. Siranyan

Vu et permis d'imprimer, Lyon, le **20 JAN. 2025**  
Vu, le Directeur de l'Institut des Sciences Pharmaceutiques et  
Biologiques, Faculté de Pharmacie

Signature :



P/O Le Directeur de l'Institut des Sciences Pharmaceutiques et Biologiques, Université Claude Bernard Lyon 1,  
Pour le Président de l'Institut des Sciences Pharmaceutiques et Biologiques par délégation  
Le Directeur adjoint  
Lars Petter JORDHEIM



Professeur C. DUSSART

## 12) Bibliographie

1. Interfimo. Prix de cession des pharmacies 2023. Interfimo ; 2024. 31p.
2. Entreprendre.service-public.fr. Modifier les statuts de la société [En ligne]. 1 mars 2023 [Cité le 25 Juin 2024]. Disponible : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F32234/personnalisation/resultat?lang=&quest0=3&quest=>
3. CGP experts comptables. Statistiques professionnelles de la pharmacie : édition 2023. CGP experts comptables ; 2024. 20p. Disponible : <https://www.conseil-gestion-pharmacie.com/wp-content/uploads/2024/03/BD-CGP-PLAQUETTE-STATS-16.02.2024.pdf>
4. Ordre national des pharmaciens. Démographie des pharmaciens au 1<sup>er</sup> Janvier 2023. Ordre national des pharmaciens ; 2023. 144p. Disponible : <https://www.calameo.com/read/002449395d26b2d1c4ecf>
5. LOI n° 90-1259 du 31 décembre 1990 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques. Publiée au Journal Officiel de la République Française n°0004 du 5 Janvier 1991
6. Code de la santé publique – Article L5125-16 [En ligne]. Code de la santé publique. Disponible : [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000038888353](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038888353). Publiée au Journal Officiel de la République Française n°0172 du 26 Juillet 2019.
7. Olivier Delétoille, Jean-Jacques Zambrowski. SEL et SPFPL : au service du pharmacien entrepreneur. Puteaux, France : Le moniteur des pharmaciens, 2023. 183p.
8. Code général des impôts – Article 238 quindecies [En ligne]. Code général des impôts. Disponible : [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000048806607](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000048806607) Publié au Journal Officiel de la République Française n°0303 du 30 Décembre 2023.

9. Code général des impôts – Article 151 septies [En ligne]. Code général des impôts. Disponible : [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000036591469](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000036591469) .  
Publié au Journal Officiel de la République Française n°0303 du 30 Décembre 2023.
10. LOI n°2021-1900 du 30 décembre 2021 de finances pour 2022- Article 23. Publiée au Journal Officiel de la République Française n°0304 du 31 Décembre 2021.
11. LOI n°2001-1168 du 11 décembre 2001 portant mesures urgentes de réformes à caractère économique et financier. Publiée au Journal Officiel de la République Française n°0288 du 12 Décembre 2001.
12. Entreprendre.Service-public.fr. Impôt sur les sociétés (IS) : report de déficit [En ligne]. 1<sup>er</sup> Janvier 2023 [Cité le 26 Juin 2024]. Disponible : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F23628>
13. Entreprendre.service-public.fr. Recherche de financements pour créer ou reprendre une entreprise [En ligne]. 29 Janvier 2024 [Cité le 27 Juin 2024]. Disponible : <https://entreprendre.servicepublic.fr/vosdroits/F35930#:~:text=Emprunt%20bancaire&text=Généralement%2C%20il%20est%20exigé%20que,entre%205%20et%207%20ans>)
14. Fédération bancaire française. Le Financement des entreprises : priorité stratégique des banques françaises. Fédération bancaire française ; Mai 2024. 29p. Disponible : <https://www.fbf.fr/uploads/2024/05/financement-entreprises-mars2024.pdf>
15. François Pouzaud. Les clés pour bien acheter son officine. Puteaux, France : Le moniteur des pharmaciens, 2020. 175p.
16. Code monétaire et financier – Article L313-12 [En ligne]. Code monétaire et financier. Disponible : [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section\\_lc/LEGITEXT000006072026/LEGISCTA000006184681/#LEGISCTA000006184681](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000006072026/LEGISCTA000006184681/#LEGISCTA000006184681). Publié au Journal Officiel de la République Française le 28 Juin 2013.

17. Crédit agricole assurance. Taux de rendement 2023 des principaux contrats d'assurances vie et retraite [En ligne]. 17 Janvier 2024 [Cité le 27 Juin 2024]. Disponible : <https://presse.credit-agricole.com/actualites/credit-agricole-assurances-augmente-le-taux-moyen-de-remuneration-des-supports-en-euros-de-ses-contrats-dassurance-vie-a-2-80-1-et-de-ses-contrats-de-retraite-individuelle-hors-perp-a-2-99-1-a-fin-2023-d37a-9ed05.html>
18. Economie.gouv.fr. Fixe ou variable, quel taux d'intérêt choisir pour votre emprunt ? [En ligne]. 5 Février 2024 [Cité le 27 Juin 2024]. Disponible : <https://www.economie.gouv.fr/particuliers/emprunt-taux-interet-fixe-variable>
19. Service-Public.fr. Comment obtenir un contrat d'assurance emprunteur pour un crédit immobilier ? [En ligne]. 7 Septembre 2022 [Cité le 27 Juin 2024]. Disponible : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F1671>
20. Arrêté du 27 mai 2022 précisant le format et le contenu de la fiche standardisée d'information relative à l'assurance ayant pour objet le remboursement d'un prêt. Publié au Journal Officiel de la République Française n°0124 du 29 mai 2022.
21. Code du commerce - Article L142 [En ligne]. Code du commerce. Disponible : <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGISCTA000006146037> . Publié au Journal Officiel de la République Français n°0216 du 16 Septembre 2021.
22. Jurispharma. L'emprunt obligataire : Nouveau moyen de financement d'une officine de pharmacie ? [En ligne]. 15 mai 2020 [Cité le 27 Juin 2024]. Disponible : <http://www.jurispharma.fr/medias/org-177/shared/nonte-sur-l-emprunt-obligataire-e--mis-par-les-sel-d-officine-de-pharmacie.pdf>
23. CréditProfessionnel.com. Le financement obligataire [En ligne]. [Cité le 1 juillet 2024]. Disponible : <https://www.creditprofessionnel.com/le-pret-obligataire-qu-est-ce-que-c-est#:~:text=En%20souscrivant%20à%20un%20prêt,que%20celui%20versé%20aux%20actionnaires>.
24. Pharmétudes. Les dangers des moyens de financement parallèles [En ligne]. 24 avril 2018 [Cité le 2 juillet 2024]. Disponible : <https://www.pharmetudes.com/actualites/dangers-moyens-de-financement-paralleles/>

25. Bpifrance. Recourir au crédit vendeur pour reprendre une entreprise [En ligne]. Juillet 2021 [Cité le 2 juillet 2024]. Disponible : <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/financements/lemprunt/recourir-au-credit-vendeur-reprendre-entreprise>
26. Code du commerce – Article L141-6 [En ligne]. Code du commerce. Disponible : [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000044072534](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000044072534). Publié au Journal Officiel de la République Française n°0216 du 16 Septembre 2021.
27. Ordre national des pharmaciens. Les missions [En ligne]. [Cité le 2 juillet 2024]. Disponible : <https://www.ordre.pharmacien.fr/l-ordre/les-missions>
28. Ameli.fr. Création et vie d'une officine [En ligne]. 9 janvier 2024 [Cité le 2 juillet 2024]. Disponible : <https://www.ameli.fr/ardecche/pharmacien/exercice-professionnel/exercice-officine/creation-vie-officine>
29. François Pouzaud. Les clés pour bien vendre son officine. Puteaux, France : Le moniteur des pharmaciens, 2017. 240p.
30. Entreprendre.service-public.fr. Comment calculer les droits d'enregistrement lors d'une mutation de fonds de commerce ? [En ligne]. 1 juillet 2024 [Cité le 26 octobre 2024]. Disponible : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F32581>
31. Impôts.gouv.fr. Comment se détermine ma tranche d'imposition et mon taux d'imposition au barème progressif ? [En ligne]. 15 juillet 2024 [Cité le 26 Octobre 2024]. Disponible : <https://www.impots.gouv.fr/particulier/questions/comment-calculer-mon-taux-dimposition-dapres-le-bareme-progressif-de-limpot>
32. Economie.gouv.fr. L'impôt sur les sociétés, comment ça marche ? [En ligne]. 9 avril 2024 [Cité le 26 Octobre 2024]. Disponible : <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/impot-societes-IS#:~:text=Taux%20normal%20de%20l'IS,soit%20leur%20chiffre%20d'affaires.>

33. Service-Public.fr. Qui doit payer la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus ? [En ligne]. 1 Janvier 2024 [Cité le 26 octobre 2024] Disponible : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F31130>

34. Impôts.gouv.fr. Les cessions immobilières. [En ligne]. 21 Juin 2024 [Cité le 27 octobre 2024] Disponible : <https://www.impots.gouv.fr/particulier/les-cessions-mobilieres#:~:text=L'abattement%20pour%20durée%20de%20détention%20renforcé&text=Il%20est%20égal%20à%20%3A,détenus%20au%20moins%208%20ans.>

L'ISPB - Faculté de Pharmacie de Lyon et l'Université Claude Bernard Lyon 1 n'entendent donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions sont considérées comme propres à leurs auteurs.

L'ISPB - Faculté de Pharmacie de Lyon est engagé dans une démarche de lutte contre le plagiat. De ce fait, une sensibilisation des étudiants et encadrants des thèses a été réalisée avec notamment l'incitation à l'utilisation d'une méthode de recherche de similitudes.

**GILLES Antoine**

**Le financement d'un premier achat en officine.**

Th. D. Pharm., Lyon 1, 2024, 101 p.

**RESUME**

Le financement de l'acquisition d'une officine nécessite des fonds importants dont la disponibilité est souvent l'apanage des établissements bancaires auprès desquels l'acquéreur devra souscrire un emprunt. Pour cela il devra défendre son projet en présentant à la banque un plan de financement optimal mais aussi des garanties solides.

Plus l'emprunt est important plus l'apport personnel demandé l'est aussi. Cet apport initial reste complexe à obtenir pour tout projet d'installation mais constitue une préoccupation importante pour les jeunes diplômés. Dans ce contexte, la détermination de la meilleure aide économique ou « booster d'apport » devient essentielle. Il peut s'agir d'un accompagnement financier proposé par des groupements de pharmaciens, des grossistes répartiteurs mais aussi par des fonds d'investissement.

En définitive, le financement de l'acquisition d'une officine peut s'appuyer sur plusieurs partenaires, issus du monde de la pharmacie mais aussi sur des professionnels du droit ou du chiffre. Dans tous les cas, l'ensemble des pharmaciens devra respecter les règles déontologiques qui leur sont propre. Le respect de l'indépendance professionnelle constitue un gage de qualité et de sécurité des services proposés aux patients.

**MOTS CLES**

Officine ; Financement ; Société

**JURY**

Mme Siranyan Valérie, Professeure  
M. Delétoille Olivier, Expert-Comptable  
Mme Gomez Clara, Pharmacienne

**DATE DE SOUTENANCE**

21 Février 2025

**CONTACT**

Antoine GILLES : 255a Chemin d'Orival, 07260 Joyeuse.