

**UNIVERSITE DE NANTES  
FACULTE DE PHARMACIE**

---

ANNEE 2003

N°

**THESE**  
  
**pour le**  
  
**DIPLOME D' ETAT**  
  
**DE DOCTEUR EN PHARMACIE**

par

Par Ollivier MORVAN

Présentée et soutenue publiquement le 20 juin 2003

**L'ACQUISTION D'UNE OFFICINE DE  
PHARMACIE**

Président : Monsieur M. JUGE, Maître de Conférences en  
pharmacologie

Assesseurs : Madame A. ALLIOT, Maître de Conférences en  
parasitologie

Mademoiselle C. LE BIHAN, Docteur en Pharmacie



***A Monsieur Marcel JUGE,***

*Vous m'avez fait l'honneur d'accepter la présidence de cette thèse.  
Veuillez trouver ici l'expression de mes sincères remerciements et de mon  
profond respect.*

***A Madame Anne ALLIOT,***

*Mon Maître et Directeur de Thèse,  
Qui m'a patiemment conseillé dans l'élaboration de ce travail,  
Veuillez recevoir l'expression de ma gratitude.*

***A Mademoiselle Claire LE BIHAN,***

*Veillez recevoir l'assurance de toute ma sympathie pour l'intérêt que vous avez porté à ce travail , en acceptant de juger cette thèse.*

*A mes parents,*

*Qui m'ont permis d'accomplir ces études,  
Qu'ils trouvent ici la récompense de leurs nombreux efforts*

*A toutes les personnes qui ont accepté de me recevoir et de m'aider dans la réalisation de ce travail ,  
Qu'ils reçoivent l'assurance de toute ma gratitude.*

***Monsieur Philippe De BERCK,***  
*de la Mutuelle d'Assurance des Pharmaciens de France.*

***Monsieur François GUILLOT,***  
*de la Mutuelle d'Assurances du Corps de Santé Français.*

***Monsieur Olivier HOPE,***  
*de La Médicale de France.*

***Monsieur Joël LE NEZET,***  
*de Ouest Répartition Pharmaceutique.*

***Monsieur Olivier NOBILEAU,***  
*d'Interfimo.*

**INTRODUCTION.....14**

**Chapitre 1 : ACCES A LA PROFESSION.....15**

**Chapitre 2 : L'ORDRE DES PHARMACIENS .....18**

- A- LES SECTIONS DE L'ORDRE
- B- INSCRIPTION A L'ORDRE

**Chapitre 3 : ASPECTS JURIDIQUES.....20**

- A- DEFINITION LEGALE DE L'OFFICINE
- B- NATURE JURIDIQUE
- C- CHOIX DE LA STRUCTURE JURIDIQUE
  - 1/ L'exploitation en nom personnel
  - 2/ L'indivision
  - 3/ Les différents types de sociétés
    - a- LA SOCIETE EN NOM COLLECTIF (SNC)
    - b- LA SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE (SARL)
    - c- L'ENTREPRISE UNIPERSONNELLE A RESPONSABILITE LIMITEE (EURL)
    - d-LES SOCIETES D'EXERCICE LIBERAL(SEL)
- D- LES CONTRATS DE MARIAGE
  - 1/ La communauté universelle
  - 2/ La communauté de meubles réduite aux acquêts
  - 3/ La séparation de biens
  - 4/ La participation aux acquêts
  - 5/ L'importance du régime matrimonial
    - a- Protéger son patrimoine
    - b- Quel régime choisir ?
    - c- Les limites à la protection du régime matrimonial

**Chapitre 4 : FAUT- IL CREER OU ACHETER SON OFFICINE ? .....35**

- A-CREATION D'UNE OFFICINE
  - 1/ Conditions de création
  - 2/ Liste des pièces à fournir pour une demande

B-ACHETER UNE OFFICINE

**Chapitre 5 : CHOIX DU LIEU D'INSTALLATION.....40**

B- LE CENTRE VILLE

C- L'OFFICINE DE QUARTIER

D- LA PHARMACIE DE CENTRE COMMERCIAL

E- DIFFERENCE DE PRIX DE CESSION ENTRE REGIONS

**Chapitre 6 : EVALUATION DES POSSIBILITES D'ACHAT.....42**

A- L'APPORT PERSONNEL

B- LES AUTRES RESSOURCES

1/Transmission de patrimoine

2/Transmission de l'officine

3/Revenus complémentaires

4/Assurance vie

C- LE MONTANT MINIMUMDE L'APPORT PERSONNEL

**Chapitre 7 : CHOIX DE L'OFFICINE.....44**

A- ETUDE GEO-MARKETING

1/ Environnement géographique

2/ Environnement économique local

3/ Environnement social

4/ Environnement commercial

5/ Environnement médical et paramédical

6/ La concurrence

B- OU TROUVER CES INFORMATIONS ?

C- LES QUATRE CRITERES MAJEURS

**Chapitre 8 : ETUDE DE L'OFFICINE CHOISIE.....46**

I LES CRITERES A PASSER EN REVUE

II LES DOCUMENTS A DEMANDER AU VENDEUR

III LES ANALYSES A MENER

IV LE COMPTE D'EXPLOITATION

A- LES RECETTES DE L'OFFICINE

- 1/ Quel est le montant du chiffre d'affaires ?
- 2/ Comment est constitué le chiffre d'affaires?
- 3/ La marge brute

#### B- LES FRAIS DE L'OFFICINE

- 1/ Le loyer
- 2/ Crédit-bail en cours
- 3/ Frais généraux et services extérieurs
- 4/ Frais de personnel et continuité des contrats de travail
  - a- S'informer des rémunérations pratiquées
  - b- Ventiler les effectifs
  - c- Les charges sociales
- 5/ la taxe professionnelle

#### C- L'EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE): LA RENTABILITE NETTE DE L'ENTREPRISE

#### D- LES AMORTISSEMENTS

### V LE BILAN

#### A- LES ACTIFS

- 1/ L'actif immobilisé
- 2/ L'actif circulant

#### B- LE PASSIF

### VI L'ANALYSE DU STOCK

### VII LES VERIFICATIONS IMPERATIVES

## **Chapitre9 : ANALYSE PREVISIONNELLE.....57**

### I LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

#### A- LES RESSOURCES PREVISIONNELLES

#### B- LES FRAIS A ENVISAGER

- 1/ Les frais qui ne changent pas
- 2/ Les frais qui peuvent changer
- 3/ Comment réduire les frais?
- 4/ Les frais qui viennent se rajouter
  - a- Les frais d'achat de l'officine
  - b- Le stock

#### C- LES GRANDS PRINCIPES A RESPECTER POUR LE COMPTE DE RESULTATS PREVISIONNEL

### II LE PLAN DE FINANCEMENT

## **Chapitre 10 : FINANCEMENT.....61**

### II LE PRET FAMILIAL

### III LE PRET BANCAIRE

#### A- LES CREDITS INCORPORELS D'UNE DUREE DE SEPT A DIX ANS

B- LES CREDITS CORPORELS D'UNE DUREE DE TROIS A SEPT ANS

C- LES CREDITS IMMOBILIERS D'UNE DUREE DE 10 A 20 ANS

D- LES CREDITS EN FONDS DE ROULEMENT D'UNE DUREE  
DE 3 A 5 ANS

E- UN CONSTAT: LES CREDITS DEVIENNENT « EXTENSIBLES »

F- LES DIFFERENTS TYPES DE TAUX

G- LE MONTANT DU PRET A DEMANDER

H- LES CLAUSES A VERIFIER ET A NEGOCIER

I- LES GARANTIES EXIGEEES PAR LES BANQUES

1/ La subrogation dans le privilège du vendeur et le nantissement sur le fonds

2/ Le cautionnement personnel et solidaire

3/ L'hypothèque

4/ Le nantissement de valeurs mobilières ou de contrat d'assurance vie

5/Le choix des garanties

J- LES ASSURANCES LIEES AU PRETS

1/ Le risque décès-invalidité

2/ Le risque incapacité

3/ Les risques exclus

4/ La clause bénéficiaire

K- LA LOI SCRIVENER

1/ Le délai de réflexion

2/ L'expédition de l'offre de prêt

3/ L'acceptation de l'offre de prêt

## **Chapitre11 : FAUT-IL ACHETER OU LOUER LES MURS DE L'OFFICINE.....70**

I ACHETER

A- A TITRE PROFESSIONNEL

B- A TITRE PERSONNEL

II LOUER

A- LE BAIL COMMERCIAL

1/ Le prix

2/ La durée du bail

3/ La révision du loyer

4/ Les réparations et travaux

5/ La destination des locaux

6/ La désignation des locaux

7/ Les travaux d'agencement

8/ Le pacte de préférence

9/ Le droit de résilier le bail

10/ La clause résolutoire du bailleur

11/ La cession du droit au bail

12/ La clause d'enseigne  
B- QUE FAIRE LORS DE LA REPRISE D'UN BAIL

**Chapitre 12 : LE DEROULEMENT JURIDIQUE DE LA  
CESSION.....76**

A- LA PROMESSE DE VENTE

- 1/ La promesse unilatérale
- 2/ La promesse bilatérale ou synallagmatique

B- L'ACTE DE VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE DE  
L'AGREMENT PREFECTORAL

C- L'ACTE DE VENTE DEFINITIF

D- LES OBLIGATIONS DU VENDEUR

- 1/ L'obligation de vendre à l'acquéreur
- 2/ La clause de non concurrence
- 3/ La mise à disposition des livres de comptabilité
- 4/ Les engagements vis à vis du personnel
- 5/ les contrats avec des tiers
- 6/ Les locaux d'exploitation
- 7/ Les cabinets de transactions mandatés
- 8/ les comptes de prorata

E- LES OBLIGATIONS DE L'ACQUEREUR

- 1/ La prise de possession
- 2/ Les contrats
- 3/ Les charges
- 4/ Les assurances
- 5/ Les comptes de prorata
- 6/ Les frais et accessoires de la vente
- 7/ La publicité de la vente

F- L'INVENTAIRE DE CESSION

**Chapitre 13 : ASPECTS FISCAUX DE LA CESSION .....82**

A- LES DROITS D'ENREGISTREMENT

B- LES DROITS DE TIMBRE

C- LA TVA SUR LES MARCHANDISES

D- LA TVA SUR LES MATERIELS ET LES EQUIPEMENTS

**Chapitre 14 : ASPECTS FINANCIERS DE LA CESSION.....84**

- A- LA DEPENSE PRINCIPALE : L'ACHAT DU FONDS
- B-LE STOCK
- C- LES FRAIS D'INVENTAIRE
- D- LA COMMISSION DE NEGOCIATION
- E- LES FRAIS D'ACTE
- F- LES FRAIS DE PRET ET LES FRAIS D'HYPOTHEQUE
- G- LES FRAIS LIES A L'EMPRUNT
- H- LES FRAIS RELATIFS A LA REDACTION EVENTUELLE D'UN  
NOUVEAU BAIL
- I- LES LICENCIEMENTS
- J- LE LOYER

**Chapitre 15 : LA PRISE DE POSSESSION.....86**

**Chapitre 16 : LES EVENENENTS POSSIBLES APRES LA  
CESSION.....87**

- A- INFRACTIONS AUX OBLIGATIONS FISCALES
  - 1/ L'enregistrement hors délai
  - 2/ Le défaut de déclaration par le vendeur
  - 3/ L'insuffisance de prix
  - 4/ La dissimulation d'une donation
  - 5/ La dissimulation de prix
- B- LES CONTESTATIONS SUR LE PRIX
  - 1/ En cas de réduction de prix
  - 2/ L'annulation rétroactive de la vente
    - a- Si la résolution est faite à l'amiable
    - b- Si la résolution est judiciaire
  - 3/ En cas de contentieux sur le prix

**Chapitre 17 : CEDER SON OFFICINE A SON ASSISTANT.....90**

**Chapitre 18 : LES ASSURANCES DE L'OFFICINE.....92**

- A-LA RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE
- B- PRISE EN CHARGE DES CONSEQUENCES D'UN EVENEMENT  
POUVANT ENDOMMAGER L'OFFICINE ET PERTURBER SON  
EXPLOITATION
- C-PRISE EN CHARGE DES FRAIS ET HONORAIRES POUR GERER  
LES LITIGES

**Chapitre 19 : TRAVAILLER AVEC SON CONJOINT.....96**

- A- LES EPOUX PHARMACIENS
- B- LE CONJOINT SALARIE
- C- LE CONJOINT COLLABORATEUR

**Chapitre 20 : LE PERSONNEL DE L'OFFICINE.....98**

- A- LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRAT
  - 1/ Les contrats à durée indéterminée (CDI)
  - 2/ Les contrats à durée déterminée (CDD)
- B- LES FORMALITES D'EMBAUCHE
  - 1/ La déclaration unique d'embauche
  - 2/ A partir de l'entrée en fonction du salarié
- C- LE PHARMACIEN ETUDIANT
- D- LICENCIEMENT EN CAS DE REPRISE D'OFFICINE

**Chapitre 21 : LES CENTRES DE GESTION AGREES.....99**

**Chapitre 22 : CHOIX DU GROSSISTE.....100**

- A- RAISONS CULTURELLES
- B- RAISONS ECONOMIQUES
- C- RAISONS RELATIONNELLES
- D- FONCTIONNEMENT

**CONCLUSION.....103**

**BIBLIOGRAPHIE.....104**

## INTRODUCTION

Le 11 juin 1999 est une date importante pour la Pharmacie en France. Ce jour- là, le gouvernement adopte le droit de substitution pharmaceutique. Les pharmaciens français ont alors toute liberté, sauf opposition explicite du médecin , de substituer des génériques entre eux ou un médicament générique à un médicament de référence. La seule condition est que le médicament soit moins coûteux ; le but étant de réaliser des économies.

Quoi qu'il en soit, le pharmacien est toujours solidairement responsable de la prescription du médicament et il participe à la maîtrise de sa dispensation. Le pharmacien n'est pas uniquement « l'Homme du Médicament », c'est un commerçant à part entière et l'achat de son officine va non seulement engager ses fonds propres mais aussi son avenir et celui de sa famille. L'acquisition du fond de pharmacie va se révéler être une succession d'étapes qui chacune à leur tour vont être cruciales.

L'un après l'autre nous étudierons chacun de ces stades afin de bien les négocier.

## Chapitre 1 :ACCES A LA PROFESSION

Conditions requises: (article L. 514 et suivants).

(1) (3)

**Art. L. 514.** I. -Nul ne peut exercer la profession de pharmacien s'il n'offre toutes les garanties de moralité professionnelle et s'il ne réunit les conditions suivantes :

1° Etre titulaire du diplôme français d'Etat de docteur en pharmacie ou de pharmacien ou satisfaire aux conditions définies aux II, III ou IV ci-après ;

2° Etre de nationalité française, citoyen andorran, ressortissant de l'un des Etats membres de la Communauté européenne ou d'un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen ou ressortissant d'un pays dans lequel les Français peuvent exercer la pharmacie lorsqu'ils sont titulaires du diplôme qui en ouvre l'exercice aux nationaux de ce pays ;

3° Etre inscrit à l'ordre des pharmaciens.

II. -Le titulaire d'un diplôme, certificat ou autre titre de pharmacien délivré par l'un des Etats membres de la Communauté européenne ou partie à l'accord sur l'Espace économique européen, autre que la France et répondant à l'ensemble des exigences minimales de formation prévues à l'article 2 de la directive 85/432/CEE du 16 septembre 1985 visant à la coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives concernant certaines activités du domaine de la pharmacie, peut exercer en France :

1° Si ce diplôme ou certificat figure sur une liste établie conformément aux obligations communautaires ou à celles résultant de l'accord sur l'Espace économique européen par arrêté conjoint du ministre chargé de la santé et du ministre chargé des universités ;

2° Ou s'il est accompagné d'une attestation des autorités compétentes de l'Etat membre ou autre Etat partie qui l'a délivré, certifiant qu'il sanctionne une formation répondant aux exigences énoncées ci-dessus et qu'il est assimilé dans cet Etat membre ou autre Etat partie aux diplômes de la liste précitée.

III. -Le titulaire d'un diplôme, certificat ou autre titre de pharmacien délivré par l'un des Etats membres de la Communauté européenne ou un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen autre que la France sanctionnant une formation commencée avant le 1er octobre 1987 et ne répondant pas à l'ensemble des exigences minimales de formation prévues au II ci-dessus peut exercer la pharmacie en France :

1° Si le diplôme, titre ou certificat figure sur la liste mentionnée au II ;

2° S'il est accompagné en outre d'une attestation d'un Etat membre ou autre Etat partie certifiant que le titulaire du diplôme, certificat ou autre titre de

pharmacien, s'est consacré de façon effective et licite aux activités de pharmacien pendant au moins trois années consécutives au cours des cinq années précédant la délivrance de l'attestation.

IV. -Le titulaire d'un diplôme, certificat ou autre titre de pharmacien sanctionnant une formation acquise sur le territoire de l'ancienne République démocratique allemande, commencée avant l'unification allemande et ne répondant pas à l'ensemble des exigences minimales de formation mentionnées au II, ne peut exercer la pharmacie en France que si ce diplôme, titre ou certificat, est accompagné d'une attestation des autorités allemandes compétentes certifiant :

1° Qu'il donne droit à l'exercice des activités de pharmacien sur tout le territoire de l'Allemagne, selon les mêmes conditions que le titre délivré par les autorités compétentes allemandes et figurant sur la liste mentionnée au II ;

2° Que son titulaire s'est consacré de façon effective et licite en Allemagne aux activités de pharmacien pendant au moins trois années consécutives au cours des cinq années précédant la délivrance de l'attestation.

V -Le ministre chargé de la santé constate que les diplômes, certificats et autres titres mentionnés aux II et III permettent l'exercice de la pharmacie en France. En cas de doute justifié, il peut exiger des autorités compétentes de l'Etat de délivrance une confirmation de leur authenticité. Il peut également exiger d'elles confirmation du fait que le bénéficiaire a rempli toutes les conditions de formation prévues au II.

Les diplômes, certificats ou titres doivent être enregistrés sans frais à la préfecture.

Les diplômes, certificats ou autres titres délivrés par la République hellénique ne sont reconnus que pour l'exercice d'une activité salariée.

Art. L. 514-1. -Le ministre chargé de la santé, après avis du Conseil supérieur de la pharmacie, peut autoriser un pharmacien d'une nationalité autre que celles qui sont mentionnées au 2° de l'article L. 514 et titulaire du diplôme français d'Etat de Docteur en pharmacie ou de pharmacien à exercer la profession de pharmacien.

Le nombre maximum de ces autorisations est fixé chaque année par arrêté du ministre chargé de la santé, après avis du Conseil supérieur de la pharmacie

Art. L. 514-2. -Tout pharmacien non titulaire du diplôme français d'Etat de docteur en pharmacie ou de pharmacien est tenu, dans tous les cas où il fait état de son titre ou de sa qualité de pharmacien, de faire figurer le lieu et l'établissement universitaire où il a obtenu le titre ou le certificat lui permettant d'exercer la profession de pharmacien.

Art. L. 570-1. -Seuls les pharmaciens de nationalité française, citoyen andorran ou ressortissant de l'un des Etats membres de la Communauté européenne « ou d'un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen », titulaires du

diplôme français d'Etat de docteur en pharmacie ou de pharmacien, peuvent individuellement ou en société créer une officine ou racheter une officine ouverte depuis au moins cinq ans à dater de l'autorisation préfectorale.

Art. L. 570-2. -Pour être titulaire d'une officine de pharmacie ouverte au public, accéder à la gérance d'une pharmacie après décès, ou d'une pharmacie mutualiste ou de secours minière, le pharmacien doit justifier de l'exercice pendant au moins six mois d'une expérience complémentaire en tant que pharmacien assistant ou en tant que remplaçant dans une officine de pharmacie s'il n'a pas effectué le stage de fin d'études de six mois dans une officine de pharmacie ou une pharmacie hospitalière.

Cette disposition ne s'applique pas aux anciens internes en pharmacie hospitalière.

La présente disposition, qui est entrée en vigueur le 1er janvier 1996, ne s'applique pas aux pharmaciens inscrits à l'une quelconque des sections de l'Ordre à cette date ou y ayant été précédemment inscrits. Il en est de même pour les pharmaciens ressortissants des autres Etats membres de la Communauté économique européenne eu égard à leur exercice professionnel dans leur pays d'origine ou de provenance.

## **Chapitre 2 : L'ORDRE DES PHARMACIENS**

(1)

### **A- LES SECTIONS DE L'ORDRE**

#### Section A

.Pharmaciens titulaires (c'est-à-dire propriétaires ou copropriétaires) d'une officine ou associés d'une société propriétaire d'une officine.

#### Section B\*

.Pharmaciens responsables d'un établissement industriel.

#### Section C\*

.Pharmaciens responsables d'un établissement de distribution en gros (grossistes-répartiteurs, dépositaires).

#### Section D\*

.Pharmaciens adjoints (exerçant en officine, dans l'industrie ou la distribution en gros).

.Pharmaciens-conseils de la Sécurité sociale.

.Pharmaciens gérants de pharmacie mutualiste ou minière.

.Pharmaciens remplaçant le titulaire d'une officine.

.Pharmaciens gérants (après décès du titulaire d'une officine).

.Pharmaciens praticiens hospitaliers à temps plein (établissements publics).

.Pharmaciens résidents (établissements publics).

.Pharmaciens des hôpitaux à temps partiel (établissements publics).

.Pharmaciens à temps plein (établissements privés).

.Gérants à temps partiel d'une pharmacie d'établissements publics ou privés.

.Attachés des hôpitaux.

#### Section E et F

.Pharmaciens des départements (E) et territoires d'outre-mer (F), toutes activités réunies.

#### Section G\*

.Pharmaciens directeurs ou directeurs adjoints de laboratoires de biologie médicale, biologistes praticiens hospitaliers, attachés de biologie.

### **B- INSCRIPTION A L'ORDRE**

L'Ordre contrôle l'accès à la profession au moment de l'inscription. Cette inscription doit avoir lieu sur ce que l'on appelle le « tableau ». Chaque conseil régional tient à jour le tableau des pharmaciens d'officine de sa région, chaque conseil central celui de sa section.

Lorsqu'un pharmacien désire obtenir son inscription à un tableau de l'Ordre, il doit adresser la demande au conseil dont il dépend, en justifiant de l'exercice qu'il se propose d'entreprendre et en joignant un certain nombre de pièces

obligatoires (voir code de la santé publique, art. L. 525 et art. A. 5014-1 et suivants).

Le conseil examine sa demande en vérifiant les conditions requises: dans l'affirmative, la demande est acceptée, dans la négative, elle est refusée.

La décision du conseil doit être prise dans les trois mois à compter de la date de la réception de la demande (ce délai pouvant être prolongé par décision motivée dans le cas de ressortissants de la CEE).

Sauf pour les sections E et F, le silence gardé pendant 3 mois par le conseil régional ou central vaut décision de refus.

La décision du conseil peut faire l'objet d'un appel devant le Conseil national qui se prononce en tant qu'instance supérieure. Le Conseil national, en annulant une décision de refus, prononce directement l'inscription du pharmacien.

Les décisions du Conseil national peuvent être déférées au Conseil d'Etat, juge de l'excès du pouvoir.

## **Chapitre 3 :ASPECTS JURIDIQUES**

(1) (2) (9) (11) (22) (28)

### **La pharmacie d'officine est un commerce restreint très réglementé.**

Le pharmacien en tant que Docteur en pharmacie n'est pas un commerçant ordinaire mais un praticien de la santé.

Le pharmacien ne correspond plus au portrait typique du commerçant ayant pour objectif : VENDRE TOUJOURS PLUS.

Le pharmacien a pour objectif:VENDRE TOUJOURS PLUS JUSTE,dans le cadre du code de la santé publique et surtout dans l'intérêt du patient qui n'est pas un consommateur au sens habituel du terme.

### **A- DEFINITION LEGALE DE L'OFFICINE**

L'article L.568 du code de la santé publique définit l'officine:

« On entend par officine l'établissement affecté à la dispensation au détail des médicaments, produits ou objets mentionnés à l'article L.512 ainsi qu'à l'exécution des préparations magistrales ou officinales. »

Enfin, l'article L.569 et l'arrêté de 1943 qui prévoit tout ce qui peut être vendu en pharmacie complètent cette définition. L'officine est essentiellement un établissement vendant au détail des médicaments au consommateur.

### **B- NATURE JURIDIQUE**

L'officine est un fond de commerce.

Cette nature découle de l'article L.570, en vertu du décret 55-685 du 20 mai 1945.

Le fond de commerce peut être défini en disant que : « c'est un droit mobilier portant sur la clientèle et accessoirement sur d'autres éléments corporels et incorporels. »

> Les éléments corporels sont constitués par le matériel, le mobilier commercial nécessaire à l'exploitation et les marchandises.

> Les éléments incorporels sont représentés par l'enseigne, le nom commercial ,la clientèle , l'achalandage, le droit de bail et enfin la licence d'exploitation (article L.570 alinéa 4).

L'officine est donc un fond de commerce et bien que le pharmacien ne soit pas un commerçant ordinaire, mais un professionnel de la santé; son activité est régie par le code de la santé publique et par les dispositions du code du commerce.

Ainsi le pharmacien d'officine:

# Sur le plan juridique:

- est inscrit au Registre du Commerce et des Sociétés (décret du 23 mars 1967),
- doit tenir les livres de commerce obligatoires,
- bénéficie d'un bail commercial (à moins qu'il ne soit propriétaire des murs).

# Sur le plan fiscal :

- est imposé personnellement sur ses revenus au titre des BIC (Bénéfices industriels et commerciaux (sauf en cas d'exercice en société soumise à l'IS (impôt sur les sociétés))),
- est assujéti au paiement de la taxe professionnelle et de la taxe sur la valeur ajoutée.

# Sur le plan social:

- est affilié au régime obligatoire de la Sécurité Sociale des non salariés des professions non agricoles (MMA, RAM, CPSF, AGF),
- est immatriculé à une caisse de retraite vieillesse : la CAVP,
- s'il est employeur, il est soumis aux règles de la législation sociale ( continuation des contrats de travail) et du bail commercial s'il est locataire.

## **C- CHOIX DE LA STRUCTURE JURIDIQUE**

Pour le pharmacien exerçant seul, il y a le choix entre 2 possibilités:

- l'exercice en nom propre
- l'EURL(entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée).

Par contre, pour l'exercice en association il existe davantage de structures juridiques possibles:

- l'association de fait ou indivision,
- la SNC (société en nom collectif),
- la SARL (société à responsabilité limitée),
- les SEL (sociétés d'exercice libéral).

### **1/ L'exploitation en nom personnel**

cette forme d'exploitation concerne environ 18000 pharmacies sur les 22000 existant en France. Le pharmacien est le propriétaire et le gérant de sa pharmacie.

La procédure est simple, elle ne nécessite aucun statut, ni capital de départ.

Le pharmacien est seul et indéfiniment responsable des dettes de son entreprise sur ses biens propres. Il n'y a pas de séparation entre patrimoine personnel et patrimoine professionnel.

## **2/ L'indivision**

Ce type de copropriété est assimilé à une véritable société de personnes dont le type est la SNC .Ainsi chaque associé indivisaire est imposable à l'impôt sur le revenu dans la rubrique des bénéficiaires industriels et commerciaux .Il n'existe aucun règlement intérieur. Les copropriétaires répondent solidairement et indéfiniment des dettes et obligations de l'association sur l'intégralité de leur patrimoine .C'est une situation précaire qui demande confiance réciproque et bonne entente entre les associés.

## **3/ Les différents types de sociétés**

En optant pour l'exercice en société , le pharmacien fait partie d'une entité:la personne morale. C'est la société qui sera propriétaire du fond de commerce.

En pratique :-soit un pharmacien possède déjà le fond de commerce dans lequel il exerce à titre individuel et l'apporte à une société qu'il va constituer avec un ou plusieurs pharmaciens,  
-soit deux ou plusieurs confrères décident de s'associer pour acquérir ou créer un fond de commerce,  
-soit deux ou plusieurs pharmaciens reprennent ensemble une pharmacie qui existe déjà sous forme de société, en achetant les parts .

A la différence de l'indivision ou de la société de fait, les pharmaciens ne possèdent plus une partie du patrimoine professionnel, mais des parts de la société. C'est la personne morale qui possède le patrimoine.

### **a- LA SOCIETE EN NOM COLLECTIF (SNC)**

il s'agit de la forme de société la plus utilisée chez les pharmaciens .La SNC est une société de personnes dont les associés sont obligatoirement tous pharmaciens qui ne peuvent exercer une autre profession hors de l'officine. Il suffit d'être deux(en cours d'activité de nouveaux associés peuvent être accueillis avec de nouveaux capitaux). Cette société bénéficie d'une grande souplesse lors de la constitution dans la mesure où il n'y a pas de capital minimum exigé et où les associés peuvent faire des apports en espèces, en nature,ou en industrie.

Le gérant qui administre la société est choisi parmi les associés.

L'unanimité est requise pour toutes les décisions collectives ce qui donne une certaine sécurité pour l'équilibre de la vie dans la société .

Au niveau social, les associés sont soumis au régime des travailleurs non salariés

#### Fiscalité:

En principe, la SNC n'est pas soumise à l'impôt sur les sociétés. On dit qu'elle est fiscalement transparente. Chaque associé est considéré comme un commerçant individuel;et comme dans l'indivision il déclare personnellement la

part des bénéfices qu'il a encaissé au titre des bénéfices industriels et commerciaux(BIC).A ce titre ,il est assujéti à l'impôt sur le revenu.  
La SNC peut aussi opter pour l'impôt sur les sociétés.

#### inconvéniénts:

Tous les associés sont considérés comme des entrepreneurs individuels et répondeht solidairement et indéfiniment des dettes de l'entreprise. Aussi une réflexion approfondie est nécessaire avant toute décision. L'associé minoritaire doit être vigilant, car sans détenir le pouvoir , il est responsable sur tout son patrimoine de la bonne gestion de la société. De ce fait , tous les associés ont intérêt à être gérants .La cogérance doit être bien organisée car en cas de problème et faute d'entente ,il y a apparition d'une situation de crise et blocage ,car tous les conflits doivent être réglés à l'unanimité ou par l'intermédiaire d'un administrateur judiciaire.

On mesure ici le risque d'une association qui se dégrade...

#### avantages:

L'avantage d'une SNC est de permettre la mise en commun de capitaux, de partager l'organisation des horaires, des gardes ,des obligations...

toutefois il est nécessaire d'instaurer des règles de fonctionnement très précises pour essayer d'atténuer les principaux inconvéniénts de cette société notamment pour:

- les conditions de départ d'un associé
- les conditions de rachat des parts
- les conditions de fonctionnement

Ce type de société est la plus répandue en officine, elle représente presque 60% des sociétés existantes en officine.

### **b- LA SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE (SARL)**

Comme son nom l'indique , la responsabilité des associés est limitée au montant des apports, mais engage de toute manière le bien commun que constitue l'officine compte tenu des conditions d'acquisition d'un emprunt avec nantissement sur le fond. De plus, en pratique, les créanciers (banques , fournisseurs...)se protègent en demandant à chaque associé de se porter caution ou de garantir sur ses biens personnels.

La constitution d'une SARL est simple: les associés peuvent faire des apports en espèces ou en nature (fond de commerce, mobilier matériel...). Il suffit de réunir 7650 euros (=50000fr) divisés en parts sociales.

#### La gérance

le gérant est nommé parmi les associés. Il peut être rémunéré ou non pour ce travail, c'est fixé par l'assemblée générale. Le gérant est chargé de l'administration courante , mais pour les décisions importantes, elles sont discutées et votées en assemblée générale.

-Le **gérant majoritaire** possède la majorité des parts sociales de la société. Il touche la part des bénéfices correspondant à ses parts sociales et est considéré comme un travailleur indépendant.

En conséquence: -Sur le plan fiscal , il n'est pas considéré comme salarié. Son revenu est imposable sous déduction des frais réels supportés dans ses fonctions.

-Sur le plan social, le gérant majoritaire est placé sous le régime des travailleurs non salariés.

-Le **gérant minoritaire** est fiscalement considéré comme salarié. Ses appointements sont taxés selon l'impôt sur le revenu après déduction des 10% pour frais professionnels .Il bénéficie du régime des salariés au niveau de la sécurité sociale. Les autres associés non gérants ont le statut de salarié de la SARL.

### Fiscalité

Sur le plan fiscal , la SARL est soumise à l'impôt sur les sociétés(sauf la SARL de famille qui peut opter pour l'impôt sur le revenu à la condition que tous les associés aient un lien de famille).

### Conditions de départ

Il est important de régler les conditions de départ.

Si un associé désire quitter la SARL ,

.peut-il céder ses parts à un associé sans en avertir les autres?

.dans quelles conditions peut-il céder ses parts à un tiers pharmacien:l'accord

.des autres est-il indispensable?

.quelles sont les conditions de rachat s'ils refusent un tiers?

.comment les parts sont elles évaluées?

S'il ne reste qu'un associé dans la SARL,la société devient une EURL.

Dans le cadre d'une officine, la SARL est fortement déconseillée voire à proscrire.

### **c- L'ENTREPRISE UNIPERSONNELLE A RESPONSABILITE LIMITEE (EURL)**

Ce type de structure existe depuis 1985. c'est une variante de la SARL car il n'y a qu'un seul associé. Le pharmacien n'est donc responsable du passif qu'à hauteur de ses apports sauf s'il cautionne la société sur son patrimoine personnel.

Les banques ne considèrent pas le nantissement des parts comme une prise de garantie et contournent le problème en exigeant la caution solidaire du pharmacien exploitant.

Le montant du capital minimum est de 7650 euros(=50000fr).Le pharmacien étant le seul associé, c'est obligatoirement le gérant majoritaire

### Fiscalité

La société est soumise au régime des sociétés de personnes dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux. Le gérant est imposé sur l'intégralité du bénéfice au titre de l'impôt sur le revenu. De plus celui qui adhère à un centre de gestion agréé bénéficie de l'abattement sur le bénéfice réel de 20% jusqu'à 10800 euros (=711000fr) pour 1999.

-Options pour l'impôt sur les sociétés (IS): un pharmacien peut opter pour l'IS. Dans ce cas, le bénéfice est imposé au titre de l'IS « moins la rémunération qu'il a décidé de se verser » qui elle sera imposée au titre de l'impôt sur le revenu (IR). Cette stratégie s'avère payante s'il s'avère que les deux impôts (IR+IS) sont moins lourds que si le pharmacien avait été imposé sur la totalité des BIC. C'est d'autant plus vrai s'il change de tranche d'imposition ou s'il réinvestit une partie des bénéfices dans l'entreprise.

### **d-LES SOCIÉTÉS D'EXERCICE LIBÉRAL(SEL)**

Cette nouvelle forme de société a été créée par la loi du 31 décembre 1990, et est applicable à la pharmacie d'officine depuis le décret du 28 août 1992. Ces sociétés ont la particularité d'être des sociétés de capitaux.

Elles ouvrent le capital social à des pharmaciens étrangers à l'officine, à d'anciens associés retraités ou aux héritiers d'un associé décédé. Quoiqu'il en soit, les pharmaciens en activité dans l'officine doivent détenir plus de 50% du capital et du droit de vote. De plus un associé en exercice dans la SEL ne peut avoir des parts que dans deux autres SEL en plus de celle dans laquelle il travaille.

Donc il existe deux sortes d'associés:

- les associés en exercice dans la SEL,
- Les associés possédant une partie du capital. La loi limite ce privilège à des pharmaciens (personnes physiques), aux anciens associés retraités depuis moins de 10 ans et aux héritiers de ces derniers pour une durée limitée à 5 ans suivant le décès. Une SEL de pharmacie peut aussi prendre des parts à condition de ne détenir des participations que dans deux autres SEL de pharmacie.

Les SEL ont un gros handicap d'ordre fiscal qui pose problème à la cession. En effet, l'acquéreur ne peut déduire les intérêts des emprunts réalisés pour acheter les parts de la société.

### Les trois formes de SEL

-La **SELARL** : société d'exercice libéral à responsabilité limitée, qui correspond à la SARL. La gérance est réservée aux pharmaciens en exercice dans l'officine. La cession de parts sociale est soumise à l'agrément des associés.

-La **SELAFA** :société d'exercice libéral à forme anonyme qui correspond à la SA (société anonyme).Il faut au moins trois associés qui doivent souscrire un capital minimum de 38100 euros (=250000fr) réparti en action à droit de vote double et en actions à dividende prioritaire(pour certains actionnaires).Comme les SA , les SEL peuvent être soit de forme classique avec un conseil d'administration de 3à 12 membres et un président obligatoirement pharmacien en exercice dans la SELAFA ,soit avoir un conseil de surveillance de 3 à 12 membres et un directoire de 1 à 5 pharmaciens en exercice dans la SEL. Le conseil d'administration comme le conseil de surveillance doivent être composés d'au moins deux tiers de professionnels en exercice dans l'officine. La présence d'un commissaire aux comptes est obligatoire, ce qui augmente les dépenses de la société.

-La **SELCA**,société d'exercice libéral en commandite par actions, qui correspond à la société en commandite par actions.

La société se compose de deux types d'associés:

>les associés commandités sont obligatoirement des pharmaciens en activité dans l'officine qui détiennent plus de 50% du capital social. Ils gèrent, participent aux bénéfices et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales de la société. Ils gardent le statut social d'entrepreneur individuel.

>les associés commanditaires qui sont considérés comme des actionnaires. Ils apportent des capitaux, participent aux bénéfices mais n'exercent pas .ils ne font pas d'actes de gestion et leur responsabilité est limité au montant de leurs apports.

IL faut un minimum de quatre associés répartis en trois commanditaires et un commandité. Il n'est pas possible de cumuler la position de commanditaire et de commandité. La société est administrée par un gérant choisi parmi les commandités .Les décisions font l'objet d'une double consultation lors de deux assemblées générales :celle des commandités et celle des commanditaires.

Pour le départ d'un commandité, les commandités doivent donner leur agrément à l'unanimité pour la cession des actions alors que les commanditaires doivent donner leur accord avec une majorité de deux tiers. Pour le départ d'un commanditaire, la majorité des deux tiers des commandités suffit.

## TABLEAU RECAPITULATIF DU FONCTIONNEMENT DE LA SOCIETE

|                                   | Entreprise Individuelle   | SNC                                   | EURL   | SARL   |
|-----------------------------------|---|---------------------------------------|--|--|
| Personnalité morale               | Oui   | Oui                                   | Oui  | Oui  |
| Capital                           | Pas de capital  | Pas minimum de                        | Capital minimum de 50000fr   | Capital minimum de 50000fr   |
| Responsabilité                    | Pas d'associés  | Solidaire et illimitée                | Limitée aux apports  | Limitées aux apports   |
| Les associés sont-ils commerçants | Le titulaire :oui<br>Pas d'associé                                      | Oui                                   | Oui  | Oui  |
| Décisions de gestion              | Le titulaire  | A l'unanimité                         | Le titulaire   | -2 associés : à l'unanimité<br>-plus de 2 associés: majorité simple      |
| Décès d'un associé                | Nécessité de vendre l'officine si les héritiers ne sont pas pharmaciens | Dissolution de la SNC (délai d'un an) | Parts transmissibles aux héritiers. (délai de régularisation de 5 ans) | Actions transmissibles aux héritiers. (délai de régularisation de 5 ans) |

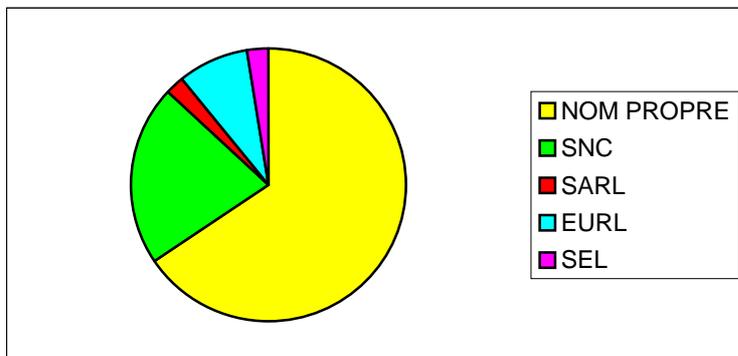
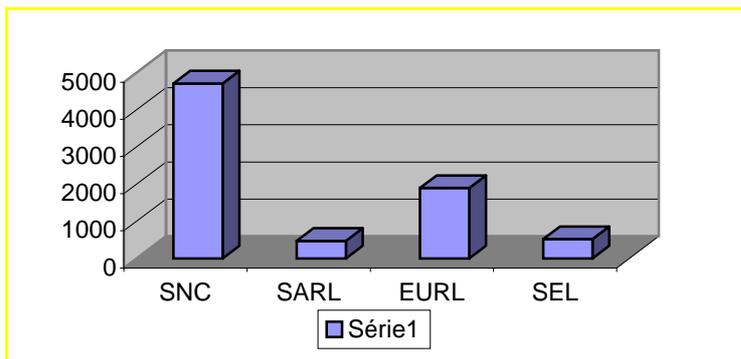
| Dates      | COPROPRIETE | SNC  | SARL | EURL | <b>TOTAUX</b> |
|------------|-------------|------|------|------|---------------|
| 31-12-1986 | 816         | 1121 | 223  | 31   | 2191          |
| 31-12-1987 | 810         | 1323 | 223  | 169  | 2525          |
| 31-12-1988 | 776         | 1664 | 223  | 353  | 3016          |
| 31-12-1989 | 737         | 2013 | 219  | 508  | 3477          |
| 31-12-1990 | 686         | 2342 | 226  | 654  | 3908          |
| 31-12-1991 | 620         | 2843 | 237  | 904  | 4604          |
| 31-12-1992 | 606         | 2970 | 242  | 950  | 4768          |
| 31-12-1993 | 559         | 3304 | 302  | 1133 | 5298          |
| 31-12-1994 | 553         | 3507 | 344  | 1260 | 5664          |
| 31-12-1995 | 509         | 3691 | 411  | 1378 | 5989          |
| 31-12-1996 | 476         | 3892 | 474  | 1526 | 6368          |
| 31-12-1997 | 453         | 4073 | 552  | 1663 | 6741          |
| 31-12-1998 | 430         | 4199 | 629  | 1748 | 7006          |
| 31-12-1999 | 407         | 4382 | 425  | 1820 | 7034          |
| 31-12-2000 | 386         | 4542 | 447  | 1865 | 7240          |
| 31-12-2001 | 360         | 4709 | 474  | 1893 | 7436          |

Source : Conseil de l'Ordre (statistiques au 31-12-2001)

**Evolution du nombre de pharmacies en copropriété et en société de 1986 à 2001.**

Pour l'année 2001 :

| SNC  | SARL | EURL | SEL | TOTAL |
|------|------|------|-----|-------|
| 4709 | 474  | 1893 | 520 | 7596  |



Proportion des différents mode d'exercice

## **D- LES CONTRATS DE MARIAGE**

(5) (9) (14)

### **1/ La communauté universelle**

La communauté universelle se compose de tous les biens meubles ou immeubles, présents ou à venir, acquis à titre onéreux ou gratuit par les époux.

### **2/ La communauté de meubles réduite aux acquêts**

**L'actif** : la composition de l'actif de la communauté comprend en plus des biens qui feraient partie de la communauté sous le régime légal : « les meubles dont les époux avaient la propriété ou la possession le jour du mariage ou qui leur sont échus depuis par la succession, à moins que le donateur ou le testateur n'ait stipulé le contraire ». Article 1498 du code civil.

La communauté de meubles et acquêts comprend donc tous les biens meubles et les acquêts mobiliers. Par contre, les biens meubles donnés ou légués à un époux restent propres, à moins que le donateur ou le testateur n'ait stipulé le contraire.

**Le passif** : dans le passif commun, on trouve : « outre les dettes qui en feraient partie sous le régime légal, une fraction de celles dont les époux étaient déjà grevés quand ils se sont mariés, ou dont se trouvent grevées les successions qui leur échoient durant le mariage » Art 1499 code civil.

« La fraction de passif que doit supporter la communauté est proportionnelle à la fraction d'actif qu'elle recueille... Soit dans le patrimoine de l'époux au jour du mariage, soit dans l'ensemble des biens composant la succession. »

Par exemple ,si un époux reçoit une succession composée de trois quarts de meubles et d'un quart d'immeuble, la communauté ne recueille que trois quarts de l'actif et ne devra donc que trois quarts du passif de cette succession.

Pour ce qui concerne l'obligation à la dette, l'article 1501 du code civil précise que « la répartition du passif antérieur au mariage ou grevant les successions ne peut porter préjudice aux créanciers. Ils conservent dans tous les cas, le droit de saisir les biens qui formaient auparavant leur gage.» Les créanciers peuvent donc saisir les biens propres de leurs débiteurs et leurs revenus. Ils peuvent aussi saisir une fraction des biens communs correspondant à la fraction de l'actif tombé en communauté. De plus les créanciers peuvent saisir les biens meubles tombés en communauté qui étaient la propriété personnelle de leur débiteur avant le mariage ou qui leur sont échus par succession. Enfin les créanciers peuvent même poursuivre l'ensemble des biens de la communauté en cas de confusion de mobilier (Art 1501 du Code civil).

### **Les autres clauses pour ces deux communautés:**

Toutes sortes de clauses peuvent être ajoutées pour venir modifier ces deux communautés.

Par exemple :

- des clauses modifiant l'actif : -clause étendant l'actif en y incluant un bien, ou le restreignant en excluant un bien qui aurait dû y figurer.
- des clauses modifiant le passif : -les époux peuvent par exemple écarter le principe de répartition proportionnelle des dettes en mettant toutes les dettes à la charge de la communauté.

### **3/ La séparation de biens**

La séparation se manifeste sur le plan de la composition et celui de la gestion des biens. L'article 1536 du code civil pose le principe de la séparation pécuniaire totale des deux époux. Cette séparation s'applique aussi bien au passif qu'à l'actif.

**L'actif** : chaque époux reste propriétaire de tous ses biens comme avant le mariage. L'article 1751 du Code civil pose le principe de la cotitularité du bail d'habitation ; les époux acquièrent des biens importants (appartement conjugal, meubles meublants, véhicule) en indivision.

Du fait de la vie, il se produit souvent une confusion des biens (souvent pour les meubles) et faire la preuve de la propriété des biens est souvent difficile ; l'article 1538 prévoit que tous les moyens de preuve sont recevables. Le texte ajoute que tout bien sur lequel une propriété exclusive ne peut être prouvée, est déclaré appartenir aux deux époux à chacun pour moitié.

**Le passif** : chaque époux est responsable des dettes qu'il a engagées. Les exceptions sont nombreuses et importantes (la contribution aux charges du mariage, l'obligation solidaire résultant des dettes ménagères ou de tout autres engagement...)

**La gestion** : la gestion des patrimoines est aussi indépendante et aussi totale que possible pour des gens mariés, mais il y a beaucoup d'exception.

L'obligation de contribuer aux charges du ménage est encore une exception à la liberté de gérer ses biens.

**La liquidation** : A priori du fait de la séparation de biens, il n'y a rien à partager. Mais du fait de la vie en commun, il y aura tout de même le plus souvent liquidation et partage. Lorsque chacun veut reprendre ses biens, il doit faire la preuve de la propriété du bien.

#### **4/ La participation aux acquêts**

L'article 1569 alinéa 1<sup>er</sup> renvoie au régime de la séparation de bien, c'est-à-dire qu'il n'existe ni actif ni passif commun dans ce régime, comme dans la séparation de bien. Donc pour la gestion, on applique les mêmes règles que pour la séparation de biens ; mais chaque époux vit avec l'idée qu'à la dissolution du régime, il partagera son enrichissement avec son conjoint.

**La liquidation** : le régime de participation aux acquêts prend fin par le divorce , le décès ou la séparation de corps. La liquidation passe par la détermination de la créance de participation.

Détermination de la créance de participation : il ne s'agit d'opérer un partage des acquêts en nature mais de fixer la créance de participation d'un époux à l'enrichissement de l'autre.

Pour cela, on détermine : -les acquêts de chaque époux (le patrimoine final moins le patrimoine initial = les acquêts)  
-la compensation entre l'enrichissement de l'un et l'enrichissement de l'autre (les acquêts les plus forts moins les acquêts les plus faibles)

L'excédent résultant de cette compensation est partagé en deux à parts égales et donne lieu à la créance de participation de celui des deux époux qui s'est le moins enrichi. Donc il faut préciser la consistance des patrimoines d'origine et de fin de chaque époux..

#### **5/ L'importance du régime matrimonial**

##### **a- Protéger son patrimoine**

Le mariage qui est célébré sans contrat est placé d'emblée sous le régime de la communauté réduite aux acquêts. Or le pharmacien qui veut reprendre une officine fait partie des professions dites « à risque ».

Son patrimoine global répond de ses dettes quelles que soient leurs origines S'il est marié sous le régime de la communauté, l'ensemble des biens de la communauté répond des dettes de l'un des deux époux, à l'exception du salaire et des gains du conjoint. Donc, il est préférable d'isoler les patrimoines de chaque époux pour préserver les patrimoines qu'ils ont pu se constituer.

### **b- Quel régime choisir ?**

En principe, la séparation de biens est recommandée. En effet, il s'agit du régime qui garantit l'indépendance financière des époux (les dettes de chacun n'engage pas la responsabilité de l'autre). En cas de difficultés financières de l'officine, seuls les biens propres de celui qui possède l'officine pourront être saisis. La séparation de biens peut défavoriser le conjoint qui n'a pas d'activité, et encore plus s'il court le risque d'une caution. Dans ce cas, le notaire peut conseiller la rédaction d'un contrat de séparation de biens avec adjonction d'une société d'acquêts permettant de décider quels seront les biens communs (maisons, appartement, véhicules...), ou un régime de participation aux acquêts qui pendant la durée de mariage fonctionnera comme une séparation de biens pure et simple. Toutes ces options sont fonction des particularités familiales et seul le notaire pourra proposer un contrat adapté à chaque cas de figure.

### **c- Les limites à la protection du régime matrimonial**

Il faut être réaliste, le principe de la séparation de biens n'est plus aussi protecteur qu'avant. En effet, la plupart des créanciers potentiels exigent une caution solidaire du conjoint avant de consentir un prêt ou un financement. De plus il faut signaler que le gérant d'une société peut être poursuivi dans le cadre de mesures collectives (à la suite de la cessation de paiement de l'entreprise) sur l'ensemble de son patrimoine et pas seulement en proportion de ses apports.

En résumé :

|  | Avantages  | Inconvénients   |
|--|--|---|
| Communauté universelle (avec clause d'attribution au conjoint survivant) | <p>Régime très simple. Tous les biens acquis avant ou après le mariage tombent dans la communauté.</p> <p>A la dissolution, actif et passif seront partagés entre les deux époux. A la disparition de l'un des époux, le survivant peut se voir attribuer la totalité des biens de la communauté, sans droits de succession.</p> <p>Souvent recommandé aux personnes âgées sans enfants.</p>   | <p>Les enfants du mariage peuvent se sentir lésés, si le survivant bénéficie de la totalité des biens de la communauté.</p> <p>Au décès du conjoint, la charge fiscale pesant sur les héritiers sera alourdie, ils ne bénéficieront que d'un seul abattement fiscal.</p>                            |
| Communauté de meubles et acquêts   | <p>Les salaires, gains et bénéfices tombent dans la communauté, les héritages ou donation restent propres.</p> <p>Chaque conjoint a le pouvoir d'administrer seul les biens de la communauté, mais l'accord des deux époux est nécessaire pour les opérations particulièrement importantes.</p>  | <p>La gestion égalitaire peut, en cas de conflit, conduire à une situation de blocage.</p> <p>A la liquidation, le partage des biens communs peut être difficile à réaliser.</p> <p>L'un des conjoints peut à lui tout seul, mettre la communauté en danger par son comportement irresponsable.</p> |
| Séparation de biens  | <p>Il y a une totale indépendance entre les époux ; ils sont donc protégés contre les éventuels créanciers du conjoint.</p> <p>C'est un régime qui convient tout particulièrement aux commerçants.</p> <p>La liquidation du régime matrimonial est relativement simple du fait qu'il n'y a pas de masse commune, donc rien à partager. Mais, la jurisprudence commence à reconnaître le droit à l'indemnité de l'épouse qui a aidé son conjoint dans une exploitation commerciale.</p> <p>Possibilité d'acheter des biens en indivision.</p> | <p>Pas de communauté, donc les salaires profitant à l'un ne profite pas à l'autre.</p> <p>Difficulté de partager les biens acquis en indivision.</p> <p>C'est un régime rarement avantageux au regard du droit fiscal et successoral.</p>   |
| Participation aux acquêts  | <p>Pendant la durée du mariage, ce régime présente les avantages de la séparation de biens sans les inconvénients de la liquidation des régimes matrimoniaux.</p> <p>Il assure l'indépendance des deux époux mais se liquide comme une communauté; l'enrichissement d'un des deux époux s'il est constaté, est partagé par moitié entre les deux époux.</p> <p>Possibilité d'acheter des biens en indivision.</p>  | <p>C'est un régime complexe car hybride.</p> <p>Difficulté d'évaluer le patrimoine originel de chacun des époux à la liquidation du régime.</p>   |

## **Chapitre 4 : FAUT- IL CREER OU ACHETER SON OFFICINE ?**

(1) (3)

### **A-CREATION D'UNE OFFICINE**

L'ouverture d'une nouvelle officine, ou le transfert d'une pharmacie sont soumis à l'obtention d'une licence délivrée par le Commissaire de la République qui fixera l'endroit où l'officine sera exploitée. Cette réglementation existe pour protéger la profession et le public afin d'établir un réseau équilibré cohérent permettant une qualité de service pour la population.

Cependant, la répartition des 22640 officines de France tombent sous le coup de la loi dite de « Couverture Médicale Universelle » et en particulier le titre V, article 65 concernant une nouvelle répartition des officines en France. Le décret d'application de la nouvelle loi de répartition du 27 juillet 1999 a été publié au journal officiel du 23 mars 2000.

Par cette loi, les demandes de regroupement présentées en application de l'article L573 bénéficient d'une priorité par rapport aux demandes de transfert et aux demandes de création. Les demandes de transfert bénéficient d'une priorité par rapport aux demandes de création.

Parmi les demandes de création, celles qui sont présentées par des pharmaciens n'ayant jamais été titulaires d'une licence d'officine ou n'en étant plus titulaires depuis au moins trois ans à la date du dépôt de la demande bénéficient d'une priorité. Lorsque la demande de création est présentée par une société ou plusieurs pharmaciens réunis en copropriété, le principe de priorité ne s'applique que lorsque tous les pharmaciens associés ou copropriétaires exerçant dans l'officine remplissent les conditions pour en bénéficier.

Toute demande ayant fait l'objet du dépôt d'un dossier complet bénéficie d'un droit d'antériorité par rapport aux demandes ultérieures concurrentes, dans les conditions fixées par le décret mentionné à l'article L578.

De plus, de nouveaux quotas sont imposés pour la population requise :

| QUOTAS                     | AVANT                          | ACTUELLEMENT                   |
|----------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Moins de 2000 habitants    | 1 officine pour 2000 habitants | 1 officine pour 2500 habitants |
| De 2500 à 30 000 habitants | 1 officine pour 2500 habitants | 1 officine pour 2500 habitants |
| Plus de 30 000 habitants   | 1 officine pour 3000 habitants | 1 officine pour 3000 habitants |

Jusqu'à cette loi de juillet 1999, il existait en France deux voies pour la création d'officine : la voie dite normale et une voie dérogatoire ; or depuis cette loi, la voie dérogatoire qui permettait une adaptation aux besoins de la population, a été supprimée. Donc il ne reste plus que la voie normale.

Les dossiers doivent être déposés à la préfecture du lieu où la création est désirée, après quoi un accusé de réception est fourni par la DDASS. L'instruction du dossier ne peut être faite que si la demande est complète. La date d'enregistrement est primordiale, car elle fixe le rang. Cette notion est essentielle mais cependant, la loi du 18 juillet 1994 donne priorité aux pharmaciens n'ayant jamais été titulaires d'officine ou ne l'étant plus depuis au moins trois ans.

### **1/ Conditions de création**

Le préfet statue en fonction des conditions de population, et ce selon l'article L571 du Code de la Santé Publique.

« Dans les communes d'une population égale ou supérieure à 30000 habitants, une création d'officine ne peut être accordée que lorsque le nombre d'habitants par pharmacie est égal ou supérieur à 3000 habitants. Dans ce cas, il ne peut être délivré qu'une licence par tranche entière de 3000 habitants recensés dans les limites de la commune. »

« Dans les communes d'une population égale ou supérieure à 2500 habitants et inférieure à 30000 habitants, une création d'officine ne peut être accordée que lorsque le nombre d'habitants par pharmacie est supérieur ou égal à 2500 habitants. Dans ce cas, il ne peut être délivré qu'une licence par tranche entière de 2500 habitants recensés dans les limites de la commune. »

« Aucune création d'officine n'est possible dans les communes comportant une population inférieure à 2500 habitants lorsqu'elles disposent déjà d'une officine ou lorsqu'elles n'en disposent pas mais que leur population a déjà été prise en compte pour la création d'une officine dans une autre commune. »

« Dans les communes de moins de 2500 habitants dépourvues d'officine et dont la population n'a pas été ou n'est plus prise en compte pour la création d'une officine dans une autre commune, une création peut être accordée dans une zone géographique constituée d'un ensemble de communes contigües, si la totalité de la population de la zone est au moins égale à 2500 habitants. Le représentant de l'état dans le département précise dans sa décision les communes prises en compte pour l'octroi d'une licence. La totalité de la population est considérée comme desservie par la nouvelle création. »

Dans tous les cas, le préfet peut imposer une distance minimale entre deux officines.

## **2/ Liste des pièces à fournir pour une demande**

Pour toute demande de création d'officine de pharmacie, le dossier prévu à l'article R.5089-1 du Code de la Santé Publique comporte :

#pour chacun des signataires de la demande :

-Une copie certifiée conforme du diplôme français d'état de pharmacien ou de docteur en pharmacie,

-Une fiche d'état civil et de nationalité française ou, pour les citoyens andorrans, les ressortissants monégasques ou les ressortissants des états membres de la communauté européenne autres que la France ou des Etats parties à l'accord sur l'Espace économique européen, une attestation délivrée par une autorité compétente,

-L'un des documents suivants :

>soit une attestation délivrée par l'Ordre national des Pharmaciens certifiant que l'intéressé est inscrit à l'une de ses sections le 1<sup>er</sup> janvier 1996 ou qu'il avait été inscrit avant cette date ;

>soit une attestation délivrée par les autorités compétentes d'un Etat membre de la Communauté européenne autre que la France certifiant que l'intéressé exerçait de façon effective et licite des activités mentionnées à l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 2, de la directive du 16 septembre 1985 susvisée le 1<sup>er</sup> janvier 1996 ou qu'il avait exercé avant cette date ;

>soit une attestation du directeur de l'université de formation ou de recherche qui a délivré le diplôme certifiant que le demandeur a effectué son stage de fin d'étude de six mois dans une officine de pharmacie ou une pharmacie à usage intérieur d'un établissement de santé ;

>soit une attestation du directeur de l'université de formation et recherche établissant que le demandeur a effectué un stage de six mois dans une pharmacie à usage intérieur d'un établissement de santé dans le cadre de son internat en pharmacie hospitalière ;

>soit un document attestant que le demandeur justifie de l'exercice pendant au moins six mois d'une expérience complémentaire, acquise de manière licite, en tant que pharmacien assistant ou remplaçant dans une officine de pharmacie ;

-Pour les demandeurs qui souhaitent bénéficier du droit de priorité prévu au III de l'article L570 du code de la santé publique, une attestation délivrée par la section compétente de l'Ordre national des pharmaciens, certifiant que l'intéressé n'est pas titulaire d'une officine de pharmacie ou n'en est plus titulaire depuis au moins trois ans.

#Les éléments suivants :

-lorsqu'il est envisagé d'exploiter une officine sous forme d'une société :

>une copie certifiée conforme des statuts accompagnée d'un extrait du registre du commerce et des sociétés ;

>en outre, lorsqu'il est envisagé d'exploiter une officine sous forme d'une société d'exercice libéral, tout éléments permettant de vérifier que les associés,

qu'ils exercent ou non au sein de l'officine, remplissent les conditions prévues par les articles 5 et 6 de la loi du 31 décembre 1999 susvisée ;

- Toutes les pièces établissant que le ou les pharmaciens ou la société seront, au moment de l'octroi de la licence, propriétaires ou locataires du local et justifiant que celui-ci est destiné à un usage commercial ;

- L'un des documents suivants :

> soit le permis de construire, lorsque celui-ci est exigé en application de l'article L.421-1 du code de l'urbanisme pour la réalisation ou l'aménagement des locaux ; dans le cas où ce permis a été obtenu tacitement, doit être fournie l'attestation certifiant qu'aucune décision négative n'est intervenue à l'égard de la demande de permis de construire ou indiquant les prescriptions inscrites dans la décision accordant le permis de construire délivré dans les conditions prévues à l'article R.421-31 du code de la santé publique ;

> soit, dans le cas de travaux soumis à la déclaration prévue à l'article L.422.2 du code de l'urbanisme, la justification du dépôt de cette déclaration de travaux accompagnée d'une attestation sur l'honneur qu'aucune décision d'opposition n'a été notifiée au déclarant dans le délai réglementaire, ou la décision de l'autorité compétente d'imposer des prescriptions prévues à l'article R.422-9 de ce code ;

> soit une attestation sur l'honneur du demandeur selon laquelle sa demande n'implique ni une demande de permis de construire, ni une déclaration de travaux au titre du code de l'urbanisme.

- Un plan coté des locaux mentionnant la superficie globale de ceux-ci et celle de chaque pièce, et toutes pièces établissant que l'aménagement et l'équipement des locaux pourront répondre aux conditions fixées aux articles R.5089-11 et R.5089-13 du code de la santé publique ;

- Pour les communes de plus de 2500 habitants : un document cartographique faisant apparaître clairement le secteur d'implantation proposé dans la commune ainsi que les officines existantes les plus proches.

- Pour les communes de moins de 2500 habitants :

> la liste des communes contigües dépourvues d'officines dont la desserte est revendiquée et des documents cartographiques faisant apparaître la zone géographique d'implantation ;

> le secteur d'implantation proposé dans la commune ;

> les officines existantes les plus proches.

Le dossier joint à toute demande de transfert ou de regroupement d'officines de pharmacie comporte les documents mentionnés au II de l'article 1<sup>er</sup> du présent arrêté. Il est accompagné de tout document cartographique faisant apparaître clairement le secteur d'origine de la ou des officines.

Le dossier joint à toute demande de création, de transfert ou de regroupement d'officine de pharmacie est adressé en quatre exemplaires au préfet du

département auxquels s'ajoute un exemplaire supplémentaire des documents mentionnés au 4<sup>e</sup> du II de l'article premier du présent arrêté.

L'arrêté du 22 juin 1992 relatif aux créations et transferts d'officines dans départements d'outre-mer et dans la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon est abrogé.

On voit donc que par cette nouvelle loi dite de « la couverture maladie universelle », le gouvernement a souhaité ne pas augmenter la densité du réseau de pharmacie et donc, relativement peu de créations sont à prévoir.

## **B-ACHETER UNE OFFICINE**

L'achat d'une officine résulte de la rencontre d'un vendeur et d'un acheteur qui s'accordent sur les modalités et le prix de la transaction. Cet instant est primordial car il engage l'avenir et les fonds de l'acheteur. De ce fait les négociations doivent respecter un processus qui permettra d'étudier les données et les chiffres de l'officine.

Pour trouver une officine, la recherche « par relations » a fait ses preuves. Mais on peut aussi trouver par le biais des petites annonces dans la presse professionnelle, auprès des notaires, ou par des cabinets spécialisés dans ces transactions. Mais dans ce cas il faut prévoir une commission de 3 à 5% du prix d'achat.

## **Chapitre 5 : CHOIX DU LIEU D'INSTALLATION**

De façon générale, le pharmacien voulant s'installer, cherche dans les secteurs géographiques qu'il connaît : sa région, celle de son conjoint ou celle dans laquelle il travaille. D'autres paramètres vont également entrer en jeu :-les préférences géographiques (la région, la ville par rapport à la campagne)

- l'éloignement de la famille ;
- la capacité d'investissement (apport personnel, la différence de prix entre les régions) ;
- la proximité des lycées et des villes universitaires.

### **A-LE SECTEUR RURAL**

Ce secteur est caractérisé par une certaine fidélité de la clientèle qui est souvent attachée à son pharmacien et une certaine qualité de vie. Cependant, il y a des contre parties : le pharmacien du fait de son isolement aura des gardes plus fréquentes et devra faire preuve d'une plus grande disponibilité (heures d'ouvertures plus étendues, portage à domicile...)

### **B- LE CENTRE VILLE**

Le centre ville est souvent attirant du fait de son dynamisme économique. Mais de plus en plus, l'habitat est remplacé au profit des bureaux ; d'où une activité qui varie au rythme des horaires de bureau. Pour certaines officines, l'activité s'arrête aux heures et aux jours de fermeture des bureaux. De plus, dans certaines agglomérations, on assiste à l'installation de zones piétonnes ou à la création de zones de circulation particulière (sens unique- interdiction de stationner) qui ont transformées l'activité des commerces riverains. Ces zones peuvent se révéler dissuasives en limitant l'accès aux clients véhiculés.

Avant de s'installer, il est préférable de constater ce phénomène et surtout d'anticiper les changements en se renseignant sur les projets municipaux de transformation du centre ville.

### **C- L'OFFICINE DE QUARTIER**

Le pharmacien de quartier bénéficie d'une clientèle qui lui est attachée (à condition de correspondre à son profil). Pour reprendre une pharmacie de quartier, il faut être sûr de pouvoir s'intégrer au sein du quartier. Il faut également évaluer sa propre sensibilité et sa capacité à pouvoir vivre et travailler dans ces quartiers qui ne sont pas toujours faciles.

## **D- LA PHARMACIE DE CENTRE COMMERCIAL**

La grande surface propose un certain confort d'installation et d'exercice. C'est un lieu de passage appréciable. Cependant la clientèle n'est ni fidèle ni fidélisable et la concurrence y fait rage surtout en parapharmacie. Les frais sont élevés : les loyers sont souvent liés au chiffre d'affaire et il y a une obligation de suivre les horaires de la grande surface. Ces horaires ne seront pas forcément compatibles avec le service de garde organisé par les syndicats. De plus, du fait de l'amplitude des horaires d'ouvertures, le titulaire aura besoin de davantage de personnel ce qui augmente largement la masse salariale.

## **E- DIFFERENCE DE PRIX DE CESSION ENTRE REGIONS**

Le prix des pharmacies (exprimé en pourcentage du chiffre d'affaire TTC) varie selon la situation géographique et la localisation. Globalement, on peut dire que le soleil se paye plus cher : les prix sont sensiblement plus élevés au sud qu'au nord de la Loire.

Les régions les plus chères (90% du chiffre d'affaire TTC et plus) : la région PACA, le Languedoc Roussillon, la région Midi-Pyrénées, l'Aquitaine, les Pays de Loire, Poitou Charente, l'Auvergne, et la Corse.

Les régions les moins chères : l'Ile de France, Paris, le Nord Pas de Calais, la Bourgogne et la Haute Normandie. (voir carte de France des prix de cession au pourcentage du chiffre d'affaires pour l'année 2002 dans les annexes)

## **Chapitre 6 : EVALUATION DES POSSIBILITES D'ACHAT**

(9) (12)

### **A- L'APPORT PERSONNEL**

L'apport personnel vrai est une somme d'argent que l'on engage dans son entreprise pour une période au moins égale à celle du crédit. C'est une somme qui appartient personnellement à l'acquéreur ou que lui prête à long terme sa famille, sans remboursement ni intérêts intercalaires, contrat enregistré ne pouvant être contesté, notamment par les héritiers si le prêteur venait à décéder

### **B- LES AUTRES RESSOURCES**

#### **1/Transmission de patrimoine**

Un parent peut de son vivant transmettre par des donations une partie de son patrimoine. Le plus souvent, il s'agit d'une partie du patrimoine immobilier, ce qui donne une assise financière accrue et permet d'emprunter davantage.

#### **2/Transmission de l'officine**

Succession ou donation portant sur le fond ou les parts d'une officine.

La transmission de patrimoine à un enfant diplômé est souvent délicate surtout si d'autres enfants interviennent dans la succession. Il est possible de prévoir une donation partage avec soulte (soulte : somme d'argent qui dans un partage ou un échange compense l'inégalité de valeur des lots ou des biens échangés) du bénéficiaire du fond de commerce vis à vis des autres héritiers, afin de préserver l'équilibre. Cette transmission peut aussi être progressive par l'intermédiaire d'une SNC ou d'une SARL familiale.

#### **3/Revenus complémentaires**

Ils peuvent comprendre des revenus tels que ceux du conjoints ou des revenus fonciers.

#### **4/Assurance vie**

Les sommes placées dans un contrat d'assurance vie sont normalement bloquées pour huit ans. Cependant, si le contrat le prévoit, l'épargne peut être disponible via la souscription d'un prêt.

## C- LE MONTANT MINIMUM DE L'APPORT PERSONNEL

Il est fréquent que beaucoup de difficultés financières viennent de l'insuffisance d'apport personnel de l'acquéreur.

Sur le plan financier, l'apport personnel a deux utilités :

- limiter le montant du crédit à long terme pour que les charges de remboursement restent suffisamment inférieures à la capacité bénéficiaire prévisible pour laisser à l'acheteur de quoi assumer ses dépenses familiales et régler ses impôts.
- donner au banquier une marge de sécurité par rapport à la valeur de gage du bien financé.

L'acquéreur se trouve confronté à deux équations :

(Prix de cession) – (Apport personnel) =Crédit nécessaire

Ou

(Prix de cession) – (Crédit consenti)= Apport personnel nécessaire

Aujourd'hui, les pharmacies se négocient en moyenne entre 70% et 95% du chiffre d'affaires TTC selon les régions (carte Interfimo). Dans la conjoncture actuelle (baisse de la rentabilité), il est nécessaire d'autofinancer à hauteur de 15 à 20% le coût total de l'investissement. Par ailleurs, les banques limitent généralement la somme prêtée à hauteur de 100% de la valeur du fond, voire 100% du chiffre d'affaire TTC.

Il est possible d'emprunter davantage grâce à des cautions familiales ou à des garanties hypothécaires. Toutefois, l'excédent brut d'exploitation devra être suffisant pour permettre de rembourser le capital des emprunts et les charges financières, sommes auxquelles s'ajouteront l'impôt sur le revenu et les besoins en fonds de roulement, et ainsi permettre au titulaire d'assurer un train de vie décent.

## **Chapitre 7 : CHOIX DE L'OFFICINE**

(6) (12) (34)

Il faut tout d'abord s'assurer de l'exactitude avec laquelle est présentée l'officine. Tout vice caché peut affecter la rentabilité et avoir des conséquences sérieuses par la suite. Mais la première des questions à se poser est la raison pour laquelle le pharmacien a décidé de céder son officine. Est ce que c'est lié à une spéculation commerciale ? A des difficultés financières ? A un problème de santé ? Au départ à la retraite ?

Avant toute décision, il est indispensable de se poser un ensemble de questions sur l'environnement de la pharmacie, sur le personnel, l'évolution du chiffre d'affaire, le potentiel de développement...

### **A- ETUDE GEO-MARKETING**

Le but de cette étude est d'apprécier à sa juste valeur l'environnement direct de l'officine sous tous ses aspects géographiques démographiques, commercial, économique... Cette étude doit aussi permettre d'envisager les perspectives de croissance.

#### **1/ Environnement géographique**

##### **2/ Environnement économique local**

L'environnement immédiat : sens de circulation, qualités et entretien des constructions, zones de fréquentation : voirie, transports, parking, espaces verts, commodités d'accès (le stationnement...).

Une forte densité de commerces, surtout alimentaires, représente un point positif. Il en va de même pour la proximité des services publics (poste, mairie, gares, etc...).

##### **3/ Environnement social**

Les équipements sociaux : écoles, crèches, complexes sportifs, caisses de sécurité sociale, mutuelles, centres administratifs, préfecture de police.

##### **4/ Environnement commercial**

Emplacement commercial et fréquentation : l'officine est-elle bien placée par rapport aux passants et aux prescripteurs ?

Quels sont les autres commerces à proximité ? (petites boutiques, magasins luxueux, galerie commerciale)

Quels sont les flux de population ? Horaires des bureaux, sortie des écoles, jour de marché...

## **5/ Environnement médical et paramédical**

Les prescripteurs : leur nombre, leur qualité, leur proximité, leurs habitudes de prescription, leur âge (sont-ils prêts de la retraite ? et si oui, seront-ils remplacés ?)

Les « paramédicaux » : leur nature (kinésithérapeutes, infirmières, pédicures, podologues...), leur emplacement.

Les établissements de soin : hôpitaux, cliniques, maison de repos, maison de retraite...

## **6/ La concurrence**

Pour connaître la concurrence, il faut avoir une bonne connaissance des pharmacies situées à proximité. Quel est leur nombre, leur emplacement, leur situation économique, leur importance estimée (taille, zone de chalandise). Ces pharmacies sont-elles spécialisées ?

Pour ce qui est de la para pharmacie, il faut évaluer l'importance des rayons ou des espaces de parapharmacie des grandes ou moyennes surfaces avoisinantes, ainsi que dans les parfumeries et magasins spécialisés.

Il faut aussi appréhender la concurrence au niveau de la vente de matériel médical par les prestataires de services et autres magasins spécialisés en orthopédie.

## **B- OU TROUVER CES INFORMATIONS ?**

A la délégation régionale de l'INSEE: celle-ci constitue une formidable source de renseignement (données socio-démographiques, économiques...).

A la mairie: on y trouve les mêmes types de renseignement sur l'environnement. Auprès de la DDE (Direction Départementale de l'Équipement), il est possible de se procurer: les plans d'occupation des sols, les plans d'aménagement de zones, les plans de circulation, et beaucoup d'autres renseignements utiles sur l'urbanisme.

On peut également se renseigner auprès de prestataires de services (par exemple: service Géo-marketing PHI-IMS France ,La Défense Bergère,345 Avenue Georges Clémenceau 92882 NANTERRE cedex 09)

## **C- LES QUATRE CRITERES MAJEURS**

- L'emplacement de ses concurrents par rapport au sien;
- La proximité et la qualité des prescripteurs;
- Le stationnement ;
- La proximité des commerces d'alimentation, la boulangerie, la presse et le tabac.

## **Chapitre 8 : ETUDE DE L'OFFICINE CHOISIE**

(9) (12) (19) (21) (30)

### **I LES CRITERES A EXAMINER**

- L'image de la pharmacie: l'impression générale donnée par l'officine ,la notoriété du titulaire.
- L'identification: les enseignes, logos, l'appartenance à un groupement...
- La façade, l'aspect général, l'accès (pour les handicapés, portes automatiques...)
- Les vitrines sont-elles négligées?
- L'ambiance intérieure:éclairage, implantation du mobilier, espace de confidentialité...
- L'importance de «l'espace client».
- La présentation des produits.
- La qualité de l'accueil
- La qualité du conseil (compétence professionnelle)
- Les collaborateurs: composition du personnel, qualification, ancienneté, tenue vestimentaire...
- Les prix: la politique de prix est-elle visible?
- Les spécialisations maintien à domicile, orthopédie, phytothérapie, homéopathie, diététique, produits vétérinaires...
- Les horaires et jours de fermeture sont-ils affichés?
- L'informatique est-elle utilisée et dans quelle proportion?
- La qualité des locaux: bureau, préparatoire, réserves.

### **II LES DOCUMENTS A DEMANDER AU VENDEUR**

Les documents comptables de fin d'exercice fourniront des informations utiles pour une meilleure connaissance de l'activité réelle de l'officine. Il est indispensable de récupérer tous les documents comptables de la pharmacie. Deux comptes principaux de la comptabilité sont à détailler de très près: le compte d'exploitation et le bilan en général sur les trois dernières années. Tous ces documents sont nécessaires pour l'établissement du compte prévisionnel d'exploitation.

En résumé, les documents à demander sont :

- la liasse fiscale, document normalisé adressé chaque année à l'administration fiscale;
- les déclarations de TVA;
- Les soldes intermédiaires de gestion;
- les relevés commerciaux (informations sur les conditions d'achat, les volumes traités) fournis par les répartiteurs, sous réserve de l'accord du titulaire.

### **III LES ANALYSES A MENER**

L'acquéreur devra analyser la comptabilité de l'officine à racheter pour en tirer les éléments et les indicateurs de gestion. Il faudra étudier les documents comptables, bilans et comptes de résultats des trois dernières années. L'état de santé et le développement de l'officine visée apparaît au travers de ces documents Cette étude détaillée permettra de déterminer si l'affaire est saine.

Par la suite , pour envisager la « faisabilité » de l'investissement, il faudra anticiper sa propre gestion, c'est à dire déterminer à l'avance les recettes et les charges futures en établissant un bilan prévisionnel.

De tout cela découlera le plan de financement à négocier avec les banques.

### **IV LE COMPTE D'EXPLOITATION**

Le compte d'exploitation est le reflet de la vie de l'officine au cours d'une année fiscale (exercice) tant sur le plan des produits que des charges .

On y trouve:

-le total des produits constatés :total des ventes...

-le total des achats.

-le total des frais généraux: frais de personnel, loyer, charges, assurances, eau, gaz, électricité, téléphone, taxes, maintenances, etc...

En comparant les comptes de résultat des trois dernières années, il est possible pour l'acheteur de suivre l'évolution de l'officine sur cette période ce qui l'aidera à déterminer les perspectives d'évolution et leur rythme pour la suite.

Le compte de résultat donne une somme importante d'indications sur les données de l'officine.

#### **A- LES RECETTES DE L'OFFICINE**

##### **1/ Quel est le montant du chiffre d'affaires ?**

Sur les trois dernières années, le chiffre d'affaires a-t-il augmenté stagné ou diminué ?quel en sont les causes?Est-ce l'effet de la politique restrictive des gouvernements successifs en matière de santé?Y a-t-il eu des modifications dans l'accès à la pharmacie (modifications provisoires ou définitives telles que , la création d'une zone piétonne, modification de la circulation ou du stationnement ?Des travaux extérieurs ou intérieurs ? Le départ d'un prescripteur ? Des problèmes personnels ?

Quel est le niveau d'activité, et peut-il être amélioré?

## **2/ Comment est constitué le chiffre d'affaires?**

Il ne suffit pas de considérer le chiffre d'affaires. Pour avoir une idée plus précise de la nature de l'activité, il faut décomposer le chiffre d'affaires en fonction des différents taux de TVA appliqués aux produits vendus. Tous ces renseignements se trouvent dans la déclaration mensuelle de TVA. Un taux de TVA de 2.1% est appliqué pour les médicaments remboursables, un taux de 5.5% pour les médicaments OTC (conseil) et un taux de 19.6% pour la parapharmacie.

Au vu des différents taux de TVA, on peut déterminer l'activité de l'officine.

Ainsi les pharmacies côtières, comme celles des stations de sports d'hiver bénéficient de ventes conséquentes en produits cosmétologiques saisonniers. Le chiffre d'affaire de ces officines « atypiques » peut générer une marge plus importante, mais il faudra faire attention aux problèmes de gestion liés à la saisonnalité.

## **3/ La marge brute**

La marge brute est égale au chiffre d'affaires plus le stock initial moins le stock final. Elle va permettre de situer la rentabilité de l'officine. Il faudra comparer ce chiffre aux autres officines du même type. Les produits conseils et la parapharmacie peuvent faire monter la marge brute mais cela dans la limite de leur proportionnalité. En général le médicament remboursable représente en moyenne au moins 80% de l'activité de l'officine.

Toutefois, il faut faire attention:

-Par exemple, les officines de centres commerciaux dégagent une forte marge brute qui n'est pas toujours le reflet de leurs bénéfices. Souvent ces officines ont des frais importants tels que des loyers élevés... L'importance du chiffre d'affaire les oblige à avoir un pharmacien assistant supplémentaire, de même l'amplitude des horaires d'ouvertures les contraint à recourir à un personnel plus nombreux ce qui augmente les frais et diminue d'autant le bénéfice.

-L'acheteur n'est pas assuré d'avoir la même marge brute que son prédécesseur. C'est notamment le cas lorsque l'activité est étroitement liée à la personnalité ou à la qualité du titulaire cédant:

-par exemple, si le vendeur a négocié et obtenu un taux de remise important sur la parapharmacie et le conseil au sein d'un groupement d'achat; le successeur n'est pas certain d'obtenir les mêmes avantages et du même coup sa marge brute baissera. ;

-si le vendeur bénéficiait d'une clientèle dite « captive » (maisons de retraite, dispensaires, cliniques) représentant un gros volume de vente et par conséquent un chiffre d'affaires en proportion. Il n'est pas du tout certain que le repreneur pourra conserver cette clientèle basée sur le relationnel du prédécesseur (Surtout s'il se réinstalle dans le secteur). A ce titre, il peut être utile de prévoir une clause de non réinstallation ou de non concurrence dans un secteur géographique déterminé.

-Les effets de la marge

La mise en place d'une marge dégressive lissée (MDL) à six tranches en 1989 a fait régulièrement perdre entre 0.6 et 0.8 point de marge par an.

Ce phénomène a fini par réduire de façon conséquente la rentabilité de l'officine au bout de quelques années. Même si la nouvelle rémunération fixée par arrêté le 28 avril 1999, est plus favorable (avec une MDL à deux tranches et un forfait à la boîte), il faut rester vigilant car l'économie de la pharmacie ne remontera sans doute jamais aux niveaux d'il y a quelques années.

Toutefois, cette marge brute n'a qu'une importance relative, ce n'est qu'un indicateur. Pour évaluer le bénéfice réel, il faudra utiliser l'excédent brut d'exploitation (EBE).

## **B- LES FRAIS DE L'OFFICINE**

l'étude des charges d'exploitation va aider l'acheteur à comprendre la nature et le montant des frais du vendeur. Au cours de cette étude il faudra garder à l'esprit certaines choses: ces charges me concernent-elles?

Que vont-elles devenir (augmenter ou diminuer)?

Est-ce qu'il va y en avoir d'autres?

Est-ce qu'elles sont incontournables?

### **1/ Le loyer**

Le loyer est un poste fixe qui évoluera en fonction des termes du bail commercial. Il est important de connaître la position du vendeur; est-il propriétaire des murs, a-t-il fixé ce loyer en fonction de ses besoins propres (très élevé ou très bas). Y avait-il un bail commercial? Est-il parent avec le propriétaire et à ce titre bénéficie-t-il d'un loyer préférentiel? De plus, l'acquéreur devra se renseigner sur les loyers pratiqués dans le quartier pour le même type d'activité.

Il devra prendre connaissance du bail et du montant du loyer demandé.

La lecture du bail indiquera à l'acheteur:

- le point de départ du bail et ses réactualisations futures,
- le montant du dépôt de garantie et des loyers versés d'avance qu'il faudra rembourser au vendeur le jour de la reprise,
- la date de fixation du montant du loyer et des charges, et donc la date des révisions triennales du loyer ainsi que la date de renouvellement du bail commercial.
- il faut aussi faire attention aux charges (base de calcul, périodicité de leur révision), et si le local fait partie d'une copropriété, il faut se renseigner si une extension ou une augmentation des charges est à l'étude.

## **2/ Crédit-bail en cours**

C'est aussi un poste rigide. On y trouve surtout l'informatique. Cet élément de gestion du vendeur se retrouve à la charge du successeur. Il faut faire attention car la mise en place de SESAM-VITALE peut nécessiter des investissements supplémentaires pour compléter un système pouvant se révéler insuffisant voire vétuste ou négligé.

## **3/ Frais généraux et services extérieurs**

EDF, GDF, l'eau, le téléphone le nettoyage, la poste, les contrats de maintenance informatiques, les terminaux de traitements électronique (TPE)...

## **4/ Frais de personnel et continuité des contrats de travail**

### **a- S'informer des rémunérations pratiquées**

La reprise de la pharmacie n'entraîne aucune rupture de contrat de travail du personnel. Elle ne remet en cause ni le statut ni les avantages acquis par les salariés. Si le nouvel arrivant décide de licencier du personnel, c'est à lui d'entreprendre cette démarche. Il lui faudra étudier le coût et les conséquences d'une telle diminution de personnel. Les indemnités de licenciement sont fonction du statut et de l'ancienneté.

### **b- Ventiler les effectifs**

Les salariés entrent dans des catégories très différentes qu'il faut distinguer:

-les salariés dits « captifs ». Par exemple, le conjoint ou un enfant du titulaire.

Le nouveau titulaire doit savoir si ce type particulier de salarié compte rester ou partir et donc réduire le montant des charges, voire faire disparaître le poste « salaire » correspondant.

-Les salariés qui comptent partir à l'occasion de la cession de l'officine et qu'il faudra remplacer.

-il faut déterminer si le personnel est en accord avec les besoins de la pharmacie compte tenu des objectifs du nouveau titulaire.

Quoi qu'il en soit, il y a des obligations légales. Le titulaire est tenu d'avoir un assistant au delà d'un certain chiffre d'affaires. Suite à l'arrêté du 14 janvier 2000, publié au journal officiel le 22 janvier, le nombre de pharmaciens dont les titulaires d'officine doivent se faire assister en raison de l'importance du chiffre d'affaires est fixé comme suit pour l'année 2002:

| Tranches de chiffre d'affaires<br>(en euros HT) | En métropole                                    |
|---|---|
| un assistant                                    | de 900 000 et 1.8 millions d'euros              |
| deux assistants                                 | de 1.8 à 2.7 millions d'euros                   |
| Un assistant supplémentaire                     | un par tranche de 900 000 euros supplémentaires |

Il faut aussi faire attention aux « avantages maison » variables d'une officine à l'autre : - la sixième semaine accordée aux employés, le 13<sup>e</sup> mois;

-les contrats d'intéressement: ces contrats sont conclus pour une durée de trois ans et ne peuvent être rompus pendant cette période.

-il faut faire attention aux départs à la retraite du personnel: les indemnités de fin de carrière à verser au salarié sont à la charge du nouvel employeur.

- les contrats de retraite complémentaire accordés au conjoint qui a une position de cadre. De ce fait, s'il faut embaucher un assistant, il bénéficiera de ce contrat, dit « d'entreprise » en raison de son statut de cadre.

### **c- Les charges sociales**

Il faut prendre en compte les charges sociales du personnel et aussi les charges personnelles en tant que titulaire (assurance maladie, vieillesse et allocations familiales). Les charges du titulaire varient en fonction de l'exercice précédent. Par ailleurs, il est vraisemblable que les charges du jeune installé seront moins importantes que celles de son prédécesseur, surtout si ce dernier avait prévu une couverture plus complète, notamment en prévision de la retraite.

En revanche, si la pharmacie est reprise par un pharmacien ayant déjà eu une officine, les charges sont calculées sur la base de l'année « n-2 », c'est à dire sur son ancienne officine.

### **5/ la taxe professionnelle**

Cette taxe est basée sur les investissements réalisés et la somme des salaires versés. Chaque commune (comme chaque département) a le pouvoir de déterminer le montant de l'assiette.

## **C- L'EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE): LA RENTABILITE NETTE DE L'ENTREPRISE**

Il ne suffit pas de reprendre une affaire à priori saine, il faut aussi que les capitaux investis le soient à bon escient. Même si le droit au travail s'achète toujours très cher dans le cas de l'achat d'une officine, cette affaire ne doit pas être faite n'importe comment et doit tenir compte des retours sur investissements qui seront réalisables. Il peut être parfois préférable de reculer pour éviter une erreur trop lourde de conséquences. Le futur titulaire doit savoir quelle est la rentabilité nette qu'il peut espérer. C'est cette rentabilité qui lui indiquera son potentiel de remboursement, mais aussi de quelle trésorerie il disposera pour ses prélèvements personnels.

Sur le plan comptable, la rentabilité nette se lit au chapitre EBE:excédent brut d'exploitation. C'est la ressource fondamentale de l'officine. En pratique l'EBE est le véritable indicateur de la capacité d'autofinancement de l'officine. Pour un chiffre d'affaire donné et après avoir déterminé les charges (frais généraux et charges sociales salariales et celles de l'exploitant), cette valeur nous donne la réelle rentabilité financière de l'officine. Elle vient après déduction des amortissements et des frais financiers. Elle définit en fin de parcours la rentabilité nette ou bénéfice fiscal. Ce bénéfice fiscal constituera l'assiette des cotisations sociales et de l'imposition du titulaire ou de la société.

L'EBE exprime la somme disponible pour le pharmacien à partir de laquelle il devra rembourser ses dettes et financer son train de vie.

## **D- LES AMORTISSEMENTS**

Le tableau d'amortissement va indiquer au nouvel exploitant, le montant des amortissements qu'il pourra pratiquer. Ces amortissements correspondent à l'usure des immobilisations.

## **V LE BILAN**

Le bilan est l'autre élément de l'analyse économique d'une officine.

C'est une photo à l'instant t de l'activité de l'officine: ses ressources, ses emplois, ce qu'elle possède et ce qu'elle doit.

Un bilan doit être équilibré. Il décrit pour une période donnée le patrimoine de l'officine:les biens, les dettes, les éléments d'actif et de passif. Il fait apparaître les résultats de l'officine. Il se présente le plus souvent sous forme d'un tableau à deux colonnes:une colonne pour l'actif et l'autre pour le passif.

## **A- LES ACTIFS**

### **1/ L'actif immobilisé**

L'actif immobilisé contient la valeur du fond de commerce et le prix payé par le titulaire en place, cette valeur est à comparer avec le prix demandé. Il inclut aussi la valeur résiduelle des immobilisations corporelles : locaux , mobilier, matériel, ainsi que les immobilisations financières.

### **2/ L'actif circulant**

Il comprend le stock, les encours clients (ce que les clients et les organismes sociaux doivent à l'officine dans la cadre des procédures de « tiers payant »), les soldes positifs des comptes bancaires , et la caisse.

## **B- LE PASSIF**

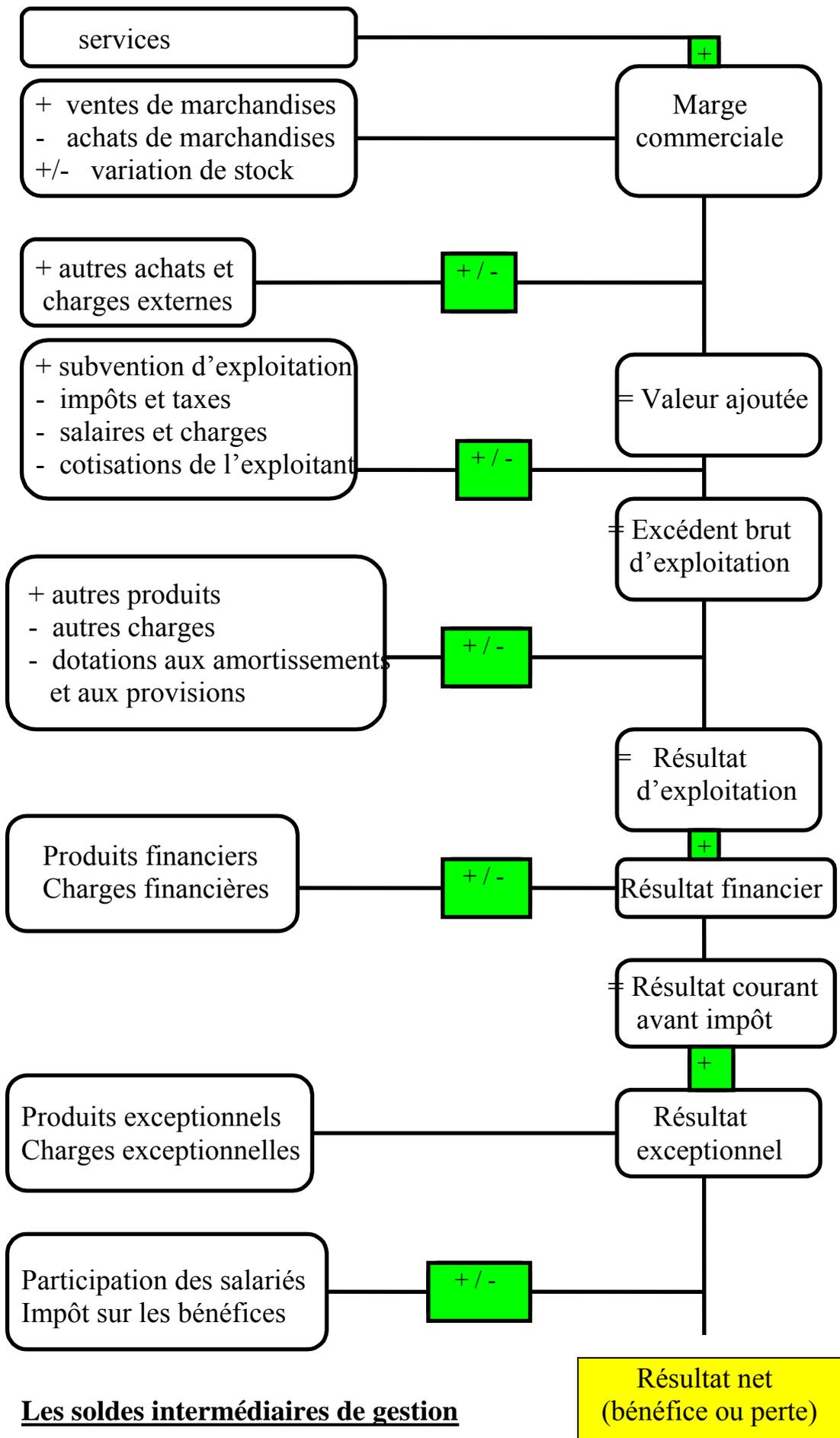
-les capitaux propres:fonds apportés ou bénéfices conservés par le titulaire de l'officine.

-Les emprunts faisant apparaître les soldes restant dus aux organismes bancaires.

-Les encours fournisseurs: ce que l'officine doit à ses fournisseurs à la date exacte du bilan, correspondant à des factures de marchandises ou de services livrés à la pharmacie mais pas encore payés.

-Les dettes sociales qui correspondent aux cotisations dues aux organismes sociaux(URSSAF, ASSEDIC,etc...) et les congés payés restant dus aux employés.

-Les soldes débiteurs des comptes bancaires de l'officine.



## VII L'ANALYSE DU STOCK

C'est un bon indicateur de la vie de la pharmacie. Les commandes sont-elles équilibrées, donc planifiables ou non? Est-ce en raison de la variation de la clientèle (saison) ou à cause d'une mauvaise approche du titulaire?

Quel est le niveau du stock? En règle générale le stock correspond à trois semaines de chiffres d'affaires. Et comme la plupart des pharmacies sont livrées plusieurs fois par jour, un stock trop important n'est pas nécessaire.

Si il est trop important, cela veut dire :-soit qu'il est mal géré;

-soit que l'officine l'exige. En raison de la concurrence, par exemple, le pharmacien qui ne peut pas répondre à la demande de son client risque de le perdre s'il existe une autre pharmacie en face ou s'il s'agit d'une clientèle de passage;

### **Intérêt de l'analyse du stock:**

L'analyse du stock peut apporter des informations supplémentaires susceptibles de compléter nos connaissances sur l'officine en question.

Ainsi, une rotation lente (ex: plus de 55 jours) peut laisser supposer :

- un environnement médical important avec des prescripteurs nombreux et variés (d'où un grand éventail de prescription);
- des commandes faites par du personnel non qualifié et non supervisées par la titulaire ou encore un manque de moyens appropriés pour ajuster au mieux les commandes en fonction des besoins de la pharmacie;
- une mauvaise politique commerciale.

Une rotation satisfaisante (ex: moins de 40 jours) dénote une gestion saine des commandes .

L'examen du stock permet de porter une première appréciation sur la gestion du titulaire et contribue ainsi à parfaire votre information sur l'officine.

## VII LES VERIFICATIONS IMPERATIVES

#Il faut s'assurer de la véracité du chiffre d'affaires. Ce paramètre, en dépit des critiques, reste l'élément de base dans la négociation du prix. Toute anomalie dans l'évolution du CA ou de la marge doit impérativement être expliquée et analysée.

#Il faut à tout prix vérifier:

- que dans le chiffre d'affaire annoncé par le vendeur ne se trouve pas incluses des fournitures à des collectivités (cliniques, clubs sportifs, maisons de retraite, dispensaires...) bénéficiant de ristournes. Existe-t-il des contrats? Si oui, attachés à l'officine ou au titulaire?
- l'absence de conventions occultes passée avec des médecins;
- l'absence du gonflement frauduleux du chiffre d'affaire, lié à une entente entre deux époux pharmaciens respectivement titulaires d'une officine, ou lié à une réintégration d'un chiffre d'affaire extérieur (par exemple, l'activité ambulancière du conjoint)...
- que des marchandises ne fassent pas l'objet d'exportation à l'étranger;
- que les ristournes ne soient pas trop importantes en fréquence et en valeur;
- qu'une partie notable du chiffre d'affaires ne soit réalisé hors des heures habituelles d'ouverture (pharmacie ouverte 24h/24h...);
- qu'une partie du CA ne dépende pas de façon trop importante de l'activité et de la compétence d'un seul collaborateur: un préparateur apprécié de la clientèle, ou parlant arabe alors que la pharmacie se trouve dans un quartier à forte population d'origine maghrébine.
- que le chiffre d'affaires ne contienne pas de produits vétérinaires destinés aux animaux de consommation car c'est formellement interdit ; cela arrive encore dans certaines campagnes. Par contre la vente de produits vétérinaires est autorisée pour l'animal de compagnie.

## **Chapitre 9 : ANALYSE PREVISIONNELLE**

(9) (12)

### **I LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL**

Le compte de résultat prévisionnel a pour objet d'anticiper ses propres résultats, donc l'ensemble de ses charges et des produits futurs, et cela pour une durée minimum de six ans; au delà cela devient assez incertain.

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

- 1- de rembourser ses emprunts (capital + intérêts)
- 2- de payer l'impôt sur le revenu;
- 3- d'assurer son train de vie;
- 4- de faire face aux nouveaux besoins en fond de roulement (augmentation du stock et du poste «clients » )

Mais compte tenu de l'instabilité de l'économie de l'officine ( politique de maîtrise des dépenses de santé, marge dégressive lissée(MDL), concurrence...), il convient de faire preuve de réalisme et de prudence dans les études de gestion prévisionnelle.

### **A- LES RESSOURCES PREVISIONNELLES**

Le pharmacien doit déterminer de quelles ressources il disposera, notamment au travers des ventes des produits:

- Il faut envisager l'évolution des ventes ( médicaments remboursables ou non) et de la parapharmacie, tout cela en tenant compte de l'incidence des mesures de régulation des dépenses de santé
- Prévoir de quelle manière il pourra développer ses volumes de vente par rapport à la spécificité de l'officine, à la personnalité de l'ancien titulaire et à la sienne.
- La marge brute: compte tenu de la nouvelle marge dégressive lissée, il est raisonnable de prévoir une diminution de marge brute de 0.2 point par an.

## **B- LES FRAIS A ENVISAGER**

### **1/ Les frais qui ne changent pas**

- >Le loyer et les charges;
- >Les charges de gestion courante (Poste, EDF, eau, gaz, téléphone ) peuvent varier selon l'activité et selon le titulaire;
- >Les primes d'assurances
- >Les charges de personnel: en général, on envisage l'emploi d'une personne par tranche de 220 000 à 260 000 euros de chiffre d'affaires HT. Il faut prévoir l'incidence de licenciement ou de recrutement selon l'évolution du chiffre d'affaire. Il ne faut pas oublier d'intégrer dans ses prévisions le franchissement du seuil d'emploi obligatoire d'un pharmacien assistant supplémentaire.
- >Les prestataires de services: comptable...
- >Les impôts (taxe professionnelle...) et la TVA.

### **2/ Les frais qui peuvent changer**

- >Le loyer si le cédant reste propriétaire des murs.
- >Les frais de personnels: d'importantes variations sont à prévoir en fonction des modifications du nombre d'employés et des conséquences de départs ou de licenciements.
- > Des frais spécifiques au parc informatique selon l'état dans lequel il se trouve et le niveau d'utilisation qu'on en attend. L'installation de SESAM-VITALE peut entraîner un surcoût budgétaire.
- >Les frais financiers liés aux intérêts des emprunts contractés pour l'acquisition de l'officine...

### **3/ Comment réduire les frais?**

On peut par exemple jouer sur les cotisations personnelles du titulaire: en principe, le vendeur souvent plus âgé s'assure une couverture sociale complémentaire plus importante (pour la retraite) au fil des années. Cela ne correspond ni aux besoins (tout au moins pour le moment), ni aux moyens financiers dont dispose l'acquéreur, qui les réduira d'autant.

### **4/ Les frais qui viennent se rajouter**

#### **a- Les frais d'achat de l'officine**

Aux frais courants, le nouvel installé devra ajouter dans sa prévision le prix d'achat de sa pharmacie: prix de l'officine +frais d'achat et droits divers.

- Les droits d'enregistrement:

Les droits d'enregistrement sont de 4.80 % sur le prix de cession, dans le cas de la vente de l'entreprise individuelle. Dans le cas de l'acquisition de parts sociales, les droits sont à calculer sur la valeur globale des parts cédées au taux de 4.80 %.

- Les frais et honoraires de rédaction d'acte:  
Ils varient entre 1.50 % et 2.50 % hors taxes de la valeur du fonds.
- La commission de l'intermédiaire: elle est, avant toute négociation, de 4 à 5 % hors taxe de la valeur du fonds.

**b- Le stock**

Le stock existant est à acheter au vendeur: en principe, les « périssables » du trimestre à venir sont à la charge du vendeur. Pour le reste, le règlement est souvent fixé à trois à dater de la prise de possession de l'officine. Toutefois, il est possible pour l'acheteur de négocier un étalement sur une durée plus longue.

**C- LES GRANDS PRINCIPES A RESPECTER POUR LE COMPTE DE RESULTATS PREVISIONNEL**

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

Il doit aussi être établi selon les principes suivants:

- durée minimum de six ans. C'est une durée suffisamment longue pour pouvoir observer la trésorerie disponible d'une année ne bénéficiant plus, au niveau du résultat (base de l'impôt sur le revenu), de l'amortissement des frais d'acquisition, ce qui a pour conséquences une augmentation de l'impôt sur le revenu;
- calcul de la trésorerie disponible à l'issue de chaque année. Ce calcul s'effectue en déduisant du résultat net comptable augmenté des amortissements de l'exercice;
- le remboursement du capital des emprunts;
- les investissements programmés de chaque exercice (par exemple l'embauche prévisible d'un assistant obligatoire);
- l'impôt sur le revenu
- la CSG prévisionnelle;
- la quote-part des charges de gestion (loyer, électricité, téléphone...)
- les retraits prévisionnels de l'exploitant.

## II LE PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement sert à évaluer la dépense globale (les emplois) et les ressources qui vont permettre de couvrir celle-ci, ainsi que les charges qui en découlent.

Schématiquement, on a :

| EMPLOIS                           | RESSOURCES                |
|-----------------------------------|---------------------------|
| # immobilisations                 | # apport personnel        |
| - éléments incorporels (1)        |                           |
| - éléments corporels (2)          |                           |
| 1+2=prix du fonds                 | # crédit bancaire         |
| # travaux éventuels               |                           |
| # frais d'agence                  |                           |
| # droits d'enregistrement         | # crédit vendeur éventuel |
| # honoraires de rédaction d'actes |                           |
| # actif circulant                 | # passif circulant        |
| - stock                           | - crédit fournisseur      |
| - clients                         |                           |
| <hr/>                             |                           |
| TOTAL t                           | t'                        |

Avec au départ, un équilibre financier :  $t = t'$

On distingue dans le plan de financement deux grands équilibres à respecter :

>les immobilisations doivent être financées par des capitaux permanents (apport personnel, emprunt à long terme);

>le financement du besoin en fond de roulement est couvert par le fond de roulement, différence entre les actifs circulants ( le stock, les clients, les taxes à récupérer, les liquidités bancaires...)et les dettes à court terme (fournisseurs, dettes fiscales et sociales, dettes à court terme et crédit de trésorerie).

### Le plan de financement de parts de société:

Dans le cas d'achat de parts de société, le plan de financement est plus complexe que pour un fonds de pharmacie exploité en nom propre. L'acquéreur doit s'intéresser de près au passif de la société, dans la mesure où celle-ci met à la charge conjointe du nouvel associé des dettes nées avant son arrivée. L'analyse doit être plus approfondie et porter sur la structure de ce passif et sur son degré d'exigibilité, ainsi que sur le comportement du ou des associés en matière de prélèvements.

## Chapitre 10 : FINANCEMENT

(9) (12) (17) (18) (26) (27) (29)

La recherche du prêt doit se faire à l'aide d'un dossier financier sérieux et réaliste sur lequel le banquier pourra fonder sa décision. Un plan de trésorerie et un compte d'exploitation prévisionnel prudent, un curriculum vitae rassurant, une étude de marché poussée seront autant de points positifs pour convaincre le banquier

### I L'APPORT PERSONNEL

Le pharmacien doit avant tout définir sa propre capacité financière (ce dont il dispose). C'est ce qui va permettre d'asseoir le prêt bancaire. L'apport personnel a pour but de rassurer le banquier et de limiter la somme d'argent à emprunter. Plus l'apport personnel sera faible, plus les garanties exigées par la banque seront élevées.

### II LE PRET FAMILIAL

Le prêt consenti par la famille est généralement désintéressé et le taux d'intérêt en est faible. Mais il faut rendre ce prêt officiel : montant, taux d'intérêt et modalités de remboursement; et ceci pour plusieurs raisons:

- **fiscales**: la déclaration de prêt permet au pharmacien de déduire fiscalement ses échéances. En contre partie, son prêteur devra déclarer chaque année les intérêts. Si il n'y a pas d'acte, les services fiscaux considèreront ce prêt sans intérêt et non remboursable, comme une donation.
- **familiales**: l'aide financière reçue sera claire vis à vis des autres héritiers. Dans le cas contraire, ils pourront demander au pharmacien, au moment du décès du prêteur, de rapporter les sommes empruntées, augmentées des intérêts.

### III LE PRET BANCAIRE

Ce sont des prêts consentis par une banque ou un organisme de crédit pour l'achat d'une officine, des murs... La durée de l'emprunt varie généralement de dix à douze voire quinze ans et plus.

## **A- LES CREDITS INCORPORELS D'UNE DUREE DE SEPT A DIX ANS**

Ils concernent différents investissements: achat d'une officine existante, achat de part dans une association de pharmaciens, constitution d'une société avec un pharmacien déjà installé à titre individuel, création d'officine.

## **B- LES CREDITS CORPORELS D'UNE DUREE DE TROIS A SEPT ANS**

Il s'agit de crédit liés à l'achat de matériel, d'un véhicule professionnel et aux aménagements. La durée est calculée pour ne pas dépasser la durée de vie du bien financé.

## **C- LES CREDITS IMMOBILIERS D'UNE DUREE DE 10 A 20 ANS**

Ces crédits ont pour vocation de financer l'achat ou la construction de locaux commerciaux, que ce soit par le pharmacien ou par l'intermédiaire d'une SCI (société civile immobilière) créée à cet effet.

## **D- LES CREDITS EN FONDS DE ROULEMENT D'UNE DUREE DE 3 A 5 ANS**

Ces crédits ont pour but d'aider à financer le stock, les créances clients. Cela peut être un crédit permanent (revolving) ou découvert autorisé (provisoire et coûteux).

Sur le plan fiscal, la plupart de ces prêts coïncident avec la durée de l'amortissement fiscal, lorsqu'il est accepté par l'administration.

## **E- UN CONSTAT: LES CREDITS DEVIENNENT « EXTENSIBLES »**

Vu l'importance des sommes empruntées, il est de plus en plus fréquent que l'emprunteur demande un étalement des échéances, et ceci pour plusieurs raisons:

- Le prix: les officines ont souvent été vendues un prix trop élevé qui ne correspond plus avec les espérances de rentabilité de l'acheteur.
- Pendant les premières années, l'acquéreur fait face à de nombreux frais fiscalement déductibles (frais d'approche, commission d'agence...), et il peut aussi déduire la quasi totalité de ses remboursements. En effet, le crédit est constitué d'une part par le capital emprunté et d'autre part par les intérêts de

l'emprunt. Tout d'abord, on commence par rembourser une petite part de capital et les intérêts qui sont intégralement déductibles d'impôt. Puis petit à petit, la part de capital dans les remboursements devient de plus en plus importante. Or le remboursement du capital n'est pas déductible. Le pharmacien devient imposable. C'est à cette période que le bénéfice et la fiscalité grossissent et que les échéances bancaires deviennent plus difficiles à honorer et peuvent entraîner la demande de renégociation du crédit sur une nouvelle durée.

- Il faut aussi constater que le nouvel installé a amorti ses frais d'enregistrement sur les trois premières années. Son bénéfice augmente et ses cotisations sociales aussi; il a peut-être été tenté par l'achat de son domicile (avec les conséquences financières que cela entraîne).

C'est pour cela que les difficultés financières apparaissent à la cinquième année et augmentent jusqu'à la renégociation du crédit, si le banquier l'accepte.

## **F- LES DIFFERENTS TYPES DE TAUX**

Il faut différencier tous les différents taux bancaires:

- Le taux de base bancaire qui est le taux de référence fixé par la banque et non négociable, mais qui varie d'une banque à l'autre.
- Le taux fixe annuel qui est fixé d'avance et reste identique pendant toute la durée du prêt.
- Le taux effectif global (TEG) qui doit figurer sur tout contrat de prêt. Il inclut le taux fixe et les frais liés à l'obtention du crédit
- Le taux révisable qui fera l'objet d'une réévaluation contrôlée tout au long de la durée du crédit en fonction des variations d'un indice composite propre à chaque banque.

On rencontre de plus en plus souvent des propositions de taux fixes et de taux variables. Les taux variables paraissent plus intéressants, mais l'emprunteur doit se protéger contre une brusque hausse des taux, et demander à ce que le taux soit plafonné à la hausse.

## **G- LE MONTANT DU PRET A DEMANDER**

L'excédent brut d'exploitation est le meilleur indicateur de la rentabilité de l'officine; c'est donc grâce à lui qu'on va pouvoir déterminer sa capacité de remboursement. Pour cela, il faut déterminer l'EBE théorique ou reconstitué, car il y a toujours des charges à supprimer et d'autres à rajouter par rapport à l'exercice de son prédécesseur (par exemple, si le vendeur reste propriétaire des murs, il faudra ajouter la charge d'un loyer...).

Au vu des chiffres, il ressort qu'acheter une officine devient périlleux si l'acquéreur doit emprunter plus de six fois l'EBE reconstitué. En effet, la part des ressources que le titulaire doit consacrer au remboursement du prêt est telle qu'il ne pourra plus, avec le disponible restant payer ses impôts et assurer son train de vie.

(Source Interfimo )

## **H- LES CLAUSES A VERIFIER ET A NEGOCIER**

On ne signe pas un contrat de prêt sans l'avoir étudié en détail auparavant.

Il faut vérifier certains points:

- Le taux annoncé est bien le TEG (taux effectif global):

Il faut faire attention aux taux manipulés qui ne reflètent pas les remboursements à venir. La banque est tenue de fournir un tableau d'amortissement (échancier) où sont indiqués précisément les remboursements échéance par échéance, jusqu'au règlement de la dette.

- Le montant et la nature de l'assurance couvrant le prêt:

C'est une assurance invalidité décès qui est là pour remplacer l'emprunteur en cas d'invalidité ou de décès de ce dernier afin de solder le crédit. Mais il faut faire attention aux garanties de l'assurance: quelle est l'étendue des garanties et à quelles conditions? Pour quel taux d'invalidité entre-t-elle en jeu? Quel sera le remboursement du capital en cas de décès ou d'invalidité et comment seront prises en charges les mensualités en cas d'incapacité temporaire. La couverture est-elle bien adaptée?

Il faut savoir que l'assurance obligatoire peut tout à fait être contractée indépendamment de l'organisme bancaire sollicité.

Le prix de cette assurance varie suivant l'âge et l'état de santé de l'emprunteur, mais aussi suivant les assureurs.

- L'existence de pénalités pour remboursement par anticipation:

Il est possible de demander la suppression de cette pénalité. Cela s'avère important si l'emprunteur veut renégocier son crédit ou changer de banque.

De plus, il faut faire stipuler dans le contrat de prêt que les remboursements par anticipation viendront diminuer le montant de chacune des échéances futures et non le nombre des échéances.

- Attention aux garanties demandées:

C'est souvent une source de mauvaises surprises: nantissement sur le fonds de commerce, sur un bien privé, caution solidaire du conjoint. D'une façon générale, l'organisme bancaire va prendre d'autant plus de garanties (nantissement sur le fonds, puis caution solidaire, puis hypothèque...) qu'il a des doutes sur la viabilité de l'entreprise. C'est un véritable baromètre quant au sérieux économique du dossier: -dossier sans problème: peu de garanties (nantissement sur le fonds),

-dossier à risque: la banque se couvre (caution , hypothèque).

## **I- LES GARANTIES EXIGÉES PAR LES BANQUES**

### **1/ La subrogation dans le privilège du vendeur et le nantissement sur le fonds**

Ce sont les premières garanties demandées. La subrogation dans le privilège du vendeur permet à la banque d'acquérir un droit sur la vente de l'officine si celle-ci ne peut plus rembourser son crédit. Le nantissement doit garantir toutes les sommes que la banque est susceptible d'être obligée d'engager afin de recouvrer sa créance.

### **2/ Le cautionnement personnel et solidaire**

C'est un contrat par lequel la personne qui se porte caution (en général le pharmacien) s'engage à rembourser la banque si l'officine ne peut pas le faire. Ce type de caution est dangereux car il annule la protection des biens personnels qu'offre le statut juridique des EURL, SARL et SA. La banque peut se retourner en priorité sur la caution solidaire, sans obligatoirement exiger, avant, que l'officine rembourse les sommes dues. Plutôt que de désigner une caution solidaire qui vous engage vous et vos cosignataires sur la totalité de la dette ; il est préférable d'essayer d'obtenir un fractionnement de la caution pour lequel chacun signe séparément des cautions simples. Il faut veiller à ce que la caution porte sur un emprunt bien déterminé pour une durée et un montant précis.

### **3/L'hypothèque**

Le recours à l'hypothèque, procédure longue, coûteuse et complexe, est peu fréquent pour les crédits professionnels, dans la mesure où il faut un bien immobilier à mettre en garantie.

### **4/ Le nantissement de valeurs mobilières ou de contrat d'assurance vie**

C'est une solution que certaines banques acceptent. Le système est intéressant puisque l'on donne une garantie qui se valorise avec le temps. Les sommes nanties sont bien entendues bloquées.

### **5/Le choix des garanties**

Dans le cas où il est possible de choisir, il est préférable d'opter pour le nantissement sur le fonds. Si la banque souhaite d'autres garanties, alors on peut proposer le nantissement d'un contrat d'assurance vie ou de valeurs mobilières à condition d'en posséder et d'accepter d'exposer une partie de son patrimoine privé. En dernier lieu, uniquement, il faut opter pour le cautionnement solidaire ou l'hypothèque. Au niveau du cautionnement solidaire du pharmacien le contrat de mariage est important afin d'isoler au maximum les patrimoines des deux époux.

Si la banque demande la caution de l'époux.

Dans ce cas, la garantie de la banque n'a pas de limite: tous les biens du couple sont engagés et peuvent servir à éponger la dette. Il faut tenter de limiter cet engagement et faire en sorte que la banque puisse éventuellement saisir les biens communs du ménage mais pas les biens propres ou les revenus du conjoint.

Dans l'acte de cautionnement, le conjoint doit alors déclarer: « *Je donne mon consentement au cautionnement souscrit par mon mari afin que la banque puisse saisir nos biens communs. Mes biens propres et mes revenus ne pourront pas être saisis* ».

## **J- LES ASSURANCES LIEES AU PRETS**

Il s'agit d'un contrat couvrant les risques de décès , d'invalidité absolue et définitive et d'incapacité de travail, avant, le remboursement intégral de la dette.

### **1/ Le risque décès-invalidité**

L'assureur intervient pour le remboursement du montant du prêt restant au jour du décès ou à la date de reconnaissance de l'invalidité. Pour souscrire un contrat couvrant le décès, l'emprunteur doit avoir moins de 70 ans.

Pour ce qui concerne la garantie invalidité, la majorité des contrats d'emprunteur sont des produits standards qui ne sont pas spécifiques et font référence à des définitions standards. En particulier, ils s'appuient sur l'interprétation et le barème de la Sécurité sociale et garantissent l'emprunt uniquement à partir d'un taux d'invalidité de 66%. Or l'activité du pharmacien, et donc la gestion de ses arrêts et de son invalidité, dépendent du code de la santé publique. Selon les articles R.5013bis et L580 de ce code, l'ordre des pharmaciens est souverain pour décider si un pharmacien est apte ou non à continuer sa profession.

### **2/ Le risque incapacité**

L'assureur intervient pour le paiement d'une indemnité journalière généralement à partir du 91e jour ou du 31e jour d'incapacité temporaire totale de travail et pendant la prolongation de cet arrêt de travail.

L'indemnité journalière peut être égale au 1/30e de la mensualité ou à 1/360e du montant des remboursements prévus à l'année au tableau d'amortissement.

La limite d'âge est de 65 ans dans le cas de la garantie incapacité de travail.

### 3/ Les risques exclus

A titre de l'ensemble des garanties , tous les risques sont garantis, à l'exclusion:

# pour la garantie décès / invalidité absolue et définitive:

- le suicide ou la tentative de suicide en cas d'incapacité absolue définitive, au cours des deux premières années suivant l'admission aux garanties;
- pour la navigation aérienne: les accidents, si l'appareil n'est pas pourvu d'un certificat valable de navigabilité ou si le pilote ne possède pas un brevet ou une licence valide, les compétitions, démonstrations acrobatiques et voltige libre, record, tentatives de records, vols d'apprentissage, vols d'essai, vol sur prototype, la pratique du deltaplane, des aérodynes ultra légers motorisés (ULM);
- des conséquences de guerre civile ou étrangère, d'émeute, de mouvements populaires, d'insurrection, d'attentats, d'actes de sabotage ou de piraterie,
- le saut à l'élastique
- l'aggravation d'une invalidité existant à la date d'affiliation;
- l'usage de stupéfiants à des fins autres que médicales, ou non ordonnés médicalement;
- le fait intentionnel de l'assuré.

# pour la garantie incapacité de travail / invalidité permanente totale:

- de toute affection ou accident, dont la première constatation médicale a été faite antérieurement à la prise d'effet de l'adhésion, ainsi que leurs suites, récurrences et conséquences;
- des accidents et des maladies qui sont le fait volontaire de l'assuré et ceux qui résultent des tentatives de suicides et de mutilation volontaire;
- des conséquences de guerre civile ou étrangère, d'émeute, de mouvements populaires, d'insurrection, d'attentats, d'actes de sabotage ou de piraterie,
- de la pratique de tout sport à titre professionnel;
- de la pratique du parapente;
- de la participation en tant que concurrent à des compétitions comportant l'utilisation d'un engin quelconque à moteur (véhicule ou embarcation) ainsi que ses essais;
- de la participation à des paris, tentatives de record;
- de la participation à une rixe (sauf en cas de légitime défense);
- des conséquences de maladie ou d'infirmité existant à la date de prise d'effet de l'assurance (ou d'un accident antérieur à cette date);
- des accidents de navigation aérienne exclus de la garantie décès;
- des accidents ou maladies causées par l'alcoolisme;
- des conséquences dues aux risques atomiques;
- des accidents consécutifs à un saut à l'élastique;
- des arrêts de travail résultant d'une maternité, sauf pour une grossesse

pathologique ou des suites pathologiques d' accouchement (mais il y a une période franchise supplémentaire)

#### **4/ La clause bénéficiaire**

Il faut aussi penser à la clause bénéficiaire: il est important de la négocier. Il faut essayer d'obtenir de la banque que le bénéficiaire en cas de décès ou d'invalidité, ne soit pas la banque mais l'épouse qui s'engage par un acte notarié à rembourser la banque. Ainsi, si le cas se présente, la part de crédit restant due au jour du décès est remboursée à la veuve par l'assurance. Cette somme est immédiatement placée sous séquestre chez le notaire qui remboursera la banque. De cette façon, l'argent de l'assurance ne rentre pas dans les BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) de la pharmacie, et à ce titre n'est pas imposable. Les droits de successions restent inchangés.

### **K- LA LOI SCRIVENER**

La loi Scrivener, codifiée dans les articles L.312-1 et les suivants du code de la consommation, dispose que: « L'emprunteur et les cautions ne peuvent accepter l'offre de prêt que dix jours après qu'ils l'ont reçue. L'acceptation doit être donnée par lettre, le cachet de la poste faisant foi. ».

Mais il peut aussi très bien décliner l'offre de prêt et ceci sans aucune pénalité ou indemnité à verser à l'établissement bancaire

#### **1/ Le délai de réflexion**

L'emprunteur et la caution bénéficient d'un délai de réflexion de 10 jours. Il s'agit de 10 jours francs (entiers). Pour le décompte de ce délai, le jour de la réception de l'offre ne compte pas, ni le jour de l'acceptation.

En pratique, il faut ajouter 13 jours minimum à compter de la date de l'offre de prêt figurant en haut à droite de la première page des conditions particulières.

Exemple:

Une offre de prêt: -éditée le 8 février 2003,

-postée le 8 février 2003,

- réceptionnée par le client au plus tôt le 10 février 2003,

-départ du délai de réflexion le 11 février 2003,

- date possible d'acceptation de l'offre le 21 février 2003,

- date possible du retour (enveloppe avec cachet de la poste) le 21 février 2003.

#### **2/ L'expédition de l'offre de prêt**

L'offre de prêt doit être expédiée dans une enveloppe demi format portant la mention « IMPORTANT NE PAS DETRUIRE ».

Cette enveloppe est référencée FV 18072.

La remise à la Poste de l'enveloppe timbrée intervient au plus tôt à la date de l'édition des conditions particulières.

### **3/ L'acceptation de l'offre de prêt**

L'acceptation de l'offre de prêt doit être donnée par lettre, le cachet de la poste faisant foi, tant en ce qui concerne les emprunteurs que les cautions.

L'enveloppe doit être timbrée et complétée par les emprunteur et les cautions. Ils doivent porter de leurs mains, l'adresse de l'établissement bancaire.

## **Chapitre11 : FAUT-IL ACHETER OU LOUER LES MURS DE L'OFFICINE**

(8) (16) (24)

Le pharmacien qui vend son officine souhaite la plupart du temps conserver les murs s'il en est le propriétaire .Cela représente pour lui un placement immobilier sûr avec un locataire à priori stable.

De plus pour l'acquéreur, la charge de rachat du fonds de l'officine est bien souvent suffisante sans en plus rajouter le remboursement du local commercial. Mais à long terme il n'est pas souhaitable pour le pharmacien de rester tout le temps tributaire du propriétaire ;il faudra donc envisager l'achat du local à plus ou moins long terme

### **I ACHETER**

#### **A- A TITRE PROFESSIONNEL**

En achetant en son nom ou par l'intermédiaire de sa société, le pharmacien pourra déduire fiscalement tous les frais d'achat, les intérêt d'emprunt et les frais liés à la propriété. Il pourra aussi amortir les murs. Ce bien est considéré comme professionnel. Il n'est donc pas comptabilisé dans le patrimoine imposable du propriétaire. Le problème se posera le jour où il vendra son officine : - s'il garde les murs car on considère alors qu'il y a transfert du patrimoine professionnel dans le patrimoine privé. Il sera alors redevable à ce titre des plus-values professionnelles (l'administration fiscale assimile la location dans ces circonstances à un transfert des murs et considère qu'il y a cession des biens professionnels).

- si les murs sont vendus avec le fond, le prix des murs vient s'ajouter à la valeur du fond de pharmacie . L'acquéreur potentiel risque alors de se décourager vu l'importance de l'investissement et l'endettement nécessaire .

#### **B- A TITRE PERSONNEL**

Au début, le pharmacien ne peut pas compter sur beaucoup d'avantages fiscaux. Le poids financier n'est pas négligeable. Il devra supporter les frais d'acquisition propres aux locaux commerciaux, et ne pourra pas les amortir.

En revanche, lorsqu'il cèdera son fonds d'officine, il pourra louer les murs sans être considéré comme transférant le bien commercial dans le domaine privé. De

même s'il cède aussi les murs, ceux-ci bénéficieront du régime des plus-values privées exonérées au bout de vingt-deux ans.

Par ailleurs, il faut non seulement s'assurer de la conformité des locaux aux normes d'ouverture au public, mais aussi s'assurer de l'absence d'amiante, de plomb, de termites, de mэрule...

## **II LOUER**

Le pharmacien qui s'installe n'a pas toujours le choix entre l'achat et la location. Le futur locataire doit donc savoir que les règles sont différentes pour la location des murs d'une officine qui est soumise à la réglementation très spécifique des baux commerciaux.

### **A- LE BAIL COMMERCIAL**

Le bail commercial est régi par le décret du 30 septembre 1953. La plupart des dispositions sont d'ordre public et les parties ne peuvent y déroger. Toute clause contraire serait entachée de nullité. En revanche, d'autres clauses peuvent légalement être insérées dans le contrat. Le bailleur et le locataire doivent donc être vigilants et ne pas se croire protégés à 100% par la loi. Il est donc fondamental de se faire communiquer le bail existant ou le projet de bail quelques jours avant la date prévue pour la signature, afin de pouvoir prendre conseil et éventuellement faire modifier certaines clauses.

La négociation du bail concerne surtout le rachat d'une officine dont le précédent titulaire est le propriétaire des murs et veut le rester. Lors de l'achat du fonds au pharmacien propriétaire des murs, le montant du loyer d'origine, la répartition des charges et les modalités de paiement sont fixées librement par les parties dans le contrat. En revanche, la marge de manœuvre est réduite en cas de reprise d'un bail car il est difficile de faire revenir le bailleur sur une situation acquise. Ou alors, il faut repartir sur un nouveau bail avec un loyer négocié.

#### **1/ Le prix**

Le prix de la location est un élément essentiel de la négociation. La mise à la charge du locataire de prestation comme l'assurance de l'immeuble ou l'impôt foncier peut représenter pour lui un « surloyer » entrant en ligne de compte pour déterminer la valeur locative. La loi ne fixe pas de liste de charges récupérables par le bailleur. Les charges d'eau, de gaz et d'électricité, les taxes municipales et locatives et des dépenses de copropriété incombent, en principe, au locataire. Le reste peut être réparti selon les clauses du bail.

Selon l'article 23-3 du décret de 1953, les restrictions à la jouissance des lieux et les obligations revenant normalement au bailleur dont celui-ci se serait déchargé sur le locataire sans contrepartie constitue un facteur de diminution de la valeur locative. Il en est de même des obligations imposées au locataire au delà de celles qui découlent de la loi ou des usages.

La négociation peut également porter sur la périodicité des échéances, la date, le lieu, le mode de règlement, ses modalités, le dépôt de garantie à verser au bailleur...

## **2/ La durée du bail**

La règle d'or : conclure un bail pour une durée de neuf ans afin que la règle du plafonnement lors de son renouvellement s'applique. La majoration du loyer ne pourra alors excéder la variation de l'indice de l'INSEE du coût de la construction, si n'est pour un motif indépendant de la durée du bail. Parmi les exceptions au principe de plafonnement figurent les baux conclus pour plus de neuf ans et ceux qui se poursuivent pendant plus de douze ans par tacite reconduction.

## **3/ La révision du loyer**

La règle est la révision triennale du loyer en fonction de la variation de l'indice du coût de la construction. Le locataire peut demander que son loyer soit fixé, lors de sa révision, à la valeur locative estimée, lorsque celle-ci est inférieure au plafond, en l'absence de changement dans les facteurs locaux de commercialité. Mais en pratique, il faut reconnaître que le loyer plafonné est la référence, même pour le juge des loyers.

La révision du loyer peut résulter d'une clause d'échelle mobile selon laquelle le loyer varie chaque année par rapport à l'augmentation d'un indice comme celui du coût de la construction. La clause d'échelle mobile peut être utilisée sauf en centre commercial où le loyer peut même être indexé sur le chiffre d'affaires. Mais les hausses annuelles n'empêchent pas les règles de révisions triennales de s'appliquer. La clause de l'échelle mobile doit être demandée par la partie qui y trouve avantage, en général le propriétaire. Elle n'est possible que si le loyer se trouve augmenté ou diminué, par le jeu de cette clause, de plus de un quart par rapport au loyer fixé précédemment. Le loyer modifié à l'occasion d'une révision triennale ne prend effet qu'au jour de la demande, alors que, avec la clause d'indexation annuelle, il prend effet immédiatement.

Par ailleurs, en cas d'amélioration sensible des facteurs locaux de commercialité (évaluée à plus de 10%), le bailleur pourra en profiter, lors du renouvellement du bail, pour augmenter le loyer en écartant la règle du plafonnement. Dans ce cas, le locataire pourra tout au plus négocier l'évolution de la hausse du loyer mais en sachant que le propriétaire devra démontrer que ses prétentions sont fondées.

#### **4/Les réparations et travaux**

Parmi les obligations du bailleur figurent celle de délivrer le bien loué en bon état. Mais rien n'interdit une clause telle que : « le preneur prendra les lieux loués dans l'état où ils se trouveront au moment de l'entrée en jouissance ». D'une manière générale le bailleur doit effectuer régulièrement les travaux d'entretien, comme les ravalements. Le Code civil dans ses articles 605 et 606, ne laisse à la charge du locataire que les réparations locatives ou les menus entretiens, de même que les travaux dits d'agrément.

A partir de là, tout ce qui touche aux gros murs, aux voûtes, aux toitures..., donc de grosses réparations devraient être à la charge du bailleur. Mais, là encore, celui-ci peut proposer des aménagements qui lui sont favorables. Par exemple : les baux de pharmacies de centres commerciaux peuvent mettre les grosses réparations à la charge du locataire. Il faut être très attentif aux clauses par lesquelles le preneur s'engage à toutes les réparations sans idée de leur coût financier.

#### **5/La destination des locaux**

Le pharmacien peut prévoir à court ou moyen terme de changer la destination des lieux. Avec un bail à destination restrictive, il peut être confronté au problème d'adjonction d'une activité complémentaire non prévue au bail. Il faut que l'activité énoncée au bail ne soit pas limitative mais corresponde à la réalité matérielle. Outre la pharmacie, le bail devra autoriser l'activité de parapharmacie et les autres activités exercées. Les baux à usage de pharmacie comprennent normalement toutes les activités péri- et parapharmaceutiques autorisées ou tolérées. Donc l'adjonction d'une simple activité parapharmaceutique ne nécessite pas l'approbation du bailleur ; il y a seulement un devoir d'information à son égard. Cependant, le bailleur peut demander une augmentation du loyer si les activités commerciales adjointes entraînent une modification de la valeur locative des lieux.

#### **6/La désignation des locaux**

La désignation des locaux visés dans le bail doit être suffisamment précise pour éviter toute ambiguïté ou difficulté d'interprétation et suffisamment large pour prévenir toute tentative de déplaçonnement du loyer par le bailleur. Il peut être intéressant de signer un bail portant à la fois sur les locaux d'exploitation et sur les locaux d'habitation, donc soumis pour la totalité à la réglementation des baux commerciaux, car il assure un logement à l'acquéreur du fonds. Si deux baux sont signés séparément, le propriétaire peut un jour vouloir récupérer le logement.

## **7/ Les travaux d'agencement**

Les conséquences de travaux d'agencement sur la valeur locative doivent être discutées. En effet, la modification notable des caractéristiques des locaux peut être une cause de déplaçonnement du loyer de renouvellement (par exemple, une augmentation de la surface de vente). La rénovation de l'officine peut apporter une plus-value aux lieux loués. Les améliorations sont prises en considération, pour la fixation du loyer à renouveler, que si, directement ou indirectement le bailleur en a assuré la charge (par exemple s'il a consenti un loyer réduit en contrepartie). Dans ce cas, le bailleur pourra prétendre au déplaçonnement, dès le premier renouvellement.

Si, au contraire, le contrat ne prévoit pas de compensation au profit du locataire, lesdites améliorations ne seront retenues pour l'évaluation du loyer que lors du second renouvellement. Toutefois, les parties peuvent déroger à cette règle générale par une clause du bail stipulant la prise en compte des améliorations à l'expiration du bail en cours, voire immédiatement après l'achèvement des travaux.

## **8/ Le pacte de préférence**

C'est un point important à porter dans le contrat. En effet, par ce pacte, le locataire a priorité d'achat, à prix égal, en cas de vente des murs par le propriétaire ou par ses héritiers lors d'une succession.

## **9/ Le droit de résilier le bail**

Le contrat peut prévoir une clause par laquelle le locataire renonce à sa faculté de résiliation du bail, alors qu'il a, en principe la faculté de renoncer au bail au terme de chaque période triennale. Par cette clause, le bailleur cherche à se prémunir contre le risque de transfert de l'officine dans un emplacement mieux situé.

## **10/ La clause résolutoire du bailleur**

La clause résolutoire est insérée le plus souvent au profit du bailleur. La plupart des baux commerciaux prévoient la résiliation de plein droit du bail en cas de non-exécution par le locataire de ses obligations contractuelles (par exemple le non paiement des loyers).

## **11/ La cession du droit au bail**

La cession du droit au bail dans la même activité est un droit essentiel, et pour qu'il soit total, le locataire doit obtenir la clause de libre cession.

Les contrats prévoient souvent que la cession sera libre ou qu'au préalable l'autorisation du propriétaire sera requise( appel du bailleur à la signature, simple notification...).Pour se prémunir contre les mauvais payeurs, le bailleur peut exiger que le cédant (le pharmacien vendant son fond de commerce) soit garant solidairement avec le futur locataire des loyers et des charges.

### **12/ La clause d'enseigne**

Il est préférable de faire prévoir une clause suffisamment tolérante pour pouvoir placer l'enseigne signalant son commerce au droit des lieux loués , c'est à dire sur un pan de mur loué.

## **B- QUE FAIRE LORS DE LA REPRISE D'UN BAIL**

- L'acquéreur doit regarder si certaines clauses du bail ne lui conviennent pas. Il est alors prudent d'insérer une condition suspensive dans la promesse de vente afin d'obtenir du propriétaire un nouveau bail ou un avenant avec les modifications nécessaires.

- Il faut vérifier que les dispositions du bail ont été respectées par le vendeur. En effet il faudra supporter les conséquences d'une faute commise par son prédécesseur avant la cession, ce qui peut aller jusqu'à la résiliation du bail ou le refus de renouvellement.

- Il faut prendre garde aux éventuelles formalités à accomplir au titre de la cession du bail qui lui sera consentie. Les clauses les plus usuelles prévoient que la cession de la pharmacie devra être réalisée « en présence du bailleur ».

- Il vaut mieux s'abstenir d'acquérir le fonds si le bail touche à sa fin et si l'assurance de son renouvellement n'a pas été obtenue. Au renouvellement du bail, selon règle du plafonnement, le loyer est augmenté de la seule variation de l'indice de l'INSEE du coût de la construction.

## **Chapitre 12 : LE DEROULEMENT JURIDIQUE DE LA CESSION**

(12)

### **A- LA PROMESSE DE VENTE**

Par la promesse de vente ou d'achat, l'acquéreur et le vendeur vont figer une situation à laquelle ils sont parvenus après négociation. En effet, dès l'accord réalisé « sur la chose et le prix », il est important de rédiger tout de suite en quoi consiste la chose et son prix ainsi que les conditions de cession.

Les conventions ou contrats préliminaires à la vente sont rédigés de telle façon que les parties pourront se retirer avec plus ou moins de dommages financiers ou, au contraire ne pourront plus faire marche arrière et seront prises dans un processus ne pouvant aboutir qu'à la signature de l'acte définitif.

C'est un acte très important car il conditionne le bon déroulement de la suite.

Un autre point très important est la rédaction des conditions suspensives. En effet, elles garantissent à l'acquéreur que la cession sera réalisée dans les conditions souhaitées (conditions de financement, conditions liées au bailleur, conditions liées à l'urbanisme...). Si les conditions suspensives ne se réalisent pas, la vente sera annulée et le vendeur ne recevra aucune indemnité en contrepartie.

#### **1/ La promesse unilatérale**

Il s'agit d'une promesse de la part du vendeur qui s'engage de façon définitive à vendre et dont l'acquéreur prend acte sans s'engager à acheter. Lors de la signature l'acquéreur verse une indemnité d'immobilisation (5% du prix de la vente) qui sera placée sous séquestre. Si l'acquéreur abandonne pour un motif autre qu'une des conditions suspensives, cette somme sera acquise au vendeur.

Si l'acte n'est pas enregistré dans les dix jours, il est nul.

#### **2/ La promesse bilatérale ou synallagmatique**

Cet acte est communément appelé compromis.

Cette fois, il s'agit d'un engagement réciproque dans lequel chacune des deux parties s'engage à vendre et à acheter le fonds de commerce. Cet acte garde toute sa valeur même en l'absence d'enregistrement. Dans un cas comme dans l'autre, si l'un des deux protagonistes se retire, l'autre est sûr d'être indemnisé.

C'est un acte très important et par conséquent, il faut apporter une attention toute particulière à la rédaction de ce document.

Le compromis de vente doit contenir :

- l'état civil des parties ;

- l'origine de la propriété (achat ou création) ;
- la situation locative ;
- les charges et les conditions de la vente ;
- la liste du personnel (avec ancienneté, horaires, salaires) ;
- le prix et les modalités de paiement du stock, de la TVA, de l'inventaire.
- Les conditions suspensives (obtention d'un prêt, autorisation du bailleur, inscription à l'Ordre, enregistrement de la licence)
- Les dispositions garantissant au vendeur le paiement du prix convenu au jour de l'acte de vente sous condition suspensive de l'agrément préfectoral ;
- Les conditions d'encaissement de l'indemnité d'immobilisation seront précisées, ainsi que la répartition des frais, honoraires, et droits liés à la cession.

Si les conditions suspensives ne sont pas réalisées, les accords passés sont caduques, la procédure s'arrête. Il n'y a pas versement de l'indemnité d'immobilisation, ni frais. L'indemnité placée sous séquestre sera restituée à l'acquéreur.

## **B-L'ACTE DE VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE DE L'AGREMENT PREFECTORAL**

Lorsque toutes les conditions suspensives sont réalisées, on peut alors passer à la signature de l'acte de vente, sous la seule condition suspensive prévue à l'article L574 du Code de la santé publique : l'enregistrement par la préfecture de la déclaration d'exploitation du successeur et l'enregistrement de son diplôme .

Si l'une des conditions ne se réalise pas, les accords sont nuls, sans indemnité ni frais pour qui que ce soit, et la somme versée par l'acquéreur lui est restituée. A condition que la clause ne dépende pas de la volonté de l'acquéreur. Par contre, si l'acquéreur décède, il n'y a pas d'indemnité à payer par ses héritiers.

A ce stade , la cession est considérée comme définitive.

Ce premier acte de vente reprend toutes les obligations et conditions mentionnées dans le compromis, le dédit versé lors du compromis devient un acompte sur le prix. Pour garantir au vendeur le paiement du solde, une fois l'acte signé, un privilège de vendeur est inscrit à son profit au greffe du tribunal de commerce. Cette formalité est indispensable car dès la parution de l'arrêté préfectorale, le successeur sera propriétaire du fonds. Il faut donc que le vendeur dispose d'un privilège lui assurant le paiement du fonds. Ce privilège sera ensuite cédé à la banque lorsqu'elle versera le montant du crédit.

## **C- L'ACTE DE VENTE DEFINITIF**

Dès que la préfecture donne son accord, la vente devient définitive. Cet acte de vente reprend l'acte signé précédemment et résume ce qui s'est passé avant. Cette dernière signature d'acte précèdera l'entrée en jouissance du successeur.

Le prix de vente sera soumis aux règlements concernant les délais d'opposition et le séquestre pour le vendeur. Après cette signature, le rédacteur d'acte chargé des formalités pourra procéder à la radiation du vendeur du Registre du commerce et des sociétés et à l'inscription du nouveau titulaire. Le vendeur est automatiquement radié du tableau de l'Ordre des pharmaciens (section A) dès l'enregistrement du diplôme de son successeur par la préfecture.

## **D- LES OBLIGATIONS DU VENDEUR**

### **1/ L'obligation de vendre à l'acquéreur**

Dans le cadre de la promesse de vente unilatérale, le vendeur ne peut pas revenir sur son engagement. Jusqu'au jour de la vente définitive, le vendeur s'engage à ne rien faire qui puisse modifier la situation de l'officine dans un sens défavorable à l'acheteur.

### **2/ La clause de non concurrence**

Compte tenu de la cession, le vendeur et son conjoint, s'il est pharmacien, devront s'engager à ne pas faire concurrence à l'acquéreur sur un territoire donné et pour une période déterminée. En général, cette clause mentionne une durée de trois à cinq ans, par contre pour ce qui est de la zone d'interdiction d'installation, cela varie. En effet, si l'officine est dans un secteur très urbanisé, le rayon de la zone exclue ne sera que de quelques kilomètres à vol d'oiseau; en revanche si l'officine est située en milieu rural, la distance sera bien supérieure. Cette clause doit définir avec précision la nature des activités interdites. L'interdiction doit viser l'exercice en nom propre, mais aussi en société.

### **3/ La mise à disposition des livres de comptabilité**

Le vendeur devra mettre à disposition de l'acquéreur les livres de comptabilité.

### **4/ Les engagements vis à vis du personnel**

Le vendeur devra s'engager à ne pas employer de personnel supplémentaire à compter de la date de signature de la promesse de vente et s'interdira d'augmenter le salaire ou les avantages des salariés ou de changer leurs coefficients.

### **5/ les contrats avec des tiers**

Les contrats conclus avec des tiers et qui seront repris par l'acquéreur devront être mentionnés dans la promesse de vente (par exemple les contrats de crédit-bail).les contrats souscrits à titre personnel et que l'acquéreur ne veut pas reprendre seront aussi indiqués ; il devra les résilier.

### **6/ Les locaux d'exploitation**

Les locaux d'exploitation et leurs dépendances devront être libérés pour le jour de la prise de possession.

### **7/ Les cabinets de transactions mandatés**

Le vendeur s'engage à prévenir rapidement (par lettre recommandée avec accusé de réception) le ou les cabinets mandatés par lui pour la vente de l'officine.

### **8/ les comptes de prorata**

Lors d'une cession, le vendeur et l'acheteur doivent régler les charges afférentes à leur propre exploitation : le vendeur jusqu'à sa cessation d'activité, et l'acquéreur à partir de la date de son entrée en jouissance. Certaines de ces charges s'étendent sur une période couvrant la fin de l'exercice du vendeur et le début de celui de l'acquéreur. Ces charges seront donc réparties au *prorata temporis* entre les deux parties. Il s'agit : du loyer, des primes d'assurances, des taxes professionnelles, des congés payés, gratifications de fin d'année...

En général c'est l'expert comptable qui établit ces comptes.

## **E- LES OBLIGATIONS DE L'ACQUEREUR**

### **1/ La prise de possession**

L'acquéreur prendra le fond dans l'état où il se trouvera le jour de l'entrée en jouissance, sans pouvoir prétendre à aucune indemnité ni diminution de prix sauf s'il découvre un défaut caché ou si le fonds n'est pas en état d'être exploité.

### **2/ Les contrats**

L'acquéreur devra reprendre les contrats énumérés dans la promesse de vente : les contrats de fourniture d'eau, de gaz, d'électricité et de téléphone, les contrats de travail. Il devra reprendre le même personnel aux mêmes conditions (salaires, coefficient, avantages....).

### **3/ Les charges**

Il devra acquitter les charges à compter du jour de l'entrée en jouissance : les impôts, taxes et autres charges auxquels donne lieu l'exploitation du fonds de commerce.

### **4/ Les assurances**

Le nouveau titulaire devra s'occuper de la résiliation ou de la continuation de des contrats d'assurances de la pharmacie. Mais en attendant, les assurances se poursuivent de plein droit sauf mention contraire de l'acquéreur qui peut résilier le contrat .La résiliation du contrat peut être faite par l'assureur lui-même, en effet il dispose d'un délai de trois mois à compter du jour où l'acheteur à demandé le transfert de la police d'assurance.

### **5/ Les comptes de prorata**

Lors d'une cession, le vendeur et l'acheteur doivent régler les charges afférentes à leur propre exploitation : le vendeur jusqu'à sa cessation d'activité, et l'acquéreur à partir de la date de son entrée en jouissance. Certaines de ces charges s'étendent sur une période couvrant la fin de l'exercice du vendeur et le début de celui de l'acquéreur. Ces charges seront donc réparties au *prorata temporis* entre les deux parties. Il s'agit : du loyer, des primes d'assurances, des taxes professionnelles, des congés payés, gratifications de fin d'année...

En général c'est l'expert comptable qui établit ces comptes.

### **6/ Les frais et accessoires de la vente**

L'acquéreur s'engage à payer tous les frais et accessoires de la vente : droits d'enregistrement, honoraires d'actes,...

### **7/ La publicité de la vente**

L'acquéreur est obligé de procéder aux formalités de publication de la vente. En pratique, c'est généralement le rédacteur d'acte qui s'en occupe . Cette publicité a pour but de faire connaître le cession aux créanciers éventuels du vendeur pour leur permettre de faire opposition sur les prix de vente pour assurer le recouvrement de leurs créances.

Elle comprend trois publications :

- La première publication dans un journal d'annonces légales dans les quinze jours suivant l'acte de vente sous condition suspensive ,
- Une deuxième insertion dans ce même journal entre le huitième et le quinzième jour après la première insertion,
- Une publication dans le bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC) dans les quinze jours suivant la première

insertion ; les délais d'opposition sont de dix jours à partir de la parution du BODACC.

## **F-L'INVENTAIRE DE CESSION**

L'inventaire de cession marque la fin de l'exploitation du vendeur et le début d'activité de l'acquéreur. En pratique dès que l'inventaire est terminé, le vendeur remet les clés de l'officine à son successeur. L'inventaire se fait à portes fermées, de façon qu'il n'y ait pas de mouvement de marchandise. Même si rien n'interdit aux parties de réaliser elles-même l'inventaire, il est conseillé de faire appel à un inventariste de métier choisi d'un commun accord..

Il est souhaitable que ni l'acquéreur ni le vendeur n'interviennent dans les opérations d'inventaire. L'inventaire consiste à évaluer le plus précisément possible la valeur du stock et à éliminer des produits irrecevables selon des critères préalablement définis (produits périmés défraîchis, produits chimiques et galéniques).

Habituellement, les honoraires de l'inventariste sont réglés par moitié par le vendeur et l'acquéreur.

Les résultats de cet inventaire doivent être connus assez rapidement pour permettre au vendeur de clôturer sa comptabilité dans les délais légaux : deux mois à compter du jour de la cession.

## Chapitre 13 : ASPECTS FISCAUX DE LA CESSION

(12)

Pour l'acquéreur, les aspects fiscaux de la cession sont dominés par les droits d'enregistrement et à un moindre degré par les droits de timbre, le paiement de la TVA sur les marchandises et sur les matériels et équipements.

### A- LES DROITS D'ENREGISTREMENT

Sur le plan fiscal c'est la principale dépense. Lors de la cession du fonds, l'acquéreur est soumis à trois règlements successifs de droits :

- au titre de la promesse de vente, si celle-ci fait l'objet d'un enregistrement, paiement d'un droit fixe de 75 euros au moment de son enregistrement ;
- au titre de l'acte de vente sous condition suspensive, versement d'un second droit fixe de 75 euros ;
- au titre de l'acte définitif, règlement du droit proportionnel sur le prix de cession soit :
  - le taux marginal d'imposition de cessions de fonds de commerce est ramené de 11.40% à 4.80% ;
  - de 4.80% dans le cas d'achats de parts sociales ;
  - de 4.80% dans le cas d'un apport en numéraire.

Le paiement de ces droits est exigé au moment de la formalité de l'enregistrement qui doit avoir lieu dans un délai d'un mois à compter de l'acte portant mutation de propriété ou de jouissance. En fait il faut payer au plus tard avant le 14<sup>e</sup> jour suivant la date de l'acte. En effet, au 15<sup>e</sup> jour intervient l'insertion légale dans un journal d'annonces légales, et cette publicité pour être valable, doit mentionner les références de l'enregistrement.

En clair, il faut payer ces droits le plus vite possible.

Barème au 1<sup>er</sup> janvier 2002 :

| Fraction du prix     | Taux  |
|----------------------|-------|
| De 0 à 23 000 euros  | 0.00% |
| Plus de 23 000 euros | 4.80% |

## **B- LES DROITS DE TIMBRE**

Les actes écrits( originaux, mais aussi les fac-similés), notariés ou rédigés sous seing privé sont soumis au « droit de timbre de dimension » : chaque page est imposée 6 euros (format A4 recto verso), et si seul le recto est utilisé( mention face annulée sur le verso), le droit sera de 3 euros par page. Toutes les annexes sont facturées au tarif normal, soit 6 euros la page donc 3 euros la face.

Les droits de timbre s'appliquent à l'acte de vente sous condition suspensive et à l'acte de vente définitif

Pour l'ensemble des documents, il faudra compter un budget approximatif de 1000 euros.

Les statuts des sociétés commerciales sont exonérées de droit de timbre.

## **C- LA TVA SUR LES MARCHANDISES**

Il y a paiement immédiat de la TVA au vendeur (que l'acquéreur récupère ensuite), dès que le chiffre de l'inventaire est connu.

## **D- LA TVA SUR LES MATERIELS ET LES EQUIPEMENTS**

Cette taxe n'est pas due, sous réserve que l'acquéreur s'engage dans l'acte de vente à soumettre à la TVA les cessions ultérieures de ces biens et à procéder le cas échéant , aux régularisations qui auraient été exigibles si le vendeur avait continué à utiliser ses biens.

## **Chapitre 14 : ASPECTS FINANCIERS DE LA CESSION**

Vu l'importance de la dépense d'achat du fonds et du stock, l'acquéreur peut facilement perdre de vue certaines dépenses qui malgré tout justifient un examen attentif.

### **A- LA DEPENSE PRINCIPALE : L'ACHAT DU FONDS**

Le paiement du fond peut s'effectuer selon différentes modalités : prix payé comptant, prix payé à terme avec des délais de paiement importants...

En pratique, le fonds est généralement payé en deux temps :

- Une indemnité d'immobilisation ou dédit de 5% est versée à la signature de la promesse de vente et est séquestrée. Cela constitue un acompte sur le prix de vente et une indemnité en cas de désistement de l'acquéreur.
- Le solde du prix du fond est versé le jour de la signature de l'acte définitif.

### **B-LE STOCK**

Le prix des marchandises évalué après inventaire sera payé au vendeur :

- le montant de la TVA le jour de la remise de l'inventaire (l'acheteur récupérera cette TVA après),
- le paiement du prix hors taxes se fera selon les modalités établies avec le vendeur (en général sur une année, avec ou sans intérêts, au moyen de traites)

### **C- LES FRAIS D'INVENTAIRE**

En général, les frais d'inventaire sont réglés pour moitié par l'acquéreur et l'autre moitié par le vendeur.

Approximativement, un inventaire de cession réalisé par un inventariste qualifié coûte de 900 à 1800 euros HT en moyenne.

### **D- LA COMMISSION DE NEGOCIATION**

En général, lors des négociations, les parties se mettent d'accord pour que ce soit l'acquéreur qui règle la commission de l'agence. En pratique, cette commission varie entre 3 et 5% hors taxes de la valeur du prix de cession valeur du stock exclue (le montant est stipulé TTC mais la TVA est récupérable).

Il faut faire attention à la comparaison des taux de commission entre les différentes agences car le niveau de prestations et les services proposés ne sont pas les mêmes.

## **E- LES FRAIS D'ACTE**

Ce sont les honoraires perçus par le notaire, l'avocat ou le rédacteur d'acte qui peut être le cabinet de transaction si il y est autorisé. Ces honoraires sont libres et peuvent être discutés. En pratique , ils se négocient autour de 2%. Ces honoraires sont payables au moment même de la signature des actes. L'intervention d'un second notaire n'augmente jamais le coût des actes notariés : les notaires ont l'obligation déontologique de partager entre eux.

## **F- LES FRAIS DE PRET ET LES FRAIS D'HYPOTHEQUE**

L'acquéreur doit supporter des frais d'acte de prêt si le banquier demande que le prêt soit dressé devant un notaire, et des frais d'hypothèque et de salaire du conservateur des hypothèques en cas de garantie hypothécaire complémentaire exigée par l'établissement financier.

## **G- LES FRAIS LIES A L'EMPRUNT**

Il s'agit des frais de dossier d'ouverture de prêt variable selon les banques, le type de prêt et la somme empruntée. Donc, à taux équivalent, il faut faire attention à ces frais dans le choix de l'établissement bancaire.

## **H- LES FRAIS RELATIFS A LA REDACTION EVENTUELLE D'UN NOUVEAU BAIL**

Le coût de rédaction d'un nouveau bail varie de 600 à 1200 euros.

## **I- LES LICENCIEMENTS**

Lors de la vente de l'officine tous les contrats de travail sont transférés au nouveau titulaire. Si il souhaite licencier, tous les frais sont à sa charge

## **J- LE LOYER**

L'acquéreur rembourse au vendeur le montant du dépôt de garantie et des loyers d'avance le jour de la cession.

## **Chapitre 15 : LA PRISE DE POSSESSION**

Lors de la prise de possession, il faut viser avec le vendeur les livres de comptabilité et d'inventaire, le registre des stupéfiants, le ou les ordonnanciers. Il faut vérifier que l'inventaire du mobilier et du matériel soit conforme à ce qui a été établi lors du compromis de vente.

Le compte de prorata sera établi par les experts comptables des deux parties.

Il faudra relever les compteurs d'eau, de gaz, d'électricité pour permettre le changement de nom sur les contrats.

Dans la quinzaine qui suit l'acquisition, une demande d'immatriculation au registre du commerce doit être établie en trois exemplaires.

En pratique, le rédacteur d'acte s'en charge en même temps qu'il demande la radiation du titulaire précédent.

Il faut fournir :

- La copie des actes de vente,
- La copie du bail commercial,
- La copie de l'arrêté préfectoral,
- Le justificatif de l'annonce légale,
- L'extrait d'acte de naissance de l'acheteur,
- La copie du contrat de mariage,
- La déclaration de non condamnation,
- Le diplôme de Docteur en pharmacie,
- L'imprimé P1 de début d'activité,
- L'imprimé Cerfa destiné aux organismes de sécurité sociale.

Le titulaire doit également souscrire :

- Une assurance individuelle maladie auprès d'un organisme de son choix parmi une liste limitée de structure (RAM, CAZMO, CPSF, Mutuelles du Mans)
- Une assurance vieillesse auprès de la CAVP.

Il lui est aussi possible de souscrire une couverture complémentaire maladie, décès invalidité

## **Chapitre 16 : LES EVENENENTS POSSIBLES APRES LA CESSION**

### **A- INFRACTIONS AUX OBLIGATIONS FISCALES**

Les infractions envers le fisc (déclaration hors délai ou erronées, avec ou sans intention de fraude, dissimulation de prix,...) peuvent entraîner de sanctions et des amendes, voir des démêlés avec la justice.

#### **1/ L'enregistrement hors délai**

L'enregistrement de l'acte de vente doit se faire dans le mois de la notification d'autorisation préfectorale à la recette des impôts dont dépend l'officine.

Faute d'enregistrement dans les délais, l'administration fiscale applique la pénalité suivante : un intérêt de retard au taux de 10% pour le premier mois, puis de 0.75% par mois supplémentaire, calculé sur le montant des droits en principal. Cet intérêt de retard commence à courir dès le premier jour du mois suivant celui au cours duquel l'impôt aurait dû être acquitté ou celui de la réception de l'avis de mise en recouvrement (en cas de contrôle). Son décompte est arrêté soit au dernier jour du mois au cours duquel la déclaration ou l'acte a été déposé, soit au dernier jour du mois de la notification de redressement.

Par surcroît l'administration peut porter le taux de la majoration :

- à 40% lorsque le document n'a pas été déposé dans les trente jours suivant la réception d'une mise en demeure par pli recommandé ;
- à 80% lorsque le document n'a pas été déposé dans les trente jours suivant la réception d'une seconde mise en demeure notifiée dans les mêmes formes que la première;

#### **2/ Le défaut de déclaration par le vendeur**

Dans les soixante jours qui suivent la date de cession ou celle de la cessation d'activité professionnelle, obligation est faite pour le vendeur d'effectuer la déclaration de résultat de l'exercice clos à cette date.

A défaut de déclaration, le Trésor publique se substitue au contribuable en arrêtant d'office une base d'imposition forfaitaire et procède au recouvrement de l'impôt ainsi établi.

Le défaut ou le retard de la déclaration de résultat entraîne le même type de pénalité que précédemment : application d'un intérêt de retard de 10% pour le premier mois et de 0.75% pour les mois suivants.

La déclaration ayant été souscrite dans les temps, l'absence de paiement dans les délais impartis va entraîner le même types de pénalités de retard.

### **3/ L'insuffisance de prix**

Les droits d'enregistrements sont établis sur la base du prix convenus par les parties ou sur la valeur vénale si celle-ci est supérieure au prix convenu. On assiste parfois à des demandes de complément de droit de la part de l'administration qui, ne remettant pas en cause la sincérité du prix déclaré, estime que la valeur vénale est bien supérieure. Il s'en suit une discussion avec l'inspecteur. Si aucun accord n'est trouvé, il est possible qu'une procédure soit engagée. L'administration est tenue d'apporter la preuve de l'insuffisance de prix.

Les sanctions dont est passible le cédant lorsque les déclarations servant au calcul de l'impôt sont insuffisantes ou incomplètes sont :

- des intérêts de retard de 0.75% par mois, si le contribuable est de bonne foi ;
- une majoration de 40% si le contribuable est reconnu de mauvaise foi ;
- une majoration de 80% s'il s'est rendu coupable de manœuvre frauduleuse ou d'abus de droit au sens de l'article L.64 du « Livre des procédures fiscales ».

### **4/ La dissimulation d'une donation**

La dissimulation d'une donation entraîne l'application de l'intérêt de retard 0.75% par mois et d'une amende prévue par l'article 1729-I du code général des impôts. Dans ce cas, la surcharge fiscale incombe aux deux parties qui sont solidaires au regard du fisc.

Il faut savoir que certaines transactions sont plus particulièrement surveillées par les services fiscaux : les ventes d'un fond à un enfant ou à un parent proche font l'objet d'un examen systématique

### **5/ La dissimulation de prix**

Le dessous de table est l'objet de sanctions à tous les niveaux : fiscal, civil et pénal.

Selon une loi du 8 juillet 1987, le taux de l'amende est égal à 50% de la somme dont le Trésor a été lésé, cumulable avec les majorations éventuellement dues. Par ailleurs, si l'administration vient à faire la preuve d'une dissimulation, le redressement porte alors non seulement sur les droits d'enregistrement mais aussi sur la plus-value due par le vendeur.

Les sanctions pénales sont encore plus sévères et sont motivées quand l'affirmation de sincérité sur le prix figurant dans les actes de vente est pris en défaut. Un « faux serment » est passible d'une peine d'emprisonnement de un à cinq an de prison et d'une amende parfois très lourde.

Si la peine est supérieure à un an, le pharmacien frappé d'interdiction d'exercer est obligé de vendre sa pharmacie.

## **B- LES CONTESTATIONS SUR LE PRIX**

### **1/ En cas de réduction de prix**

Une réduction de prix peut donner droit à la restitution d'un droit d'enregistrement qui a été trop perçu.

IL peut arriver, par exemple, après la signature de l'acte de vente définitif, que le prix vienne à être rediscuté ou modifié à la suite de déclarations erronées du vendeur sur son chiffre d'affaires réel ou de la découverte de rétrocession non indiquées à l'acheteur.

La demande de restitution n'est pas pour autant accordée *ipso facto* par le fisc :

- si la modification du prix est judiciaire ; ce droit qui a été trop perçu peut être restitué dans la limite de la réduction de prix ;
- Si la modification est faite à l'amiable, en principe, l'administration n'admet pas la restitution par crainte d'éventuelle fraudes.

Toutefois, si la promesse de vente donne un caractère provisoire au prix, cette réduction peut donner lieu à la restitution des droits perçus en trop.

### **2/ L'annulation rétroactive de la vente**

#### **a- Si la résolution est faite à l'amiable**

Le Trésor public assimile cette annulation rétroactive à une nouvelle vente. Dans ces conditions, les droits payés par l'acheteur ne sont pas restitués. De plus le vendeur, de nouveau propriétaire du fonds, doit payer les droits d'enregistrement correspondants.

#### **b- Si la résolution est judiciaire**

Le vendeur est exonéré du paiement de ses droits et l'acheteur peut récupérer sa mise, mais seulement en cas de décision judiciaire contentieuse et dans la mesure où certains articles du code civil sont respectés.

### **3/ En cas de contentieux sur le prix**

Il est toujours prudent de prévoir dans les actes une procédure d'annulation de vente en cas de fraude volontaire de la part du vendeur, en ce qui concerne les déclarations sur le chiffre d'affaires réalisé, par exemple. Toute remise en cause de l'estimation du prix de sa propre officine peut être contestée devant les tribunaux. Cette contestation doit avoir lieu dans un délai d'un an à compter de la date de signature de l'acte. Le tribunal compétent en la matière est alors le tribunal de commerce, ou, à défaut, le tribunal de grande instance qui en tient lieu. Le recours à un avocat est obligatoire.

La procédure d'annulation de vente est longue et difficile à aboutir. Mieux vaut obtenir un accord amiable de son vendeur.

## Chapitre 17 : CEDER SON OFFICINE A SON ASSISTANT

(23)

Céder progressivement son officine à son assistant est une façon intelligente de passer la main ; surtout que bien souvent ,pour les jeunes, le gros problème est le manque d'apport personnel.

Dès la création de la société, il faut prévoir les modalités particulières de cette transmission progressive :

- **une convention de transmission** établissant le cadre dans lequel s'effectueront les cessions de droits sociaux, précisant la ou les périodes de cession ainsi que les critères d'évaluation de prix de transfert, les garanties données aux parties. Ces accords peuvent revêtir des formes diverses : promesse de vente ou d'achat, uni ou bilatérale. Ces cessions peuvent être échelonnées sur dix ans (maximum conseillé) de manière à ce qu'elles restent financièrement supportables pour le repreneur.
  
- **Les clauses relatives au prix.** La possibilité d'arrêter par anticipation un prix dans la convention ne doit être retenu que pour une cession de droits sociaux intervenant rapidement après la constitution de la société. Pour le rachat définitif des parts, il est préférable de laisser à un tiers le soin de déterminer avec impartialité le prix.  
Il est préférable de ménager une clause d'arbitrage : le tiers n'est pas un arbitre et ne pourra trancher une contestation. Le jeune, travaillant beaucoup plus que son associé, peut difficilement accepter de payer plus cher les parts, du fait de la plus-value qu'il a apportée par son propre travail.
  
- **la répartition du temps de travail** et des résultats (dans le règlement intérieur) :pour le partage des bénéfices, bien dissocier la part du capital et la part du travail et déterminer clairement les prélèvements mensuels et annuels des associés. Pour les premiers, mieux vaut opter pour des prélèvements fixes et liés au temps de travail. Pour la répartition des bénéfices, après l'arrêt des comptes annuels, le solde des bénéfices est réparti au prorata des parts souscrites dans le capital social.
  
- **Le départ à la retraite** (dans le règlement intérieur) : ce pacte d'associés peut envisager, par exemple, qu'à l'âge de 65 ans, l'associé soit tenu de céder sa participation pour éviter des situations de blocage qui pourrait naître de son obstination à rester dans l'entreprise.

- **La transformation de la société** et ses conséquences (après le départ du senior, en cas de détention de 100% du capital par l'associé restant). la réunion de toutes les parts sociales dans la même main n'entraîne pas la dissolution immédiate d'une SNC, mais tout intéressé peut demander la dissolution si la situation n'a pas été régularisée au bout d'un an. Passé ce délai, la SNC peut subsister valablement avec un seul associé si personne ne se manifeste. En cas de maintien de la société aucune incidence fiscale n'est à constater.

## **Chapitre 18 : LES ASSURANCES DE L'OFFICINE**

(7) (10) (11) (31) (34)

Le contrat d'assurance de la pharmacie doit prévoir les prises en charges suivantes au titre d'un contrat multirisque professionnel :

### **A-LA RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE**

**1/** Indemnisation des dommages corporels ou matériels consécutifs à des erreurs ou des fautes professionnelles commises par le pharmacien ou ses préposés à l'égard des tiers, y compris les clients. Cette responsabilité peut être recherchée pendant 30 ans suivant la délivrance du médicament (fait générateur) pour les adultes et 30 ans à partir de la majorité pour les enfants.

Lors de la souscription du contrat, il est nécessaire de vérifier que cette garantie trentenaire est bien incluse, que le montant garanti est suffisant et indexé (au minimum 8 millions d'euros), et que le changement d'assureur n'entraîne pas de discontinuité de la garantie (selon que l'assureur prend en compte le sinistre à partir du fait générateur ou de la date de réclamation).

**2/** L'indemnisation des dommages corporels, matériels et des pertes immatérielles consécutifs à sa responsabilité civile locataire ou propriétaire de locaux professionnels ; à l'égard des voisins, des tiers et du propriétaire. Le montant doit être au minimum de 5 millions d'euros et indexé.

**3/** L'indemnisation de dommages corporels ou matériels consécutifs à l'exploitation de la pharmacie par lui-même, ses associés ou préposés et stagiaires à l'égard des tiers, y compris des clients. Le montant de la garantie doit être au moins de 5 millions d'euros et indexé.

Il faut vérifier si le contrat prévoit ou non d'identifier et/ou de comptabiliser le nombre de personnes qui collaborent au fonctionnement de l'officine car les changements devront être signalés lorsqu'ils interviendront. Il vaut mieux choisir un contrat qui n'impose aucune déclaration à cet égard ; c'est-à-dire un contrat qui englobe toutes personnes qui collaborent à l'officine, quels que soient leur nombre et leur statut.

**4/** L'indemnisation des conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile employeur vis-à-vis de ses employés, des tiers, et de la CPAM. La garantie doit aussi s'appliquer aux conséquences de la faute inexcusable de la part du pharmacien et de ses préposés.

5/ L'indemnisation pour lui-même de la dépréciation de la valeur vénale de son officine, à la suite d'une erreur ou d'une faute professionnelle commise par lui ou l'un de ses préposés ayant entraîné un accident corporel et par la suite un scandale affectant le chiffre d'affaire de l'officine. La garantie doit être étendue à la prise en charge des frais de remplacement pendant la période d'interdiction d'exercer du titulaire ou d'un de ses assistants avec un montant suffisant et indexé.

## **B- PRISE EN CHARGE DES CONSEQUENCES D'UN EVENEMENT POUVANT ENDOMMAGER L'OFFICINE ET PERTURBER SON EXPLOITATION**

1/ L'indemnisation des dommages matériels causés :

- aux bâtiments, dépendances et annexes,
- aux embellissements (installations non spécifiques à l'officine), aux agencements et aménagements intérieurs ou extérieurs, quelque soit le statut d'occupation des locaux (locataire ou propriétaire),
- au matériel et au mobilier professionnels,
- aux marchandises : produits et stock,
- aux recettes professionnelles, délégation de paiement, archives,
- aux objets et vêtements des préposés.

2/ Des dommages matériels causés par les événements suivants :

- L'incendie et par extension les fumées, l'excès de chaleur sans embrasement, la chute de la foudre, l'explosion ou implosion, l'électricité canalisée ou atmosphérique, le choc d'un véhicule terrestre à moteur, ou la chute d'un appareil de navigation aérienne.
- La tempête, un ouragan et par extension, l'action du vent, de la grêle, du poids de la neige.
- L'eau : les fuites, ruptures et débordements accidentels, infiltrations, refoulement des égouts, gel des conduites.
- La survenue d'une « catastrophe naturelle ».
- Le vol la détérioration ou la destruction des biens assurés, les actes de vandalisme.
- Le bris de glaces et d'enseignes.
- Le bris du matériel et du mobilier professionnels y compris des enseignes lorsque la cause n'est pas un bris de glace.

3/ L'indemnisation des pertes financières suite à un dommage matériel

Perte d'exploitation consécutive à une baisse de chiffre d'affaires et la prise en charge de frais supplémentaires d'exploitation.

L'assiette de la garantie doit intégrer les frais généraux permanents et le résultat net, c'est-à-dire la marge bénéficiaire brute.

La période d'indemnisation ne doit pas être inférieure à 2 ans.

Il faut vérifier que cette garantie est acquise aussi à la suite d'un vol ou d'actes de vandalisme.

Le recours à des experts est nécessaire : le contrat doit prévoir le remboursement de leurs honoraires.

Pour les dommages importants, la garantie doit prévoir une indemnisation en valeur de reconstruction ou de remplacement sans limitation de capital et sans application d'un taux de vétusté.

L'adaptation automatique du montant des garanties en cours de contrat est essentielle car elle conditionne le niveau des remboursements.

Il faut éviter les contrats dont les garanties en cas de « gros dommages » (incendie, vols, dégât des eaux, vandalisme affectant les locaux et leur contenu) font référence à des montants exprimés en euros ou limités. De plus, la notion de valeur à neuf peut différer d'un assureur à l'autre ; et elle s'accompagne souvent de l'expression « à concurrence de... » ce qui conduit à un montant limité de la garantie.

Le contrat doit également prévoir la prise en charge de nombreux dommages supplémentaires, notamment les frais de reconstitution d'archives, de déplacement, d'entrepôt de matériel et de mobilier, l'intervention des moyens de secours, de réinstallation temporaire, de perte d'usage des locaux, les honoraires d'experts, d'architectes, etc...

## **C-PRISE EN CHARGE DES FRAIS ET HONORAIRES POUR GERER LES LITIGES**

Dans son activité professionnelle, le pharmacien peut avoir des différents ou des conflits avec des tiers, qui se traduisent par des litiges qui devront être tranchés. Ces litiges peuvent concerner les relations avec les préposés, les fournisseurs, le bailleur les prestataires de services, des questions déontologiques (conseil de l'ordre), des conflits avec les administrations, y compris l'administration fiscale, etc...

Pour les résoudre, le pharmacien doit nécessairement faire appel à des spécialistes : avocats, experts comptables, qui utiliseront selon le cas les voies amiables et/ou judiciaires.

D'où la nécessité d'une assurance « protection juridique défense et recours » qui prennent en charge les frais de ces spécialistes et permettent au pharmacien de choisir ses défenseurs. De plus avec les nouvelles lois Kouchner sur les droits des patients, les litiges sont en progression constante et la probabilité d'y être confronté augmente chaque année.

Lorsque le choix du défenseur est laissé à l'assureur, celui-ci prend généralement en charge la totalité des honoraires. Cette solution est souvent judicieuse car l'assureur opère un choix très sélectif pour désigner un défenseur, et il est toujours directement intéressé pour faire aboutir favorablement le dossier qui lui a été confié. Cependant, certains assureurs disent à leur client pharmacien de choisir leur avocat et règlent la totalité des honoraires.

L'assurance de l'officine ne prend pas en charge les conséquences de la responsabilité pénale et/ou ordinale du pharmacien, bien qu'elle soit souvent liée à sa responsabilité civile ; car elle a un caractère personnel et inassurable.

De plus pour faire appel à l'assurance, il faut respecter certaines règles sans quoi l'assureur sera fondé à refuser son concours.

## **Chapitre 19 : TRAVAILLER AVEC SON CONJOINT**

(9)

### **A- LES EPOUX PHARMACIENS**

Le couple peut exercer ensemble dans une officine, d'où l'importance du régime matrimonial. Ils peuvent exercer simplement en indivision, mais aussi au sein d'une société dont ils seront associés. Depuis une loi de 1985, deux époux peuvent exercer une activité commerciale en étant associés dans la même société, seuls ou avec d'autres associés. Ils sont tous les deux inscrits au registre du commerce et des sociétés. Ils peuvent même engager des biens communs au titre des apports. Le statut fiscal et social dépend du choix d'exercice et du régime matrimonial.

Sur le plan fiscal, Les époux qui exercent en leur nom personnel ou en SNC sont affiliés au régime des travailleurs indépendants, et à celui des non salariés non agricoles pour la couverture sociale. Ils peuvent aussi convenir que l'un d'entre eux sera salarié.

Un des conjoint peut également être assistant, ce qui résout l'obligation de recourir à un assistant supplémentaire au-delà d'un certain chiffre d'affaire. Il est lié au titulaire par un contrat de travail spécifique et considéré comme salarié.

### **B- LE CONJOINT SALARIE**

Le conjoint peut tout simplement être salarié du titulaire, qu'il soit pharmacien ou non.

Pour cela, il doit travailler réellement et participer à l'activité à titre habituel. A cette condition, sa rémunération sera déductible des résultats de l'officine dans une certaine limite. Tout dépend en effet du régime matrimonial.

En revanche, la couverture sociale obligatoire du salarié est intégralement déductible. Il bénéficie de la protection sociale du régime général des salariés ce qui lui apporte une couverture sociale plus étendue (les indemnités journalières, la couverture accident du travail et la couverture chômage, un régime de retraite complémentaire des cadres, une couverture complémentaire invalidité-décès...).

Au regard de l'impôt, le couple déclarera :

- d'un côté, le salaire net versé au salarié ;
- de l'autre, le résultat net au titre des bénéfices industriels et commerciaux.

Si l'époux est salarié par une société qui est soumise à l'impôt sur les sociétés, la rémunération versée est intégralement déductible des bénéfices annuels de la société et imposée en tant que telle.

Epoux salariés : influence du régime matrimonial

S'ils sont placés sous le régime de la séparation de biens, le conjoint employeur peut attribuer à son époux le salaire qu'il veut (sans être excessif eu égard au service rendu). En revanche, s'ils sont mariés sous un régime communautaire, le salaire versé sera déductible dans la limite de 2600 euros par an s'ils ne sont pas inscrits à un centre de gestion agréé. La déductibilité du salaire est limitée à 37500 euros pour 1999, si ils sont inscrits à un centre de gestion agréée (CGA)

## **C- LE CONJOINT COLLABORATEUR**

Lorsqu'un conjoint participe effectivement à l'activité sans être rémunéré, son rôle peut être reconnu : il peut être considéré comme conjoint-collaborateur.

L'époux titulaire doit le déclarer au registre du commerce et des sociétés et s'en porter garant. L'attribution de ce titre est toutefois subordonnée à certaines conditions : il ne doit pas exercer une autre activité, ni relever d'un régime obligatoire d'assurance vieillesse.

Ce statut lui confère certains avantages :

- Sur le plan de la protection sociale :

En cas de maternité, l'épouse bénéficie :

- d'une allocation forfaitaire de repos maternel (2205 euros pour une naissance et 1100 euros pour une adoption, en 1997).
- D'une indemnité de remplacement, si elle se fait remplacer à l'officine ou à la maison par du personnel salarié (à condition de ne pas dépasser un plafond annuel).

- Sur le plan de la retraite

Ce statut lui permet de se constituer une retraite personnelle de base et complémentaire en adhérant à un régime d'assurance volontaire vieillesse. Les cotisations sont déductibles en totalité des assiettes fiscales et sociales au même titre que celles du titulaire, même n'étant pas rémunéré.

Enfin de puis 1996, les cotisations complémentaires versées dans le cadre de la loi Madelin sont déductibles dans les mêmes conditions et les mêmes limites que celles du titulaire.

## **Chapitre 20 : LE PERSONNEL DE L'OFFICINE**

(9)

Les relations entre le personnel de l'officine et le titulaire sont régies par la convention collective des pharmacies d'officine.

### **A- LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRAT**

#### **1/ Les contrats à durée indéterminée (CDI)**

Il s'agit du contrat classique utilisé pour un emploi nécessaire dont on veut assurer la pérennité, pour un poste à caractère durable et permanent, soit en création de poste, soit en remplacement d'un salarié. Les dispositions sont régies par la convention collective et le code du travail. La durée de la période d'essai varie en fonction du statut du salarié : employé, cadre, non cadre.

#### **2/ Les contrats à durée déterminée (CDD)**

Ce contrat permet de faire face à un accroissement temporaire de l'activité. Il s'agit d'un contrat rigide avec des obligations strictes. Il n'est renouvelable qu'une fois.

### **B- LES FORMALITES D'EMBAUCHE**

#### **1/ La déclaration unique d'embauche**

Toute embauche doit faire l'objet d'une déclaration préalable à l'URSSAF.

Cette déclaration unique d'embauche (obligatoire pour tous les employeurs depuis 1998) entre dans le cadre des simplifications de formalités décidées par l'administration. Elle regroupe les déclarations obligatoires sur un seul support et évite les formalités annexes.

Sur cette déclaration, le pharmacien fait figurer :

- Les renseignements concernant l'employeur : dénomination sociale ou noms et prénoms de l'employeur, son adresse, le code APE, le numéro de SIRET.
- Les renseignements concernant le salarié : nom, prénom, nationalité, date et lieu de naissance, numéro de sécurité sociale, date et heure de l'embauche. L'employeur doit ensuite remettre l'accusé de réception de l'URSSAF au nouveau salarié.
- La demande d'immatriculation du salarié au régime général si c'est son premier emploi.
- La demande d'affiliation au régime d'assurance chômage lors de l'embauche du premier salarié.
- La déclaration en vue de l'exonération de la part patronale des cotisations de Sécurité sociale pour l'embauche du premier salarié.
- L'information de l'ANPE s'il s'agit d'un demandeur d'emploi.

Cette déclaration peut être faite par télématique, par échange de données informatisées ou par un formulaire daté et signé.

Elle doit être faite :

- Au plus tôt huit jours avant la date prévue de l'embauche,
- Au plus tard par courrier, le dernier jour ouvrable précédant l'embauche, par minitel ou télécopie, dans les instants qui précèdent l'embauche.

La déclaration est adressée à l'organisme chargé du recouvrement des cotisations du lieu de la pharmacie (en général, l'URSSAF). Ensuite, l'URSSAF répartira la déclaration entre les différents organismes concernés.

## **2/ A partir de l'entrée en fonction du salarié**

Lorsque le salarié prend ses fonctions, différentes inscriptions sont obligatoires :

- Le registre unique du personnel avec tous les renseignements le concernant : nom, prénom, nationalité, date et lieu de naissance, sexe, emploi qualification, statut et nature du contrat (CDD, CDI, plein temps, temps partiel);
- Le livre de paye où sont retranscrits tous les détails du bulletin de paye. Ce livre n'est plus obligatoire si le pharmacien conserve un double des bulletins de salaire remis au salarié (sur informatique)

## **C- LE PHARMACIEN ETUDIANT**

Selon le degré d'études, les étudiants en pharmacie peuvent exercer différents postes dans une officine. Ainsi les étudiants inscrits en troisième année qui ont déjà effectué un stage officinal peuvent travailler dans une officine pour se perfectionner. Dans ce cadre, ils sont juridiquement responsables de leurs actes. De même le remplacement d'un titulaire est possible pour tout étudiant ayant validé sa cinquième année et son stage de six mois de pratique officinale dans le cadre du troisième cycle de ses études. Il lui faut tout de même l'autorisation du président régional de l'Ordre des pharmaciens qui lui délivre un certificat de remplacement de six mois renouvelable une fois.

## **D- LICENCIEMENT EN CAS DE REPRISE D'OFFICINE**

Lors de la reprise d'une officine, il y a transfert automatique des contrats de travail du personnel de l'officine au nouvel employeur (Article L22-12 du Code du travail). Les contrats en cours ne peuvent pas être modifiés. Le nouveau titulaire peut donc être amené à licencier du personnel. L'article L22-12 du code du travail l'y autorise à condition que les règles du licenciement économique et de la convention collective soient respectées.

## Chapitre 21 : LES CENTRES DE GESTION AGREES

Les centres de gestion agréés (CGA) ont été créés afin de permettre à l'administration de mieux « appréhender » les revenus des professions non salariées et de les placer sur un plan d'égalité avec les revenus salariés. Pour arriver à cette égalité de traitement et inciter les non salariés à adhérer à un CGA et à accepter de subir une certaine contrainte, un avantage fiscal a été instauré sous la forme d'un abattement : 20% des bénéfices professionnels jusqu'à un plafond réévalué chaque année (711 000 francs pour l'année 1999).

Après du pharmacien, le CGA a une mission d'assistance et de prévention :

- Il l'assiste dans la gestion de l'officine, en lui fournissant chaque année, dans les six mois suivant la fin de l'exercice, un dossier de gestion faisant le point sur sa situation économique et financière. Ce dossier est complété par un commentaire sur la gestion de l'officine et par une analyse comparative des bilans et comptes de résultat. Il peut aussi établir les déclarations fiscales. Il joue également un rôle de formateur, notamment au niveau de la tenue de la comptabilité et sur la fiscalité, en organisant des réunions d'information, des stages et en publiant des documents.
- Sa mission de prévention et de surveillance a pour but d'encadrer les adhérents afin qu'ils respectent bien leurs engagements. Le centre doit examiner la forme, la cohérence, la vraisemblance des documents transmis ainsi que les déclarations fiscales si ce n'est pas lui qui les établit.

## Chapitre 22 : CHOIX DU GROSSISTE

### A- RAISONS CULTURELLES

#### L'image de marque du répartiteur :

Les échos glanés auprès du titulaire de l'officine au cours d'un remplacement : satisfaction ou non.

#### L'influence familiale :

Des parents clients chez l'un des répartiteurs avec une bonne connaissance des acteurs de ce grossistes.

#### La succession :

La poursuite de l'activité avec le même fournisseur

#### L'aide à l'installation :

Plan de financement, contact bancaire.

Le bouche à oreille : un ami qui s'est installé grâce à l'aide du répartiteur

### B- RAISONS ECONOMIQUES

- Proximité, nombre de livraison, possibilité de dépannage
- Accès au chaland.
- Collection : capacité à fournir correctement son client. Possibilités de commandes directes auprès des laboratoires.
- Conditions commerciales : les meilleures conditions possibles adaptées au mieux au mode de fonctionnement de l'officine.
- Transparence des conditions commerciales et vérifications aisées
- Conditions financières : Taux proposés pour un paiement rapproché et facilité momentanée de trésorerie pour favoriser l'acquisition d'une officine.
- Dans le cas de transformations : conseil à l'implantation de l'officine dans les nouveaux locaux.
- Affiliation ou non à un groupement de pharmacien.
- Politique d'enseigne ou non.
- Partenaire ou non d'une société de matériel médical.
- Les différents services : formation du pharmacien par le biais de réunion

### C- RAISONS RELATIONNELLES

Le contact avec l'agence doit être agréable.

Le directeur de l'agence et les conseillers clientèle jouent un rôle important dans la perception que peut avoir le pharmacien sur la société représentée.

- Ponctualité dans les rendez-vous
- Fiabilité entre les dires et les actes, on peut compter dessus.

Une meilleure connaissance de l'autre par le biais de rencontres festives (repas, activités extérieures à la pharmacie, etc...).

## **D- FONCTIONNEMENT**

-Accueil téléphonique sympathique et compétent :

les téléphonistes doivent faire les recherches nécessaires pour satisfaire le pharmacien qui doit être rappelé en cas de problème. (Le client a un sentiment de suivi et de règlement de son problème).

- La relation avec les chauffeurs :

Le pharmacien est livré plusieurs fois par jour et le chauffeur doit se comporter comme le messenger de sa société. Il doit être à même de résoudre les petits problèmes qui peuvent gêner le pharmacien.

- Recherche de produits supprimés dans les autres pharmacies livrées.
- Faire des échanges de produits avec d'autres pharmacies.
- Enlèvement de cartons encombrants.

L'agence doit avoir un comportement commercial souple.

## CONCLUSION

En conclusion, il est nécessaire d'analyser et de négocier prudemment chacune des étapes de l'acquisition du fonds de pharmacie, car de ces négociations dépendront l'avenir du pharmacien.

Chaque risque doit être minimisé, et à la vue des nouvelles dispositions gouvernementales concernant la maîtrise des dépenses de santé, il ne faut pas tabler sur une forte croissance.

Par contre, il faut apprécier tous les **points à développer** tels que le maintien à domicile qui explose en ce moment et les secteurs délaissés par le prédécesseur.

Il reste encore au nouveau titulaire de nombreux domaines à maîtriser afin de développer son officine.

Ainsi, il lui faudra également apprendre à maîtriser l'**image de son officine** ; cela passe par des **vitrines** engageantes et une **politique de prix** cohérente et attractive.

En effet, la vitrine du pharmacien est un véritable outil de communication. C'est un espace à exploiter ; la vitrine est en quelque sorte comme une carte de visite pour le pharmacien. Elle se veut engageante attractive, éducative et elle annonce la personnalité du pharmacien.

Il devra également montrer sa capacité à motiver, à écouter et à faire en sorte que son équipe s'épanouisse dans son travail afin d'assurer la croissance de l'entreprise. Le pharmacien ne doit jamais perdre de vue que l'un de ses atouts majeurs pour réussir à développer sa pharmacie n'est autre que la mobilisation de son personnel. Il lui faudra aussi acquérir une bonne connaissance des **droits du travail**. Une bonne **gestion du personnel** est l'une des clés de la pérennité des pharmacies et de leurs performances.

## BIBLIOGRAPHIE

- (1) Association Nationale des Etudiants en Pharmacie de France (ANEPF)  
L'installation du jeune pharmacien.  
33<sup>e</sup> édition, 2000
- (2) BONNARD Jérôme  
Les fondamentaux : droit des sociétés  
Edition hachette supérieur , 1999
- (3) Code de la Santé Publique  
Edition 2001
- (4) FEUGEROLLES Anne  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Se porter caution sans se laisser embarquer, 2442, avril 2002
- (5) FONTENELLE Nicolas  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires.  
Pour le meilleur... et pour la pharmacie, 2385, février 2001
- (6) FONTENELLE Nicolas  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires.  
Travaux d'urbanisme : décombres et mauvais comptes, 2477, février 2001
- (7) FOREST Aude  
Le Moniteur des pharmacies  
Contrat multirisque : cinq assureurs au banc d'essai, 2394, avril 2001
- (8) GUETTA Patrick  
Impact pharmacien  
La révision des baux commerciaux, 93, janvier 2003
- (9) MASPERO Aude  
Guide de l'installation  
Edition Ballu 13 , 2000
- (10) La Médicale de France  
Contrat de groupe 2002

- (11) La Mutuelle d'assurances des Pharmaciens (MADP)  
Contrat multirisque 2002
- (12) Le Moniteur des Pharmacies et des laboratoires  
Guide pratique : La transaction d'officine  
Edition Groupe Liaison SA, Octobre 2002
- (13) Le Moniteur des Pharmacies et des laboratoires  
L'officine juridique  
Edition Groupe Liaison SA, 1987
- (14) MONTANIER Jean-Claude  
Les régimes matrimoniaux  
Presse universitaire de Grenoble, 1998
- (15) OCP Répartition  
Installation : guide pratique  
Edition OCP Répartition SNC, 1995
- (16) POUZAUD François et JOUSSE Guy  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Comment éviter les pièges du bail ? ,2135, septembre 1995
- (17) POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Financement : passer le cap de la 6<sup>e</sup> année-2166- 1996
- (18) POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Banques : faire le bon choix,2226, 1997.
- (19) POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires-  
Moins 0.3 point de marge,2220,1997
- (20) POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Transaction : la cote 1999 des officines,2346, avril 2000

- (21)POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires-  
Achat d'officine : déjouer tous les pièges, 2362, août 2000
- (22)POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires-  
Quatre scénarios pour un grand saut, 2367, septembre 2000
- (23)POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Céder son officine à son assistant : les clés de la réussite, 2383, janvier 2001
- (24)POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Bail commercial : les 12 points clés, 2383, janvier 2001
- (25)POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Vendu ! , 2416, octobre 2001
- (26)POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Finances : comment apprivoiser votre banquier,2457, septembre 2002
- (27)POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Plan de financement :visez juste,2435, mars 2002
- (28)POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Trouver votre profil de société, 2428, janvier 2002
- (29)POUZAUD François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Plan de financement : sachez faire preuve de curiosité , 2460, octobre 2002
- (30)SABARLY François  
Le quotidien du pharmacien  
Où en est la marge de l'officine ? , 1737, 1998
- (31)SABARLY François  
Le quotidien du pharmacien  
Une bonne protection juridique, 2097, novembre 2002

- (32) SABARLY François  
Le quotidien du pharmacien  
Surveillez l'EBE de votre officine, 2101, décembre 2002
- (33) SAUREL Virginie  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Comment étudier la concurrence, 2403, juin 2001
- (34) SILVAN François  
Le Moniteur des pharmacies et des laboratoires  
Le titulaire toujours responsable, 2397, mai 2001
- (35) [www.pharmetudes.fr](http://www.pharmetudes.fr)
- (36) [www.lemoniteurdespharmacies.fr](http://www.lemoniteurdespharmacies.fr)
- (37) [www.ordre.pharmacien.fr](http://www.ordre.pharmacien.fr)
- (38) [www.ledroit.fr](http://www.ledroit.fr)

**Nom – Prénom :** MORVAN Ollivier

**Titre de la Thèse :** L'acquisition d'une officine de pharmacie.

---

**Résumé de la thèse :**

L'acquisition d'une officine de pharmacie est une opération complexe comprenant plusieurs étapes. Dans un premier temps, il faudra choisir le lieu d'installation et évaluer ses possibilités d'achat. Puis viendront les analyses à réaliser sur l'officine susceptible de convenir à l'acquéreur : analyse comptable , compte de résultat et bilan prévisionnel. Enfin , arrivera le temps des négociations avec leurs aspects juridiques financiers et fiscaux. Tout cela pour aboutir, après accord des deux parties, à la cession du fonds et à la prise de possession de l'officine.

---

**MOTS-CLES :**

Transaction d'officine- recherche- analyses- financement- cession

---

**JURY**

**PRESIDENT :** Monsieur M. JUGE, Maître de conférences en Pharmacologie  
Faculté de Pharmacie de NANTES

**ASSESEURS :** Madame A. ALLIOT, Maître de conférences en Parasitologie  
Faculté de Pharmacie de NANTES

Mademoiselle C. LE BIHAN, Docteur en Pharmacie

---

**Adresse de l'auteur :** 1 Rue de Saint Philibert  
29910 TREGUNC