

**THESE  
POUR LE DIPLOME D'ETAT  
DE DOCTEUR EN PHARMACIE**

**Soutenue publiquement le 28 juin 2012**

**Par M. LE ROUGE de GUERDAVID Tanguy**

---

# **L'installation en couple**

---

**Membres du jury :**

**Président : Mr Daniel Vion**, professeur en économie et Droit de la santé, faculté des sciences pharmaceutiques et biologiques de Lille 2

**Assesseur : Mr Thomas Morgenroth**, Professeur agrégé en économie-Gestion, faculté des sciences pharmaceutiques et biologiques de Lille 2

**Assesseur : Mr Michel Watrelos**, expert-comptable, maître de conférences associé, faculté des sciences pharmaceutiques et biologiques de Lille 2

**Membre extérieur : Me Charlotte Courbot**, notaire



## Faculté des Sciences Pharmaceutiques et Biologiques de Lille

3, rue du Professeur Laguesse - B.P. 83 - 59006 LILLE CEDEX  
☎ 03.20.96.40.40 - 📠 : 03.20.96.43.64  
<http://pharmacie.univ-lille2.fr>



Université Lille 2  
Droit et Santé

### Université Lille 2 – Droit et Santé

Président :	Professeur Christian SERGHERAERT
Vice- présidents :	Madame Stéphanie DAMAREY Professeur Marie-Hélène FOSSE-GOMEZ Professeur Régis MATRAN Professeur Salem KACET Professeur Paul FRIMAT Professeur Xavier VANDENDRIESSCHE Professeur Patrick PELAYO Madame Claire DAVAL Madame Irène LAUTIER Monsieur Larbi AIT-HENNANI Monsieur Rémy PAMART
Secrétaire général :	Monsieur Pierre-Marie ROBERT

### Faculté des Sciences Pharmaceutiques et Biologiques

Doyen :	Professeur Luc DUBREUIL
Vice-Doyen, 1 <sup>er</sup> assesseur :	Professeur Damien CUNY
Assesseurs :	Mme Nadine ROGER Professeur Philippe CHAVATTE
Chef des services administratifs :	Monsieur André GENY

### Liste des Professeurs des Universités :

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
M.	ALIOUAT	El Moukhtar	Parasitologie
Mme	AZAROUAL	Nathalie	Physique
M.	BAILLEUL	François	Pharmacognosie
M.	BERTHELOT	Pascal	Chimie Thérapeutique 1
M.	CAZIN	Jean-Louis	Pharmacologie – Pharmacie clinique
M.	CHAVATTE	Philippe	Chimie Thérapeutique
M.	COURTECUISSÉ	Régis	Sciences végétales et fongiques
M.	CUNY	Damien	Sciences végétales et fongiques
Mlle	DELBAERE	Stéphanie	Physique
M.	DEPREZ	Benoît	Chimie Générale
Mme	DEPREZ	Rebecca	Chimie Générale
M.	DUPONT	Frédéric	Sciences végétales et fongiques
M.	DURIEZ	Patrick	Physiologie
M.	GARÇON	Guillaume	Toxicologie
Mlle	GAYOT	Anne	Pharmacotechnie Industrielle
M.	GESQUIERE	Jean-Claude	Chimie Organique
M.	GOOSSENS	Jean François	Chimie Analytique
Mme	GRAS	Hélène	Chimie Thérapeutique 3
M.	LEMDANI	Mohamed	Biomathématiques
Mme	LESTAVEL	Sophie	Biologie Cellulaire

M.	LUC	Gerald	Physiologie
Mme	MELNYK	Patricia	Chimie Générale
Mme	MUHR – TAILLEUX	Anne	Biochimie
Mme	PAUMELLE-LESTRELIN	Réjane	Biologie Cellulaire
Mme	PERROY – MAILLOLS	Anne Catherine	Droit et déontologie pharmaceutique
Mlle	ROMOND	Marie Bénédicte	Bactériologie
Mme	SAHPAZ	Sevser	Pharmacognosie
M.	SIEPMANN	Juergen	Pharmacotechnie Industrielle
M.	STAELS	Bart	Biologie Cellulaire
M	TARTAR	André	Chimie Organique
M.	VACCHER	Claude	Chimie Analytique
M.	VION	Daniel	Droit et déontologie pharmaceutique

### Liste des Professeurs des Universités - Praticiens Hospitaliers

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
M.	BROUSSEAU	Thierry	Biochimie
M	BRUNET	Claude	Pharmacologie
Mme	CAPRON	Monique	Immunologie
M.	DINE	Thierry	Pharmacie clinique
M.	DUBREUIL	Luc	Bactériologie et Virologie Cliniques
M.	DUTHILLEUL	Patrick	Hématologie
M.	GAMOT	André	Chimie Analytique
M.	GRESSIER	Bernard	Pharmacologie
M.	LHERMITTE	Michel	Toxicologie
M.	LUYCKX	Michel	Pharmacie clinique
M.	ODOU	Pascal	Pharmacie Galénique
M.	DEPREUX	Patrick	Chimie Organique (ICPAL)
M.	BONTE	Jean-Paul	Chimie Analytique et (ICPAL)

### Liste des Maitres de Conférences

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
Mme	AGOURIDAS	Laurence	Chimie Générale
Mme	ALIOUAT	Cécile Marie	Parasitologie
Mme	AUMERCIER	Pierrette	Biochimie
Mme	BANTUBUNGI	Kadiombo	Biologie cellulaire
Mme	BARTHELEMY	Christine	Pharmacie Galénique
M.	BEGHYN	Terence	Chimie Thérapeutique 3
Mme	BEHRA	Josette	Bactériologie
M.	BERTHET	Jérôme	Physique
M.	BERTIN	Benjamin	Immunologie
M.	BLANCHEMAIN	Nicolas	Pharmacotechnie industrielle
M.	BOCHU	Christophe	Physique
M.	BOUTILLON	Christophe	Chimie Organique
M.	BRIAND	Olivier	Biochimie
Mme	CACHERA	Claude	Biochimie
M.	CARATO	Pascal	Chimie Thérapeutique 2
M.	CARNOY	Christophe	Immunologie
Mme	CARON	Sandrine	Biologie cellulaire
Mlle	CHABÉ	Magali	Parasitologie
Mlle	CHARTON	Julie	Chimie Organique
M	CHEVALIER	Dany	Toxicologie
M.	COCHELARD	Dominique	Biomathématiques

Mlle	DANEL	Cécile	Chimie Analytique
Mme	DEMANCHE	Christine	Parasitologie
Mlle	DEMARQUILLY	Catherine	Biomathématiques
Melle	DUMONT	Julie	Biologie cellulaire
M.	FARCE	Amaury	Chimie Thérapeutique 2
Mlle	FLAMENT	Marie-Pierre	Pharmacotechnie Industrielle
Mlle	FLIPO	Marion	Chimie Organique
Mme	FOULON	Catherine	Chimie Analytique
Melle	GARAT	Anne	Toxicologie
M.	GELEZ	Philippe	Biomathématiques
M.	GERVOIS	Philippe	Biochimie
Mme	GOFFARD	Anne	Virologie
Mme	GRAVE	Béatrice	Toxicologie
Mme	GROSS	Barbara	Biochimie
Mme	HANNOTHIAUX	Marie-Hélène	Toxicologie
Mme	HELLEBOID	Audrey	Physiologie
M.	HENNEBELLE	Thierry	Pharmacognosie
M.	HERMANN	Emmanuel	Immunologie
M.	KAMBIA	Kpakpaga Nicolas	Pharmacologie
M.	KARROUT	Youness	Pharmacotechnie Industrielle
Mlle	LALLOYER	Fanny	Biochimie
M.	LEBEGUE	Nicolas	Chimie thérapeutique 1
Mme	LIPKA	Emmanuelle	Chimie Analytique
Mme	LORIN-LECOEUR	Marie	Chimie Analytique
Mme	MARTIN	Françoise	Physiologie
M.	MOREAU	Pierre Arthur	Sciences végétales et fongiques
Melle	MUSCHERT	Susanne	Pharmacotechnie industrielle
Mme	NEUT	Christel	Bactériologie
Mme	PINÇON	Claire	Biomathématiques
M.	PIVÀ	Frank	Pharmacie Galénique
Mme	POMMERY	Nicole	Toxicologie
M.	RAVAUX	Pierre	Biomathématiques
Melle	RIVIERE	Céline	Pharmacognosie
Mme	ROGER	Nadine	Immunologie
M.	ROUMY	Vincent	Pharmacognosie
M.	SERGHERAERT	Eric	Droit et déontologie pharmaceutique
Mme	SIEPMANN	Florence	Pharmacotechnie Industrielle
Mlle	SINGER	Elisabeth	Bactériologie
M.	TAGZIRT	Madjid	Hématologie
Mme	THUILLIER	Pascale	Hématologie
Mme	VANHOUTTE	Geneviève	Biochimie
Mme	VITSE	Annie	Parasitologie
M.	WILLAND	Nicolas	Chimie organique
M.	YOUS	Saïd	Chimie Thérapeutique 1
<hr/>			
M.	FURMAN	Christophe	Pharmacobiochimie (ICPAL)
Mme	GOOSSENS	Laurence	Chimie Organique (ICPAL)
M.	MILLET	Régis	Chimie Thérapeutique (ICPAL)

### Liste des Maitres de Conférences - Praticiens Hospitaliers

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
Mme	ALLORGE	Delphine	Toxicologie
Mme	BALDUYCK	Malika	Biochimie
M.	DECAUDIN	Bertrand	Pharmacie Clinique
Mme	ODOU	Marie Françoise	Bactériologie

### Professeurs Agrégés

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
Mme	MAYES	Martine	Anglais
M.	MORGENROTH	Thomas	Droit et déontologie pharmaceutique

### Professeurs Certifiés

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
M.	HUGES	Dominique	Anglais
Mlle	FAUQUANT	Soline	Anglais
M.	OSTYN	Gaël	Anglais

### Professeurs Associé - mi-temps

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
M.	ABADIE	Eric	Droit et déontologie pharmaceutique

### Maîtres de Conférences ASSOCIES - mi-temps

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
Mme	BERTOUX	Elisabeth	Pharmacie Clinique - Biomathématiques
M.	CREN	Yves	Information Médicale - Biomathématiques
M.	FIEVET	Pierre	Information Médicale
M.	FRIMAT	Bruno	Pharmacie Clinique
M.	MASCAUT	Daniel	Pharmacie Clinique
M.	WATRELOS	Michel	Droit et déontologie pharmaceutique
M.	ZANETTI	Sébastien	Biomathématiques - Pharmacie virtuelle

### AHU

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
M.	LANNOY	Damien	Pharmacie Galénique
M.	SIMON	Nicolas	Pharmacie Galénique



Université Lille Nord de France

Pôle de Recherche  
et d'Enseignement Supérieur



**Université Lille 2**  
**Droit et Santé**

## ***Faculté des Sciences Pharmaceutiques et Biologiques de Lille***

3, rue du Professeur Laguesse - B.P. 83 - 59006 LILLE CEDEX

Tel. : 03.20.96.40.40 - Télécopie : 03.20.96.43.64

<http://pharmacie.univ-lille2.fr>

**L'Université n'entend donner aucune approbation aux opinions émises dans les thèses ; celles-ci sont propres à leurs auteurs.**

# Remerciements

## **A Monsieur le Doyen Luc Dubreuil**

Vous m'avez autorisé à soutenir ma thèse dans des délais administratifs plus courts.

Veillez recevoir mes plus vifs remerciements et l'expression de mon plus profond respect.

## **A Monsieur le Professeur Vion**

Vous me faites l'honneur de présider cette soutenance de thèse.

Veillez trouver dans ce travail, l'expression de toute ma gratitude et de ma plus profonde reconnaissance.

## **A Monsieur Thomas Morgenroth**

Par votre aide et votre disponibilité, vous m'avez permis de mener à bien ce travail.

Veillez accepter l'expression de ma respectueuse gratitude.

## **A Monsieur Michel Watrelos**

Vous m'honorez de votre compétence pour juger mon travail.

Recevez l'expression de ma reconnaissance et de mon respect pour cet acte.

## **A Maître Charlotte Courbot**

Je vous remercie de pouvoir vous compter parmi les membres du jury et d'avoir accepté de juger mon travail.

Je dédie cette thèse,

A mon père, mes grand-mères, mes frères et sœurs, pour l'amour qu'ils me donnent.

A mes beaux-parents pour le soutien et les encouragements qu'ils m'apportent depuis de nombreuses années.

A mes belles-sœurs et mon beau-frère, pour leur soutien moral.

A ma femme, Juliette, qui m'a toujours soutenu (et supporté) dans mes études et dans la vie de tous les jours. Cette thèse marque le début d'une nouvelle aventure pour nous.

A mes deux filles, Louann et Manon, que j'aime plus que tout. J'espère que notre nouvelle vie ne vous perturbera pas trop.

A mes amis, sur lesquels j'ai toujours pu compter. Merci à Jean-Paul à qui je souhaite la plus belle réussite dans sa nouvelle vie de pharmacien titulaire.

Merci à tous ceux qui sont partis trop tôt, mes grands-pères...et ma Maman, à qui je dois tout, et qui je l'espère est fière de ce que je suis devenu.

## Table des matières

1	Les étapes de l'installation .....	13
1.1	La recherche d'une officine : les étapes avant de s'installer .....	13
1.1.1	1 <sup>ère</sup> étape : établir le profil de l'officine recherchée .....	13
1.1.2	2 <sup>ème</sup> étape : la recherche de l'officine .....	14
1.1.3	3 <sup>ème</sup> étape : analyser les caractéristiques des affaires proposées à la vente.....	15
1.1.4	4 <sup>ème</sup> étape : estimer la faisabilité des différents projets d'achat pour le montage financier.....	18
1.2	La recherche d'une officine : les démarches pendant l'installation .....	20
1.2.1	La phase préparatoire du compromis .....	20
1.2.2	La rédaction du compromis.....	21
1.2.3	Du compromis de vente à l'installation : les démarches à effectuer .....	22
1.2.4	Financement et crédits.....	24
1.2.5	Les assurances .....	32
1.2.6	L'immobilier, le bail .....	34
1.2.7	Les démarches auprès du notaire .....	37
1.2.8	L'inventaire de cession.....	44
1.2.9	Les différents recours en cas de problème .....	45
2	Le couple .....	48
2.1	Unions et régimes matrimoniaux.....	48
2.1.1	L'union libre ou concubinage .....	48
2.1.2	Le PACS : PActe Civil de Solidarité .....	48
2.1.3	Le mariage.....	51
2.2	Le statut du conjoint dans l'officine .....	59
2.2.1	Le conjoint collaborateur .....	59
2.2.2	Le conjoint salarié .....	63

2.2.3	Le conjoint associé .....	64
2.3	Aspects juridiques et économiques de l'installation en couple .....	66
2.3.1	Le choix du statut juridique de l'entreprise et de l'imposition .....	66
2.3.2	Les centres de gestion agréés ou CGA.....	80
2.3.3	Aspects économiques de l'installation .....	82

# Introduction

L'acquisition d'une officine est une étape importante voire un aboutissement dans la carrière de nombreux pharmaciens. Cependant, le contexte économique actuel n'est pas favorable à l'exercice officinal, les économies de sécurité sociale se sont fortement basées sur une diminution de prix des médicaments et sur leur déremboursement ainsi que sur une diminution du volume de prescription de ces médicaments, la marge des officinaux est en baisse régulière, les rétrocessions ne sont pas autorisées limitant les achats groupés entre confrères...de plus, les nouvelles missions du pharmacien associées à un nouveau mode de rémunération ne permettent pas d'avoir une vision précise de l'avenir économique de l'officine. On peut ajouter à ces facteurs, un prix de cession moyen toujours aussi élevé, 84 % en moyenne au niveau national (82 % dans le Nord-Pas-de-Calais) selon une étude Interfimo sur les cessions d'officine en 2011. Ce manque de visibilité à moyen terme est un frein pour les banques qui réclament des apports de plus en plus importants, de l'ordre de 15 à 20 % du montant à financer, qu'il est difficile à réunir pour un jeune pharmacien souhaitant s'installer.

L'acquisition en association peut alors devenir une solution pour faciliter le financement de l'installation, soit par le biais d'un pharmacien investisseur qui n'exercera pas dans l'officine visée, soit en collaboration avec un autre pharmacien qui participera à l'activité de ladite officine. Il reste néanmoins difficile de trouver un associé avec lequel exercer en parfaite adéquation. Suivant la situation personnelle, il peut être envisageable de s'installer en couple. C'est cette dernière situation que nous aborderons dans cet exposé.

Cette thèse est développée selon deux grandes parties :

- L'acquisition d'une officine nécessite de suivre plusieurs étapes, dont certaines sont un passage obligé pour devenir titulaire. Dans la première partie, nous développerons pas à pas les étapes permettant de trouver l'officine correspondant au couple de pharmaciens qui cherche à s'installer. Une fois l'officine idéale trouvée, nous étudierons plus en détail les démarches réglementaires à effectuer ainsi que les points importants à étudier pour s'assurer de la viabilité du projet.

- Dans la deuxième partie, nous étudierons le couple avec ses différents types d'union et les différents statuts possibles pour les conjoints exerçant ensemble. Nous nous intéresserons également à l'aspect juridique et économique de l'installation, avec les différentes formes sociétaires disponibles et l'impact du choix de la structure et du régime d'imposition sur l'activité de l'entreprise et sur le train de vie de la famille. Enfin, nous comparerons, au travers d'une étude économique, différentes situations de reprise d'officine en fonction de l'apport initial, du chiffre d'affaires hors taxes de l'officine ciblée et de sa valeur de rachat.

# 1 Les étapes de l'installation

## 1.1 La recherche d'une officine : les étapes avant de s'installer

L'acquisition d'une officine ne se résume pas à trouver une affaire et à en payer le prix. Pour trouver la bonne pharmacie, il est nécessaire de suivre un certain nombre d'étapes. Le pharmacien doit définir le type d'officine qu'il devra viser en fonction de la qualité de vie qu'il recherche, aussi bien sur le plan financier que sur le plan familial. Il peut être guidé dans cette démarche par différents interlocuteurs qui sauront le conseiller en fonction de ses attentes, de son apport personnel, de ses domaines de compétence.

### 1.1.1 1<sup>ère</sup> étape : établir le profil de l'officine recherchée

Tout d'abord, en fonction de la qualité de vie recherchée, le positionnement géographique est à étudier. On distingue traditionnellement les pharmacies rurales permettant une amplitude horaire assez faible et une clientèle fidèle, les pharmacies de centre-ville à rentabilité assez importante mais où la concurrence est forte, les pharmacies de quartier avec une clientèle d'habitues, ou encore les pharmacies de centres commerciaux au chiffre d'affaires élevés mais nécessitant beaucoup de personnel et ayant une large amplitude horaire.

Le projet professionnel des futurs titulaires est à évaluer : la volonté d'exercer seul ou en association, en entreprise individuelle ou en société sont autant de points à prendre en compte au moment de prendre une décision.

L'importance du chiffre d'affaires est un critère primordial qui est en rapport avec le train de vie recherché. Dans une pharmacie au chiffre d'affaires élevé, les revenus seront plus importants, la quantité de travail à fournir aussi. Ce critère est en relation avec l'apport personnel dont dispose le pharmacien, plus l'officine est performante, plus son prix sera élevé. Aujourd'hui, les banques demandent un apport personnel de plus en plus important approchant les 20 % du montant de la transaction, ce qui limite le nombre de candidats à l'acquisition de grosses structures.

Enfin, il est important pour l'acquéreur de faire le point sur ses compétences personnelles, quelles activités peut-il exercer : orthopédie, homéopathie, phytothérapie, vétérinaire. La

connaissance des domaines de compétences du vendeur de l'officine est primordiale pour ne pas perdre un marché faute de savoir-faire.

### 1.1.2 2<sup>ème</sup> étape : la recherche de l'officine

La mise en vente d'une officine est souvent faite de façon très discrète par les titulaires en place, le personnel présent dans l'officine est mis au courant d'un futur changement de propriétaire très tardivement, lorsqu'un acquéreur a été trouvé. Alors comment trouver les biens en vente ? Un certain nombre d'interlocuteurs est en mesure de connaître les affaires mises en vente. D'autres sont en mesure de conseiller le futur titulaire dans ses recherches.

Les grossistes répartiteurs (CERP, OCP, Alliance, Phoenix...) tout d'abord, leur clientèle est assez importante et ils sont les premiers interlocuteurs des officinaux. Ils sont parmi les premiers à être mis au courant de la mise en vente des officines de leur clientèle.

Les Expert-comptable ont une excellente connaissance du marché officinal et sont en mesure de diriger l'acquéreur vers des biens en vente dont ils ont connaissance. Ils sont de bon conseil également pour aider l'acquéreur à affiner sa recherche d'officine en fonction de son apport personnel. Quand une officine correspond aux critères de l'acquéreur, ils doivent être concertés pour l'étude détaillée du bilan et pour l'aider à établir un plan de financement.

Des biens officinaux sont également proposés à la vente par l'intermédiaire des études notariales spécialisées dans la pharmacie. Ils sont professionnels du Droit et seront par la suite en mesure de rédiger les actes de vente, les actes de création de société, et de conseiller l'acquéreur dans le choix de la structure juridique et le mode d'exercice.

Les cabinets de transaction, malgré l'importance de leur rémunération, ont un portefeuille d'officine en vente important et sont à même de proposer à l'acquéreur une officine adaptée à ses besoins. Certains d'entre eux proposent des services complets allant de la rédaction d'acte à la création de la société, en passant par la prise de contact avec les banquiers et l'établissement des plans de financement.

Enfin, dans les interlocuteurs privilégiés de l'acquéreur, il ne faut pas oublier les titulaires d'officine eux-mêmes. Par leur réseau de connaissances, ils peuvent connaître des biens mis en vente, et par leur expérience, ils sont à même de conseiller le futur titulaire quant aux démarches à effectuer, aux détails à étudier et aux pièges à éviter.

### 1.1.3 3<sup>ème</sup> étape : analyser les caractéristiques des affaires proposées à la vente

Plusieurs caractéristiques sont à étudier concernant la pharmacie ciblée. Où est située la pharmacie, existe-t-il des projets intéressants pour dynamiser le secteur, comment la pharmacie est-elle gérée par le titulaire en place sont autant de questions à se poser au moment de faire un choix.

#### *A Le contexte local*

Différentes informations seront à chercher concernant la pharmacie et son environnement direct pour analyser son potentiel d'activité. L'acquéreur a tout intérêt à cerner au mieux le contexte économique local pour mener à bien son projet et pour réaliser un prévisionnel au plus proche de la réalité. Différents acteurs sont à joindre pour rassembler un maximum d'informations.

Tout d'abord, le pharmacien doit contacter l'Ordre régional des pharmaciens pour s'informer des projets de transfert, de regroupement ou de création dans le secteur. Faire l'état des lieux de la concurrence est important pour ne pas avoir de mauvaise surprise une fois le projet réalisé.

Il faut également contacter la mairie pour étudier la démographie, les éventuels aménagements de la voirie (changement de sens de circulation, place de parking...), les projets d'urbanisme. Des aménagements importants à proximité du lieu d'exercice peuvent freiner l'activité de l'officine pendant toute la durée des travaux, voire mettre en péril la viabilité du projet. Au contraire, la création de logements, ou de façades commerciales sera un point positif pour le projet.

Il est conseillé d'étudier les horaires d'ouverture de la pharmacie mais également des commerces locaux et adjacents, du marché concurrentiel (pharmacies concurrentes, parapharmacie, centres commerciaux), les horaires des écoles à proximité. Il est nécessaire qu'il y ait une certaine cohérence dans ces horaires afin de capter la clientèle. Le pharmacien doit passer du temps sur place afin de récolter ces informations.

Enfin, il faut que l'acquéreur analyse l'environnement médical et paramédical à proximité : l'âge des prescripteurs, les projets de maisons médicales éventuelles, le nombre de prescripteurs dans la commune ou à proximité. Il ne faut pas perdre de vue que ce sont les prescripteurs qui font vivre le pharmacien, un départ à la retraite d'un d'eux, ou le transfert d'un cabinet médical peut avoir des répercussions importantes sur le chiffre d'affaires de la pharmacie. Il est envisageable de contacter les prescripteurs pour demander ces informations.

## ***B Diagnostic financier de l'activité : la composition du chiffre d'affaires***

Grâce à l'outil informatique et aux logiciels utilisés à l'officine, il est devenu plus facile de réaliser un diagnostic financier de l'activité de l'officine. Cet outil permet de vérifier l'existence de délivrances aux collectivités (maisons de retraites, foyers,...), ou de rétrocessions ainsi que la délivrance de médicaments coûteux qui gonflent le chiffre d'affaires sans être assuré de les conserver à l'avenir.

Il est conseillé aussi de s'informer sur les habitudes de prescription des principaux prescripteurs, et notamment s'ils utilisent abusivement la notion NS (non substituable). Le taux de substitution est à réclamer et une ventilation du chiffre d'affaires en fonction des différents types d'activités annexes (parapharmacie, conseil, vétérinaire, homéopathie, matériel médical...) doit être faite.

Il faut également être vigilant sur les habitudes de délivrance du vendeur : délivrance de trois mois de traitement l'été, dépannages « faciles », délivrance des conditionnements trimestriels ou bien de trois fois un conditionnement mensuel. Ce dernier exemple a une incidence en terme de marge : la marge des conditionnements trimestrielle est beaucoup plus faible et la rémunération forfaitaire de 53 cents par boîte n'est touchée qu'une seule fois. Il est à noter que cette différence de marge va être réduite en accord avec la nouvelle convention pharmaceutique.

Existe-t-il un prestataire de services pour la location et la livraison du matériel médical ? La possibilité de posséder du matériel dans la pharmacie peut être un poste rapidement rentabilisé par la facturation de la livraison et de la location.

Toutes ces données économiques devront bien évidemment être confirmées par le bilan de l'exercice comptable.

## **C Diagnostique du potentiel humain : le personnel**

Selon l'article L1224-1 du Code du Travail<sup>1</sup>, tous les contrats de travail en cours au jour de la reprise subsistent. Le personnel reste donc inchangé, il est donc important d'étudier quelques points.

Il faudra contrôler les diplômes, les formations, les domaines de compétences de chaque membre du personnel. Sont-ils tous autorisés à délivrer les ordonnances ? Ces facteurs conditionnent l'organisation de l'activité.

L'ancienneté du personnel a également son importance au niveau du relationnel avec la clientèle. Un salarié présent depuis de nombreuses années connaît parfaitement la clientèle. Il est cependant difficile de savoir comment le personnel est perçu par la clientèle.

A l'image de l'ancienneté dans l'entreprise, connaître l'âge du personnel permet d'anticiper un éventuel départ à la retraite de personnel clé.

L'organigramme de la pharmacie et les horaires de présence de chacun sont à étudier. Il permet de mieux connaître l'organisation de la pharmacie et le rôle de chacun : responsable de la gestion du tiers-payant, des commandes, des préparations, du comptoir... ces informations sont autant d'indices sur le titulaire lui-même et sur sa facilité à déléguer.

L'acquéreur doit aussi se renseigner auprès du vendeur afin de connaître son mode de management et d'organisation du travail.

## **D Diagnostique des moyens**

Le diagnostic des locaux et du matériel est à effectuer par le repreneur pour évaluer les changements à apporter et l'éventuel coût des opérations afin d'intégrer ce coût dans le montage financier de départ.

---

<sup>1</sup> **Article L1224-1 du Code du travail :**

Lorsque survient une modification dans la situation juridique de l'employeur, notamment par succession, vente, fusion, transformation du fonds, mise en société de l'entreprise, tous les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent entre le nouvel employeur et le personnel de l'entreprise.

Dans quel état se trouvent les locaux, y a-t-il des travaux à prévoir : accès handicapés, mise aux normes du préparatoire, aménagement d'un espace de confidentialité... Existe-t-il des possibilités d'extension ?

La pharmacie doit être visible et l'accès aisé. Est-il facile de se garer à proximité ou peut-on ajouter un parking, la croix est-elle bien placée ?

En ce qui concerne le matériel : que faut-il changer et quels sont les modes de financement possibles (leasing, crédit-bail, location) ?

Apprécier le stock : la valeur du stock par secteur d'activités est-elle en adéquation avec l'activité de l'officine ? La valeur du stock sera détaillée au moment de la cession par l'intervention d'un inventariste professionnel.

## **E Diagnostique juridique**

Pour parfaire sa connaissance de l'officine visée, le futur titulaire doit se renseigner sur le statut juridique de la société et son régime d'imposition. Il devra aussi vérifier les contrats de location/bail ainsi que leur durée, leur montant, et les modalités de réévaluation.

De la même manière, il est nécessaire de vérifier les contrats d'assurance, les contrats de complémentaire santé... ainsi que les contrats passés avec les fournisseurs, les collectivités ou les maisons de retraites.

Tous ces contrats seront-ils à renégocier, le prestataire a-t-il la possibilité de résilier le contrat lors d'un changement de titulaire ?

Enfin, du point de vue juridique, il faut s'informer de l'existence d'un éventuel procès en cours et de la raison pour laquelle ce procès existe.

### **1.1.4 4<sup>ème</sup> étape : estimer la faisabilité des différents projets d'achat pour le montage financier**

Pour mener à bien son projet, il est nécessaire de respecter un apport personnel suffisant. A l'heure actuelle, les banques exigent un apport entre 15 et 20% du montant total de la

transaction. Le montant de cet apport peut être moins élevé si le prix d'achat de la pharmacie est faible au regard de sa rentabilité.

L'établissement d'un plan de financement et d'un budget prévisionnel est une étape incontournable dans l'étude du projet. Ces deux outils doivent intégrer les coûts réels, les coûts cachés et évidemment l'apport personnel. Il est ensuite indispensable de faire une simulation financière en étant lucide sur son pouvoir d'achat. Ces outils permettent de s'assurer de la viabilité du projet.

Pour vérifier la bonne santé de l'officine cible, il est également important de comparer les ratios clés avec les valeurs moyennes de la profession, et notamment avec celles des pharmacies de même type. Il faut bien sûr analyser la trésorerie et le besoin en fonds de roulement (BFR). De manière générale, le BFR représente le montant des fonds investis pour maintenir le cycle d'exploitation de l'entreprise. L'achat des matières premières, la paye des salariés, le paiement des charges...s'effectuent souvent avant le règlement des produits vendus par l'entreprise, les dépenses générées par l'activité de l'entreprise précèdent donc les recettes issues des ventes ce qui induit un besoin de financement. Le BFR doit être financé par le fonds de roulement net global (FRNG) qui représente les ressources dégagées par l'exploitation de l'entreprise. Pour résumer, lors de la reprise d'une officine, il est conseillé d'établir le BFR prévisionnel afin de doter l'entreprise du fonds de roulement nécessaire.

La maîtrise de l'endettement passe aussi par une politique de rémunération cohérente du titulaire et par la prise en compte de la fiscalité et des prélèvements sociaux.

Il est également conseillé de faire une étude de marché afin de répondre aux attentes et aux besoins de la clientèle type de l'officine ciblée.

### *Les tableaux financiers*

Il existe deux types de tableaux financiers :

Tout d'abord il y a le plan de financement qui correspond au montage financier permettant le financement de l'acquisition. Il consiste à déterminer le montant des capitaux nécessaires pour la transaction : prix du fonds de commerce ou des parts sociales auquel on ajoute les frais annexes que sont les droits d'enregistrement, les frais de notaires et les honoraires du cabinet de transaction s'il y a lieu. On programmera ainsi leur remboursement dans le temps.

Ce plan de financement est influencé par le montage juridique et par le type d'imposition à l'IR ou à l'IS.

Il y a ensuite la réalisation du business plan qui est constitué du compte de résultat prévisionnel (qui détermine notamment la capacité d'autofinancement) et du plan de financement prévisionnel à 3 ou 5 ans. Ce business plan présente une image du futur de la vie de l'entreprise.

Le repreneur doit également intégrer dans ses réflexions son plan de financement personnel : comment va-t-il vivre les prochaines années, comment faire face à ses engagements et responsabilités ?

## **1.2 La recherche d'une officine : les démarches pendant l'installation**

### **1.2.1 La phase préparatoire du compromis**

Un certain nombre de documents doit être mis à disposition de l'acquéreur et certains points doivent être étudiés avant de passer à la rédaction du compromis de vente.

Une liste des immobilisations (ex : les bureaux, les chaises, les étagères, pots à pharmacie...) faisant figurer tous les éléments vus à l'officine doit être établie. Cet inventaire complet est effectué sur place pour décider de ce que reprend le vendeur.

L'acquéreur doit vérifier la durée, le coût et l'éventuelle possibilité d'achat de matériel des différents contrats de type leasing, location, maintenance, télésurveillance...il faut prêter une attention toute particulière au matériel informatique et au logiciel qui sont des postes coûteux.

Il est nécessaire de se renseigner sur l'appartenance à un groupement et la façon dont le vendeur y était lié : il faut réclamer le contrat d'adhésion. Il faudra se faire présenter si on souhaite poursuivre avec le même groupement.

Il est également conseillé de se renseigner sur la prévalence des traitements lourds, c'est-à-dire le nombre de patients qui ont un traitement coûteux. Ils doivent être déclarés dans les actes chez le notaire. Ceci est à faire impérativement pour éviter les mauvaises surprises :

10% du CA fait avec des patients en phase terminale qui risquent de décéder dans les prochains mois par exemple...

Existe-t-il des contrats avec des collectivités ? Si oui, il faudra exiger de les retrancher du chiffre d'affaires pour calculer le prix de vente car ces contrats sont sujets à appel d'offres et ne sont donc pas sûrs d'être conservés les années suivantes, à l'image des traitements lourds.

Vérifier tous les contrats de travail des salariés ainsi que leurs fiches de paie. Regarder les éventuels avantages de type primes ou treizième mois, qui s'ils sont habituels seront à prendre en compte dans le calcul des frais de personnel au sein des différents prévisionnels.

Il est évidemment indispensable de se renseigner concernant les répartiteurs principaux et secondaires ainsi que sur le laboratoire de génériques principal.

Tous ces différents contrats seront annexés au compromis de vente.

## 1.2.2 La rédaction du compromis

Même si le compromis peut être réalisé par d'autres professionnels du Droit comme les avocats, il est recommandé de faire appel à un bon notaire qui lui seul rédige des actes authentiques.

Que met-on dans le compromis, quels points doit-on discuter avec le vendeur ?

Le prix de cession sera renseigné en prix fixe ou en pourcentage du CA. Si possible, on y rajoute une clause de recalcul du prix sur douze mois flottant avec un prix provisoire au moment de la cession et prix corrigé au moment de la reprise ce qui évite le désintérêt du titulaire avec fuite de clientèle.

Si l'achat des murs est prévu dans la transaction, il est indispensable de relier les deux ventes dans les conditions suspensives : pour que la vente puisse se réaliser, les deux dossiers doivent obtenir l'accord de la banque. Cela évite de se retrouver à acheter les murs sans la pharmacie.

La valeur du stock est évaluée au moment du compromis et devra rester dans une certaine fourchette afin d'éviter l'emballement ou le désintérêt du vendeur. Cela permet de ne pas se retrouver avec des étagères vides le jour de la prise de possession. Un inventariste de

l'Association Nationale des Inventoristes en Pharmacies (ANIP) doit être contacté pour procéder à un inventaire juste avant l'entrée du nouveau titulaire dans l'officine.

A la condition suspensive d'obtention des prêts bancaires, on peut rajouter une clause définissant un taux maximal d'intérêts au-delà duquel la vente ne se fera pas, ce qui évite de se retrouver avec un emprunt à 6% d'intérêts alors que les prévisionnels étaient prévus à 4%.

Un maximum d'informations doit être présent dans le compromis, il peut alors être utile de noter sur le compromis si l'acquéreur et le vendeur vont travailler ensemble avant ou après l'acte définitif, en précisant la durée, les horaires... cela engage l'une et l'autre des parties.

Penser à la clause de non-concurrence afin d'éviter que l'ancien titulaire ne s'installe dans une officine concurrente et n'entraîne avec lui une partie de la clientèle. Il ne faut pas non plus oublier la clause de garantie de passif qui protège l'acquéreur de parts sociales vis-à-vis de créances dont il n'aurait pas eu connaissance et qui sont imputables à la gestion de son prédécesseur. Ces clauses seront développées dans la suite de l'exposé.

Enfin, si une société est créée, elle ne sera constituée qu'au deuxième acte, mais le projet de statut doit être présent dès le compromis.

Les démarches auprès du rédacteur d'actes et les différentes clauses seront développées dans la suite de l'exposé.

### **1.2.3 Du compromis de vente à l'installation : les démarches à effectuer**

Une fois le prix de cession convenu et le compromis signé, il reste à réaliser les conditions suspensives parmi lesquelles l'obtention de l'accord de prêt mais aussi celles relatives au droit de préemption de la commune qui peut annuler la vente.

Cette phase participe autant à la faisabilité de la vente (rapport qualité-prix en quelque sorte) qu'à son équilibre de financement : apport personnel, niveau des garanties, montant de l'emprunt bancaire et capacité de l'entreprise à rembourser le prêt tout en générant des bénéfices et en assurant le train de vie du gérant.

Le dossier de prêt est constitué du compromis de vente signé, des trois derniers bilans de l'officine, du dernier avis d'imposition du titulaire, son endettement et un prévisionnel établi

par un organisme indépendant (comptable, grossiste, cabinet de transaction...). Le projet de statut est à ajouter le cas échéant.

Les organismes de crédit réclameront des garanties tangibles sur le fonds de commerce sous forme de nantissement. Un nantissement est à un bien incorporel (ici, le fonds de commerce) ce qu'est l'hypothèque à des biens corporels (une habitation par exemple), c'est-à-dire que le débiteur signe un contrat avec son créancier par lequel il remet un bien incorporel à son créancier pour garantir sa dette.

Une fois l'accord bancaire obtenu, un 2<sup>ème</sup> compromis est signé, c'est l'acte authentique, qui préfigure l'acte de vente, il n'est alors plus possible de se rétracter. Le dossier doit dès lors être transmis au conseil de l'Ordre qui doit donner son accord sur le projet, mais attention aux délais qui vont jusque trois mois pour une installation en société. Il faut également demander sa radiation de la section D le cas échéant.

Les dossiers pour l'Ordre comportent l'accord de prêt bancaire, une copie de l'acte concernant la cession de l'officine, une copie du diplôme, un extrait de casier judiciaire, les derniers CA de l'officine et également les statuts signés établis par un professionnel du Droit en cas de création de société.

Il devient alors temps de finaliser le montage financier avec la banque retenue en n'oubliant pas les assurances : le prêt consenti par la banque doit être assuré au minimum contre l'invalidité et le décès.

Pour le dépôt administratif du dossier, il faut seulement justifier que toutes les conditions sont levées, c'est-à-dire que la transaction peut être réalisée : une attestation du notaire est suffisante, voire préférable puisqu'il va contrôler précisément la réalisation des conditions.

Le dossier n'est complet qu'accompagné de l'attestation d'inscription du pharmacien en section A du tableau de l'Ordre. Après avoir statué, le Conseil compétent de l'Ordre transmet les informations concernant le début de l'exploitation de l'officine à l'Agence Régionale de Santé (ARS).

L'Ordre envoie ensuite le numéro d'inscription à la section A ainsi que les formulaires pour la demande de la Carte de Professionnel de Santé (carte CPS) qui permet la lecture des données de la carte vitale et qui correspond à la signature électronique du professionnel de santé. La carte CPS permet en outre la télétransmission des feuilles de soins électroniques.

Cette carte reste valable trois ans et son délai d'obtention est de deux à trois semaines. Les formulaires de demande de carte CPS sont à adresser à la CPAM qui fournira cette carte.

L'ARS met ensuite à jour le fichier ADELI qui est un système d'information national sur les professionnels relevant du Code de la Santé publique entre autres. Un numéro ADELI est attribué à tous les praticiens salariés et libéraux et leur sert de numéro de référence. Il est alors temps de contacter les fournisseurs, et de se renseigner sur les différentes maintenances informatiques, de carte bancaire, portes automatiques...

Après toutes ces étapes et notamment après inscription au tableau de l'Ordre, il faut établir le constat de réalisation de la vente. C'est l'acte définitif qui va constater le paiement du prix, et les éventuels actes complémentaires : inventaire de marchandises, contrat de prêt bancaire, constitution des garanties...Généralement, l'acte définitif est signé soit le jour même de l'entrée en jouissance, soit dans un délai très court, avant ou après le transfert de propriété (3 jours au maximum).

C'est après ce dernier acte que doivent être accomplies toutes les formalités obligatoires : publicité légale de la vente, immatriculation de l'acquéreur au RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) et radiation du vendeur, prise des garanties au profit de la banque.

#### **1.2.4 Financement et crédits**

Acquérir une officine de pharmacie, c'est aussi s'engager à payer au vendeur le prix convenu. Dès lors que le prix ne peut être financé par les deniers personnels de l'acquéreur, ce dernier aura nécessairement recours à un crédit bancaire et plus ou moins à un crédit vendeur en ce qui concerne le rachat de stock et des marchandises.

### **A Le prix de cession**

#### **A.1 Le prix des parts sociales**

A l'occasion d'un changement d'associé d'une pharmacie exploitée en société, des actes portant cession de parts sociales sont à signer. Le pharmacien vendeur cèdera à son confrère ses parts sociales et aussi son compte courant d'associé.

Mais comment en détermine-t-on le prix ?

L'acquéreur des parts sociales se substituera au vendeur le jour de la prise de possession. La société continuera à payer les dettes existantes et aussi à encaisser l'actif dont l'origine est antérieure à ladite date. Le prix des parts se détermine donc à partir du dernier bilan connu au jour de la signature des actes de cession et se calcule en considération de l'actif et du passif comptabilisés au dit bilan. A la valeur du fonds de pharmacie déterminée d'un commun accord entre vendeur et acquéreur, s'ajoute l'actif circulant et se retranchent les dettes et le résultat.

Néanmoins, plusieurs mois se seront écoulés entre le bilan connu au jour où le prix est fixé et le jour de la prise de possession. Pendant tout ce temps, actif et passif fluctuent sur certains points qui sont maîtrisés par le cédant. Actifs et passifs ne sont pas les mêmes le jour de la prise de possession que ceux ayant permis de déterminer le prix de cession. Pour assurer l'équité entre les partis, il convient de faire établir un bilan arrêté au jour du changement de titulaire. Ce bilan permettra de calculer le prix définitif des parts en considérant les nouvelles valeurs d'actif et de passif.

Ce système de prix révisable en fonction de la réalité de l'actif et du passif existant à la date de prise de possession est le seul équitable. Un prix forfaitaire et non révisable lèsera nécessairement l'une des parties.

## A.2 Le prix du fonds de commerce

Le prix principal de la vente d'un fonds de commerce d'officine de pharmacie se décompose entre les éléments incorporels (valeur de la clientèle, licence, droit au bail, enseigne,...) et les éléments corporels (essentiellement mobilier, matériel, agencements et travaux servant à l'exploitation de l'officine). Ce prix est d'usage réglé au comptant par chèque de banque le jour de la prise de possession. Les marchandises, qui se payent en sus, sont payables en principe à terme.

Il convient d'attribuer une valeur aux éléments incorporels et une valeur aux éléments corporels ainsi que le prévoit la loi. Ces deux éléments distincts figurent à l'actif du bilan du pharmacien vendeur. Les éléments incorporels sont le fonds de commerce (et la plus-value à long terme qu'acquittera le vendeur est la différence entre le prix des éléments incorporels

fixés à l'acte de vente et la valeur du fonds de commerce figurant à l'actif du bilan) et les éléments corporels sont à l'actif du bilan matérialisés par la valeur restant à amortir des mobiliers, matériels et agencement.

La détermination du prix indiqué dans l'acte pour ces éléments corporels génère fréquemment un conflit d'intérêts entre le vendeur et l'acquéreur. En effet, le souhait de l'acquéreur sera de voir le prix des éléments corporels le plus élevé possible ce qui lui permettra de reprendre d'importants amortissements à l'ouverture de son premier exercice. A contrario, le vendeur souhaitera accélérer l'amortissement des éléments corporels qu'il transmet à son acquéreur afin de céder la valeur la plus faible possible, les amortissements pratiqués venant en déduction du bénéfice imposable.

Pour départager ce conflit d'intérêts, il est recommandé pour plus d'équité de prendre la valeur nette comptable après amortissements normalement pratiqués jusqu'au jour de la prise de possession.

Du point de vue des conséquences fiscales pour le vendeur, céder les éléments corporels pour une valeur supérieure à leur valeur nette comptable génère, pour l'excédent de valorisation, la taxation à la plus-value à court terme, c'est-à-dire la réintégration de l'excédent de valorisation dans le bénéfice imposable.

Il est important de rappeler que l'acquéreur acquitte le droit d'enregistrement proportionnel au prix de cession, c'est-à-dire sur le corporel et l'incorporel.

## **B Les frais d'installation**

L'achat d'un fonds de commerce ou de parts de société d'une officine de pharmacie ne se résume pas à payer au vendeur le prix de cession décidé ensemble. De nombreux frais annexes doivent être pris en compte dans le plan de financement : les droits d'enregistrement, les frais d'actes, la commission du cabinet de transaction s'il y a lieu...

### **B.1 Les droits d'enregistrement**

### B.1.1 Fonds de commerce

Les frais d'enregistrement, dont la valeur dépend du prix de cession, voient leur valeur augmenter en fonction de différentes tranches : rien n'est à régler pour les 23000 premiers euros, 3% entre 23 000 et 200 000 euros et 5 % au-delà.

A titre d'exemple, pour un fonds de commerce de pharmacie racheté 1 000 000 d'euros, l'acquéreur devra s'acquitter de :

- Tranche 1 : 0€
- Tranche 2 :  $3\% \times (200\ 000 - 23\ 000) = 5310\ €$
- Tranche 3 :  $5\% \times (1\ 000\ 000 - 200\ 000) = 40\ 000$
- $0 + 5310 + 40\ 000 = 45310\ €$

Au total, l'acquéreur devra donc s'affranchir de 45310 euros de droits d'enregistrement auprès de l'administration. Un abattement global de 300 000 euros peut être appliqué sur la valeur du fonds quand l'acquéreur est un salarié titulaire d'un CDI dans l'entreprise depuis plus de deux ans ou un membre de la famille souhaitant poursuivre l'exploitation. Cet abattement est soumis à la condition que le repreneur s'engage à poursuivre l'activité pour une durée minimum de cinq ans. Ce barème par tranche est en vigueur depuis la Loi de Modernisation de l'Economie (art. 64 de la loi LME n°2008-776) du 4 août 2008 qui a modifié l'article 719 du CGI<sup>2</sup>.

### B.1.2 Parts sociales

En ce qui concerne les droits d'enregistrement lors de la cession de parts sociales, la taxation est au taux unique de 3% avec un abattement sur la première tranche de 23 000 euros

#### <sup>2</sup> Article 719 du Code Général des impôts :

Les mutations de propriété à titre onéreux de fonds de commerce ou de clientèles sont soumises à un droit d'enregistrement dont les taux sont fixés à :

Fraction de la valeur taxable	Tarif applicable
0 à 23 000 euros	0 %
23001 à 200 000 euros	3 %
Au-delà de 200 000 euros	5 %

Le droit est perçu sur le prix de la vente de l'achalandage, de la cession du droit au bail et des objets mobiliers ou autres servant à l'exploitation du fonds. Ces objets doivent donner lieu à un inventaire, détaillé et estimatif, dans un état distinct dont trois exemplaires, rédigés sur des formules spéciales fournies par l'administration, doivent rester déposés au service des impôts où la formalité est requise.

dont le bénéfice est égal au rapport des 23 000 euros et du nombre total de parts sociales cédées. Cela signifie que pour une cession de la totalité des parts sociales, l'abattement se base sur 23 000 euros tandis que pour une cession de la moitié des parts, le bénéfice de l'abattement sera fixé sur les 11 500 premiers euros.

## B.2 Les frais d'actes

Les frais d'actes vont être calculés sur une base de 1 à 2% du montant du prix de cession mais peuvent être négociés. Ils sont au minimum de 12 à 15000 euros et ce, même pour une petite officine.

Il ne faut pas non plus oublier de compter les frais éventuels de création de société entre 1 500 et 3 500 euros ainsi que les frais pour la création d'une SCI le cas échéant : environ 1 000 à 1 500 euros. La rédaction d'un éventuel règlement intérieur peut également être facturée aux environs de 1 000 euros.

## B.3 Les autres frais

En plus de ces frais plus ou moins incompressibles, il ne faut pas non plus oublier les frais d'étude comptable qui peuvent être assez élevés : entre 2 000 et 10 000 euros suivant le nombre de bilans effectués. Ils sont évidemment négociables voire même absents si l'acquéreur travaille avec ce cabinet de comptables par la suite.

Dans le cas où la cession se fait par l'intermédiaire d'un cabinet de transaction ou d'un négociateur, celui-ci va se faire rémunérer à hauteur de 2 à 6 % de la valeur du fonds de commerce.

Enfin, les frais bancaires de création de compte professionnel et autres frais de dossier qui peuvent chiffrer de 0 à 2 000 euros suivant la banque et la capacité à négocier du futur titulaire.

## C La banque

### C.1 Le prêt traditionnel et le prêt « in fine »

L'acquéreur qui a besoin d'un prêt bancaire pour financer l'acquisition de l'officine de pharmacie peut avoir recours à deux types de prêt.

Le prêt traditionnel consiste à emprunter la somme d'argent nécessaire pour réaliser l'opération. Ce prêt est soit à taux fixe, soit à taux variable. Chaque mois, et pendant toute la durée de l'emprunt, l'acquéreur s'acquitte envers la banque de sa mensualité, laquelle comprend une partie en remboursement du capital et une partie en remboursement des intérêts d'emprunts. Au début de l'emprunt, la mensualité due à la banque est constituée en majorité par les intérêts d'emprunts. Plus on avance dans le remboursement du prêt, plus la part de remboursement des intérêts diminue au profit du remboursement du capital. Ce phénomène est à prendre en considération dans son plan de financement dans la mesure où les intérêts d'emprunt dans le rachat d'un fonds de commerce sont déductibles fiscalement. Au fil du temps cette fraction déductible diminue au profit du remboursement du capital qui n'est pas déductible, les impôts vont par conséquent augmenter d'année en année alors que la mensualité du remboursement reste la même.

La solution proposée par les banques pour pallier ce problème de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) est le prêt *in fine*. Dans ce cas, l'acquéreur rembourse pendant toute la durée du crédit des intérêts seuls, et la dernière échéance est égale au capital emprunté à l'origine. Cependant, pour s'assurer que l'emprunteur sera bien en mesure de rembourser l'intégralité du capital à la fin du prêt, la banque demande de bloquer un capital important à la conclusion du contrat de prêt en assurance vie, nanti au profit de la banque. Ce capital, majoré des intérêts produits devra couvrir la dernière échéance. Ce type de prêt est donc réservé à une clientèle possédant de forts capitaux disponibles. Il est à préciser que certaines banques offrent la possibilité d'emprunter une partie des capitaux en prêt traditionnel et l'autre partie en prêt *in fine*.

### C.2 Les garanties de paiement

Le recours à un prêt bancaire pour payer tout ou partie du prix entraîne de la part de la banque, outre l'existence d'un apport personnel disponible et dont l'acquéreur peut justifier, des garanties à son profit assurant le paiement et le recouvrement de sa créance.

En cas de vente du fonds de commerce, la banque demande habituellement la subrogation dans le privilège du vendeur et un nantissement inscrit en premier rang à son profit. Le privilège du vendeur est une action qui appartient au vendeur lui permettant d'obtenir la résiliation de la vente si le prix n'était pas payé. Le vendeur, en subrogeant la banque dans son privilège de vendeur, transfère alors à la banque ses droits. Quant au nantissement en premier rang, il permet alors à la banque d'être payée en priorité sur la plupart des créanciers.

En cas de cession de parts, la banque demande habituellement un nantissement des parts acquises, et si l'acquéreur achète des parts de sociétés en nom collectif (SNC), le nantissement du fonds appuyé d'une caution de la société en nom collectif. Le nantissement des parts permet à la banque de s'assurer de son paiement en cas de cession de tout ou partie des parts acquises. La caution de la société en nom collectif permet à la banque de demander à la société de payer ce qui ne l'est pas par l'acquéreur. Et le nantissement du fonds permet à la banque d'être payée en priorité en cas de vente du fonds de commerce par la SNC.

Il arrive assez fréquemment que les créanciers des pharmaciens d'officine demandent en garantie une caution personnelle. Cette caution est demandée pour renforcer les garanties déjà prises. La caution est une personne physique. Si le pharmacien exploite en nom personnel, on lui demande la caution de son conjoint, concubin, de ses parents... Si la pharmacie est exploitée en société, il sera demandé la caution de tous les associés de la société et éventuellement de tierces personnes, notamment si les conjoints sont coassociés car le cautionnement personnel n'est parfois pas suffisant.

Dans le contrat, la caution s'engage à payer le créancier si le débiteur ne paie pas. De plus, cette caution peut être garantie par l'affectation hypothécaire d'un bien immobilier. Il convient donc d'être extrêmement prudent quant aux conséquences de la portée de cet engagement personnel, la consultation préalable d'un professionnel du droit est conseillée. Il est à noter que si la caution est le conjoint, le divorce ne supprime aucunement l'engagement de caution.

Enfin, la caution peut être donnée pour une durée inférieure à celle de la dette contractée et le montant cautionné peut être inférieur au montant de la dette, c'est le cas le plus souvent pour l'acquisition d'officines de pharmacie : cautions de l'ordre de 20 à 25% de la valeur de la mensualité sur une durée de 5 à 7 ans.

### C.3 Les pénalités de remboursement par anticipation du prêt bancaire

Acquérir une officine de pharmacie signifie nécessairement contracter un emprunt pour payer tout ou partie du prix de cession. L'usage pour les emprunts d'officine, contrairement aux autres activités libérales, et à la plupart des autres activités commerciales, est d'emprunter sur une durée de douze ans et non sept. Les difficultés financières connues par de nombreuses pharmacies ces dernières années, consécutives à des baisses de rentabilité non prévues dans le plan de financement initial, conduisent à restructurer le crédit en cours. Cette restructuration passe généralement par un allongement de la durée initiale de l'emprunt. Cet allongement se fait soit auprès de la banque d'origine, soit par l'intermédiaire d'une autre banque qui doit alors racheter l'encours initial à la banque d'origine.

Cette dernière opération génère un remboursement du crédit par anticipation. C'est également le cas si l'officine est vendue avant le remboursement complet de l'emprunt. Ce remboursement entraîne le paiement d'indemnités de remboursement anticipé si leur absence n'a pas été négociée à la signature du contrat de prêt. Contrairement aux emprunts immobiliers, le montant des indemnités de remboursement anticipé n'est pas réglementé pour les emprunts professionnels. Son montant est donc très variable et son mode de calcul aussi. Elle peut être calculée en mois d'intérêts (six en général), en pourcentage du capital restant à rembourser, allant de trois à dix pourcents suivant les contrats et les agences. Le calcul peut aussi se faire par des formules algébriques forts complexes pour un non-initié et qui conduisent l'emprunteur à attendre le jour du remboursement pour connaître le montant exact de la pénalité (à déconseiller).

### C.4 Les points à négocier

Avec la banque, il sera nécessaire de bien négocier le taux d'intérêt et les pénalités de remboursement anticipé. Quand on parle de taux d'intérêts, on parle de taux nominal hors assurances ou de taux effectif global (TEG) comprenant les assurances. Il est recommandé de demander l'absence de pénalités de remboursement anticipé. Les banques demanderont des garanties sous forme de nantissement sur le fonds, et parfois une caution personnelle. Au mieux, il faut négocier l'absence de caution personnelle sinon, la limiter au minimum et le moins longtemps possible.

Il faut aussi négocier les frais de fonctionnement du compte professionnel (virements, accès internet, autorisation de découvert...), ainsi que les commissions de paiement par carte bancaire, la location de TPE (terminal de paiement électronique) et les frais de communication.

## **D Le financement du stock**

Dans la quasi-totalité des ventes de fonds de commerce, le vendeur octroie à son acquéreur un délai de paiement d'un voire deux ans sur le stock hors taxes. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) étant payée comptant au résultat de l'inventaire. Son paiement pourra être financé par la banque et/ou par le grossiste.

Pendant ce délai de paiement peuvent survenir certains événements comme le décès de l'acquéreur, une liquidation judiciaire, un transfert de l'officine, une mise en société de la pharmacie...le paiement des sommes encore dues au vendeur doit donc être garanti, il peut alors bénéficier d'un privilège de vendeur, ou d'un nantissement. Le vendeur peut aussi se faire remettre, dès le résultat de l'inventaire des marchandises, des effets de commerce signés par l'acquéreur qui sont soit des billets à ordre, soit des lettres de change ou des « traites ». En cas de non-paiement d'une échéance, l'effet de commerce permet au vendeur de demander une saisie conservatoire sur les biens du débiteur afin de sauvegarder ses droits.

### **1.2.5 Les assurances**

#### **A L'assurance décès et sa fiscalité**

Quand l'acquéreur est amené à contracter un prêt bancaire, il lui est demandé par la banque de souscrire une assurance décès et d'incapacité de travail. En effet, les contrats de prêt prévoient qu'en cas de décès ou d'incapacité de travail, le solde du prêt est exigible immédiatement. Seule la souscription d'un contrat d'assurance garantit à la banque le remboursement immédiat des capitaux lui restant dus. L'emprunteur doit donc obtenir l'adhésion à une compagnie d'assurance agréée ou à celle proposée par la banque. Cette

deuxième solution est déconseillée car souvent beaucoup plus chère, il est préférable de demander une délégation d'assurance.

Si le bénéficiaire direct des capitaux est la banque, en cas de décès, l'assurance lui verse l'intégralité du capital restant dû. Ce schéma est l'assurance dite « fiscalisée ». En effet, ce versement au profit de la banque efface la dette du passif de la société et génère une augmentation de l'actif d'autant. Cette augmentation est considérée par l'administration fiscale comme un bénéfice exceptionnel et est donc imposable. A l'impôt sur le revenu, cette taxation sera le plus souvent dans les tranches maximales d'imposition c'est à dire que l'on peut considérer que la moitié de cette prime d'assurance sera reversée au titre de l'impôt sur le revenu. En plus de cette imposition lourde, les héritiers se retrouvent avec une officine de pharmacie dont les dettes bancaires sont inexistantes puisque remboursées par la compagnie d'assurance. Ils ne peuvent donc pas déduire de la valeur de la pharmacie un passif bancaire qui n'existe plus au titre du passif successoral : les droits de succession sont alors augmentés.

Si la pharmacie est exploitée en société avec plusieurs associés, le profit exceptionnel apparaît au bilan de la société, tous les associés seront donc imposés sur le revenu en conséquences, et ceci au prorata de leurs parts dans la société.

Au titre des conséquences fiscales, ce type d'assurance décès est particulièrement défavorable à l'emprunteur, à ses héritiers et à ses éventuels associés. Néanmoins, il existe une autre possibilité dans la souscription de l'assurance décès qui génère beaucoup moins d'inconvénients fiscaux.

En effet, il est possible de prévoir un contrat au profit des seuls héritiers. La compagnie d'assurance verse alors les capitaux à un tiers séquestre qui a pour mission de les conserver jusqu'au remboursement intégral des prêts dus à la banque par l'emprunteur décédé. Si une échéance venait à ne pas être remboursée, le séquestre verse à la banque les sommes dues. Lorsque le crédit est remboursé en totalité, les sommes restantes sont alors restituées aux héritiers. Le premier avantage de cette solution est que la dette bancaire reste inscrite au bilan de la pharmacie et est donc déductible des droits de succession. Le second est que si les héritiers ne sont pas pharmaciens, ou ne reprennent pas la pharmacie, ils continuent tout de même à rembourser la banque et à déduire les intérêts d'emprunts tant que la pharmacie n'est pas vendue.

## **B Les autres garanties à prévoir**

Un certain nombre de garanties supplémentaires sont à prévoir, elles peuvent être liées à l'activité ou liées à l'incapacité ou au décès du titulaire.

Dans le cadre des garanties liées à l'activité, l'assurance multirisque de la pharmacie est obligatoire, elle doit couvrir la responsabilité civile professionnelle, les incendies, dégâts des eaux, le vol...le titulaire doit aussi prévoir une assurance auto-mission si des livraisons sont assurées par le personnel de la pharmacie. Il ne faudra pas non plus oublier les contrats de complémentaire santé.

En ce qui concerne le pharmacien lui-même, une assurance prévoyance pour permettre de prendre un remplaçant en cas d'arrêt de travail peut être envisagée, notamment dans le cas d'officines ayant un personnel restreint sans pharmacien adjoint. D'autres garanties peuvent être prises pour protéger le titulaire et sa famille : une assurance garantissant le versement d'une rente en cas d'incapacité permanente ou versant un capital en cas de décès pour faciliter les démarches des proches dans l'immédiat.

### **1.2.6 L'immobilier, le bail**

#### **A Les droits du locataire d'un bail commercial et les pouvoirs du bailleur des locaux**

La propriété d'un fonds de commerce de pharmacie est distincte de la propriété des murs où le fonds est exploité.

Une officine est un fonds de commerce avant tout, donc une universalité de biens composée notamment de l'enseigne, du nom commercial, de la clientèle, des stocks, de la licence, du matériel et aussi du droit au bail. Etre propriétaire du fonds de commerce signifie être propriétaire de cet ensemble, mais n'implique pas de posséder les murs où le fonds est exploité.

Le pharmacien ne possédant pas les murs est alors locataire et signe un bail commercial qui confère des droits particuliers : le droit au bail. C'est un élément vital du fonds de commerce, car sa disparition entraîne la disparition de l'officine.

En droit français, un bail commercial est un contrat écrit, sur lequel sont apposées les signatures du bailleur (propriétaire des murs) et du preneur (locataire). Sa durée est de neuf années. Les locaux doivent être décrits avec précision, et le contrat précise les droits et devoirs des signataires. Le contrat doit impérativement indiquer de la manière la plus précise les activités commerciales autorisées dans les locaux, ce que l'on appelle la destination des locaux. Les activités énoncées doivent correspondre à la réalité des faits, à savoir que dans le cas d'une officine de pharmacie, outre l'activité de dispense des médicaments, les activités de parapharmacie et autres activités annexes telles que l'audioprothèse ou l'optique devront être mentionnées.

Le bail commercial confère par ailleurs deux droits fondamentaux qui sont les particularités du bail commercial sur les autres baux : le droit au renouvellement du bail et le plafonnement du loyer.

Le droit au renouvellement signifie qu'en fin de bail commercial, le propriétaire des locaux est obligé de renouveler le bail commercial à son locataire, ou à défaut de lui verser une indemnité dite d'éviction correspondant à la valeur du fonds de commerce.

De plus, lors du renouvellement du bail, le bailleur ne peut pas augmenter la valeur du loyer d'un montant supérieur à la variation de l'indice INSEE du coût de la construction. Il existe cependant certaines exceptions qui permettent au bailleur une augmentation supérieure à la stricte application de cet indice INSEE.

La première exception est la modification des facteurs locaux de la commercialité. Le bailleur doit justifier qu'un ensemble de facteurs extérieurs à l'officine de pharmacie a permis une augmentation de plus de 10% des facteurs locaux de commercialité. Il s'agira par exemple de la construction de logements, de l'extension de l'hôpital de proximité, de la prolongation d'une ligne de métro ou bus, de l'ouverture d'un cabinet médical ou autre à proximité de la pharmacie. En cas de désaccord entre le bailleur et le pharmacien, c'est la Commission Départementale de Conciliation qui émet un avis et non un jugement. Les désaccords sont soumis au Tribunal, lequel nommera un expert pour déterminer s'il y a une variation des facteurs de commercialité et quelle est la valeur locative des locaux.

La deuxième exception est la réalisation de travaux entraînant une augmentation de la surface de vente. Ces travaux peuvent avoir été effectués par le locataire en place, mais aussi par ses prédécesseurs, sans que le locataire actuel ne soit au courant, et ce en toute bonne foi.

Il convient de préciser que si le bail a été signé pour une durée supérieure à neuf années, le montant du loyer du bail renouvelé est automatiquement dé plafonné, qu'il y ait ou non variation des facteurs locaux de commercialité, augmentation de la surface de vente...

Enfin, le bail peut parfaitement prévoir que la référence pour les augmentations de loyer ne soit pas l'augmentation de l'indice INSEE, mais une indexation au chiffre d'affaires par exemple.

Le principe d'indemnité d'éviction a lui aussi ses exceptions. Tel est le cas d'infractions commises par le locataire dans l'exécution du contrat de bail tels que : non-paiement persistant des loyers, travaux exécutés par le locataire sans l'accord du bailleur et portant atteinte à la solidité de l'immeuble, ou cessions de bail irrégulières.

## **B La société civile immobilière**

Un pharmacien titulaire d'une officine de pharmacie peut se voir proposer d'acquérir les murs où son officine est exploitée. Il peut alors se porter acquéreur lui-même, les biens acquis seront alors portés à l'actif du bilan de la pharmacie, puis ils seront amortis, et, en cas de revente, l'impôt sur la plus-value sera élevé (en effet, la partie amortie est taxable à l'impôt sur le revenu). Une deuxième solution consiste à créer une société civile immobilière (SCI) pour faire cette acquisition.

Pour constituer une SCI, il faut au moins deux associés. Ce type de société ne nécessite pas un minimum de capital social. Le gérant de la SCI est pris ou non parmi les associés, la responsabilité des associés vis-à-vis des passifs de la société est indéfinie et solidaire. Enfin, sauf option, le régime fiscal est la transparence fiscale de la société, c'est à dire que la société n'est pas imposée directement, mais via ses associés.

La SCI constituée achète donc les murs où l'officine est exploitée, puis au moyen d'un bail, elle les loue au pharmacien. La SCI aura donc des recettes, ses loyers, et des charges, ses intérêts d'emprunts, ses taxes...

Le pharmacien peut à tout moment céder tout ou partie de ses parts dans la SCI et ce, seulement au moyen d'un acte sous seing privés. De plus, les droits d'enregistrement pour tout acquéreur de parts sociales s'élèvent uniquement à 4,8% du prix des parts (lequel prend en considération le passif de la société).

Quand les locaux vendus au pharmacien comprennent également une partie à usage d'habitation, il est préférable d'acheter à titre personnel les locaux d'habitation et par le biais d'une SCI la partie professionnelle. En effet, à ce jour, une habitation principale détenue par une SCI n'est pas exonérée d'impôt sur la plus-value à la revente.

## 1.2.7 Les démarches auprès du rédacteur d'actes

### A Les déclarations du vendeur aux actes

A l'occasion des actes de cession du fonds de commerce d'officine de pharmacie, le vendeur est tenu de faire une série de déclarations. Certaines mentions résultent d'obligations légales, d'autres sont facultatives mais revêtent une importance capitale quand il s'agit d'acquérir une officine de pharmacie.

La loi du 29 juin 1935 impose des déclarations pour tout vendeur de fonds de commerce :

- L'établissement de l'origine de propriété : le vendeur déclare alors comment il est devenu propriétaire de l'officine qu'il cède. Il indique notamment les coordonnées du précédent propriétaire de l'officine, la date des actes d'achat ainsi que son prix.
- La liste des privilèges et nantisements inscrits : cette liste est fournie par le Tribunal de Commerce, il est également vérifié que les inscriptions prises du chef des précédents titulaires de l'officine ont bien été levées.
- Le vendeur doit déclarer les chiffres d'affaires et les bénéfices nets commerciaux des trois précédents exercices. Il est à préciser que les bénéfices déclarés sont les bénéfices réels et non ceux qui servent de base au calcul des impôts. Pour éviter toute surprise désagréable, l'acquéreur doit se procurer les copies des liasses fiscales des trois derniers bilans et une attestation comptable des chiffres d'affaires réalisés dans l'officine depuis la clôture du dernier bilan jusqu'au mois civil précédant la signature des actes.

- Le bail commercial : le vendeur doit, concernant son bail commercial, indiquer sa durée, sa date de début, le montant du loyer de départ, le montant du loyer révisé et les coordonnées du bailleur.

Ces déclarations sont celles prévues par la loi. En revanche, l'acquéreur a intérêt à en obtenir beaucoup d'autres, facultatives celles-ci, pour lui permettre d'avoir une parfaite connaissance de l'officine visée. Il paraît important notamment d'obtenir une ventilation du chiffre d'affaires en fonction du taux de TVA, ou de savoir s'il existe et dans quelles proportions des fournitures à des collectivités, des ventes de médicaments d'exception, des ventes avec des diplômes complémentaires...se renseigner sur l'urbanisme local (projets commerciaux, travaux de la voirie), sur le personnel...toutes ces pièces sont fournies en annexe de l'acte.

En cas d'omission ou d'inexactitudes concernant toutes ces déclarations, le vendeur peut obtenir des sanctions. Les recours contre le vendeur sont différents suivant qu'il s'agît de déclarations obligatoires ou non.

- Concernant les déclarations imposées par la loi du 29 juin 1935

Si les déclarations prévues par cette loi sont fausses, l'acquéreur achète une pharmacie qui ne correspond pas à l'usage auquel il la destinait, il peut alors saisir le Tribunal de Commerce et poursuivre l'ancien titulaire soit pour rendre l'officine et s'en faire restituer le prix, soit pour garder l'officine et se faire rembourser une partie du prix d'achat. Par ailleurs, l'acquéreur arrive à prouver que le vendeur connaissait la situation ou était censé la connaître, celui-ci devra en plus verser des dommages et intérêts. Le sort des cabinets de transactions et rédacteurs d'actes qui connaissaient la situation est le même : ils doivent verser des dommages et intérêts à l'acquéreur.

SI les déclarations prévues par la loi sont manquantes en partie ou en totalité, l'acquéreur peut également saisir la Justice mais il ne peut que demander l'annulation de la vente par voie judiciaire et à condition de pouvoir établir que l'omission l'a privé d'un élément fondamental d'appréciation. Il doit prouver que si la déclaration n'avait pas été omise, il n'aurait pas traité ou aurait traité dans d'autres conditions notamment de prix. La responsabilité des cabinets de transactions et des rédacteurs d'actes peut également être mise en cause.

- Concernant les déclarations facultatives, si ces dernières sont inexactes, et que l'acquéreur parvient à établir que cette inexactitude a troublé son appréciation des termes de la vente, et lui a fait commettre une erreur, l'acquéreur peut invoquer le dol devant les

Tribunaux. Il peut alors réclamer soit la nullité de la vente, soit garder le fonds et se faire dédommager d'une partie du prix. Il est donc important pour l'acquéreur de se procurer un maximum d'informations par le vendeur, d'une part pour mieux apprécier la valeur de l'officine, mais aussi pour lui permettre d'avoir un recours en cas de déclarations inexactes. En effet, devant l'absence de déclarations facultatives, le vendeur n'a quasiment aucun recours contre son vendeur, à l'exception du « dol par réticence ». Pour invoquer ce dol par réticence, l'acquéreur doit pouvoir prouver que le silence du vendeur était volontaire et qu'il savait que son silence influençait la décision de l'acquéreur. Etablir cette forme de dol est en pratique très compliqué pour l'acquéreur qui risque de se voir répondre qu'il lui appartenait de se renseigner lui-même.

En conclusion, l'acquéreur a tout intérêt à obtenir un maximum de déclarations de la part de son vendeur, et les plus détaillées possibles dans les actes. A l'inverse, le vendeur a intérêt à s'abstenir de toute déclaration qu'il ne peut garantir.

## **B La clause de non-concurrence**

Acheter une officine de pharmacie, c'est avant tout acheter un fonds de commerce, donc une clientèle. Et le but de l'acquéreur est de se voir transmettre la totalité de cette clientèle. Le pharmacien vendeur doit donc garantir son acquéreur contre les risques d'éviction, et il doit s'abstenir de lui faire concurrence déloyale et ce même si les actes de vente ne prévoient rien à cet effet. En revanche, les actes de vente peuvent moduler cette obligation, et le pharmacien vendeur doit en principe s'interdire de faire concurrence à son acquéreur sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Cette clause dite de non-concurrence ou de non-réinstallation doit être limitée dans le temps et dans l'espace pour être valable. La limitation dans le temps est de deux ans selon l'article R.4235-37 du Code de la Santé Publique<sup>3</sup>, mais en cas de vendeur bénéficiant d'une

---

<sup>3</sup> **Article R.4235-37 du CSP :**

Un pharmacien qui, soit pendant, soit après ses études, a remplacé, assisté ou secondé un de ses confrères durant une période d'au moins six mois consécutifs ne peut, à l'issue de cette période et pendant deux ans, entreprendre l'exploitation d'une officine ou d'un laboratoire d'analyses de biologie médicale où sa présence permette de concurrencer directement le confrère remplacé, assisté ou secondé, sauf accord exprès de ce dernier.

très forte notoriété, il est conseillé à l'acquéreur de demander une durée plus élevée encore pouvant aller jusqu'à dix ans. La limitation dans le temps est de cinq années selon l'usage en officine de pharmacie. Quant à la limitation dans l'espace, elle est beaucoup plus variable et dépend de la densité des officines dans le secteur de l'officine cédée. Le but est d'exclure la possibilité pour le pharmacien vendeur de se réinstaller sur les deux à trois premiers rayons d'officines limitrophes.

Quand il s'agit d'une officine qui exploite avec succès des activités particulières et bénéficiant d'une certaine notoriété, il est préférable de demander des distances encore plus éloignées. De plus, si le vendeur travaillait avec des membres de sa famille, il faut demander que la clause s'étende à ces derniers notamment s'ils possèdent un diplôme et un certain savoir-faire.

La clause peut également prévoir les formes d'activité que le vendeur s'interdit d'exercer : la pharmacie en tant que titulaire, gérant ou assistant mais également les activités de parapharmacie ou de matériel médical par exemple. Il convient de préciser que même en cas de revente de l'officine acquise, le nouvel acquéreur bénéficie pour le temps qui reste à courir, de la clause de non-concurrence qui profitait à son prédécesseur. Ne pas concurrencer son acquéreur est une obligation pour le vendeur.

Dans le cas où cette clause ne serait pas présente dans le compromis de vente, il existe un encadrement jurisprudentiel qui protège le nouveau titulaire. Il a la possibilité d'exercer une action civile en concurrence déloyale si le vendeur venait à le concurrencer directement.

Pour permettre une protection supplémentaire, l'acquéreur doit en parallèle s'assurer des contrats de travail des cadres pharmaciens amenés à rester dans l'officine lors de la reprise qui peuvent comporter une clause de non-concurrence.

### **C La garantie de passif**

Tout acquéreur de parts sociales d'une société doit nécessairement, pour sa sécurité et sa tranquillité, bénéficier d'une garantie de passif accordée par le vendeur des parts sociales. Cette convention de garantie de passif permet à l'acquéreur d'être remboursé par son vendeur si un élément de passif non comptabilisé dans les comptes de la société arrêtés au jour de la prise de possession par l'acquéreur, apparaît ultérieurement. Il en est de même si un ou

plusieurs éléments d'actifs comptabilisés au dit jour se déprécient ultérieurement (tiers payant non recouvrable par exemple)

Posons-nous dans la situation où justement un élément de passif non comptabilisé, tel qu'un redressement d'URSSAF par exemple, apparaît après la prise de possession. L'acquéreur se trouve être le propriétaire des parts sociales au moment où survient ce redressement alors que son origine est antérieure à la vente des parts sociales. Ce passif est réel et provoque un dommage relatif à la valeur des droits cédés. Dès lors, l'acquéreur peut légitimement demander la mise en jeu de cette garantie de passif et le vendeur doit payer.

Si le pharmacien garant, le vendeur, refuse de payer à la demande de son confrère acquéreur, ou s'il conteste les conditions de mise en jeu de la garantie de passif, le litige est alors soumis aux tribunaux. Si le litige a lieu dans une SARL (SELARL, EURL...) et que la cession des parts n'a pas entraîné un transfert du contrôle de la société, le contentieux est soumis au TGI (Tribunal de Grande Instance) ; sinon, ou s'il s'agit d'une SNC, le Tribunal de Commerce est compétent.

Il arrive parfois que le garant soit insolvable le jour où il doit payer. Pour prévenir ce genre de situation, le pharmacien acquéreur peut parfaitement demander des garanties le jour de l'achat des parts sociales (par exemple caution bancaire...). A défaut, il peut tenter dès qu'un élément susceptible de mettre en jeu la garantie apparaît, de prendre des garanties sur des biens du garant (hypothèque judiciaire provisoire).

#### ***D La vente sous conditions suspensives***

Vendre une officine de pharmacie ou des parts de société d'officine se déroule en plusieurs actes successifs.

Le premier, quand les volontés des deux parties se sont rencontrées et que leur accord sur le prix et les modalités de la vente existe, est la promesse de vente. Ce contrat doit être particulièrement précis. Il reprend le détail de l'accord des parties et les actes suivants reprendront nécessairement les volontés écrites dans ce premier acte. Il est soumis à plusieurs conditions suspensives dont celle de l'obtention du prêt bancaire, et ce dans un délai de quarante-cinq jours au maximum.

Les conditions suspensives affectant la promesse de vente levées, il convient que l'acte de vente soumis à la seule condition suspensive prévue à l'article L.5125-16<sup>4</sup> du Code de la Santé Publique soit signé. Cette condition suspensive correspond l'inscription à la section A de l'Ordre Régional des Pharmaciens. Cet acte de vente est un acte dont l'existence est nécessaire et fondamentale, même si vendeur et acquéreur peuvent parfois le percevoir comme un formalisme supplémentaire et s'interroger sur son utilité. Effectivement, toutes les clauses ayant rapport avec un acte de vente y sont contenues. Il permet d'avoir des déclarations longues et exhaustives tant du vendeur que de l'acquéreur. Les charges et conditions détaillées de la vente y figurent, ainsi que les conditions du séquestre du prix de cession. Cet acte est fondamental car lui seul permet de réserver au vendeur le privilège de vendeur et l'action résolutoire et de les inscrire sous quinzaine au Tribunal de Commerce où le fonds est vendu et immatriculé. Ces garanties permettent si l'acquéreur venait à ne pas vouloir ou ne pas pouvoir payer le prix le jour de la prise de possession, de faire annuler la vente, ou de faire saisir le fonds dans le cas où le diplôme de l'acquéreur n'est pas « libre » par exemple.

Malheureusement, en pratique, certains rédacteurs ne font pas signer cet acte et passent de la promesse de vente à l'acte de réalisation directement. Dès lors, en cas de non-paiement du prix par exemple, le vendeur comprendra à ses dépens l'intérêt d'avoir signé un tel acte. Il en va de même pour un acquéreur qui ne retrouverait pas l'intégralité du chiffre d'affaires après acquisition et qui n'aurait que des déclarations succinctes du vendeur dans une simple promesse de vente. L'acte de vente sous la condition suspensive de l'article L.5125-16 du CSP est donc une sécurité tant pour le vendeur que pour l'acquéreur. Il convient donc de veiller à son existence.

---

- <sup>4</sup> **Article L.5125-16 du CSP :**

Tout pharmacien ou toute société se proposant d'exploiter une officine doit en faire la déclaration auprès du conseil compétent de l'ordre des pharmaciens. En cas de cessation d'exploitation, de transfert ou de regroupement d'officine, ou de tout changement affectant la propriété de l'officine, le pharmacien ou la société en informe le conseil de l'ordre compétent.

Le conseil compétent de l'Ordre des pharmaciens transmet les informations concernant les débuts, les changements et les cessations d'exploitation des officines à l'agence régionale de santé.

Les modalités d'application du présent article sont fixées par décret.

Enfin, une fois le diplôme de l'acquéreur enregistré à l'Ordre, l'acte constatant la réalisation de la vente est signé. La date de signature coïncide avec la prise de possession, l'inventaire des marchandises et le paiement du prix principal de la vente.

## **E La résolution de la vente du fonds**

Dans le cas où le fonds de commerce de pharmacie est en cours de vente et qu'une des parties ne s'exécute pas au contrat, la vente peut être résolue soit à l'amiable soit par voie judiciaire.

Les actes peuvent contenir une clause résolutoire précisant que la vente est résolue si le prix n'est pas payé à la date convenue ou si le fonds de commerce vendu n'est pas livré à une date déterminée. En cas de refus de paiement, le vendeur doit d'abord mettre en demeure l'acquéreur pour réaliser la vente avant de demander aux Tribunaux la résolution de la vente. Cette mise en demeure peut ne pas être nécessaire si la clause résolutoire insérée dans les actes indique expressément que :

- Soit la mise en demeure n'est pas exigée ;
- Soit, s'il existe une défaillance, la vente est résolue de plein Droit.

En cas de refus de livrer le fonds de la part du vendeur, une mise en demeure n'est pas nécessaire. L'acquéreur peut demander la résolution immédiate de la vente, l'assignation vaut alors mise en demeure.

Si les contrats ne prévoient pas de clause résolutoire expresse ou de plein Droit, la résolution de la vente du fonds doit alors être demandée en justice.

Si l'acquéreur refuse de payer le prix, le vendeur doit mettre son acquéreur en demeure, laisser courir un délai raisonnable, puis saisir le tribunal qui pourra alors soit prononcer une résolution de la vente, soit ordonner l'exécution forcée, soit accorder des délais de paiement à l'acquéreur.

Si le vendeur refuse de livrer le fonds, il n'y a quasiment jamais de délais accordés.

Dans tous les cas, les tribunaux peuvent ne pas prononcer la résolution ou accorder des délais, mais octroyer des dommages et intérêts.

## **F Le compte séquestre**

Une officine de pharmacie est un fonds de commerce, et le prix de vente d'un fonds de commerce n'est pas versé entre les mains du vendeur le jour de la signature de l'acte définitif. La somme est versée à un tiers séquestre dont les coordonnées sont publiées dans un journal d'annonces légales et au BODACC (Bulletin Officiel D'Annonces Civiles et Commerciales) conformément à la loi.

Les formalités de publication dans ces journaux sont effectuées par le rédacteur d'actes. Elles doivent impérativement être respectées, et il est préférable que l'acquéreur du fonds de pharmacie s'en assure. En effet, à défaut de ces publications, l'acquéreur devra éventuellement à nouveau payer le prix de vente de l'officine aux créanciers du vendeur et à l'administration fiscale car le fonds de commerce est la garantie des créanciers du vendeur d'être payés. Il résulte des dispositions de la loi que, pour que le vendeur puisse en recevoir le prix, la vente doit être publiée et les délais accordés aux créanciers pour se manifester doivent être expirés.

S'il n'existait pas de tiers séquestre, l'acquéreur devrait donc garder le prix de cession en attendant l'accomplissement de ces formalités, sans payer le vendeur. Pour garantir le vendeur d'être payé par l'acquéreur, ce prix de cession est donc déposé à un tiers séquestre. Le prix de cession sort alors du patrimoine de l'acquéreur, il est donc insaisissable par les créanciers de l'acquéreur ce qui est une garantie pour le vendeur.

Le tiers séquestre, détenteur du prix de cession, le répartira à l'expiration des délais qui sont accordés aux créanciers pour se manifester auprès du séquestre. Au préalable, le tiers séquestre reçoit les oppositions, demande l'accord de payer au vendeur, vérifie que les déclarations fiscales faisant suite à la cession sont effectuées. Le séquestre est donc la garantie de l'acquéreur qu'il ne paiera pas les dettes de son vendeur.

### **1.2.8 L'inventaire de cession**

La cession d'un fonds de commerce porte sur tous les éléments composant le fonds, c'est-à-dire notamment la clientèle, la licence, le matériel et le mobilier, ainsi que les

marchandises. Les marchandises cédées avec le fonds par le vendeur sont celles de bonne présentation, de vente courante, non périmées, qui sont dans l'officine le jour de la reprise de celle-ci par l'acquéreur.

Ces marchandises font l'objet d'un inventaire qui est à faire effectuer par précaution par un inventariste professionnel. Il est choisi d'un commun accord entre les parties et payé à frais communs, c'est-à-dire par moitié par le vendeur et l'autre moitié par l'acquéreur. L'inventariste évalue ensuite le montant des marchandises cédées qu'il a inventoriées à la prise de possession.

Le Code Général des Impôts prévoit que tout inventaire de marchandises apparaissant au bilan d'une entreprise doit être valorisé au prix réel d'achat. En matière de cession d'officine, la base de valorisation des marchandises qui était utilisée par le passé était l'inventarif, basé sur le prix d'achat hors taxes pharmacien. Ce tarif ne tient absolument pas compte des remises consenties par les fournisseurs, lesquelles sont plafonnées à 2,5% pour les spécialités, mais peuvent être bien supérieures pour les produits conseils et la parapharmacie.

Cette méthode de valorisation n'est donc absolument pas représentative de la valeur réelle d'achat. Aussi, depuis plusieurs années, même si les inventaires annuels se font sur la base de l'inventarif, il est d'usage de valoriser l'inventaire de cession au prix réel d'achat, ou de s'en rapprocher le plus possible. Les différents fournisseurs n'appliquant pas les mêmes taux de remises à l'officine, les inventaristes utilisent des grilles de remises moyennes par famille de produit et en fonction du montant du stock afin de le valoriser le mieux possible.

### **1.2.9 Les différents recours en cas de problème**

#### ***A Le recours sur chiffre d'affaires illicites***

Il arrive parfois qu'après la prise de possession de l'officine par le nouveau titulaire, celui-ci voit son chiffre d'affaires baisser. La raison peut être des ventes illicites effectuées par son prédécesseur. L'acquéreur floué dispose de plusieurs actions judiciaires contre son vendeur. Il peut demander la résolution de la vente et la restitution du prix ainsi que le remboursement des frais engendrés. Cette action est dite rédhibitoire. Il peut également demander la restitution d'une partie du prix payé. Cette action est dite estimatoire.

En effet, le vendeur garantit son acquéreur des vices cachés en application de l'article 1641 du Code Civil<sup>5</sup>. De plus, la loi du 29 juin 1935 rend obligatoire certaines déclarations visant à informer l'acquéreur notamment des chiffres d'affaires et bénéfices des trois années précédant la cession. Si certaines de ces informations se révèlent inexactes, un vice caché est présumé et l'acquéreur peut en obtenir réparation en engageant les actions prévues dans l'article 1641 du Code Civil.

S'agissant d'un chiffre d'affaires réalisé pour partie avec des ventes ou des pratiques illicites, la jurisprudence considère que la déclaration du chiffre d'affaires est inexacte au sens de la loi amenant l'acquéreur à surévaluer le prix de cession. En pratique, les tribunaux refuseront la résolution de la vente mais condamneront le vendeur à restituer une partie du prix de cession et si de surcroît la mauvaise foi du vendeur est établie, à verser des dommages et intérêts destinés à réparer le préjudice subi par le nouveau titulaire.

Afin de démontrer le caractère illicite des pratiques incriminées, la procédure devant les tribunaux est souvent accompagnée d'une plainte disciplinaire auprès du Conseil de l'Ordre des Pharmaciens. Si tel est le cas, les tribunaux peuvent alors attendre la décision du Conseil de l'Ordre avant de statuer.

Enfin, rappelons que la loi du 29 juin 1935 ne s'applique qu'en cas de vente de fonds de commerce et que l'acquéreur de parts sociales ne peut prétendre à en bénéficier. Il convient donc nécessairement de bien se renseigner sur la manière dont le chiffre d'affaires est réalisé avant de se porter acquéreur d'une officine de pharmacie.

## **B Le décès de l'acquéreur**

Entre la promesse de vente et la signature de l'acte définitif, plusieurs mois vont s'écouler pendant lesquels l'acquéreur peut malheureusement décéder. Le Code Civil prévoit que si une des parties à un contrat vient à décéder pendant l'exécution de ce contrat, les

---

• <sup>5</sup> **Article 1641 du Code Civil :**

Le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus.

héritiers doivent continuer à exécuter le contrat souscrit par le défunt. Or, pour acquérir une pharmacie, il faut d'abord être pharmacien, ce qui n'est pas forcément le cas des héritiers de l'acquéreur décédé. Il y a donc lieu de prévoir dès la promesse de vente que si l'acquéreur vient à décéder, avant l'inscription à l'Ordre, la promesse de vente et ses suites sont caduques et ce sans indemnités à la charge des héritiers du défunt.

Pour acquérir une pharmacie, il convient de déposer à l'Ordre des Pharmaciens des actes de cession sous condition résolutoire, et soumis à la seule condition suspensive de l'inscription en section A de l'Ordre des pharmaciens prévu à l'article L.5125-16 du Code de la Santé Publique. En définitive, l'acte de réalisation de la vente ne fait que constater que la condition suspensive qui affectait l'acte précédent est réalisée. L'acquéreur est donc considéré comme titulaire dès que son inscription à l'Ordre est obtenue même si l'acte de réalisation définitif de la vente n'a pas été signé, et le prix non payé. Si le décès de l'acquéreur survient à cet instant-là, il rendra alors caduc l'accord de prêt, et ses héritiers hériteront de l'officine ainsi que de la dette du prix de vente envers le vendeur sans avoir de quoi le payer, l'accord de prêt étant caduc. Il convient donc que l'acquéreur s'assure au titre d'une assurance décès pour couvrir ces quelques jours qui s'écoulent entre l'inscription en section A du tableau de l'Ordre et le paiement du prix.

## 2 Le couple

### 2.1 Unions et régimes matrimoniaux

Lors d'un projet de reprise d'une société quelle qu'elle soit, le régime matrimonial et le statut juridique de la relation de couple ont une importance considérable. Un régime communautaire engage tous les biens de la famille mais permet au conjoint de profiter de l'enrichissement du foyer tandis qu'un régime séparatiste protège les biens du conjoint mais un seul membre du couple s'enrichit.

#### 2.1.1 L'union libre ou concubinage

Le concubinage est une union de fait entre deux personnes de même sexe ou de sexe différent. Cette union doit présenter un caractère de stabilité et de continuité. Cette union n'offre aucun droit en matière fiscale ou successorale, le certificat de concubinage n'étant qu'une attestation sur l'honneur sans la moindre valeur juridique. Il est possible de faire un testament pour faire bénéficier de droits sur la succession au conjoint mais la taxation est très élevée : de l'ordre de 60%.

Ce type d'union lors de l'acquisition d'une officine de pharmacie n'a aucune différence du point de vue juridique avec une association classique.

#### 2.1.2 Le PACS : Pacte Civil de Solidarité

Le PACS est un contrat conclu entre deux personnes majeures, de même sexe ou de sexe différent, pour organiser leur vie commune.

- Certaines conditions sont exigées pour pouvoir conclure un PACS.

Les conjoints doivent être majeurs, les majeurs protégés peuvent également conclure un PACS avec l'accord de leur curateur. Aucune condition de nationalité n'est exigée en France,

en revanche, lorsque le PACS est conclu à l'étranger (dans une ambassade ou un consulat), l'un des partenaires au moins doit être de nationalité française.

- Certaines restrictions sont prévues par la loi :

Ni les ascendants, ni les descendants en ligne directe ne peuvent conclure un PACS, ainsi que les collatéraux jusqu'au troisième degré. Le PACS est interdit lorsqu'un des deux partenaires est déjà marié ou pacsé.

- Les effets du PACS

Les partenaires liés par un PACS s'engagent à une vie commune, ainsi qu'à une aide matérielle et une assistance réciproque. L'aide matérielle est proportionnelle à la capacité financière respective des signataires.

Le PACS produit également des effets sur les biens et en matière fiscale. Cet exposé passe volontairement au-dessus de tous les effets d'un PACS sur le droit au séjour ou encore le droit au logement.

- Effets sur les biens

A défaut de précision dans la convention de PACS, les partenaires sont soumis en ce qui concerne la gestion de leurs biens, au régime légal de la séparation de biens. Ainsi, chacun des partenaires conserve la pleine propriété de ses biens possédés avant la conclusion du PACS. Les biens sur lesquels aucun des partenaires ne peut justifier d'une propriété exclusive sont réputés leur appartenir à chacun pour moitié.

Les partenaires peuvent choisir de soumettre au régime de l'indivision les biens qu'ils acquièrent durant leur union. Ces biens sont alors réputés appartenir à chacun pour moitié. Certains biens resteront la propriété exclusive de chaque partenaire, ce sont les biens à caractère personnel, ou encore les biens acquis au moyen de sommes reçues par donation ou succession.

- Effets sur la fiscalité

Les effets du PACS en matière fiscale concernent la déclaration de revenus et le rattachement des enfants pacsés, les droits de succession, l'abattement et la réduction des droits de succession, ainsi que l'ISF.

- La déclaration de revenus

Dès l'année de conclusion du PACS, les partenaires sont soumis à une imposition commune pour leurs revenus ainsi qu'éventuellement ceux de leurs enfants et autres personnes à charge.

A noter que l'article 95<sup>6</sup> de la loi de finances pour 2011 (loi n°2010-1657) du 29 décembre 2010 a modifié les modalités d'imposition des couples. L'année du mariage ou du PACS, une seule déclaration commune de revenus devra être remplie et non plus trois comme auparavant. Toutefois, il reste possible d'opter pour une imposition séparée des revenus sur l'ensemble de la première année. Ce texte ne s'appliquera qu'à partir de l'imposition des revenus 2011 déclarés en 2012.

- Les droits de succession

En cas de décès, depuis août 2007, le partenaire lié au défunt par un PACS est exonéré des droits de succession, mais attention, le conjoint pacsé n'est pas automatiquement l'héritier de son partenaire, un testament est donc indispensable.

Concernant la transmission de l'entreprise, En cas de décès d'un partenaire, le survivant peut demander l'attribution préférentielle par voie de partage, à charge de soulte s'il y a lieu de la verser, de tout ou partie de l'entreprise. La soulte correspond à une somme d'argent qui, dans un partage ou un échange, doit être versée par une des parties pour compenser l'inégalité de valeur des lots.

---

• <sup>6</sup> **Article 95 de la loi n°2010-1657** : il a modifié les dispositions du Code Général des Impôts et notamment l'article 6 alinéa 5 qui nous intéresse :

Les personnes mariées et les partenaires liés par un pacte civil de solidarité sont soumis à une imposition commune pour les revenus dont ils ont disposé pendant l'année du mariage ou de la conclusion du pacte.

Les époux et les partenaires liés par un pacte civil de solidarité peuvent toutefois opter pour l'imposition distincte des revenus dont chacun a personnellement disposé pendant l'année du mariage ou de la conclusion du pacte, ainsi que de la quote-part des revenus communs lui revenant. A défaut de justification de cette quote-part, ces revenus communs sont partagés en deux parts égales entre les époux ou partenaires liés par un pacte civil de solidarité. Cette option est exercée de manière irrévocable dans les délais prévus pour le dépôt de la déclaration initiale des revenus mentionnée à l'article 170. Elle n'est pas applicable lorsque les partenaires liés par un pacte civil de solidarité, conclu au titre d'une année antérieure, se marient entre eux.

### 2.1.3 Le mariage

Dans les régimes de base, on distingue deux types de contrat de mariage : les régimes communautaires d'une part, les régimes séparatistes d'autre part. Signalons un élément essentiel concernant le mariage, il est possible d'aménager à la carte son régime matrimonial pour l'adapter à des situations spécifiques.

#### A Les régimes communautaires

##### A.1 La communauté réduite aux acquêts

La communauté réduite aux acquêts est le régime légal en France depuis le 1<sup>er</sup> février 1966, c'est-à-dire celui que les époux acquièrent d'office en se mariant s'ils n'ont pas fait de contrat de mariage.

- Principe

Ce régime signifie que ce que chacun possède ou doit avant le mariage, reste sa propriété personnelle, ainsi que les biens qu'il reçoit par donation ou succession pendant le mariage, tandis que le produit du travail de chacun pendant le mariage appartient à la communauté.

- Gestion des biens

Chacun des époux gère et dispose de ses biens propres et des biens communs mais les époux doivent accomplir ensemble les actes importants sur les biens communs tels que les actes de disposition sur les immeubles, les baux ruraux et commerciaux ainsi que la donation de biens communs. Les dettes de chacun des époux, contractées pendant le mariage, obligent l'ensemble de la communauté.

Cependant, des clauses peuvent venir s'ajouter pour modifier la répartition des biens de la communauté. Une clause d'exclusion de la communauté permet d'exclure un bien de la communauté, pour en faire un bien propre. Elle peut s'avérer utile pour les biens professionnels risquant d'être à l'origine de dettes.

- La fiscalité

Quel que soit le régime matrimonial, les époux sont solidairement responsables de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur la fortune.

- Saisie des gains et salaires

Les gains et les salaires de chaque conjoint ne peuvent pas être saisis par le créancier de l'autre sauf pour les dépenses d'entretien du ménage ou d'éducation des enfants.

L'emprunt et le cautionnement n'engagent la communauté que s'ils ont été consentis par les deux époux.

- Dissolution du mariage

En cas de décès de l'un des époux ou en cas de divorce ou de séparation de corps, il y a dissolution du mariage. Le partage des biens se fait en plusieurs étapes.

Tout d'abord, il est procédé aux reprises : chaque époux reprend les biens qui lui appartiennent en propre.

Ensuite viennent les récompenses : elles sont dues à chaque fois que l'un des époux a tiré profit des biens de la communauté ou que la communauté s'est enrichie à partir d'un bien propre de l'un des époux sans qu'il y ait compensation.

Chaque époux a droit à la moitié du *boni* de communauté et récupère ses biens propres.

- Avantages

Les bénéfices, gains et salaires d'un époux profitent à l'autre, même s'il n'a pas d'activité salariée. Il existe une égalité de pouvoir des deux époux nécessitant des signatures conjointes pour les décisions importantes.

- Inconvénients

Les époux éprouvent des difficultés liées au partage des biens communs en cas de conflit, et l'évaluation des récompenses à la fin du régime est délicate.

Les difficultés financières d'un conjoint sont susceptibles de mettre en péril l'ensemble du patrimoine commun, il est alors fortement conseillé de choisir un statut à responsabilité limitée pour éviter la saisie des biens du ménage en cas de difficultés économiques de l'entreprise.

Un autre inconvénient de ce régime est que la gestion égalitaire et concurrente peut conduire au blocage en cas de mésentente.

Lorsqu'un jeune couple de pharmaciens souhaite s'installer, ce régime n'est pas forcément à rejeter. En effet, le couple pourrait constituer une SELEURL avec un seul conjoint, l'autre conjoint réservant son diplôme pour une autre acquisition éventuelle, ce qui respecte ainsi l'équilibre de leurs intérêts.

## A.2 La communauté universelle

L'adoption d'une communauté universelle, par contrat de mariage, n'a d'effet que sur la composition de l'actif et du passif commun. Pour le reste, ce sont les règles du régime légal qui s'appliquent selon l'article 1526<sup>7</sup> du Code civil.

---

### **<sup>7</sup>Article 1526 du Code civil :**

Les époux peuvent établir par leur contrat de mariage une communauté universelle de leurs biens tant meubles qu'immeubles, présents et à venir. Toutefois, sauf stipulation contraire, les biens que l'article [1404](#) déclare propres par leur nature ne tombent point dans cette communauté. La communauté universelle supporte définitivement toutes les dettes des époux, présentes et futures.

### **Article 1404 du Code civil :**

Forment des biens propres par leur nature, quand même ils auraient été acquis pendant le mariage, les vêtements et linges à l'usage personnel de l'un des époux, les actions en réparation d'un dommage corporel ou moral, les créances et pensions incessibles, et, plus généralement, tous les biens qui ont un caractère personnel et tous les droits exclusivement attachés à la personne.

Forment aussi des propres par leur nature, mais sauf récompense s'il y a lieu, les instruments de travail nécessaires à la profession de l'un des époux, à moins qu'ils ne soient l'accessoire d'un fonds de commerce ou d'une exploitation faisant partie de la communauté.

- Principe

La communauté est ici élargie à la totalité des biens des époux, c'est-à-dire que les biens possédés par chacun au jour du mariage et tous ceux qu'ils acquièrent ensuite entrent dans la communauté.

- Succession

Au moment de la succession, la masse commune se partagera de moitié, la part du défunt reviendra alors à ses héritiers. Mais le plus souvent, l'adoption de ce régime matrimonial s'accompagne d'une clause d'attribution intégrale de la communauté au conjoint survivant. Au décès de l'un des partenaires, l'intégralité du patrimoine devient la propriété exclusive du conjoint survivant sans qu'il ne soit nécessaire d'ouvrir une succession. Cette clause est très intéressante pour l'époux survivant cotitulaire de l'officine, car elle assure à celui-ci son avenir à la tête de l'officine sans être obligé de vendre la pharmacie pour payer leurs parts aux enfants du couple. Cette clause trouve ses limites lorsque le défunt a des enfants d'un premier mariage, ceux-ci ayant le droit de demander une action en réduction au décès de leur parent remarié, leur assurant une part minimale d'héritage.

Cependant, cette clause est doublement pénalisante pour les enfants du couple car ils sont dans un premier temps privés de l'héritage de leur parent décédé. Et d'autre part, ils devront payer davantage de frais de succession car ils recueilleront l'héritage de leurs parents en une seule fois, et ne bénéficieront donc qu'une seule fois du barème progressif et de l'abattement parent/enfant en vigueur (159 325 euros) au lieu de deux.

- Divorce

En cas de divorce, l'ensemble des richesses est partagé en deux parts égales, ce qui signifie, dans le cas d'une officine de pharmacie, que les époux deviennent propriétaires de la pharmacie à hauteur de la moitié de la valeur du fonds de commerce.

- Avantages

Ce régime est le plus simple dans son mode de fonctionnement. De plus, en cas de décès de l'un des conjoints, le survivant a la possibilité de disposer seul de tous les biens et donc de l'officine acquise ensemble.

- Inconvénients

A l'instar du régime légal, les époux rencontreront des difficultés liées au partage des biens communs.

Les principaux inconvénients seront rencontrés par les enfants du couple dont les droits réservataires sont sacrifiés si l'époux survivant dispose de l'intégralité des biens, et qui seront fiscalement pénalisé au niveau des droits de succession par cette clause d'attribution intégrale. De plus, cette clause est irrévocable.

## **B Les régimes séparatistes**

### **B.1 La séparation de biens**

- Principe

Le régime de la séparation de biens s'applique aux époux suite à l'établissement d'un contrat de mariage. Avec ce régime matrimonial, tous les biens qui existent au jour du mariage et ceux acquis au cours de celui-ci restent la propriété exclusive de leur titulaire. Il n'y a ici aucuns biens communs, ni dettes communes en principe, mais il peut y avoir des biens indivis.

- Gestion des biens

Chaque époux gère librement ses revenus et ses biens sous réserve de pourvoir à l'entretien du ménage en fonction de ses ressources. Une exception existe tout de même concernant le logement de la famille, qui, même s'il n'appartient qu'à un seul des époux, ne peut pas être vendu sans l'accord de l'autre époux.

Il n'existe pas de masse commune entre les époux, mais une masse indivise composée des biens, soit acquis par les époux ensemble au nom de l'un et de l'autre, soit pour lesquels

aucun des époux ne peut prouver la propriété exclusive : ils sont alors indivis par moitié entre les époux. Cependant, il n'est pas impossible pour les époux d'avoir des biens communs. Il faut alors que les époux en décident ainsi dans leur contrat de mariage : ils constituent alors une société d'acquêts. Ce sont le plus souvent la résidence principale ou le fonds de commerce qu'ils exploitent ensemble qui font l'objet de la société d'acquêts. Ces biens déclarés communs sont gérés et partagés selon les règles de la communauté réduite aux acquêts. Cette société d'acquêts permet ainsi aux époux de se consentir des avantages matrimoniaux.

Corrélativement à l'actif commun, il n'existe pas de passif commun. Chacun des époux est seul tenu des dettes qu'il a contractées, l'autre n'en est aucunement responsable et ne peut être poursuivi à leur égard. Ce principe est la raison pour laquelle ce régime est fort apprécié dans les couples où l'un des époux exerce une profession à risque, ceci en vue de protéger son conjoint. Une exception concerne les dettes fiscales : les époux en sont solidairement tenus quel que soit leur régime matrimonial.

- Dissolution du mariage
  - Partage des biens

A la dissolution du régime séparatiste, chacun des époux reprend ses biens personnels. En cas de difficultés pour déterminer qui est le propriétaire du bien acheté pendant le mariage, il faut appliquer le principe selon lequel seul le titre de propriété fait foi de la qualité de propriétaire. Le critère tiré du mode de financement de l'opération ou de l'origine des deniers nécessaires au paiement du prix est sans incidence. Le cas échéant, l'époux appauvri a droit à une indemnité.

- Indemnité

Il est fréquent que l'époux qui a participé à l'activité professionnelle de son conjoint lui réclame, une fois le mariage dissout, une rémunération. S'il prouve que sa participation est allée au-delà de son obligation de contribuer aux charges du mariage, il reçoit alors une indemnité.

- Avantages

Les époux gardent une totale indépendance patrimoniale. Chacun est ainsi protégé des poursuites des créanciers de son conjoint. Il reste cependant possible d'acquérir un bien en indivision. Ce mode de fonctionnement induit une relative simplicité de la liquidation du régime lors de sa dissolution.

- Inconvénients

Les bénéfices, gains et salaires de l'un des époux ne profitent pas à l'autre. Ceci peut s'avérer problématique lorsqu'un seul des deux conjoints est titulaire, il est le seul à capitaliser. Dans ce cas, il est conseillé au couple de pharmacien de s'associer.

L'indépendance financière n'est pas totale car elle ne joue pas à l'égard du fisc. Le montage d'une société à l'impôt sur le revenu qui serait mal géré pourrait donc mettre à mal les revenus de l'ensemble du couple.

Enfin, ce régime présente les inconvénients de l'indivision ordinaire pour les biens achetés à deux.

## B.2 La participation aux acquêts

- Principe

Le régime de la participation aux acquêts est un régime « séparato-communautaire », c'est-à-dire que pendant le mariage, il fonctionne comme un régime séparatiste, il permet alors de protéger son conjoint en cas de profession à risque. Lors de sa dissolution, les droits sont liquidés à la façon de la communauté réduite aux acquêts.

- Gestion des biens

A l'image du régime de la séparation de biens, il n'y a pas de masse commune, chacun gère librement ses revenus. Ce sont les règles de gestion du régime de séparation de biens qui sont applicables.

- Dissolution du mariage

Au moment de la dissolution du mariage, et plus particulièrement au décès de l'un des deux époux, chacun a le droit de participer pour moitié aux acquêts nets constatés dans le patrimoine de l'autre, c'est-à-dire à hauteur de la moitié en valeur de l'enrichissement personnel. Ces acquêts sont mesurés par la différence entre le patrimoine final et le patrimoine au jour du mariage. Un éventuel déficit est supporté par le seul époux qui en est responsable tandis que des acquêts nets positifs doivent être partagés entre les deux époux : c'est la créance de participation. La difficulté majeure réside dans la valorisation du patrimoine d'origine.

Pour protéger les biens professionnels, et éviter la revente de l'officine pour régler la créance de participation, il peut être prévu dans le contrat une clause d'exclusion des biens professionnels. Ces biens ne sont alors pas pris en compte dans l'évaluation de l'enrichissement du conjoint.

Il peut également être prévu d'exclure toute créance de participation en cas de dissolution du mariage par divorce.

- Avantages

Ce régime présente les avantages de la séparation de biens pendant le mariage, notamment la protection vis-à-vis des créanciers du conjoint, sans les inconvénients à sa dissolution. Il satisfait le désir combiné d'indépendance et de participation aux bénéfices en cas de dissolution.

Il reste cependant possible d'exclure les biens professionnels pour régler la créance de participation ce qui préserve le patrimoine professionnel du conjoint gérant.

- Inconvénients

Le mode de fonctionnement de ce régime hybride reste complexe. Il existe une réelle difficulté d'évaluation des patrimoines d'origine en cas de dissolution. Pour pallier ce problème, il est conseillé d'établir un inventaire des biens de chacun au moment de la signature du contrat de mariage.

## 2.2 Le statut du conjoint dans l'officine

Depuis 2006, selon l'article L.121-4<sup>8</sup> du Code de Commerce, le conjoint marié ou pacsé travaillant dans l'entreprise familiale de manière régulière doit opter pour l'un des trois statuts suivants : conjoint collaborateur, conjoint salarié, ou conjoint associé. Chacun de ces statuts lui conférant des droits personnels, professionnels et sociaux différents. Il est à noter que l'union libre ou concubinage n'offre aucun droit en la matière.

### 2.2.1 Le conjoint collaborateur

Le statut de conjoint collaborateur s'adresse au conjoint marié ou pacsé au titulaire de l'officine, exerçant une activité régulière au sein de l'officine sans percevoir de rémunération

---

- <sup>8</sup> **Article L121-4 du Code de Commerce :**

I. - Le conjoint du chef d'une entreprise artisanale, commerciale ou libérale qui y exerce de manière régulière une activité professionnelle opte pour l'un des statuts suivants : conjoint collaborateur, conjoint salarié ou conjoint associé.

II. - En ce qui concerne les sociétés, le statut de conjoint collaborateur n'est autorisé qu'au conjoint du gérant associé unique ou du gérant associé majoritaire d'une société à responsabilité limitée ou d'une société d'exercice libéral à responsabilité limitée répondant à des conditions de seuils fixées par décret en Conseil d'Etat.

Le choix effectué par le conjoint du gérant associé majoritaire de bénéficier du statut de conjoint collaborateur est porté à la connaissance des associés lors de la première assemblée générale suivant la mention de ce statut auprès des organismes mentionnés au IV.

III. - Les droits et obligations professionnels et sociaux du conjoint résultent du statut pour lequel il a opté.

IV. - Le chef d'entreprise déclare le statut choisi par son conjoint auprès des organismes habilités à enregistrer l'immatriculation de l'entreprise. Seul le conjoint collaborateur fait l'objet d'une mention dans les registres de publicité légale à caractère professionnel.

V. - La définition du conjoint collaborateur, les modalités selon lesquelles le choix de son statut est mentionné auprès des organismes visés au IV et les autres conditions d'application du présent article sont fixées par décret en Conseil d'Etat.

et sans avoir la qualité d'associé au sens de l'article 1832<sup>9</sup> du code civil. Il est à préciser que le cumul avec un emploi salarié dans une autre entreprise est possible dès lors que la durée du travail salarié ne dépasse pas un mi-temps. Dans ce cas, le régime social est celui des travailleurs salariés.

## **A Formalités**

L'option pour le statut de conjoint collaborateur doit être demandée par le chef d'entreprise sur papier libre auprès du CFE (Centre de Formalités des Entreprises). Après notification par le CFE, le conjoint collaborateur doit être mentionné au RCS (Registre du Commerce et des Sociétés).

Il est à noter que pour pouvoir obtenir ce statut de conjoint collaborateur, le conjoint titulaire de l'officine doit être gérant associé unique ou majoritaire d'une SARL ou d'une SELARL de moins de vingt salariés. Ce statut est incompatible avec une autre forme de société.

## **B Spécificités du statut de conjoint collaborateur**

- Mandat social

Le conjoint collaborateur peut accomplir à la place et au nom du titulaire tous les actes administratifs relatifs à l'exploitation de l'entreprise. Il est présumé avoir reçu un mandat de son époux exploitant.

- 
- <sup>9</sup> **Article 1832 du Code Civil :**

La société est instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens ou leur industrie en vue de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter. Elle peut être instituée, dans les cas prévus par la loi, par l'acte de volonté d'une seule personne. Les associés s'engagent à contribuer aux pertes.

- Responsabilité

La responsabilité personnelle du conjoint collaborateur ne peut pas être engagée si les actes de gestion et d'administration sont accomplis pour les besoins de l'entreprise selon l'article L.121-7<sup>10</sup> du code de commerce. Les biens propres du conjoint collaborateur marié sous le régime légal ou sous un régime séparatiste sont ainsi protégés des créanciers de l'entreprise.

- Régime social

Le conjoint collaborateur est ayant-droit du titulaire pour ce qui concerne l'assurance maladie.

En ce qui concerne la maternité, la conjointe collaboratrice du chef d'entreprise peut bénéficier d'une allocation de repos maternel (somme égale à deux Smic). S'il est nécessaire de remplacer l'épouse dans son travail par du personnel salarié, une indemnité de remplacement de 52.24 euros par jour pour une durée de 7 à 28 jours est possible.

De la même manière, un conjoint collaborateur peut bénéficier d'un congé de paternité indemnisé de 11 jours (ou 18 jours si naissance multiple).

En matière de vieillesse et d'invalidité, s'il est bénévole et exerce une activité régulière dans l'officine de son époux, le conjoint qui est inscrit à l'Ordre des Pharmaciens, cotise aussi à la CAVP (Caisse d'Assurance Vieillesse des Pharmaciens) en qualité de conjoint

---

<sup>10</sup> **Article L121-7 du Code de commerce :**

Dans les rapports avec les tiers, les actes de gestion et d'administration accomplis pour les besoins de l'entreprise par le conjoint collaborateur sont réputés l'être pour le compte du chef d'entreprise et n'entraînent à la charge du conjoint collaborateur aucune obligation personnelle.

collaborateur. Ces cotisations sont déductibles des bénéfices de l'entreprise d'après l'article 154 bis<sup>11</sup> du Code général des impôts.

---

<sup>11</sup> **Article 154 bis du Code général des impôts :**

I. Pour la détermination des bénéfices industriels et commerciaux et des bénéfices des professions non commerciales, sont admises en déduction du bénéfice imposable les cotisations à des régimes obligatoires, de base ou complémentaires, d'allocations familiales, d'assurance vieillesse, y compris les cotisations versées en exercice des facultés de rachat prévues aux articles L. 633-11, L. 634-2-2, L. 642-2-2, L. 643-2 et L. 723-5 du code de la sécurité sociale, invalidité, décès, maladie et maternité.

Il en est également de même des primes versées au titre des contrats d'assurance groupe, y compris ceux gérés par une institution mentionnée à l'article L. 370-1 du code des assurances pour les contrats mentionnés à l'article L. 143-1 dudit code, prévus à l'article L. 144-1 du code des assurances par les personnes mentionnées au 1° de ce même article et des cotisations aux régimes facultatifs mis en place dans les conditions fixées par les articles L. 644-1 et L. 723-14 du code de la sécurité sociale par les organismes visés aux articles L. 644-1 et L. 723-1 du code de la sécurité sociale pour les mêmes risques et gérés dans les mêmes conditions, dans une section spécifique au sein de l'organisme, à condition, lorsque ces cotisations ou primes financent des garanties portant sur le remboursement ou l'indemnisation de frais occasionnés par une maladie, une maternité ou un accident, que ces garanties respectent les conditions mentionnées à l'article L. 871-1 du même code.

II. Les cotisations versées aux régimes obligatoires complémentaires d'assurance vieillesse mentionnés au premier alinéa du I, pour la part de ces cotisations excédant la cotisation minimale obligatoire, et les cotisations ou primes mentionnées au deuxième alinéa du I sont déductibles :

1° Pour l'assurance vieillesse, dans une limite égale au plus élevé des deux montants suivants :

a) 10 % de la fraction du bénéfice imposable retenu dans la limite de huit fois le montant annuel du plafond mentionné à l'article L. 241-3 du code de la sécurité sociale, auxquels s'ajoutent 15 % supplémentaires sur la fraction de ce bénéfice comprise entre une fois et huit fois le montant annuel précité ;

b) Ou 10 % du montant annuel du plafond mentionné à l'article L. 241-3 du code de la sécurité sociale.

Cette limite est réduite, le cas échéant, des sommes versées par l'entreprise au plan d'épargne pour la retraite collectif défini aux articles L. 3334-1 à L. 3334-16 du code du travail et exonérées en application du a du 18° de l'article 81 ;

2° Pour la prévoyance, dans la limite d'un montant égal à la somme de 7 % du montant annuel du plafond mentionné à l'article L. 241-3 du code de la sécurité sociale et de 3,75 % du bénéfice imposable, sans que le total ainsi obtenu puisse excéder 3 % de huit fois le montant annuel du plafond précité ;

3° Pour la perte d'emploi subie, dans une limite égale au plus élevé des deux montants suivants :

a) 1,875 % du bénéfice imposable retenu dans la limite de huit fois le montant annuel du plafond mentionné à l'article L. 241-3 du code de la sécurité sociale ;

b) Ou 2,5 % du montant annuel du plafond mentionné à l'article L. 241-3 du code de la sécurité sociale.

Les revenus exonérés en application des articles 44 sexies à 44 undecies, 44 terdecies à 44 quindecies ou au 9 de l'article 93 sont retenus pour l'appréciation du montant du bénéfice imposable mentionné aux 1°, 2° et 3°. Il n'est pas tenu compte des plus-values et moins-values professionnelles à long terme.

- Droit à la formation et à l'épargne

Les conjoints collaborateurs bénéficient d'un droit à la formation professionnelle continue, au même titre que les travailleurs indépendants.

Les conjoints collaborateurs peuvent accéder au plan d'épargne d'entreprise et/ou à l'intéressement qui seraient mis en place dans l'entreprise.

### **2.2.2 Le conjoint salarié**

Le conjoint ayant opté pour le statut de salarié doit remplir les trois critères suivants :

Il doit participer de façon effective à l'activité de l'entreprise à titre professionnel et habituel. Il doit ainsi avoir des horaires fixes et réguliers.

Il doit percevoir une rémunération conforme aux fonctions exercées, à savoir, un salaire normal par rapport à la catégorie professionnelle et par rapport aux autres salariés de l'officine, et versé de façon régulière.

Il doit exister un lien de subordination : suivi des directives du chef d'entreprise, assiduité au travail...

#### **A Formalités**

Il est nécessaire, comme pour tout salarié, d'établir un contrat de travail écrit en indiquant précisément ses fonctions, ses horaires de travail, le salaire qui lui sera versé,...ce contrat de travail sera ensuite à faire enregistrer au service des impôts.

#### **B Modalités**

- Statut social

Comme tout autre salarié, le conjoint est obligatoirement affilié au régime de la sécurité sociale. Il bénéficie de l'ensemble des prestations du régime général de la sécurité sociale. Protection en cas de licenciement : le conjoint peut ainsi prétendre aux allocations chômage.

- Statut fiscal

Le conjoint salarié voit son salaire soumis à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des traitements et salaires comme tout autre salarié.

Pour l'entreprise, selon l'article 154<sup>12</sup> du Code Général des Impôts, une société soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) peut déduire intégralement le salaire de son conjoint salarié. Quant aux sociétés soumises à l'impôt sur le revenu, elles peuvent déduire intégralement le salaire du conjoint du chef d'entreprise s'ils sont mariés sous le régime de séparation de biens, ou si l'entreprise adhère à un CGA. Dans les autres situations, la déduction du salaire du conjoint est plafonnée dans la limite annuelle de 13800 euros.

### 2.2.3 Le conjoint associé

Un conjoint marié ou pacsé ne peut opter pour le statut de conjoint associé que dans les officines exploitées en société et plus particulièrement dans les SARL ou les SELARL. Le conjoint détient alors une participation dans la société dont son conjoint chef d'entreprise est gérant majoritaire. Il peut alors participer aux décisions à prendre dans l'entreprise.

- Statut juridique

Le conjoint associé possède un droit de regard sur le fonctionnement de l'entreprise et profite d'un droit de partage sur les bénéfices.

---

<sup>12</sup> **Article 154 du Code Général des Impôts :**

I. Pour la détermination des bénéfices industriels et commerciaux et des bénéfices des professions non commerciales, le salaire du conjoint participant effectivement à l'exercice de la profession peut, à la demande du contribuable, être déduit du bénéfice imposable dans la limite de 13 800 euros à la condition que ce salaire ait donné lieu au versement des cotisations prévues pour la sécurité sociale, des allocations familiales et autres prélèvements sociaux en vigueur. Ce salaire est rattaché, à ce titre, à la catégorie des traitements et salaires visés au V de la présente sous-section.

Pour les adhérents des centres et associations de gestion agréés, la déduction prévue au premier alinéa est intégralement admise.

II. Les dispositions du I s'appliquent également pour la détermination des bénéfices industriels et commerciaux et des bénéfices non commerciaux réalisés par une société mentionnée aux articles 8 et 8 ter.

- Responsabilité

La responsabilité du conjoint associé se limite au montant de son apport en numéraire.

- Régime social

Le conjoint associé qui participe à l'activité de l'officine est affilié à titre obligatoire au régime social des indépendants dont dépend le chef d'entreprise.

- Statut fiscal

Dans une société soumise à l'IS, le conjoint associé est imposé sur ses revenus d'activité non salariée dans la catégorie BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux), à l'exclusion des dividendes.

Dans une société à l'IR, il est imposé sur sa part de bénéfice imposable, sans avoir à différencier ce qui correspond à un revenu professionnel, et ce qui correspond à la quote-part de résultat bénéficiaire.

Ce statut permet d'anticiper la future transmission de l'officine au sein du couple ou vis-à-vis des descendants. Cependant, il existe un risque de blocage au sein de l'entreprise en cas de séparation du couple.

Le choix du statut du conjoint pharmacien sera influencé notamment en fonction :

- De l'âge respectif de chaque conjoint, et donc de la carrière restant à courir.
- De la volonté du couple d'agrandir la famille : congé maternité...
- De la situation matrimoniale qui orientera les choix possibles.
- De l'approche patrimoniale du couple : détention propre ou partage du patrimoine professionnel, transmission, partage du pouvoir au sein de l'officine.
- De la rémunération à apporter au conjoint et de son importance par rapport aux capacités financières de l'officine.
- Des effectifs salariés déjà présents.

## 2.3 Aspects juridiques et économiques de l'installation en couple

### 2.3.1 Le choix du statut juridique de l'entreprise et de l'imposition

Selon les motivations et les circonstances, le couple de pharmaciens cherchant à s'installer ensemble aura le choix entre une structure en société ou non, entre l'IRPP (Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques) ou l'IS (Impôt sur les Sociétés).

#### A Exercer en nom propre

##### A.1 L'exercice individuel :

L'exercice individuel en nom propre induit que l'entreprise et l'entrepreneur sont une seule et même personne. Le résultat de l'activité sera soumis à l'IR car les biens de l'entreprise ne sont pas autre chose que l'ensemble des biens du pharmacien chef d'entreprise. N'étant pas salarié, il s'agit ici de « bénéfices industriels et commerciaux » (BIC) n'ouvrant pas droit aux déductions offertes aux salariés.

Lorsque deux pharmaciens décident d'exercer ensemble en copropriété sans créer de société, ils forment une société de fait. C'est le cas lorsque les deux conjoints d'un couple sont pharmaciens et choisissent d'exercer ensemble, comme cotitulaires.

Dans cette formule, la responsabilité du gérant est illimitée et ses biens seront donc engagés pour rembourser les dettes éventuelles de l'officine à l'exception des biens fonciers non affectés à l'usage professionnel qui peuvent être protégés selon l'article L.526-1 du Code de commerce<sup>13</sup>. Un entrepreneur individuel inscrit au RCS, et c'est le cas du pharmacien

---

<sup>13</sup> **Art. L. 526-1 du Code de commerce :**

Par dérogation aux articles [2284 et 2285](#) du code civil, une personne physique immatriculée à un registre de publicité légale à caractère professionnel ou exerçant une activité professionnelle agricole ou indépendante peut déclarer insaisissables ses droits sur l'immeuble où est fixée sa résidence principale ainsi que sur tout bien foncier bâti ou non bâti qu'elle n'a pas affecté à son usage professionnel. Cette déclaration, publiée au bureau des hypothèques ou, dans les départements du Bas-Rhin, du Haut-Rhin et de la Moselle, au livre foncier, n'a d'effet qu'à l'égard des créanciers dont les droits naissent, postérieurement à la publication, à l'occasion de l'activité professionnelle du déclarant. Lorsque le bien foncier n'est pas utilisé en totalité pour un usage professionnel, la partie non affectée à un usage professionnel ne peut faire l'objet de la déclaration que si elle est désignée dans un état descriptif de division. La domiciliation du déclarant dans son local d'habitation en application de l'article [L. 123-10](#) ne fait pas obstacle à ce que ce local fasse l'objet de la déclaration, sans qu'un état descriptif de division soit nécessaire.

titulaire, peut faire rédiger par acte notarié une déclaration d'insaisissabilité décrivant l'immeuble à usage d'habitation principale et les biens fonciers qui peuvent être protégés. Cette déclaration sera à déposer auprès du greffe du tribunal de commerce. Dans le cas de conjoints coexploitants, il est vivement conseillé que la déclaration soit faite par l'un et l'autre, que ces biens soient dans la communauté ou non.

Dans le cas où l'un des pharmaciens du couple aurait opté pour le statut de salarié ou pour celui de collaborateur, pour protéger le foyer fiscal vis à vis des créanciers de l'entreprise, il est fortement conseillé d'avoir un contrat de mariage de type séparatiste ou une clause d'exclusion de la communauté pour les biens professionnels. En outre, une bonne couverture d'assurance, notamment concernant les prêts, pourra tempérer les conséquences d'une invalidité ou d'un décès du conjoint gérant.

Sur le plan social, le pharmacien dirigeant dépend du régime des travailleurs indépendants.

Ce mode d'exercice simple et assorti de peu de contraintes, n'est à conseiller aujourd'hui qu'à de petites officines.

## A.2 L'EIRL : Entrepreneur Individuel à Responsabilité limitée

Pour pallier les inconvénients de ce mode d'exercice concernant la protection des biens personnels, il est possible aujourd'hui d'exercer en EIRL sans avoir à constituer de société. Ce régime repose sur les bases de l'exercice individuel tout en permettant de limiter la responsabilité de l'entrepreneur. Ce régime offre par ailleurs la possibilité d'opter pour le régime d'imposition sur les sociétés.

- Responsabilité

L'entrepreneur crée un patrimoine professionnel, appelé patrimoine d'affectation, qui seul peut être saisi par les créanciers professionnels. Il doit obligatoirement affecter à ce patrimoine tous les biens, droits, obligations, sûretés qui sont nécessaires à son activité et dont il est titulaire. En cas d'affectation d'un bien commun ou indivis, l'accord exprès de son conjoint ou coindivisaire est requis, ainsi que son information préalable sur la portée de l'engagement du fait de l'entrée du bien dans le patrimoine affecté. La création de ce

patrimoine d'affectation doit faire l'objet d'une déclaration au centre de formalités des entreprises qui la transmettra au RCS.

- Fiscalité

Le titulaire d'officine en EIRL est imposé à l'IR dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux.

Il est également possible d'opter pour l'impôt sur les sociétés en adressant une notification au service des impôts du lieu de son principal établissement. L'EIRL soumis à l'IS est assimilé fiscalement à une EURL à l'IS.

- Régime social

L'EIRL relève du régime social des travailleurs non-salariés. Les cotisations sont calculées sur la base du bénéfice imposable de l'entreprise en cas de régime à l'IR. En cas d'option à l'IS, les cotisations sociales sont calculées sur la rémunération nette de l'entrepreneur.

- Avantages

La responsabilité est limitée à un patrimoine servant de gage aux créanciers et une option à l'IS est possible ce qui permet d'améliorer les capacités d'autofinancement de l'entreprise en développement par rapport à un régime à l'IR.

- Inconvénients

Le formalisme de fonctionnement est plus important qu'en entreprise individuelle. En effet, il est nécessaire de procéder à un dépôt annuel des comptes.

## **B Exercer en société**

La société, quelle qu'en soit la forme, est une personne morale, distincte de ses créateurs et propriétaires, même dans le cas d'une entreprise unipersonnelle. A l'exception de la SNC, les biens personnels des dirigeants ne sont donc pas menacés.

La société est une personne morale, elle a donc un nom (raison sociale), une adresse (son siège social), et un patrimoine (son capital).

## B.1 La SNC : Société en Nom Collectif

Réglée par les dispositions de l'article L.5125-17 du CSP<sup>14</sup>, la SNC de pharmacie est en fait la forme officielle de la société de fait mentionnée plus haut : l'entreprise individuelle. Les conjoints qui sont ici associés ont la qualité de commerçant en même temps que celle de titulaire libéral. Il est à noter que rien n'impose une répartition à parts égales.

Chacun des conjoints est inscrit à la section A de l'Ordre des pharmaciens, celle des titulaires et participe à l'exploitation de l'officine commune dont il est cogérant. Leur

---

<sup>14</sup> **Article L.5125-17 du CSP:**

Le pharmacien doit être propriétaire de l'officine dont il est titulaire.

Les pharmaciens sont autorisés à constituer entre eux une société en nom collectif en vue de l'exploitation d'une officine. Les pharmaciens sont également autorisés à constituer individuellement ou entre eux une société à responsabilité limitée en vue de l'exploitation d'une officine, à la condition que cette société ne soit propriétaire que d'une seule officine, quel que soit le nombre de pharmaciens associés, et que la gérance de l'officine soit assurée par un ou plusieurs des pharmaciens associés.

Les gérants et les associés sont responsables à l'égard des tiers dans les limites fixées aux articles L. 223-1 et L. 223-22 du code de commerce.

Aucune limite n'est apportée à la responsabilité délictuelle et quasi délictuelle des gérants, qui sont obligatoirement garantis contre tous les risques professionnels.

Tous les pharmaciens associés sont tenus aux obligations de l'article L. 4221-1. En conséquence, tous leurs diplômes étant enregistrés pour l'exploitation de l'officine, ils ne peuvent exercer aucune autre activité pharmaceutique, à l'exception de celle de pharmacien de sapeur-pompier volontaire.

Un pharmacien ne peut être propriétaire ou copropriétaire que d'une seule officine.

Tout pharmacien associé dans une société exploitant une officine et qui y exerce son activité doit détenir au moins 5 % du capital social et des droits de vote qui y sont attachés.

Dans une société en nom collectif ou à responsabilité limitée, ou une société d'exercice libéral à responsabilité limitée, il peut, en outre, si les statuts le prévoient, se voir attribuer des parts d'industrie. Le délai de cinq ans mentionné au troisième alinéa de l'article L. 5125-7 ne fait pas obstacle à cette faculté.

La qualité d'associé en industrie est prévue pour une durée maximale de cinq ans, éventuellement renouvelable une fois pour trois ans.

Les dispositions du présent article s'appliquent sous réserve des dispositions de la loi du 31 décembre 1990 relative à l'exercice sous forme de sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé.

responsabilité sur leurs biens propres est engagée sans avoir la possibilité de recourir à la clause d'insaisissabilité de l'habitation principale.

Fiscalement, le bénéfice dégagé par l'officine est réparti entre les associés et déclaré au titre des BIC. Une option à l'IS est possible au plan de la société, mais elle est irrévocable.

S'agissant de la protection sociale des cotitulaires, il s'agit de celles des travailleurs non-salariés, comme pour l'entreprise individuelle.

La SNC a pour atouts principaux de rester proche de l'exercice individuel, et donc de sa souplesse et de l'indépendance laissée à ses dirigeants, ainsi que d'offrir des avantages fiscaux en matière de déductibilité des emprunts contractés lors de l'acquisition de telles sociétés. Cependant, la responsabilité solidaire et indéfinie des associés sur l'ensemble des biens présente des risques en cas de difficultés financières de l'entreprise.

Par ailleurs, la transmission de parts sociales doit être obligatoirement décidée à l'unanimité.

## B.2 La SARL : Société A Responsabilité Limitée

Pour éviter une partie des inconvénients de l'exercice en nom propre ou en SNC, le choix d'une structure à responsabilité limitée peut être retenu. L'élément essentiel de telles sociétés est que le capital apporté par chaque associé détermine la limite de responsabilité de ce dernier envers les dettes, emprunts, découverts, contractés par la société. Le capital social est librement fixé par les statuts de la société, il n'y a pas de minimum légal. Ce concept de responsabilité limitée doit cependant être tempéré par l'exigence de caution par les banques. Les fautes graves de gestion rendent également le gérant responsable sur l'ensemble de ses biens personnels.

- Fonctionnement

Dans ce type de sociétés, un certain formalisme est de rigueur. La rédaction de statuts qui déterminent le pouvoir des gérants qui sont nommés parmi les associés ou non, est obligatoire. La tenue d'une assemblée générale ordinaire annuelle est obligatoire pour

l'approbation des comptes et l'établissement d'un rapport de gestion qui sera à déposer au greffe du tribunal de commerce. Les décisions entraînant une modification des statuts se prennent en assemblée générale extraordinaire...

- La fiscalité de l'entreprise

La SARL est soumise de droit à l'IS. La rémunération versée aux dirigeants est déductible du résultat.

Il est cependant possible d'opter pour l'IR. Cette option est possible pour les SARL de moins de 5 ans d'existence réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros annuels, et s'applique pour une durée de 5 exercices. Elle permet notamment aux associés de l'entreprise d'imputer les déficits constatés en début d'activité sur le revenu global de leur foyer fiscal.

Une SARL exerçant une activité industrielle, commerciale, ou agricole peut aussi opter pour un régime fiscal à l'IR lorsqu'elle est constituée entre les membres d'une même famille et notamment entre conjoints mariés ou liés par un PACS. C'est le régime de SARL de famille.

- La fiscalité des gérants

Quel que soit leur situation, qu'ils soient majoritaires ou non, les gérants relèvent du même régime fiscal que les salariés. Leurs rémunérations sont par conséquent imposées dans la catégorie traitements et salaires (TS) à l'impôt sur le revenu. Ils ont alors également le choix entre déduire de leurs revenus leurs frais professionnels réels et justifiés, ou appliquer la déduction forfaitaire de 10%.

- Le régime social des gérants

Il diffère suivant que le gérant est majoritaire ou minoritaire/égalitaire. Un gérant est majoritaire s'il détient avec son conjoint marié ou pacsé, et ses enfants mineurs, plus de 50% des parts du capital de la société. S'il est majoritaire, il dépend alors du régime des

travailleurs non-salariés. Sinon, il relève du régime social des assimilés-salariés c'est-à-dire qu'il bénéficie du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, mais pas de l'assurance chômage.

- Transmission

La transmission se fera par la vente du fonds de commerce ou par la cession des parts sociales. Lorsqu'une personne acquiert le fonds de commerce qui appartient à une société, elle acquiert un actif inscrit au bilan de la société, par conséquent, le passif attaché au fonds n'est pas cédé. L'acquéreur recevra seulement les éléments d'actifs constituant ledit fonds, à savoir, la clientèle et le droit au bail, l'enseigne, le mobilier, les marchandises, le matériel...le repreneur peut décider de ne pas poursuivre les contrats liés au fonds à l'exception du droit au bail et des contrats de travail.

Lorsque l'acquéreur rachète tous les titres d'une société, c'est l'entité entière qu'il acquiert, avec son actif et son passif, ainsi qu'avec tous les contrats en cours.

De plus, la cession de parts sociales à un tiers n'est pas librement négociable, elle est soumise à un formalisme contraignant nécessitant un agrément voté à la majorité des associés de la SARL. La cession de parts entre associés, conjoints, ascendants et descendants sont quant à elles libres sauf précisions statutaires.

- Avantages

La responsabilité des associés est limitée aux apports en capital, celle-ci devant être tempérée par les cautions demandées par les banques.

Il est possible pour le dirigeant d'avoir la couverture sociale des salariés. Ceci peut être à prendre en considération lorsqu'un couple s'installe et désire fonder une famille. Avec un statut de salariée, l'épouse pourrait bénéficier d'un congé de maternité.

- Inconvénients

Les frais et le formalisme de constitution ainsi que le formalisme de fonctionnement imposant la tenue d'une assemblée générale rendent ce mode d'exercice assez lourd à gérer.

Cette structure n'est pas toujours adaptée à l'exercice libéral tel que le comprend la profession pharmaceutique, d'où certaines difficultés dans l'application des statuts. C'est le cas en particulier de la situation des associés non-gérants. Ils auraient le statut de salarié de l'officine avec les garanties que cela peut apporter, d'où une disparité avec leur confrère associé gérant. La cogérance est donc de règle.

### B.3 L'EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limité

L'EURL correspond à la SARL à associé unique. En cas d'exercice en couple, ce choix impose donc qu'un seul des deux conjoints soit l'associé unique. Le second choisira donc entre le statut de salarié ou de conjoint collaborateur, il pourra aussi avoir le statut de gérant de la société.

- Fonctionnement

En comparaison avec la SARL, les règles de fonctionnement sont simplifiées. Le fait d'être composée d'un associé unique dispense de réunir une assemblée générale ordinaire, ou d'établir un rapport de gestion à la condition que la société ne dépasse pas à la clôture d'un exercice social deux des trois seuils suivants :

- 1 million d'euros pour le total du bilan.
- 2 millions d'euros pour le CA hors taxes.
- Plus de 20 personnes pour le nombre moyen de salariés permanents employés au cours de l'exercice.

La société est dirigée par un gérant qui est une personne physique. Le gérant peut être soit l'associé unique, soit un tiers.

- La fiscalité de l'entreprise

Les bénéfices sociaux sont constatés au niveau de la société, mais entrent dans la déclaration d'ensemble des revenus de l'associé, dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux. Une option irrévocable pour l'IS reste possible. La fiscalité est alors comparable à celle d'une SARL.

- Régime social du gérant

Dans le cas où l'associé unique exerce la fonction de gérant, il relève alors du régime des travailleurs non-salariés et ne peut jamais être titulaire d'un contrat de travail.

Si la fonction de gérant est exercée par un tiers et qu'il est rémunéré au titre de son mandat social, il relève alors du régime des assimilés-salariés, il bénéficie alors du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, mais ne bénéficie pas du régime d'assurance chômage.

Le gérant peut cumuler ses fonctions de gérant avec un contrat de travail pour des fonctions techniques distinctes, à condition qu'il soit possible d'établir un lien de subordination entre lui et l'associé unique. Il est alors soumis à tous égards au régime des salariés.

Il est à préciser que si les fonctions de gérant sont exercées par le conjoint de l'associé unique, celui-ci est considéré comme gérant majoritaire et relève alors du régime social des travailleurs non-salariés.

- Avantages

La responsabilité est limitée aux apports en capital, à tempérer, comme pour la SARL, en raison des cautions bancaires.

Ce régime laisse le choix du régime d'imposition, l'option à l'IS est cependant irrévocable.

Le mode de fonctionnement est relativement simple.

- Inconvénients

Les frais et le formalisme de constitution peuvent freiner certains entrepreneurs.

#### B.4 La SELARL : Société d'Exercice Libéral A Responsabilité Limitée

Seules les professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire, ou dont le titre est protégé, et pour lesquelles un décret d'application a été publié, peuvent constituer une SEL. Les pharmaciens sont bien évidemment concernés par ce dispositif.

Au sein des SEL (Sociétés d'Exercice libéral), nous retiendrons essentiellement les SELARL, largement les plus répandues dans l'exercice officinal. La SELARL pourrait correspondre à la version libérale de la SARL.

Les autres structures, SELAFA (Société d'Exercice Libéral A Forme Anonyme) et SELCA (Société d'Exercice Libéral en Commandite par Action) étant rares. Concernant la SELAS (Société d'Exercice Libéral par Actions Simplifiées), son degré de liberté tant dans les statuts que dans le pacte d'associé a pu conduire à des structures difficilement compatibles avec la déontologie et l'esprit de la profession. La dissociation entre le capital et les droits de vote étant supprimée, son principal intérêt l'est de même.

Quel qu'en soit le type, toute SEL de pharmacie doit être inscrite au Conseil de l'Ordre, qui en contrôlera les statuts. Et chaque pharmacien associé d'une SEL sera également inscrit à titre individuel, au titre de son lieu d'exercice personnel.

- Les associés

Une SELARL est constituée par deux ou plusieurs pharmaciens engageant leur diplôme et appelés associés exploitant, ayant la majorité des parts (et des droits de vote par voie de conséquence), les autres associés minoritaires non-exploitant n'engageant pas leur diplôme.

- Responsabilité des associés

Les associés sont responsables dans la limite de leur apport au capital de la société ; la notion de capital minimum ayant été supprimée par la loi pour l'initiative économique du 1<sup>er</sup> août 2003.

A l'image de la SARL, la responsabilité du gérant peut être engagée sur l'ensemble de ses biens personnels en cas de faute grave de gestion. La responsabilité du gérant est également engagée à hauteur des cautions accordées à titre personnel aux banques pour le remboursement des emprunts.

- Fiscalité de l'entreprise

Une pharmacie gérée en SELARL est taxée de droit à l'IS avec une option possible à l'IR dans le cas d'une SELARL de famille qui serait éventuellement constituée entre conjoints. Une SELARL unipersonnelle ou SELUARL ou SELURL (dénomination non figée par les textes) sera imposée à l'IR sauf option irrévocable pour une taxation à l'IS.

Dans le calcul du montant imposable à l'IS, les rémunérations versées aux exploitants ainsi que leurs cotisations personnelles viennent en déduction du bénéfice imposable.

- Fiscalité des associés

Les gérants sont taxés à l'IR dans la catégorie traitements et salaires.

Le gérant associé unique d'une SELARL unipersonnelle à l'IR est taxé dans la catégorie BIC. Si la SELARL unipersonnelle est à l'IS, il sera alors taxé dans la catégorie traitements et salaires. La situation est la même dans le cas des sociétés de famille à l'IR.

- Régime social

Le régime social d'assimilé-salarié s'applique pour les gérants minoritaires, quand pour les gérants majoritaires, c'est le régime des travailleurs non-salariés qui s'applique.

- Transmission

La transmission peut se faire par vente du fonds de commerce et liquidation de la SEL, cette succession d'opération étant particulièrement lourde du point de vue fiscal, voire rédhibitoire (IS + IR, soit en moyenne, une fiscalité à 60 %).

Sinon, la transmission se fera par cession de parts sociales dont la plus-value est taxable à 27 % (taux de 16% forfaitaire plus 11% de contributions sociales) avec imposition réduite sur les plus-values dégagées (11% au lieu de 27 %) en cas de départ en retraite et réduction d'un tiers pour chaque année de détention à partir de la cinquième année (exonération des 16 % après huit années de détention). Cette transmission est pour l'instant

l'inconvénient majeur de ce type de sociétés car l'acquéreur des parts sociales ne peut plus prétendre à la déduction des intérêts d'emprunt depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2012. De plus, cet emprunt est un emprunt personnel et non professionnel, le remboursement des mensualités est donc réalisé avec des revenus qui subissent une pression fiscale forte (revenu des particuliers). Tout acquéreur candidat à l'emprunt pourra alors préférer investir dans une officine relevant d'un autre mode d'exploitation.

A l'avenir, la possibilité pour des repreneurs de créer une SPF-PL (société de participation financière) pourrait permettre de résoudre les difficultés de sortie des SEL et la non-déductibilité des intérêts d'emprunts pour le repreneur des parts. La SPF-PL viendrait en interface entre la SEL et l'acquéreur et contracterait l'emprunt à sa place avec des possibilités de déduction fiscales avantageuses. La décision du Conseil d'Etat rendue le 28 mars 2012 sur le recours de l'Association Nationale des Sociétés Libérales (Ansel) devrait permettre d'accélérer leur mise en œuvre : dans les six mois, le parlement devra statuer pour dire s'il faut des décrets d'application pour chaque profession concernée...à suivre.

- Les spécificités de la SEL par rapport à la SARL

Contrairement à l'exercice en SARL, la SEL permet de détenir des parts dans deux autres SEL. Elle permet également d'intégrer un associé investisseur n'exerçant pas dans l'officine. Par ailleurs, le départ en retraite permet de conserver des parts dans la société pendant encore dix années.

Seul les pharmaciens exerçant leur profession au sein de l'officine peuvent être gérant ce qui préserve leur indépendance.

La SARL est de plus en plus plébiscitée par les pharmaciens pour des raisons fiscales. Depuis la loi de finances de 2009, les dividendes versés aux dirigeants exploitant des SEL sont considérés, dans une certaine limite, comme des revenus d'activité. De ce fait, ils sont inclus dans la base de calcul des cotisations sociales. Curieusement, ce dispositif ne vise aucunement les SARL. Cette perte de compétitivité par rapport aux SARL concerne surtout les pharmacies qui ne sont plus endettées et qui permettent donc la distribution de dividendes.

- Avantages

La responsabilité du titulaire est limitée aux apports, tempérée par les cautions demandées par les banques.

Dans le cas d'une association en SELARL de famille, il est possible pour le couple d'opter au choix pour l'IS et l'IR.

- Inconvénients

Les principaux inconvénients de l'exercice résident dans les frais et le formalisme de constitution et surtout dans la difficulté de transmission de l'entreprise.

## C IR ou IS ?

Selon l'entité juridique choisie, les résultats se verront imposés de deux façons distinctes :

- L'impôt sur le revenu qui frappe les entreprises individuelles ou les sociétés non soumises à l'IS.

Dans ce cas, les résultats dégagés sont imposables directement, qu'ils aient donné lieu à une distribution effective ou non : les sommes utilisées pour le remboursement des emprunts sont donc taxables dans les hautes tranches de l'impôt sur le revenu. Par ailleurs, ce résultat fiscal sert de base de calcul des cotisations sociales.

Le revenu professionnel est imposé dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux n'ouvrant pas droit aux déductions fiscales accordées aux salariés (abattement de 10%). Le calcul de l'IR se fait selon un barème progressif, fonction d'un quotient familial déterminé par la situation de famille des acquéreurs. Précisons que la base d'imposition sur le revenu professionnel est majorée de 25% si le gérant n'a pas adhéré à un centre de gestion agréé (CGA).

Voici le barème d'imposition à prendre en compte pour 2012 :

Tranche du revenu 2011 (quotient familial)	Taux d'imposition 2012
Jusqu'à 5 963 euros	0%
De 5 964 à 11 896 euros	5.5%
De 11 897 à 26 420 euros	14%
De 26 421 à 70 830 euros	30%
Au-delà de 70 830 euros	41%

En ce qui concerne la transmission d'une telle entreprise, la plus-value dégagée est taxable au taux de 16 % auquel s'ajoutent les contributions sociales pour 11%, soit un taux global de 27 %. En cas de départ en retraite, il y a exonération de l'impôt au taux proportionnel de 16 %. Le taux d'imposition sur les plus-values restant est donc de 11 % correspondant aux contributions sociales.

- L'impôt sur les sociétés est dû par certaines personnes morales, notamment par les sociétés de capitaux : SARL, SEL...

Le calcul de l'IS se fait sur le résultat dégagé duquel on déduit la rémunération du ou des gérants majoritaires. Le taux d'imposition pour les petites et moyennes entreprises est de 15% pour les 38 120 premiers euros puis de 33,33% au-delà. Les cotisations sociales des gérants sont calculées sur une base de rémunération perçue et non pas sur une base de résultat déclaré.

Les gérants sont taxés à l'IR pour la rémunération qu'ils perçoivent et bénéficient de l'abattement des 10% pour frais professionnels accordés à tout salarié. Une fois que la société a déterminé son bénéfice imposable et payé l'IS, le bénéfice restant peut être distribué aux associés : ce sont les dividendes. Cette part qui constitue la rémunération du capital du titulaire bénéficie de conditions fiscales assez avantageuses à l'heure actuelle.

La plus-value de cession d'un fonds de commerce d'une société à l'IS est taxée à hauteur de 33,33% car elle est dégagée par la société. Il n'y a pas de déduction possible. Les plus-values sur titres de société sont taxées à hauteur de 27 % (taux IR de 16 % plus 11 % de contributions sociales) avec déductions possibles : réduction d'un tiers pour chaque année de détention des parts à partir de la cinquième année (exonération des 16 % à partir de huit années de détention des parts), ou en cas de départ en retraite (exonération de plus-value de

16%). Taux identique à la cession d'un fonds à l'IR mais la valorisation des parts est moins importante que celle du fonds. A l'IS, l'intérêt du vendeur est indiscutablement de céder ses parts du fait des impositions réduites tandis que l'acquéreur a tout intérêt à acheter un fonds de commerce du fait des exonérations d'intérêt d'emprunt.

En conclusion, le choix du type d'imposition dépend de nombreux facteurs, notamment l'âge du titulaire, les revenus totaux du foyer, le niveau d'activité et la rentabilité de l'officine, sa valeur estimée, l'endettement, la transmission de l'affaire à un enfant...

Il apparaît que l'IS est plus avantageux que l'IR en cours d'activité, notamment pour les sociétés fortement endettées, mais l'IR permet une sortie plus simple et moins taxée...il faut également bien prendre en compte le caractère irréversible de l'option IS.

Pour le couple qui s'installe, certains avantages sont à considérer : la possibilité d'exercer en société de famille : celle-ci est de droit à l'IS, mais permet d'opter pour un régime à l'IR (intéressant en cas de cession). De plus, la cession de parts à un conjoint, ascendant ou descendant, d'une société à l'IS est exonérée des plus-values sous certaines conditions : le vendeur détient au moins 25 % des droits dans la société à un moment quelconque au cours des cinq dernières années, et l'acquéreur ne doit pas revendre les titres en tout ou partie à un tiers pendant un délai de cinq ans.

### **2.3.2 Les centres de gestion agréés ou CGA**

Toutes les officines soumises à l'IRPP, quel que soit leur statut juridique, peuvent adhérer à un centre de gestion agréé. Une cotisation modique de 200 euros en moyenne par an permet de bénéficier des avantages fiscaux liés à l'adhésion.

#### **A Quand et comment adhérer ?**

Pour bénéficier des avantages fiscaux, le pharmacien doit être adhérent pendant toute la durée de son exercice comptable. Une tolérance est admise pour la première adhésion ou pour une nouvelle entreprise : un délai de cinq mois est accordé à partir du début de

l'exercice. L'adhésion se fait par l'intermédiaire de l'expert-comptable, ou en consultant la liste des CGA, disponible auprès des services fiscaux du département ou par internet.

## **B Les avantages fiscaux**

L'adhésion à un CGA évite la majoration de 25 % des revenus professionnels : un pharmacien ayant 100 000 euros de revenus professionnels n'ayant pas adhérer à un CGA voit son impôt calculé sur la base de 125 000 euros.

Si le conjoint est salarié de l'officine, son salaire est intégralement admis en déduction du résultat de l'officine (déduction limitée à 13 800 euros en cas de non-adhésion). Cette déduction est subordonnée à la réalisation d'un travail effectif dans l'entreprise et au règlement des cotisations inhérentes à cette rémunération.

## **C Les services des CGA**

Les CGA proposent des formations gratuites adaptées aux problématiques des officines afin de sensibiliser ses adhérents aux problématiques de la gestion d'une entreprise.

Un dossier de gestion avec le positionnement de l'officine par rapport aux autres pharmacies, et ce par tranches de chiffre d'affaires est réalisé par le CGA.

Il monte un dossier de prévention des difficultés qui commente les points forts de la gestion de l'officine et alerte sur les points faibles.

Un observatoire mensuel qui permet de comparer en temps réel l'évolution du chiffre d'affaires par rapport à l'évolution moyenne du secteur est également établi.

## **D Les obligations des adhérents**

Les adhérents doivent bien évidemment régler leur cotisation chaque année.

Ils doivent présenter une comptabilité sincère et régulière visée par un expert-comptable en respectant les délais de remise des documents comptables et fiscaux auprès de l'administration fiscale.

L'adhérent s'engage à accepter les règlements par chèque, carte bancaire ou virement le cas échéant. Le pharmacien doit en informer sa clientèle par l'apposition d'une affiche portant la mention « acceptant les règlements des sommes dues par chèques libellés à son nom en sa qualité de membre d'un centre de gestion agréé par l'administration fiscale. »

### 2.3.3 Aspects économiques de l'installation

Nous verrons dans ce paragraphe, au travers d'exemples tirés d'une étude réalisée par le Cabinet Révigestion, l'importance de l'apport en fonction de la valeur de rachat du fonds de commerce et du chiffre d'affaires réalisé, l'importance du régime d'imposition, et de la situation familiale. Nous pourrions comparer les disponibilités en fin d'exercice pour un couple avec deux enfants, ou pour un célibataire.

Les hypothèses retenues par Révigestion dans cette étude :

- Evolution du CA hors taxe de 2 % l'an.
- Marge brute en baisse de 0.40 % par an.
- Les frais de personnel : évolution de 3 % par an, présence d'un assistant pour une tranche de CA HT de 1 270 000 euros.

Cette étude comprend deux grandes parties distinctes :

- La première partie traite de l'installation à titre individuel en BIC et simule la reprise de deux officines, l'une réalisant un CA HT de 1 200 000 € et l'autre 1 700 000 €. Les plans combinent des situations différentes en ce qui concerne les apports et la situation matrimoniale.
- La seconde partie présente la reprise d'une officine réalisant un CA HT de 1 700 000 € effectuée dans le cadre d'une société soumise à l'IS.

Les plans de financement présentés ci-après sont établis avec les hypothèses complémentaires suivantes :

- L'impôt sur le revenu et la CSG non déductible sont imputés sur l'année de calcul et non sur l'année de paiement, afin d'observer de manière automatique leur incidence sur le disponible dégagé.
- Le stock de marchandises repris lors de l'acquisition est financé par l'emprunt global d'une durée de 12 ans, au taux de 3.50 % hors assurance.
- Dans le cas du couple marié, un seul conjoint est considéré gérant, l'autre conjoint n'a pas de revenus par ailleurs, il est considéré comme associé non-gérant.
- Dans le cas de la société soumise à l'IS, toute la trésorerie disponible de la société est versée au gérant par le biais d'une rémunération. Cette hypothèse a été retenue afin de replacer le repreneur, qu'il soit exploitant individuel ou gérant, dans une situation de trésorerie disponible identique.

#### **A Installation en nom propre**

Si l'on retient le cas d'un pharmacien disposant d'un apport de 200 000 € et reprenant une officine réalisant 1 200 000 € de CA HT et la négociation se faisant sur la base de 75 % de CA, l'investissement à réaliser est le suivant :

- Fonds de commerce : 900 000 €
- Stock de marchandises : 92 000 €
- Frais d'acquisition : 91 000 €
- Montant total de l'investissement : 1 083 000 €

Le financement de cet investissement est arrêté comme suit, en rappelant que l'emprunt bancaire est calculé à hauteur de 3.50 % hors assurance sur une durée de 12 ans :

- Apport personnel : 200 000 €
- Emprunt bancaire : 883 000 €

Le plan de financement correspondant à la reprise par un célibataire est repris en annexe 1. La même officine reprise par un couple marié ayant deux enfants conduit au plan de financement repris en annexe 2.

La représentation graphique de l'évolution du résultat net annuel et de la trésorerie disponible à l'issue de chaque exercice figure en annexe 3.

Ces deux exemples démontrent :

- L'importance de la situation fiscale personnelle du repreneur :

A résultat identique, le repreneur célibataire supportera un impôt sur le revenu de 40 274 € sur le résultat de la sixième année alors que le couple ne supportera qu'un impôt de 23 856 €.

Au long des dix années, le couple disposera d'une trésorerie nette après impôt de 366 542 €, alors que le célibataire ne disposera que de 209 951 €, soit un écart de 156 591 €.

- Qu'un plan de financement qui serait établi sur une durée courte serait volontairement trompeur car le disponible de la dixième année est en baisse de 91.26 % par rapport à celui de la cinquième année pour le célibataire, et en baisse de 48.19 % pour le couple marié pour atteindre, dans certains cas, des niveaux incompatibles avec les besoins minimum vitaux. Il faut, de plus, savoir que la situation de la dixième année se détériorera encore jusqu'à la fin de la douzième année, correspondant à la fin du remboursement de l'emprunt. Cette diminution du disponible est expliquée par le fait que la part des intérêts d'emprunt diminue au profit des remboursements en capital pendant la durée des emprunts. Ces intérêts étant déductibles fiscalement, et leur part diminuant au fil des mensualités, alors le résultat imposable augmente d'années en années induisant une diminution du disponible pour le gérant.

- Que la seule référence au résultat prévisionnel est insuffisante pour décider de la reprise, elle est même trompeuse.

- Que les deux notions de résultat net et de disponible sont très différentes et qu'une officine performante n'est pas nécessairement viable si le montage financier est déficient : le tableau présenté à l'annexe 3 montre très nettement l'écart croissant entre le résultat net et le disponible.

## Relations entre prix de cession et apport personnel

En dehors des conditions d'exploitation et de la situation fiscale des repreneurs, deux autres éléments sont essentiels dans une reprise d'officine : le prix d'acquisition, exprimé ici en pourcentage du chiffre d'affaires, et l'importance de l'apport des repreneurs.

Les relations entre le prix d'acquisition et l'apport personnel peuvent être mises en avant à l'aide de simulations établies sur les hypothèses suivantes :

- Reprise d'officines de 1 200 000 et 1 700 000 € de CA HT.
- Prix d'acquisition de 65 % à 85 % du CA HT
- Apport de 150 000 à 250 000 pour l'officine de 1 200 000 € de CA
- Apport de 200 000 à 300 000 pour l'officine de 1 700 000 € de CA HT

Le tableau comparatif de ces simulations, indiquant pour toutes les combinaisons envisageables le résultat net disponible est repris en annexes 4 à 7.

## Evolution du disponible annuel

- Un premier tableau, en annexe 8, est établi à partir de l'hypothèse d'un célibataire disposant d'un apport de 200 000 € reprenant une officine de 1 200 000 € de CAHT à des prix d'acquisition variant de 65 à 85 % du chiffre d'affaires hors taxes.

- Un second, en annexe 9, est établi pour un célibataire reprenant une officine de 1 200 000 € de CAHT au prix de 75 % du CA avec un apport variant de 150 000 à 250 000 €.

- Les mêmes graphiques sont établis pour la reprise de la même officine par un couple marié ayant deux enfants à charge en annexe 10 et 11.

- Enfin, ces mêmes simulations sont reprises pour l'acquisition d'une officine de 1 700 000 € de CAHT en annexe 12 à 15.

## Résultats

Ces simulations mettent en évidence des situations très différentes, selon l'importance des apports et du prix d'acquisition de l'officine, dont certaines sont confortables, d'autres plus délicates et difficiles, et certaines enfin rapidement catastrophiques.

Quel que soit le montant de l'apport et du prix d'acquisition on constate :

- Une dégradation importante du disponible en année 2 en raison de l'accroissement des charges sociales personnelles du pharmacien et de l'impôt sur le revenu. Compte tenu de la déduction des frais d'acquisition sur la seule première année, le résultat de la deuxième année est en forte augmentation et induit des augmentations importantes de ces charges. Cette dégradation importante en année 2 est due aux hypothèses de départ du cabinet Révigestion : impôt sur le revenu et CSG non déductible imputés sur l'année de calcul et non l'année de paiement qui devrait être l'année suivante. En réalité, la dégradation est ressentie sur les années 2 et 3.

- Une dégradation régulière et continue du disponible de la seconde à la dixième année. Ce phénomène s'observe en réalité jusqu'à la fin du remboursement des emprunts, c'est-à-dire jusqu'à la fin de la douzième année.

Le repreneur ne doit donc pas s'illusionner de l'apparente aisance dans laquelle se retrouve l'officine en tout début d'exploitation. Il faut au contraire, gérer avec prudence les surplus de trésorerie dégagés au cours des premières années d'exploitation, surplus qui vont s'avérer essentiels et déterminant pour la pérennité de l'affaire.

## ***B Installation en société soumise à l'IS***

Cette étude a été menée sur la seule officine réalisant un chiffre d'affaires de 1 700 000 €. En effet, l'avantage financier procuré par ce mode d'installation est surtout sensible sur les plus grosses structures. C'est dans ces dernières que le recours à l'IS permet de substantielles économies de cotisations sociales et d'impôt.

En annexes 13 et 14, sont présentés les plans de financement établis pour l'acquisition d'une officine réalisant un CAHT de 1 700 000 € en BIC. La reprise est effectuée avec un apport de 250 000 € à 75 %. Ces plans serviront de base de comparaison avec ceux repris en annexes 15 et 16 qui présentent la même installation réalisée dans une structure à l'impôt sur les sociétés.

Comme vu précédemment dans cet exposé, La principale différence entre les deux modes d'installation réside dans la base de calcul des cotisations sociales et des impôts :

- En BIC, la base unique est le résultat net comptable de l'officine.
- A l'IS, la base des cotisations sociales est la rémunération réellement prise par le gérant et les impôts sont supportés à deux niveaux : le premier niveau est celui de l'officine qui supporte l'impôt sur les sociétés calculé sur un résultat diminué de la rémunération de gérance. Le second niveau est celui du gérant qui supporte l'impôt sur le revenu calculé sur la rémunération perçue de la société minorée des charges sociales et de la CSG déductible.

L'avantage des montages IS réside ainsi dans la minoration :

- Des charges sociales : sur la rémunération réellement perçue à l'IS. Sur la totalité d'un résultat qui n'est que très partiellement appréhendable en BIC, en raison du capital des emprunts à rembourser.
- Des impôts : la base de l'impôt sur les sociétés que doit payer l'entreprise est minorée de la rémunération de gérance (qui dans les exemples qui suivent s'établit en moyenne sur dix ans de 53 000 € à 118 000 €) et son taux maximum est de 33,33 %. La base de l'impôt sur le revenu est constituée de la seule rémunération perçue par le gérant diminuée des charges sociales et de la CSG déductibles payées.

Sur les dix années des plans de financement présentés en exemple, l'économie des charges sociales est de 89 901 € et l'économie d'impôt s'élève à 155 226 € dans une structure à l'IS par rapport à une structure à l'IR. Dans le contexte actuel de prix de cession élevés, ces économies sont souvent indispensables à la viabilité même du projet. Le choix d'une structure à l'IS dans ce type de projet paraît indispensable.

### Le plan de financement

En annexe 15 est présenté le plan de financement de l'installation d'un célibataire ayant un apport de 250 000 € et achetant une officine de pharmacie réalisant un chiffre d'affaires hors taxes de 1 700 000 € à 75 %. Dans la partie haute du tableau est présentée la situation de la société où l'on constate que le gérant ajuste sa rémunération pour ne laisser

aucun disponible de trésorerie. Dans la partie basse est présentée la partie personnelle du gérant qui perçoit une rémunération de la société et doit régler personnellement la cotisation sociale et les impôts qui ont pour base sa seule rémunération. En annexe 16, on retrouve la même acquisition pour un couple ayant deux enfants.

### Les résultats

En annexes 17 et 18, on retrouve les résultats complets des différentes simulations d'installation en IS sur une officine réalisant 1 700 000 € de CAHT. On constate fort logiquement que plus l'apport est important, plus le disponible en fin d'exercice est conséquent et que plus la valeur de rachat en pourcentage du chiffre d'affaires est faible, plus le disponible est élevé. On peut également constater que le disponible est, grâce à une imposition plus avantageuse, plus important pour un couple avec deux enfants que pour un célibataire. Certains montages ne sont pas possibles pour un célibataire alors qu'un couple pourrait l'envisager.

Enfin, en annexe 19, un tableau comparatif des disponibles dégagés par un célibataire et par un couple marié ayant deux enfants suivant le mode d'installation met clairement en avant l'avantage procuré par l'installation réalisée au moyen d'une société soumise à l'impôt société.

## **C Commentaires**

Cette étude du Cabinet Révigestion met donc en avant l'importance de l'apport et de la valeur de reprise de l'officine pour la viabilité du projet quelle que soit la structure juridique ou la situation de famille.

Il en ressort également que le disponible est plus important pour un couple que pour un célibataire qui reprendrait la même officine.

Par ailleurs, on constate qu'une structure à l'IS est nettement plus avantageuse qu'une structure à l'IR concernant l'imposition globale. On peut alors se demander pourquoi toutes les acquisitions ne se font pas avec une telle société. Premièrement, parce que la minoration des cotisations sociales et de l'impôt ne se fait réellement sentir qu'à partir d'une certaine

taille d'officine. Deuxièmement, parce que la sortie d'un tel montage est très difficile : la cession de parts sociales de la société est difficile voire impossible, et la cession du fonds suivie de la dissolution de la société est véritablement lourde fiscalement comme on a pu le voir précédemment.

Concernant les disponibilités pour le couple de pharmaciens avec deux enfants, on doit aussi considérer le fait que les frais de personnel seront bien évidemment réduits (le coût pour l'entreprise d'un adjoint à temps plein payé au coefficient 500 est d'environ 53 000 € par an), ce qui n'est pas le cas dans cette étude. En revanche, les cotisations sociales seront quant à elles plus élevées, notamment en raison de la part de cotisation forfaitaire due à la CAVP.

# Conclusion

S'installer entre conjoints est une solution qui s'offre à tous les couples de pharmaciens diplômés. Cette possibilité offre des avantages en matière d'imposition et de réduction de la masse salariale dans l'officine. Nous avons fait ce choix, mon épouse et moi-même afin de faciliter l'organisation de notre vie de famille. En effet, étant à deux dans la même officine, il nous sera plus simple de nous libérer du temps chacun à notre tour pour nous occuper de nos deux enfants.

D'autre part, pour obtenir un financement bancaire avec le même apport initial, il nous semblait plus facile de convaincre les banques à deux que seul. Les compétences sont complémentaires, l'expérience professionnelle est plus riche et la quantité de travail à fournir sera partagée.

Il reste cependant le problème de la répartition des tâches dans l'officine. Pour l'organisation de la vie de l'officine, il est nécessaire d'établir un organigramme précis avec une répartition des tâches de chacun, cela vaut aussi bien pour les salariés que pour les titulaires qui, dans ce cas précis, ne sont plus de simples conjoints, mais des collaborateurs à part entière. Il est nécessaire de rester complémentaire sans empiéter sur le travail de l'autre.

Enfin, il existe un autre inconvénient qui concerne les petites structures où les conjoints n'ont économiquement pas la possibilité d'avoir un pharmacien adjoint. S'ils veulent prendre des vacances en commun, le couple doit nécessairement avoir recours à un pharmacien remplaçant. Cet aspect n'est pas à négliger car il est évident que pendant toute la durée de remboursement des emprunts, la situation économique de la société ne permet pas toujours de payer une telle charge supplémentaire.

# Annexe 1

ANNEXE 1/1

## PLAN DE FINANCEMENT SUR 10 ANS

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10
<b>CELIBATAIRE/OFFICINE 1 200 000 Euros BIC</b>										
évolutions										
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 200 000	1 224 000	1 248 480	1 273 450	1 298 919	1 324 897	1 351 395	1 378 423	1 405 991	1 434 111
Ventes de marchandises	1 185 000	1 208 700	1 232 874	1 257 531	1 282 662	1 308 336	1 334 502	1 361 193	1 388 416	1 416 185
Achats revendus hors TVA	866 235	888 395	911 094	934 346	958 164	982 560	1 007 549	1 033 145	1 059 362	1 086 214
Taux de marge	26,90%	26,50%	26,10%	25,70%	25,30%	24,90%	24,50%	24,10%	23,70%	23,30%
<b>MARGE COMMERCIALE</b>	<b>318 765</b>	<b>320 306</b>	<b>321 780</b>	<b>323 186</b>	<b>324 519</b>	<b>325 776</b>	<b>326 953</b>	<b>328 047</b>	<b>329 055</b>	<b>329 971</b>
<b>PRESTATIONS</b>	<b>15 000</b>	<b>15 300</b>	<b>15 606</b>	<b>15 918</b>	<b>16 236</b>	<b>16 561</b>	<b>16 892</b>	<b>17 230</b>	<b>17 575</b>	<b>17 926</b>
Locations immobilières	9 000	9 360	9 734	10 124	10 529	10 950	11 388	11 843	12 317	12 810
Autres charges et services externes	40 000	40 800	41 616	42 448	43 297	44 163	45 046	45 947	46 866	47 804
Quote-part de frais mixtes	2 500	2 550	2 601	2 653	2 706	2 760	2 815	2 872	2 929	2 988
<b>CONSOMMATION EN PROVENANCE DES TIERS</b>	<b>46 500</b>	<b>47 610</b>	<b>48 749</b>	<b>49 919</b>	<b>51 120</b>	<b>52 353</b>	<b>53 619</b>	<b>54 919</b>	<b>56 254</b>	<b>57 626</b>
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>287 265</b>	<b>287 996</b>	<b>288 637</b>	<b>289 185</b>	<b>289 635</b>	<b>289 984</b>	<b>290 227</b>	<b>290 359</b>	<b>290 375</b>	<b>290 272</b>
Impôts et taxes	4 000	4 120	4 244	4 371	4 502	4 637	4 776	4 919	5 067	5 219
Salaires	65 100	67 063	69 065	71 137	73 271	75 469	77 733	80 065	82 467	84 941
Charges sociales et fiscales sur salaires	23 240	23 937	24 655	25 395	26 157	26 942	27 750	28 582	29 440	30 323
Charges sociales de l'exploitant	13 892	14 425	14 926	15 450	15 996	16 563	17 153	17 766	18 403	19 069
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>181 033</b>	<b>174 460</b>	<b>161 047</b>	<b>159 233</b>	<b>156 380</b>	<b>153 403</b>	<b>150 230</b>	<b>146 547</b>	<b>142 991</b>	<b>139 195</b>
Amortissement des frais d'acquisition	91 000	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Amortissement des immobilisations	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>87 533</b>	<b>171 960</b>	<b>158 547</b>	<b>156 733</b>	<b>153 880</b>	<b>150 903</b>	<b>150 230</b>	<b>146 547</b>	<b>142 991</b>	<b>139 195</b>
Intérêts sur emprunts	29 944	27 800	25 580	23 281	20 900	18 435	15 882	13 238	10 500	7 664
<b>RESULTAT NET</b>	<b>57 589</b>	<b>144 160</b>	<b>132 967</b>	<b>133 451</b>	<b>132 979</b>	<b>132 468</b>	<b>134 348</b>	<b>133 310</b>	<b>132 491</b>	<b>131 531</b>
Résultat net	57 589	144 160	132 967	133 451	132 979	132 468	134 348	133 310	132 491	131 531
Amortissements	93 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
<b>AUTOFINANCEMENT</b>	<b>151 089</b>	<b>146 660</b>	<b>135 467</b>	<b>135 951</b>	<b>135 479</b>	<b>134 968</b>	<b>134 348</b>	<b>133 310</b>	<b>132 491</b>	<b>131 531</b>
Remboursement du capital des emprunts	60 276	62 420	64 640	66 939	69 320	71 785	74 336	76 982	79 720	82 556
Financement fonds de roulement	11 793	45 152	40 624	40 768	40 529	40 274	40 975	40 508	40 129	39 694
Impôt sur le revenu	2 073	4 715	4 715	4 713	4 707	4 698	4 758	4 743	4 724	4 702
<b>C.S.G non déductible et R.D.S</b>	<b>2 500</b>	<b>2 550</b>	<b>2 601</b>	<b>2 653</b>	<b>2 706</b>	<b>2 760</b>	<b>2 815</b>	<b>2 872</b>	<b>2 929</b>	<b>2 988</b>
Quote part de frais mixtes	76 641	114 836	112 580	115 072	117 261	119 517	122 887	125 105	127 503	129 939
<b>TOTAL DES EMPLOIS</b>	<b>74 447</b>	<b>31 824</b>	<b>22 887</b>	<b>20 879</b>	<b>18 218</b>	<b>15 451</b>	<b>11 461</b>	<b>8 204</b>	<b>4 988</b>	<b>1 582</b>
<b>SOLDE DE TRESORERIE ANNUEL</b>	<b>74 447</b>	<b>106 271</b>	<b>129 158</b>	<b>150 037</b>	<b>168 255</b>	<b>183 706</b>	<b>195 167</b>	<b>203 372</b>	<b>208 359</b>	<b>209 951</b>
<b>SOLDE CUMULE</b>										

# Annexe 2

ANNEXE 2

## PLAN DE FINANCEMENT SUR 10 ANS

COUPLE / OFFICINE 1 200 000 Euros BIC	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10
évolutions										
Chiffre d'affaires	1 200 000	1 224 000	1 248 480	1 273 450	1 298 919	1 324 897	1 351 395	1 378 423	1 405 991	1 434 111
Ventes de marchandises	1 185 000	1 208 700	1 232 874	1 257 531	1 282 682	1 308 336	1 334 502	1 361 193	1 388 416	1 416 185
Achats revendus hors TVA	866 235	888 395	911 094	934 346	958 164	982 560	1 007 549	1 033 145	1 059 362	1 086 214
Taux de marge	26,90%	26,50%	26,10%	25,70%	25,30%	24,90%	24,50%	24,10%	23,70%	23,30%
<b>MARGE COMMERCIALE</b>	<b>318 765</b>	<b>320 306</b>	<b>321 780</b>	<b>323 186</b>	<b>324 519</b>	<b>325 776</b>	<b>326 953</b>	<b>328 047</b>	<b>329 055</b>	<b>329 971</b>
<b>MARGE SUR PRESTATIONS</b>	<b>15 000</b>	<b>15 300</b>	<b>15 606</b>	<b>15 918</b>	<b>16 236</b>	<b>16 561</b>	<b>16 892</b>	<b>17 230</b>	<b>17 575</b>	<b>17 926</b>
Locations immobilières	9 000	9 360	9 734	10 124	10 529	10 950	11 388	11 843	12 317	12 810
Autres charges et services externes	40 000	40 800	41 616	42 448	43 297	44 163	45 046	45 947	46 866	47 804
Quote-part de frais mixtes	2 500	2 550	2 601	2 653	2 706	2 760	2 815	2 872	2 929	2 988
<b>CONSUMMATION EN PROVENANCE DES TIERS</b>	<b>46 500</b>	<b>47 610</b>	<b>48 749</b>	<b>49 919</b>	<b>51 120</b>	<b>52 353</b>	<b>53 619</b>	<b>54 919</b>	<b>56 254</b>	<b>57 626</b>
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>287 265</b>	<b>287 996</b>	<b>288 637</b>	<b>289 185</b>	<b>289 635</b>	<b>289 984</b>	<b>290 227</b>	<b>290 359</b>	<b>290 375</b>	<b>290 272</b>
Impôts et taxes	4 000	4 120	4 244	4 371	4 502	4 637	4 776	4 919	5 067	5 219
Salaires	65 100	67 053	69 065	71 137	73 271	75 469	77 733	80 065	82 467	84 941
Charges sociales et fiscales sur salaires	23 240	23 937	24 655	25 395	26 157	26 942	27 750	28 582	29 440	30 323
Charges sociales de l'exploitant	13 892	14 425	14 926	15 400	15 858	16 293	16 738	17 193	17 658	18 133
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>181 033</b>	<b>174 460</b>	<b>161 047</b>	<b>159 233</b>	<b>156 380</b>	<b>153 403</b>	<b>150 230</b>	<b>146 547</b>	<b>142 991</b>	<b>139 195</b>
Amortissement des frais d'acquisition	91 000			2 500	2 500	2 500				
Amortissement des immobilisations	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>87 533</b>	<b>171 960</b>	<b>158 547</b>	<b>156 733</b>	<b>153 880</b>	<b>150 903</b>	<b>150 230</b>	<b>146 547</b>	<b>142 991</b>	<b>139 195</b>
Intérêts sur emprunts	29 944	27 800	25 580	23 281	20 900	18 435	15 882	13 238	10 500	7 664
<b>RESULTAT NET</b>	<b>57 589</b>	<b>144 160</b>	<b>132 967</b>	<b>133 451</b>	<b>132 979</b>	<b>132 468</b>	<b>134 348</b>	<b>133 310</b>	<b>132 491</b>	<b>131 531</b>
Résultat net	57 589	144 160	132 967	133 451	132 979	132 468	134 348	133 310	132 491	131 531
Amortissements	93 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500				
<b>AUTOFINANCEMENT</b>	<b>151 089</b>	<b>146 660</b>	<b>135 467</b>	<b>135 951</b>	<b>135 479</b>	<b>134 968</b>	<b>134 348</b>	<b>133 310</b>	<b>132 491</b>	<b>131 531</b>
Remboursement du capital des emprunts	60 276	62 420	64 640	66 939	69 320	71 785	74 338	76 982	79 720	82 556
Financement fonds de roulement										
<b>Impôt sur le revenu</b>	<b>4 104</b>	<b>28 019</b>	<b>24 195</b>	<b>24 278</b>	<b>24 073</b>	<b>23 856</b>	<b>24 357</b>	<b>23 981</b>	<b>23 672</b>	<b>23 319</b>
<b>C.S.G non déductible et R.D.S</b>	<b>2 073</b>	<b>4 715</b>	<b>4 715</b>	<b>4 713</b>	<b>4 707</b>	<b>4 698</b>	<b>4 758</b>	<b>4 743</b>	<b>4 724</b>	<b>4 702</b>
Quote part de frais mixtes	2 500	2 550	2 601	2 653	2 706	2 760	2 815	2 872	2 929	2 988
<b>TOTAL DES EMPLOIS</b>	<b>68 953</b>	<b>97 704</b>	<b>96 151</b>	<b>98 582</b>	<b>100 805</b>	<b>103 100</b>	<b>106 269</b>	<b>108 578</b>	<b>111 045</b>	<b>113 564</b>
<b>SOLDE DE TRESORERIE ANNUEL</b>	<b>82 136</b>	<b>48 956</b>	<b>39 316</b>	<b>37 369</b>	<b>34 674</b>	<b>31 869</b>	<b>28 079</b>	<b>24 731</b>	<b>21 446</b>	<b>17 966</b>
<b>SOLDE CUMULE</b>	<b>82 136</b>	<b>131 092</b>	<b>170 408</b>	<b>207 777</b>	<b>242 451</b>	<b>274 320</b>	<b>302 399</b>	<b>327 130</b>	<b>348 576</b>	<b>366 542</b>

## Annexe 3

**ACQUISITION D'UNE OFFICINE REALISANT  
UN C.A H.T DE 1 200 000 Euros A 75 % DU C.A H.T ( Apport de 200 000 Euros )  
EVOLUTION DU RESULTAT NET ET DU DISPONIBLE**

1°Par un célibataire

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6
<b>RESULTAT NET</b>	57 589	144 160	132 967	133 451	132 979	132 468
<b>DISPONIBLE</b>	74 447	31 824	22 887	20 879	18 218	15 451

2°Par un couple marié ayant 2 enfants

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6
<b>RESULTAT NET</b>	57 589	144 160	132 967	133 451	132 979	132 468
<b>DISPONIBLE</b>	82 136	48 956	39 316	37 369	34 674	31 869

# Annexe 4

## ACQUISITION PAR UN CELIBATAIRE D'UNE OFFICINE DE 1 200 000 Euros DE C.A.H.T - BIC

APPORT	PRIX	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10	MOYENNE
150 000	65%	71 336	145 005	135 122	135 310	134 952	133 940	135 612	134 357	133 316	132 125	129 077
150 000	65%	78 046	37 983	30 041	28 073	25 525	22 870	18 996	15 860	12 768	9 501	27 966
150 000	70%	63 097	143 949	133 393	133 794	133 289	132 741	134 582	133 504	132 644	131 641	127 263
150 000	70%	74 168	32 744	24 228	22 210	19 571	16 825	12 857	9 622	6 428	3 056	22 171
150 000	75%	55 893	142 796	131 698	132 300	131 947	131 560	133 569	132 663	131 982	131 164	125 557
150 000	75%	69 897	27 516	18 507	16 436	13 708	10 872	6 8 10	3 479	185	-3 290	16 412
150 000	80%	47 655	141 739	129 969	130 783	130 584	130 361	132 539	131 809	131 310	130 681	123 743
150 000	80%	65 863	22 277	12 694	10 573	7 754	4 827	671	-2 759	-6 154	-9 735	10 601
150 000	85%	40 451	140 586	128 275	129 289	129 242	129 181	131 526	130 968	130 648	130 204	122 037
150 000	85%	61 592	17 050	6 973	4 799	1 891	-1 126	-5 376	-8 902	-12 397	-16 081	4 842
250 000	65%	74 727	147 733	137 659	137 614	136 716	135 756	137 171	135 651	134 334	132 858	131 022
250 000	65%	86 808	46 597	38 800	36 959	34 545	32 029	28 299	25 311	22 372	19 265	37 099
250 000	70%	66 489	146 677	135 930	136 097	135 353	134 557	136 142	134 797	133 662	132 374	129 208
250 000	70%	83 270	41 358	32 986	31 097	28 592	25 984	22 159	19 073	16 033	12 821	31 337
250 000	75%	59 284	145 524	134 236	134 603	134 011	133 377	135 128	133 956	133 000	131 897	127 502
250 000	75%	78 998	36 131	27 266	25 322	22 728	20 031	16 113	12 930	9 790	6 474	25 578
250 000	80%	51 046	144 467	132 507	133 087	132 649	132 178	134 099	133 103	132 328	131 414	125 688
250 000	80%	74 965	30 892	21 453	19 460	16 774	13 986	9 9 73	6 692	3 451	30	19 768
250 000	85%	43 842	143 314	130 812	131 593	131 306	130 997	133 085	132 262	131 666	130 937	123 981
250 000	85%	70 694	25 664	15 732	13 685	10 911	8 033	3 92 6	549	-2 792	-6 317	14 009

# Annexe 5

ACQUISITION PAR UN COUPLE MARIE AYANT 2 ENFANTS D'UNE OFFICINE DE 1 200 000 Euros DE C.A.H.T - BIC

APPORT	PRIX	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10	MOYENNE	
150 000	65%	RESULTAT	71 336	145 005	135 122	135 310	134 652	133 940	135 612	134 357	133 316	132 125	129 077
150 000	65%	DISPONIBLE	88 088	55 116	46 686	44 749	42 148	39 435	35 741	32 491	29 308	25 935	43 970
150 000	70%	RESULTAT	63 097	143 949	133 393	133 794	132 741	134 582	134 582	133 504	132 644	131 641	127 263
150 000	70%	DISPONIBLE	82 737	49 876	40 700	38 735	36 058	33 270	29 498	26 168	22 902	19 442	37 939
150 000	75%	RESULTAT	55 893	142 796	131 698	132 300	131 560	133 569	132 663	131 982	131 164	125 557	
150 000	75%	DISPONIBLE	77 313	44 649	34 810	32 811	30 060	27 198	23 350	19 941	16 592	13 048	31 977
150 000	80%	RESULTAT	47 655	141 739	129 969	130 783	130 361	132 539	131 809	131 310	130 681	123 743	
150 000	80%	DISPONIBLE	71 962	39 410	28 823	26 797	21 034	17 108	13 618	10 186	6 555	25 946	
150 000	85%	RESULTAT	40 451	140 586	128 275	129 289	129 181	131 526	130 968	130 648	130 204	122 037	
150 000	85%	DISPONIBLE	66 538	34 182	22 934	20 873	17 973	14 962	10 960	7 391	3 877	161	19 985
250 000	65%	RESULTAT	74 727	147 733	137 659	137 614	136 716	135 756	137 171	135 651	134 334	132 858	131 022
250 000	65%	DISPONIBLE	97 389	63 730	55 698	53 866	51 375	48 775	45 199	42 072	39 015	35 772	53 289
250 000	70%	RESULTAT	66 489	146 677	135 930	136 097	135 353	134 557	136 142	134 797	133 662	132 374	129 208
250 000	70%	DISPONIBLE	92 382	58 491	49 712	47 852	45 285	42 610	38 956	35 749	32 608	29 279	47 292
250 000	75%	RESULTAT	59 284	145 524	134 236	134 603	134 011	133 377	135 128	133 956	133 000	131 897	127 502
250 000	75%	DISPONIBLE	86 958	53 263	43 822	41 928	39 287	36 539	32 808	29 521	26 299	22 885	41 331
250 000	80%	RESULTAT	51 046	144 467	132 507	133 087	132 649	132 178	134 099	133 103	132 328	131 414	125 688
250 000	80%	DISPONIBLE	81 606	48 024	37 636	35 914	33 197	30 374	26 566	23 198	19 892	16 392	35 300
250 000	85%	RESULTAT	43 842	143 314	130 812	131 593	131 306	130 997	133 085	132 262	131 666	130 937	123 981
250 000	85%	DISPONIBLE	76 183	42 797	31 946	29 990	27 200	24 303	20 418	16 971	13 583	9 998	29 339

# Annexe 6

## ACQUISITION PAR UN CELIBATAIRE D'UNE OFFICINE DE 1 700 000 Euros DE CA.H.T - BIC

APPORT	PRIX	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10	MOYENNE
200 000	55%	RESULTAT	104 204	203 412	189 846	188 491	187 224	189 933	187 781	185 998	183 982	181 189
200 000	55%	DISPONIBLE	105 249	48 831	34 902	31 044	27 134	21 214	16 553	11 996	7 180	34 266
200 000	70%	RESULTAT	93 051	201 867	187 567	186 581	185 534	188 482	186 578	185 051	183 301	178 651
200 000	70%	DISPONIBLE	100 532	41 415	26 556	22 661	18 816	12 563	7 763	3 064	-1 900	26 158
200 000	75%	RESULTAT	82 931	200 225	185 356	184 689	183 863	187 048	185 388	184 114	182 626	176 224
200 000	75%	DISPONIBLE	95 473	34 011	18 325	14 366	10 189	4 005	-932	-5 772	-10 883	18 094
200 000	80%	RESULTAT	71 777	198 680	183 481	182 768	182 173	185 597	184 184	183 167	181 945	173 700
200 000	80%	DISPONIBLE	90 756	26 594	13 910	5 977	1 672	-4 647	-9 721	-14 705	-19 964	9 994
200 000	85%	RESULTAT	61 657	197 038	180 987	181 118	180 868	184 162	182 994	182 230	181 270	171 283
200 000	85%	DISPONIBLE	84 885	19 190	5 755	-2 322	-6 755	-13 205	-18 416	-23 541	-28 947	1 854
300 000	55%	RESULTAT	107 596	206 140	193 721	192 297	189 041	191 492	189 074	187 016	184 715	183 164
300 000	55%	DISPONIBLE	114 012	57 446	47 407	43 877	36 294	30 516	26 003	21 601	16 945	43 416
300 000	70%	RESULTAT	96 442	204 595	191 197	190 018	187 351	190 042	187 871	186 069	184 034	180 625
300 000	70%	DISPONIBLE	109 294	50 030	39 163	31 675	27 775	21 865	17 214	12 669	7 864	35 308
300 000	75%	RESULTAT	86 322	202 953	188 703	186 746	185 679	188 607	186 681	185 132	183 359	178 195
300 000	75%	DISPONIBLE	104 236	42 625	31 009	23 382	19 349	13 307	8 519	3 832	-1 119	27 241
300 000	80%	RESULTAT	75 168	201 408	186 180	185 517	183 990	187 157	185 478	184 185	182 678	175 659
300 000	80%	DISPONIBLE	99 518	35 209	22 765	14 998	10 831	4 656	-270	-5 100	-10 200	19 135
300 000	85%	RESULTAT	65 048	199 766	183 685	183 410	182 319	185 722	184 288	183 249	182 003	173 242
300 000	85%	DISPONIBLE	93 986	27 804	14 611	6 699	2 404	-3 903	-8 965	-13 937	-19 183	11 030

# Annexe 7

## ACQUISITION PAR UN COUPLE MARIE AYANT 2 ENFANTS D'UNE OFFICINE DE 1 700 000 Euros DE CA.H.T - BIC

APPORT	PRIX	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10	MOYENNE
200 000	65%	104 204	203 412	191 022	189 846	188 491	187 224	189 933	187 781	185 998	183 982	181 189
200 000	65%	118 777	65 946	55 716	52 117	48 309	44 450	38 580	33 970	29 465	24 701	51 203
200 000	70%	93 051	201 867	188 499	187 567	186 581	185 534	188 482	186 578	185 051	183 301	178 651
200 000	70%	112 945	58 529	47 472	43 770	39 926	35 932	29 929	25 181	20 533	15 620	42 984
200 000	75%	82 931	200 225	186 005	185 356	184 689	183 863	187 048	185 388	184 114	182 626	176 224
200 000	75%	106 874	51 125	39 318	35 539	31 631	27 505	21 371	16 486	11 696	6 637	34 818
200 000	80%	71 777	198 680	183 481	183 225	182 768	182 173	185 597	184 184	183 167	181 945	173 700
200 000	80%	100 913	43 709	31 074	27 282	23 242	18 987	12 720	7 696	2 764	-2 443	26 594
200 000	85%	61 657	197 038	180 987	181 118	180 868	180 502	184 162	182 994	182 230	181 270	171 283
200 000	85%	93 224	36 304	22 920	19 113	14 943	10 561	4 162	-998	-6 072	-11 426	18 273
300 000	65%	107 596	206 140	193 721	192 257	190 545	189 041	191 492	189 074	187 016	184 715	183 164
300 000	65%	127 879	74 560	64 571	61 092	57 323	53 509	47 883	43 421	39 070	34 465	60 387
300 000	70%	96 442	204 595	191 197	190 018	188 635	187 351	190 042	187 871	186 069	184 034	180 625
300 000	70%	122 046	67 144	56 328	52 745	48 940	45 091	39 232	34 632	30 138	25 384	52 188
300 000	75%	86 322	202 953	188 703	187 763	186 746	185 679	188 607	186 681	185 132	183 359	178 195
300 000	75%	115 976	59 739	48 173	44 488	40 647	36 664	30 673	25 937	21 301	16 401	44 000
300 000	80%	75 168	201 408	186 180	185 517	184 833	183 990	187 157	185 478	184 185	182 678	175 659
300 000	80%	110 143	52 323	39 929	36 162	32 263	28 146	22 022	17 147	12 369	7 321	35 783
300 000	85%	65 048	199 766	183 685	183 410	182 933	182 319	185 722	184 288	183 249	182 003	173 242
300 000	85%	102 868	44 919	31 775	27 993	23 964	19 720	13 464	8 453	3 532	-1 662	27 502

## Annexe 8

**ACQUISITION PAR UN CELIBATAIRE D'UNE OFFICINE DE 1 200 000 Euros DE C.A H.T  
( APPORT DE 200 000 Euros )**

**EVOLUTION DU DISPONIBLE SELON LE PRIX D'ACQUISITION**

PRIX ACHAT	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6
Achat à 65 % du C.A H.T	82 427	42 290	34 420	32 516	30 035	27 450
Achat à 70 % du C.A H.T	78 719	37 051	28 607	26 653	24 081	21 405
Achat à 75 % du C.A H.T	74 447	31 824	22 887	20 879	18 218	15 451
Achat à 80 % du C.A H.T	70 414	26 584	17 073	15 016	12 264	9 406
Achat à 85 % du C.A H.T	66 143	21 357	11 353	9 242	6 401	3 453

## Annexe 9

**ACQUISITION PAR UN CELIBATAIRE D'UNE OFFICINE DE 1 200 000 Euros DE C.A H.T  
AU PRIX DE 75 % DU C.A HT**

**EVOLUTION DU DISPONIBLE SELON L'APPORT**

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6
Apport de 250 000 Euros	78 998	36 131	27 266	25 322	22 728	20 031
Apport de 225 000 Euros	76 723	33 977	25 076	23 101	20 473	17 741
Apport de 200 000 Euros	74 447	31 824	22 887	20 879	18 218	15 451
Apport de 175 000 Euros	72 172	29 670	20 697	18 657	15 963	13 162
Apport de 150 000 Euros	69 897	27 516	18 507	16 436	13 708	10 872

## Annexe 10

**ACQUISITION PAR UN COUPLE MARIE AYANT 2 ENFANTS D'UNE OFFICINE  
DE 1 200 000 Euros DE C.A H.T ( APPORT DE 200 000 Euros )**

**EVOLUTION DU DISPONIBLE SELON LE PRIX D'ACQUISITION**

PRIX ACHAT	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6
Achat à 65 % du C.A H.T	92 838	59 423	51 192	49 308	46 761	44 105
Achat à 70 % du C.A H.T	87 559	54 184	45 206	43 293	40 671	37 940
Achat à 75 % du C.A H.T	82 136	48 956	39 316	37 369	34 674	31 869
Achat à 80 % du C.A H.T	76 784	43 717	33 330	31 355	28 584	25 704
Achat à 85 % du C.A H.T	71 360	38 490	27 440	25 431	22 586	19 633

## Annexe 11

**ACQUISITION PAR UN COUPLE MARIE AYANT 2 ENFANTS D'UNE OFFICINE  
DE 1 200 000 Euros DE C.A H.T AU PRIX DE 75 % DU C.A H.T**

**EVOLUTION DU DISPONIBLE SELON L'APPORT**

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6
Apport de 250 000 Euros	86 958	53 263	43 822	41 928	39 287	36 539
Apport de 225 000 Euros	84 547	51 110	41 569	39 649	36 980	34 204
Apport de 200 000 Euros	82 136	48 956	39 316	37 369	34 674	31 869
Apport de 175 000 Euros	79 724	46 803	37 063	35 090	32 367	29 534
Apport de 150 000 Euros	77 313	44 649	34 810	32 811	30 060	27 198

## Annexe 12

**ACQUISITION PAR UN CELIBATAIRE D'UNE OFFICINE DE 1 700 000 Euros DE C.A H.T  
( APPORT DE 225 000 Euros )**

**EVOLUTION DU DISPONIBLE SELON LE PRIX D'ACQUISITION**

PRIX ACHAT	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6
Achat à 65 % du C.A H.T	107 440	50 985	40 766	37 146	33 298	29 424
Achat à 70 % du C.A H.T	102 722	43 569	32 522	28 799	24 915	20 906
Achat à 75 % du C.A H.T	97 664	36 164	24 367	20 545	16 622	12 479
Achat à 80 % du C.A H.T	92 946	28 748	16 124	12 287	8 232	3 961
Achat à 85 % du C.A H.T	87 160	21 343	7 969	4 119	-67	-4 465

## Annexe 13

**ACQUISITION PAR UN CELIBATAIRE D'UNE OFFICINE DE 1 700 000 Euros DE C.A H.T  
AU PRIX DE 75 % DU C.A HT**

**EVOLUTION DU DISPONIBLE SELON L'APPORT**

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6
Apport de 300 000 Euros	104 236	42 625	31 009	27 274	23 382	19 349
Apport de 275 000 Euros	102 045	40 471	28 795	25 030	21 129	17 059
Apport de 250 000 Euros	99 854	38 318	26 581	22 786	18 875	14 769
Apport de 225 000 Euros	97 664	36 164	24 367	20 545	16 622	12 479
Apport de 200 000 Euros	95 473	34 011	22 154	18 325	14 366	10 189

# Annexe 14

Annexe 14

## PLAN DE FINANCEMENT SUR 10 ANS

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10
<b>COUPLE/OFFICINE DE 1 700 000 Euros BIC</b>										
évolutions										
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 700 000	1 734 000	1 768 680	1 804 054	1 840 135	1 876 937	1 914 476	1 952 766	1 991 821	2 031 657
Ventes de marchandises	1 680 000	1 713 600	1 747 872	1 782 829	1 818 486	1 854 856	1 891 953	1 929 792	1 966 388	2 007 756
Achats revendus hors TVA	1 220 520	1 251 785	1 283 812	1 316 620	1 350 226	1 384 850	1 419 911	1 456 028	1 493 022	1 530 914
Taux de marge	27,35%	26,95%	26,55%	26,15%	25,75%	25,35%	24,95%	24,55%	24,15%	23,75%
<b>MARGE COMMERCIALE</b>	<b>459 480</b>	<b>461 815</b>	<b>464 060</b>	<b>466 210</b>	<b>468 260</b>	<b>470 206</b>	<b>472 042</b>	<b>473 764</b>	<b>475 366</b>	<b>476 842</b>
<b>PRESTATIONS</b>	<b>20 000</b>	<b>20 400</b>	<b>20 808</b>	<b>21 224</b>	<b>21 649</b>	<b>22 082</b>	<b>22 523</b>	<b>22 974</b>	<b>23 433</b>	<b>23 902</b>
Locations immobilières	12 000	12 480	12 979	13 498	14 038	14 600	15 184	15 791	16 423	17 080
Autres charges et services externes	50 000	51 000	52 020	53 060	54 122	55 204	56 308	57 434	58 583	59 755
Quote-part de frais mixtes	3 000	3 060	3 121	3 184	3 247	3 312	3 378	3 446	3 515	3 585
<b>CONSUMMATION EN PROVENANCE DES TIERS</b>	<b>59 000</b>	<b>60 420</b>	<b>61 878</b>	<b>63 375</b>	<b>64 913</b>	<b>66 492</b>	<b>68 113</b>	<b>69 779</b>	<b>71 491</b>	<b>73 249</b>
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>420 480</b>	<b>421 795</b>	<b>422 990</b>	<b>424 059</b>	<b>424 996</b>	<b>425 796</b>	<b>426 452</b>	<b>426 958</b>	<b>427 308</b>	<b>427 495</b>
Impôts et taxes	6 000	6 240	6 490	6 749	7 019	7 300	7 592	7 896	8 211	8 540
Salaires	104 100	107 223	110 440	113 753	117 165	120 680	124 301	128 030	131 871	135 827
Charges sociales et fiscales sur salaires	39 627	40 816	42 040	43 301	44 601	45 939	47 317	48 736	50 198	51 704
Charges sociales de l'exploitant	13 892	21 776	35 708	36 066	36 265	36 425	36 573	37 223	37 303	37 408
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>256 861</b>	<b>245 740</b>	<b>228 312</b>	<b>224 189</b>	<b>219 946</b>	<b>215 452</b>	<b>210 670</b>	<b>205 074</b>	<b>199 725</b>	<b>194 016</b>
Amortissement des frais d'acquisition	125 000	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167
Amortissement des immobilisations	25 000	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>127 694</b>	<b>241 574</b>	<b>224 145</b>	<b>220 023</b>	<b>215 780</b>	<b>211 285</b>	<b>210 670</b>	<b>205 074</b>	<b>199 725</b>	<b>194 016</b>
Intérêts sur emprunts	43 068	39 885	36 792	33 485	30 061	26 515	22 842	19 040	15 102	11 023
<b>RESULTAT NET</b>	<b>84 626</b>	<b>201 689</b>	<b>187 354</b>	<b>186 538</b>	<b>185 719</b>	<b>184 771</b>	<b>187 827</b>	<b>186 034</b>	<b>184 623</b>	<b>182 993</b>
Résultat net	84 626	201 689	187 354	186 538	185 719	184 771	187 827	186 034	184 623	182 993
Amortissements	129 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167
<b>AUTOFINANCEMENT</b>	<b>213 793</b>	<b>205 756</b>	<b>191 520</b>	<b>190 704</b>	<b>189 886</b>	<b>188 938</b>	<b>187 827</b>	<b>186 034</b>	<b>184 623</b>	<b>182 993</b>
Remboursement du capital des emprunts	86 693	89 777	92 970	96 277	99 701	103 247	106 919	110 722	114 660	118 738
Financement fonds de roulement										
<b>Impôt sur le revenu</b>	<b>9 918</b>	<b>51 009</b>	<b>45 215</b>	<b>44 788</b>	<b>44 360</b>	<b>43 879</b>	<b>45 000</b>	<b>44 181</b>	<b>43 514</b>	<b>42 758</b>
<b>C.S.G non déductible et R.D.S</b>	<b>2 857</b>	<b>6 478</b>	<b>6 469</b>	<b>6 456</b>	<b>6 438</b>	<b>6 415</b>	<b>6 508</b>	<b>6 474</b>	<b>6 436</b>	<b>6 392</b>
Quote part de frais mixtes	3 000	3 060	3 121	3 184	3 247	3 312	3 378	3 446	3 515	3 585
<b>TOTAL DES EMPLOIS</b>	<b>102 368</b>	<b>150 324</b>	<b>147 775</b>	<b>150 704</b>	<b>153 745</b>	<b>156 853</b>	<b>161 805</b>	<b>164 823</b>	<b>168 124</b>	<b>171 473</b>
<b>SOLDE DE TRESORERIE ANNUEL</b>	<b>111 425</b>	<b>55 432</b>	<b>43 746</b>	<b>40 001</b>	<b>36 140</b>	<b>32 085</b>	<b>26 022</b>	<b>21 211</b>	<b>16 499</b>	<b>11 519</b>
<b>SOLDE CUMULE</b>	<b>111 425</b>	<b>166 857</b>	<b>210 603</b>	<b>250 603</b>	<b>286 744</b>	<b>318 828</b>	<b>344 850</b>	<b>366 062</b>	<b>382 561</b>	<b>394 080</b>

# Annexe 15

ANNEXE 15

## PLAN DE FINANCEMENT SUR 10 ANS

	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3	ANNÉE 4	ANNÉE 5	ANNÉE 6	ANNÉE 7	ANNÉE 8	ANNÉE 9	ANNÉE 10
<b>CELIBATAIRE/OFFICINE DE 1 700 000 Euros I.S.</b>										
évolutions										
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 700 000	1 734 000	1 768 680	1 804 054	1 840 135	1 876 937	1 914 476	1 952 766	1 991 821	2 031 657
Ventes de marchandises	1 680 000	1 713 600	1 747 872	1 782 829	1 818 486	1 854 856	1 891 953	1 929 792	1 968 388	2 007 756
Achats revendus hors TVA	1 220 520	1 251 785	1 283 812	1 316 820	1 350 226	1 384 650	1 419 911	1 456 028	1 493 022	1 530 914
Taux de marge	27,35%	26,95%	26,55%	26,15%	25,75%	25,35%	24,95%	24,55%	24,15%	23,75%
<b>MARGE COMMERCIALE</b>	<b>459 480</b>	<b>461 815</b>	<b>464 060</b>	<b>466 210</b>	<b>468 260</b>	<b>470 206</b>	<b>472 042</b>	<b>473 764</b>	<b>475 366</b>	<b>476 842</b>
<b>PRESTATIONS</b>	<b>20 000</b>	<b>20 400</b>	<b>20 808</b>	<b>21 224</b>	<b>21 649</b>	<b>22 082</b>	<b>22 523</b>	<b>22 974</b>	<b>23 433</b>	<b>23 902</b>
Locations immobilières	12 000	12 480	12 979	13 498	14 038	14 600	15 184	15 791	16 423	17 080
Autres charges et services externes	47 000	47 940	48 899	49 877	50 874	51 892	52 930	53 988	55 068	56 169
<b>CONSOMMATION EN PROVENANCE DES TIERS</b>	<b>59 000</b>	<b>60 420</b>	<b>61 878</b>	<b>63 375</b>	<b>64 913</b>	<b>66 492</b>	<b>68 113</b>	<b>69 779</b>	<b>71 491</b>	<b>73 249</b>
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>420 480</b>	<b>421 795</b>	<b>422 990</b>	<b>424 059</b>	<b>424 996</b>	<b>425 796</b>	<b>426 452</b>	<b>426 958</b>	<b>427 308</b>	<b>427 495</b>
Impôts et taxes	6 000	6 240	6 490	6 749	7 019	7 300	7 592	7 896	8 211	8 540
Organic	2 720	2 774	2 830	2 886	2 944	3 003	3 063	3 124	3 187	3 251
Salaires	104 100	107 223	110 440	113 753	117 165	120 680	124 301	128 030	131 871	135 827
Charges sociales et fiscales sur salaires	39 627	40 816	42 040	43 301	44 601	45 939	47 317	48 736	50 198	51 704
<b>Rémunération Gérant</b>	<b>138 271</b>	<b>123 895</b>	<b>97 510</b>	<b>92 035</b>	<b>86 221</b>	<b>80 055</b>	<b>71 441</b>	<b>64 533</b>	<b>57 232</b>	<b>49 525</b>
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>129 762</b>	<b>140 847</b>	<b>163 680</b>	<b>165 334</b>	<b>167 046</b>	<b>168 819</b>	<b>172 738</b>	<b>174 640</b>	<b>176 609</b>	<b>178 648</b>
Amortissement des frais d'acquisition	125 000		4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167
Amortissement des immobilisations	4 167									
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>595</b>	<b>136 680</b>	<b>159 514</b>	<b>161 167</b>	<b>162 879</b>	<b>164 652</b>	<b>172 738</b>	<b>174 640</b>	<b>176 609</b>	<b>178 648</b>
Intérêts sur emprunts	43 068	39 985	36 792	33 485	30 061	26 515	22 842	19 040	15 102	11 023
<b>RESULTAT NET AVANT I.S</b>	<b>-42 473</b>	<b>96 696</b>	<b>122 722</b>	<b>127 682</b>	<b>132 818</b>	<b>138 137</b>	<b>149 896</b>	<b>155 600</b>	<b>161 507</b>	<b>167 624</b>
I.S	11 086	33 919	33 919	35 572	37 284	39 057	42 977	44 878	46 847	48 886
<b>RESULTAT NET APRES I.S</b>	<b>-42 473</b>	<b>85 610</b>	<b>88 803</b>	<b>92 110</b>	<b>95 534</b>	<b>99 080</b>	<b>106 919</b>	<b>110 722</b>	<b>114 660</b>	<b>118 738</b>
Résultat net	-42 473	85 610	88 803	92 110	95 534	99 080	106 919	110 722	114 660	118 738
Amortissements	129 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	0	0	0	0
<b>AUTOFINANCEMENT</b>	<b>86 693</b>	<b>89 777</b>	<b>92 970</b>	<b>96 277</b>	<b>99 701</b>	<b>103 247</b>	<b>106 919</b>	<b>110 722</b>	<b>114 660</b>	<b>118 738</b>
Remboursement du capital des emprunts	86 693	89 777	92 970	96 277	99 701	103 247	106 919	110 722	114 660	118 738
Financement fonds de roulement										
<b>TOTAL DES EMPLOIS</b>	<b>86 693</b>	<b>89 777</b>	<b>92 970</b>	<b>96 277</b>	<b>99 701</b>	<b>103 247</b>	<b>106 919</b>	<b>110 722</b>	<b>114 660</b>	<b>118 738</b>
<b>SOLDE DE TRESORERIE ANNUEL</b>	<b>0</b>									
<b>SOLDE CUMULE</b>	<b>0</b>									
<b>SITUATION PERSONNELLE DU GERANT</b>										
<b>Rémunération Gérant</b>	<b>138 271</b>	<b>123 895</b>	<b>97 510</b>	<b>92 035</b>	<b>86 221</b>	<b>80 055</b>	<b>71 441</b>	<b>64 533</b>	<b>57 232</b>	<b>49 525</b>
Charges sociales	-13 892	-31 436	-30 201	-26 089	-25 183	-24 390	-23 551	-22 320	-21 347	-20 328
Impôt sur le revenu	-32 314	-20 773	-12 645	-12 255	-10 908	-9 435	-7 313	-5 758	-4 027	-2 311
CSG non déductible et CRDS	-4 012	-4 145	-3 421	-3 159	-2 981	-2 797	-2 548	-2 332	-2 113	-1 882
Revenu Net	86 054	67 541	51 243	50 532	47 149	43 433	38 030	34 123	29 745	25 004
Revenu Net Cumulé	86 054	155 594	206 837	257 370	304 519	347 952	385 982	420 105	449 851	474 855

# Annexe 16

ANNEXE 16

## PLAN DE FINANCEMENT SUR 10 ANS

	évolutions	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8	ANNEE 9	ANNEE 10
<b>CELLIBATAIRE/OFFICINE DE 1 700 000 Euros I.S</b>											
<b>Chiffre d'affaires</b>		1 700 000	1 734 000	1 768 680	1 804 054	1 840 135	1 876 937	1 914 476	1 952 766	1 991 821	2 031 657
Ventes de marchandises	2,00%	1 680 000	1 713 600	1 747 872	1 782 829	1 818 486	1 854 856	1 891 953	1 929 792	1 968 368	2 007 756
Achats revendus hors TVA		1 220 520	1 251 785	1 283 812	1 316 620	1 350 226	1 384 650	1 419 911	1 456 028	1 493 022	1 530 914
Taux de marge	-0,40%	27,35%	26,95%	26,55%	26,15%	25,75%	25,35%	24,95%	24,55%	24,15%	23,75%
<b>MARGE COMMERCIALE</b>		<b>459 480</b>	<b>461 815</b>	<b>464 060</b>	<b>466 210</b>	<b>468 260</b>	<b>470 206</b>	<b>472 042</b>	<b>473 764</b>	<b>475 366</b>	<b>476 842</b>
<b>PRESTATIONS</b>	2,00%	20 000	20 400	20 808	21 224	21 649	22 082	22 523	22 974	23 433	23 902
Locations immobilières	4,00%	12 000	12 480	12 979	13 498	14 038	14 600	15 184	15 791	16 423	17 080
Autres charges et services externes	2,00%	47 000	47 940	48 899	49 877	50 874	51 892	52 930	53 988	55 169	56 169
<b>CONSOMMATION EN PROVENANCE DES TIERS</b>		<b>59 000</b>	<b>60 420</b>	<b>61 878</b>	<b>63 375</b>	<b>64 913</b>	<b>66 492</b>	<b>68 113</b>	<b>69 779</b>	<b>71 491</b>	<b>73 249</b>
<b>VALEUR AJOUTEE</b>		<b>420 480</b>	<b>421 795</b>	<b>422 990</b>	<b>424 059</b>	<b>424 996</b>	<b>425 796</b>	<b>426 452</b>	<b>426 958</b>	<b>427 308</b>	<b>427 495</b>
Impôts et taxes	4,00%	6 000	6 240	6 480	6 749	7 019	7 300	7 592	7 896	8 211	8 540
Organic		2 720	2 774	2 830	2 886	2 944	3 003	3 063	3 124	3 187	3 251
Salaires		104 100	107 223	110 440	113 753	117 165	120 680	124 301	128 030	131 871	135 827
Charges sociales et fiscales sur salaires		39 627	40 816	42 040	43 301	44 601	45 939	47 317	48 736	50 198	51 704
<b>Rémunération Gérant</b>	2,00%	<b>138 271</b>	<b>133 895</b>	<b>97 510</b>	<b>92 035</b>	<b>86 221</b>	<b>80 055</b>	<b>71 441</b>	<b>64 533</b>	<b>57 232</b>	<b>49 525</b>
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>		<b>129 762</b>	<b>140 847</b>	<b>163 680</b>	<b>165 334</b>	<b>167 046</b>	<b>168 819</b>	<b>172 738</b>	<b>174 640</b>	<b>176 609</b>	<b>178 648</b>
Amortissement des frais d'acquisition	125 000	125 000	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167
Amortissement des immobilisations	25 000	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>		<b>595</b>	<b>136 680</b>	<b>159 514</b>	<b>161 167</b>	<b>162 879</b>	<b>164 652</b>	<b>172 738</b>	<b>174 640</b>	<b>176 609</b>	<b>178 648</b>
Intérêts sur emprunts		43 088	39 885	36 792	33 485	30 061	26 515	22 842	19 040	15 102	11 023
<b>RESULTAT NET AVANT I.S</b>		<b>-42 473</b>	<b>96 696</b>	<b>122 722</b>	<b>127 682</b>	<b>132 818</b>	<b>138 137</b>	<b>149 896</b>	<b>155 600</b>	<b>161 507</b>	<b>167 624</b>
I.S		1 086	33 919	33 919	35 572	37 284	39 057	42 977	44 878	46 886	48 886
<b>RESULTAT NET APRES I.S</b>		<b>-42 473</b>	<b>85 610</b>	<b>88 803</b>	<b>92 110</b>	<b>95 534</b>	<b>99 080</b>	<b>106 919</b>	<b>110 722</b>	<b>114 660</b>	<b>118 738</b>
Résultat net		-42 473	85 610	88 803	92 110	95 534	99 080	106 919	110 722	114 660	118 738
Amortissements		129 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167	4 167
<b>AUTOFINANCEMENT</b>		<b>86 693</b>	<b>89 777</b>	<b>92 970</b>	<b>96 277</b>	<b>99 701</b>	<b>103 247</b>	<b>106 919</b>	<b>110 722</b>	<b>114 660</b>	<b>118 738</b>
Remboursement du capital des emprunts		86 693	89 777	92 970	96 277	99 701	103 247	106 919	110 722	114 660	118 738
Financement fonds de roulement		86 693	89 777	92 970	96 277	99 701	103 247	106 919	110 722	114 660	118 738
<b>TOTAL DES EMPLOIS</b>		<b>86 693</b>	<b>89 777</b>	<b>92 970</b>	<b>96 277</b>	<b>99 701</b>	<b>103 247</b>	<b>106 919</b>	<b>110 722</b>	<b>114 660</b>	<b>118 738</b>
<b>SOLDE DE TRESORERIE ANNUEL</b>		<b>0</b>									
<b>SOLDE CUMULE</b>		<b>0</b>									
<b>SITUATION PERSONNELLE DU GERANT</b>											
<b>Rémunération Gérant</b>		<b>138 271</b>	<b>123 895</b>	<b>97 510</b>	<b>92 035</b>	<b>86 221</b>	<b>80 055</b>	<b>71 441</b>	<b>64 533</b>	<b>57 232</b>	<b>49 525</b>
Charges sociales		-13 892	-31 436	-30 201	-26 089	-25 183	-24 390	-23 551	-22 320	-21 347	-20 328
Impôt sur le revenu		-18 012	-9 556	-4 491	-4 304	-3 669	-2 976	-1 980	-1 249	-657	0
CSG non déductible et CRDS		-4 012	-4 145	-3 421	-3 159	-2 981	-2 797	-2 548	-2 332	-2 113	-1 882
Revenu Net		102 356	78 758	59 397	58 484	54 388	49 892	43 363	38 632	33 116	27 315
Revenu Net Cumulé		102 356	181 113	240 510	298 995	353 383	403 275	446 638	485 270	518 386	545 701

# Bibliographie

## Les ouvrages de référence :

- Première installation : bien choisir son officine  
Les essentiels du pharmacien  
Gérard Martinez, Michel Watrelos  
Editions le moniteur des pharmacies  
2007
- La gestion de votre officine  
5<sup>ème</sup> édition  
Les experts Fiducial  
2010
- Installation du jeune pharmacien  
42<sup>ème</sup> édition  
Guide de l'ANEPPF  
2010
- L'exercice en officine : SEL et SPF-PL en pratique  
Les essentiels du pharmacien 5<sup>ème</sup> édition  
Olivier Delétoille, Jean-Jacques Zambrowski  
Editions le Moniteur des pharmacies  
2011
- 50 cas de gestion  
Les essentiels du pharmacien  
François Pouzaud et les experts KPMG  
Editions le Moniteur des pharmacies  
2009

- La transaction d'officine  
5<sup>ème</sup> édition  
François Pouzaud  
Editions le Moniteur des pharmacies  
2008

Les articles :

- Le moniteur des pharmacies n°2901  
S'installer en couple  
François Pouzaud  
15 octobre 2010
- Moyennes professionnelles 2011  
Les experts KPMG  
Mars 2011
- Le moniteur des pharmacies  
Compte-rendu de la 3<sup>ème</sup> journée de la transaction  
Supplément du moniteur 2860  
18 décembre 2010
- Le moniteur des pharmacies  
Compte-rendu de la 4<sup>ème</sup> journée de la transaction  
Supplément du moniteur n°2918  
4 février 2012
- Le moniteur des pharmacies  
Installation : comment concrétiser son projet en 2011  
Supplément du moniteur n°2855  
20 novembre 2010
- Le moniteur des pharmacies  
Vendre, s'installer en 2012

- Le moniteur des pharmacies n°2929  
SEL : les pièges de l'associé minoritaire  
François Pouzaud  
14 avril 2012
- Le moniteur des pharmacies n°2890  
Clause de garantie de passif  
François Pouzaud  
2 juillet 2011
- Le moniteur entreprise n°20  
S'installer, pièges juridiques et fiscaux  
François Pouzaud, François Gilot, Michel Watrellos  
3 avril 2010
- Le moniteur entreprise n°35  
Les formalités d'acquisition  
François Pouzaud, Annie Cohen-Wacrenier, Luc-Bertrand Manry  
26 novembre 2011
- Le moniteur entreprise n°28  
Etablir un budget prévisionnel  
François Pouzaud, François Gilot, Michel Watrellos, Lionel Canési  
3 septembre 2011
- Les sociétés d'exercice libérales appliquées à la pharmacie  
Thèse d'Adeline Rogemond  
Université Lyon 1  
5 décembre 2003

- L'acquisition d'une officine de pharmacie, l'Expert-comptable : un partenaire à privilégier  
Mémoire de Sabrina Delasalle (Expert-comptable)  
Novembre 2007
- Le statut du conjoint dans l'entreprise, aspects juridiques et fiscaux  
Cabinet Amouyal, Expertise-comptable et audit  
2011
- Le Quotidien du pharmacien  
Ces pharmaciens qui choisissent la SARL  
Philippe Becker, Christian Nouvel  
27 avril 2011

#### Conférences :

- 4<sup>ème</sup> journée de la transaction  
17 octobre 2011

#### Pages internet :

- <http://vosdroits.service-public.fr/particuliers/F948.xhtml>
- <http://vosdroits.service-public.fr/particuliers/N144.xhtml>
- <http://droit-finances.commentcamarche.net/faq/480-pacs-et-succession-les-droits-du-concubin-survivant>
- <http://droit-finances.commentcamarche.net/contents/vie-a-deux/>
- [http://fr.wikipedia.org/wiki/Communaut%C3%A9\\_universelle](http://fr.wikipedia.org/wiki/Communaut%C3%A9_universelle)
- <http://www.pme.gouv.fr/informations/editions/conjoint.pdf>
- <http://www.apce.com/pid223/7-choisir-un-statut-juridique.html?espace=1&tp=1>
- [http://www.cavp.fr/images/PDF/notice\\_calculcotisations\\_janv2012.pdf](http://www.cavp.fr/images/PDF/notice_calculcotisations_janv2012.pdf)
- <http://caffier-audit-conseils.over-blog.com/article-30851470.html>
- [http://www.channels.fr/file\\_bdd/actualite/1333534376\\_Interfimo-Etude7.pdf](http://www.channels.fr/file_bdd/actualite/1333534376_Interfimo-Etude7.pdf)

Sites généraux :

- <http://www.ordre.pharmacien.fr/>
- <http://www.apce.com/>
- <http://www.legifrance.gouv.fr/>
- <http://www.impots.gouv.fr/>
- <http://www.journal-officiel.gouv.fr/>

FACULTE DES SCIENCES PHARMACEUTIQUES ET BIOLOGIQUES DE LILLE  
**DIPLOME D'ETAT DE DOCTEUR EN PHARMACIE**  
Année Universitaire 2011/2012

**Nom : LE ROUGE de GUERDAVID**

**Prénom : Tanguy**

**Titre de la thèse : L'installation en couple**

**Mots-clés : installation, officine, couple, financement**

---

**Résumé :**

L'installation à l'officine devient de plus en plus compliquée pour les adjoints en raison des apports de plus en plus importants réclamés par les banques et des prix de cession toujours aussi élevés. La possibilité de s'installer en association peut alors devenir une solution mais il reste difficile de trouver un associé avec lequel exercer en parfaite adéquation. Dans le cas d'un couple de pharmaciens diplômés, le partenaire de travail peut devenir le conjoint.

Le projet lancé, les futurs titulaires doivent alors se mettre à la recherche de leur futur outil de travail et définir le type d'officine qui conviendrait le mieux à leur manière d'exercer, tout en restant en adéquation avec leur apport. L'officine correspondante sera étudiée en détail aussi bien d'un point de vue économique que du point de vue juridique et fiscal. Le personnel sera lui aussi passé en revue ainsi que l'ensemble des immobilisations, des contrats de maintenance, le droit au bail...rien ne doit être laissé au hasard.

Se pose ensuite la question des statuts de chacun des conjoints dans la société : gérant, associé, salarié, collaborateur...ce choix est corrélé avec les projets de vie et avec la nature de l'union du couple.

Enfin, l'installation ne peut pas se faire sans avoir étudié les différentes options juridiques et fiscales de l'entreprise et avoir réalisé une étude comptable en fonction des différentes options...

---

**Membres du jury :**

**Président : Mr Daniel Vion**, professeur en économie et Droit de la santé, faculté des sciences pharmaceutiques et biologiques de Lille 2

**Assesseur : Mr Thomas Morgenroth**, Professeur agrégé en économie-Gestion, faculté des sciences pharmaceutiques et biologiques de Lille 2

**Assesseur : Mr Michel Watrellos**, expert-comptable, maître de conférences associé, faculté des sciences pharmaceutiques et juridiques.

**Membre extérieur : Me Charlotte Courbot**, notaire