

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

Soutenue publiquement le 12 avril 2021

Par Melle DELYLLE Tiphaine

Titre

SEL et SPFPL : Différences entre rachat de fonds et rachat de parts

Membres du jury :

Président : DINE Thierry, Professeur des Universités et Praticien Hospitalier en Pharmacie Clinique, Université de Lille

Directeur, conseiller de thèse : GILLOT François, Expert-Comptable et Maître de conférences, Faculté de Pharmacie de Lille

Assesseur : MORGENROTH Thomas, Maître de conférences en Droit et Economie Pharmaceutique, Faculté de Pharmacie de Lille

Membre extérieur : LEVEUGLE Louis, Pharmacien titulaire d'officine, Vieux-Berquin (59232)

Université de Lille

Président :	Jean-Christophe CAMART
Premier Vice-président :	Damien CUNY
Vice-présidente Formation :	Lynne FRANJIÉ
Vice-président Recherche :	Lionel MONTAGNE
Vice-président Relations Internationales :	François-Olivier SEYS
Directeur Général des Services :	Pierre-Marie ROBERT
Directrice Générale des Services Adjointe :	Marie-Dominique SAVINA

Faculté de Pharmacie

Doyen :	Bertrand DÉCAUDIN
Vice-Doyen et Assesseur à la Recherche :	Patricia MELNYK
Assesseur aux Relations Internationales :	Philippe CHAVATTE
Assesseur à la Vie de la Faculté et aux Relations avec le Monde Professionnel :	Thomas MORGENROTH
Assesseur à la Pédagogie :	Benjamin BERTIN
Assesseur à la Scolarité :	Christophe BOCHU
Responsable des Services :	Cyrille PORTA

Liste des Professeurs des Universités - Praticiens Hospitaliers

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
Mme	ALLORGE	Delphine	Toxicologie
M.	BROUSSEAU	Thierry	Biochimie
M.	DÉCAUDIN	Bertrand	Pharmacie Galénique
M.	DEPREUX	Patrick	ICPAL
M.	DINE	Thierry	Pharmacie clinique
Mme	DUPONT-PRADO	Annabelle	Hématologie
M.	GRESSIER	Bernard	Pharmacologie
M.	LUYCKX	Michel	Pharmacie clinique
M.	ODOU	Pascal	Pharmacie Galénique
M.	STAELS	Bart	Biologie Cellulaire

Liste des Professeurs des Universités

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
M.	ALIOUAT	EI Moukhtar	Parasitologie
Mme	AZAROUAL	Nathalie	Physique
M.	BERTHELOT	Pascal	Onco et Neurochimie
M.	CAZIN	Jean-Louis	Pharmacologie – Pharmacie clinique
M.	CHAVATTE	Philippe	ICPAL
M.	COURTECUISSÉ	Régis	Sciences végétales et fongiques
M.	CUNY	Damien	Sciences végétales et fongiques
Mme	DELBAERE	Stéphanie	Physique
M.	DEPREZ	Benoît	Lab. de Médicaments et Molécules
Mme	DEPREZ	Rebecca	Lab. de Médicaments et Molécules
M.	DUPONT	Frédéric	Sciences végétales et fongiques
M.	DURIEZ	Patrick	Physiologie
M.	FOLIGNE	Benoît	Bactériologie
M.	GARÇON	Guillaume	Toxicologie
Mme	GAYOT	Anne	Pharmacotechnie Industrielle

M.	GOOSSENS	Jean François	Chimie Analytique
M.	HENNEBELLE	Thierry	Pharmacognosie
M.	LEMDANI	Mohamed	Biomathématiques
Mme	LESTAVEL	Sophie	Biologie Cellulaire
M.	LUC	Gerald	Physiologie
Mme	MELNYK	Patricia	Onco et Neurochimie
M.	MILLET	Régis	ICPAL
Mme	MUHR – TAILLEUX	Anne	Biochimie
Mme	PAUMELLE- LESTRELIN	Réjane	Biologie Cellulaire
Mme	PERROY	Anne Catherine	Législation
Mme	ROMOND	Marie Bénédicte	Bactériologie
Mme	SAHPAZ	Sevser	Pharmacognosie
M.	SERGHERAERT	Eric	Législation
Mme	SIEPMANN	Florence	Pharmacotechnie Industrielle
M.	SIEPMANN	Juergen	Pharmacotechnie Industrielle
M.	WILLAND	Nicolas	Lab. de Médicaments et Molécules

Liste des Maîtres de Conférences - Praticiens Hospitaliers

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
Mme	BALDUYCK	Malika	Biochimie
Mme	GARAT	Anne	Toxicologie
Mme	GOFFARD	Anne	Bactériologie
M.	LANNOY	Damien	Pharmacie Galénique
Mme	ODOU	Marie Françoise	Bactériologie
M.	SIMON	Nicolas	Pharmacie Galénique

Liste des Maîtres de Conférences

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
Mme	ALIOUAT	Cécile Marie	Parasitologie
M.	ANTHERIEU	Sébastien	Toxicologie

Mme	AUMERCIER	Pierrette	Biochimie
Mme	BANTUBUNGI	Kadiombo	Biologie cellulaire
Mme	BARTHELEMY	Christine	Pharmacie Galénique
Mme	BEHRA	Josette	Bactériologie
M	BELARBI	Karim	Pharmacologie
M.	BERTHET	Jérôme	Physique
M.	BERTIN	Benjamin	Immunologie
M.	BLANCHEMAIN	Nicolas	Pharmacotechnie industrielle
M.	BOCHU	Christophe	Physique
M.	BORDAGE	Simon	Pharmacognosie
M.	BOSC	Damien	Lab. de Médicaments et Molécules
M.	BRIAND	Olivier	Biochimie
M.	CARNOY	Christophe	Immunologie
Mme	CARON	Sandrine	Biologie cellulaire
Mme	CHABÉ	Magali	Parasitologie
Mme	CHARTON	Julie	Lab. de Médicaments et Molécules
M	CHEVALIER	Dany	Toxicologie
M.	COCHELARD	Dominique	Biomathématiques
Mme	DANEL	Cécile	Chimie Analytique
Mme	DEMANCHE	Christine	Parasitologie
Mme	DEMARQUILLY	Catherine	Biomathématiques
M.	DHIFLI	Wajdi	Biomathématiques
Mme	DUMONT	Julie	Biologie cellulaire
Mme	DUTOUT-AGOURIDAS	Laurence	Onco et Neurochimie
M.	EL BAKALI	Jamal	Onco et Neurochimie
M.	FARCE	Amaury	ICPAL
Mme	FLIPO	Marion	Lab. de Médicaments et Molécules
Mme	FOULON	Catherine	Chimie Analytique
M.	FURMAN	Christophe	ICPAL
Mme	GENAY	Stéphanie	Pharmacie Galénique
M.	GERVOIS	Philippe	Biochimie
Mme	GOOSSENS	Laurence	ICPAL
Mme	GRAVE	Béatrice	Toxicologie
Mme	GROSS	Barbara	Biochimie

M.	HAMONIER	Julien	Biomathématiques
Mme	HAMOUDI	Chérifa Mounira	Pharmacotechnie industrielle
Mme	HANNOTHIAUX	Marie-Hélène	Toxicologie
Mme	HELLEBOID	Audrey	Physiologie
M.	HERMANN	Emmanuel	Immunologie
M.	KAMBIA	Kpakpaga Nicolas	Pharmacologie
M.	KARROUT	Youness	Pharmacotechnie Industrielle
Mme	LALLOYER	Fanny	Biochimie
M.	LEBEGUE	Nicolas	Onco et Neurochimie
Mme	LECOEUR	Marie	Chimie Analytique
Mme	LEHMANN	Hélène	Législation
Mme	LELEU-CHAVAIN	Natascha	ICPAL
Mme	LIPKA	Emmanuelle	Chimie Analytique
Mme	MARTIN	Françoise	Physiologie
M.	MOREAU	Pierre Arthur	Sciences végétales et fongiques
M.	MORGENROTH	Thomas	Législation
Mme	MUSCHERT	Susanne	Pharmacotechnie industrielle
Mme	NIKASINOVIC	Lydia	Toxicologie
Mme	PINÇON	Claire	Biomathématiques
M.	PIVA	Frank	Biochimie
Mme	PLATEL	Anne	Toxicologie
M.	POURCET	Benoît	Biochimie
M.	RAVAUX	Pierre	Biomathématiques
Mme	RAVEZ	Séverine	Onco et Neurochimie
Mme	RIVIERE	Céline	Pharmacognosie
Mme	ROGER	Nadine	Immunologie
M.	ROUMY	Vincent	Pharmacognosie
Mme	SEBTI	Yasmine	Biochimie
Mme	SINGER	Elisabeth	Bactériologie
Mme	STANDAERT	Annie	Parasitologie
M.	TAGZIRT	Madjid	Hématologie
M.	VILLEMAGNE	Baptiste	Lab. de Médicaments et Molécules
M.	WELTI	Stéphane	Sciences végétales et fongiques
M.	YOUS	Saïd	Onco et Neurochimie

M.	ZITOUNI	Djamel	Biomathématiques
----	---------	--------	------------------

Professeurs Certifiés

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

Professeur Associé - mi-temps

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
M.	DAO PHAN	Hai Pascal	Lab. Médicaments et Molécules
M.	DHANANI	Alban	Droit et Economie Pharmaceutique

Maîtres de Conférences ASSOCIES - mi-temps

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
M.	BRICOTEAU	Didier	Biomathématiques
Mme	CUCCHI	Malgorzata	Biomathématiques
M.	FRIMAT	Bruno	Pharmacie Clinique
M.	GILLOT	François	Droit et Economie pharmaceutique
M.	MASCAUT	Daniel	Pharmacie Clinique
M.	ZANETTI	Sébastien	Biomathématiques
M.	BRICOTEAU	Didier	Biomathématiques

AHU

Civ.	NOM	Prénom	Laboratoire
Mme	DEMARET	Julie	Immunologie
Mme	HENRY	Héloïse	Biopharmacie
Mme	MASSE	Morgane	Biopharmacie

Remerciements

M. DINE

Merci de me faire l'honneur de présider ma thèse. Je garde un excellent souvenir de vos enseignements dispensés depuis la PACES jusqu'à la fin du cursus de pharmacie, mais également durant le stage hospitalier de 5ème année au centre hospitalier de Loos. Merci pour la pédagogie de vos cours, qui sont intéressants, ludiques et essentiels pour être un bon pharmacien par la suite.

M. GILLOT

Merci d'avoir accepté d'être mon référent pour cette thèse, de m'avoir aidé dans sa rédaction malgré un emploi du temps très chargé. Merci pour la pédagogie de vos cours et votre bienveillance durant l'écriture de cette thèse, de la correction jusqu'à la présentation, afin que celle-ci soit parfaite.

M. MORGENROTH

Je vous remercie d'avoir accepté d'assister à ma soutenance. Merci pour vos enseignements, les bases de gestion et de management, bien utiles concrètement pour notre future vie professionnelle.

LOUIS LEVEUGLE

Merci Louis d'être présent dans mon jury de thèse. Je sais que c'est un sujet qui t'intéresse et que tu devrais aimer lire cette thèse. Merci d'être un si bon ami à la faculté mais aussi en dehors.

Je souhaiterai remercier toutes les personnes de ma famille, mes parents, mon frère, mes grands-parents, mes oncles, tantes, cousins et cousines.

Je souhaiterai également remercier mes amis de lycées, de la faculté et d'ailleurs : Imelda, Elise, Manon, Laura, Marine, Louis, Etienne, Sylvain, Maxime, Julie, Margaux, Amélie, Magalie, Anaïs, Matthieu, Manon C, Julien, Justine, Alexandre, Sophie, Christian ... J'en oublie certainement, donc merci à tous ceux qui ont un jour croisé ma route.

Sommaire

Remerciements	8
I. Introduction	12
1. Contexte historique.....	12
2. Economie de l'officine et animation du marché	16
a) EBE, chiffre d'affaires et marge à l'officine	17
b) Localisation des officines.....	26
c) Typologie d'officines et avenir des pharmacies d'officine	27
3. Contexte juridique	29
a) Formes juridiques : les différents types de SEL de pharmacie	29
b) Détention de capital	32
c) Limitation du nombre de participations	32
4. Contexte économique et fiscal	35
a) Intérêt de l'impôt sur les sociétés	35
b) Intérêt des SEL	36
c) Régimes fiscaux en officine	37
II. Aspects de vente	41
1. Vente et rachat de fonds	41
a) Rachat d'un fonds par un seul pharmacien	42
.....	42
b) Rachat d'un fonds par deux pharmaciens sans utilisation d'une SPFPL.....	44
c) Rachat d'un fonds par deux pharmaciens avec utilisation de deux SPFPL distinctes	45
2. Vente et rachat de parts	50
a) Rachat de parts par un seul pharmacien	55
b) Rachat de parts par deux pharmaciens en faisant appel à une SPFPL commune	57
c) Rachat de parts par deux pharmaciens en créant des SPFPL distinctes.....	58
d) Association avec un investisseur	65
e) Recours à un associé grossiste ou groupement.....	67
III. Intérêts de la SPFPL	68
1. SPFPL pour le rachat d'une officine	68
a) Aspects financiers.....	68
b) Intérêts des SPFPL lors du rachat de parts.....	68
2. Passage d'une exploitation en nom propre à une société	70
a) Apport du fonds.....	70
b) Cession du fonds.....	70

3. Formalités pour passer d'une entreprise individuelle en SELARL	71
a) Formalités fiscales	71
b) Autres formalités	71
c) Conséquences fiscales du passage de l'entreprise individuelle à la SARL	71
4. Pacte Dutreil : Souplesse pour le <i>Family Buy Out</i>	72
Focus sur la crise sanitaire COVID 19	74
Discussion	76
Bibliographie	77

I. Introduction

1. Contexte historique

La loi du 31 décembre 1990 instaure les sociétés d'exercice libéral (SEL), puis la loi MURCEF de 2001 crée une nouvelle catégorie d'associés dans les SEL : les Sociétés de Participation Financière de Professions Libérales (SPFPL), qui ne sont rien d'autre que des holdings contrôlées par les ordres professionnels. Puis les Lois de Modernisation de l'Economie (2008) et de Modernisation des Professions Juridiques (2011) ont amélioré le dispositif afin qu'une SPFPL puisse être majoritaire en capital et en droits de vote dans une SEL, dès lors que la SPFPL est détenue majoritairement par des professions libérales exerçant dans la SEL. [4]

Le décret du 4 juin 2013, entré en vigueur le 7 juin 2013, sur les SEL et SPFPL confirme que le capital est détenu uniquement par des pharmaciens d'officine. Ce texte modifie les articles R. 5125-24-1 du Code de Santé Publique (CSP) ainsi que certaines dispositions réglementaires relatives aux SEL de pharmaciens d'officine (art. R 5125-14 à R 5125-15 du CSP), notamment pour prendre en compte la création des SPFPL. Les SPFPL voient leur régime juridique précisé par les articles R 5125-24-1 à R 5125-24-15 du Code de Santé Publique concernant la constitution de la société, son fonctionnement et son contrôle, sa dissolution et sa liquidation.

Le décret du 22 mars 2017 fait évoluer ces lois en permettant aux adjoints de participer au capital de la SEL dans laquelle ils exercent, c'est-à-dire de détenir des participations directes dans cette SEL, ainsi que des participations indirectes dans d'autres SEL via une SPFPL, dans une limite de 10% du capital. [22] [16]

A l'heure actuelle, on voit que plus de 85% des pharmaciens achètent leurs fonds d'officine sous forme de SEL. Par ailleurs, après la publication du décret d'application des SPFPL, plus de 500 SPFPL ont été inscrites à l'Ordre des pharmaciens.

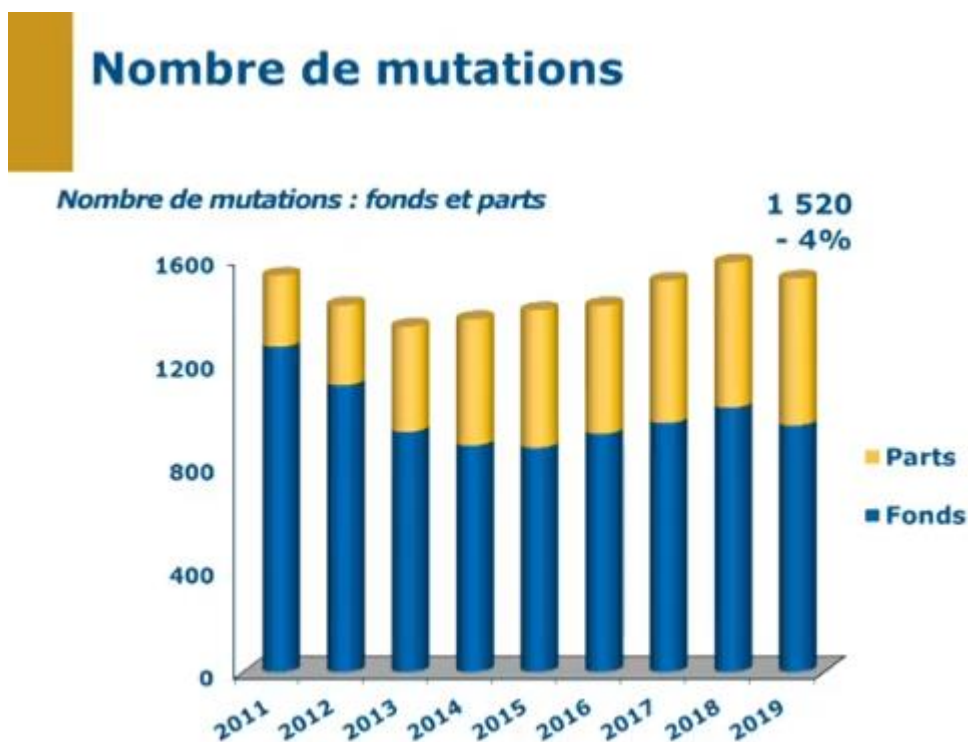
Étapes	Lois	Dispositions législatives essentielles concernant les SEL et SPF-PL pour les pharmaciens depuis 25 ans
1990	Loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 portant création des SEL Et son décret d'application	Ouverture possible du capital d'une SEL aux associés dits « investisseurs » pharmaciens ou SEL de pharmacie, mais de manière minoritaire (la SELARL est employée en présence d'associés « investisseurs » minoritaires dans son capital) Un pharmacien peut prendre des participations à titre personnel dans deux autres SEL en tant qu'investisseur Une SEL peut prendre des participations dans deux autres SEL en tant qu'investisseur
2001	Loi n° 2001-1168 du 11 décembre 2001 (dite loi MURCEF) portant création des holdings de pharmacies (la SPF-PL)	La SPF-PL est inscrite dans la loi, mais le décret d'application se fait attendre Par ailleurs, les associés pharmaciens dits « investisseurs », personnes physiques ou morales, peuvent, depuis cette date, et jusqu'au 4 juin 2013 (décret), être majoritaires en capital dans une SEL. Il s'agit d'une dérogation prévue à l'article 5-1 de la loi de 1990 sur les SEL À noter : – la majorité des droits de vote est réservée en toutes circonstances aux associés exploitants – la SELAS permettait (jusqu'au 6 juin 2013) d'organiser juridiquement la séparation des « droits de vote » et « droits en capital »
2004	Amendement de janvier 2004 à la loi de 1990, modifiée par la loi MURCEF de 2001	Outre la détention de titres (parts ou actions) de SEL, les SPF-PL peuvent facturer des prestations accessoires de conseil ou de gestion à leur(s) filiale(s) SEL
2005	Loi n° 2005-882 du 2 août 2005 sur les SEL	Les associés exploitants, pris individuellement, doivent détenir au minimum 5 % du capital de la société dans laquelle ils engagent leurs diplômes. Cette détention doit être directe.
2008	Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 dite loi de modernisation de l'économie (LME)	Elle réaffirme la volonté de la mise en œuvre de la holding pour les professions libérales afin de faciliter la transmission des sociétés et l'organisation entre professionnels. Elle apporte certaines adaptations pratiques
2011	Loi du 28 mars 2011 de modernisation des professions judiciaires ou juridiques et certaines professions réglementées	Une modification de rédaction introduite par cette loi rend possible la présence d'associés « investisseurs » pharmaciens au capital d'une SPF-PL, dès lors que les exploitants dans la SEL filiale en conservent directement ou indirectement la majorité du capital et des droits de vote
28 mars 2012 et 4 juin 2013	Application de la loi MURCEF concernant les SPF-PL, même en l'absence de décret, depuis le 28 mars 2012. Parution du décret le 6 juin 2013 apportant des précisions et des limitations à l'application des lois sur les SEL et SPF-PL	La mise en œuvre des SPF-PL est possible depuis le 29 septembre 2012 La présence, ou non, d'associés dits « investisseurs » (pharmaciens) au capital des SPF-PL (à l'instar des SEL) est possible La dérogation prévue à l'article 5-1 n'est plus applicable (nouveau du décret du 4 juin 2013). Les investisseurs ne peuvent plus être majoritaires en capital dans des SEL « (...) Le nombre de SEL dans lesquelles un même pharmacien personne physique ou morale peut prendre des participations est limité à quatre (en plus de celle dans laquelle le pharmacien personne physique exerce) » « (...) Le nombre de SEL dans lesquelles une même SPF-PL peut prendre des participations est au maximum de trois » Les SEL et les SPF-PL constituées avant la date de publication du décret du 4 juin 2013 disposent d'un délai de mise en conformité de deux ans Les adjoints sont autorisés à participer au capital des SPF-PL (pas de participation directe des adjoints au capital des SEL)
Fin 2015	Loi santé	Suppression de l'obligation de détention des 5 % évoquée plus haut. Détention directe d'au moins une part ou une action. Intégration des adjoints au capital des SEL jusqu'à 10 % de celui-ci.

Récapitulatif historique des dispositions législatives des SEL et SPFPL [4]

Depuis quelques années, on observe un véritable engouement des pharmaciens pour ce type de société. En effet, une SEL est une société d'exercice libéral en principe assujettie à l'impôt sur les sociétés, sauf cas particuliers :

- SELARL à associé unique sans option à l'IS
- SELARL de famille
- Option à l'IR valable pour les cinq premières années d'exercice

Ceci permet de nombreux avantages notamment au niveau économique et fiscal.



Nombre de mutations : fonds et de parts [12]

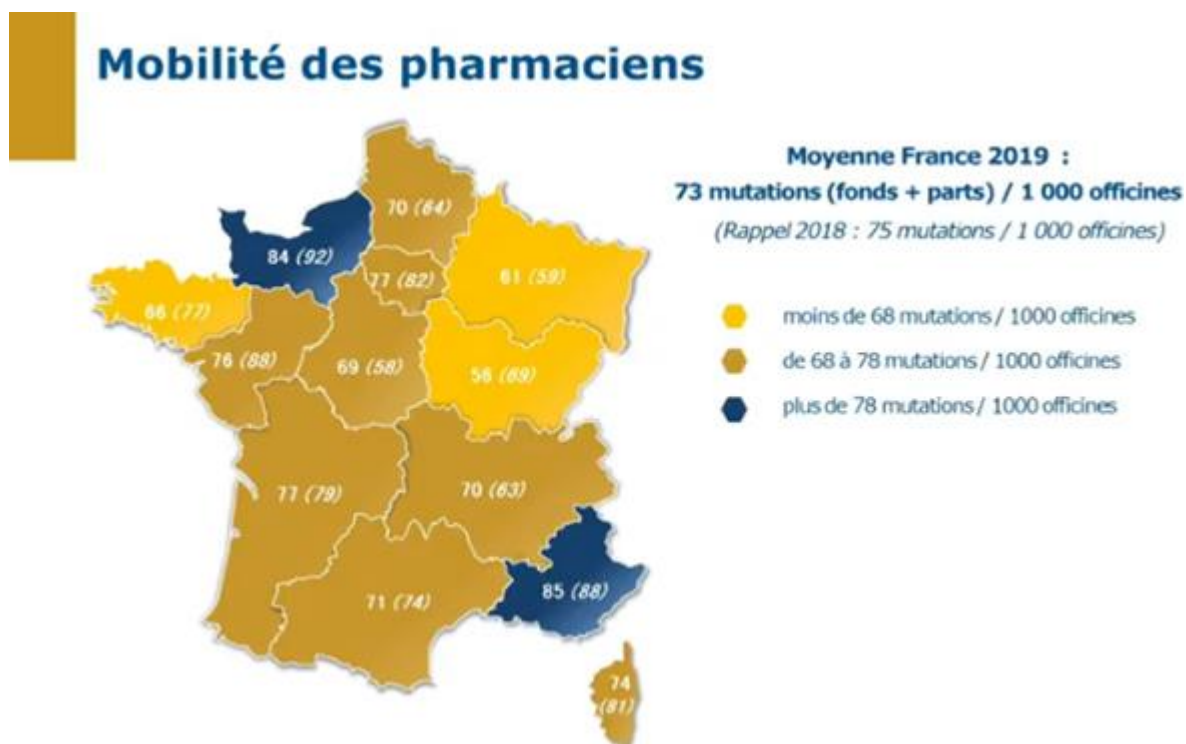
En 2018, on constate une progression des cessions de fonds de commerce pour la 3^{ème} année consécutive. En 2018, il y a eu environ 1020 cessions de fonds de commerce soit +6% par rapport à 2017. En intégrant les 560 cessions de parts en 2018, on aboutit à 1580 cessions, soit +5% par rapport à 2017.

Pour 2019, nous avons 1520 transactions enregistrées : c'est une diminution de 4% par rapport à l'année dernière. On a une déperdition assez forte des ventes de fonds, non compensées par la légère croissance des ventes de parts.

Globalement, il y a deux choses importantes à noter dans ces mutations :

- Les ventes de fonds de commerce tendent à diminuer de manière assez significative par rapport à 2018
- Les ventes de parts progressent mais de façon plus faible que les années précédentes

Néanmoins, le marché reste plutôt dynamique depuis 3 ans. [11] [12]

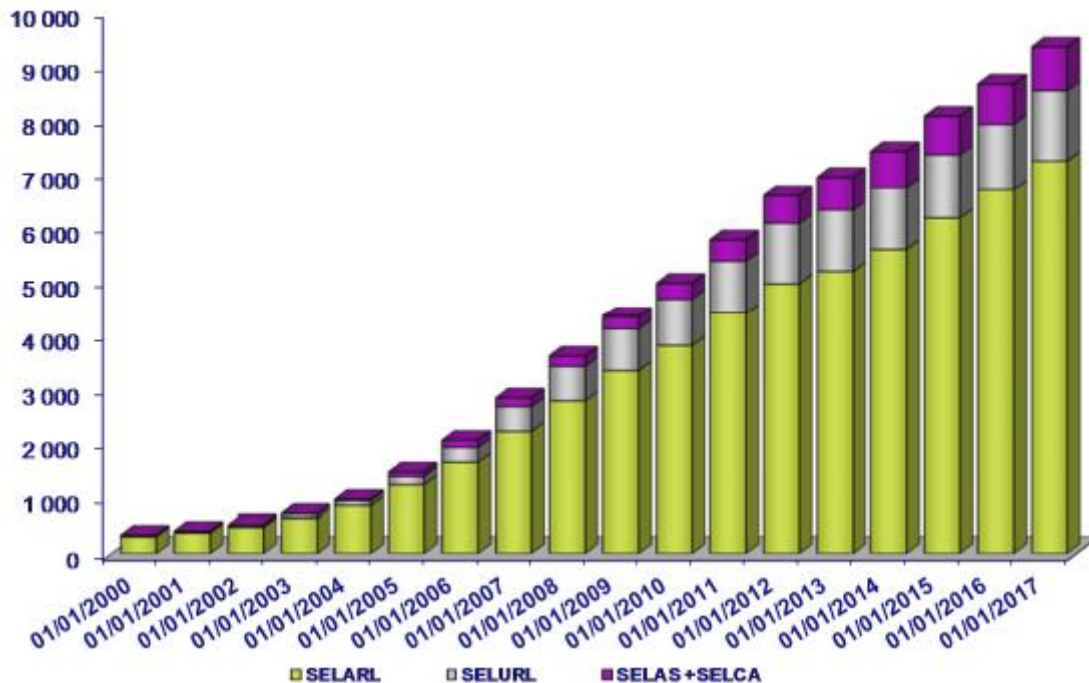


Mobilité des pharmaciens :

Nombre de mutations (fonds + parts) / 1000 officines [12]

En 2019, on a une moyenne nationale qui est à 73 mutation (fonds + parts) pour 1000 officines. Nous étions sur une base de 75 l'année dernière. Cela confirme la baisse vue précédemment.

Deux régions restent fortement dynamiques : la région PACA et la Normandie. Trois régions sont un peu plus en retard en nombre de mutations : le Grand Est, la Bourgogne Franche-Comté et la Bretagne.



Le phénomène des SEL [11]

Actuellement, nous sommes sur un marché de SEL. Le marché des cessions de parts sociales croit avec une hausse de +11% en 2017, soit 550 cessions annuelles enregistrées.

En 2017, on avait 40% de pharmacies en SEL ; en 2018, on est passé à 53%.

Aujourd'hui, environ 9 acquéreurs sur 10 passent par une SEL. Au regard de cette donnée, le marché de la cession de parts va mécaniquement continuer à progresser.

[10] [11] [12] [13]

2. Economie de l'officine et animation du marché

On a un manque de fluidité dans la cession des officines alors que l'environnement est favorable. En effet, on constate un engouement pour les officines au chiffre d'affaires plus important et disposant de plus grandes superficies, alors que la reprise d'officines avec un chiffre d'affaires moindre tend à diminuer.

a) EBE, chiffre d'affaires et marge à l'officine

❖ Chiffre d'affaires et marge

Lexique

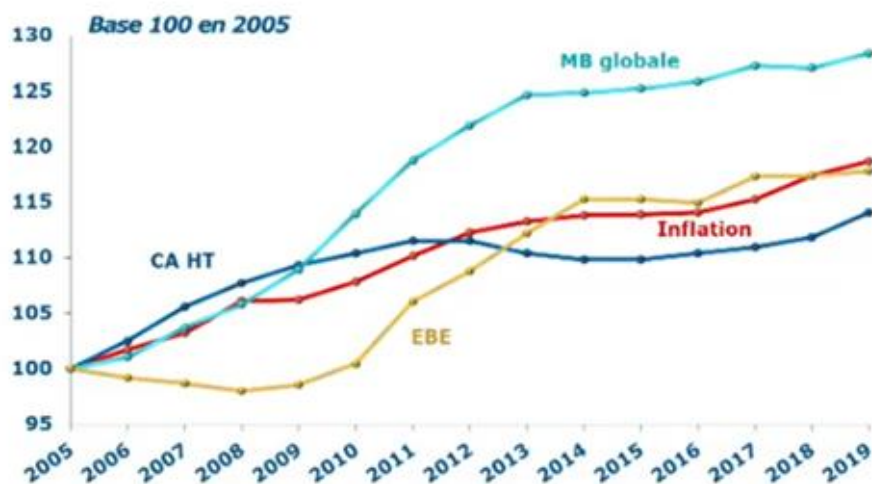
Chiffre d'affaires : c'est la somme des ventes de biens ou de services d'une entreprise, ici la pharmacie. Il est égal au montant (hors taxes) de l'ensemble des transactions réalisées par l'entreprise avec des tiers dans le cadre de son activité normale et courante.

Marge (= rémunération officinale) : elle correspond à la différence entre un prix de vente et un prix d'achat de tous les produits de la pharmacie. Elle tient compte aussi des éléments de rémunération, notamment la coopération commerciale, les ristournes et les rémunérations sur objectifs de santé publique. Elle intègre également les honoraires de dispensation.

La pharmacie étant redevable de la TVA, le calcul de la marge s'effectue hors taxes. La marge peut concerner un bien acheté (ex : médicaments), un bien produit (ex : préparations) ou un service (ex : locations), les honoraires ...

Evolution comparée en valeur

Chiffre d'Affaires H.T. / Marge Brute globale / Excédent brut d'Exploitation



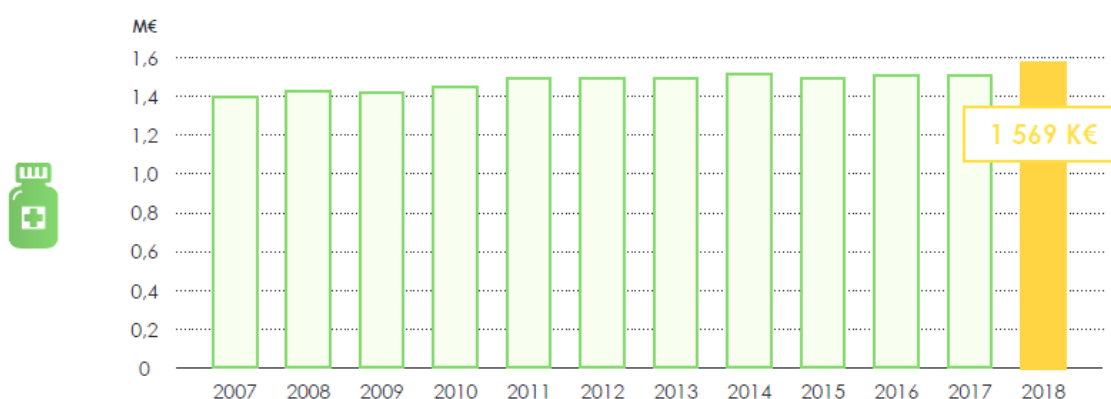
Evolution du chiffre d'affaires, de la marge et de l'EBE [11]

En prenant une base 100 qui est l'année 2005, on regarde l'évolution de 4 critères : le chiffre d'affaires hors taxe, l'EBE, l'inflation et la marge brute globale.

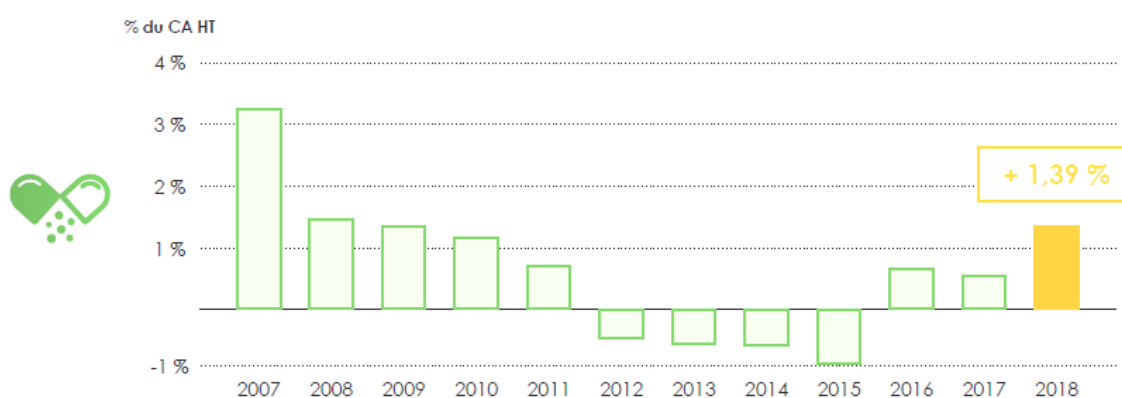
On voit que les chiffres d'affaires ont légèrement augmenté en 2017 et 2018, et que les marges en volume ont évolué positivement.

L'année 2018 s'inscrit dans la continuité de 2017 avec une progression du chiffre d'affaires de l'ordre de 0,5% et une marge globale qui s'améliore légèrement.

En 2019, nous avons une évolution du chiffre d'affaires de 2%, une évolution de la marge brute assez faible, on a une stabilité de l'EBE et une reprise de l'inflation. On s'aperçoit que sur quinze ans, le chiffre d'affaires a fait une croissance globale de 14%, la marge de 28%, l'EBE de 19%.



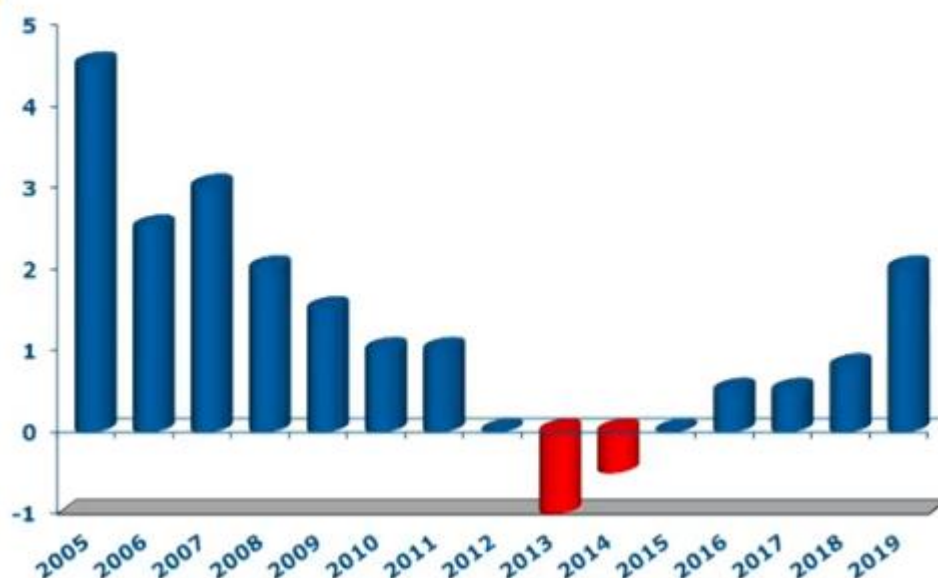
Evolution du chiffre d'affaires hors taxe moyen [8]



Variation annuelle du chiffre d'affaires hors taxe moyen [8]

En 2018, on constate une légère reprise du chiffre d'affaires à +1,39% contre +0,58% en 2017.

Evolution du Chiffre d'Affaires H.T.



Evolution du chiffre d'affaires hors taxe [12]

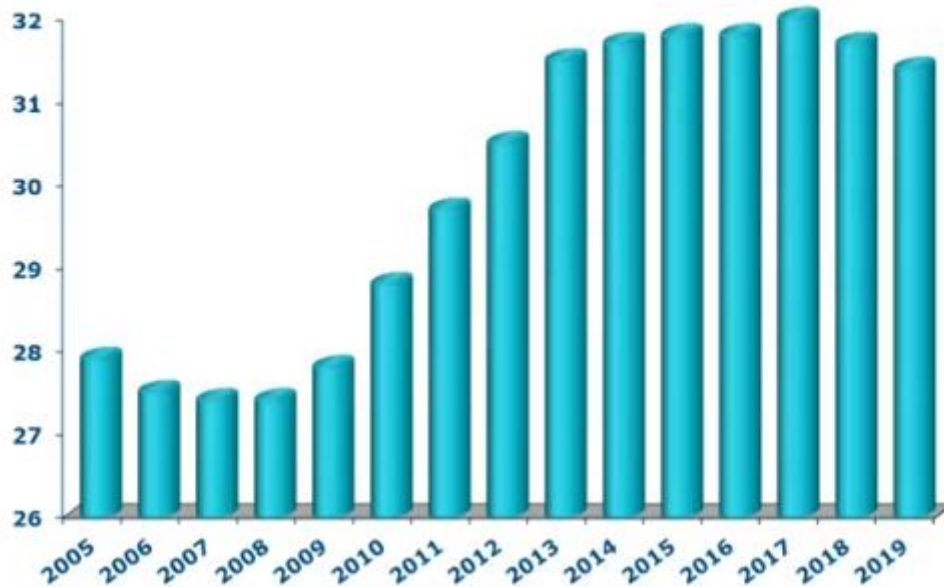
Sur la tendance globale, on s'aperçoit qu'avant 2005, l'évolution moyenne du chiffre d'affaires (CA) était de 5% par an. Après 2005, il existe une première cassure liée à l'arrivée des génériques, entraînant une baisse des CA jusque 2013-2014.

En 2015, les honoraires de dispensation et la ROSP (Rémunération sur Objectifs de Santé Publique) font leur apparition. Le modèle est modifié et il y a une inversion de la tendance jusqu'en 2018 à +0,8%.

L'année 2019 est dans la continuité des années précédentes. En 2019, le chiffre d'affaires des officines a progressé de pratiquement 2% en s'appuyant notamment sur la dynamique du remboursable, les nouveaux honoraires.

Cette analyse globale masque toutefois de fortes disparités entre les pharmacies, liées à la fois la taille de l'officine mais aussi à son emplacement géographique.

Evolution du taux de Marge Brute globale (prestations de services comprises)



Evolution du taux de marge brute globale (prestations de services comprises) [12]

On note une hausse assez sensible à partir de 2011, avec une montée en puissance des génériques, qui généraient un peu moins de chiffre d'affaires mais davantage de marges.

En 2015, l'arrivée des honoraires de dispensation a joué un rôle d'amortisseur, notamment pour les petites officines.

En 2019 comme en 2018, on constate une légère régression du taux de marge brute : de 32% en 2017, on passe à 31,8% en 2018, puis à 31,5% en 2019. Ceci est lié en partie aux produits chers qui augmentent le CA mais qui sont vendus à faible marge.

Le marché est plus concentré et plus homogène à l'heure actuelle.

❖ Excédent brut d'exploitation (EBE)

Lexique

EBE : c'est un indicateur financier permettant de déterminer la ressource que la pharmacie tire de son cycle d'exploitation. Il représente le flux de trésorerie généré par l'activité principale de la pharmacie (vente de médicaments, préparations, services). Il mesure la performance économique de l'entreprise.

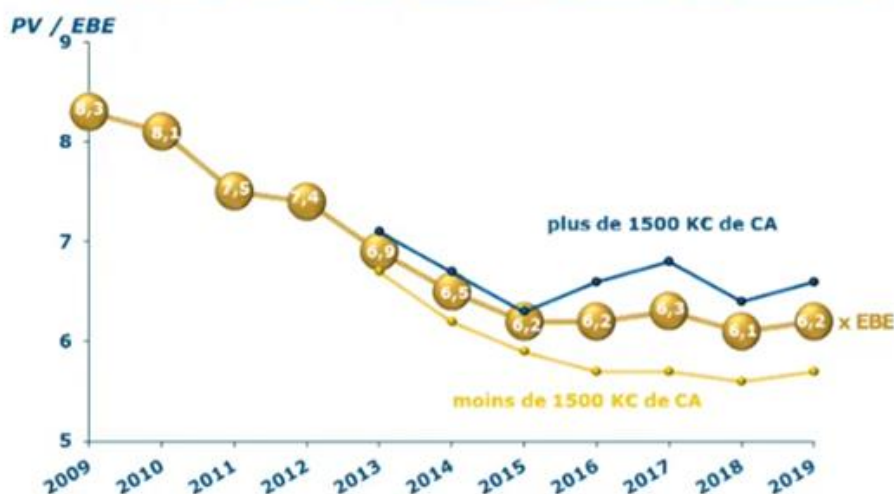
Il est égal à la performance commerciale et de gestion, de laquelle est soustraite les rémunérations et charges sociales du ou des titulaires.

$$EBE = \text{Chiffre d'affaires} - \text{achat de marchandises et de matières premières} - \text{services extérieurs (loyer, électricité, assurance ...)} - \text{services provenant des tiers (avocat, comptables, honoraires experts ...)} - \text{impôts et autres taxes} - \text{salaires et charges sociales}$$

EBE retraité : EBE - coût du gérant (rémunération + cotisations sociales)

Evolution du prix de cession moyen en multiple de l'EBE « reconstitué »

(avant rémunérations et cotisations sociales des titulaires cédants)



Evolution du prix de cession moyen en multiple de l'EBE reconstitué (avant rémunération et cotisations sociales des titulaires cédants) [12]

En 2016, on est à 6,2 fois l'EBE ; et pour 2017, on est à 6,3 fois l'EBE. On note donc une légère hausse de 0,1 point en 2017 par rapport à 2016.

En 2018, on a une légère diminution avec 6,1x l'EBE. Ce n'est pas une tendance à la baisse mais un ajustement car les prix de cession de 2018 ont été calculés sur les EBE de 2017 qui eux, étaient en progression.

Sur 2019, nous allons avoir une stabilité des prix puisqu'on va afficher un coefficient de 6,2 fois l'EBE. Actuellement, on a plutôt une stabilité des prix depuis cinq ans.

On a une chute assez vertigineuse des prix de 2009 à 2015 mais depuis 2015, nous avons une stabilité. Néanmoins, c'est un chiffre national : on a une différence assez sensible entre les officines de plus d'1,5 million de chiffre d'affaires et les officines qui font moins d'1,5 million.

Ces évolutions moyennes ne reflètent pas non plus les disparités que l'on peut voir selon les régions de France.

❖ Prix de cession

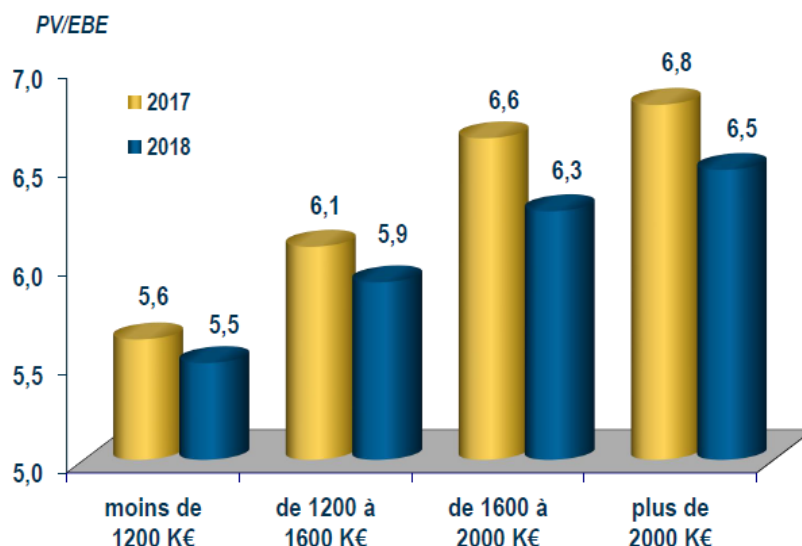
On voit une diminution des prix de 2008 à 2015 avec une chute de 2,5 points et depuis une stabilité. Il reste néanmoins une disparité entre les différentes typologies d'officines. En effet, l'EBE des pharmacies au chiffre d'affaires plus important a progressé plus vite que les pharmacies de moins d'1,5 million.

Le prix de cession selon l'EBE se fait au cas par cas en fonction de la localisation, de la taille, de la typologie de la pharmacie... La valorisation se fait surtout selon la taille de l'officine, qui devient un critère de plus en plus déterminant :

- Pharmacies < 1,5 million d'euros de CA → 5,7x l'EBE
- Pharmacies > 1,5 million d'euros de CA → 6,6x l'EBE

On a quasiment un différentiel d'un point en fonction de la taille de l'officine. Si on regarde il y a 5 ans, ce différentiel n'était que de 0,5 ; il a vraiment tendance à augmenter chaque année.

La tendance est celle d'une valorisation plus importante pour les officines au CA plus élevé. [12]



Prix en multiple de l'EBE par chiffre d'affaires d'officines [12]

Les prix de cession sont « raisonnables », l'économie s'est un peu redressée et les taux d'intérêt d'emprunt restent très bas (0,6% environ sur 12 ans). Les jeunes pharmaciens auraient plus tendance à s'associer ou faire un emprunt plus important pour acquérir une pharmacie plus conséquente.

On constate une légère hausse des prix au regard de la rentabilité constatée au niveau national mais cette hausse n'est pas homogène selon les régions.



Carte de France des prix de cession en pourcentage du CA HT [12]

On va retrouver les régions où on vend le plus cher par rapport au chiffre d'affaires hors taxes : le Grand-Est, la Normandie et la Nouvelle-Aquitaine.

Prix de cession par niveau de chiffre d'affaires HT



Prix de cession par niveau de CA HT [12]

On a des officines qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à un 1,2 million en progression, avec des petits ajustements techniques jusqu'à 2,4 millions.

Au-delà de 2,4 millions, on a une progression du coefficient, tandis que les officines de moins d'1,2 million sont en baisse.

Carte de France des Prix de Cession en multiple de l'EBE reconstitué (avant rémunérations et cotisations sociales des titulaires)

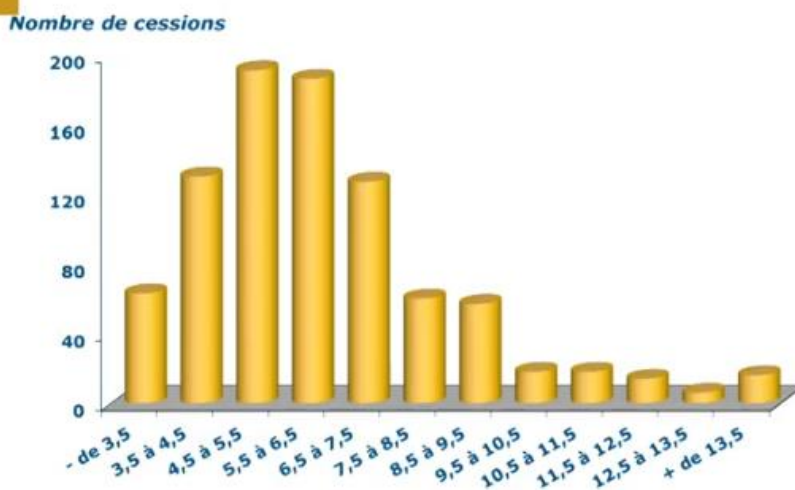


Prix de cession des officines en fonction de l'EBE [12]

Sur la carte des régions, on retrouve notre moyenne à 6,2 x l'EBE. On a trois régions qui se distinguent avec des prix relativement élevés : le Grand-Est, Paris et l'Ile-de-France et la Corse.

Quatre régions où les officines se vendent un peu moins chères : la Bretagne, le Val-de-Centre, la Bourgogne-Franche-Comté et Auvergne Rhône-Alpes.

Dispersion des prix en multiple de l'EBE reconstitué



Dispersion des prix en multiple de l'EBE reconstitué [12]

Les valeurs sont en train de s'étirer vers les prix les plus chers. La dispersion est de plus en plus marquante. Globalement aujourd'hui, une officine sur cinq est valorisée à plus de 7,5 fois l'EBE.

Prix en multiple de l'EBE par taille d'officine



Prix en multiple de l'EBE par taille d'officine [12]

On a une évolution du coefficient quasiment sur toutes les officines à partir d'1,2 million de chiffres, avec des évolutions plus ou moins fortes et un type d'officine en retrait : les officines de moins d'1,2 million, qui se vendent moins cher. On a réellement un critère très important sur la taille de l'officine et son emplacement

b) Localisation des officines

Près de la moitié des officines se situent en milieu rural.

Par ailleurs, dans les zones urbaines à forte densité d'officines, où celles-ci sont en surnombre, on peut envisager des schémas de réorganisation du nombre via regroupement, association, fermeture.

Ceci peut être salvateur pour tous mais dans des secteurs plus ruraux, le maillage territorial reste très important et ces schémas sont plus difficilement envisageables car la pharmacie doit rester un commerce de proximité.

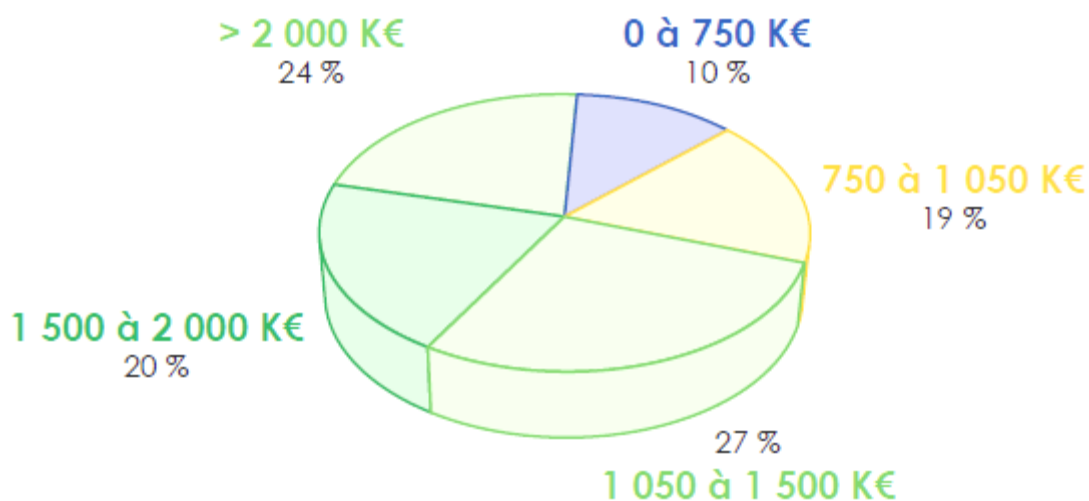


Localisation des officines [8]

Avec la crise, nous prenons conscience de l'importance du maillage territorial de l'officine et l'absence de désert pharmaceutique, et que le pharmacien est un acteur de santé de proximité. La crise a renforcé son importance, notamment comme acteur de santé de première ligne.

c) Typologie d'officines et avenir des pharmacies d'officine

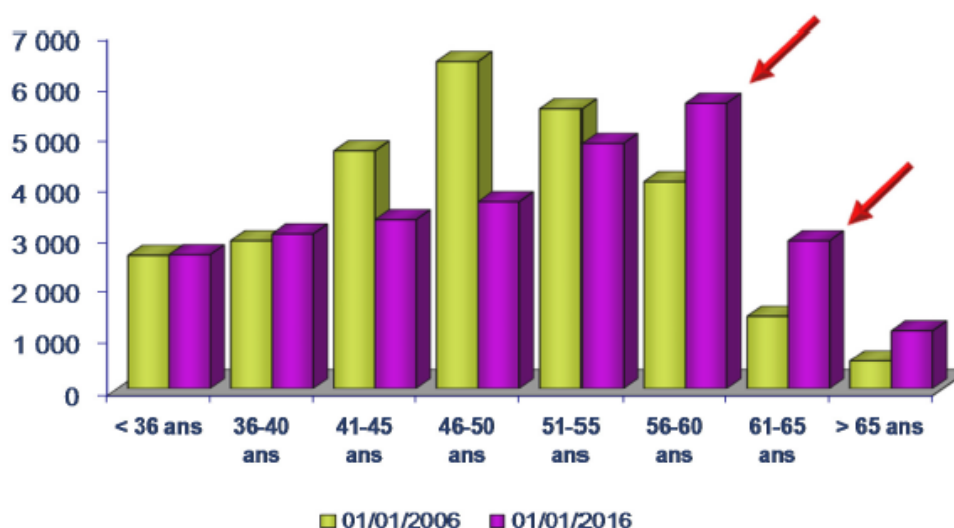
Si on regarde maintenant la répartition des officines par tranches de chiffre d'affaires hors taxe, la majorité des officines se situe entre un et deux millions de chiffre d'affaires hors taxe.



Répartition des officines (par tranche de chiffre d'affaires hors taxe) [8]

Actuellement, on a un vieillissement des pharmaciens titulaires. Mécaniquement, il va y avoir, à court terme, une vague de cessions liée à l'âge des titulaires, ceux ayant plus de 55 ans étant nombreux à ce jour.

Dans un avenir proche, les causes de cession de fonds ne seront pas liées à une réinstallation mais pour cause de départ à la retraite.



Vieillissement des pharmaciens titulaires [13]

A l'heure actuelle, un tiers des pharmaciens installés ont plus de 56 ans et on estime que sur les dix prochaines années, environ 30 % des titulaires en exercice vont vouloir prendre leur retraite.



Départ en retraite (titulaires et anciens titulaires) et décès de titulaires [12]

L'année 2019 a marqué une nouvelle année record concernant le nombre de titulaires parti à la retraite, même après cinq années de croissance.

❖ Intégration des adjoints

Depuis le décret du 22 mars 2017, il y a possibilité d'intégrer les adjoints dans les SEL. Cela permet une ouverture du capital à ces derniers. Néanmoins, ce montage peut cependant trouver ses limites dans les faits. Il n'a d'ailleurs pas eu le retour attendu du fait des autres montages associatifs possibles.

❖ Crédit d'impôt

Une autre solution est possible. En effet, dorénavant, les structures vont pouvoir bénéficier d'un avantage fiscal supplémentaire : le crédit d'impôt pour rachat d'entreprise par les salariés. Pour ce faire, il suffit que l'adjoint travaille depuis au moins 18 mois dans l'officine pour laquelle il acquiert les parts.

Le gros avantage est que ce crédit d'impôt va s'imputer sur l'IS de la holding mais s'il excède le montant de l'impôt de la holding, il est restitué à la structure. Les adjoints vont pouvoir bénéficier de ce crédit d'impôt durant toute la durée du crédit. Ceci permet d'améliorer la trésorerie de la structure holding et donc améliorer la capacité d'acquisition des titres par les adjoints.

Tout comme l'intégration des adjoints au capital, ce crédit d'impôt est très peu utilisé à l'heure actuelle. Par ailleurs, l'intérêt de ce dispositif se trouve limité compte tenu de la faiblesse des taux d'emprunts pratiqués.

3. Contexte juridique

a) Formes juridiques : les différents types de SEL de pharmacie

Au niveau juridique, la société peut revêtir plusieurs formes juridiques (alinéa 2, article 31-1 de la loi 31/12/90) :

- SARL : Société A Responsabilité Limitée
- Société en commandite par actions
- SAS : Société par Actions Simplifiées

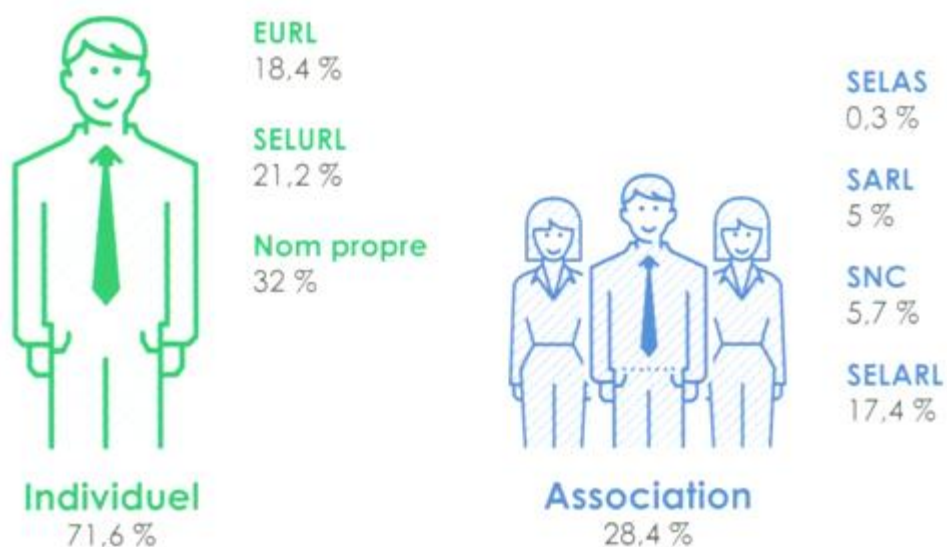
	SELARL	SELARL unipersonnelle	SELAFA	SELAS	SELCA
Associés	2 au minimum 100 au maximum	1	3 au minimum	1 au minimum	4 au minimum dont 3 commanditaires au moins
Capital minimum	Pas de minimum	Pas de minimum	37 000€	Pas de minimum	37 000€
Responsabilité civile professionnelle	Oui personnellement sur l'ensemble de leur patrimoine et la SEL solidairement	Oui personnellement sur l'ensemble de leur patrimoine et la SEL solidairement	Oui personnellement sur l'ensemble de leur patrimoine et la SEL solidairement	Oui personnellement sur l'ensemble de leur patrimoine et la SEL solidairement	Oui personnellement sur l'ensemble de leur patrimoine et la SEL solidairement

Responsabilité des dettes sociales	Limitée à leurs apports dans le capital social Sauf faute grave de gestion	Limitée à leurs apports dans le capital social Sauf faute grave de gestion	Limitée à leurs apports dans le capital social Sauf faute grave de gestion	Limitée à leurs apports dans le capital social Sauf faute grave de gestion	Commandités : responsables indéfiniment et solidairement des dettes sociales
Exercice des fonctions de direction	Par un associé exerçant sa profession libérale au sein de la SEL	Par un associé exerçant sa profession libérale au sein de la SEL	Par un associé exerçant sa profession libérale au sein de la SEL	Par un associé exerçant sa profession libérale au sein de la SEL	Par un associé exerçant sa profession libérale au sein de la SEL
Régime fiscal de la SEL	IS ou IR	IS ou IR	IS	IS	IS
Régime fiscal du gérant	- Gérant minoritaire ou égalitaire : à l'IR dans la catégorie des Traitements et Salaires (TS) - Gérant majoritaire : à l'IR dans la catégorie des Traitements et Salaires (TS)	Le gérant associé unique d'une SELARL unipersonnelle soumise à l'IR imposé à l'IR dans la catégorie des BIC (si l'EURL est soumise à l'IS, il est imposé à l'IR dans la catégorie des TS)	A l'IR dans la catégorie des Traitements et Salaires (TS)	A l'IR dans la catégorie des Traitements et Salaires (TS)	A l'IR dans la catégorie des Traitements et Salaires (TS)
Régime social du gérant	- Gérant majoritaire : TNS	TNS	Assimilé salarié et non-salarié	Assimilé salarié et non-salarié	Assimilé salarié et non-salarié
Cession des droits	Décidée à la majorité des ¾ des porteurs exerçant leur profession au sein de la SEL		Les modalités sont déterminées dans les statuts de la SEL	Décidée à la majorité des 2/3 des porteurs exerçant leur profession au sein de la SEL	Décidée par les associés commandités à la majorité des 2/3

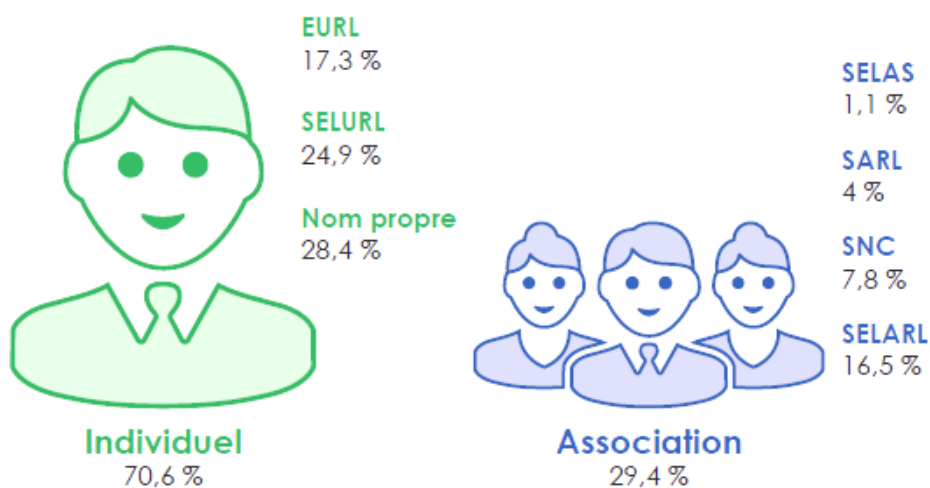
Récapitulatif des caractéristiques des divers types de SEL [4]

La majorité des SEL créées suite à la publication du décret d'août 1992 était sous la forme de SELARL. Les associés sont responsables à hauteur de leurs apports sauf faute de gestion, faute professionnelle ou cautionnements personnels.

Le mode d'exercice en nom propre tend à diminuer tandis que l'utilisation des SELARL unipersonnelle ou en association augmente.



Mode d'exercice des officines 2018



Mode d'exercice des officines 2019 [8]

Une SPFPL, quant à elle, est une Société de Participations Financières des Professions Libérales, on parle également de holding ou de société mère. La finalité des SPFPL est de détenir les parts d'une société d'exercice libéral (SEL).

b) Détention de capital

Différentes personnes peuvent être associées de la SPFPL de pharmaciens (art. R 5125-24-1 du CSP). Cependant, plus de la moitié du capital et des droits de vote de la SPFPL doit être détenue par :

- Des pharmaciens titulaires
- Des pharmaciens adjoints
- Des SEL de pharmaciens d'officine

Le complément du capital et des droits de vote peut être détenu par :

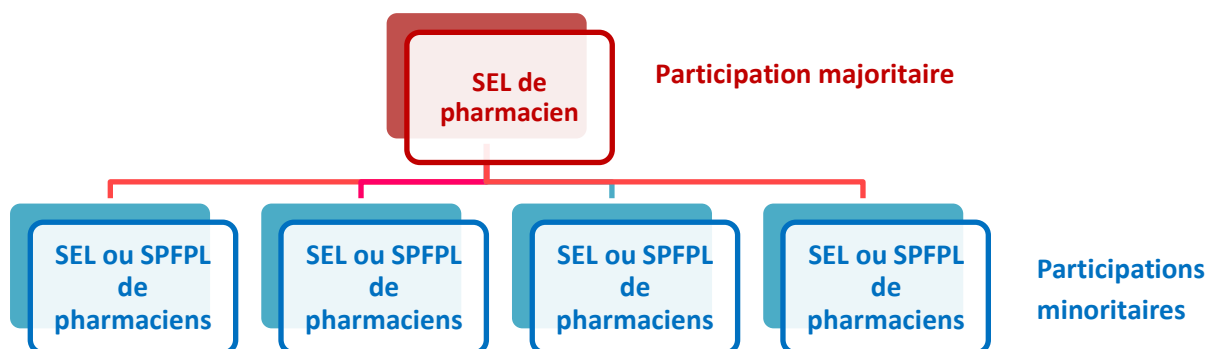
- Des pharmaciens à la retraite ayant exercé au sein d'une SEL détenue par la SPFPL pour une durée de 10 ans à compter de la cession d'activité
- Les ayants droits des pharmaciens ayant exercé au sein d'une SEL détenue pour une durée de 5 ans à compter de leur décès

[7] [3]

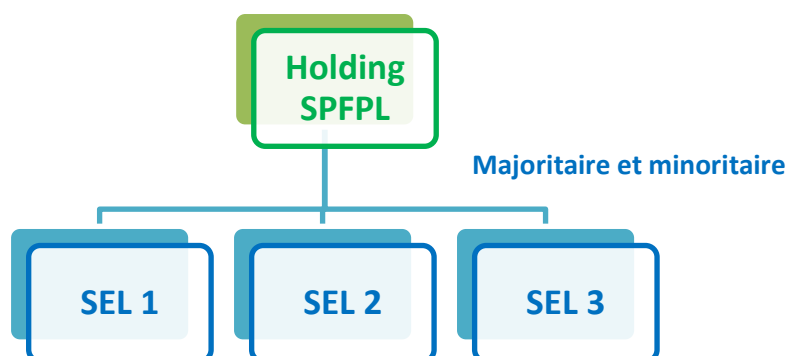
La détention de parts est interdite à toute personne physique et morale exerçant ou ayant exercé une autre profession de santé. Le décret met un terme à l'ouverture vers l'inter-professionnalité. [10]

c) Limitation du nombre de participations

Selon l'article R. 5125-18 du CSP, un pharmacien ne peut détenir des participations directes ou indirectes que dans quatre SEL ou SPFPL de pharmaciens d'officine, en plus de celle au sein de laquelle il exerce ; et le pharmacien ne peut être majoritaire que dans l'officine où il est exploitant ou co-exploitant.

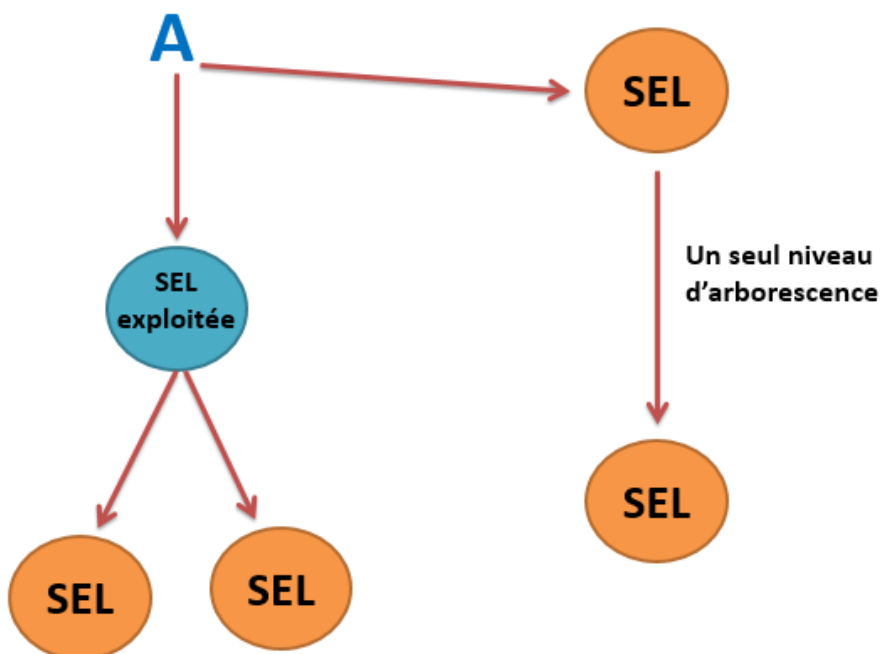


De même, une SPFPL ne peut détenir des participations majoritaires et minoritaires que dans trois SEL de pharmaciens d'officine (art. R 5125-18 alinéa 3 du CSP).



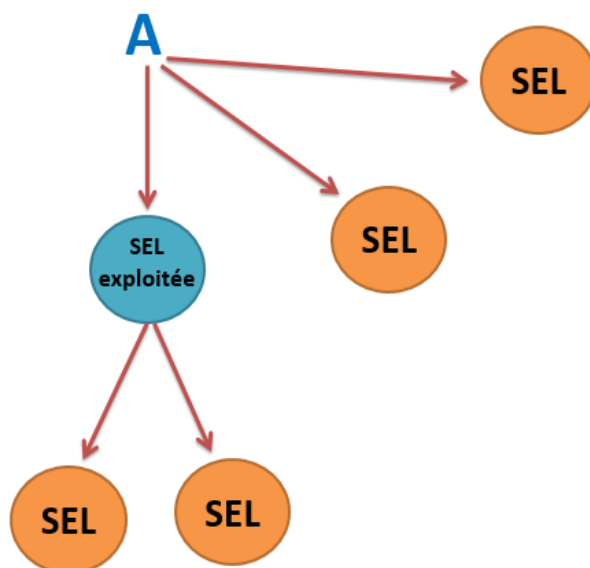
De nombreux schémas sont possibles en mettant en scène une SPFPL et des SEL. Néanmoins, la prise en compte des détentions indirectes condamne le mécanisme de la cascade : il n'y a plus d'arborescence possible avec des participations de SEL dans d'autres SEL (montages pyramidaux). [3] [5]

Aujourd'hui, un pharmacien a droit à un seul niveau d'arborescence avec utilisation ou non d'une SPFPL.



Les fonds de commerce doivent se situer dans le même territoire de santé, ici la pharmacie d'officine.

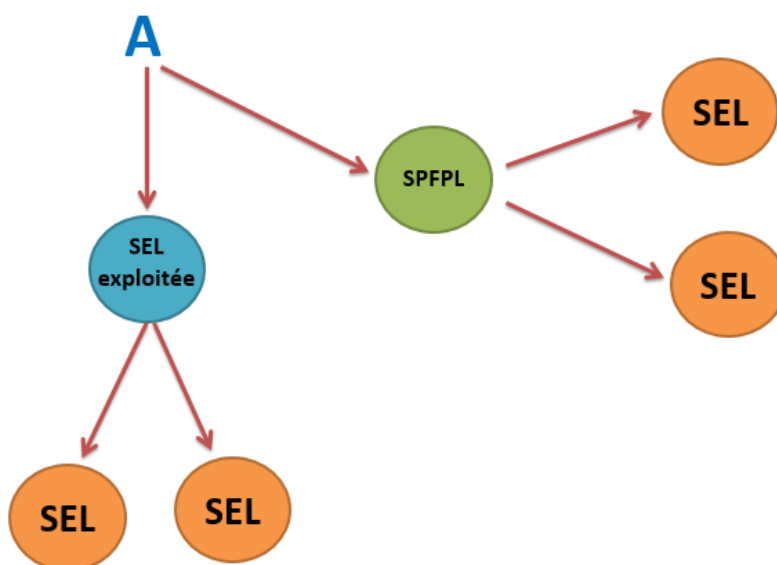
Exemple 1 :



Dans ce premier exemple, A exploite sa propre SEL dans laquelle il est majoritaire. Cette SEL détient des participations minoritaires dans deux autres SEL. Par ailleurs, A, en qualité de pharmacien, dispose également de participations minoritaires dans deux SEL.

Il y a donc respect du nombre maximal de participations : quatre SEL en plus de la sienne.

Exemple 2 :



Dans ce second exemple, A exploite également sa SEL qui a des participations dans deux SEL. Mais cette fois-ci, il utilise en plus une SPFPL pour la détention minoritaire des deux SEL.

Ici, le nombre maximal de participations est également respecté : deux SEL dans lesquelles le pharmacien a des participations minoritaires, en plus de la sienne, et une SPFPL qui a des participations dans deux SEL. [14]

4. Contexte économique et fiscal

a) Intérêt de l'impôt sur les sociétés

Il a été voté une modification de l'impôt sur les sociétés (IS) et une dégressivité des taux au niveau de la loi de finance.

Depuis le 1^{er} janvier 2020, le taux de l'IS est passé à 28% au-delà de 38 120€ de bénéfices. Ce taux de 28% devrait encore diminuer et passer à 25% en 2022.

❖ Taux d'IS applicables aux entreprises bénéficiant du taux réduit d'IS

Pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019 :

<i>Assiette de calcul de l'IS</i>	<i>Taux de calcul de l'IS</i>
Jusqu'à 38 120 euros	15%
De 38 120 euros à 500 000 euros	28%
Au-delà de 500 000 euros	31%

Pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2020 :

<i>Assiette de calcul de l'IS</i>	<i>Taux de calcul de l'IS</i>
Jusqu'à 38 120 euros	15%
Au-delà de 38 120 euros	28%

Pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2022 :

<i>Assiette de calcul de l'IS</i>	<i>Taux de calcul de l'IS</i>
Jusqu'à 38 120 euros	15%
Au-delà de 38 120 euros	25%

Il y a de nombreux intérêts à l'impôt sur les sociétés. Tout d'abord, la sécurisation financière du projet d'installation du pharmacien : en s'installant via une structure taxée à l'impôt sur les sociétés (IS), la société acquitte 28% d'impôts (hors taux

réduit à 15%) et peut donc réinvestir 72% des bénéfices ou rembourser ses emprunts à hauteur de 72%. Le bénéfice après fiscalité est donc plus élevé.

Les négociations portent et porteront largement à l'avenir sur des titres de SEL au travers de la mise en place de SPFPL. Ces mini-groupes (SEL et SPFPL) sont imposés indépendamment de leurs associés personnes physiques.

D'autre part, l'IS permet de linéariser les revenus du titulaire. En effet, cette rémunération est fixée dans le respect du business plan élaboré initialement (ajustements apportés selon l'évolution de la rentabilité de l'entreprise) afin de stabiliser l'impôt sur le revenu (IR) et les cotisations sociales du titulaire.

b) Intérêt des SEL

Autrefois, le rachat de fonds via entreprise individuelle voire société en nom collectif était prédominant. Le pharmacien recherchait une officine puis il finançait le fonds de commerce avec ses apports et un emprunt. Le cadre juridique, fiscal et financier de l'achat était assez simple : le banquier faisait un crédit sur 12 ans généralement, garanti par un nantissement du fonds de commerce.

Lors du rachat de parts de SEL, il n'y a pas de nantissement sur le fonds. Lorsque la société emprunte, la caution personnelle des associés est fréquemment demandée et le niveau des cautions est évalué au cas par cas. La banque peut donc demander le cautionnement personnel ou solidaire. La caution des conjoints, selon le régime matrimonial du couple, est parfois également sollicitée.

Une autre garantie peut se rencontrer mais de façon très occasionnelle : l'hypothèque d'un bien immobilier. On trouve également le nantissement de valeurs mobilières ou de contrats d'assurance vie qui ont davantage la faveur des banques.
[18]

A ce jour, les acquisitions se font principalement via les SEL. En effet, la société d'exercice libéral permet de bénéficier du régime de l'impôt sur les sociétés (IS), d'augmenter la capacité d'emprunt et de remboursement de l'officine, et d'associer des pharmaciens, jeunes diplômés ou non-exploitants (investisseurs) au capital

social sans que ces derniers exercent au sein de la pharmacie dans ce dernier cas.
[17]

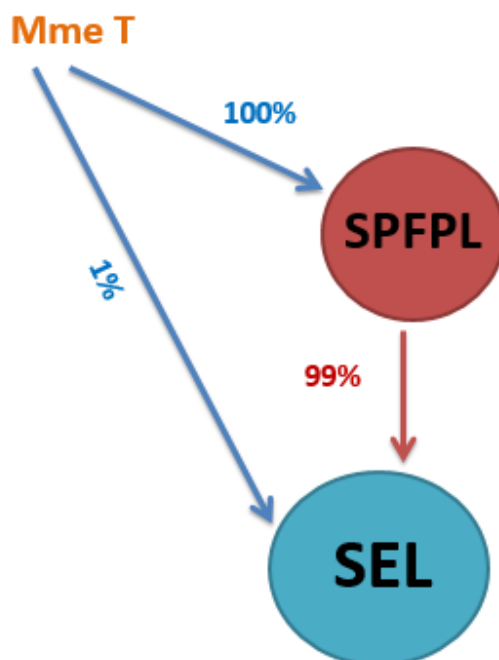
c) Régimes fiscaux en officine

L'emprunt pour le rachat des parts sera contracté au niveau de la ou des holdings en fonction du nombre d'acquéreurs (gérants, investisseurs...). Selon les montages, nous aurons différents schémas de détention :

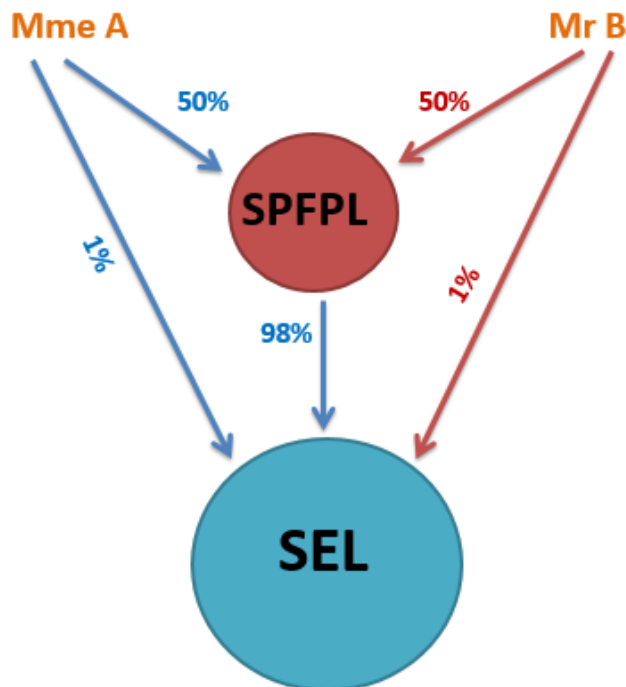
- **Intégration fiscale** : détention par la SPFPL d'au moins 95 % de la SEL
- **Régime mère-fille** : détention par la SPFPL d'au moins 5 % de la SEL

❖ Régime de l'intégration fiscale

L'intégration fiscale est envisageable en pharmacie. Dans ce cadre, le ou les gérants détiennent a minima une part chacun en direct ; la SPFPL détenant au moins 95% des parts de la SEL. [10] [3]



Au regard de l'évolution de la détention minimale directe du gérant, ce schéma est désormais possible même en présence de deux acquéreurs, car précédemment, il fallait une détention minimale de 5% en direct (Loi de Santé du 26 janvier 2016 qui supprime ce seuil de détention de 5%, instauré en 2005)



Cependant, lors d'une dés-association, le schéma est alors plus complexe que si les associés avaient chacun leur SPFPL. Il s'agira d'une vente de parts de SPFPL. Il conviendra de réaliser une réduction de capital au sein de la SPFPL commune.

Il peut être intéressant d'opter pour le mécanisme de l'intégration fiscale, permettant de concentrer l'intégralité des résultats réalisés par les sociétés d'exercice au sein de la SPFPL. Dans ce cadre, les résultats de l'ensemble des sociétés du groupe viendront se compenser et ne donneront lieu qu'à une seule imposition.

Cette possibilité, ouverte depuis 2008, permet de procéder à une imposition unique et de réaliser une économie d'impôt non négligeable. [5]

Le régime de l'intégration fiscale permettra de fusionner les résultats de la holding (SPFPL) et de la filiale (SEL) : les intérêts de l'emprunt contracté dans la SPFPL s'imputeront sur le résultat de la SEL et permettront une « économie d'impôt » (cf. faible taux).

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Une seule imposition - Détention d'une part minimum en direct de la SEL et 95 voire 99% via une SPFPL - Taxation à l'impôt sur les sociétés moins importante (1% x 28%) 	<ul style="list-style-type: none"> - Montage « impossible » en cas d'association sauf si les gérants possèdent une SPFPL commune ; mais plus complexe en cas de dés-association

Avantages et inconvénients de l'intégration fiscale

❖ Régime mère-fille

Les pharmaciens associés désirant reprendre une officine en SEL, en constituant une SPFPL chacun, pourront bénéficier d'une fiscalité des sociétés mère/fille pour l'intégralité de leur montage financier.

Dans ce cas, les dividendes versés par la SEL fille et consacrés à rembourser l'emprunt de la SPFPL mère ne seront quasiment pas imposables.

Ce régime exonère d'impôts la holding (SPFPL) sur la quasi-totalité des dividendes qu'elle perçoit, à condition qu'elle détienne au moins 5% du capital de sa filiale (SEL). [10]

En effet, la remontée des dividendes nécessaire au remboursement du prêt d'acquisition des parts contractées par la holding sera taxé au taux de l'IS (28%) et à hauteur de 5% (5% des dividendes imposables pour « frais et charges ») ; soit 5% x 15 ou 28%.

Ce montage implique que l'IS devra être payé par chaque structure (contrairement à l'intégration fiscale). [21]

Concernant les clôtures des exercices, il n'y a aucune obligation à ce que les dates de clôture des exercices comptables soient identiques.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Quasi-exonération d'impôt sur les dividendes si détention de 5% ou plus de la SEL par la SPFPL car taxation d'une quote-part de 5% des dividendes - Clôture possible des exercices à des moments différents - Association et dés-association plus facile 	<ul style="list-style-type: none"> - Moins intéressant que l'intégration fiscale car la SPFPL détient moins de 95 voire 99% des parts de la SEL. La taxation à l'IS sera plus importante (5% x 28%) - Deux impositions : une pour la SEL et une pour la SPFPL

Avantages et inconvénients du régime mère-fille

Ce régime permet de multiples montages avec créations ou non de SPFPL si achat par un ou plusieurs pharmaciens. On a ici la possibilité d'avoir des montages équilibrés 50/50 ou déséquilibrés suivant le contexte (nombre de parts de chacun, association avec son titulaire dans l'optique d'un rachat progressif, association avec un investisseur ...)

Remarque : à l'inverse, si l'acquisition avait été réalisée en direct et en nom propre par le pharmacien personne physique, les dividendes perçus auraient été imposables à 30% (Cf. flat tax).

La capacité de remboursement de l'acquéreur via sa SPFPL est considérablement renforcée face à un montage d'acquisition en direct. Cela pourrait donc permettre de réduire la durée de l'emprunt mais plus généralement augmenter la capacité d'emprunter.

La SPFPL est utile en cas de rachat progressif de parts.

II. Aspects de vente

1. Vente et rachat de fonds

Dans une officine, le fonds de commerce est inscrit à l'actif de l'entreprise. Il correspond aux biens corporels (matériel, machines, marchandises, agencement, véhicule ...) et incorporels (clientèle, droit au bail, marques, licences ...). [2]

En cédant son fonds, le pharmacien devra en sus vendre son stock. Il fera son affaire personnelle pour solder ses dettes.

❖ Avantage pour le vendeur

Peu d'obligations envers l'acquéreur : il n'y a pas de garantie d'actif ou de passif. [1]

❖ Inconvénients pour le vendeur

Le prix du fonds de commerce n'est pas versé tout de suite au vendeur. La somme est bloquée sur un compte séquestre pendant 5 mois.

Le coût fiscal peut être important pour le vendeur s'il y a une plus-value et s'il n'y a pas de départ à la retraite. En effet, la plus-value est taxable (30% lors d'une cession de fonds à l'IR). [1]

❖ Contrats en cours

Seuls les contrats de travail, les contrats d'assurance et les contrats d'édition sont transférés. Le repreneur devra négocier la continuité des autres contrats (clients, fournisseurs, sous-traitants ...) avec les contractants avant la reprise s'il souhaite les poursuivre.

❖ Modification du mode d'exploitation

Par la suite, il y a plutôt intérêt à avoir une structure à l'IS. Le taux de cet impôt fixe (15 puis 28%) est généralement plus favorable que le taux proportionnel de l'IR. En effet, il y aura moins de cotisations sociales à payer car ces dernières ne se basent pas sur le bénéfice mais sur la rémunération du pharmacien gérant. [24]

En cas de cession de fonds de commerce, pour que ce dernier soit exploité, il doit être racheté par une société dont dispose l'acquéreur sauf si ce dernier envisage de reprendre en son nom personnel.

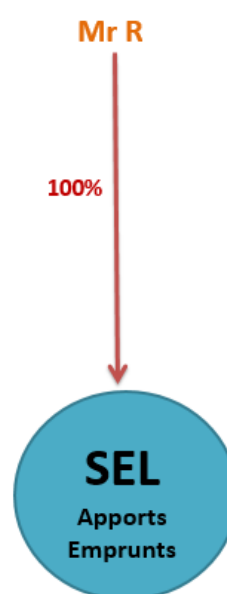
En cas de rachat de fonds, on a généralement création d'une société (SEL) et le fonds est détenu par cette société. La SEL souscrit alors un emprunt et reçoit les apports du ou des associés.

a) Rachat d'un fonds par un seul pharmacien

❖ Rachat d'un fonds sans faire appel à une SPFPL

Le pharmacien crée une SEL qui acquiert un fonds. La SEL reçoit les apports et emprunte pour couvrir l'investissement.

Remarque : lorsqu'un pharmacien crée seul une SEL, cette dernière n'est pas automatiquement à l'IS. Le régime de base est l'IR sauf option à l'IS. La société passera directement à l'IS si deux pharmaciens en sont titulaires.



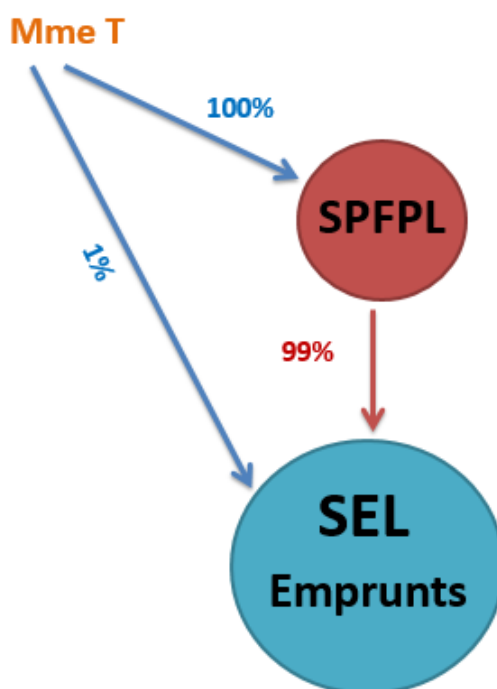
Les charges financières déductibles sont imputées sur les résultats de la société. Le résultat net comptable de la société n'a aucun impact sur la fiscalité propre du pharmacien, son IRPP (impôt sur le revenu des personnes physiques) et ses contributions sociales. Il est employé au remboursement du capital de l'emprunt souscrit par la société pour le financement du fonds.

Il y aurait un impact sur la fiscalité propre du pharmacien dans l'hypothèse où il déciderait d'une distribution de tout ou partie des dividendes. Ce choix ne serait envisageable que lorsque la société en aura les moyens, une fois les dettes remboursées.

❖ Rachat d'un fonds en faisant appel à une SPFPL

Dans un second cas, le pharmacien peut créer une SPFPL qui sera associée dans la SEL. Il détiendra 100% de la SPFPL et au moins une part en direct de la SEL.

Les emprunts se feront au niveau de la SEL comme précédemment. La SPFPL servira de « réceptacle » lors des remontées de dividendes après remboursement de l'emprunt.



Après remboursement de l'emprunt, la holding peut être fusionnée avec la SEL. Le pharmacien a alors une seule société à l'IS mais il sera imposé à l'IR lors des remontées de dividendes.

Le pharmacien peut aussi garder la SPFPL comme « coquille » dans laquelle seront stockés ses dividendes. Le pharmacien pourra soit choisir de se reverser les dividendes plus tard, soit de les laisser pour les réinvestir par la suite.

b) Rachat d'un fonds par deux pharmaciens sans utilisation d'une SPFPL

Les deux pharmaciens ont chacun 50% des parts de la SEL en direct. Les apports et les emprunts se font au niveau de la SEL. Les bénéfices générés par la SEL serviront à rembourser l'emprunt.

Par la suite, lorsque l'emprunt sera remboursé, une remontée des dividendes est possible mais plus lourdement taxée (cf. IR).

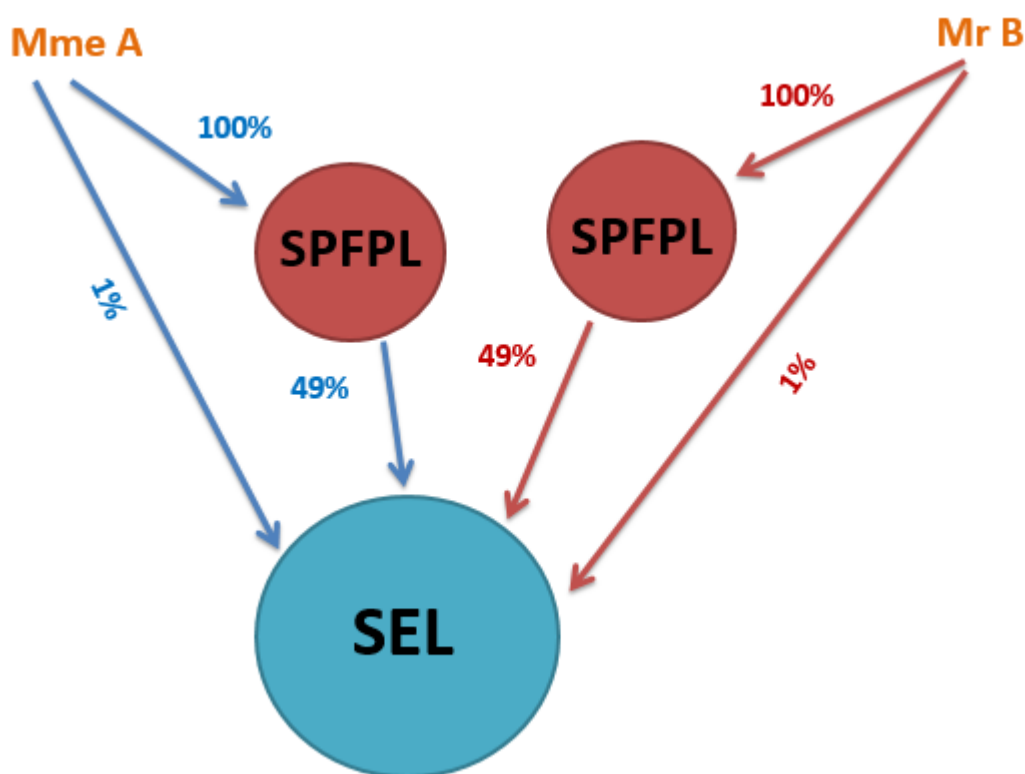


En cas de séparation des associés :

- L'associé personne-physique est imposé sur la plus-value (différence entre prix de cession de ses titres et capital apporté initialement). La plus-value sera d'autant plus importante que la société n'aura plus d'endettement. Cette situation peut limiter sa capacité financière dans la perspective de sa réinstallation
- L'associé cessionnaire (l'acquéreur : nouvel associé), en souscrivant un emprunt personnellement, exposera son patrimoine personnel et le remboursera sur des revenus futurs (rémunérations et dividendes) taxés lourdement à l'IRPP (impôt sur le revenu des personnes physiques) et aux contributions sociales. Il pourrait toutefois constituer dans ce cadre une holding de rachat ou envisager une réduction de capital au sein de la SEL pour financer la sortie de son associé.

c) Rachat d'un fonds par deux pharmaciens avec utilisation de deux SPFPL distinctes

Les deux pharmaciens ont chacun 1% des parts de la SEL en direct. Ils détiennent 100% de leur SPFPL. Ces dernières détiennent 49% de la SEL. Comme précédemment, les emprunts se font au niveau de la SEL.



Dans les années suivant le rachat, la SEL rembourse les échéances de l'emprunt. La SPFPL sera utile en cas de dés-association mais aussi pour éviter la taxation des dividendes puisque ces derniers resteront dans les coquilles SPFPL.

En cas de séparation des associés :

- L'associé personne-physique ne sera pas imposé sur la plus-value car cette somme pourra être stockée au niveau de la SPFPL. Il pourra alors réinvestir cette somme dans d'autres SEL sans être lourdement taxé.
- L'associé cessionnaire (l'acquéreur : nouvel associé), pourra créer sa propre SPFPL de rachat qui rachètera les parts de SEL de l'associé sortant et n'exposera pas son patrimoine personnel car il ne détiendra qu'une part en direct. Le remboursement se fera grâce aux rémunérations et dividendes.

Avantages de SPFPL distinctes

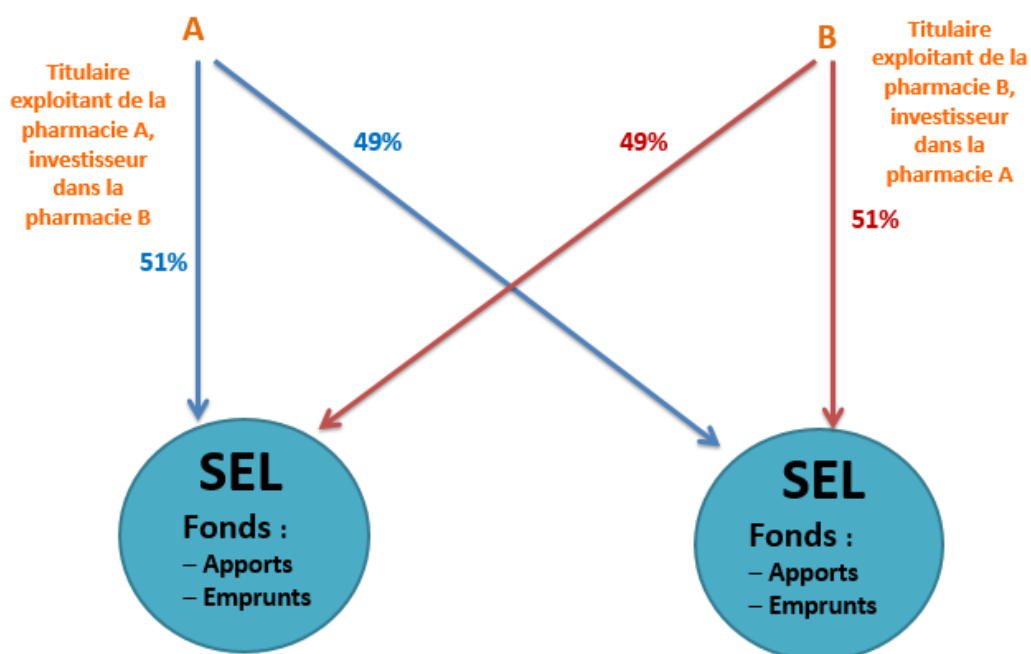
- Régime mère fille
- Dividendes quasiment pas taxés
- Apports et emprunts au niveau de la SEL
- Séparation facile des associés avec exonération quasi totale d'impôt pour l'associé sortant
- Réinstallation, investissements dans d'autres SEL faciles pour l'associé sortant

❖ Exemple : rapprochement entre officines avec SEL et SPFPL → prise de participations directes et croisées entre pharmaciens

Dans le cas de deux jeunes titulaires A et B qui s'intéressent à deux officines situées dans la même zone de chalandise, plusieurs options s'offrent à eux.

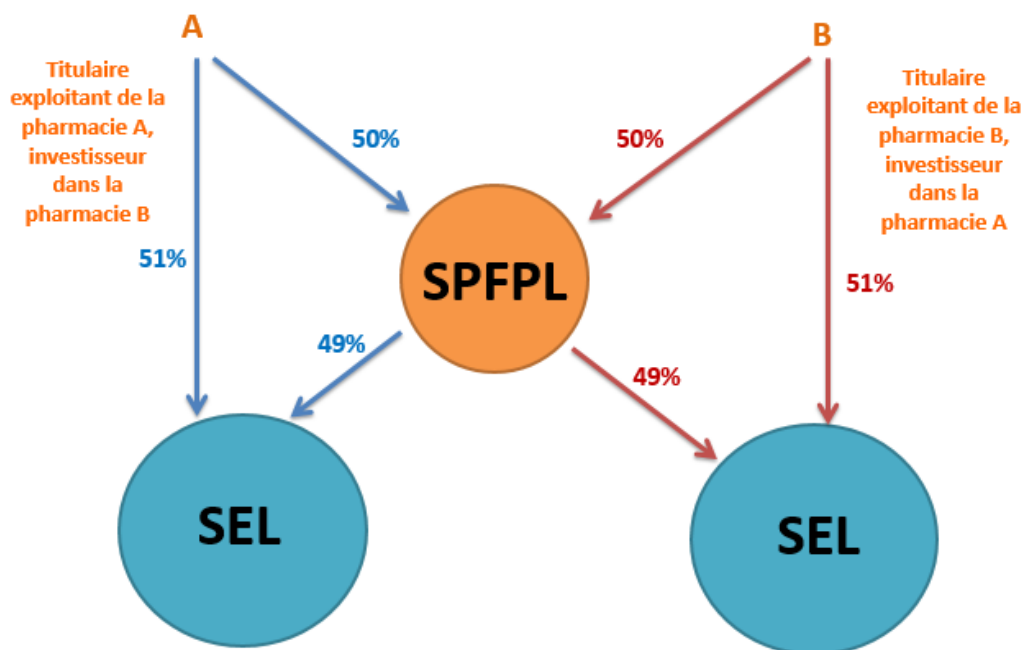
Solution n°1 : ils constituent deux SELARL qui se porteront acquéreurs des deux fonds après avoir reçu les apports des associés et levé les emprunts.

Ils seront respectivement associés à 51-49% et 49-51% dans les deux SEL. Les intérêts financiers des deux titulaires seront communs et les différences de développement minimisés.



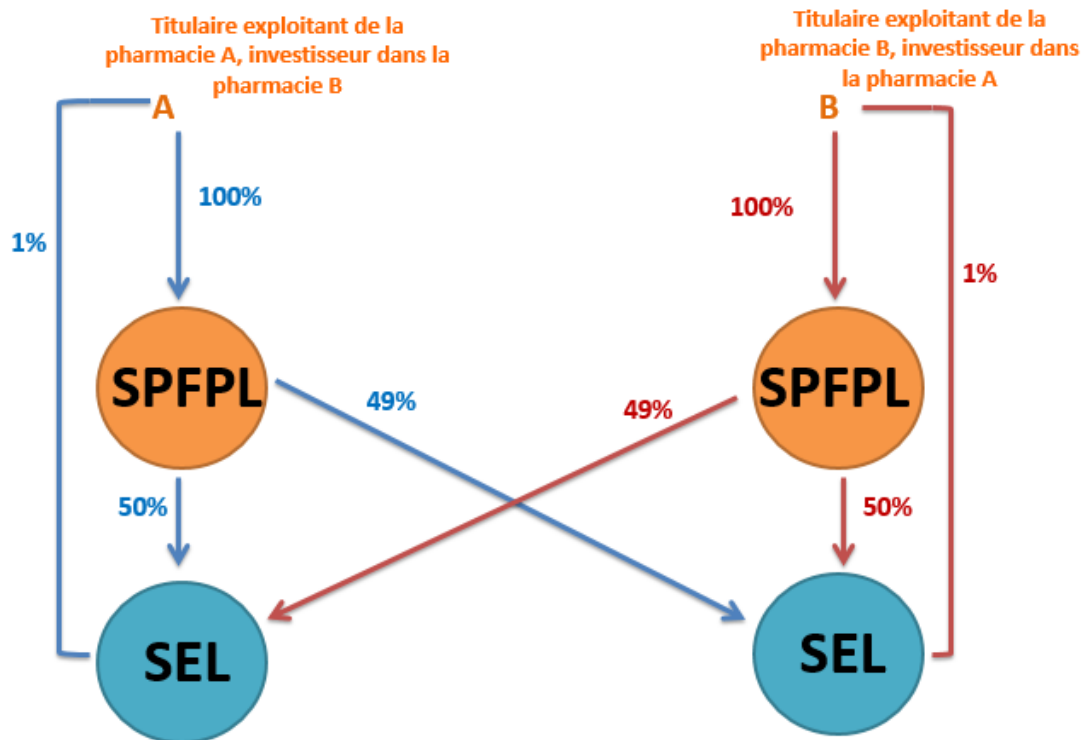
Solution n°2 : il y a création d'une SPFPL commune qui détiendra des participations dans les SEL, dans laquelle A et B seront à égalité capitalistiquement. La SPFPL sera associée dans les deux SEL.

Selon l'article 5 de la loi de 1990, plus de la moitié du capital social et des droits de vote d'une SEL doit être détenu directement ou par l'intermédiaire d'une SPFPL (si les membres de cette société exercent leur profession au sein de la SEL) par des professionnels en exercice au sein de la SEL.



A détient 51% en direct dans la SEL de A et 24,5% via la SPFPL, donc 75,5% en tout.

Solution n°3 : il convient de créer une SPFPL par associé pour contourner les difficultés :



La SPFPL étant un outil juridique optimum accompagnant l'entrepreneur durant toute sa vie professionnelle, il sera rarement bon de réunir plusieurs associés au sein du capital d'une seule SPFPL.

Dans ces deux derniers cas, l'intégration fiscale ne pourra pas s'appliquer car la détention des SPFPL au capital des SEL est inférieure à 95 %. [4]

❖ Bilan

Reprise	Apports et emprunts	Régime fiscal	Fusion SPFPL et SEL	Intégration ou séparation
Seul sans SPFPL	Au niveau de la SEL	IR sauf si choix de l'IS	X	X
Seul avec SPFPL		IS	Possible après remboursement de l'emprunt	
2 pharmaciens sans SPFPL		IS	X	Intégration risquée car exposition du patrimoine personnel du nouvel associé Forte imposition en cas de séparation
2 pharmaciens avec 2 SPFPL distinctes		IS	Possible après remboursement de l'emprunt mais peu judicieux en pratique	Séparation ou intégration d'un nouvel associé plus facile et moins onéreuse

2. Vente et rachat de parts

Lorsqu'on achète des parts, deux étapes sont importantes [17] :

- Optimiser l'endettement de la société cible : la société rachetée a déjà souvent un endettement, d'où l'idée d'une analyse financière pour optimiser cet endettement ou le restructurer
- Constitution d'une société holding pour acquérir les parts et contrôler la société cible

❖ Exemple : optimisation de l'endettement

Actif :

- Fonds réévalué : 1 300 000€
 - Stock : 150 000€
 - Clients : 50 000€
 - Trésorerie : 100 000€
- ACTIF**

Total : 1 600 000€

Passif :

- Capital de départ + réserves + plus-value latentes sur le fonds : 700 000€ (= capitaux propres)
 - Emprunts : 200 000€
 - Fournisseurs : 150 000€
 - Comptes courants d'associés : 500 000€
 - Dettes fiscales et sociales : 50 000€
- DETTES**

→ *Valeur des parts = **actifs** (en réévaluant le fonds) – **dettes** = capitaux propres réévalués.*

Les parts valent 700 000€. Le pharmacien va créer une SPFPL qu'il détiendra à 100% et cette dernière aura 99% des parts de la SEL tandis que le pharmacien aura une part en direct.

Lors du rachat, la société a encore des emprunts liés à l'exploitation de l'ancien propriétaire. Sachant que le remboursement se fait par remontée de dividendes avec des emprunts habituellement sur 12 ans, la solution est d'augmenter la durée de remboursement des anciens emprunts de l'ancien titulaire sur 12 ans pour ainsi avoir plus de trésorerie et plus de remontées de dividendes pour rembourser les emprunts de la SELARL et de la SPFPL.

En cas de cession de parts, ces holdings facilitent la reprise d'une officine : avec une SPFPL, ce n'est pas le pharmacien qui emprunte pour acquérir les parts d'une structure de SEL qui exploite une pharmacie, mais la SPFPL. Il y a séparation du patrimoine personnel et de l'endettement professionnel ; ceci permet de déduire intégralement les intérêts de l'emprunt en intégration fiscale.

En rachetant les titres, le repreneur récupère l'actif et le passif. Il reprend donc le fonds de commerce comme précédemment mais aussi tout ce qui se trouve dans le bilan : immobilisations, disponibilités en banque, compte client, capitaux propres, dettes ... [2]

❖ Contrats en cours

Tous les contrats et engagements en cours conclus au sein de la pharmacie sont transférés sauf exception (emprunts, fournisseurs ...). [1] [2]

❖ Avantages pour l'acquéreur

Les règles encadrant le rachat de titres sont plus souples. Elles nécessitent néanmoins le recours à des professionnels du droit, notamment pour les clauses de garantie d'actif et de passif. Le risque majeur de rachat de titres se trouve dans l'incertitude du passif et de ses dettes. La garantie de passif doit être prévue préalablement à la reprise. Il est fortement conseillé de conclure une convention de garantie de passif. De cette façon, le repreneur peut se prémunir contre le risque d'apparition d'un passif non révélé au moment de l'acquisition.

Le prix de cession peut être moins important que pour la vente de fonds car il existe des passifs à reprendre. Les frais d'acquisition pourront donc être réduits et l'apport demandé plus restreint. [6]

Il est préférable de se tourner vers la cession des parts sociales si la société est soumise à l'impôt sur les sociétés, notamment pour des raisons d'optimisation du coût fiscal pour le cédant. La vente des parts est soumise à l'imposition des plus-values. [24]

La cession de parts sociales est une procédure plus longue que la vente de fonds de commerce.

Remarque : Les négociations seront certainement plus âpres et plus longues entre acheteurs et vendeurs à l'heure actuelle, puisque l'acheteur va vouloir négocier une prime de risque en se protégeant d'une éventuelle rechute et de nouvelles difficultés économiques. L'acheteur essaiera de négocier à la baisse le prix d'achat, notamment lors du rachat de parts (achat actif + passif). Dans ce passif, il faudra regarder les derniers mois avec les reports d'échéance, les aides de l'état, les dettes nouvelles qu'il va falloir rembourser.

La clause de garantie d'actifs et passifs va permettre à l'acquéreur de se prémunir contre un passif latent qui se ferait jour suite à la vente et qui viendrait impacter le prix sur lequel ils se sont entendus.

On pourrait également rencontrer un deuxième type de clause : les clauses dites de « complément de prix ». L'acquéreur et le vendeur vont tout d'abord s'entendre sur un prix raisonnable, entrer en négociation pour déterminer les seuils de déclenchement du versement, dans les années qui vont suivre, d'un complément de prix si l'officine continue à avoir une activité aussi bonne que le vendeur l'explique. Mais ce type de clause reste très rare en pharmacie.

❖ Inconvénients pour le vendeur

Il doit signer une clause de garantie d'actif et de passif. Durant cette période, le vendeur peut être amené à rembourser à l'acquéreur un passif caché ou un actif fictif.

❖ Avantages pour le vendeur

Le vendeur récupère, en principe, plus rapidement le produit de la vente. Cependant, les règles de contre-garantie (le vendeur s'engage à bloquer des fonds pour que l'acquéreur soit sûr de toucher une certaine somme en cas de litige) liées à la sécurisation de la garantie d'actif et de passif peuvent être contraignantes.

Selon la durée de détention des titres de société, du chiffre d'affaires et des circonstances de la cession, le cédant bénéficiera d'un taux réduit d'imposition ou d'une exonération.

Il existe des dispositions fiscales pour exonérer ou diminuer cette plus-value comme la transmission familiale, la détention par une société holding SPFPL, le départ à la retraite ...

Remarque : jusqu'au 31 décembre 2017, les dirigeants partant à la retraite pouvaient, au-delà de l'abattement fixe de 500 000€, bénéficier d'un abattement proportionnel renforcé à 85%. Ce dernier a été supprimé ; seul subsiste l'abattement de 500 000€. Cet abattement est réservé aux titres détenus depuis au moins un an ; il est applicable pour les cessions et rachats réalisés entre le 1^{er} janvier 2018 et le 31 décembre 2022, quelles que soient les modalités d'imposition des plus-values (flat tax à 30% ou barème progressif). Par contre, il n'est pas cumulable avec l'abattement de droit commun uniquement applicable en cas d'option pour l'imposition au barème de l'IRPP. [19]

❖ Flat Tax VS Barème progressif

Les dividendes perçus par des personnes physiques sont imposables soit :

- A l'impôt sur le revenu (IR 12,8%) + contributions sociales (17,2%)
- Au prélèvement forfaitaire unique (PFU = Flat Tax) de 30% [25]

La Flat Tax (= prélèvement forfaitaire unique : PFU) correspond à la somme de l'impôt sur le revenu de 12,8% et des prélèvements sociaux de 17,2%. Le choix entre l'imposition à la flat tax et la taxation au barème progressif se fait suivant certains enjeux.

En effet, il faut considérer les différentes tranches marginales d'imposition du barème progressif de l'impôt sur le revenu [15] [25] :

Tranche marginale d'imposition	0%	14%	30%	41%	45%
Barème progressif	17,2%	24,65%	33,16%	39,01%	41,41%
Flat Tax	30%	30%	30%	30%	30%

On constate que si l'on touche des dividendes et que l'on se situe dans l'une des deux premières tranches marginales d'imposition (0% ou 14%), on a tout intérêt à rester au barème progressif car on reste sous la barre des 30%. Tandis qu'à partir de la 3^{ème} tranche marginale d'imposition, on gagne à être à la flat tax, avec des économies de fiscalité entre 3 et 11 points.

❖ Intérêt de reprendre via une holding SPFPL

Le repreneur crée une société holding qui a vocation à prendre une participation majoritaire dans la société cible. Il verse son apport personnel à la holding, laquelle va contracter un emprunt bancaire pour financer le reste du montant de l'acquisition et acheter les titres de la société cible. Ce montage a un intérêt financier et fiscal.

D'une part, la holding va pouvoir rembourser l'emprunt grâce aux dividendes tirés de la société d'exploitation.

D'autre part, il sera possible d'établir une seule déclaration fiscale à l'impôt sur les sociétés au nom des deux sociétés, sous réserve que la société holding détienne au moins 95% du capital social de la société d'exploitation (Cf. Intégration fiscale). Les intérêts d'emprunt impacteront les bénéfices de la société-cible et permettront ainsi une « économie d'impôt » (à mesurer au regard de la faiblesse des taux d'intérêt actuels). [2]

a) Rachat de parts par un seul pharmacien

❖ Rachat de parts sans faire appel à une SPFPL

Le pharmacien souhaite racheter une société sans utiliser une holding. Il déteindra la société à 100% en direct. Néanmoins, l'emprunt engagera le pharmacien personnellement et exposera son patrimoine personnel.

Les dividendes remonteront directement vers le pharmacien personne physique et seront taxés personnellement.

En cas de revente, le pharmacien sera également lourdement taxé, notamment s'il y a une plus-value.

❖ Rachat de parts en faisant appel à une SPFPL

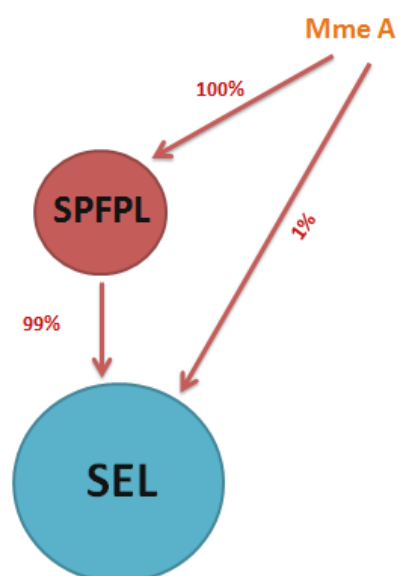
Le pharmacien crée une SPFPL (holding) dans laquelle on retrouve les apports initiaux du pharmacien propriétaire. Cette SPFPL va également supporter l'emprunt qui permettra d'acheter les parts de la SEL.

Le pharmacien se rémunère toujours via la société d'exploitation (SEL). La SEL, après avoir remboursé son emprunt, pourra distribuer des dividendes au profit de la SPFPL.

Les dividendes versés au pharmacien seront taxés à l'impôt sur le revenu.

Des éventuels dividendes remontés dans la SPFPL permettront d'investir au sein d'autres SEL en qualité de pharmacien « investisseur ».

Le régime de l'intégration fiscale est possible ici : la mère (SPFPL) détient au moins 95% des titres de la société fille.



Remarque : si on fait une acquisition en nom propre comme précédemment, l'imposition des dividendes est plus importante qu'avec une holding.

En effet, la capacité de remboursement de l'acquéreur via une SPFPL est ainsi majorée par rapport à celle d'une personne physique. Ceci permettra de réduire la durée de l'emprunt ou d'en augmenter le montant.

La capacité d'endettement lors d'un emprunt sur 12 ans est donc supérieure ; c'est la raison pour laquelle aujourd'hui la plupart des montages sont faits avec la création d'une holding.

Dans le cadre d'un achat de société sous forme SEL avec une holding SPFPL, il faut des financements et donc un business plan pour la SEL et pour la SPFPL. Dans le business plan, il faut tenir compte de l'harmonisation du calendrier des remboursements de la SPFPL car les dividendes sont distribués une fois par an. On peut avoir un différé d'emprunt d'un an pour que la SPFPL perçoive les dividendes avant de pouvoir rembourser son emprunt. On peut également utiliser la trésorerie existante de la SEL pour, immédiatement lors de la reprise, effectuer une distribution de dividendes qui va permettre de rembourser les premières échéances d'emprunt. Un plan de trésorerie est indispensable pour anticiper les flux de trésorerie.

Les dividendes qui sont distribués par la société filiale sont versés l'année qui suit car il faut attendre l'arrêté des comptes. Il y a un décalage de trésorerie dans le temps qu'il convient de gérer dans le business plan.

Les comptes de la SPFPL intègrent :

- Les intérêts de l'emprunt souscrit pour le rachat des parts de la fille (pris en considération pour le calcul du résultat imposable du groupe)
- Les dividendes versés par la fille ne sont pas taxés à nouveau, ils sont neutralisés fiscalement → une seule imposition (Cf. intégration fiscale)
- Economie d'impôt société, puisque la holding génère un résultat fiscal négatif.

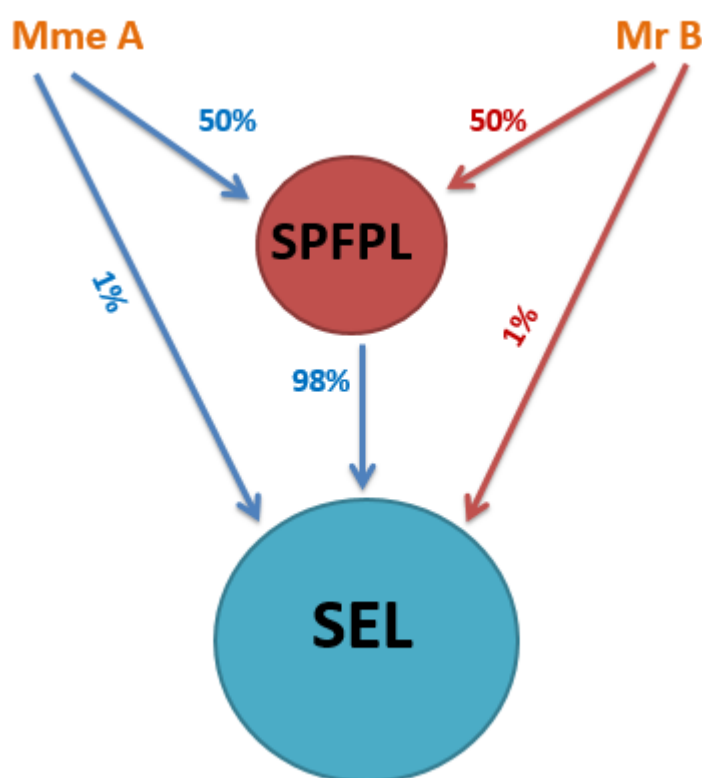
Au plan fiscal, la mère enregistre des charges :

- Frais d'acquisition (3% si rachat de parts de SELARL ; 0,1% si rachat de titres de SELAS) généralement amortis fiscalement sur 5 ans
- Les intérêts d'emprunt
- Les charges de fonctionnement : assurance de prêts, honoraires comptables

b) Rachat de parts par deux pharmaciens en faisant appel à une SPFPL commune

En s'associant à 50/50 dans une SPFPL pour acquérir les titres de la SEL, ils pourront bénéficier du régime de l'intégration fiscale (la détention d'une société mère dans la société fille étant supérieure à 95%). Ainsi, les charges (intérêts d'emprunt essentiellement) de la SPFPL s'imputeront sur les bénéfices de la SEL.

Par ailleurs, les dividendes qui remonteront de la fille vers la mère seront neutralisés et donc quasiment pas taxés.



Les apports se situent au niveau de la SPFPL et l'emprunt est souscrit par cette dernière également. Ceci permet une séparation patrimoniale entre endettement professionnel et biens personnels des associés.

Néanmoins, en cas de dés-association, la séparation est plus complexe car la SPFPL est commune. La revente de parts de SPFPL est plus compliquée : il y a une fiscalisation immédiate de l'associé sortant qui vend ses propres parts de SPFPL.

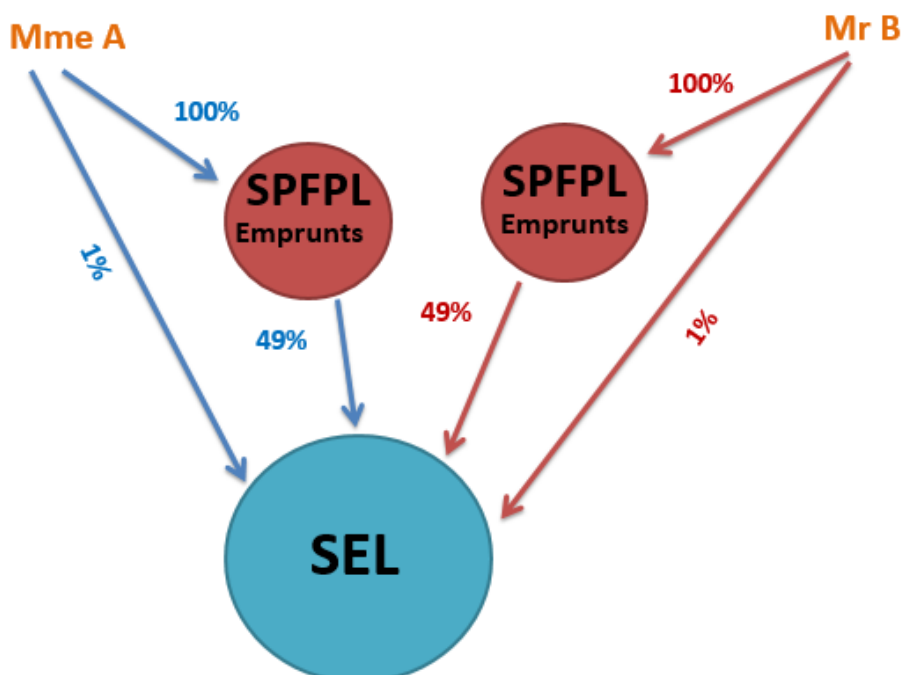
c) Rachat de parts par deux pharmaciens en créant des SPFPL distinctes

En créant chacun leur SPFPL pour acquérir les titres de la SEL, ils pourront bénéficier du régime des sociétés mère-fille (leurs détentions respectives étant supérieures à 5%). Ainsi, les dividendes qui remonteront de la fille vers la mère ne seront taxés qu'à hauteur de 5%. Néanmoins, les intérêts d'emprunt viendront s'imputer et il ne devrait pas y avoir de résultats taxables.

En présence de plusieurs associés, chacun constituera sa propre SPFPL dans une optique à long terme.

Ici, on a interposition de deux SPFPL entre les deux associés et leur SEL. Les SPFPL ont enregistré les apports des associés personnes physiques. Ces apports sont « injectés » dans leur filiale SEL.

En cas de dés-association, dans ce régime mère-fille, les charges (charges d'exploitation, intérêts d'emprunt, frais d'acquisition) supportées ne peuvent pas être déduites comme pour l'intégration fiscale. Mais ici, s'il y a séparation des associés, nous avons deux SPFPL, avec la vente de 49% + 1%.



Ici, en cas de dés-association et de rachat, B rachète le 1% de A et 49% à la SPFPL de A. C'est alors la SPFPL de B qui rachète les parts de SEL détenues par A avec un emprunt au niveau de la SPFPL. L'avantage de la SPFPL est que si c'est la SPFPL qui vend (ici les 49%), A ne paiera quasiment pas d'impôt ; il ne paiera que l'impôt sur les plus-values dues à la vente de parts détenues en direct (ici les 1%). S'il n'y avait pas de SPFPL et que A détenait 50% des parts en direct, il aurait dû payer l'impôt sur le revenu. Alors qu'ici, sa SPFPL touche le prix de cession que B propose.

L'avantage de cette « taxation plus-value » est qu'il reste plus d'argent dans la SPFPL par la suite pour permettre une réinstallation.

Bilan :

- La SPFPL-associé-sortant sera presque totalement exonérée d'impôts sur la plus-value (si les titres sont détenus depuis au moins 2 ans : sauf une quote-part très réduite : 12% à un taux de 28%, soit environ 3,4%). Les capacités financières dans la perspective d'une réinstallation (rachat de titres d'une autre SEL ou rachat d'un fonds si la SPFPL est transformée en SEL ou si la SPFPL est associée dans une nouvelle SEL de rachat) seront peu diminuées
- Si l'associé rentrant souhaite racheter les titres de l'associé sortant, il le fera par l'intermédiaire de sa SPFPL déjà constituée et l'emprunt souscrit par cette dernière sera remboursé après résultats imposés à l'IS
- S'il n'y a pas d'associé rentrant dans la SEL, il y a application du régime de l'intégration fiscale (si un seul associé, détention d'au moins un titre de SEL en direct)

❖ En cas d'association avec un faible apport de l'associé entrant : réduction de capital

Exemple : Mr B exploite seul son officine au sein d'une SARL. Il envisage de s'associer avec Mr Z. La société est valorisée à 800 000€. Il est convenu que l'association aboutisse à une répartition égalitaire entre eux du capital de la SEL.

- *Parts de SELARL = 800 000€ (1 100 000€ de fonds revalorisé + 100 000€ d'actifs circulants - dettes = 400 000€)*
- *Apports du futur associé = 100 000€*

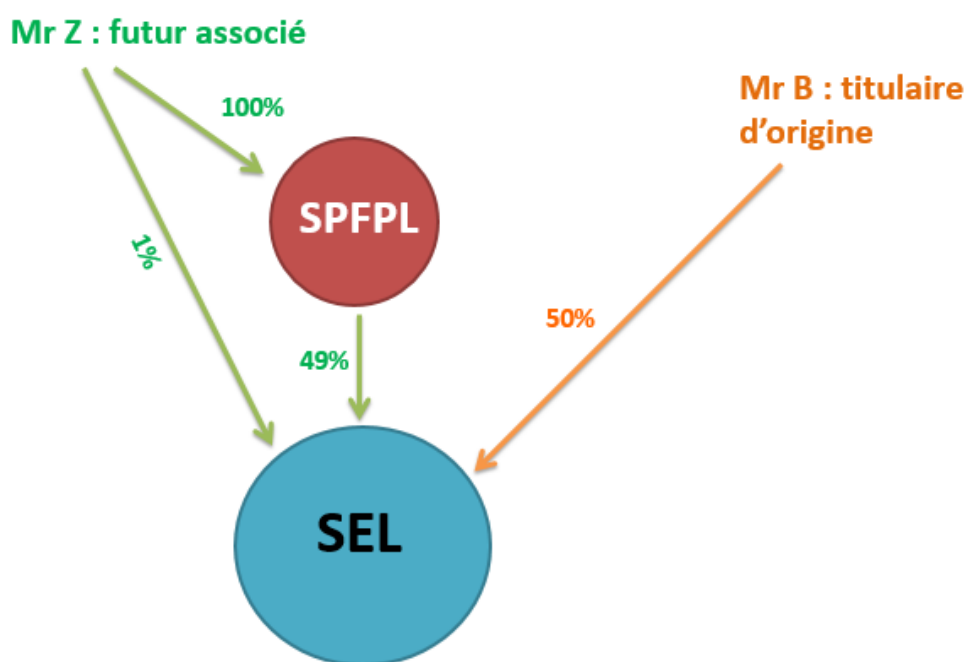
Plusieurs possibilités s'offrent au titulaire :

1) Rachat en direct par Mr Z : la solution la plus simple serait que Mr B cède 50% de ses parts à Mr Z mais les conséquences fiscales pourraient s'avérer lourdes :

- Mr B réaliserait une plus-value imposable
- Mr Z, en empruntant une partie pour racheter en direct les titres de son associé, exposerait son patrimoine personnel. Par ailleurs, les revenus futurs tirés de la SEL (rémunération et dividendes) seraient lourdement taxés avant d'être destinés au remboursement de son emprunt souscrit pour l'acquisition des titres.

2) Mr Z rachète via une SPFPL : il faut la création d'une SPFPL par le nouvel acheteur (Mr Z) qui rachète 49% via la SPFPL et 1% en direct. Pour acheter 400 000€ de parts avec un apport de 100 000€, l'acheteur fait un emprunt de 300 000€. Cet emprunt sera supporté par la SPFPL. Le remboursement se fera grâce aux remontées de dividendes.

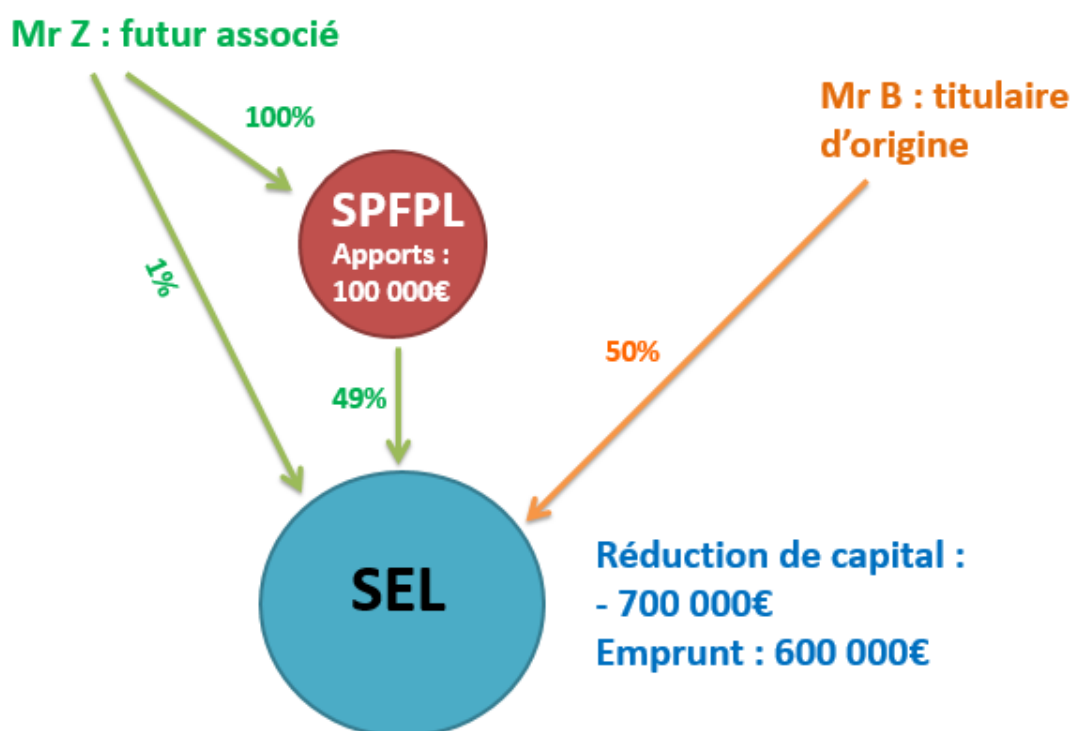
Cependant, si le pharmacien ancien titulaire Mr B ne veut pas recevoir de dividendes pour ne pas être imposé dessus, la SPFPL Z ne pourra pas faire face à son remboursement. Il faut donc éviter les schémas trop déséquilibrés. Des pactes et des engagements de distribution peuvent cependant pallier en partie ce problème.



3) Réduction de capital et distribution de dividendes : la solution la plus appropriée sera de faire une réduction de capital de 700 000€ : le titulaire d'origine, avec cette réduction de capital, touche 700 000€ (qui seront taxés à l'impôt sur le revenu) ; et les parts valent par la suite 100 000€.

Le nouvel associé, avec sa SPFPL et ses 100 000€, peut injecter ses apports et faire une augmentation de capital. On aura donc un emprunt de 600 000€ au niveau de la SEL (700 000 – 100 000€ apportés dans la trésorerie de la SELARL).

Ici, on a bien un schéma 50-50 où les deux protagonistes sont co-responsables de l'emprunt (au niveau de la SEL). Le schéma n'est plus déséquilibré comme précédemment.



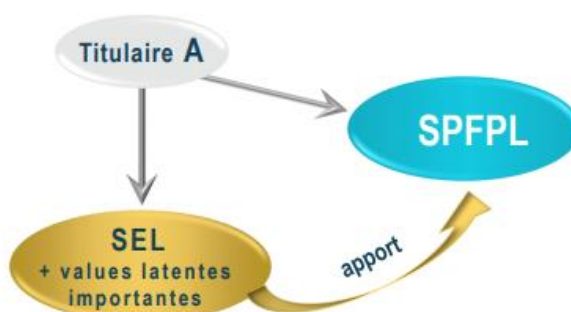
Remarque : si Mr B avait apporté ses titres à une SPFPL, puis sa SPFPL aurait cédé ses titres de SEL à la SPFPL de Mr Z, il s'agirait d'une opération d'apport-cession dont l'objectif est de différer l'imposition. Mais selon la loi, il convient de respecter certaines conditions pour bénéficier du maintien du report d'imposition :

- Prendre l'engagement d'investir le produit de la cession des titres de la SEL par la SPFPL dans un délai de deux ans et à hauteur d'au moins 60% du montant du produit dans une autre SEL. Dans ce cas-là, soit la SPFPL rachète des titres de la SEL dans laquelle elle serait majoritaire en capital et en droits de vote, soit la SPFPL souscrit au capital initial ou à une augmentation de capital d'une ou plusieurs SEL, sans que le contrôle soit nécessaire
- Ou de céder les titres de la SEL passé un délai de trois ans après l'apport.

❖ Apport-cession revisité

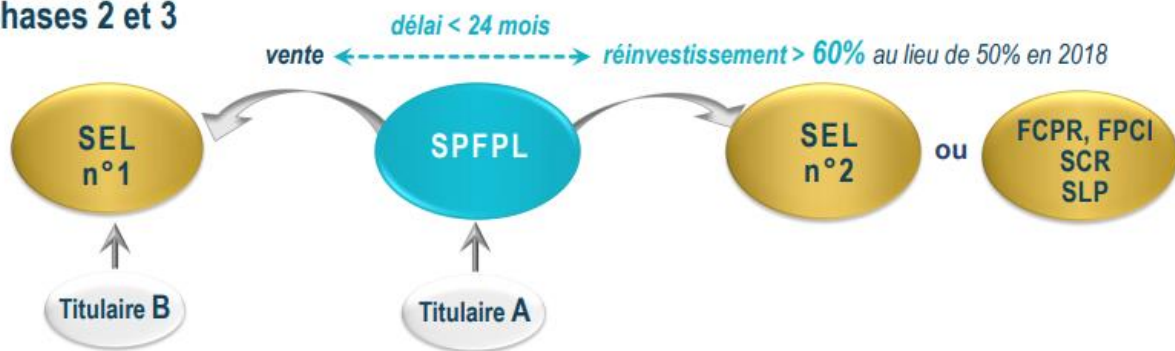
Phase 1 : le titulaire va dans une première étape apporter les titres de l'officine à une structure holding et sera rémunéré sous forme de titres de la holding. On a une plus-value importante sur la SEL car la majorité du prix d'acquisition a été financé à crédit et tout le remboursement du crédit est de la valeur prise par les parts et donc une plus-value significative.

phase 1



Phase 2 : dans une seconde étape, la structure holding va vendre la première structure (SEL n°1) à un repreneur (le titulaire B). Le législateur a indiqué que si on vend les titres moins de 2 ans après la phase 1, on a l'obligation de réinvestir le produit de cession dans une nouvelle activité économique, donc réinvestir dans un nouveau projet (SEL n°2) (150-0 b ter du Code Général des Impôts).

phases 2 et 3



La difficulté de ce type d'opération est que le délai entre la vente et le réinvestissement peut être relativement court (maximum 24 mois).

La nouveauté depuis début d'année 2019 est que si l'on n'a pas trouvé de nouvelle officine dans laquelle investir (SEL n°2), on a la possibilité, pour conserver le report d'imposition, d'investir dans un certain nombre de fonds : FCPR (fonds communs de placements à risque), FCPI (fonds communs de placement dans l'innovation) ...

Auparavant, on devait investir 50% du produit de cession, aujourd'hui, ce montant a été élevé à 60%. Ceci optimise l'opération d'un point de vue fiscal et sécurise la plus-value mise en report dès le départ. [12]

❖ Augmentation de capital dans l'optique d'un rachat progressif

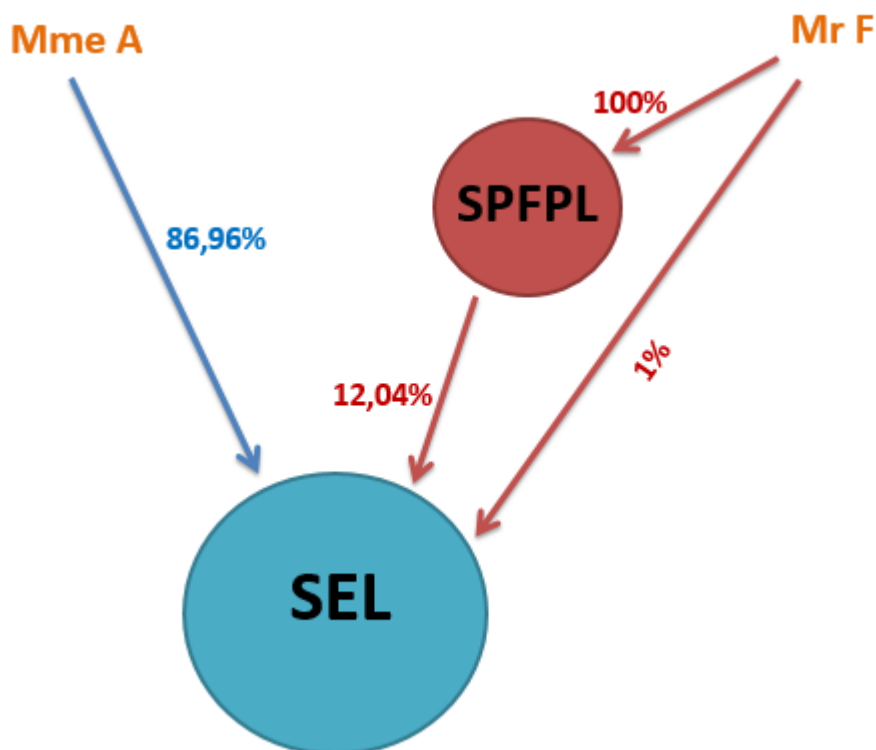
On peut également intégrer un associé par la voie d'une augmentation de capital via une SPFPL.

Exemple : Mme A exploite une officine au sein d'une SEL depuis une dizaine d'années. Elle souhaite s'associer à Mr F jeune diplômé disposant de 50 000€ d'apport. Le fonds de commerce est valorisé 1,4 M€ et la société, compte tenu du niveau de ses créances, dettes et trésorerie, à 1 M€.

Mr F apporte 50 000€ à sa SPFPL et la banque accepte de prêter à sa SPFPL 100 000€. La SPFPL participe ensuite à une augmentation du capital de la SEL de Mme A.

La société avant augmentation de capital vaut 1 M€ et, après hausse du capital réservée à Mr F et sa SPFPL, 1 150 000 €.

Après les opérations, Mr F détiendra 13,04% du capital (150 000€ / 1,15 M€), soit une valeur de 150 000€ et Mme A, 86,96%, soit toujours 1 M€.



Mme A ne génère aucun revenu dans l'opération. Mr F remboursera l'emprunt de sa SPFPL grâce aux remontées de dividendes de la SEL. Sa holding sera utile lorsqu'il s'agira de racheter les titres de Mme A.

Mme A percevra alors le produit de la cession et sera imposée sur la plus-value, alors que c'est la SPFPL de Mr F qui réalisera les titres qu'il détient dans la SEL, et la plus-value sera faiblement taxée. Mr F pourra alors facilement réinvestir dans une autre SEL.

Si ce montage est envisageable sur un plan purement technique, il n'est pas conseillé sur un plan d'équité et d'optimisation.

d) Association avec un investisseur

Deux schémas sont possibles : soit en rachetant directement la SEL, soit en utilisant une SPFPL commune.

Dans le cas d'une acquisition de pharmacie sous couvert d'une SEL avec deux associés : A exploitant et B investisseur, plutôt que d'acquérir directement leurs parts (schéma 1), ils constituent entre eux une SPFPL qui achètera 100% des parts de la SEL. La SPFPL contractera le crédit nécessaire à leur place.

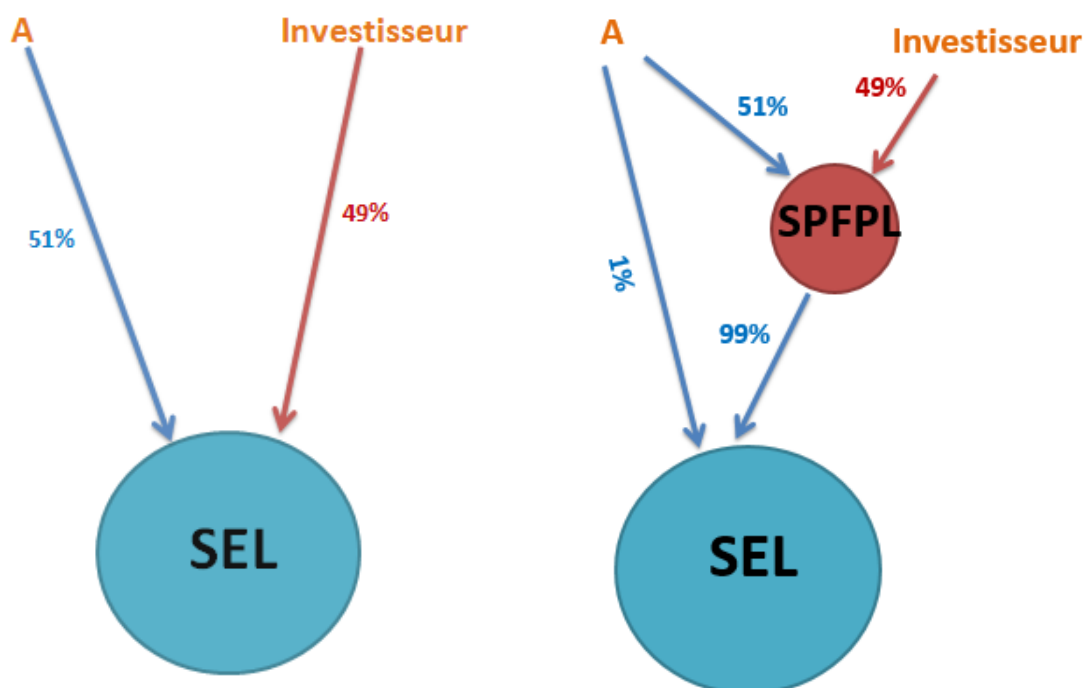


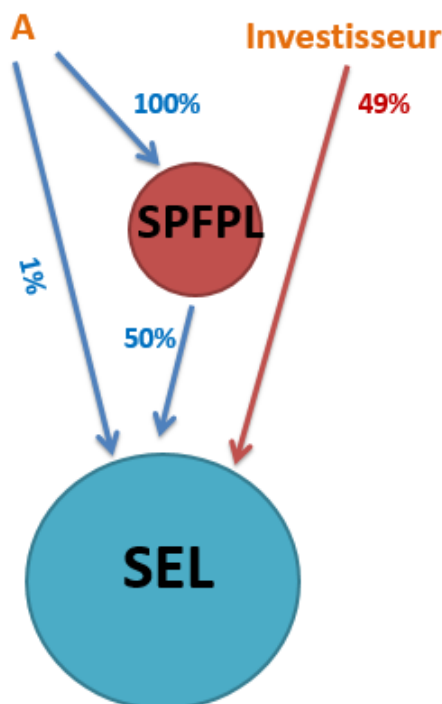
Schéma 1 : rachat en direct de la SEL

Schéma 2 : rachat avec une SPFPL commune

Le titulaire doit conserver le contrôle du capital et des droits de vote de la SEL qui exploite la pharmacie. Cela laisse à l'investisseur au maximum 49% d'une SPFPL qui serait majoritaire dans la SEL et 49% des parts de la SEL. [9]

Dans le cas d'une reprise de titres de société par une holding SPFPL commune (schéma 2), le régime de l'intégration fiscale est possible avec une détention minimale de 95% du capital de la SEL par la SPFPL (ici 99%).

La condition d'application du régime de l'intégration fiscale n'est pas respectée si l'investisseur ne participait pas au capital de la SPFPL commune :



En effet, dans le cas de l'achat d'un actif incorporel coûteux pour s'installer, un jeune pharmacien peut préférer acheter son officine sous couvert d'une SEL à l'IS via une SPFPL avec un associé investisseur qui est souvent son ancien patron, pour accéder à un fonds plus important ou mieux placé que celui qu'il aurait pu acquérir seul.

Un pacte d'associé est alors nécessaire. Dans ce dernier doivent figurer :

- Clauses concernant l'organisation de la société
- Exercice du droit de vote
- La durée du pacte d'associés (modalités de sortie et valorisation)
- Le règlement intérieur (gérance de la vie de la société)
- Les conditions de sortie
- Les intérêts et le financement du jeune pharmacien à son investisseur

La sortie de l'investisseur doit intervenir à un terme raisonnable de 5 à 6 ans. Cette durée permet à l'investisseur d'obtenir un taux de rendement net des capitaux investis hors normes (au moins 20-25%/an) sans pour autant obliger le pharmacien gérant à s'endetter lourdement.

Suite à cette sortie, le pharmacien procédera à une valorisation des parts sociales de la SEL. Si cette dernière est faite sur la base d'un CA constant, sans plus-value sur le fonds de commerce, la valeur de cession des 49% des parts de SEL détenues par la SPFPL de l'investisseur générera une plus-value dans la holding avec une quote-part taxable très réduite. Cette SPFPL bénéficiant de déficits reportables supérieurs à l'impôt dû, il n'y aura pas de fiscalité sur la cession et un gain net appréciable logé dans la holding. [20]

e) Recours à un associé grossiste ou groupement

Certains groupements ou grossistes répartiteurs cautionnent le prêt auprès de la banque, qui elle prêtera les fonds. De la même façon, des intérêts seront négociés et en contrepartie, le jeune pharmacien devra travailler avec ce groupement ou ce grossiste pendant un certain nombre d'années.

❖ Bilan

Reprise	Apports et emprunts	Régime fiscal	Fusion SPFPL et SEL	Intégration ou séparation
Seul sans SPFPL	Au niveau de la SPFPL	IR ou IS	X	X
Seul avec SPFPL		IS avec intégration fiscale	Possible après remboursement de l'emprunt	
2 pharmaciens avec SPFPL commune		IS avec intégration fiscale	X	Séparation complexe
2 pharmaciens avec 2 SPFPL distinctes		IS avec régime mère-fille	Possible après remboursement de l'emprunt mais peu judicieux en pratique	Séparation ou intégration d'un nouvel associé plus facile et moins onéreuse

III. Intérêts de la SPFPL

1. SPFPL pour le rachat d'une officine

a) Aspects financiers

La SPFPL est une société dont l'intérêt principal est de faciliter l'exercice en groupe des professions libérales. Ces SPFPL ne sont pas des sociétés d'exercice mais seulement des sociétés de contrôle (holding) permettant de détenir plusieurs sociétés d'exercice, avec un maximum de trois détentions par SPFPL.

Les principales finalités de la constitution d'une SPFPL sont :

- L'acquisition d'une ou de plusieurs sociétés d'exercice en bénéficiant d'un effet de levier
- L'intégration à une structure existante d'un nouveau praticien (attention toutefois aux SPFPL à associés multiples qui peuvent être problématiques)
- L'organisation d'une structure de contrôle et d'organisation de différentes structures d'exercice

Les SPFPL peuvent organiser un groupe de SEL mais aussi permettre à de jeunes professionnels d'intégrer ou de reprendre des parts de SEL sous couvert de leurs holdings personnelles qui porteront les emprunts à leur place. Cette utilisation de holding permet au repreneur de ne pas payer d'impôts sur les dividendes qui lui servent à rembourser son emprunt d'acquisition.

En régime mère-fille (moins de 95% de détention), la taxation se fait sur 5% des dividendes, il y a donc un abattement de 95% (exonération d'IS sur 95% des dividendes perçus de la fille SEL) alors qu'en intégration fiscale (détention supérieure à 95%), la taxation se fait sur 1% du dividende avec un abattement de 99%.

b) Intérêts des SPFPL lors du rachat de parts

Ces SPFPL permettent une optique entrepreneuriale à long terme pour les jeunes en cas de rachat seul ou en association. Les officines de taille plus importante sont davantage ciblées en cas de projet de reprise. Les projets associatifs sont souvent mieux adaptés.

Lors d'un rachat de parts et avec une SPFPL à terme désendettée, il est possible d'envisager une distribution de la SELARL vers la SPFPL, puis de la SPFPL vers le pharmacien. Ce dernier devra payer l'impôt sur le revenu sur la distribution (flat tax :30%).

S'il n'y a pas de distribution de dividendes, les sommes restent dans la SPFPL ou peuvent être utilisées en aidant un jeune à s'installer via une prise de participation minoritaire dans son projet.

Ces sommes peuvent également permettre le réinvestissement futur dans une officine plus importante sans avoir été taxé.

En cas de dés-association et de cession de parts, la SPFPL, préalablement constituée, facilitera la transmission des titres et apportera une solution moins coûteuse fiscalement.

Les SPFPL sont également un outil intéressant de transmission familiale de l'officine. La donation des titres de la holding aux enfants pourra être une solution à envisager.

En cas de revente de la participation dans la SEL par la SPFPL, le pharmacien cédant peut décider de céder uniquement les titres de la SEL et de conserver la SPFPL. Cette dernière pourra être transformée en société civile patrimoniale comme c'est déjà d'usage pour les SEL qui cèdent leur fonds de commerce. Cela n'est possible que dans l'hypothèse où la SPFPL n'a plus de parts dans des SELARL de pharmacie. [5]

Exemple : un pharmacien détient des titres par le biais d'une SPFPL. Sa holding vend sa participation et ne paye pas d'impôt (sauf une quote-part très réduite : 12% à un taux de 28%, soit environ 3,4%). Il se retrouve ainsi avec une structure fournie en trésorerie, et pourra alors décider de transformer l'objet social et changer d'activité. Par ailleurs, la transmission de ses parts de holding sera envisageable.

2. Passage d'une exploitation en nom propre à une société

a) Apport du fonds

Ici le fonds est apporté avec tout ce qu'il y a dedans.

L'exploitant apporte son fonds, mais aussi les actifs, passifs, les dettes ... à une société et en contrepartie, il va recevoir des titres.

Exemple :

- Fonds : 800 000€	- Emprunt : 300 000€
- Stock : 100 000€	- Dettes fournisseurs : 75 000€
- Trésorerie : 80 000€	- Dettes fiscales et sociales :
Total : 980 000€	55 000€
	Total : 430 000€

→ Apport du fonds à la société = capital : $980\ 000 - 430\ 000 = 550\ 000\text{€}$

Dans ce schéma, le pharmacien ne touche pas d'argent, il change uniquement de régime fiscal. Il apporte son fonds et en contrepartie, il reçoit des parts.

b) Cession du fonds

Ici le fonds est vendu intégralement.

Par hypothèse et avec une valeur de cession de 800 000€ et une valeur d'acquisition observée au bilan pour 500 000€, on observe une plus-value de 300 000€. Cette plus-value fera l'objet d'un paiement d'impôt et de contributions sociales.

Le pharmacien récupère le prix de cession (800 000€) – impôts (= 30% : flat tax) 90 000€ + stock (100 000€) + trésorerie (80 000€) et solde ses emprunts : - 430 000€.

Pour le pharmacien qui fait cette opération, il va rester : $890\ 000 - 430\ 000 = 460\ 000\text{€}$.

Une SEL sera créée pour acquérir ce fonds pour 800 000€. Il conviendra de financer cette acquisition ainsi que les frais d'acquisition, le stock ; et cela grâce à l'emprunt et aux apports en compte courant.

3. Formalités pour passer d'une entreprise individuelle en SELARL

a) Formalités fiscales

La mutation d'une exploitation individuelle en société à responsabilité limitée (SARL) entraîne un certain nombre de formalités fiscales [23] :

- Immatriculation de la société au registre du commerce et des sociétés
- Publication dans un journal d'annonces légales
- Déclaration de bénéfices et de TVA à déposer au fisc
- Envoi de la déclaration DADS (Déclaration Annuelle des Données Sociales) pour les salaires versés entre le 1^{er} janvier et la date de la transformation

b) Autres formalités

D'autres formalités telles que l'immatriculation au RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) ou au répertoire des métiers, déclaration de la situation aux organismes sociaux ... Pour ces mesures-ci, il faut s'adresser au centre de formalités des entreprises ou au greffe du Tribunal de commerce compétent.

c) Conséquences fiscales du passage de l'entreprise individuelle à la SARL

La mise en société entraîne une taxation peu élevée ou nulle :

- Imposition des plus-values professionnelles peut être reportée jusqu'à la cession ultérieure des parts ou bénéficiaire de l'exonération en faveur des PME
- Les droits d'enregistrement ne sont pas dus si le dirigeant s'engage à conserver ses parts pendant au moins trois ans

Sur le plan financier, la mise en SARL entraîne certains frais :

- Droits d'enregistrement sur les apports faits à la société
- Régularisation de TVA sur le stock
- Frais d'inscription au registre du commerce
- Rédaction des statuts
- Frais de publicité légale

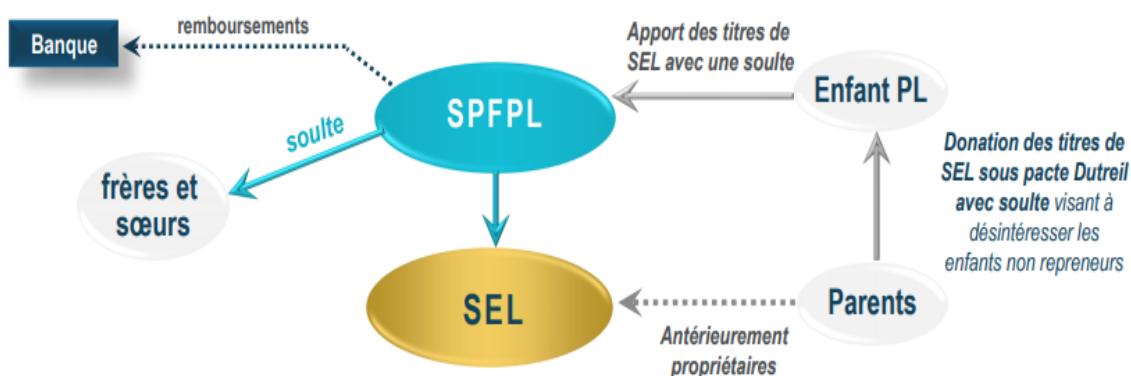
Au total, il faut compter entre 750 et 1 500€ pour les droits et les formalités, plus l'impôt sur les bénéfices et la TVA.

4. Pacte Dutreil : Souplesse pour le Family Buy Out

L'interposition d'une SPFPL permet la transmission d'une SEL au seul enfant pharmacien, sous le régime fiscal du pacte Dutreil (75% d'exonération) : c'est la SPFPL qui prend en charge, à l'aide d'un crédit, la soulte due à ses frères et sœurs dans le cadre d'une donation-partage. [10]

En effet, ce sont des opérations dans lesquelles le ou les parents exploitent une officine à travers une SEL et qui souhaitent faire une transmission intrafamiliale de la structure. Dans ce cas-là, soit on vend, soit on voit des schémas où les parents vont faire donation des titres de la structure en ayant recours à un dispositif fiscal particulier : le pacte Dutreil.

Dans une famille où un ou plusieurs enfants sont pharmaciens, les titres peuvent être transmis aux enfants pouvant reprendre l'activité ; à charge pour eux d'indemniser leur frère et sœur par une somme d'argent appelée soulte. L'idéal dans ce type d'opération est que les enfants repreneurs puissent apporter les titres ainsi que la soulte à une structure holding. Ladite holding faisant un crédit afin de verser la soulte aux frères et sœurs qui ne peuvent pas reprendre l'activité.

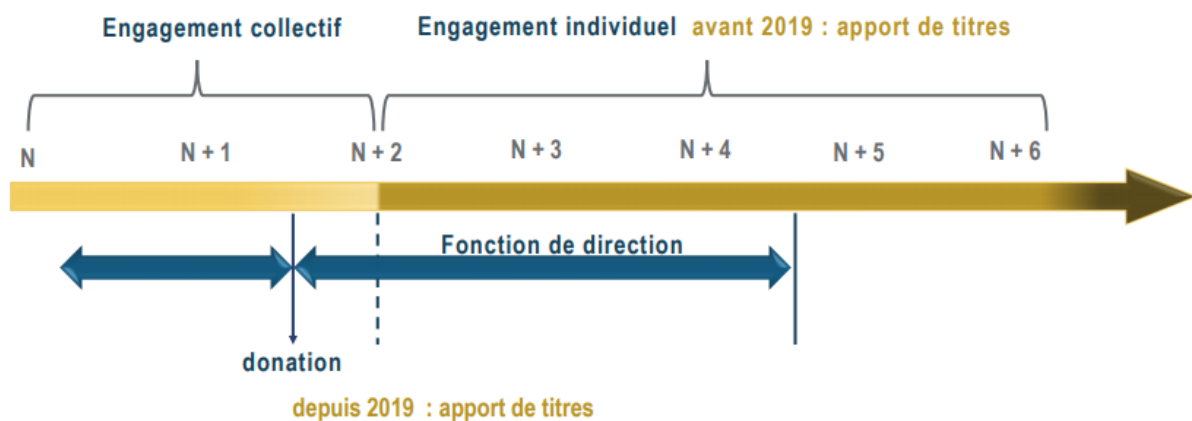


Ces schémas sont intéressants car on a une exonération des droits de donation de 75%.

Jusqu'à l'année dernière, on ne pouvait faire l'apport des titres que dans une 2^{ème} phase qui est une phase d'engagement individuel. Quand on faisait ce type d'opération, il fallait signer un engagement sur les titres qu'on allait donner, et qui devaient être en cours au moment de la donation dont la durée minimum était de deux ans. Puis chacun de ceux qui recevaient les titres, devait les conserver individuellement pendant quatre années supplémentaires, donc un délai de détention des titres minimum de six ans.

Auparavant, si on signait l'engagement collectif et qu'on faisait la donation quasiment instantanément après la signature, il fallait convaincre les frères et sœurs qu'ils n'allaient percevoir leurs liquidités que deux ans après, lorsqu'on allait se trouver dans la période d'engagement collectif. A ce moment-là, on pouvait faire l'apport à la holding, cette dernière pouvait emprunter et désintéresser les frères et sœurs.

Depuis le 1^{er} janvier 2019, le dispositif a été assoupli avec la possibilité de faire l'apport des titres immédiatement après la donation.



Par ailleurs, il y avait un certain nombre de contraintes. Initialement, la structure holding qui allait emprunter et désintéresser les frères et sœurs ne pouvait détenir que la structure transmise et les personnes qui avaient participé à la donation.

Un peu de souplesse a été introduite avec la possibilité d'avoir des participations dans d'autres structures à condition que la société transmise demeure majoritaire à l'actif de la holding et la possibilité d'avoir 25% des parts de la holding détenus par des actionnaires qui n'auraient pas participé à l'opération.

Focus sur la crise sanitaire COVID 19

La crise sanitaire actuelle a un impact sur de nombreux commerces dont la pharmacie d'officine. La crise économique touche toutes les typologies de pharmacies mais celles-ci perdurent malgré tout.

Certaines officines sont plus touchées, notamment celles implantées dans des centres commerciaux, aéroports, gares et hyper-centres. En effet, la forte réduction d'activité voire la fermeture de certains lieux ont mis en difficulté certaines pharmacies. Cette crise sanitaire fait apparaître une cassure entre les pharmacies d'hyper-centre ou celles travaillant beaucoup la parapharmacie qui ont vu leur chiffre d'affaire diminuer, et d'un autre côté, les officines de taille plus modeste.

En effet, celles installées en zone rurale ont été moins impactées par cette crise. Les patients chroniques viennent toujours chercher leur traitement habituel tous les mois, ce qui permet d'assurer des rentrées suffisantes pour maintenir l'activité. Cette crise montre l'importance du maillage territorial et que le pharmacien est un acteur de proximité ayant la confiance du grand public.

Le chiffre d'affaires généré par une dispensation d'ordonnance correspond à celui généré par près de 4 ventes libres. La perte de chiffre d'affaires occasionnée par une baisse de dispensation d'ordonnances ne peut être ou est très peu compensée par le développement des ventes libres.

Cette année comme l'année dernière, les ventes de traitements des petites épidémies (angine, rhume, toux, état grippal, gastro ...) ont nettement diminué, notamment avec l'amélioration de l'hygiène due au lavage régulier des mains, l'utilisation de gel hydro-alcoolique, à l'application des gestes barrières et au port du masque.

Les études EPIPHARE publiées conjointement par l'ANSM et la CNAM ont montré que les volumes de dispensation des médicaments pour traitements chroniques n'ont pas été affectés tout au long de la période de confinement, à l'inverse de ceux pour les petites épidémies qui se sont effondrés, comme les prescriptions d'antibiotiques pour les enfants (-75%).

La délivrance de médicament est hétérogène, avec des pics avant les confinements et ensuite une activité qui chute. La possibilité de nouvelles activités du pharmacien comme les TROD et tests antigéniques a permis de compenser la perte de chiffre.

Un autre enseignement que les pharmaciens peuvent tirer de cette crise est la digitalisation de la profession. Le numérique s'invite de plus en plus avec l'envoi d'ordonnance par mail ou via des plateformes, les achats sur le site internet de la pharmacie, le service de livraison à domicile ...

Cette crise COVID est une crise sanitaire mais aussi économique. Les bilans des officines pour les années 2020 et 2021 seront en partie biaisés. Les ventes de fonds et ventes de parts qui se feront prochainement devront se baser sur les chiffres des années précédentes, en espérant que la crise sanitaire n'aura pas trop modifié les habitudes de consommation.

Discussion

Nous sommes sur un environnement économique favorable et stable au niveau de la pharmacie. Nous avons un nombre croissant d'opérations à rapprocher avec le nombre exceptionnel de départ à la retraite qui devrait continuer à s'amplifier ; donc un marché qui devrait rester dynamique au niveau des cessions. On a une stabilité apparente des prix avec une disparité importante en fonction du CA, du secteur géographique et de la typologie de la pharmacie.

Nous avons vu que l'exercice de la pharmacie, le rachat de fonds et de parts sont réservés aux pharmaciens et ne sont pas ouverts aux autres professions.

L'exercice officinal en nom propre tend à diminuer du fait de l'évolution des avantages fiscaux en faveur de l'impôt sur les sociétés. En effet, les SEL offrent aujourd'hui des avantages fiscaux, économiques à évaluer au cas par cas, avec utilisation ou non d'une SPFPL lors du montage.

Le choix de la SEL se fait au vu des impositions, charges sociales, modalités de transmission et de protection du patrimoine. Lors de l'acquisition, il faut bien réfléchir au devenir de la pharmacie achetée pour bien analyser les enjeux à plus ou moins long terme, aux avantages et limites des montages.

Le choix de la forme juridique est important lors de l'acquisition. Les conséquences fiscales, sociales et patrimoniales qui en découlent et qui font que chaque cas est particulier. Ces montages nécessitent des professionnels expérimentés dans la gestion, notamment la gestion comptable, des officines de ville pour éviter les pièges lors de l'installation.

Lorsque l'on regarde tous les montages possibles, on voit qu'il n'y a pas qu'un seul modèle à suivre, avec utilisation ou non de SPFPL. Les montages sont donc à adapter en fonction du nombre d'associés lors de l'installation, si association avec un ancien titulaire, un investisseur, si transformation de l'officine ...et selon les projets à plus ou moins long terme du pharmacien titulaire.

Bibliographie

[1] ASSISTANT-JURIDIQUE. Vaut-il mieux vendre son fonds de commerce ou ses parts sociales ? 9 juin 2019. www.assistant-juridique.fr

[2] CESSION-ENTREPRISE : Fiches conseils. La cession de droits sociaux et la cession du fonds de commerce. www.cession-entreprise.com

[3] CMV MEDIFORCE. Pharmaciens : Les règles de l'association en SEL et SPFPL. 6 octobre 2016. www.cmvmediforce.fr

[4] DELETOILLE Olivier, ZAMBROWSKI Jean-Jacques. SEL et SPFPL : quel intérêt pour l'officine. 7^{ème} édition. 2016

[5] ESPILONDO Michèle. Pharmaciens : Pourquoi constituer votre SPFPL ? 7 juillet 2016. www.parlons-en-ensemble.com

[6] FACON Pierre. Reprise d'entreprise : faut-il racheter le fonds ou les titres de société ? 12 juillet 2017 www.lecoindesentrepreneurs.fr

[7] FIALLETOUT Luc. Le point sur les sociétés d'exercice libéral (SEL). L'entreprise libérale n°113. Mars 2016

[8] FIDUCIAL. L'observatoire FIDUCIAL des pharmaciens. Extrait du Cahier du pharmacien 2019

[9] INTERFIMO. Du nouveau pour les SEL et SPFPL des pharmaciens. 33 mars 2017. www.interfimo.fr

[10] INTERFIMO. Indications et précautions d'emploi des SEL et SPFPL. 4 mai 2016

[11] INTERFIMO. Prix et valeurs des pharmacies. Extraits de l'étude réalisée par INTERFIMO en mars 2018

- [12] INTERFIMO. Prix et valeurs des pharmacies. Extraits de l'étude réalisée par INTERFIMO en juillet 2020
- [13] KPMG-INTERFIMO. Bien réussir son installation. Juin 2017
- [14] LECOEUR Joël. Fiscalité des pharmacies et SPFPL : Des mesures d'aménagement s'imposent. 17 février 2016. <http://archives.lesechos.fr>
- [15] MONFINANCIER. Placement : Comprendre la flat tax (PFU) en 10 points. Juin 2018. www.monfinancier.com
- [16] Ordre des Pharmaciens. Officine : l'entrée des pharmaciens adjoints au capital des SEL enfin possible ! 24 mars 2017. www.ordre.pharmacien.fr
- [17] PHAR+EXCEL - Guide des pharmaciens depuis 1994. Acheter un fonds de commerce ou des parts de société exploitant l'officine : quelles implications ? 18 décembre 2013 www.phar-excel.fr
- [18] POUZAUD François. Financement : Négociez les garanties bancaires. Le moniteur des pharmacies n°3239. 22 septembre 2018
- [19] POUZAUD François. Imposition des plus-values professionnelles, faut-il opter pour le barème progressif ? Le moniteur des pharmacies n°3221. 14 avril 2018
- [20] POUZAUD François. Installation : à chacun sa holding. Le moniteur des pharmacies n°3270 20 avril 2019
- [21] POUZAUD François. SEL et SPFPL : Le financement des parts doit s'anticiper. Le moniteur des pharmacies n°3120. 19 mars 2016
- [22] POUZAUD François, NAVARRO Anne-Charlotte, TRANTHIMY Loan. Les adjoints placent leurs billes : Le Moniteur des pharmacies. 1^{er} avril 2017
- [23] SABARLY François. Les formalités pour passer en SARL. 20 avril 2010. lentreprise.lexpress.fr

[24] SENHADJI Charlotte. Faut-il céder ses parts sociales ou vendre son fonds de commerce ? 6 mars 2017 www.captaincontrat.com

[25] TACOTAX. Flat tax : comment s'applique-t-elle aux dividendes ? www.tacotax.fr

Université de Lille
FACULTE DE PHARMACIE DE LILLE
DIPLOME D'ETAT DE DOCTEUR EN PHARMACIE
Année Universitaire 2020 / 2021

4^{ème} de couverture

Nom : DELYLLE

Prénom : Tiphaine

Titre de la thèse :

SEL et SPFPL : Différences entre rachat de fonds et rachat de parts

Mots-clés : vente de fonds, vente de parts, SPFPL, enjeux fiscaux, fluidité du marché, évolution du marché, intégration fiscale, régime mère-fille

Résumé :

Le marché de vente et de rachat d'officine est stable depuis quelques années avec une certaine stabilité des prix. Néanmoins, on note une disparité importante en fonction du CA, du secteur géographique et de la typologie de la pharmacie. L'exercice officinal en nom propre tend à diminuer du fait de l'exposition du patrimoine personnel lors de l'acquisition. A l'heure actuelle, les SEL sont privilégiées car elles offrent des avantages fiscaux, économiques, avec utilisation ou non d'une SPFPL lors du montage. De nombreux montages sont possibles, il n'y a pas qu'un seul modèle à suivre. Les montages sont à adapter en fonction de différents facteurs : rachat de fonds, rachat de parts, utilisation de SPFPL, association avec un autre pharmacien, un investisseur, un ancien titulaire ... Mais aussi dans une optique à long terme.

Membres du jury :

Président : DINE Thierry, Professeur des Universités et Praticien Hospitalier en Pharmacie Clinique, Université de Lille

Directeur, conseiller de thèse : GILLOT François, Expert-Comptable et Maître de conférences, Faculté de Pharmacie de Lille

Assesseur : MORGENROTH Thomas, Maître de conférences en Droit et Economie Pharmaceutique, Faculté de Pharmacie de Lille

Membre extérieur : LEVEUGLE Louis, Pharmacien titulaire d'officine, Vieux-Berquin (59232)