

Guide de l'Installation
et Gestion d'une
Pharmacie

Liste des abréviations utilisées :

AC : Actif Circulant
AGFF : Association pour la Gestion du Fonds de financement
AGIRC : Association Générale des Institutions de Retraites des Cadres
AI : Actif Immobilisé
ARRCO : Association pour le Régime de Retraite Complémentaire Obligatoire
BFR : Besoin en Fonds de Roulement
BIC : Bénéfices Industriels et Commerciaux
CA HT : Chiffre d’Affaires Hors Taxes
CA TTC : Chiffre d’Affaires Toutes Taxes Comprises
CNAM : Caisse Nationale d’Assurance Maladie
CET : Contribution Exceptionnelle et Temporaire
CGA : Centre de Gestion Agréé
CLV : Communication sur Lieu de Vente
CNAVPL : Caisse Nationale d’Assurance Vieillesse des Professions Libérales
CNAVTS : Caisse Nationale d’Assurance Vieillesse des Travailleurs Salariés
CSG : Contribution Sociale Généralisée
CRDS : Contribution au Remboursement de la Dette Sociale
DDASS : Direction Départementale des Affaires Sanitaires et Sociales
DDE : Direction Départementale de l’Equipement
EBE : Excédent Brut d’Exploitation
EI : Entreprise Individuelle
EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
FRNG : Fonds de Roulement Net Global
GMS : Grande et Moyenne Surface
ILV : Information sur Lieu de Vente
INSEE : Institut National des Statistiques et des Etudes Economiques
IRPP : Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques
IS : Impôt sur les Sociétés
IFA : Impôt forfaitaire annuel
MAD : Maintien à Domicile
OTC : Over The Counter
PACS : Pacte Civil de Solidarité
PC : Passif Circulant
PLV : Publicité sur Lieu de Vente
PLFSS : Plan de Loi de Financement pour la Sécurité Sociale
PME : Petite et Moyenne Entreprise
RS : Ressource Stable
SA : Société Anonyme
SAS : Société par Actions Simplifiée
SARL : Société A Responsabilité Limitée
SCA : Société en Commandite par Actions
SEL : Société d’Exercice Libéral
SELAFA : Société d’Exercice Libéral à Forme Anonyme
SELARL : Société d’Exercice Libéral à Responsabilité Limitée
SELCA : Société d’Exercice Libéral en Commandite par Actions
SELUARL : Société d’Exercice Libéral Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
SCI : Société Civile Immobilière

SNC : Société en Nom Collectif
TFR : Tarif Forfaitaire de Responsabilité
TNS : Travailleur Non Salarié
TS : Travailleur Salarié
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
VA : Valeur Ajoutée

Plan :

Introduction

Première partie :

Les obligations de l'exercice officinal

I. Le cadre juridique de l'exercice officinal

1. Les différentes lois régissant l'accès à la profession
 - 1.1. Le cas du diplômé français
 - 1.2. Le cas du diplômé étranger
2. La répartition géographique des officines
 - 2.1. Conditions
 - 2.2. Création, transfert ou regroupement
 - 2.2.1. Conditions
 - 2.2.2. Mise en place du dossier
 - 2.2.3. Déroulement
 - 2.2.4. Notion d'antériorité et de priorité
 - 2.2.5. Le regroupement
 - 2.2.6. Le transfert
 - 2.2.7. Publication
 - 2.3. Acquisition de la licence
 - 2.3.1. Qu'est ce que la licence ?
 - 2.3.2. La licence et ses exigences
 - 2.4. Principe d'indivisibilité de la gérance et de la propriété
 - 2.5. Les différentes sociétés autorisées
3. Les conditions minimales d'installation

II. Les aspects fiscaux de l'exercice officinal

1. L'impôt sur le revenu des personnes physiques
 - 1.1. Le quotient familial
 - 1.2. Revenu imposable
 - 1.3. Nombre de parts fiscales
 - 1.4. Plafonnement du quotient familial
 - 1.5. Calcul de l'impôt sur le revenu
 - 1.6. Vente d'une structure soumise à l'IRPP
2. L'impôt sur les sociétés
 - 2.1. Impôt sur les sociétés
 - 2.2. Distribution des dividendes
 - 2.3. Loi Dutreil
 - 2.4. Réserve légale
 - 2.5. Dissolution d'une structure soumise à l'IS
3. Le choix du statut fiscal dépend de la structure juridique
 - 3.1. Les changements possibles
 - 3.2. Les critères de choix du régime fiscal

III. La structure juridique de l'officine

1. Le choix de la structure juridique de l'officine
 - 1.1. Conditions
 - 1.2. Critères de choix essentiels

- 1.2.1. La responsabilité du pharmacien
- 1.2.2. Les moyens engagés
- 1.2.3. La possibilité de céder tout ou partie de l'entreprise
- 1.2.4. Le fonctionnement de la société
- 1.2.5. Les règles de majorité et de minorité de blocage
- 1.2.6. Le régime fiscal de la société et de ses dirigeants
- 1.2.7. Le statut social de l'entrepreneur
- 1.2.8. Les portes de sortie de l'entreprise
- 2. Les différentes formes d'exploitation de l'officine
 - 2.1. L'entreprise individuelle
 - 2.2. La SNC
 - 2.3. La SARL
 - 2.4. L'EURL
 - 2.5. Les SEL
- 3. Le bilan des avantages et des inconvénients des SEL
 - 3.1. Sur le plan juridique
 - 3.2. Sur le plan fiscal
 - 3.3. Sur le plan social
- 4. Loi MURCEF :
 - 4.1. Les changements apportés par la loi MURCEF
 - 4.2. Les questions soulevées par la loi MURCEF et les incertitudes sur l'avenir

IV. Aspect social de la pharmacie

- 1. Le système social entourant le dirigeant
 - 1.1. Assurance vieillesse
 - 1.1.1. Pharmaciens libéraux non salariés
 - 1.1.1.1. Régime de base
 - 1.1.1.2. Le régime complémentaire obligatoire classe 1
 - 1.1.1.3. Le régime complémentaire par capitalisation
 - 1.1.2. Pharmaciens salariés
 - 1.1.2.1. Régime de base obligatoire
 - 1.1.2.2. Régime complémentaire obligatoire
 - 1.2. Autres cotisations sociales
- 2. Les protections entourant l'outil professionnel
 - 2.1. La responsabilité civile professionnelle
 - 2.2. La protection des locaux professionnels
 - 2.3. Les garanties complémentaires de prévoyance

Deuxième partie :

Les choix à réaliser lors de l'acquisition d'une officine

I. Choix préalable à l'acquisition

- 1. Les interlocuteurs de l'acquisition
 - 1.1. Les agences de transaction
 - 1.2. Le réseau personnel
 - 1.3. Le répartiteur
 - 1.4. L'expert comptable

2. L'analyse des caractéristiques de l'officine
 - 2.1. L'environnement extérieur à l'officine
 - 2.1.1. Généralités
 - 2.1.1.1. Critères de population
 - 2.1.1.2. Dynamisme économique et culturel
 - 2.1.2. Environnement médical
 - 2.1.2.1. Les médecins
 - 2.1.2.2. La concurrence
 - 2.1.2.3. Les professions paramédicales
 - 2.1.2.4. Les maisons de retraite
 - 2.1.3. Spécificités liées à la typologie d'officine
 - 2.2. Facteurs internes à l'officine
 - 2.2.1. Les locaux
 - 2.2.2. Les horaires
 - 2.2.3. Le personnel

II. Acquisition de l'Officine/Aspect pratique

1. Plan de financement

- 1.1. Inventaire des besoins et des ressources en financement
 - 1.1.1. Les besoins en investissements
 - 1.1.1.1. Le fonds de commerce
 - 1.1.1.2. Les frais liés à l'acquisition
 - 1.1.1.2.1. Droits d'enregistrement
 - 1.1.1.2.2. Les honoraires juridiques
 - 1.1.1.2.3. Les travaux et le matériel informatique
 - 1.1.1.3. Les autres besoins
 - 1.1.2. Les sources de financement
 - 1.1.2.1. Les apports personnels
 - 1.1.2.2. Les prêts bancaires
 - 1.1.2.3. Le crédit fournisseur
- 1.2. Prévisionnel
 - 1.2.1. Le compte de résultat
 - 1.2.2. Les hypothèses d'évolution
 - 1.2.3. L'excédent brut d'exploitation
 - 1.2.4. L'étude de la fiscalité et du disponible financier
- 1.3. L'appréciation du risque par le banquier
 - 1.3.1. Le risque dirigeant
 - 1.3.2. Le risque commercial
 - 1.3.3. Le risque financier
 - 1.3.4. Les garanties et les particularités du prêt

2. Les éléments à prendre en compte au moment de l'achat

- 2.1. L'adhésion à un centre de gestion agréé
- 2.2. La date de clôture de l'exercice
- 2.3. La ventilation du prix de l'officine
- 2.4. La société civile immobilière
- 2.5. Le régime matrimonial du titulaire
 - 2.5.1. Les différents régimes
 - 2.5.2. Analyse du régime le plus intéressant
- 2.6. Protection de l'outil de travail : choix de l'assurance

3. Les formalités liées à l'achat

- 3.1. La promesse de vente

- 3.2. Le dossier bancaire
- 3.3. La déclaration d'exploitation
- 3.4. L'inscription a l'ordre (section A)
 - 3.4.1. Article L 4221-1
 - 3.4.2. Article L 5125-17
- 3.5. Les publicités légales
- 3.6. L'inventaire de cession
 - 3.6.1. Comment procéder ?
 - 3.6.2. Comment solliciter l'inventoriste ?
 - 3.6.3. Que faire si l'inventaire ne peut être réalisé par un inventoriste ?
 - 3.6.4. Qui paie ?
 - 3.6.5. Quid des produits retirés ?
- 3.7. L'acte de vente définitif

III. Evénements possibles après la cession

- 1. Contestations sur le prix
 - 1.1. Réduction de prix
 - 1.2. Annulation rétroactive de la vente
- 2. Infraction aux obligations fiscales et les pénalités
 - 2.1. Enregistrement hors délai
 - 2.2. Défaut de déclaration par le vendeur
 - 2.3. Insuffisance de prix
 - 2.4. Dissimulation de prix
 - 2.5. Redressement de prix

Troisième partie :

Les choix pendant l'exercice pharmaceutique

I. La gestion comptable quotidienne de l'officine

- 1. Les différentes approches
 - 1.1. Approche concrète
 - 1.2. Approche logique
 - 1.3. Approche pratique
- 2. Comptabilité et instruments de gestion
 - 2.1. Le bilan
 - 2.1.1. Définition
 - 2.1.2. Intérêts
 - 2.2. Compte de résultat et soldes intermédiaires de gestion
 - 2.3. Les ratios de l'officine
 - 2.3.1. Crédit client
 - 2.3.2. Le crédit fournisseur
 - 2.3.3. Rotation des stocks (en jours)

II. Gestion des ressources humaines

- 1. La communication
 - 1.1. Communication managériale
 - 1.2. L'entretien individuel d'évaluation

2. Le management et la motivation
 - 2.1. Un salarié doit se sentir apprécier
 - 2.2. L'attitude managériale
 - 2.3. Favoriser une ambiance stimulante
 - 2.4. Facteur de motivation et de démotivation
 - 2.5. La gestion des conflits

III. L'agencement de l'officine et sa transformation

1. Quand peut-on l'envisager ?
2. Les raisons et les conséquences d'un réagencement
 - 2.1. La fiscalité
 - 2.2. Embauche du personnel
 - 2.3. Le confort de travail
 - 2.4. L'augmentation du chiffre d'affaires
 - 2.5. La rentabilité
3. L'approche du projet
4. Etude du projet
 - 4.1. Généralités
 - 4.2. Ambiance et éclairage
 - 4.3. Les espaces spécifiques
 - 4.3.1. Espace de confidentialité
 - 4.3.2. Zone enfants
 - 4.4. Les matériaux
 - 4.5. Le mobilier
 - 4.6. Le mobilier informatique
 - 4.7. La décoration
5. Les démarches administratives

IV. L'optimisation des ventes

1. Le merchandising
 - 1.1. Implantation générale
 - 1.2. Assortiments et implantation des produits
 - 1.3. Communication
2. Fidélisation de la clientèle
3. La politique de prix
4. L'observance du traitement
5. L'automatisation

V. L'inventaire annuel

VI. La publicité

VII. La livraison des produits

1. Généralités
2. Conditions de transport
3. Qui peut assurer la livraison

VIII. Développement d'autres secteurs dans l'officine

1. Activités et prestations autorisées de plein droit

- 1.1. La vente des produits dits de parapharmacie
- 1.2. La vente du matériel médical
- 1.3. L'exécution des analyses de biologie médicale dites « d'orientation clinique »

2. Activités soumises à conditions

- 2.1. Les produits, articles, objets et appareils d'optique médicale
- 2.2. Les articles, objets et appareils d'acoustique médicale
- 2.3. Les articles d'orthopédie et de grand appareillage ainsi que les appareils de prothèses

Conclusion

Introduction

Au cours de sa formation, l'étudiant en pharmacie n'aborde que très peu les aspects financiers et juridiques pourtant indispensables au moment de l'acquisition d'une officine.

Le renouvellement massif des titulaires d'officine imposera une bonne préparation face aux différents choix stratégiques de l'installation.

La gestion du personnel est une notion nouvelle qu'il devra maîtriser afin de gérer au mieux son outil de travail. ¹

Enfin, le contexte actuel imposera une gestion comptable précise et quotidienne de son outil de travail.

Le jeune diplômé passera en moyenne 5 années ² en tant que pharmacien assistant avant de se lancer dans l'acquisition d'une officine.

Cela lui laisse donc un peu de temps pour maîtriser certaines méthodes indispensables à la gestion d'une entreprise, mais également pour se faire une opinion sur les choix que doit faire un pharmacien souhaitant devenir un titulaire.

En effet le statut de salarié et d'entrepreneur ne sont en rien comparable, le jeune titulaire s'exposera à de nombreux risques.

Un risque économique d'abord, l'achat d'une officine représentant en moyenne 800 000 € à 1 500 000 €.

Ce cout sera à la fois supporté par la banque grâce à un projet qu'il faudra défendre, mais également grâce à ses propres deniers et ceux de sa famille.

Un risque social car l'entreprise sera vectrice d'emploi, et la bonne santé de l'entreprise sera la garantie de ces emplois.

Le jeune diplômé devient en quelque sorte responsable de son équipe.

Un risque juridique et légal, car en tant que titulaire celui-ci deviendra responsable juridiquement et pénalement de ses actes et de ceux de son personnel.

Enfin un risque personnel, le diplômé s'investissant d'autant plus dans son entreprise sachant que sa qualité de vie est en relation directe avec la santé de son officine.

Dans une première partie sont réunis les aspects régissant l'activité du titulaire.

La profession pharmaceutique étant soumise à un cadre légal stricte il apparait nécessaire de faire un rappel sur les différentes lois régissant l'accès à notre profession et celles permettant l'exercice libéral de la pharmacie.

Cependant, il existe d'autres aspects tout aussi importants tels que la fiscalité. Nous aborderons le système de calcul des impôts mais également les choix à faire afin de les optimiser.

L'aspect juridique présentera les différentes sociétés vers lesquelles le pharmacien peut se tourner mais également les éléments à prendre en compte et qui détermineront le choix de cette structure juridique.

Enfin l'aspect social permettra de parler des différentes couvertures que peut prendre le titulaire à titre personnel mais également à titre professionnel de façon à protéger ses biens ou ses employés.

Dans une seconde partie sont présentés les choix à réaliser au moment de l'acquisition de la pharmacie.

¹ « La démographie pharmaceutique », Ordre national des pharmaciens, France, page consultée le 11/05/06.
<http://www.ordre.pharmaciens.fr>

² « Le code de la santé publique. »
<http://www.legifrance.gouv.fr>

Nous verrons ainsi les différents interlocuteurs liés à l'acquisition d'une officine, puis les différents éléments à analyser lors de l'acquisition de l'officine (environnement extérieur, médical etc....).

L'acquisition nécessitera également la connaissance de certaines notions telles que le plan de financement, les formalités liées à l'achat, les éléments qui peuvent pérenniser et sécuriser l'achat.

L'acquisition peut être également à l'origine de problèmes après la cession. Ces problèmes pourront être à l'origine d'une modification des clauses voir même la compromettre.

La troisième et dernière partie sera quant à elle consacrée aux choix que le titulaire devra faire de façon à optimiser son outil de travail.

Sera abordé la gestion comptable de l'officine avec notamment ces différents instruments (bilan, les comptes, les ratios).

Mais également la gestion du capital humain avec les moyens de gérer les conflits au sein d'une équipe, les moyens pour la motiver ou bien pour la sonder.

L'agencement sera également abordé avec les différents moyens pour l'améliorer et les démarches administratives qui lui sont liés.

La publicité, l'inventaire, la livraison des médicaments et le développement d'autres secteurs d'attractivités au sein de la structure officinale permettront de conclure ce chapitre.

Première partie :

Les obligations de l'exercice
officinal

I. Le cadre juridique de l'exercice officinal :

1. Les différentes lois régissant l'accès à la profession: ³

1.1. Le cas du diplômé français :

L'article L 4221-1 du C.S.P ⁴ définit les différentes garanties nécessaires à l'exercice de la profession de pharmacien.

- Des garanties de moralité professionnelle ;
- être titulaire du diplôme, certificat ou autre titre définis aux articles L 4221-2 à L 4221-8 ;
- être de nationalité française, citoyen andorran, ressortissant d'un état membre de la communauté européenne ou faisant parti d'un accord sur l'espace économique européen ;
- avoir rempli les exigences de formation. Selon les Articles L 5125-8 et L 5125-9, s'il n'a pas effectué son stage de fin d'études de six mois dans une officine de ville ou dans une pharmacie à usage intérieur le pharmacien devra justifier de l'exercice pendant au moins six mois d'une expérience complémentaire en tant qu'assistant ou en tant que remplaçant pour être titulaire d'une officine ouverte au public ou accéder à la gérance après décès ;
- être inscrit à l'Ordre des pharmaciens.

1.2. Le cas du diplômé étranger :

L'exercice de la pharmacie en France est également ouvert à certains ressortissants étrangers. Comme le rappellent les articles L 4221-4 et L 4221-5, le diplômé ou titulaire d'un titre de pharmacien délivré par l'un des états membres de la communauté européenne ou faisant partie de l'accord sur l'Espace Economique Européen, et répondant à l'ensemble des exigences minimales de formation (article 2 de la directive 85/432/CEE du 16 septembre 1985) peut exercer en France :

- Si ce diplôme, titre ou certificat figure sur une liste établie conformément aux obligations communautaires ou à celles résultant de l'accord sur l'espace économique européen par arrêté des Ministres chargés de l'enseignement supérieur et de la santé ;
- s'il est accompagné d'une attestation des autorités compétentes de l'état, autre que la France, qui l'a délivré certifiant qu'il sanctionne une formation répondant aux exigences énoncées ci-dessus et qu'il est assimilé dans cet état aux diplômes de la liste précitée.

2. La répartition géographique des officines :

2.1. Conditions :

L'implantation géographique des officines est fonction du nombre d'habitants. Ainsi, l'article L 5125-11 dispose que :

- Dans les communes d'une population égale ou supérieure à 30 000 habitants, une création d'officine ne peut être accordée que lorsque le nombre d'habitants par pharmacie est égal ou supérieur à 3 000. La licence correspondant à une tranche entière de 3 000 habitants recensés dans les limites de la commune ;

³ R.Dunand, « Les bases réglementaires de l'exercice Officinal », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2581.

⁴ « Le code de la santé publique. »
<http://www.legifrance.gouv.fr>

- dans les communes d'une population égale ou supérieure à 2 500 habitants et inférieure à 30 000 habitants, une création d'officine ne peut être accordée que lorsque le nombre d'habitants par pharmacie est égal ou supérieur à 2 500. Il ne sera alors délivré qu'une licence par tranche entière de 2 500 habitants.

Aucune création n'est possible dans les communes comportant une population inférieure à 2 500 habitants :

- Lorsqu'elles disposent déjà d'au moins une officine ;
- lorsqu'elles ne disposent d'aucune officine mais que leur population a déjà été prise en compte pour la création d'une officine dans une autre commune.

Dans les communes de moins de 2 500 habitants dépourvues d'officine et dont la population n'a pas été ou n'est plus prise en compte pour une création d'officine dans une autre commune, une création peut être accordée dans une zone géographique constituée d'un ensemble de communes contiguës, si la totalité de la population de cette zone est au moins égale à 2 500 habitants.

Le représentant de l'Etat dans le département précise les communes prises en compte pour l'octroi de la licence et la totalité de la population de ces communes est considérée comme desservie.

De plus, l'article L 5125-12 précise que pour les communes de moins de 2 500 habitants disposant d'au moins une officine à la date du 28 juillet 1999, un arrêté du représentant de l'Etat dans le département détermine la ou les communes desservies par cette officine, après avis d'une commission qui comprend des représentants de l'administration et des professionnels.

Dans ce cas, seules sont retenues les communes dont au moins 50 % des habitants sont desservis par l'officine de manière satisfaisante. On comptabilise alors la totalité des habitants de la commune.

La population dont il est tenu compte est la population municipale telle qu'elle est issue du dernier recensement général de la population ou des recensements complémentaires (Article L 5125-10, Article R 5125-7).

2.2. Création, transfert ou regroupement :⁵

2.2.1. Conditions :

Les créations, les transferts et les regroupements d'officines de pharmacie doivent permettre de répondre de façon optimale aux besoins en médicaments de la population résidant dans les quartiers d'accueil de ces officines.

Les créations, les transferts et les regroupements d'officines de pharmacie ne peuvent être effectués que dans un lieu qui garantit un accès permanent du public à la pharmacie et permet à celle-ci d'assurer un service de garde satisfaisant. (Article L 5125-3)

2.2.2. Mise en place du dossier :

C'est l'article R 5125-1 qui définit les conditions de l'autorisation de création, de transfert ou de regroupement. Elle est demandée au Préfet du département où l'exploitation est envisagée par le responsable du projet, ou son représentant s'il s'agit d'une personne morale. Lorsque la demande est présentée par une société ou par plusieurs pharmaciens réunis en copropriété,

⁵ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Les associations en pharmacie », page 1202, Le moniteur des pharmacies, Groupe Liaisons, Février 2001.

elle est signée par chacun des associés devant exercer dans l'officine. Elle sera accompagnée d'un dossier avec :

- L'identité, la qualification et les conditions d'exercice professionnel des pharmaciens auteurs du projet ;
- les statuts de la personne morale pour laquelle la demande est formée ;
- la localisation de l'officine projetée et, le cas échéant, de l'officine ou des officines dont le transfert ou le regroupement est envisagé ;
- les éléments de nature à justifier les droits du demandeur sur le local proposé ;
- les éléments permettant de vérifier le respect des conditions minimales d'installation.

2.2.3. Déroulement :

La liste des pièces justificatives correspondantes est fixée par arrêté du Ministre chargé de la santé. Face à un dossier complet, le Préfet procède à l'enregistrement de la demande et délivre au demandeur un récépissé mentionnant la date et l'heure de cet enregistrement.

Ensuite, comme l'indique l'article R 5125-2, le Préfet transmet pour avis le dossier complet au Conseil Régional ou au Conseil Central de la section E de l'Ordre National des Pharmaciens, ainsi qu'aux syndicats localement représentatifs des pharmaciens titulaires d'officine. L'avis est considéré comme rendu deux mois après la date de réception de la demande. Le défaut de réponse dans un délai de quatre mois à compter de l'enregistrement de la demande vaut rejet (Article R 5125-3).

Lorsque le Préfet décide, en application du deuxième ou du troisième alinéa de l'article L 5125-6, d'imposer une distance minimum entre l'emplacement prévu pour la future officine et l'officine existante la plus proche ou de déterminer le ou les secteurs de la commune dans lesquels l'officine devra être située, le délai prévu à l'article R 5125-3 est interrompu par la notification de cette décision au demandeur.

- Le demandeur dispose alors de six mois, non renouvelable pour proposer un nouveau local répondant aux conditions fixées par la décision et pour produire les pièces justificatives afférentes ;
- le Préfet transmet pour information les pièces complémentaires aux instances consultées en application de l'article R 5125-2.

Le défaut de réponse deux mois après la réception de l'ensemble des pièces justificatives vaut rejet (article R 5125-4).

2.2.4. Notion d'antériorité et de priorité :

En application de l'article R 5125-5, la demande peut être confirmée jusqu'à deux mois après la notification de la décision de rejet ou de sa formulation quand elle est implicite. Dans l'intervalle, le bénéfice des règles d'antériorité prévues à l'article L 5125-5, attaché à la demande initiale est conservé.

La demande confirmative est considérée comme présentée à la date de la demande initiale. Elle devra l'être par la même personne, au titre de la même commune ou de la même zone géographique. Elle est accompagnée des pièces justificatives complémentaires éventuellement nécessaires.

Le Préfet enregistre la demande et en délivre récépissé. Elle est examinée dans les conditions prévues aux articles R 5125-2 à R 5125-4.

Ces règles de priorité et d'antériorité prévues s'apprécient parmi les demandes tendant à la création ou au transfert d'une officine ou au regroupement d'officines dans une même commune ou dans des zones géographiques comportant au moins une même commune (article R 5125-6) et ayant le même rang de priorité, en fonction de la date et de l'heure d'enregistrement mentionnées à l'article R 5125-1.

Ainsi, toute demande ayant fait l'objet du dépôt d'un dossier complet bénéficie d'un droit d'antériorité par rapport aux demandes ultérieures concurrentes, dans des conditions fixées par décret.

L'article L 5125-5 définit ces règles de priorités.

Les demandes de regroupement présentées en application de l'article L 5125-15 bénéficient d'une priorité par rapport aux demandes de transfert et aux demandes de création. Les demandes de transfert bénéficient d'une priorité par rapport aux demandes de création. Parmi les demandes de création, celles qui sont présentées par des pharmaciens n'ayant jamais été titulaires d'une licence d'officine ou n'en étant plus titulaires depuis au moins trois ans à la date du dépôt de la demande bénéficient d'une priorité. Lorsque la demande de création est présentée par une société ou par plusieurs pharmaciens réunis en copropriété, le principe de priorité ne s'applique que lorsque tous les pharmaciens associés ou copropriétaires exerçant dans l'officine remplissent les conditions pour en bénéficier.

2.2.5. Le regroupement :

L'article L 5125-15 en définit les conditions.

Plusieurs officines situées dans une même commune peuvent selon l'article L 5125-3, être regroupées en un lieu unique, à la demande de leurs titulaires. Le lieu de regroupement de ces officines est l'emplacement de l'une d'elles, ou un nouveau lieu situé dans la même commune.

Il est à noter que la loi en faveur des PME ou « Dutreil 2 »⁶ a apporté quelques modifications. Ainsi, les conditions relatives au nombre d'habitants de la commune desservis par chaque officine à regrouper (moins de 2500 ou de 3000) ne sont plus valables.

De plus, l'officine créée ne sera pas obligée de conserver pendant 5 ans un nombre de pharmaciens identique à celui qu'avaient les officines regroupées.

Enfin, il n'est pas interdit de revendre ou de procéder à un nouveau regroupement dans un délai de 5 ans à compter de la date du regroupement.

Dans le cadre d'un regroupement dans un lieu nouveau, la nouvelle officine ne pourra être effectivement ouverte au public que lorsque les officines regroupées auront été fermées.

2.2.6. Le transfert :

Selon l'article L 5125-14 du C.S.P, le transfert peut s'effectuer au sein de la même commune, dans une autre commune du même département, ou pour la région d'Ile de France, dans une autre commune de cette région.

Le transfert dans une autre commune peut s'effectuer à condition :

Que la commune d'origine comporte :

- Un nombre d'habitants par pharmacie égal ou inférieur à 3 000 pour les communes d'au moins 30 000 habitants ;
- un nombre d'habitants par pharmacie égal ou inférieur à 2 500 pour les communes d'au moins 2 500 habitants et de moins de 30 000 habitants ;
- moins de 2 500 habitants.

Qu'une création soit possible dans la commune d'accueil dans les conditions de l'article L 5125-11 du C.S.P.

⁶ Loi n°2005-882 du 2 Août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises, JO n°179 du 3 Août 2005 ; LNP n°311 du 12 Janvier 2006.

Par dérogation, le transfert d'une officine implantée dans une zone franche urbaine, une zone sensible ou une zone de redynamisation urbaine mentionnée dans la loi n° 96-987 du 14 Novembre 1996 relative à la mise en œuvre du pacte de relance pour la ville ne peut être accordé lorsqu'il aurait pour effet de compromettre l'approvisionnement en médicaments de la zone.

2.2.7. Publication :

Une fois la création, le transfert ou le regroupement accepté, l'arrêté préfectoral sera publié au recueil des actes administratifs de la ou des préfectures. Si la création ou le transfert d'une officine dans une commune prend en compte une autre commune située dans un département limitrophe, l'arrêté autorisant la création ou le transfert est pris sur avis conforme du Préfet de ce département.

Enfin, un arrêté ministériel pris suite à un recours hiérarchique est publié au Journal Officiel de la République Française (Article R 5125-8).

2.3. Acquisition de la licence :⁷

2.3.1. Qu'est ce que la licence ?

L'article L 5125-4 définit ceci :

La création d'une nouvelle officine, le transfert d'une officine ou bien le regroupement d'officines sont subordonnés à l'octroi d'une licence délivrée par le représentant de l'Etat dans le département selon les critères prévus aux articles L 5125-11, L 5125-13, L 5125-14 et L 5125-15.

2.3.2 .La licence et ses exigences :

C'est la licence qui fixe l'emplacement où l'officine sera exploitée (Article L 5125-6). De façon à assurer une desserte optimale, le représentant de l'Etat peut imposer une distance minimum entre l'emplacement prévu pour la future officine et l'officine existante la plus proche ou déterminer le secteur de la commune dans lesquels l'officine devra être située. Dans ces deux cas, la licence ne sera accordée que lorsque la future officine remplira les conditions fixées par le représentant de l'Etat dans un délai fixé par le décret mentionné à l'article L 5125-32.

L'article L 5125-7 précise que l'officine devra être ouverte au public au plus tard à l'issue d'un délai d'un an à compter du jour de la notification de l'arrêté de licence, sauf prolongation en cas de force majeure.

Elle ne peut être cédée par son titulaire indépendamment du fond de commerce auquel elle se rapporte.

Enfin, une officine créée ou transférée depuis moins de cinq ans ne peut être cédée totalement ou partiellement, ni être transférée ou faire l'objet d'un regroupement. Une officine issue d'un regroupement ne peut pas non plus être transférée avant l'expiration du même délai, sauf cas de force majeure constaté par le représentant de l'Etat dans le département. Ce délai court à partir de la notification de l'arrêté de licence.

Cette disposition ne s'applique pas aux personnes physiques ou morales détenant une partie du capital social et des droits de vote d'une société d'exercice libéral.

La fermeture définitive de l'officine entraîne la caducité de la licence qui devra être remise à la préfecture par son dernier titulaire ou par ses héritiers.

⁷ F.Pouzaud, « Les clés pour démarrer », Le moniteur des pharmacies, 2004, n°2553.

2.4. Principe d'indivisibilité de la gérance et de la propriété :

L'article L 5125-20 précise que le pharmacien titulaire devra exercer personnellement sa profession. En toutes circonstances, les médicaments devront être préparés par un pharmacien, ou sous sa surveillance directe.

Un arrêté du Ministre chargé de la santé fixe, après avis du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens, le nombre des pharmaciens assistants en fonction du chiffre d'affaire.

L'article L 5125-17 donne des données supplémentaires en ce qui concerne les notions de propriété et d'indivisibilité de gérance.

2.5. Les différentes sociétés autorisées :

Le pharmacien doit être propriétaire de l'officine dont il est titulaire. L'article L 5125-17, tout en réaffirmant ceci apporte des éléments supplémentaires notamment sur la notion de société.

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

Les gérants et les associés sont responsables à l'égard des tiers dans les limites fixées aux articles L 223-1 et L 223-22 du Code de commerce et aucune limite n'est apportée à la responsabilité délictuelle et quasi délictuelle des gérants, qui sont obligatoirement garantis contre tous les risques professionnels.

Tous les pharmaciens associés sont tenus aux obligations de l'article L 4221-1. Ils ne pourront exercer aucune autre activité pharmaceutique le diplôme de chacun sera enregistré pour l'exploitation de l'officine.

Un pharmacien ne peut être propriétaire ou copropriétaire que d'une seule officine et tout pharmacien associé dans une société exploitant une officine et qui y exerce son activité doit détenir au moins 5 % du capital social et des droits de vote qui y sont attachés.

Dans une société en nom collectif, à responsabilité limitée ou une société d'exercice libéral à responsabilité limitée, le pharmacien peut se voir attribuer des parts d'industrie.

Comme le précise l'article L 5125-7, celui-ci obtient la qualité d'associé en industrie pour une durée maximale de cinq ans, éventuellement renouvelable une fois pour trois ans.⁸

3. Les conditions minimales d'installation :

Les articles R 5125-9 et R 5125-10 définissent réglementairement les conditions structurelles que doit remplir une officine.

La superficie, l'aménagement, l'agencement et l'équipement des locaux d'une officine de pharmacie doivent être adaptés et permettre le respect des bonnes pratiques. Les locaux doivent être d'un seul tenant y compris pour ce qui concerne les activités spécialisées d'optique-lunetterie, d'audioprothèse et d'orthopédie.

Les lieux de stockage peuvent se trouver à proximité immédiate, à condition qu'ils ne soient pas ouverts au public et ne comportent ni signalisation, ni vitrine extérieure. Il ne doit y avoir aucune communication directe entre l'officine et un autre local professionnel ou commercial.

⁸ Loi n° 2005-882 du 2 août 2005 dite Loi « Dutreil II » en faveur des PME, JO n° 179 du 3 août 2005; LNP n°303 du jeudi 1^{er} Septembre 2005.

L'accueil de la clientèle et la dispensation des médicaments doit s'effectuer dans des conditions de confidentialité permettant la tenue d'une conversation à l'abri des tiers. Le mobilier sera disposé de façon à empêcher l'accès au public des produits dont la vente est réservée aux officines.

Lorsque des livraisons sont envisagées en dehors des heures d'ouverture, l'officine sera équipée d'un dispositif permettant l'isolement des produits livrés.

De plus l'officine devra comporter :

- Un emplacement adapté et réservé à l'exécution et au contrôle des préparations magistrales et officinales ;
- une armoire ou un local de sécurité destiné au stockage des médicaments et produits classés comme stupéfiants ainsi qu'il est prévu à l'article R 5132-80 ;
- un emplacement destiné au stockage des médicaments inutilisés au sens de l'article L 4211-2 ;
- un emplacement destiné à l'exécution des analyses de biologie médicale autorisées ;
- un rayon individualisé pour les activités d'optique-lunetterie, d'audioprothèse et d'orthopédie ;
- un espace permettant au patient d'essayer le produit dans des conditions satisfaisantes ;
- des locaux répondant aux obligations légales pour les gaz à usage médical et les liquides inflammables.

II. Les aspects fiscaux de l'exercice officinal :

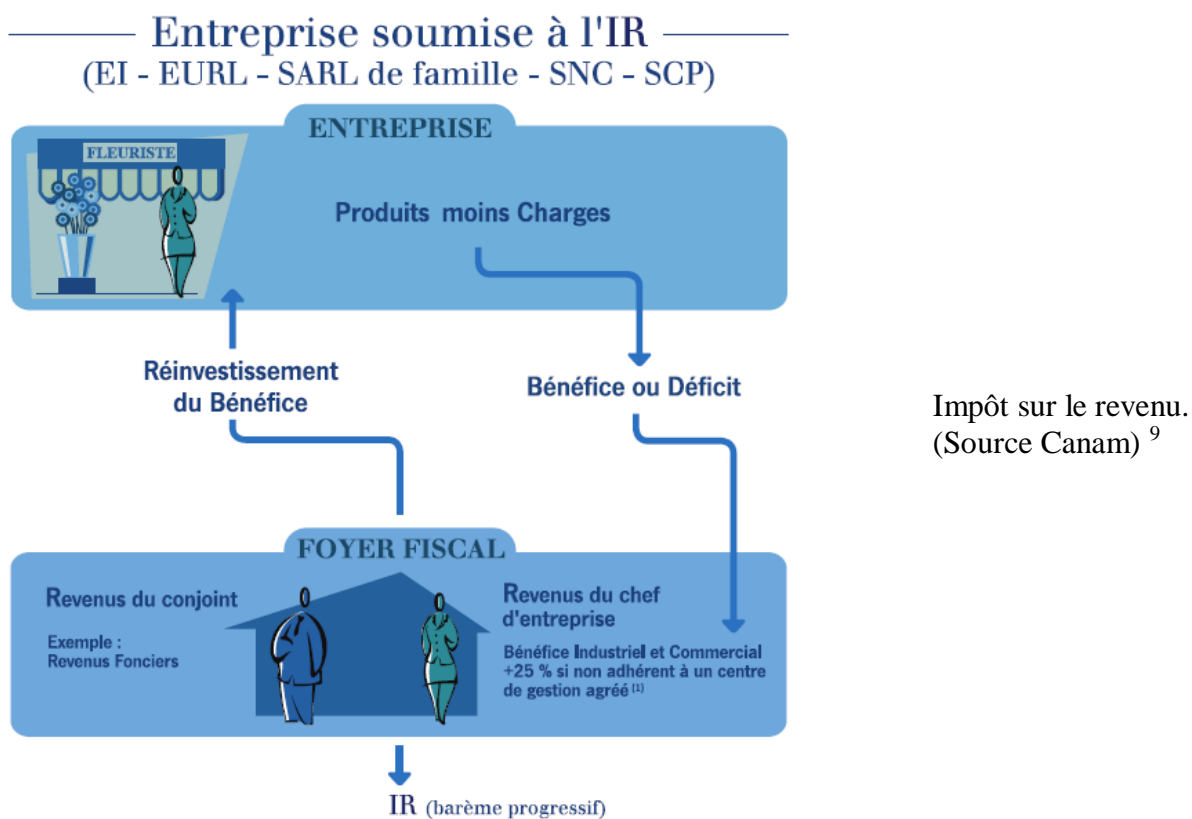
Le choix du statut juridique conditionne le régime fiscal qui peut être soit l'impôt sur le revenu des personnes physiques soit l'impôt sur les sociétés.

1. L'impôt sur le revenu des personnes physiques :

Par principe, cet impôt vise les dirigeants de l'entreprise individuelle, des E.U.R.L et des S.N.C mais il existe une option irrévocable possible lors de la création d'une S.A.R.L de famille ou d'une S.E.L.A.R.L de famille.

L'I.R.P.P touche le bénéfice de l'exercice ainsi que les revenus de gérance et les dividendes distribués de la société soumise à l'I.S, qui constituent le revenu du chef d'entreprise.

I



1.1. Le quotient familial :

L'I.R.P.P 2006 est progressif par tranches jusqu'à un taux maximum de 48,09 %.

Pour savoir dans quelle tranche le foyer fiscal se situe, il faut calculer le quotient familial de ce foyer. Il s'obtient en divisant le revenu imposable du foyer fiscal par son nombre de parts.

Il est à noter qu'il existe un plafonnement du quotient familial et de l'avantage fiscal obtenu.

⁹ Canam.

http://www.canam.fr/aide_a_la_creation_d_entreprise/statut_fiscal/index.php

1.2. Revenu imposable :

C'est l'ensemble des revenus, bénéfices et gains de toute sorte, perçus par le contribuable, ainsi que par les membres de son foyer fiscal.¹⁰

Ces revenus peuvent provenir d'une seule catégorie ou de plusieurs mais les principales pour le pharmacien sont :

- Les bénéfices industriels et commerciaux pour le dirigeant d'une entreprise soumise à l'I.R.P.P.

La détermination de ce bénéfice se fait grâce au résultat net auquel on applique un abattement général de 20% (sur le bénéfice imposable) pour les dirigeants adhérents à un centre de gestion agréé.

- Les revenus mobiliers ou les dividendes distribués par les sociétés soumises à l'I.S.

- Les traitements, salaires et pensions perçus au titre d'une profession salariée pour le conjoint du dirigeant.

Le montant net des salaires et traitements se calcule à partir des rémunérations nettes de cotisations sociales en deux étapes :

Étape 1 : La déduction pour frais professionnels qui se compose soit d'une déduction forfaitaire de 10 %, soit d'une déduction des frais réels en fonction du cas le plus favorable pour le salarié.

Étape 2 : L'abattement général de 20 %, dans la limite du plafond.

1.3. Nombre de parts fiscales :

Il est fixé en fonction de la situation familiale du contribuable et du nombre de personnes qu'il a en charge.

Ces personnes sont :

- Les enfants célibataires de moins de 21 ans, jusqu'à 25 ans quand ils poursuivent des études ;
- les enfants infirmes ou handicapés ;
- les personnes invalides vivantes sous son toit.

On calcule le nombre de parts comme suit :

- Un célibataire compte pour une part ;
- un couple marié ou pacsé compte pour 2 parts ;
- une ½ part par personne à charge pour les deux premières ;
- une part pour toute personne à charge à partir de la 3ème personne.

Certaines conditions permettent de bénéficier d'une ½ part supplémentaire :

- Une personne célibataire ou divorcée bénéficie d'une part entière pour la première personne à charge puis on repart dans le schéma classique ;
- une personne veuve qui a, à sa charge un enfant issu de son mariage avec le conjoint décédé aura le même nombre de parts que si son conjoint était vivant ;
- une personne, veuve, divorcée ou célibataire qui a un enfant majeur non rattaché à son foyer fiscal aura une ½ part supplémentaire si elle ne vit pas en concubinage.

¹⁰ « Revenu imposable à l'impôt sur le revenu. », page consultée le 24/05/06.
<http://www.boursorama.com/patrimoine/guides/Fiscalité/FIS11.html>

En cas de résidence alternée chez l'un des parents séparés ou divorcés, les parents se partageront la part de quotient familial et les avantages pour charge de famille des enfants. ¹¹

1.4. Plafonnement du quotient familial :

L'avantage en impôts résultant du quotient familial est plafonné à 2 121 € par ½ part ou à 3 670 € pour la part entière du premier enfant d'un célibataire ou divorcé qui l'élève seul.

Pour savoir si le plafonnement se trouve appliqué, l'impôt est recalculé une seconde fois en retenant un nombre de parts égal à 1 et diminué d'une somme égale au produit de 2 121 € par le nombre de ½ parts excédant 1 part pour les non mariés. ¹²

1.5. Calcul de l'impôt sur le revenu :

Le quotient familial se calcule donc en divisant le revenu imposable(R) par le nombre de parts fiscales (N).

En fonction du montant du quotient, l'imposition va se trouver dans une certaine tranche d'impôts (I) avec la formule suivante :

$$I = (a \times R) - (b \times N)$$

[a] est le taux de l'impôt de la tranche

[b] est la réduction par part.

1.6. Vente d'une structure soumise à l'I.R.P.P :

Quelle que soit la qualité de l'acheteur, la vente du fond de commerce entraîne des conséquences fiscales.

L'imposition porte non seulement sur les bénéfices de l'exercice en cours à la date de cession mais encore sur les plus values.

Les plus values sont imposables au taux proportionnel de 16 % + 11 % de prélèvements sociaux. ¹³

2. L'impôt sur les sociétés :

2.1. Impôt sur les sociétés :

Cet impôt vise les sociétés de capitaux mais il existe des cas particuliers comme option irrévocable pour les dirigeants des E.U.R.L et des S.N.C.

Le résultat net après amortissement sert de base pour l'impôt sur les sociétés. Actuellement, en France, le taux d'imposition est de 33,33 %.

¹¹ « Quote part et quotient familial. », page consultée le 01/03/06.

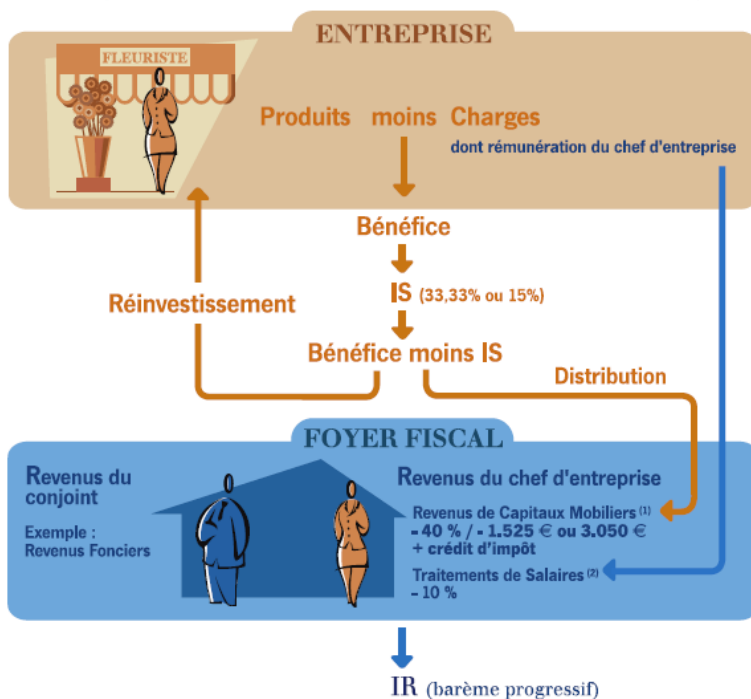
http://www.lmoneymag.fr/kalideo/site/application/fiche_pratique/s_fichepratique/0,1729,2-12736-13410-13417-13424-10686-FIC.00.html

¹² J.Laus, « Guide pratique Syndicat national des impôts du contribuable 2006 ».

¹³ « Pourquoi adhérer à un centre de gestion agréé de gestion ? », page consultée le 04/03/06.

<http://www.fcga.fr/pages/revuedepresse/articledepresse.php?id=226>

Entreprise soumise à l'IS (EURL - SARL - SELARL - SNC - SAS - SASU)



Impôt sur les sociétés.
(Source Canam) ¹⁴

Un taux réduit existe également. Il est de 15,23 % pour les exercices ouverts depuis le 1^{er} janvier 2002. Ce taux réduit s'applique obligatoirement aux sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 7 630 000 € et qui sont détenues directement ou indirectement à 75 % au moins par des personnes physiques. ¹⁵
Ce taux s'applique dans la limite de 38 120 €. Au delà, le taux normal de 33,33 % s'applique.

2.2. Distribution des dividendes : ¹⁶

Les dividendes supportent une double imposition.

Elles sont soumises d'une part à l'impôt sur les sociétés et d'autre part à l'impôt sur les revenus. Depuis la loi de finances 2004, pour atténuer cette double imposition, il est institué un abattement de 50 % sur le montant des revenus distribués. ¹⁷

Un abattement forfaitaire de 1 220 € pour un célibataire et de 2 440 € pour un couple soumis à une imposition commune, est ensuite appliqué sur les dividendes ayant fait l'objet de l'abattement de 50 %. ¹⁸

¹⁴ Canam.

http://www.canam.fr/aide_a_la_creation_d_entreprise/statut_fiscal/index.php

¹⁵ Caisse nationale d'assurance maladie, « Objectif entreprise », 10^{ème} Ed, 2005.

¹⁶ F.Lefebvre, Mémento Pratique : Fiscal 2006.

¹⁷ Loi de finances pour 2004 n° 2003-1311 du 30 décembre 2003, JO n° 302 du 31 décembre 2003.

¹⁸ Association pour la création d'entreprise, Impôts et taxes : Dividendes, page consultée le 04/07/07.
http://www.apce.com/index.php?rubrique_id=20000604&plaid=106&type_page=I&type_projet=1

En outre, il existe un crédit d'impôt égal à 50 % des dividendes perçus dans le cadre des revenus distribués directement avec des plafonds variables en fonction de la situation familiale.¹⁹

2.3. Loi Dutreil :²⁰

Cette loi est une mesure destinée à encourager la reprise d'entreprises constituées sous forme de sociétés. La réduction d'impôts est de 25 % des intérêts payés.²¹

Ces intérêts sont retenus dans une limite annuelle de 10 000 € pour un contribuable célibataire, et de 20 000 € pour les contribuables mariés et soumis à une imposition commune. La réduction d'impôts maximale est donc de 2 500 € ou de 5 000 €.²²

2.4. Réserve légale :

Elle est constituée par un prélèvement de 5 % sur les bénéfices de l'exercice diminué des pertes antérieures.

Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le fond atteint une somme égale à 10 % du capital social.²³

2.5 .Dissolution d'une structure soumise à l'IS :

Contrairement au coût fiscal de la création d'une société, qui est en principe peu important, la dissolution d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés, entraîne un coût significatif si la société est prospère.²⁴

En cas de dissolution la société peut être redevable d'impôts directs et de droits d'enregistrement.

Les bénéfices réalisés mais non encore imposés le sont immédiatement, c'est-à-dire :

- Le résultat d'exploitation de l'exercice,
- les plus values de l'actif immobilisé.

La plus value dégagée par la vente du fond de commerce détenue par une société soumise à l'IS est imposée au taux de 33,33 % alors que la plus value sur cession de titre est de 27 %.

Bien que la société paie déjà des impôts, les associés sont également taxés sur le « boni » de liquidation.

¹⁹ « Rappel sur l'avoir fiscal. », page consultée le 14/05/06.

http://www.boursorama.com/club_actionnaires/fiscalite.phtml

²⁰ Loi n° 2003-721 du 1er août 2003 pour l'initiative économique dite Loi Dutreil, J.O n° 179 du 5 août 2003.

²¹ « Dossier : La loi Dutreil pour l'initiative économique. »

http://www.lexposia.com/pages/dossiers/lex04_dossiers_loidutreuil.htm

²² PHARMEXPERT, « La déductibilité des intérêts d'emprunts liés à l'acquisition de titres sociaux », Les fiches de l'expert officinal, 2005, fiche fiscale n°13.

²³ « La réserve légale. », page consultée le 15/12/05.

http://www.taxe.com/rwtax/DMN~6_QueryID~645_QueryTXT~reserve-legale_step~2.htm

²⁴ PHARMEXPERT, « Les conséquences fiscales de la dissolution d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés », Les fiches de l'expert officinal, 2006, fiche fiscale n°17.

	RÉGIME FISCAL DONT RELÈVE L'ENTREPRISE SAUF OPTION CONTRAIRE	RÉGIME FISCAL POUR LEQUEL PEUT OPTER L'ENTREPRISE
ENTREPRISE INDIVIDUELLE	Impôt sur le revenu (IR)	Pas d'option possible pour l'impôt sur les sociétés (IS)
EURL	Impôt sur le revenu (IR)	Impôt sur les sociétés (IS) (2)
SNC	Impôt sur le revenu (IR)	Impôt sur les sociétés (IS) (2)
SARL	Impôt sur les sociétés (IS)	Pas d'option possible pour l'impôt sur le revenu (IR)
SARL de famille (1)	Impôt sur les sociétés (IS)	Impôt sur le revenu (IR) (3) (4)
SELARL	Impôt sur les sociétés (IS)	Pas d'option possible pour l'impôt sur le revenu (IR)
SELARL de famille (1)	Impôt sur les sociétés (IS)	Pas d'option possible pour l'impôt sur le revenu (IR) (3)
SCP	Impôt sur le revenu (IR)	Impôt sur les sociétés (IS) (2)
SAS - SASU	Impôt sur les sociétés (IS)	Pas d'option possible pour l'impôt sur le revenu (IR)

Les changements
possibles
d'impositions.
(Source Canam) ²⁵

- (1) Les SARL ou SELARL de famille sont composées uniquement entre parents en ligne directe (enfants, parents, grands-parents) ou entre frères et sœurs ainsi que les conjoints et les partenaires d'un pacte civil de solidarité (PACS).
(2) Attention, l'option pour l'impôt sur les sociétés est irrévocable.
(3) Les SARL de famille exerçant une activité libérale et les SELARL de famille ne peuvent pas opter pour l'impôt sur le revenu, l'option est réservée aux SARL exerçant une activité industrielle, commerciale ou artisanale.
(4) L'option pour l'impôt sur le revenu est révoicable.

Celui ci correspond à l'excédent de remboursement des droits sociaux entre l'achat et le remboursement final. Ce « boni » de liquidation sera alors intégré au barème progressif de l'impôt sur le revenu de l'associé.

3. Le choix du statut fiscal dépend de la structure juridique :

3.1. Les changements possibles : ²⁶

Normalement, à chaque forme juridique de l'entreprise correspond un régime fiscal donné. Cependant, dans certain cas de figure, il est possible d'opter pour l'autre type d'imposition. Le choix du changement doit être mûrement réfléchi car généralement l'option est irrévocable.

3.2. Les critères de choix du régime fiscal :

L'I.S présente des avantages financiers à moyen terme. ²⁷

En effet, en cours d'exploitation, l'I.S permet de linéariser les revenus des titulaires et donc de mieux gérer l'effet de ciseaux. Il permet de réaliser des économies fiscales pendant la durée de remboursement des emprunts professionnels qui pourront compenser un faible niveau d'apport personnel. Par contre, le choix de l'I.S présente un caractère irréversible.

²⁵ Canam.

http://www.canam.fr/aide_a_la_creation_d_entreprise/statut_fiscal/index.php

²⁶ Assurance maladie des travailleurs indépendants.

- Bien choisir son statut de créateur pour optimiser sa situation sociale, fiscale et patrimoniale
- Objectif Entreprise
- La protection sociale du créateur d'entreprise - Artisan - Commerçant – Industriel

http://www.canam.fr/publications/creation_d_entreprise/index.php

²⁷ O.Deletoille, JJ.Zambrowski, « L'exercice en officine : seul ou en SEL ? Gérer son officine », 1ère Ed, Collection les essentiels du pharmacien, 2005.

L'IS présente un inconvénient à long terme pour les officines à forte croissance car un fort développement entraîne une plus value importante qui sera plus taxée à l'IS qu'à l'I.R.P.P (33,33 % au lieu de 27 %).

Outre cet avantage à la vente, l'I.R.P.P facilite également le rachat de parts sociales car les intérêts d'emprunt sont déductibles des impôts contrairement à l'IS.

Le titulaire vendeur pourra alors proposer un pourcentage de prix du CA TTC plus élevé à l'acheteur car celui-ci bénéficiera d'une baisse d'impôt.

Le choix du statut juridique conditionne le régime fiscal. Il peut parfois être changé en cours d'exploitation. Il conviendra d'étudier attentivement l'impact du type d'imposition en fonction de la forme juridique et de choisir celle-ci en s'appuyant également sur les choix et les obligations personnels.

Incidence du régime fiscal de l'entreprise sur le statut fiscal de l'entrepreneur. (Source Canam) ²⁸

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE OU SOCIÉTÉ SOUMISE À L'IMPÔT SUR LE REVENU		SOCIÉTÉ SOUMISE À L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS
	ENTREPRENEUR INDIVIDUEL	GÉRANT ASSOCIÉ (EURL, SNC, SCP OU SARL DE FAMILLE)	GÉRANT ASSOCIÉ (EURL, SNC OU SCP OPTANT POUR L'IS, SARL - SELARL) PRÉSIDENT ASSOCIÉ DE SAS OU SASU
Catégorie d'imposition des bénéfices de l'entreprise	BIC ou BNC	BIC ou BNC	BIC
Déductibilité de la rémunération du dirigeant du BIC ou du BNC	NON	NON	OUI En contrepartie, la rémunération est imposée en tant que telle
Assujettissement du BIC à l'IS	Sans objet	Sans objet	OUI (1)
Catégorie(s) d'imposition à l'IR des revenus du dirigeant (application du barème progressif par tranches) :			
■ Bénéfice	BIC ou BNC	Quote-part du BIC ou BNC	Sans objet
■ Rémunération du dirigeant	NON (les prélèvements personnels de l'entrepreneur sont compris dans le BIC ou le BNC)	NON (la rémunération est comprise dans la quote-part du BIC ou du BNC)	Rémunération imposée dans la catégorie des traitements et salaires (TS)
■ Dividendes (quote-part de bénéfice redistribuée après IS aux associés)	Sans objet	Sans objet	Revenus de capitaux mobiliers (RCM) (2)
Déduction des cotisations sociales personnelles	OUI (3)	OUI	OUI
Déduction des frais professionnels :			
■ Frais professionnels réels	OUI (3)	OUI	Option entre déduction des frais réels et déduction forfaitaire de 10 %.
■ Déduction forfaitaire de 10 % minimum 396 € / maximum 13.328 €	NON	NON	
Déduction des intérêts des emprunts pour l'acquisition du fonds de commerce ou des parts sociales	OUI	OUI	NON (4)

²⁸ Canam.

http://www.canam.fr/aide_a_la_creation_d_entreprise/statut_fiscal/index.php

III. La structure juridique de l'officine :

Chaque année, la société Interfimo réalise sous l'égide de la section A du conseil de l'ordre des pharmaciens une étude portant sur :

- La démographie de la profession ;
- les prix moyens de cession des fonds de commerce par région.

Le marché actuel de la cession d'officine subit une profonde évolution.

Le nombre de cession a fortement augmenté après une période de stabilité de 3 ans.

Aux 127 cessions de fonds de commerce recensées s'ajoutent les cessions de parts sociales, représentant ainsi environ 1 550 changements de titulaires.²⁹

Entre 1998 et 2005, on constate une augmentation du nombre de cessions (+ 55 %), avec un nombre d'officines qui a légèrement diminué sur le territoire Français.

Cette augmentation s'explique par :

- Un phénomène démographique lié à l'âge des titulaires et aux départs en retraite qui influence les cessions ;
- un marché très influencé par un montage très en vogue : La S.E.L.

Le choix de la structure juridique de l'officine se révèle donc fondamentale.

1. Le choix de la structure juridique de l'officine :³⁰

1.1. Les conditions :

Comme le précise l'article L 5125-1, l'officine est un établissement affecté à la dispensation au détail des médicaments, produits et objets mentionnés à l'article L 4211-1 ainsi qu'à l'exécution des préparations magistrales ou officinales.

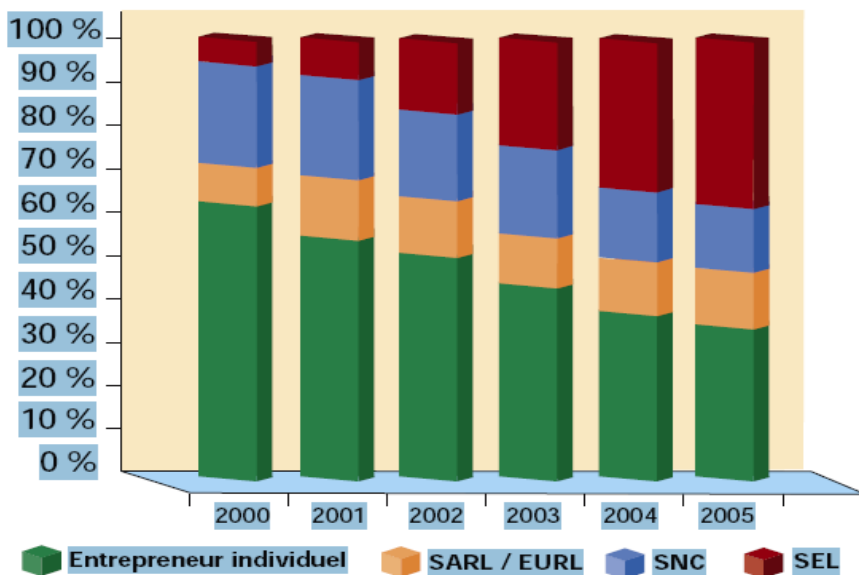
C'est un exercice libéral et son titulaire en tant que Docteur en pharmacie est un praticien de la santé.

Ses objectifs sont donc de vendre toujours plus juste, dans le cadre du code de la santé publique et dans l'intérêt supérieur du patient.

Le choix de la structure juridique est une décision importante car elle conditionne le fonctionnement de l'entreprise et détermine le régime social et fiscal de l'officine de son titulaire ainsi que les conditions de cession du fond de commerce.

²⁹ Interfimo et Ordre national des pharmaciens, « Les prix des cessions des pharmacies ».

³⁰ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Le statut juridique de l'officine », pages 502, Le moniteur des pharmacies, Groupe Liaisons, Février 2001.



Mode d'exercice des acquéreurs.
(Interfimo, Avril 2006)³¹

1.2. Critères de choix essentiels :³²

1.2.1. La responsabilité du pharmacien :

Elle est engagée dans l'exercice en nom propre et quelque soit la forme de société, du fait de son exercice professionnel et de ses engagements.³³

1.2.2. Les moyens engagés :

En entreprise individuelle, il n'y a pas de capital obligatoire. L'entrepreneur est libre de ses apports, il n'y a pas de capital minimum en Société de fait et en S.N.C.
Le capital minimum de départ peut être de zéro, 7 500 € ou 36 000 € selon le statut juridique retenu.

1.2.3. La possibilité de céder tout ou partie de l'entreprise :

Juridiquement, il faut que le pharmacien évite de rester prisonnier de son officine ou de ses parts.
Il faut tenir compte du lien associatif, des droits d'enregistrement payés, mais aussi de la possibilité de déduire les intérêts d'emprunt, les frais et droits d'établissement.

1.2.4. Le fonctionnement de la société :

Le formalisme de la vie sociale et les contraintes juridiques sont évidemment plus lourdes dans les sociétés de capitaux du fait de la multiplicité des organes de direction ou de l'obligation de faire intervenir un commissaire aux comptes.

³¹ Interfimo.
<http://www.interfimo.fr/index2.html>

³² F.Pouzaud, « Les clés pour démarrer », Le moniteur des pharmacies, 2004, n°2553.

³³ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Le statut juridique de l'officine », page 502, Le moniteur des pharmacies, Groupe Liaisons, Février 2001.

1.2.5. Les règles de majorité et de minorité de blocage :

En cas de mésentente pour l'option associative, il y a blocage sauf clauses d'arbitrage dans les statuts en S.N.C et en S.A.R.L et possibilité d'arbitrage pour toutes les autres en S.E.L.

1.2.6. Le régime fiscal de la société et de ses dirigeants :

Pour l'option associative, il y a deux possibilités principales :

- Les B.I.C imposés dans leur totalité au titre de l'I.R.P.P, même s'ils n'ont pas été réellement distribués ;
- les B.I.C imposés à l'impôt sur les sociétés. Dans une société de capitaux soumis à l'impôt sur les sociétés, les pharmaciens associés ne sont imposés que sur la rémunération et sur leur dividende.

La part des bénéfices qui n'est pas distribué est mise en réserve.

1.2.7. Le statut social de l'entrepreneur :

Deux régimes sont possibles, celui des salariés et celui des travailleurs indépendants.

-Le premier permet d'avoir accès, à quelques différences près, à une couverture sociale complète, comme pour tous les salariés.

Peuvent rentrer dans ce régime : Le pharmacien en exercice dans une S.E.L.A.F.A et en théorie, les gérants minoritaires de S.A.R.L et de S.E.L.A.R.L.

-Le second est moins avantageux. Il concerne les autres cas : les entrepreneurs individuels, les associés de S.N.C et en société de fait, les associés uniques de l'E.U.R.L, les gérants majoritaires de S.A.R.L et de S.E.L.A.R.L, les associés commandités des S.E.L.C.A.

1.2.8. Les portes de sortie de l'entreprise :

Pour l'option associative, en cas de changement de statut ou de liquidation de la société après quelques années, il est extrêmement important d'en apprécier les conséquences fiscales et, au vu de cela, de prévoir les particularités qui faciliteront la transformation.

2. Les différentes formes d'exploitation de l'officine :³⁴

Depuis la loi du 11 juillet 1985 ³⁵ instaurant l'entreprise unipersonnelle à responsabilités limitées, le pharmacien a la possibilité de créer une structure juridique unipersonnelle pour gérer son officine. L'association peut être une bonne manière d'accéder à la propriété de l'officine.

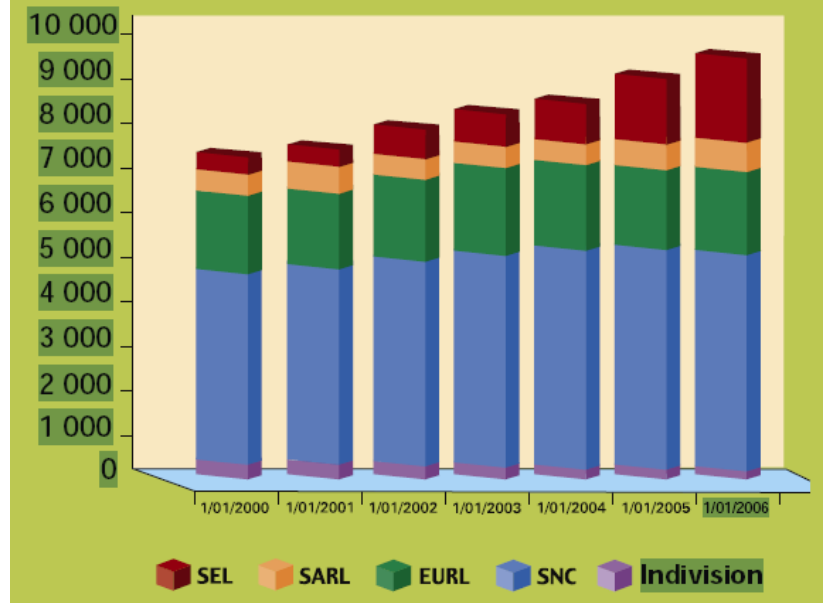
Cette propriété se fera à la condition que celle-ci soit uniquement constituée de pharmaciens et que le gérant soit l'un des pharmaciens associés.

Dans la plupart des associations, tous les associés sont cogérants et chacun des pharmaciens associés peut engager l'association.

³⁴ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Le statut juridique de l'officine », page 502, Le moniteur des pharmacies, Groupe Liaison, Février 2001.

³⁵ Loi n°85-697 du 11 Juillet 1985 relative à l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, JO du 12 Juillet 1985.

Répartition des pharmacies en sociétés.
(Interfimo, Avril 2006) ³⁶



2.1. L'entreprise individuelle :

L'entreprise et la personne physique sont toujours confondues. L'entreprise individuelle se caractérise donc, en droit par une absence de séparation entre le patrimoine personnel de l'individu et le patrimoine professionnel. ³⁷

Cette séparation entre le patrimoine personnel et le patrimoine professionnel ne génère aucun frais de fonctionnement. De même, l'entrepreneur individuel n'a pas à prendre de précautions particulières pour gérer ses affaires: Il ne risque pas l'abus de biens sociaux du fait de la confusion du patrimoine personnel et du patrimoine professionnel.

Par contre, en application du principe de l'unicité et de l'indivisibilité du patrimoine, il n'existe aucune séparation entre le patrimoine personnel de l'entrepreneur individuel et le patrimoine de l'entreprise.

Par conséquent, les dettes d'entreprise pourront être récupérées sur les biens propres de l'entrepreneur individuel et celui-ci ne pourra pas limiter les poursuites des créanciers à l'entreprise.

Ce dernier est solidairement et indéfiniment responsable des dettes nées de l'exercice de l'activité. Cette responsabilité s'applique sur l'universalité du patrimoine qui est le gage général des créanciers.

Le danger est d'ailleurs accru si l'entrepreneur est marié sans contrat de mariage prévoyant la séparation de biens entre les époux.

Dans ce cas, les créanciers peuvent exercer leurs poursuites non seulement sur les biens propres de l'époux entrepreneur mais également sur les biens communs des deux époux. Pour éviter ceci, il est recommandé à l'entrepreneur individuel de se marier avec un contrat de mariage sous le régime de la séparation de biens.

³⁶ Interfimo.

<http://www.interfimo.fr/index2.html>

³⁷ PHARMEXPERT, « L'entreprise individuelle », Les fiches de l'expert officinal, 2004, fiche Sociétés et Contrats n°11.

Toutefois, depuis la loi du 1 Août 2003 ou loi pour l'initiative économique ³⁸, une personne physique exerçant une activité professionnelle agricole ou indépendante peut déclarer insaisissables ses droits sur l'immeuble où est fixée sa résidence principale en l'enregistrant au bureau des hypothèques. Cette loi qui protège l'entrepreneur, va diminuer le gage général des créanciers. Elle risque donc de diminuer également l'engagement financier des investisseurs et des fournisseurs.

Sur le plan social, l'entrepreneur individuel est obligatoirement placé sous le régime social des travailleurs indépendants et peut déduire les cotisations complémentaires de son revenu professionnel imposable.

L'entrepreneur individuel ne peut pas être salarié de sa propre entreprise, il peut par contre être employeur au même titre qu'une société.

Sur le plan fiscal, l'exploitation d'une entreprise individuelle présente les avantages suivants:

- Les intérêts des emprunts contractés pour l'acquisition des éléments du fond sont admis en déduction du résultat d'exploitation ;
- les déficits d'exploitation s'imputent sur le revenu global de l'entrepreneur et les autres revenus de son foyer fiscal soumis à l'impôt progressif ;
- les plus-values professionnelles à long terme réalisées par les entreprises individuelles sont en principe taxées à un taux proportionnel réduit de 16 % auxquels s'ajoutent les prélèvements sociaux. Sous réserve de quelques exceptions, les mêmes plus-values réalisées par les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés sont soumises au taux normal de 33,33 %. ³⁹

L'entrepreneur étant seul, il garde l'entière maîtrise de son affaire. Il est personnellement propriétaire de son entreprise et n'a aucune consultation à effectuer quand une décision est à prendre.

Il a une totale liberté d'action.

Par contre, en cas de mauvaise affaire, il doit répondre des dettes sur ses biens. L'entrepreneur devra donc faire preuve de vigilance dans la gestion de son outil de travail.

La fiscalité du régime I.R.P.P est moins intéressante pendant l'exploitation mais présente de gros avantage lors de la vente du fonds de commerce.

2.2. La S.N.C : ⁴⁰

Elle constitue l'exemple type des sociétés de personne. Il n'y a pas de minimum légal pour le capital social. Elle doit compter au moins deux associés qui ont la qualité de commerçant.

Les associés répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales vis-à-vis des tiers.

Cela signifie que chaque associé répond personnellement, sur son patrimoine propre, des dettes de la société

³⁸ Loi n°2003-721 du 1^{er} Août 2003 pour l'initiative économique dite Loi Dutreil, JO n°179 du 5 Août 2003 ; « Loi pour l'initiative économique », page consultée le 04/03/06.
http://www.minefi.gouv.fr/notes_bleues/nbb/nbb256/256_pme.htm

³⁹ PHARMEXPERT, « L'entreprise individuelle », Les fiches de l'expert officinal, 2004, fiche Sociétés et Contrats n°11.

⁴⁰ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Le statut juridique de l'officine », page 502, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

En cas de problème, le créancier commence par mettre en demeure la société de payer les dettes.

Si cette mise en demeure est infructueuse au bout de 8 jours, le créancier pourra alors agir contre les membres de la société. Les associés de la S.N.C sont en quelque sorte les garants de la société.

Le créancier peut s'adresser à un seul des associés et lui demander de payer la totalité de la dette.

Celui-ci pourra alors se retourner contre ces coassociés et demander un remboursement en fonction de la participation de chacun dans la société. La contrepartie de cette obligation à la dette est que les sociétés de personnes obtiennent plus facilement des crédits de la part des banques.

Tous les associés sont gérants, sauf clause particulière dans les statuts. Ce sont des sociétés qui fonctionnent avec des clauses d'agrément, c'est-à-dire que les décisions qui dépassent les pouvoirs des gérants sont prises à l'unanimité.

En cas de départ d'un ou plusieurs associés, l'associé unique n'est pas obligé de dissoudre la société. Il a un an pour revendre les parts à un nouvel associé ou pour transformer la S.N.C en E.U.R.L.

Les gérants associés sont considérés comme des travailleurs indépendants ou travailleurs non salariés.

Sur le plan fiscal, les associés sont soumis à l'impôt sur le revenu des personnes physiques sauf si la société opte pour l'impôt sur les sociétés.

Les rémunérations versées aux gérants ne sont pas déductibles des bénéfices de la société. Elles sont soumises pour les gérants « personnes physiques » à l'impôt sur le revenu des personnes physiques avec leur quote-part dans les bénéfices.

C'est une société basée sur les relations personnelles entre les associés. Elle est plus adaptée pour les petites entreprises souvent familiales. Elle est simple à créer mais peut être dangereuse. Il faut donc choisir l'associé et les gérants avec une grande prudence. Par contre, elle offre aux tiers un engagement important des différents associés et une garantie financière réelle.

2.3. La S.A.R.L. :

C'est une société intermédiaire entre les sociétés de capitaux et les sociétés de personnes et va donc emprunter des caractéristiques à chacune de ces deux formes de société.

Elle est proche des sociétés de capitaux car les associés encourent une responsabilité limitée à leur apport

Mais depuis la loi pour l'initiative économique⁴¹, ces sociétés pouvant être constituées avec un euro, de nombreux juristes estiment que la limitation de la responsabilité des associés au montant de leurs apports est devenue totalement artificielle. Ces mêmes juristes pensent que les associés de ces sociétés pourraient donc engager leur responsabilité au-delà de leurs apports en raison d'une faute consistant à avoir sous capitaliser initialement la société.

⁴¹ Loi n°2003-721 du 1^{er} Août 2003 pour l'initiative économique dite Loi Dutreil, JO n°179 du 5 Août 2003 ; « Loi pour l'initiative économique », page consultée le 04/03/06.
http://www.minefi.gouv.fr/notes_bleues/nbb/nbb256/256_pme.htm

Elle est proche également des sociétés de personnes car la considération des personnes y demeure importante. Le nombre d'associés est compris entre 2 et 100 personnes. Si le nombre de membres dépasse cette limite, on doit dissoudre la société et la transformer en une société d'un autre type. Par ailleurs les parts de la société ne sont pas librement négociables, elles fonctionnent avec des clauses d'agrément. Il faut donc l'accord des coassociés pour vendre ou donner ses parts sociales à un tiers pharmacien.

Le patrimoine professionnel est dissocié du patrimoine personnel. La société peut compter plusieurs gérants. Le gérant associé qui possède plus de 50 % de parts est considéré comme un travailleur indépendant alors que les gérants minoritaires ou égalitaires ont le statut de travailleur salarié.

Ces sociétés sont soumises à un impôt sur les sociétés sans option possible pour l'impôt sur le revenu. Mais, il existe d'ailleurs une forme juridique spéciale de « famille » qui dispose d'une option possible à l'impôt sur le revenu au titre des bénéficiaires industriels et commerciaux.

Le régime « impôts sur les sociétés » reste le plus favorable pendant l'exploitation mais présente des inconvénients au moment de la revente.

C'est une forme d'exploitation qui peut être attractive car la responsabilité du pharmacien est limitée à son apport mais ceci freine les investisseurs dont le gage se trouve amoindri. Il faudra donc également penser à choisir judicieusement ses associés car en cas de volonté de vendre ses parts à un tiers, il faudra leur accord.

C'est pourquoi, ces sociétés dans le milieu officinal, restent souvent dans un contexte familial:

2.4. L'E.U.R.L :

C'est une société qui ne doit pas être confondue avec l'entreprise individuelle ou une personne physique exerce directement une activité professionnelle sans avoir à distinguer, en droit commun, son patrimoine personnel de son patrimoine professionnel.

Dans cette société, l'associé unique gérant devra soigneusement distinguer le patrimoine de la société de son patrimoine personnel. C'est une S.A.R.L à associé unique dont l'associé unique gérant a le statut de travailleur non salarié et est soumis à l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Elle peut se transformer sans frais en SARL en cas de venue d'un nouvel associé.

La responsabilité du gérant ne peut pas être engagée au-delà de son apport. Mais celui-ci devra être suffisamment conséquent pour convaincre les partenaires financiers. Moins intéressante durant l'exploitation, la fiscalité du régime I.R.P.P présente de gros avantages lors de la revente du fond de commerce.

Toutefois, le gérant devra avoir une gestion irréprochable car il se rendra facilement coupable d'abus de bien social s'il confond patrimoine privé et professionnel.

2.5. Les S.E.L :

Une officine peut être exploitée par une société d'exercice libéral.⁴²

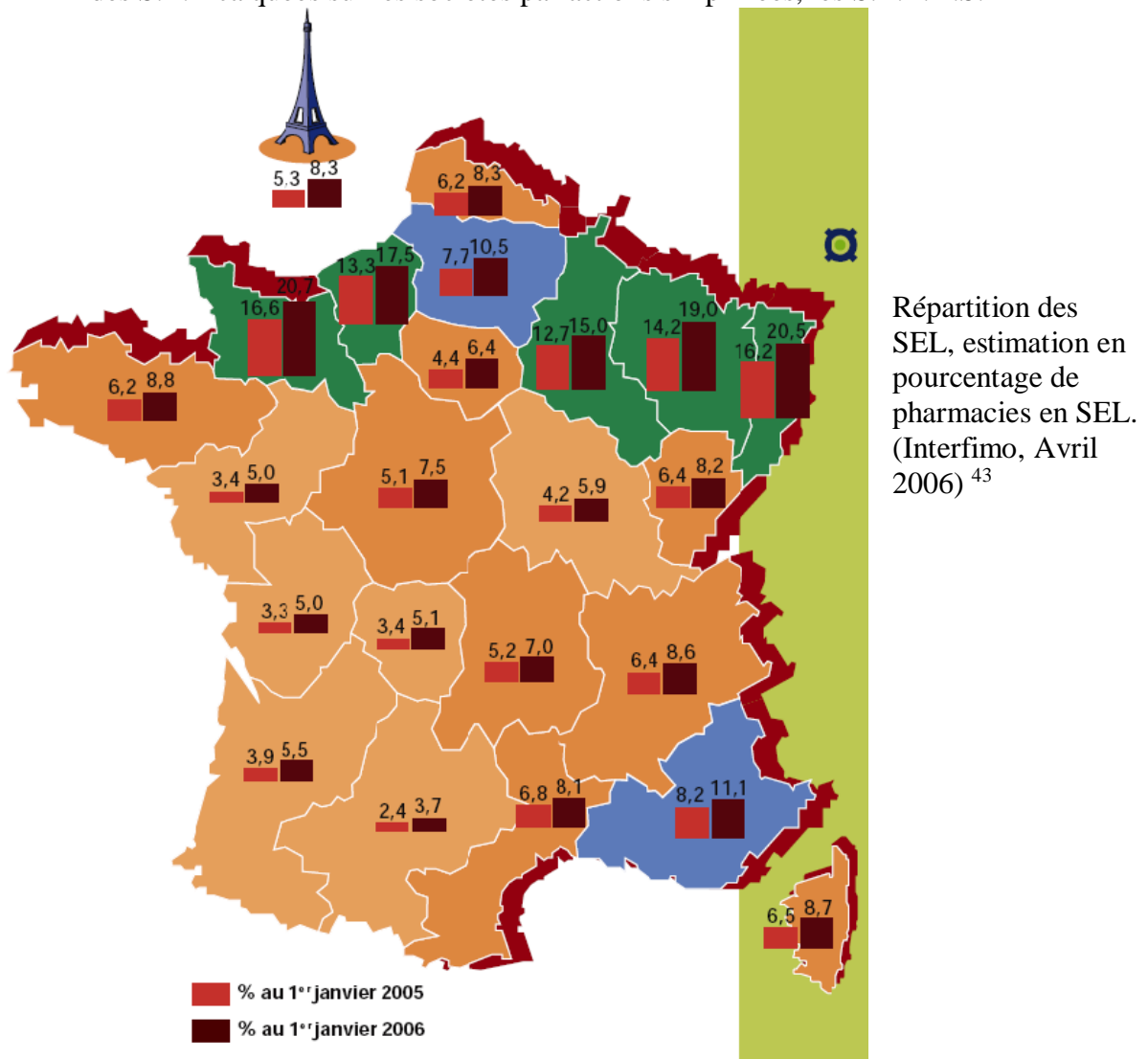
Une S.E.L est une société qui adopte la structure juridique d'une société commerciale, mais qui est adaptée aux professions libérales.

Il existe :

- Des S.E.L calquées sur les sociétés anonymes : Les S.E.L.A.F.A ;

⁴² Loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 relative à l'exercice sous forme de société des professions libérales, JO n°150 du 5 Janvier 1991.

- des S.E.L calquées sur les sociétés à responsabilités limitées : Les S.E.L.A.R.L et les S.E.L.A.R.L à associé unique ;
- des S.E.L calquées sur les sociétés en commandite par actions, les S.E.L.C.A ;
- des S.E.L calquées sur les sociétés par actions simplifiées, les S.E.L.A.S.



Les S.E.L ont une proximité avec les sociétés de capitaux ou les S.A.R.L mais conservent souvent les caractères des sociétés de personnes avec des règles qui concernent la responsabilité des membres qui demeurent très originales :

- La proximité avec les sociétés de capitaux concerne la limitation de la responsabilité des associés à leur apport s'agissant des dettes sociales. Il existe aussi un capital social de 37 000 € pour les S.E.L.A.F.A, les S.E.L.A.S et les S.E.L.C.A alors que les S.E.L.A.R.L peuvent être constituée avec un capital de 1 € ;
- Une S.E.L.A.F.A peut être créée avec seulement 3 actionnaires ;

⁴³ Interfimo.
<http://www.interfimo.fr/index2.html>

- Les caractères qui rapprochent les S.E.L des sociétés de personnes sont que les professionnels en exercice dans la S.E.L doivent au moins détenir la moitié des parts ou actions ainsi que des droits de vote dans la S.E.L et que les sociétés fonctionnent avec un système proche des clauses d'agrément ;
- Les règles qui gouvernent la responsabilité des membres sont originales car pour les associés en exercice dans la S.E.L il y a une responsabilité personnelle pour les actes professionnels avec une responsabilité solidaire de la société.

De manière générale, la participation au capital d'une S.E.L de pharmacie est limitée aux pharmaciens. Toute participation d'un non pharmacien est interdite. Toutefois le capital peut être détenu, dans une limite inférieure à 95 % ⁴⁴ par un ou plusieurs pharmaciens d'officine exerçant dans une autre officine ainsi que par les anciens associés de ladite pharmacie en S.E.L, pendant au maximum 10 ans, ainsi que par des ayant droits pour une durée maximale de 5 ans.

Un pharmacien ne peut détenir de participation que dans deux S.E.L, en dehors de la pharmacie ou il exerce lui-même personnellement. Il n'est pas nécessaire d'exercer en S.E.L pour pouvoir accéder au capital d'une ou deux officines exploitées en S.E.L. Une S.E.L de pharmacie ne peut détenir de participation que dans deux autres S.E.L de pharmacie et chaque S.E.L ne peut exploiter qu'une seule officine.

L'associé exerçant sa profession au sein d'une société d'exercice libéral peut mettre à la disposition de la société, au titre de comptes d'associés, des sommes dont le montant, fixé par les statuts, ne peut excéder deux fois celui de leur participation au capital. Tout autre associé peut mettre au même titre à la disposition de cette société des sommes dont le montant, fixé par les statuts ne peut excéder celui de sa participation au capital.

Ces sommes ne peuvent être retirées, en tout ou partie, qu'après notification à la société, par lettre recommandée avec accusé de réception, avec un préavis dont la durée (fixée par les statuts) ne peut être inférieure, pour l'associé exerçant au sein de la S.E.L à six mois et pour tout autre associé à un an.

Ces sociétés peuvent séduire un jeune repreneur n'ayant pas assez d'apport personnel pour s'installer ou désirant exploiter une officine de taille plus importante. Elles peuvent aussi plaire à des pharmaciens déjà installés et désirant capitaliser. Cependant, le rapport « travail-capital » et un formalisme juridique lourd peuvent gêner le bon fonctionnement de ces associations.

3. Le bilan des avantages et des inconvénients des S.E.L : ⁴⁵

A partir de l'étude des aspects juridiques, fiscaux et sociaux, on peut réaliser un bilan des avantages et des inconvénients de l'exercice en S.E.L.

Celui-ci sera pour autant plus complexe sur le plan social car le statut des professionnels diffère s'ils sont dirigeants ou non et selon la forme de la S.E.L.

⁴⁴ Loi n°2005-882 du 2 août 2005 dite Loi en faveur des petites et moyennes entreprises, JO du 3 août 2005 ; O.Deletoille, JJ.Zambrowski, « L'exercice en officine : seul ou en SEL ? Gérer son officine », 1ère Ed, Collection les essentiels du pharmacien, 2005.

⁴⁵ A.Rogemond, « Les sociétés d'exercice libérale appliquée à la pharmacie d'officine », Thèse de Doctorat en pharmacie, Université de Lyon I, 2003.

3.1. Sur le plan juridique :

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none">- La législation offre un choix parmi quatre structures d'exploitation en S.E.L (S.E.L.A.R.L, S.E.L.A.F.A, S.E.L.C.A, S.E.L.A.S).- L'indépendance du pharmacien est protégée par la loi du 31 décembre 1990 qui réserve aux praticiens exerçants la majorité des droits de vote.- Pour toutes dettes ne correspondant pas à leurs actes, les associés ne sont tenus sur leur patrimoine que dans la limite de leur apport.- L'exclusion d'un associé est possible si son comportement met en péril la société.- Les comptes courants d'associés sont limités afin d'éviter que la société puisse être dépendante d'un associé.- La sécurité patrimoniale est préservée : après le décès d'un associé, ses héritiers peuvent conserver les parts pendant un délai de cinq ans.- Un associé qui part à la retraite peut garder ses parts dix ans.- L'ouverture à des capitaux apportés par des non exploitants est un facteur de pérennité de l'entreprise.	<ul style="list-style-type: none">- Il est obligatoire de constituer un capital social important de 37 000 € pour les S.E.L.A.F.A, S.E.L.C.A et S.E.L.AS.- Le fonctionnement des S.E.L engendre des contraintes (règles de convocation aux assemblées...).- Le formalisme des sociétés de capitaux peut être générateur de coûts administratifs, d'erreurs, voire de délits (non tenue d'assemblée générale...).- Les associés répondent sur l'ensemble de leur patrimoine des actes professionnels qu'ils accomplissent.- Les dirigeants mettent en jeu leur responsabilité civile, fiscale, sociale et pénale.- Si un associé ne trouve pas d'acquéreur pour céder ses parts, il est prisonnier de sa participation.- La législation évolue vers une ouverture très large du capital des S.E.L aux investisseurs non exerçants. Cela peut remettre en cause l'indépendance de la profession.

3.2. Sur le plan fiscal :

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> - L'I.S et les contributions additionnelles ont baissé ces dernières années. - Certains bénéfices peuvent être taxés au taux réduit de l'I.S (15 %). - Les bénéfices non distribués ne supportent que l'I.S. - Les plus-values réalisées par les associés à la constitution de la société à l'occasion de leurs apports bénéficient d'un report d'imposition. - Certaines charges sont déductibles. - Il existe deux échappatoires à l'imposition immédiate des créances acquises quand on passe à une comptabilité commerciale à la création de la S.E.L. - Dans le cas d'une S.E.L.A.R.L à associé unique, ce dernier peut choisir son régime d'imposition. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les S.E.L doivent payer l'impôt forfaitaire annuel, même si elles ne réalisent pas de bénéfices. - Les S.E.L sont assujetties à la taxe d'apprentissage, à la contribution de solidarité ORGANIC, à la taxe sur les véhicules inscrits au bilan. - Si les bénéfices distribués aux associés sont prélevés sur des réserves datant de plus de 5 ans, un impôt est dû par la société : le précompte. - Certaines charges ne sont pas déductibles (taxe sur les véhicules de tourisme...) - Les S.E.L ne peuvent pas bénéficier des avantages fiscaux de l'adhésion à un centre de gestion agréé. - Les intérêts des emprunts contractés pour l'acquisition de parts de S.E.L sont non déductibles sauf si c'est une S.E.L.A.R.L de famille. - Une personne physique qui emprunte pour l'acquisition de parts ne peut garantir son emprunt par nantissement du fonds de commerce de l'officine. - Une S.E.L n'est pas faite pour être dissoute : la dissolution est coûteuse. - L'existence d'un patrimoine distinct, pour la société, peut entraîner l'incrimination au titre d'abus de bien social en cas de frais professionnels excessifs ou de prélèvements de trésorerie dépassant les droits du professionnel.

3.3. Sur le plan social :

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<p>- Les gérants minoritaires de S.E.L.A.R.L et les dirigeants de S.E.L.A.F.A et S.E.L.A.S sont affiliés au régime social des salariés. Le régime social des salariés entraîne de bonnes prestations (meilleures que celles du travailleur indépendant).</p> <p>- Les travailleurs indépendants acquittent une cotisation d'assurance maladie plus faible.</p>	<p>- Le régime des salariés est plus coûteux.</p> <p>- Les associés dirigeants de S.E.L non salariés ne peuvent pas bénéficier des indemnités de chômage.</p> <p>- Les prestations en ce qui concerne la maladie maternité sont moins intéressantes pour les travailleurs indépendants.</p>

4. Loi MURCEF :⁴⁶

Même si elle représente 40 % des officines en activité, la S.N.C tombe en désuétude depuis plusieurs années et en 2000, la loi MURCEF a fortement amélioré les avantages fiscaux de la S.E.L.⁴⁷

4.1. Les changements apportés par la loi MURCEF :

Depuis le 11 décembre 2001, la loi MURCEF a modifié les règles relatives à la propriété du capital.

Avant la loi MURCEF, c'est la loi du 31 décembre 1990 qui encadre la répartition du capital en préservant l'indépendance des praticiens. L'article 5 prévoit que plus de la moitié du capital social doit être détenue par des professionnels en exercice au sein de la société et le complément peut être détenu par :

- Des personnes physiques ou morales exerçant par ailleurs la profession de pharmacien d'officine ;
 - des professionnels ayant exercé dans la société et ayant cessé toute activité professionnelle, pendant un délai de dix ans ;
 - des héritiers des personnes physiques ci-dessus, pendant cinq ans après leur décès.
- Au-delà de ce délai, les ayants droit devront céder leurs parts ou actions ;
- d'autres S.E.L d'officine.

L'article 32 de la loi MURCEF a modifié cette loi et ouvre le capital des pharmacies à des sociétés de participations financières des professions libérales (SPFPL).

⁴⁶ Loi 2001-1168 du 11 Décembre 2001 portant mesures urgentes de réformes à caractère économique et financier (MURCEF), JO du 12 décembre 2001.

⁴⁷ Fiche Pharmacie. CIC/CIN 2004.

L'objet exclusif de ces sociétés sera la détention de parts ou d'actions. Ce sont donc des holdings "pures" rémunérées uniquement sous la forme de dividendes par leurs filiales. Elles ne pourront pas fournir de prestations de service à leurs filiales et ne pourront donc pas obtenir de rémunérations pour cela.

Le capital d'une S.P.F.P.L devra être détenu majoritairement par :

- Des pharmaciens en activité dans la S.E.L ;
- des pharmaciens en activité dans d'autres officines ;
- des S.E.L d'officine.

Les autres professionnels libéraux qui seront autorisés par décret à détenir des parts ou des actions seront donc forcément minoritaires.

La loi MURCEF prévoit également un changement dans la répartition de ce capital. Les associés investisseurs, qui n'exercent pas dans la société, peuvent maintenant détenir la majorité des parts sociales ou actions avec pour résultante des associés en exercice dans la S.E.L qui peuvent détenir de 1 à 100 % du capital et des associés investisseurs pouvant détenir jusqu' à 95 % du capital.

4.2. Les questions soulevées par la loi MURCEF et les incertitudes sur l'avenir :

-La notion de professionnel libéral :

Le Ministère de la justice précise que l'expression "professions libérales" devrait se comprendre comme une expression générique sans considération de la forme ou des modalités d'exercice de ces professions. Il ajoute que la création ou la prise de participations dans une S.P.F.P.L serait pour les intéressés une étape vers l'exercice véritablement libéral.

Economiquement, sont considérées comme exerçant une profession libérale, les personnes établies à leur compte, qui ne font pas partie du secteur de l'industrie et du commerce et qui exercent une profession dont l'activité demande une formation supérieure.

Les principaux critères de distinction de ce type d'activité sont:

- Fourniture de prestations intellectuelles dont la qualité est le plus souvent garantie par un titre protégé ;
- libre choix du praticien par le client ;
- indépendance intellectuelle ;
- morale professionnelle comportant le respect du secret professionnel ;
- responsabilité personnelle quel que soit le mode d'exercice.

On peut donc le définir ainsi : "le professionnel libéral est celui dont la fonction sociale est d'apporter à des personnes physiques ou morales qui l'ont librement choisi des services sous une forme juridiquement, économiquement et politiquement indépendante. Une personne qui, dans le cadre d'une déontologie garantissant le respect du secret professionnel et d'une compétence reconnue, dans quelque structure qu'il s'insère, demeure personnellement responsable de ses actes".

Même si le pharmacien réunit tous ces critères, il lui manque pourtant un qualificatif qui le pose en marge de cette catégorie professionnelle car l'activité libérale est par nature civile, exclusive de tout commerce. Aussi, le pharmacien est tiraillé entre son statut de commerçant et son appartenance à une véritable profession libérale.

-La notion « d'indépendance » :

Avec la loi MURCEF, pour la première fois, une structure d'exercice peut désormais être détenue par un professionnel qui n'exerce pas en son sein, par une autre S.E.L ou par une S.P.F.P.L.

Cela pourrait permettre à des entrepreneurs libéraux de contrôler le capital d'un nombre quelconque de sociétés où n'exercent que des confrères minoritaires.

Dans chaque profession, les S.P.F.P.L ne pourront être constituées qu'à partir de la publication du décret appliquant l'article 32 de la loi MURCEF à cette profession. Ce décret pourra autoriser la participation d'autres professionnels libéraux.

Les professions médicales appartenant à la même "famille" seront peut-être autorisées à l'acquisition de parts. Mais cette possibilité reste difficile à envisager. En effet, si l'on autorise, par exemple, un médecin à investir dans une pharmacie, on crée une situation de compéage répréhensible. De plus, cela constitue un système de pression sur la S.E.L et c'est là que l'indépendance du praticien exerçant risque d'être atteinte.

Il est donc probable que la liste des associés possible définie par la loi du 31 décembre 1990 soit reconduite pour les S.P.F.P.L.

L'ouverture du capital et les participations financières devront rester confraternelles. Leur objectif est de consolider les fondations des officines et de faire rentrer dans ce système des officinaux qui veulent investir en finances et en moyens dans leur outil de travail.

-L'intérêts des « holdings » :

L'un des buts de la création d'une S.P.F.P.L sera de permettre de déduire de ses bénéfices les intérêts des emprunts contractés pour l'achat de parts ou d'actions de S.E.L.

Depuis la loi MURCEF, les professionnels sont autorisés à créer des holdings qui pourront emprunter à leur place pour acquérir une participation dans une S.E.L.

Elles bénéficieront de l'intérêt de régimes fiscaux avantageux et rembourseront donc l'emprunt.

Cependant, les holdings accessibles aux professions libérales diffèrent des holdings classiques rencontrées dans le monde des grandes entreprises.

Les S.P.F.P.L prévues par la loi MURCEF sont cantonnées à un objet exclusif : La prise de participation c'est-à-dire la détention de parts de S.E.L. Elles ne sont donc pas autorisées à fournir des prestations (gestion, management...) à leurs filiales qui seraient rémunérées en retour.

Elles seront alors uniquement rémunérées par les dividendes distribués par la ou les S.E.L dans lesquelles elles auront investi.

Les S.P.F.P.L peuvent disposer de deux régimes fiscaux favorables :

- *Le régime des sociétés mères/filles* : La holding (mère) est exonérée d'impôts sur la quasi-totalité des dividendes qu'elle perçoit de la S.E.L (fille), à condition qu'elle détienne 5 % du capital au moins.

La S.P.F.P.L sera alors très faiblement imposée car elle bénéficiera d'une exonération. Mais sachant que ses ressources sont uniquement représentées par les dividendes perçus, sa base d'imposition risque d'être très faible.

Donc, la déductibilité fiscale sera marginale.

Le problème réside dans le fait que les S.P.F.P.L ne sont rémunérées que par les dividendes et ne sont pas autorisées à facturer des prestations à leurs filiales. Elles ne

peuvent déduire qu'une part d'intérêts peu significatifs. La déductibilité des intérêts d'emprunt n'a pas de réelle portée pratique.
L'emprunt sera difficile à rembourser.

- *Le régime de l'intégration fiscale* : La holding et sa filiale sont confondues. Les intérêts d'emprunt sont totalement déductibles, à condition que la holding détienne 95 % du capital de la S.E.L.

Sachant que la réglementation de l'intégration fiscale interdit de distinguer les droits de vote des participations au capital, la S.P.F.P.L devra détenir également plus de 95 % des droits de vote.

Or, la loi MURCEF est restée muette sur la répartition des droits de vote au sein de la S.E.L. Si l'on s'en tient aux dispositions de la loi du 31 décembre 1990, la holding ne pourra pas détenir plus de la moitié des droits de vote, cette majorité étant réservée aux professionnels exerçant dans la S.E.L.

Les décrets d'application de la loi devront :

- Donner la possibilité aux S.P.F.P.L de fournir des prestations rémunérées, en plus de leurs dividendes. Cela constituerait une base d'imposition suffisante pour que la déduction des intérêts ait une portée pratique ;
- donner aux professionnels non exerçants et du même coup aux S.P.F.P.L, la possibilité de détenir la majorité des droits de vote proportionnellement à leur participation au capital, avec les risques que cela impliquent.

La loi MURCEF prévoit aussi qu'une S.E.L puisse détenir la majorité du capital d'une autre S.E.L dans la mesure où elles exercent une profession constituant le même objet social.

La S.E.L investissant serait donc une holding ayant deux sources de revenus : Son chiffre d'affaire propre et les dividendes de sa filiale.

Cela permettrait l'obtention d'une base imposable suffisante à l'imputation des intérêts sans pour autant recourir à l'intégration fiscale.

-Les risques liés à la loi MURCEF :

Les S.E.L offrent la possibilité à un titulaire d'officine d'investir dans cette forme de société en plus de son activité personnelle créant ainsi un lien entre les deux exploitations et ouvrant la possibilité de constituer des petits réseaux locaux d'officines.

Mais la création de réseaux de pharmacies est limitée par le décret du 28 août 1992 qui prévoit que :

- Une S.E.L de pharmacie ne peut exploiter qu'une officine ;
- une S.E.L de pharmacie ne peut détenir de participation que dans deux autres S.E.L ;
- un pharmacien ne peut détenir de participation que dans deux S.E.L.

Or, il est prévu qu'une S.P.F.P.L puisse investir dans un nombre illimité de S.E.L. Ceci permettra de créer des liens financiers entre de nombreuses officines, permettant ainsi de baisser les frais généraux, de négocier davantage de remises avec les fournisseurs et pratiquer des prix très compétitifs.

Mais la création d'importants réseaux nationaux de pharmacies risque de mettre en difficulté les officines concurrentes indépendantes et remettre en cause la viabilité de certaines exploitations.

Les bénéficiaires devront rémunérer les associés travaillant dans la Société et la Holding sous forme de dividendes. L'exploitation devra donc générer un chiffre d'affaires conséquent.

La participation d'une S.P.F.P.L dans une S.E.L d'officine sera donc peu adaptée aux petites entreprises accroissant ainsi les disparités entre les petites et les grosses officines.

-La loi MURCEF et l'accès des jeunes au capital :

Les S.E.L apportent déjà une partie de la solution en créant un intérêt à l'association entre des pharmaciens déjà installés et de jeunes praticiens qui engagent leur diplôme dans cette nouvelle structure.

Cette association peut être intéressante pour les deux parties. Sans remettre en cause son outil de travail personnel, le pharmacien investisseur réalise un complément de revenu durable. Tandis que le jeune diplômé, dynamique mais ne possédant qu'un faible apport, peut démontrer ses qualités dans une officine de taille importante qu'il n'aurait pas pu convoiter seul.

IV. Aspect social de la pharmacie : ⁴⁸

1. Le système social entourant le dirigeant

1.1. L'assurance maladie :

Lors de l'installation ou de la reprise d'une officine, le statut social du titulaire est un critère à prendre en considération.

La nature de cette couverture ainsi que le montant des cotisations sociales suivront un régime différent selon le mode d'exercice choisi par le pharmacien.

Le titulaire aura soit le statut de travailleur non salarié, soit le statut de travailleur salarié. ⁴⁹

- Le travailleur salarié dépend du régime général de sécurité sociale des salariés .C'est le statut des gérants minoritaires ou égalitaires de S.A.R.L ou de S.E.L.A.R.L et des actionnaires de S.E.L.A.S, S.E.L.A.S.U etc....

- Le travailleur non salarié dépend du régime obligatoire de sécurité sociale des professions indépendantes. C'est le statut de l'entrepreneur individuel, de l'associé unique de l'E.U.R.L.

Le calcul des différentes cotisations sociales se fait en fonction d'une grille de pourcentage réglée sur un plafond de sécurité sociale.

Pour les professions libérales, il existe deux caisses :

- La caisse nationale d'assurance maladie des professions indépendantes (CANAM) ;
- le régime des travailleurs non salariés des professions non agricoles.

⁴⁸ Assurance maladie des travailleurs indépendants.

-Bien choisir son statut de créateur pour optimiser sa situation sociale, fiscale et patrimoniale

-Objectif Entreprise

-La protection sociale du créateur d'entreprise - Artisan - Commerçant – Industriel

http://www.canam.fr/publications/creation_d_entreprise/index.php

⁴⁹ PHARMEXPERT, « La protection sociale des pharmaciens », Les fiches de l'expert officinal, fiche sociale n°55, 2005.

Principaux statuts juridiques	Principales caractéristiques	Protection sociale du créateur	
		Qui relève du régime des indépendants ?	Qui relève du régime salarié ?
Entreprise individuelle	Appelée également entreprise en nom propre ou entreprise en nom personnel, c'est le mode d'exploitation le plus fréquent des petites entreprises. Aucun apport de capital n'est nécessaire. Le patrimoine privé et le patrimoine de l'entreprise ne font qu'un.	- l'entrepreneur	
EURL Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée	L'EURL est une société à responsabilité limitée qui comporte un seul associé. Le capital est librement fixé. La responsabilité du chef d'entreprise est limitée au montant de son apport dans le capital.	- le gérant associé unique - l'associé unique non gérant exerçant une activité au sein de l'EURL	- le gérant non associé rémunéré
SARL Société à Responsabilité Limitée	La SARL est une société composée d'au moins 2 associés dont la responsabilité financière est limitée au montant de leurs apports. Le capital est librement fixé.	- le gérant majoritaire - le gérant appartenant à un collège de gérance majoritaire - l'associé majoritaire non gérant exerçant une activité rémunérée au sein de la société	- le gérant égalitaire ou minoritaire rémunéré - le gérant rémunéré appartenant à un collège de gérance égalitaire ou minoritaire - l'associé minoritaire rémunéré
SNC Société en Nom Collectif	La SNC est une société dans laquelle les associés (minimum 2) ont tous la qualité de travailleur indépendant et sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société. Sa constitution ne requiert aucun capital minimum.	- tous les associés	

Les différents cas de protections sociales.
(Source Canam)⁵⁰

Au niveau national, la C.A.N.A.M définit la politique générale du régime et coordonne l'action des caisses régionales et des organismes conventionnés.⁵¹

Les caisses régionales procèdent à l'immatriculation des assurés, assurent le contrôle médical, règlent les cas individuels au sein des commissions de recours amiable, exercent une action sanitaire et sociale ainsi qu'une action de prévention médicale.

⁵⁰ Canam.
<http://www.canam.fr/>

⁵¹ Caisse nationale d'assurance maladie, « Objectif entreprise », 10ème Ed, 2005.

1.2. Autres cotisations sociales : ⁵²

Risques	Travailleur non salarié	Travailleur salarié
Maladie et maternité	6,5 % qui se calculent ainsi sur le revenu professionnel net - 6,5 % jusqu'au plafond de la sécurité sociale Et - 5,9 % de 1 à 5 plafonds de la sécurité sociale	13,55 % qui se calculent ainsi sur la totalité de la rémunération brute *part patronale : 12,8 % *part salariale : 0,75 %
Allocations familiales	5,40 % de la totalité du revenu professionnel net	5,4 % sur la totalité de la rémunération brute à la charge de l'employeur
Invalidité et décès	Cotisation forfaitaire de 424€	13,55 % qui se calculent ainsi sur la totalité de la rémunération brute : *part patronale : 12,8 % *part salariale : 0,75 %
C.S.G	7,5 % sur la totalité du revenu professionnel dont 5,1 % sont déductibles.	7,5 % sur la totalité de la rémunération brute après déduction forfaitaire de 3% pour frais professionnels.
C.R.D.S	0,5 % sur la totalité du revenu professionnel totalement non déductible.	0,5 % totalement non déductible sur la totalité de la rémunération brute après déduction forfaitaire de 3 % pour frais professionnels.

1.3. Assurance vieillesse :

1.3.1. Pharmaciens libéraux non salariés :

1.3.1.1. Régime de base :

Ce régime est géré par la caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales au sein de laquelle chaque professionnel libéral, à revenu égal, cotise de manière identique, selon la même méthode, et reçoit la même retraite. La retraite de base dépend de trois paramètres : le nombre de point acquis au cours de l'activité libérale, la valeur du point au jour de la liquidation de la retraite.

Les cotisations permettent d'acquérir des points de retraite. Le nombre de points acquis chaque année est proportionnel à la cotisation versée. Depuis la loi portant sur la réforme des retraites du 21 août 2003 (dite loi Fillon) la cotisation est devenue entièrement proportionnelle aux revenus nets professionnels non salariés de 2005. ⁵³

⁵² Assurance maladie des travailleurs indépendants.

http://www.canam.fr/publications/creation_d_entreprise/index.php

⁵³ Loi n°2003-775 du 21 août 2003 portant réforme des retraites (Loi Fillon), JO du 22 août 2003; Wikipedia, page consultée le 15/08/06.

http://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A9forme_Fillon_des_retraites

Cette cotisation est assise sur deux tranches de revenus plafonnés :

- Première tranche : 8,6 % sur les revenus de 0 à 85 % du plafond de la sécurité sociale, qui rapporte 450 points.
- Deuxième tranche : 1,6 % des revenus nets de 85 % à 5 fois le plafond qui rapportent 100 points.

Au delà de 5 fois le plafond, il n'y a plus de cotisation à payer...ni de points à gagner !!La cotisation maximale est donc de 4 212 €, entièrement déductible des revenus et rapporte 550 points. ⁵⁴

Il est désormais possible de racheter certaines périodes pendant lesquelles on a peu ou pas cotisé.

En 2006, cette possibilité est ouverte aux pharmaciens ayant entre 55 et 64 ans. Il existe deux possibilités de rachat :

- Racheter des trimestres pour augmenter la durée d'assurance, ce qui permet de partir plus jeune en se rapprochant des 160 trimestres.
- Racheter à la fois des points de retraite et des trimestres, solution plus coûteuse mais alors le taux et la durée augmentent ce qui permet de partir plus jeune en se rapprochant des 160 trimestres. Tous les rachats sont déductibles dans certaines limites.

La retraite entière à taux plein est automatiquement versée à 65 ans. Il est cependant possible d'avoir ce taux plein à partir de 60 ans si l'on a cotisé durant 40 ans, soit, pour être précis 160 trimestres, rachats compris. Le taux plein est donné également aux invalides et aux anciens combattants... ⁵⁵

Pour le connaître il suffit de multiplier le nombre de points acquis par la valeur du point au jour de la liquidation : 0,493 € en 2005 .Cette valeur est révisée périodiquement.

1.3.1.2. Le régime complémentaire obligatoire classe 1 :

Le régime complémentaire de retraite des pharmaciens libéraux est un système à classe de cotisations. Le pharmacien est tenu de cotiser à la classe 1 lui permettant d'obtenir des droits à une retraite par répartition.

La cotisation annuelle de 4 300 € est forfaitaire et intégralement déductible. Si les revenus sont inférieurs à 22 600 € il est possible de solliciter une réduction. ⁵⁵

1.3.1.3. Le régime complémentaire par capitalisation :

Le pharmacien est obligé de cotiser en classe 1 mais il a la faculté de cotiser aux classes dites 3.5.7.9.11 et 13. ⁵⁶

Dans ce cas, leurs cotisations facultatives permettent d'acquérir des droits de retraite par capitalisation avec revalorisation.

Ce régime convertit le capital acquis par les cotisations en rente qui sera versée jusqu'au décès. La retraite entière est versée après 35 ans de cotisation et à condition de cesser toute

⁵⁴ L.Loriol, « Comment ça marche ? », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2586.

⁵⁵ « Les différentes classes de capitalisation », page consultée le 24/10/06.

http://www.groupefranco.com/article.php?id_article=70

⁵⁶ « La retraite des pharmaciens libéraux », page consultée le 24/10/06.

<http://www.espace-retraite.tm.fr/index.php?id=297>



activité libérale jusqu'à 65 ans, cette obligation disparaît après. Il est possible de cotiser dans l'une des classes 3 à 13 proposées, de 860 € à 14 620 € en 2006. ⁵⁶

Il est possible de passer à la classe supérieure en cotisant plus et de faire des rachats. Le capital acquis sera converti en rente au moment de la retraite.

L'intérêt du système porte à la fois sur la valorisation du capital et sur la déductibilité des cotisations.

Les versements dans le régime complémentaire par capitalisation, facultatifs pour les classes 3 à 13, sont déductibles dans la limite d'un plafond proportionnel aux revenus professionnels imposable. Ces revenus servent de base au calcul des autres cotisations sociales. C'est donc un avantage car les autres primes ou cotisations versées sur d'autres plans facultatifs entrent dans l'assiette de calcul des cotisations.

Ce qui augmente alors les impôts.

POUR VOTRE FAMILLE	POUR VOTRE SANTÉ	POUR VOTRE RETRAITE <i>artisan ou commerçant-industriel</i>
URSSAF	Caisse de base RSI	
<p>Quelle que soit votre situation familiale, vous êtes tenu d'acquitter auprès de l'Urssaf les cotisations personnelles d'allocations familiales. En contrepartie, des prestations peuvent être versées par votre Caisse d'allocations familiales.</p> <p>L'Urssaf recouvre également trois contributions :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la CSG (Contribution sociale généralisée) - la CRDS (Contribution au remboursement de la dette sociale) - la CFP (Contribution à la formation professionnelle) sauf si vous êtes artisan. 	<p>La gestion quotidienne de votre couverture maladie-maternité est assurée par un organisme conventionné (OC) et par votre Caisse de base RSI. Vous devez choisir obligatoirement votre organisme conventionné (compagnie d'assurances ou mutuelle) sur la liste communiquée par votre centre de formalités des entreprises (CFE). C'est à cet organisme conventionné que vous réglez vos cotisations obligatoires d'assurance maladie-maternité-indemnités journalières et envoyez vos feuilles de soins.</p>	<p>Pour toutes les questions qui touchent à la retraite obligatoire (base et complémentaire), à l'invalidité et au décès, vous relevez du régime social des indépendants auprès de qui vous versez vos cotisations.</p>
 www.urssaf.fr	 www.le-rsi.fr	

Les différentes cotisations et contributions (Source Canam) ⁵⁷

⁵⁷ Canam.

<http://www.canam.fr/>

⁵⁷ « La retraite des pharmaciens libéraux », page consultée le 24/10/06.

<http://www.espace retraite.tm.fr/index.php?id=297>

1.3.2. Pharmaciens salariés :

Il existe deux piliers obligatoires : le régime de base, les régimes complémentaires. Le pharmacien a un statut de cadre.

1.3.2.1. Régime de base obligatoire :

L'assurance vieillesse gérée par la Caisse nationale d'assurance vieillesse des travailleurs salariés garantit :

- Une pension de retraite aux assurés,
- des droits de réversion aux conjoints des assurés décédés sous certaines conditions.

Le salaire de base est le salaire annuel moyen des 25 meilleures années. Les salaires pris en considération sont ceux qui ont été soumis aux cotisations de sécurité sociale, revalorisées, dans la limite du plafond de cet organisme. ⁵⁸

Le taux plein est égal à 50 % si la durée d'assurance a atteint 160 trimestres. Certains assurés peuvent bénéficier du taux plein même s'ils ne totalisent pas la durée d'assurance requise. En cas de liquidation de la retraite avant de totaliser la durée d'assurance nécessaire pour avoir le taux plein, un coefficient de minoration de 2,5 % par trimestre manquant est appliqué sur ce taux.

Une cotisation salariale de 6,55 % est prélevée sur le salaire brut limité au plafond de la sécurité sociale.

La cotisation à la charge de l'employeur s'élève à 8,20 % du salaire brut limité au plafond de la sécurité sociale.

1.3.2.2. Régime complémentaire obligatoire :

Tous les salariés relevant du régime général de sécurité sociale doivent être obligatoirement affiliés à un régime complémentaire de retraite. ⁵⁹

Il existe deux régimes :

- Le régime des non cadres, étendu aux cadres dans la limite du plafond de la sécurité sociale, placé sous le contrôle de l'association pour le régime de retraite complémentaire des salariés (A.R.R.C.O),
- le régime des cadres, institué par la convention collective du 14 mars 1947, géré par l'association générale des institutions de retraites des cadres (A.G.I.R.C).

Les cotisations A.R.R.C.O sont calculées sur la rémunération du cadre limité au plafond de la sécurité sociale.

Il y a 4,5 % à la charge de l'employeur et de 3 % à la charge du salarié, soit une cotisation de 7,50 %. ⁵⁸

⁵⁸ PHARMEXPERT, « La protection sociale des pharmaciens : La retraite », Les fiches de l'expert officinal, fiche sociale n°56, 2006.

⁵⁹ « Retraite complémentaire des salariés », page consultée le 24/10/06.
http://www.groupefranco.com/article.php3?id_article=81

Les cotisations A.G.I.R.C sont calculées sur la fraction de salaire supérieure au plafond de la sécurité sociale. A l'intérieur de cette assiette, on distingue deux tranches. Pour les revenus compris entre 1 et 4 fois le plafond de la sécurité sociale, le taux minimum de cotisation est de 20 %.

Pour les revenus compris entre 4 et 8 fois le plafond de la sécurité sociale, le taux minimum de cotisation est de 20 % et la répartition est libre. A l'instar de la cotisation au régime A.R.R.C.O, un taux d'appel à hauteur de 125 % a été appliqué pour arriver à 20 %.

Une contribution exceptionnelle et temporaire s'ajoute aux cotisations mais ne génère pas de droits de retraite. Elle est due au taux de 0,35 % avec une part patronale de 0,22 % et une part salariale de 0,13 % sur les tranches de A à C.

Une contribution exceptionnelle temporaire (C.E.T) s'applique à la totalité des rémunérations des cadres et assimilés cadres (jusqu'à 8 plafonds de la sécurité sociale). Il s'agit d'une cotisation de solidarité qui ne génère pas de droits individuels. Son taux est de 0,13 % à charge du salarié et 0,35 % à charge de l'employeur.

L'âge de la retraite complémentaire à taux plein est fixé à 65 ans. Lorsque la durée d'assurance est inférieure à celle requise pour obtenir une retraite à taux plein dans le régime de base de la sécurité sociale, la pension de retraite complémentaire est affectée d'un coefficient d'anticipation qui minore cette pension. Le montant de la retraite est fonction du nombre de points de retraite acquis par le versement des cotisations.

2. Les protections entourant l'outil professionnel : ⁶⁰

2.1. La responsabilité civile professionnelle : ⁶¹

Le pharmacien n'est pas à l'abri d'une erreur dans l'exercice de son activité.

Cette assurance permet de garantir les conséquences pécuniaires des dommages corporels, matériels et immatériels que ses actes (ou son absence à agir) pourraient causer à ses clients.

Définie de manière très rigoureuse par le Code de la santé publique, la responsabilité du pharmacien peut être recherchée notamment dans les cas suivants :

- *L'exécution d'une ordonnance,*
- *la préparation, le conditionnement, la délivrance même sans ordonnance, de produits pharmaceutiques, galéniques ou chimiques, ou dans la vente d'accessoires de pharmacie,*
- *les soins d'urgence donnés à l'officine,*
- *la substitution par des génériques.*

La mise en cause de la responsabilité civile professionnelle est toujours traumatisante pour un pharmacien. C'est pourquoi il est important qu'il soit bien assuré.

En effet, outre l'indemnisation de la victime qui sera prise en charge par l'assureur en cas de condamnation, ce dernier assumera également l'assistance judiciaire c'est-à-dire l'organisation de la défense du pharmacien et la prise en charge des frais judiciaires.

⁶⁰ « Assurance responsabilité civile professionnelle des pharmaciens », page consultée le 12/12/06.
<http://www.vkanet.be/fr/pdf/ar11.pdf>

⁶¹ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Le statut juridique de l'officine », page 502, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

Cette assurance est obligatoire depuis la loi de 4 Mars 2002 ⁶² (Article L 1142-1 à L 1142-2 du code civil) pour tous les professionnels de santé, les titulaires ainsi que les remplaçants.

Le défaut d'assurance est une violation grave de la loi pouvant entraîner de lourdes amendes (jusqu'à 45 000 €) et des interdictions d'exercice. ⁶³

Les pharmaciens assistants, pour leur part sont en principe garantis par le contrat du titulaire (celui-ci à l'obligation de couvrir ses préposés). Idem pour l'étudiant en pharmacie dans le cadre de ses stages officinaux. Mais, ni l'assistant ni l'étudiant ne bénéficient d'une immunité juridique totale dans le cadre de leur exercice professionnel et de leur cursus universitaire. ⁶⁴

En effet, outre le terrain civil, il existe le terrain pénal, sur lequel l'assistant et l'étudiant doivent répondre de leurs actes comme tout citoyen.

En cas d'infraction à la loi ou à la réglementation (violation du secret professionnel, blessure ou homicide par imprudence, mise en danger d'autrui...).

2.2. La protection des locaux professionnels :

Bien entendu le pharmacien d'officine se doit de posséder un contrat d'assurance « multirisque » couvrant les risques de base (incendie, explosion, dégâts des eaux, catastrophes naturelles, tempêtes...) pouvant toucher ses biens.

Mais d'autres garanties plus spécifiques, liées à son activité, lui sont également indispensables :

- La dépréciation de l'officine : Suite à une erreur ou une faute professionnelle, une dépréciation de la valeur vénale du fond peut intervenir, et même entraîner la fermeture de l'officine. Une indemnité sera alors versée au pharmacien lui permettant de faire face aux conséquences financières de sa réduction ou de son absence d'activité.

- Les pertes d'exploitation : Lorsqu'un événement accidentel détruit la pharmacie et interdit provisoirement la poursuite de l'activité, ce contrat reconstitue la marge brute de l'entreprise permettant donc de faire face aux charges fixes tout en maintenant le niveau de revenus du pharmacien.

- La perte de la valeur vénale : Si un incendie ou un risque assimilé entraîne la dépréciation totale ou partielle de la valeur vénale du fonds, le pharmacien pourra percevoir une indemnité égale à cette valeur.

2.3. Les garanties complémentaires de prévoyance :

- Les indemnités journalières : En cas d'arrêt de travail suite à un accident ou une maladie, le régime légal ne verse aucune indemnisation au pharmacien absent de son officine à moins que celui-ci soit inscrit comme travailleur salarié. En souscrivant une garantie prévoyance, il est pris en charge et reçoit des indemnités journalières pour reconstituer tout ou partie de ses revenus habituels.

⁶² Loi n° 2002-303 du 4 mars 2002 relative aux droits des malades et à la qualité du système de santé, JO n°54 du 5 Mars 2002.

⁶³ « Vers une assurance « responsabilité civile » obligatoire pour tous les professionnels de santé », LNP n°222, 2001, page consultée le 05/07/06.

http://www.ordre.pharmacien.fr/Actualites/frame_news1.asp?actu_id=98

⁶⁴ « La responsabilité civile des pharmaciens adjoints d'officine », Bulletin de l'ordre 390, Avril 2006, page consultée le 05/07/06.

http://www.ordre.pharmacien.fr/fr/jaune/index3_synthese1.asp?id=228&lib=syntheses%20juridiques

- La rente annuelle en cas d'invalidité : Les conséquences d'une maladie ou d'un accident dont un pharmacien est victime peuvent être préjudiciables à l'exercice normal de sa profession. Il peut obtenir le versement d'une rente annuelle qui prendra le relais des ses indemnités journalières.

- Un capital reconversion : La maladie ou l'accident peuvent contraindre le pharmacien à envisager une reconversion professionnelle. Il peut donc solliciter le versement d'un capital en cas d'impossibilité absolue et définitive d'exercer une profession en rapport avec son diplôme ou alors avec un autre statut professionnel ou un autre mode d'exercice.

- Un capital décès pour protéger la famille : Les garanties peuvent prévoir le versement d'un capital, d'une rente au conjoint, d'une rente éducation pour permettre aux enfants du pharmacien de continuer leurs études.

Deuxième partie :

Les choix à réaliser
lors de l'acquisition d'une
officine

I. Choix préalable à l'acquisition :

1. Les interlocuteurs de l'acquisition :⁶⁵

1.1. Les agences de transaction :

Elles jouent un rôle d'intermédiaire lors de la cession de l'officine entre le vendeur et l'acheteur et touche une commission importante lors de la vente soit 3 à 5 % du chiffre d'affaires. Il est assez aisé de les trouver à l'aide d'Internet ou dans les parutions professionnelles.

Elles ont l'obligation d'être en possession d'un mandat soit du vendeur ou de l'acquéreur pour intervenir dans une cession. Il existe donc des mandats de vente et des mandats de recherche.

Dans le cas d'un mandat de vente, le vendeur signe un contrat de vente avec l'agence qui s'engage à lui trouver un acquéreur. Le vendeur et l'acheteur sont mis en contact par l'agence de transaction et l'acheteur doit signer un bon de visite. Il s'agit du cas le plus fréquent.

Le mandat de vente présente des caractéristiques :

- Il doit être accepté et signé par le client et exister en deux exemplaires au moins,
- il doit être limité dans le temps et fixer la mission confiée à l'agence,
- il indique qui sera le débiteur de la commission versée à l'agence ainsi que son montant (environ 4 % du pourcentage du prix du fond de commerce).

Le mandat de vente peut être :

- Exclusif, le vendeur s'interdit de vendre le bien sans l'intermédiaire de l'agence et s'engage à lui répercuter toutes les demandes dont il a connaissance pendant la durée du mandat.
- Simple, si le vendeur vend le fond sans l'intermédiaire de l'agence, il ne lui verse pas de commission ou d'indemnités.

Dans le cas d'un mandat de recherche, l'acquéreur signe un contrat avec l'agence qui s'engage à lui trouver un vendeur.

1.2. Le réseau personnel :

Pour un acheteur, si les agences de transaction constituent le moyen le plus facile pour obtenir des propositions de ventes, il ne faut pas pour autant négliger le réseau personnel. En effet, en interrogeant ses connaissances dans le milieu pharmaceutique (anciens collègues, confrères, camarades d'études) on peut éviter de payer le montant de la commission de l'agence de transaction.

Dans ce cas, l'absence d'honoraires fait baisser considérablement l'apport personnel du futur titulaire. Généralement les banques ne désirent pas prêter une somme supérieure à la valeur du fonds de commerce. Il est donc recommandé de consulter un maximum son réseau personnel pour minimiser l'apport personnel nécessaire.

⁶⁵ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Le management de l'acquisition », page 202, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

1.3. Le répartiteur :

Les directeurs d'agence ou les attachés commerciaux de la répartition sont en contact permanent avec les professionnels de l'officine sur le terrain. Compte tenu de leur relation commerciale avec les différents titulaires d'officine, ils sont généralement mis au courant des possibles mutations, soit directement ou indirectement par les relations professionnelles et personnelles entretenues par les titulaires clients avec les confrères, lors des visites commerciales.

1.4. L'expert comptable :

Il fait partie des partenaires privilégiés des titulaires d'officines. En effet, au cours de sa formation, l'étudiant en pharmacie aborde très peu les domaines de la fiscalité et du juridique. Il y a donc, naturellement, un manque de connaissances et quelques lacunes dans ces spécialités.

Le titulaire a de fait, besoin d'un expert comptable pour tenir ses comptes. Il s'agit d'ailleurs d'une obligation légale pour tous les pharmaciens de faire viser leurs comptes par un expert comptable.

Il semble naturel qu'un expert comptable soit au courant des futures mutations concernant ses clients. Il est donc recommandé de s'adresser à un cabinet spécialisé dans les officines pour toucher un cœur de cible plus large.

2. L'analyse des caractéristiques de l'officine :

Lorsque le futur titulaire fait face à une proposition de reprise d'une officine potentielle, il faut impérativement réaliser une étude préalable car celle-ci revêt un intérêt double. En effet, dans un premier temps, elle va servir à voir si l'officine étudiée possède un potentiel intéressant. Puis, dans un second temps, l'étude préalable pourra aider à prouver aux différents partenaires financiers lors de négociations, la motivation, l'implication et le sérieux du futur titulaire.

Cette étude préalable aura un double but :

- Analyser la nature de la demande selon un constat statique et une évaluation dynamique ;
- révéler l'importance des facteurs internes de l'officine. ⁶⁶

2.1. L'environnement extérieur à l'officine :

Il est toujours très utile de collecter le maximum de données concernant l'environnement externe de l'officine car celui-ci joue un rôle non négligeable sur le fonctionnement de la pharmacie.

⁶⁶ AC.Berthelot, « Analyse des créations et des transferts d'officine en vue de développer une automatisation des études de marché », Thèse de Doctorat en pharmacie, Université Lyon I, 2005.

2.1.1. Généralités :

2.1.1.1. Critères de population :

Une étude appropriée de la population, à l'aide du site Internet de l'I.N.S.E.E permet de connaître le nombre d'habitants, l'accroissement naturel, la répartition de la population par sexe, la répartition de la population par tranche d'âge, par catégorie socio professionnelle et le revenu moyen par personne.

Ces renseignements sont intéressants car ils permettent de mesurer le risque de l'implantation mais surtout de connaître les différents marchés potentiels.⁶⁷

2.1.1.2. Dynamisme économique et culturel :

Le dynamisme d'une commune est souvent un très bon signe.

Il se matérialise par la présence d'une zone industrielle et si possible en croissance. Par ailleurs, la présence d'une gare à proximité, d'un réseau de transport en commun peut être également un bon indicateur.

Le dynamisme de la ville est important mais celui du quartier d'établissement est primordial. C'est pourquoi l'étude de la densité de la population locale, la présence de commerces de proximité, de structures d'enseignement et de bureaux ou d'établissements administratifs aux abords de la pharmacie sont autant de facteurs positifs. Ces structures sont créatrices d'un flux de passage à proximité de la pharmacie.

Il est également toujours recommandé de se renseigner auprès de la mairie pour savoir si des grands travaux sont prévus dans la zone de chalandise de la pharmacie. En effet, ils pourraient empêcher ou limiter le bon accès à l'officine. Il est également très important d'étudier la présence de places de stationnement.

2.1.2. Environnement médical :

2.1.2.1. Les médecins :

Il est important de dresser l'inventaire complet de l'ensemble des médecins du secteur. A l'aide d'un plan et de pastilles de couleurs différentes, il est facile de repérer les prescripteurs potentiels.

Les médecins généralistes prescrivent le plus. Il est intéressant de connaître pour chaque prescripteur :

- La localisation de son cabinet médical par rapport à la pharmacie et aux officines concurrentes ;
- sa politique vis-à-vis de la substitution ;
- son âge ;
- ses habitudes de prescriptions ;
- ses horaires de consultation.

2.1.2.2. La concurrence :

Il faut analyser la concurrence et les relations qui existent entre confrères. Il faudra les rencontrer, connaître leurs spécialités ainsi que leurs horaires d'ouverture et leurs installations.

⁶⁷ O.Chatel, J.Le bourg, « Les choix stratégiques de l'installation », Thèse de Doctorat en pharmacie, Université de Tours, 2002.

Il est également important de savoir s'il existe dans le secteur une ou plusieurs pharmacies mutualistes ou de secours minier car ces structures occasionnent une concurrence certaine car elles ne sont pas soumises aux mêmes obligations.

2.1.2.3. Les professions paramédicales :

Cette catégorie regroupe notamment les infirmiers, les kinésithérapeutes, les sages-femmes, les podologues...

Même si dans la plupart des cas, ces professions n'ont pas le droit de prescrire ou seulement un droit limité à quelques produits, elles présentent tout de même un pôle d'attraction supplémentaire à ne pas négliger.

2.1.2.4. Les maisons de retraite :

Ces structures sont intéressantes car elles apportent une clientèle importante de maladies chroniques.

Néanmoins, cela fait partie de ce que l'on appelle une clientèle captive. Ce sont des marchés fragiles qui tiennent souvent sur des arrangements et sur la personnalité de l'ancien pharmacien et du directeur de la structure.

Il convient donc d'être méfiant et d'appliquer une décote à ce chiffre d'affaire.

2.1.3. Spécificités liées à la typologie d'officine :

Outre les données classiques à collecter concernant la population, le dynamisme et l'environnement médical proche d'une officine, il peut être judicieux de rassembler certains renseignements suivant la typologie de l'officine visée.

Pour une officine située dans un centre commercial, il est important d'avoir un plan de la galerie commerciale pour savoir si l'officine se situe dans une zone chaude de l'établissement. Le nombre de tickets par caisse et la valeur du panier moyen peuvent fournir également des indications.

Pour les pharmacies de lieux touristiques, il peut être utile de connaître les spécifications de la ville. L'office de tourisme peut servir à obtenir les renseignements nécessaires.

2.2. Facteurs internes à l'officine :

Les diverses expériences professionnelles qu'aura eues le futur installé lui permettront de se faire une idée et de mieux appréhender le fonctionnement interne de l'officine.

2.2.1. Les locaux :

Il faut étudier la surface de vente et ses principales caractéristiques.

Puis il faut connaître la surface du bureau, du préparatoire, des réserves et le mode de rangement.

Tout cela dans le but d'évaluer si cette configuration permettra d'accompagner les projets d'organisation du travail et du développement du futur titulaire. En cas de superficie insuffisante, des solutions d'automatisation et de robotisation pour pharmacie existent et permettent des gains de place et de productivité conséquents.

Il faut également se renseigner quant à la mise en conformité des locaux.

Enfin, il arrive que certaines officines disposent d'un logement. En fonction de sa surface et de ses équipements il pourra servir uniquement pour les gardes ou comme logement principal pour le titulaire.

2.2.2. Les horaires :

Les premiers renseignements concernent les plages horaires d'ouverture hebdomadaire. Plus le volume horaire est important, et plus les frais de personnel sont élevés.

En ce qui concerne les congés, moins une pharmacie ferme et plus il y a de problèmes de gestion du personnel. Il est également à noter qu'une pharmacie qui ferme, quelques semaines par an, dispose d'une marge de manœuvres supplémentaires en cas de difficultés financières.

2.2.3. Le personnel :

Il existe des obligations légales, en terme de personnel, à respecter.

L'arrêté du 9 Février 2007, publié au journal officiel du 20 Février 2007⁶⁸, fixe le nombre de pharmaciens dont les titulaires doivent se faire assister, en raison de l'importance du chiffre d'affaires annuel hors taxe :

CA HT en Euros	Nombre de pharmaciens adjoints
De 0 à 1 180 000 Euros	0
De 1 180 000 à 2 360 000 Euros	1
De 2 360 000 à 3 540 000 Euros	2
Au delà de 3 540 000 Euros	Un adjoint supplémentaire par tranche de 1 180 000 Euros supplémentaires

La valeur du chiffre d'affaires hors taxes par pharmacien change tous les ans et est publiée au journal officiel.

Bien que les assistants représentent généralement le poste dont le montant est le plus élevé dans le personnel, il est nécessaire de connaître pour chaque employé :

- Le coefficient d'embauche ;
- l'ancienneté ;
- la prévision de départ en retraite ou de changement d'emploi ;
- les primes ;
- les avantages en nature ;
- les horaires ;
- les tâches accomplies et les compétences clés pour l'officine ;
- l'implication dans la vie locale (facteur de fidélisation de la clientèle).

Il faudra également analyser la cohérence du poste Personnel par rapport à l'activité de l'entreprise. Il est commun de compter environ entre 270 000 € et 310 000 € par personne délivrant au comptoir selon le profil de l'officine. ⁶⁹

⁶⁸ Arrêté du 9 février 2007 relatif au nombre de pharmaciens dont les titulaires d'officine doivent se faire assister en raison de l'importance de leur chiffre d'affaires, JO n°43 du 20 février 2007 ; Conseil de l'ordre des Pharmaciens, page consultée le 01/03/07.

http://www.ordre.pharmacien.fr/fr/vert/index2_1_1.asp?actu_id=629&struc_id=118

⁶⁹ V.Saurel, « RH : Le management n'attend pas le nombre des salariés », Le moniteur des pharmacies, 2003, n°2489.

II. Acquisition de l'Officine / Aspect pratique :

1. Plan de financement : ⁷⁰

C'est une étape incontournable de tout projet économique.

Il consiste en la mise en œuvre d'un ensemble de techniques de collectes et de traitements d'informations ayant pour objectif de fournir une étude de faisabilité financière d'un projet.

Dans le domaine officinal, le plan de financement peut concerner l'acquisition d'un fond de commerce d'officine ou de parts sociales d'une société exploitant un fond de commerce d'officine.

Le plan de financement est nécessaire à toute décision concernant ce type d'investissement financier très lourd. C'est pourquoi, les pharmaciens, désireux d'entreprendre un projet d'acquisition aussi coûteux, font généralement appel soit à des experts comptables, soit à des agences de transactions ou bien à un répartiteur pour la réalisation d'un plan de financement. Celui-ci permet effectivement de fournir aux pharmaciens les éléments nécessaires à la mesure de la faisabilité financière ainsi qu'à la prise de décision et constituera donc une aide dans ses choix stratégiques.

Le plan de financement sert également à convaincre les banquiers et les fournisseurs de la viabilité économique du projet car cela leur permet de mesurer les risques de l'investissement. Le plan de financement permet donc d'obtenir les fonds nécessaires au financement du projet.

1.1. Inventaire des besoins et des ressources en financement :

Avant de réaliser un état prévisionnel, il faut accomplir un recensement des besoins de financement durables qu'engendre le projet du futur titulaire. L'acquéreur doit alors chiffrer les investissements qu'il va devoir couvrir à l'aide des différentes ressources financières qu'il a à sa disposition.

1.1.1. Les besoins en investissements : ⁷¹

1.1.1.1. Le fond de commerce :

Il est composé à la fois d'éléments corporels et incorporels nécessaires à l'activité d'une officine.

- *Les éléments incorporels :*

Ils se composent de la clientèle et des marchés en cours, du nom commercial, de la licence, du droit au bail, de l'achalandage, de l'enseigne, des autorisations administratives nécessaires à l'activité de l'officine.

Dans le cas d'une cession de fond, le bail commercial représente un élément prépondérant de ce fond. Le pharmacien, exploitant une officine et locataire de ses murs, dispose en principe d'un bail commercial d'une durée de neuf années. Le statut des baux commerciaux est protecteur du locataire. Il a notamment pour but de pérenniser les exploitations commerciales

⁷⁰ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Le financement de l'acquisition », page 602, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

⁷¹ G.Alban, « Ce qu'il faut savoir pour bien acheter votre officine », Impact pharmacien, 2006, n°168.

et confère au preneur un véritable droit au maintien dans les lieux et à défaut de renouvellement de son bail, le versement par le bailleur d'une indemnité d'éviction.

Le contrat de bail commercial ne prend pas fin automatiquement à la date d'expiration du contrat. Les baux commerciaux ne cessent que par l'effet d'un congé donné suivant les usages locaux au moins 6 mois à l'avance. A défaut de congé, le bail fait par écrit se poursuit par tacite reconduction.

Le preneur qui souhaite obtenir le renouvellement de son bail doit en faire la demande dans les 6 mois qui précèdent l'expiration du bail, soit le cas échéant, à tout moment au cours de sa reconduction. A défaut de réponse dans les trois mois, le bailleur est réputé avoir accepté le principe du renouvellement du bail précédent.

Le bailleur est en droit de refuser le renouvellement du bail mais il devra verser au preneur une indemnité d'éviction égale au préjudice causé par le défaut de renouvellement. Cette indemnité comprend notamment la valeur marchande du fond de commerce, augmentée éventuellement des frais normaux de déménagement et de réinstallation, ainsi que des frais et droits de mutation à payer pour un fond de même valeur.

- Eléments corporels :

Ils sont constitués par les machines de production et autres outils, les mobiliers et matériels de bureau, les véhicules, les agencements spécifiques, ainsi que tout bien ou meuble nécessaire à l'activité exercée qui ont été achetés.

Ces éléments présentent un réel avantage car outre la récupération de la T.V.A, ils sont amortissables. L'amortissement se définit comme la constatation comptable d'un amoindrissement de la valeur résultant de l'usage et de la dépréciation normale et irréversible d'un élément de l'actif.⁷²

L'amortissement est ainsi la somme mise de côté par l'entreprise sur ses bénéfices pour compenser l'usure de ses biens d'équipement.

L'avantage de cet amortissement est qu'il n'a aucune incidence sur les bénéfices réels de l'officine. Il va avoir une influence directe sur le résultat avant impôt, car, en le diminuant, il baissera la base de l'impôt.

L'amortissement comptable est soit constant d'année en année, soit dégressif.

- Le prix d'un fond de commerce :

L'évaluation du prix du fond repose sur deux grands axes : L'étude de l'environnement extérieur et des caractéristiques intrinsèques à l'officine et l'analyse comptable de la pharmacie.

Le prix de cession d'une officine intègre également deux composantes

- Le prix objectif ;
- le prix subjectif.

Ainsi on a :

$\text{Prix de cession} = \text{Prix objectif} + \text{prix subjectif}$

Le prix objectif est le prix reflet de la rentabilité de l'officine acquise. En général, ce prix correspond à 6 fois l'excédent brut d'exploitation (E.B.E).

L'E.B.E correspondant à la différence entre la valeur ajoutée par l'entreprise et la rémunération des salariés et de la collectivité publique.

⁷² F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Les opérations préalables à la cession », page 402, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

Le prix subjectif est positif ou négatif. Cette seconde composante est le reflet de l'offre et de la demande fondée essentiellement sur la qualité de vie du lieu d'établissement de l'officine.

1.1.1.2. Les frais liés à l'acquisition :

1.1.1.2.1. Droits d'enregistrement : ⁷³

C'est à la fois une formalité et un impôt. L'enregistrement constituera ainsi une preuve d'existence pour l'entreprise.

La base d'imposition est constituée, en principe, par la valeur vénale des biens au jour de l'acte ou de la mutation.

Les cessions de fond de commerce sont soumises aux droits de mutation au taux de 4,80 % qui s'applique pour la généralité des mutations, à la fraction du prix supérieure à 23 000 €.

Les cessions de droits sociaux sont également soumises aux droits d'enregistrement soit 4,80 % pour les cessions de parts sociales des sociétés après application d'un abattement égal à 23 000 € et en fonction du pourcentage de parts acquises par rapport au nombre total de parts de la société.

1.1.1.2.2. Les honoraires juridiques :

Ils correspondent aux honoraires de conseils et de rédaction d'actes du notaire. Il sera préférable de s'entourer d'un notaire spécialiste de la transaction d'officine.

Si le vendeur souhaite traiter avec son notaire, rien n'empêche de faire appel à son propre notaire. Le choix de prendre deux notaires ne coûte pas plus cher que d'en prendre un seul car les notaires sont obligés déontologiquement de partager les honoraires entre eux.

Parfois l'appel à un avocat peut se révéler judicieux car celui-ci est complémentaire du notaire et il pourra conseiller sur des questions pointues concernant le type et la forme d'exploitation à utiliser en fonction de la situation personnelle, les statuts de société, le droit au bail...

Les honoraires juridiques entrent dans la définition comptable et fiscale de la catégorie des frais d'établissement et peuvent être amortissables sur un an.

1.1.1.2.3. Les travaux et le matériel informatique :

D'un point de vue financier, le moment de la reprise de l'officine ne constitue pas réellement le moment idéal pour faire des travaux mais il est intéressant d'en prendre certains en compte lors de l'élaboration du plan de financement. Il s'agit des travaux de mise en conformité des locaux, des travaux d'agencement et parfois, du changement de matériel informatique.

L'expérience professionnelle du repreneur lui permet de se faire une opinion sur les qualités et la facilité d'exploitation de plusieurs logiciels d'officine mais, pour des raisons juridiques ou humaines, il ne sera pas toujours possible d'en changer au moment de la reprise.

1.1.1.3. Les autres besoins :

Au prix du fond de commerce, il faut ajouter et tenir compte du stock appartenant à l'entreprise.

Le stock doit être évalué de manière quantitative en confiant cela à un inventariste indépendant pour éviter tout litige entre les deux parties.

⁷³ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Les aspects financiers de la cession », page 802, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

Il est impératif de réaliser l'inventaire juste avant la prise de fonction du nouveau titulaire et en une seule fois à volets fermés pour que celui-ci soit le reflet exact du stock réel de l'officine.

Avant de débiter l'inventaire il est nécessaire de se mettre d'accord sur les critères définissant un produit comme invendable.

L'inventaire représente un coût qui est fonction du montant du stock à inventorier et de la date de l'inventaire et il sera généralement supporté à parts égales entre l'acheteur et le revendeur, mais seul le repreneur peut passer ces frais en charge.

Suite à l'inventaire, le futur titulaire peut analyser la cohérence de son stock d'un point de vue qualitatif pour l'équilibrer en vue de son exercice quotidien.

1.1.2. Les sources de financement : ⁷⁴

1.1.2.1. Les apports personnels :

L'apport personnel représente la somme d'argent que le futur titulaire apporte pour financer l'achat de son officine. Il est dangereux de faire passer pour apport personnel un prêt familial, dans la mesure où cette somme prêtée devra être remboursée.

Cependant en négociant avec son banquier, il est possible de passer le crédit familial en compte courant. Le prêt familial doit faire l'objet d'un contrat enregistré auprès de l'administration, pour éviter toute contestation des héritiers, en cas de décès du prêteur.

A l'échéance du prêt familial, le titulaire renégociera et réétalera le prêt de la banque en englobant le montant du prêt familial initialement situé dans le compte courant, s'acquittant ainsi de sa dette envers sa famille.

Il est rare que le refinancement ne soit pas accordé. En cinq ans, le chiffre d'affaires aura progressé et le jeune titulaire aura eu le temps de faire ses preuves et de gagner la confiance du banquier.

En règle générale, on dit que l'apport personnel réel est la somme d'argent destinée à :

- Financer l'intégralité des frais d'établissement ;
- financer la totalité du besoin en fond de roulement ;
- limiter le montant des sommes empruntées pour que le titulaire puisse payer ses impôts et financer son train de vie après le remboursement de ses traites.

1.1.2.2. Les prêts bancaires :

Le banquier constitue le principal partenaire financier. Il va accompagner le repreneur durant toute la période d'exploitation de l'officine. Il est donc impératif d'établir avec lui une relation de confiance.

Pour obtenir un prêt, il faut réaliser un dossier bancaire destiné à convaincre le banquier d'investir. Celui-ci analysera le montant de l'apport personnel réel par rapport à l'investissement. Plus l'apport est important et plus le banquier financera facilement.

Généralement les banques préfèrent prêter une somme d'argent dont le montant est inférieur à la valeur du fond de commerce.

Une fois l'accord du banquier obtenu, il faudra négocier avec lui l'ensemble de l'offre bancaire :

- Du type de prêt ;
- du type de taux ;

⁷⁴ F.Pouzaud, « Les clés pour démarrer », Le moniteur des pharmacies, 2004, n°2553.

- des garanties exigées ;
- des conditions de remboursement anticipé ;
- de l'assurance du prêt ;
- du découvert ;
- des frais bancaires de compte courant et des dates de valeur.

Il est très important pour le futur repreneur de bien connaître la composition des échéances. Celles ci sont constituées d'une partie de capital amorti et d'une partie de charges financières. Leurs valeurs vont varier et influencer le plan de financement.

1.1.2.3. Le crédit fournisseur : ⁷⁵

Il représente les dépenses engagées non encore réglées auprès des fournisseurs de l'entreprise, c'est-à-dire la trésorerie qu'il procure à l'officine. Ce crédit reflète la politique de règlement qui est mise en place vis-à-vis des fournisseurs de l'entreprise.

L'ensemble des partenaires de l'officine fonctionne selon le même principe qui est basé sur « le loyer de l'argent », lui-même fixé trimestriellement par la Banque de France. Ce principe est basé sur la comparaison de la date de paiement par rapport à la date légale de paiement.

Il existe alors trois cas possible de règlement qui vont avoir des incidences distinctes sur la trésorerie :

- Soit le repreneur paie comptant ou avec un délai inférieur au délai maximum légal et son fournisseur lui accorde un escompte en rémunérant le nombre de jours d'anticipation du règlement ;
- soit le titulaire paie au délai maximum légal et il n'y a ni escompte, ni agios ;
- soit le repreneur paie après le délai légal maximum et il doit payer des agios en fonction du nombre de jours de retard du règlement.

En augmentant la durée du crédit fournisseur, le futur repreneur va augmenter sa trésorerie mais il ne faut toutefois pas dépasser le délai légal sous peine d'agios. Il est recommandé au futur titulaire de prévoir un crédit fournisseur d'une trentaine de jours lors de son plan de financement car il pourra en cas de difficultés financières, demander à ses fournisseurs d'augmenter son délai de paiement sans pour autant avoir d'agios à payer.

1.2. Prévisionnel : ⁷⁶

1.2.1. Le compte de résultat :

Il mesure les flux de l'officine au cours d'une période donnée : C'est une sorte de film qui retranscrit l'activité de l'officine entre deux clôtures d'exercices successifs.

Ce compte est alimenté par l'enregistrement comptable des flux engendrant une augmentation ou une diminution de richesses de l'entreprise. Tout ce qui est générateur de recettes est comptabilisé en produits et ce que l'entreprise consomme en charges.

Les produits et les charges sont organisés dans le compte de résultat selon les principales fonctions de l'entreprise. On peut distinguer des produits et charges d'exploitation, des produits et charges financiers et des produits et charges exceptionnels.

⁷⁵ F.Pouzaud, « Les clés pour démarrer », Le moniteur des pharmacies, 2004, n°2553.

⁷⁶ « Présentation du compte de résultat. », page consultée le 06/01/06.
<http://www.netpme.fr/bilan-entreprise/23-presentation-compte-resultat.html>

Mais ce sont principalement les produits et les charges d'exploitation et les charges financières qui serviront le plus lors de la réalisation du prévisionnel.

Le dernier compte de résultat va servir de base aux différents calculs du plan de financement en vue de réaliser le prévisionnel car il représente le meilleur outil pour modéliser le mode de fonctionnement de l'officine et y appliquer des hypothèses d'évolution.

1.2.2. Les hypothèses d'évolution :

Ces hypothèses d'évolution doivent être définies en toute objectivité et en ayant toujours le souci de respecter le principe de prudence. En effet, des hypothèses trop optimistes et en décalage vis-à-vis du contexte de l'officine conduiraient inévitablement à un écart entre le prévisionnel et la réalité, entraînant le pharmacien dans une situation financière grave.

Le compte de résultat de fin d'exercice est généralement fourni par le pharmacien vendeur sur deux années consécutives. Ceci permet un suivi de l'évolution de l'entreprise, d'une année sur l'autre, en ce qui concerne les grands postes du bilan, mais fournit également des indications quant aux possibles variations futures.

Pour fixer les pourcentages d'évolution sur les exercices futurs, il faut également s'appuyer sur l'analyse de l'environnement interne et externe de l'officine.

Ces deux paramètres sont les plus importants car ils vont permettre de déterminer la valeur ajoutée créée par l'entreprise qui servira à payer les différentes charges de l'entreprise et à dégager ou non un bénéfice.

S'il n'y a pas de changements majeurs concernant l'outil de travail, on compte généralement sur une augmentation de ventes légèrement inférieure à la moyenne nationale.

Pour l'évolution de la marge, on prévoit normalement une diminution progressive de 0,2 % par an car il est à noter que ces dernières années et dans le futur, plusieurs mesures ont et auront un impact sur les évolutions du chiffre d'affaires et de la marge.

Il s'agit entre autres de la sortie de la réserve hospitalière, de la baisse des remises des répartiteurs, de l'essor des génériques allié à la rémunération encadrée des pharmaciens.

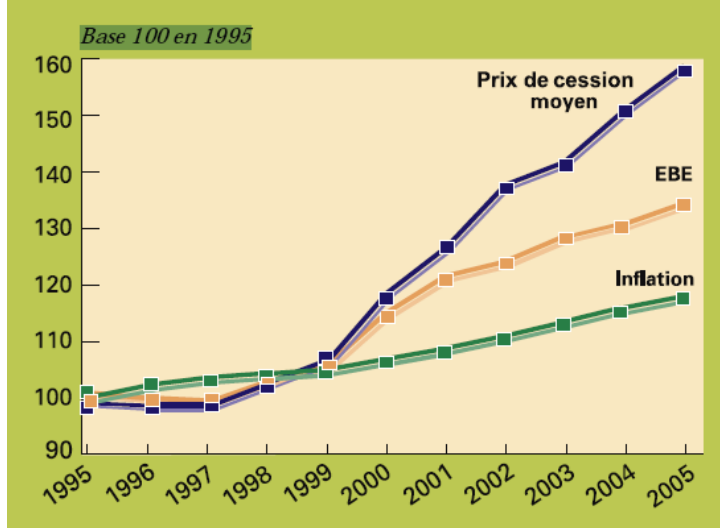
Parmi les autres paramètres du compte de résultat, certains varient assez peu entre deux types de dossiers différents car leur changement est lié à l'inflation annuelle.

1.2.3. L'excédent brut d'exploitation :

En se basant sur le compte de résultat, et en y impactant les hypothèses d'évolution tout au long des six exercices suivant, nous arrivons à calculer l'excédent brut d'exploitation (E.B.E) théorique de l'officine.⁷⁷

⁷⁷ « L'excédent brut d'exploitation. »

<http://www.netpme.fr/bilan-entreprise/18-excedent-brut-exploitation.html>

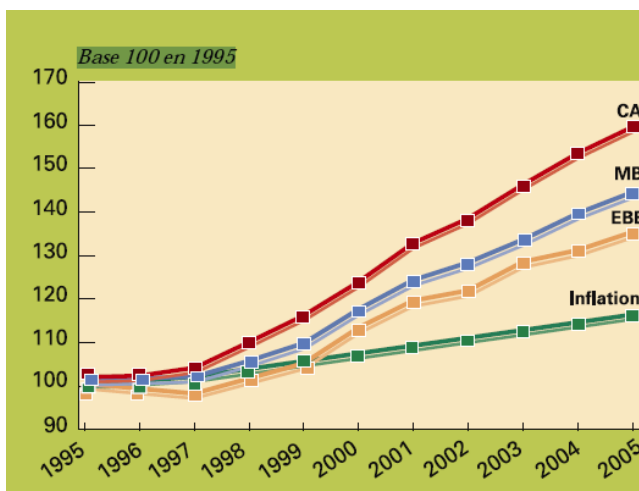


Comparaison de l'évolution de l'E.B.E en officine et du prix de cession.⁷⁸
(Interfimo, Avril 2006)

Il se détermine à partir de la valeur ajoutée, de laquelle sont déduites les charges de personnel, les impôts et taxes.

C'est un indicateur qui donne une vision objective de l'entreprise et permet de déterminer la rentabilité de son exploitation courante.

Ce solde généré par l'activité de l'officine va permettre de calculer, en lui déduisant les amortissements et les charges financières produites par les emprunts, le résultat net de l'exercice. Celui-ci servira au calcul des cotisations «travailleurs non salariés» (T.N.S) dues par le ou les pharmaciens exploitants.



Evolution comparée E.B.E / Chiffre d'affaire / Marge brute / Inflation.⁷⁷
(Interfimo, Avril 2006)

1.2.4. L'étude de la fiscalité et du disponible financier :

La finalité d'un plan de financement est de savoir si un projet est viable ou non pour son entrepreneur.

En fonction du résultat net, de la forme juridique et du régime fiscal de l'entreprise choisie et de la situation personnelle du pharmacien, nous pouvons, après avoir tenu compte de la fiscalité qui découle de ces multiples paramètres, faire le calcul du disponible financier.

Il faut alors mettre en regard et comparer ce disponible financier calculé, qui tient compte de la situation fiscale, sociale et familiale de l'entrepreneur avec les différents éléments de son projet personnel.

Les ressources générées par l'officine sont elles suffisantes et permettent elles de subvenir à l'ensemble des charges familiales ?

⁷⁸ Interfimo.
<http://www.interfimo.fr/>

C'est à ce stade que l'on analyse si la structure du plan de financement est cohérente par rapport au projet.

1.3. L'appréciation du risque par le banquier : ⁷⁹

Avant de prêter une certaine somme d'argent, le banquier va toujours chercher à s'entourer du maximum de sécurité.

En s'appuyant sur le plan de financement et en posant des questions de façon à savoir à qui il prête, ce qu'il finance, comment il sera remboursé et les garanties qu'il aura en cas de coup dur, il minimisera les risques.

C'est pourquoi le futur titulaire doit préparer au maximum l'entretien de négociation qu'il va avoir avec son banquier.

Le montage d'un dossier regroupant tous les renseignements que peut demander le partenaire financier semble une occasion parfaite pour lui prouver le sérieux et l'implication du futur entrepreneur.

1.3.1. Le risque dirigeant :

Le banquier va chercher à identifier la situation familiale du titulaire.

Il va vouloir connaître l'état du patrimoine professionnel et privé et va donc généralement demander un relevé des actifs immobiliers, financiers et divers de l'entrepreneur.

Il va également chercher à savoir quel est le niveau d'endettement, les revenus et les charges que connaît le futur titulaire. Il aime également être au courant de la situation du conjoint.

Outre cet aspect financier, le banquier va essayer de jauger, lors de l'entretien, au travers notamment du parcours professionnel, les compétences, les aptitudes à la vente, au management et à la négociation de l'entrepreneur.

1.3.2. Le risque commercial :

Le banquier va se poser les mêmes questions que le futur titulaire en ce qui concerne l'officine, d'où l'importance d'une étude préalable sérieuse.

Il va vouloir des renseignements concernant l'officine surtout sur :

- La localisation avec la typologie, population, passage, possibilité de stationnement, concurrence ;
- l'environnement avec les commerces, marchés, environnement médical, établissements administratifs ;
- la description de l'outil de travail : La surface de vente, de stockage, vitrine, signalisation, agencement, rénovation.

1.3.3. Le risque financier :

Le banquier va particulièrement s'intéresser à l'activité de l'officine avec le C.A des derniers 24 mois, le taux moyen de T.V.A, le panier moyen, les horaires d'ouverture afin de valider les hypothèses d'évolutions proposées dans le plan de financement présenté au cours des négociations.⁷⁸

Il va reconstituer la marge brute prévisionnelle en étudiant la répartition par compartiments de vente, la politique de prix et les avantages commerciaux.

⁷⁹ Fiche Pharmacie. CIC/CIN 2004.

La rentabilité de l'officine est également au cœur du risque financier. En suivant le loyer, les frais de personnel, la productivité et les autres frais généraux, le banquier va valider l'E.B.E, calculé d'après les hypothèses d'évolutions.

Le banquier aura calculé le revenu disponible net de l'entrepreneur en impactant les charges de remboursement, les cotisations sociales du titulaire et en ayant tenu compte des autres revenus et charges, des impôts et du train de vie du ménage.
Ce qui lui permettra d'apprécier le seuil de solvabilité du futur titulaire.

1.3.4. Les garanties et les particularités du prêt :

Lors d'un crédit, le banquier va toujours chercher à s'entourer d'un maximum de garanties.

Celles d'usage sont :

- Le nantissement du fond de commerce ;
- les cautions solidaires et indivisibles ;
- le nantissement de parts sociales ;
- la délégation d'un contrat d'assurance-vie dans le cas d'un crédit in fine.

Mais il y a parfois des garanties supplémentaires :

- Des hypothèques ;
- un nantissement de valeurs mobilières.

Il ne faut accepter que des garanties cohérentes par rapport au prêt.

Le nantissement est une garantie qui est importante sur un fond de commerce de pharmacie et la plupart du temps qui doit être suffisante. Si la valeur empruntée est supérieure à la valeur du fond de commerce, la banque demandera probablement une garantie de type caution.
C'est un acte grave qu'il faut limiter en valeur et en durée soit 4 ou 5 ans maximum car entretemps la somme remboursée du capital et le nantissement seront suffisants à garantir le banquier surtout si l'officine a progressé.

Il faut également bien lire le contrat de prêt et vérifier les pénalités prévues en cas de remboursement anticipé. Le remboursement anticipé peut être consécutif à un choix personnel ou en cas de vente de l'officine.

Dans la mesure du possible, il faut faire annuler cette clause de pénalité lors de la signature du prêt ou à défaut, il faut demander que cette pénalité ne soit pas applicable en cas de vente de l'officine.

La banque va vouloir que le prêt principal soit couvert par une assurance qui va lui garantir son remboursement en cas de décès ou d'invalidité permanente du pharmacien. La banque proposera son assurance mais il est possible et conseillé de prendre une autre assurance car elle est généralement beaucoup plus compétitive avec une imposition moindre en cas de décès.

Il faut également négocier les frais de gestion (pourcentage du montant de chaque règlement par carte bancaire avec un minimum), la facilité de caisse (découvert bancaire autorisé à confirmer par écrit car il pourra être alors supprimé brutalement) et les conditions de date de valeur par cartes bancaires, chèques et espèces.

En effet, ce n'est pas parce que le titulaire dépose un chèque à la banque que le compte est crédité immédiatement et ceci peut avoir une influence importante sur la trésorerie.

2. Les éléments à prendre en compte au moment de l'achat :

Il existe toute une batterie de moyens faciles à mettre en œuvre pour optimiser la fiscalité officinale.

Il est toutefois nécessaire de connaître quelques rudiments de fiscalité, d'avoir le sens de l'anticipation mais il est surtout très important de savoir communiquer avec son expert comptable ou de s'entourer de personnes compétentes.

Il existe également certaines choses à savoir au moment de l'installation même si elles peuvent être modifiées en cours d'exercice.⁸⁰

2.1. L'adhésion à un centre de gestion agréé :

Ils ont d'abord une mission d'assistance auprès de leurs adhérents en matière de gestion par la fourniture d'un dossier de gestion caractérisant la situation économique et financière de l'entreprise. Cette mission se double d'une mission de prévention et de surveillance.⁸¹

Les adhérents à un C.G.A doivent s'engager à faire viser leurs déclarations de résultats par un expert comptable ou un comptable agréé et communiquer au C.G.A un nombre de documents comptables qui sont mis à la disposition permanente de l'inspecteur des impôts en charge du centre de gestion.

Les pharmaciens peuvent adhérer aux centres de leurs choix s'ils exercent une activité qui relève de la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux, mais l'adhésion doit être effective dans les trois premiers mois de l'exercice.

Sauf pour les entreprises soumises à l'I.S, l'adhésion à un centre de gestion permet d'éviter la majoration de 25 % sur leur bénéfice imposable.

Mais également cela donne droit à une réduction d'impôts plafonnée à 915 €.

Enfin cela permet de déduire intégralement le salaire de son conjoint jusqu'à 2 600 € ou 36 fois la base mensuelle du S.M.I.C.⁸²

Comme la comptabilité de l'officine est certifiée sincère et visée par un expert comptable, les adhérents des C.G.A sont moins exposés aux contrôles fiscaux.

2.2. La date de clôture de l'exercice :

Pour le premier exercice social, le 31 décembre est le plus souvent la date la mieux adaptée. La modification de la date d'arrêt de l'exercice comptable, qui revient à raccourcir un peu sa durée quelques années plus tard peut être un moyen intéressant de diminuer temporairement la pression fiscale.⁸³

Elle pourra être avancée de trois mois du 31 décembre au 30 septembre par exemple.

Toutefois, cette opération ne pourra être renouvelée indéfiniment car le choix de la première date de clôture conditionne celles des années suivantes.

⁸⁰ P.Basire, « Comment alléger votre fiscalité », Le moniteur des pharmacies, 2001, n°2386.

⁸¹ Association pour la création d'entreprise, Centre agréé de gestion, page consultée le 04/07/07.
http://www.apce.com/index.php?rubrique_id=20000347&plaid=106&type_page=I&type_projet=1

⁸² « Pourquoi adhérer à un centre agréé de gestion ? », page consultée le 04/03/06.
<http://www.fcga.fr/pages/revuedeepresse/articledepression.php?id=226>

⁸³ F.Pouzaud, « Les solutions à prendre en compte au moment de l'achat », Le moniteur des pharmacies, 2004, n°2486.

Ainsi, une date de clôture proche du 1 janvier restreint la possibilité de réduire la durée de l'exercice.

On a donc tout intérêt à reprendre l'officine le plus tard possible dans l'année civile.

2.3. La ventilation du prix de l'officine :

Le prix d'une officine se décompose en éléments incorporels non amortissables et en éléments corporels amortissables sur la durée de vie résiduelle estimée lors de l'achat de la pharmacie. Plus le montant des éléments amortissables est élevé, plus l'acquéreur dégage une marge de déduction fiscale supplémentaire, mais plus le vendeur supporte une imposition de plus value à court terme.

Face à cette divergence d'intérêt, les us et coutumes consistent à retenir la valeur résiduelle des éléments corporels qui figure au bilan de clôture.

Ainsi une officine dont le prix de vente est fixé à 830 000 € dont 30 000 € en éléments corporels, permettra à l'acquéreur de déduire 30 000 € de façon étalée dans le temps sur cinq à dix ans suivant la nature des immobilisations.

La ventilation du prix doit être décidée avant le premier acte signé entre les parties.

2.4. La société civile immobilière :

C'est une société civile dont l'objet est immobilier et porte plus particulièrement sur l'acquisition ou la gestion d'un ou plusieurs immeubles et la répartition des revenus entre les associés.

La S.C.I est souvent créée simultanément à une société commerciale afin de séparer l'immobilier de l'exploitation.

En cas de difficultés financières pour l'officine, le patrimoine immobilier est protégé et l'officine, qui paie des loyers à la S.C.I, les passera en charges et diminuera d'autant la base de son imposition.

Il existe toutefois un risque, en cas de liquidation judiciaire, que les créanciers étendent leur procédure à la S.C.I.

Tout au long de l'exercice officinal, il faudra veiller à ce qu'il n'y ait pas fictivité ou confusion de patrimoine entre l'officine et la S.C.I.

Il faudra assurer à la S.C.I un fonctionnement régulier (assemblée annuelle approuvant les comptes, tenue d'une compatibilité, obligations fiscales déclaratives) et éviter tout mouvement de fonds anormaux entre les deux sociétés.⁸⁴

C'est une procédure plus lourde au niveau comptabilité, mais le montage en S.C.I permet de vendre son commerce sans pour autant vendre les murs et permet également une transmission facilitée à ses enfants.

Ce montage se fait dans une optique à long terme et les simulations financières devront prendre en compte le poids de la fiscalité personnelle, le niveau d'endettement professionnel pour l'acquisition de l'officine, le risque financier et l'endettement privé.⁸⁵

⁸⁴ PHARMEXPERT, « SCI : Mythe ou réalité », L'expert officinal, fiche Sociétés et Contrats n°14, 2004.

⁸⁵ P.Basire, O.Deletoille, F.Pouzaud, « Achat des murs de l'officine : choisir la bonne formule-comptabilité et instruments de gestion », 2^{ème} Ed. Collection les essentiels du pharmacien, 2003.

2.5. Le régime matrimonial du titulaire :^{86 87}

2.5.1. Les différents régimes :

-La communauté de biens réduite aux acquêts :

C'est le régime légal actuel, celui qui est appliqué en l'absence de contrat de mariage. N'entreront dans la communauté que les biens meubles et immeubles qui sont acquis pendant le mariage.

-La communauté universelle :

Tous les biens, meubles et immeubles, quel que soit leur origine, acquis avant ou pendant le mariage entrent dans la communauté. Ce régime comprend une clause d'attribution totale de la communauté à l'époux survivant, qu'il a recueilli en vertu du contrat de mariage et non pas comme héritier, ce qui le dispense de payer les droits de succession.

-La séparation des biens :

Ce régime est souvent adopté par les commerçants époux exerçant chacun une profession indépendante. Chacun conserve l'administration, la jouissance et la libre disposition de ses biens personnels.

-Le régime de participation réduite aux acquêts :

Il fonctionne comme celui de la séparation des biens durant le mariage. Par contre, lors de sa dissolution, chacun des époux participe pour moitié au surplus éventuel constaté dans le patrimoine de son conjoint par rapport au patrimoine initial et en possède donc la moitié.

2.5.2. Analyse du régime le plus intéressant :

Le contrat le plus fréquemment conseillé pour un commerçant est le régime de la séparation des biens qui permet de sauvegarder l'indépendance financière des époux.

Chacun est responsable de ses dettes et n'engage donc pas la responsabilité de l'autre, et en cas de difficultés financières de l'officine, seuls les biens propres de l'époux possédant l'officine pourront être saisis.

Un régime peut toujours être changé après deux ans de vie commune.

Tous les grands régimes examinés peuvent s'accommoder de clauses particulières, et en cela le notaire doit adapter le droit contractuel aux souhaits des époux. Le changement pour un régime de séparation des biens, avec son aspect radical, n'est pas forcément la meilleure solution pour protéger son oeuvre en cas de décès.

D'autres formules plus souples, sont aussi envisageables telles qu'une donation au conjoint survivant, un démembrement de propriété, une donation-partage ou un testament.

⁸⁶ PHARMEXPERT, «Le changement de régime matrimonial », Les fiches de l'expert officinal, fiche Sociétés et Contrats n°9, 2004.

⁸⁷ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Le management de l'acquisition », page 202, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

Il faudra donc éviter de mettre l'officine dans la communauté, en effet, un certain nombre d'actes sont soumis à la règle du double consentement, sous peine de nullité.

Ainsi :

- Le conjoint peut faire obstacle à l'achat ou à la vente de l'officine, ou encore à la cessation du droit de bail, par exemple des locaux où habite la famille, même s'ils sont annexés aux locaux commerciaux ;
- le conjoint peut empêcher la conclusion d'un emprunt.

2.6. Protection de l'outil de travail : Choix de l'assurance ⁸⁸

La pharmacie est un élément important du patrimoine d'un pharmacien d'officine car c'est son exploitation qui lui procure des revenus pendant son exercice professionnel et c'est sa cession qui lui apportera des ressources pour compléter sa retraite professionnelle.

La capacité de la pharmacie à générer des revenus récurrents et sa valeur patrimoniale doivent donc être assurée contre toute forme d'événements ou d'agressions extérieures susceptibles de les amoindrir.

Le pharmacien doit également s'assurer pour lui-même et pour toutes les personnes dont il s'adjoint le concours, car le monopole pharmaceutique s'accompagne d'une responsabilité professionnelle.

Les garanties qui doivent être présentes dans le contrat pour assurer une pharmacie se divisent en quatre parties :

- Les garanties dont l'objet est de couvrir les conséquences de la responsabilité professionnelle du pharmacien et de ses collaborateurs ;
- les garanties dont l'objet est d'aider le pharmacien à solutionner les litiges de toute nature auxquels il peut être confronté en tant que chef d'entreprise ;
- les garanties dont l'objet est d'indemniser les dommages qui peuvent atteindre la pharmacie à la suite d'un événement aléatoire, imprévu ;
- les garanties dont l'objet est de prendre en charge les conséquences financières liées à une interruption partielle ou totale, temporaire ou définitive de la pharmacie.

Lors du choix de l'assurance, il faut éviter de focaliser son attention sur les garanties des petits risques. Il faut s'y intéresser mais ce n'est pas l'essentiel car la survenance d'un tel sinistre ne remet pas en cause durablement l'activité de l'officine et encore moins sa pérennité.

Ce sont particulièrement les garanties proposées pour prendre en charge les sinistres d'importance majeure qu'il convient d'apprécier : L'indemnisation des victimes suite à une erreur de délivrance, reconstruction et réaménagement des locaux professionnels, reconstitution du stock et de l'équipement de la pharmacie à la suite d'un sinistre majeur.

En effet, les enjeux financiers sont très différents, même si la probabilité de survenue de ce type d'événement est plus rare que dans le cas d'un petit risque.

Le prix d'une assurance ne doit pas non plus être le critère majeur de choix. En effet, le prix d'une assurance englobe plusieurs facteurs : La nature et le montant des garanties, les modalités de prise en charge et de règlement des sinistres, l'engagement de l'assureur à diminuer le montant de la cotisation en l'absence de sinistre, la pérennité du contrat proposé.

Il faut se poser la question de savoir si l'offre de l'assureur comportant la cotisation la plus faible est adaptée pour garantir suffisamment la responsabilité professionnelle, les locaux d'exploitation et les pertes financières éventuelles consécutives à un sinistre.

⁸⁸ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : La réalisation de la cession », page 702, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

Il existe également le réflexe naturel de faire confiance, en priorité, à l'assureur de ses connaissances, pour lui confier ses assurances professionnelles.

Il faut faire attention car les contrats d'assurance qu'il propose sont généralement des contrats de masse qui sont peu adaptés à la particularité d'une officine. Et ceci particulièrement pour l'assurance « responsabilité professionnelle » qui est complexe et évolutive.

Il faudra donc recueillir le maximum d'information concernant le montant des différentes garanties ainsi que leur évolution dans le temps.

Il est judicieux de choisir une assurance où les garanties liées aux risques importants ne doivent pas être limitées dans leur montant car l'assureur peut être incité à faire usage de son droit de résilier le contrat s'il a été conduit à apporter sa garantie pour des sinistres qui selon son analyse ont eu une fréquence ou un montant moyen trop élevé.

Le pharmacien pourra éprouver des difficultés pour qu'un nouvel assureur accepte d'assurer sa pharmacie car il doit impérativement lui fournir l'historique des sinistres indemnisés par le précédent assureur ce qui constituera un obstacle car la cotisation d'assurance qui lui sera proposée par le nouvel assureur tiendra compte de ce passé coûteux.

Il convient donc de privilégier l'assureur qui s'engage à ne pas faire usage de son droit de résiliation en présence d'une fréquence élevée de sinistres malgré les moyens de protection et de prévention mis en œuvre pour essayer de les minimiser.

3. Les formalités liées à l'achat : ⁸⁹

3.1. La promesse de vente :

Par la promesse de vente ou d'achat, l'acquéreur et le vendeur vont figer une situation à laquelle ils sont parvenus dans la négociation.

Les conventions préalables à la vente ou contrats préliminaires sont rédigés de telle manière que les parties pourront se retirer avec plus ou moins de dommages financiers ou au contraire se trouveront pris dans un processus qui ne pourra déboucher que sur la signature de l'acte définitif. Au niveau de la forme, la promesse de vente peut être authentique ou sous seing privé.

Il s'agit donc de l'acte le plus important car c'est de sa clarté et de sa précision que dépend le bon déroulement de la vente. La rédaction des conditions suspensives est primordiale dans le cadre de la promesse de vente que signeront les parties car elles permettent de se prémunir contre les imprévus pouvant remettre en cause la vente ou l'achat du fond de commerce.

Pour l'acquéreur, les conditions suspensives apportent les garanties que la vente se fera dans les conditions souhaitées. Pour le vendeur, elles constituent un obstacle car si les conditions suspensives ne se réalisent pas, la vente ne pourra pas s'effectuer et aucune indemnité d'immobilisation ne sera versée.

Il existe deux types de compromis : ⁹⁰

- La promesse unilatérale : Le vendeur consent une promesse de vente à un acquéreur qui l'accepte moyennant plusieurs conditions suspensives (obtention du prêt bancaire,

⁸⁹ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : La réalisation de la cession », page 702, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

⁹⁰ « Promesse unilatérale de vente et... », page consultée le 20/11/06.
http://www.pharmaservice.net/details_juridique.php?info_id=22

etc...). Le bénéficiaire dispose d'un délai pour lever l'option, c'est à dire, informer qu'il achète.

La levée d'option dans le délai a toute son efficacité et rend la vente parfaite. Dès lors que le bénéficiaire a satisfait aux conditions dans les délais, le promettant est considéré comme ayant "déjà exécuté le contrat final". A défaut, il devra payer une indemnité d'immobilisation d'environ 10 à 15 % du prix de vente.

- La promesse synallagmatique : Il s'agit d'un engagement réciproque sur l'achat et la vente de l'officine.

3.2. Le dossier bancaire :

Lorsque le futur repreneur se présente auprès d'un banquier en vue d'obtenir un prêt, il est nécessaire qu'il ait prévu un dossier bancaire comprenant divers documents : ⁹¹

- Le plan de financement sur plusieurs exercices ;
 - son CV et son projet professionnel sur 1 ou 2 pages ;
 - les 3 derniers bilans certifiés par l'expert comptable ;
 - l'attestation de C.A mensuel HT des 24 derniers mois ;
 - des copies du compromis de vente (une attestation est insuffisante) ;
 - l'état du bail commercial des locaux ;
 - la déclaration annuelle des salaires du foyer ;
 - l'état des leasings ;
 - les échéanciers d'emprunts s'il en existe déjà ;
 - une analyse structurelle : Description de la pharmacie et de l'emplacement, étude de marché et de la concurrence, atouts commerciaux et techniques...et un plan opérationnel définissant la stratégie et les moyens à mettre en œuvre (commerciaux, matériel et personnel).
- Outre ces documents, il est également recommandé au futur titulaire de préparer un argumentaire solide concernant son projet professionnel. Celui-ci servira à prouver au banquier qu'il a réalisé une étude préalable sérieuse et que ce dernier court des risques minimes.

3.3. La déclaration d'exploitation :

La principale démarche administrative en cas d'acquisition d'une officine résulte de l'article L 5125-16 alinéa 1 du C.S.P qui prévoit que : « Tout pharmacien se proposant d'exploiter une officine doit en faire la déclaration préalable auprès du conseil compétent de l'Ordre des Pharmaciens » ⁹²

Il ressort de ce texte qu'un pharmacien ne peut en aucun cas être propriétaire d'une officine, individuellement, indivisément ou en qualité d'associé d'une société propriétaire du fond, sans avoir obtenu l'enregistrement de sa déclaration préalable d'exploitation.

L'enregistrement de la déclaration d'exploitation résulte soit d'un arrêté préfectoral portant enregistrement de la déclaration, soit du silence gardé pendant une période de deux mois qui court du jour du dépôt de la déclaration à la direction départementale des affaires sanitaires et sociales, assortie des pièces justificatives. Si aucune décision n'est intervenue dans le délai de

⁹¹ Fiche Pharmacie. CIC/CIN 2004.

⁹² Décision n° 2007-546 DC du 25 janvier 2007 ratifiant l'ordonnance n° 2005-1040 du 26 août 2005 relative à l'organisation de certaines professions de santé et à la répression de l'usurpation de titres et de l'exercice illégal de ces professions et modifiant le code de la santé publique ; LNP n°304 du 22 Septembre 2005.

deux mois à compter du dépôt de la déclaration, l'enregistrement de celle-ci est de droit à l'expiration dudit délai. La déclaration doit ainsi être faite, en tout état de cause, deux mois avant la prise de possession envisagée.

L'auteur de la déclaration préalable d'exploitation doit également remplir des conditions de diplôme, de nationalité et d'inscription au tableau de l'Ordre.

Si l'une ou plusieurs de ces conditions font défaut, le Préfet du département, après avis du conseil régional de l'ordre des pharmaciens et sur la proposition du directeur régional des affaires sanitaires et sociale, doit refuser l'enregistrement par une décision motivée.

Dès l'obtention de l'enregistrement de la déclaration, deux formalités doivent être effectuées :

- D'une part, les diplômes, certificats ou titres doivent être enregistrés sans frais à la préfecture.

La formalité de l'enregistrement du diplôme doit être faite immédiatement à compter de l'enregistrement de la déclaration d'exploitation. Les titulaires ne peuvent plus exercer aucune autre activité pharmaceutique ;

- Enfin dans la mesure où le cédant cesse son activité, il doit demander au Conseil régional de l'Ordre de procéder à sa radiation du tableau de l'Ordre.

3.4. L'inscription à l'Ordre (section A) :

Cette inscription est soumise aux conditions énumérées par les articles L 4221-1 et L 5125-17.

3.4.1. Article L 4221-1 :⁹³

L'article L 4221-1 du Code de la santé publique pose les conditions à remplir pour exercer légalement la profession de pharmacien :

- En termes de diplôme ;
- en termes de nationalité ;
- en termes d'inscription au tableau de l'Ordre.

En vue d'exercer en qualité de titulaire, le pharmacien procédant à sa déclaration préalable d'exploitation doit demander son inscription au tableau A, tenu par le Conseil Régional de l'Ordre.

En pratique, le pharmacien acquéreur prépare trois dossiers identiques :

- L'un adressé par lettre recommandée avec demande d'avis de réception au président du Conseil régional de l'Ordre ;
- les deux autres destinés à la Direction Des Affaires Sanitaires et Sociales.

Pour les pharmaciens de nationalité française les pièces à fournir sont les suivantes :

- Un extrait d'acte de naissance ou une fiche d'état civil datant de moins de trois mois, ou bien une copie recto verso de la carte nationale d'identité ;
- une attestation de nationalité délivrée par une autorité compétente ;
- une copie certifiée conforme par la mairie ou le commissariat de police du diplôme recto verso ;
- un extrait de casier judiciaire datant de moins de trois mois ;
- une déclaration sur l'honneur du demandeur certifiant qu'à sa connaissance aucune instance pouvant donner lieu à condamnation ou sanction susceptible d'avoir des conséquences sur l'inscription au tableau n'est en cours ;

⁹³ « Le code de la santé publique. »
<http://www.legifrance.gouv.fr>

- une copie de la demande de radiation de l'inscription adressée à l'autorité auprès de laquelle le demandeur est actuellement inscrit ou bien un certificat de radiation ou encore une déclaration sur l'honneur du demandeur certifiant qu'il n'a jamais été inscrit ou enregistré ;
- lorsqu'elle vise à l'inscription d'une société d'exercice libéral, le dossier devra également comporter la copie des statuts de la société et de son règlement intérieur, la liste des associés, mentionnant, pour chacun d'eux, sa qualité de professionnel en exercice ou la catégorie de personnes au titre de laquelle il est associé et l'indication de la répartition du capital entre les associés.⁹⁴

De plus, l'article L 5125-9 du Code de la santé publique prévoit que « pour être titulaire d'une officine de pharmacie ouverte au public, accéder à la gérance d'une pharmacie après décès, ou d'une pharmacie mutualiste ou de secours minière, le pharmacien doit justifier de l'exercice pendant au moins six mois d'une expérience complémentaire en tant que pharmacien assistant ou en tant que remplaçant dans une officine de pharmacie s'il n'a pas effectué le stage de fin d'études de six mois dans une officine de pharmacie ou une pharmacie à usage intérieur d'un établissement de santé ».

3.4.2. Article L 5125-17 :

L'article L 5125-17 précise que « le pharmacien doit être propriétaire de l'officine dont il est le titulaire »

Le dossier doit donc comporter les pièces suivantes :

- La copie de la licence ;
- la copie de toute pièce justifiant de la libre disposition des locaux destinés à l'implantation de l'officine ;
- la copie de l'acte de cession de tout ou partie de l'officine sous condition suspensive de l'enregistrement de la déclaration prévue à l'article L 5125-16.

L'entrée en jouissance du fond de commerce ou des titres de la société intervient à la date de prise d'effet de l'arrêté préfectoral.

3.5. Les publicités légales :⁹⁵

L'acquéreur doit publier la réalisation de l'acquisition de l'officine. Il doit ainsi faire deux ou trois publications :

- Insertion dans un journal d'annonces légales dans les deux semaines suivant l'acte de vente ;
- une deuxième insertion dans ce même journal après un intervalle de temps ;
- une publication dans le bulletin officiel des annonces civiles et commerciales.

Comme le précise l'article R 5125-26, la publicité en faveur des officines de pharmacie est soumise à des conditions et des réserves bien définies :

- La création, le transfert, le changement de titulaire d'une officine peuvent donner lieu à un communiqué dans la presse écrite limité à l'indication du nom du pharmacien, de ses titres universitaires, hospitaliers et scientifiques figurant sur la liste établie par le

⁹⁴ Article R 4222-2 du CSP, Décret n°2004-802 du 29 juillet 2004, JO du 8 août 2004; PHARMEXPERT, « Les formalités administratives à l'achat d'une officine », Les fiches de l'expert officinal, 2005, fiche exercice pharmaceutique n°39.

⁹⁵ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : La réalisation de la cession », page 702, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

Conseil National de l'Ordre des pharmaciens, mentionnée à l'article R 4235-52, le nom du prédécesseur, l'adresse de l'officine avec, le cas échéant, la mention d'activités liées au commerce des marchandises figurant sur la liste mentionnée au premier alinéa de l'article L 5125-24.

Cette annonce est préalablement communiquée au Conseil Régional de l'Ordre des pharmaciens et ne devra dépasser la dimension de 100 cm².

3.6. L'inventaire de cession :⁹⁶

3.6.1. Comment procéder ?

Il est conseillé mais pas obligatoire de faire appel à un inventariste de métier, choisi d'un commun accord, parfaitement neutre, et dont l'expérience sera garante d'une prestation impeccable.

3.6.2. Comment solliciter l'inventariste ?

Il est souhaitable de s'assurer de son concours au moins plusieurs semaines à l'avance. Les inventaires de cession intervenant le plus souvent le dernier jour du mois, voire du trimestre.

Il est donc conseillé de se préoccuper de cette question peu après la signature du compromis de vente.⁹⁷

La mission de l'inventariste consiste à éliminer les produits irrecevables, selon des critères que l'inventariste aura préalablement portés à la connaissance des parties et à évaluer le plus précisément possible le montant du stock. Ceci pour désamorcer d'éventuels conflits qui ne porteraient, le plus souvent, que sur des sommes relativement minimes.

S'il existe un certain nombre d'usages en cours que respectent les inventaristes pour juger du caractère de recevabilité des marchandises, il demeure néanmoins une zone de liberté au niveau des pratiques, notamment en ce qui concerne la parapharmacie.

3.6.3. Que faire si l'inventaire ne peut être réalisé par un inventariste ?

L'inventaire sera effectué contradictoirement par les parties en présence, transcrit sur un livre d'inventaire, et le chiffrage confié à un tiers indépendant.

3.6.4. Qui paie ?

Les honoraires de l'inventariste sont réglés hors taxes par moitié par le vendeur et l'acquéreur.

3.6.5. Quid des produits retirés ?

Les pertes sur stock sont déductibles des bénéfices du vendeur. Si le vendeur exerçait en nom personnel, les produits laissés de côté demeurent sa propriété mais s'il exerçait en société, ces produits restent la propriété de celle-ci, les parts le constituant ayant seulement changé de propriétaire.

3.7. L'acte de vente définitif :

Il permet de constater que la vente s'est bien déroulée.

⁹⁶ F.Sabarly, « Réussir son transfert : Un bon dossier et beaucoup de chance », Le quotidien du pharmacien, 2003, n°2165.

⁹⁷ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : La réalisation de la cession », page 702, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

Sa signature intervient avant l'entrée en jouissance du successeur

Cet acte est également une sorte de résumé de ce qui s'est passé précédemment.

La partie de prix payable comptant est payée et quittancée et le prix de vente sera soumis au règlement concernant les délais d'opposition et de séquestre.

Après cette signature, le rédacteur de l'acte chargé des formalités pourra procéder à la radiation du vendeur du registre du commerce et des sociétés et à l'inscription du nouveau titulaire.

III. Evénements possibles après la cession :

1. Contestations sur le prix : ⁹⁸

1.1. Réduction de prix :

Elle peut donner droit à la restitution de la partie des droits d'enregistrement qui ont été trop perçus.

Même après la signature de l'acte de vente définitive, le prix peut être rediscuté ou modifié à la suite de déclarations erronées du vendeur sur son chiffre d'affaire réel ou à cause de rétrocessions non indiquées à l'acheteur.

La demande en restitution n'est pas pour autant accordée de suite :

- *Si la modification de prix est judiciaire* : La restitution est possible dans la limite de la réduction du prix.

- *Si la modification est faite à l'amiable* : Pas de restitution possible par crainte d'éventuelles fraudes.

Mais si la promesse de vente prévoit les circonstances d'une minoration du prix, cette réduction peut donner lieu à restitution des droits perçus.

1.2. Annulation rétroactive de la vente :

- *Si la résolution est à l'amiable*: Cette annulation rétroactive est assimilée par le Trésor Public à une nouvelle vente. Les droits payés par l'acheteur ne sont alors pas restitués et le vendeur devra s'acquitter des droits d'enregistrement correspondant en tant que propriétaire du fonds.

- *Si la résolution est judiciaire* : Le vendeur est exonéré du paiement de ces droits et l'acheteur peut récupérer sa mise, mais seulement en cas de décision judiciaire contentieuse et dans la mesure où certains articles du Code civil sont respectés.

2. Infraction aux obligations fiscales et les pénalités :

2.1. Enregistrement hors délai :

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

Faute d'enregistrement dans les délais, l'administration applique la pénalité suivante : Un intérêt de retard au taux de 10 % pour le premier mois, puis de 0,75 % par mois supplémentaires, calculé sur le montant des droits d'enregistrement.

Cet intérêt commence à partir du premier jour du mois suivant celui au cours duquel l'impôt aurait dû être acquitté ou celui de la réception de l'avis de mise en recouvrement.

Son décompte est arrêté soit au dernier jour du mois au cours duquel la déclaration ou l'acte a été déposé, soit au dernier jour du mois de la notification de redressement.

⁹⁸ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Les événements possibles après la cession », page 1002, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

L'administration peut majorer ce taux :

- A 40 % lorsque le document n'a pas été déposé dans les 30 jours suivant la réception d'une mise en demeure par pli recommandé ;
 - à 80 % lorsque le document n'a pas été déposé dans les 30 jours suivant la réception d'une seconde mise en demeure notifiée dans les mêmes formes que la première.
- La base de calcul de la majoration est celle de l'intérêt de retard.

2.2. Défaut de déclaration par le vendeur :

Dans les 60 jours qui suivent la date de cession ou celle de cessation d'activité professionnelle le vendeur doit effectuer la déclaration de résultats de l'exercice.

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

Le défaut ou le retard de la déclaration de résultat entraîne le même type de pénalité que précédemment : Application d'un intérêt de retard de 10 % pour le premier mois et de 0,75 % pour les mois suivants.

2.3. Insuffisance de prix :

Les droits d'enregistrement sont établis sur la base du prix convenu par les parties ou sur la valeur vénale si ces dernières sont supérieures au prix convenu.

On assiste parfois à des demandes de compléments de droits de la part de l'administration qui, tout en ne remettant pas en cause la sincérité du prix déclaré, estime que la valeur vénale du bien est supérieure.

Si aucun accord n'intervient, il est possible d'engager une procédure. L'administration est tenue d'apporter la preuve de l'insuffisance de prix.

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

- Des intérêts de retard de 0,75 % par mois, si le contribuable est de bonne foi ;
- une majoration de 40 % si le contribuable est reconnu de mauvaise foi ;
- de 80 % s'il s'est rendu coupable de manœuvres frauduleuses ou d'abus de droit au sens de l'article L 64 du livre des procédures fiscales.

2.4. Dissimulation de prix :

Le dessous de table est l'objet de sanctions à tous les niveaux :

- Fiscaux ;
- civils ;
- pénaux.

Selon une loi du 8 juillet 1987⁹⁹, l'amende est égale à 50 % de la somme dont le Trésor a été frustré, cumulable avec les majorations éventuelles.

Si l'administration vient à faire la preuve d'une dissimulation, le redressement porte alors non seulement sur les droits d'enregistrement mais également sur la plus-value due par le vendeur.

⁹⁹ Loi n°87-502 du 8 juillet 1987 modifiant les procédures fiscales et douanières, JO du 9 juillet 1987.

2.6. Redressement de prix :

Si le prix déclaré à l'enregistrement semble insuffisant à l'administration fiscale, celle-ci peut envisager un redressement, à condition que la notification adressée au contribuable mentionne les arguments et faits sur lesquels se fonde le contrôleur

Elle prend en compte uniquement les cessions antérieures au fait générateur de l'impôt. Cette analyse rigide ne lui permet pas d'apprécier la valeur d'une pharmacie par rapport à la tendance du marché que l'acquéreur a anticipé en négociant fermement le prix de cession. Le pharmacien dispose d'un délai de 30 jours pour faire connaître son acceptation ou son désaccord.

Dans ce cas, il devra démontrer que la méthode d'évaluation suivie par l'administration ne respecte pas la notion de pharmacies intrinsèquement comparables et qu'elle aboutit à un résultat exagéré.

Le pharmacien devra regarder tous les postes du compte de résultats qui affectent la rentabilité de l'officine et les facteurs propres à la pharmacie qui justifient une décote, comme par exemple :

- L'état dégradé des agencements de l'officine ;
- un chiffre d'affaires proche du seuil d'embauche obligatoire de pharmacien assistant ;
- des ventes liées à la fourniture de maison de retraite ;
- un loyer élevé ;
- un déclin de population dans le quartier ;
- le travail non rémunéré du conjoint du prédécesseur.

Il pourra transmettre à l'administration des données précises sur l'évolution du marché de la transaction issue de source professionnelle.

L'administration a la charge de la preuve de l'insuffisance du prix. En général, le contrôleur transige en proposant de réduire sensiblement le redressement. Tout se négocie, la base du redressement comme les pénalités de retard, mais le redressement ne sera pas complètement abandonné.

En cas de désaccord, il faudra soumettre le redressement envisagé à l'avis de la Commission départementale de conciliation qui après examen, notifie son avis au contribuable et au directeur des services fiscaux.

Si le contribuable refuse il lui sera possible de faire une réclamation contentieuse au directeur départemental des impôts qui rendra une décision susceptible d'être attaquée devant le Tribunal de grande instance.

L'acquisition réalisée, le pharmacien devenu titulaire devra alors jongler avec une double fonction.

Celle de pharmacien car il aura à sa charge la santé et le bien être des patients qui viendront prendre conseil dans son officine mais également celle de chef d'entreprise.

Pour cette dernière, il devra apprendre la gestion des ressources humaine mais également il devra constamment chercher à optimiser son outil de travail.

Troisième partie :

Les choix pendant l'exercice
pharmaceutique

I. La gestion comptable quotidienne de l'officine :

1. Les différentes approches :

1.1. Approche concrète :¹⁰⁰

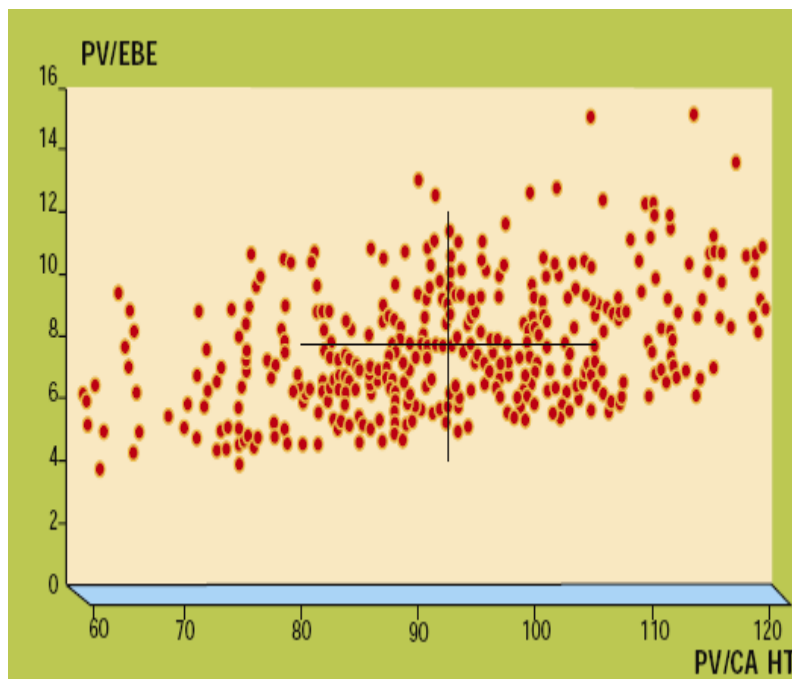
L'officine est une cellule chargée de vendre au détail des produits qu'elle a acheté en gros. C'est donc un système de ventes et d'achats.

Autour de ces deux rouages, s'articulent des engrenages et des mécanismes de trois types :

- Besoins personnels du titulaire,
- trésorerie,
- besoins financiers de l'officine.

La trésorerie, découlant principalement de l'Excédent brute d'exploitation (E.B.E), actionne les besoins personnels du titulaire et les besoins financiers de l'officine.

La trésorerie montre bien le clivage entre les mécanismes commerciaux et financiers : Plus j'investis et plus j'emprunte, donc plus je crée dans l'avenir de l'officine de besoins financiers.



Comparaison de deux ratios.
Prix de vente par rapport au chiffre d'affaire H.T et prix de vente par rapport à l'E.B.E.

Cela prouve l'importance de l'E.B.E au sein des transactions.¹⁰¹
(Source Interfimo, Avril 2006)

¹⁰⁰ Fiche Pharmacie. CIC/CIN 2004.

¹⁰¹ Interfimo.
<http://www.interfimo.fr/>

Mais cet investissement me permet de me dégager aussi, une rentabilité accrue et celle ci sert à assurer l'entretien du bon fonctionnement de l'ensemble du système, à assurer les besoins financier en remboursement de l'emprunt, sans trop diminuer mes besoins personnels. Les investissements ont aussi une incidence sur mes impôts car je déduis de mes bénéfices les amortissements des investissements et les intérêts de l'emprunt correspondant.

Tous ces mécanismes sont simples mais nombreux et liés entre eux. Ils obligeront le pharmacien à gérer son officine afin de se rendre vraiment disponible pour l'accomplissement de son rôle social et scientifique.

1.2. Approche logique : ¹⁰²

Chaque élément dépend pour tout ou partie de son fonctionnement d'un ou plusieurs autres éléments.

Cela se traduit par des flux monétaires qui seront quantifiés par des chiffres.

Il suffit donc de bien placer et ordonner ces chiffres pour :

- Mesurer les différents aspects du fonctionnement des éléments ;
- comparer chaque élément, à lui-même, aux autres et à l'ensemble ;
- maîtriser ainsi les différents fonctionnements ;
- comprendre enfin, grâce à ce qui précède, la logique dynamique de l'ensemble.

La comptabilité sera donc nécessaire en tant que technique logique de classement et de comparaison des chiffres permettant de déterminer les flux découlant de la gestion de l'entreprise.

Cela sera représenté par les deux comptes principaux :

- Le compte de résultats ;
- le bilan.

1.3. Approche pratique :

Seule la pratique quotidienne et un gestionnaire attentif pourra déceler un éventuel problème, avant qu'il ne soit trop tard.

Trouver une solution n'est pas évident, il convient donc de s'orienter vers le conseiller compétent, un spécialiste des techniques en cause.

2. Comptabilité et instruments de gestion :

La comptabilité et ses différents outils peuvent permettre d'orienter les futures décisions du repreneur. En s'appuyant sur ces outils, il pourra piloter son officine et anticiper les éventuels problèmes rencontrés.

2.1. Le bilan : ¹⁰³

2.1.1. Définition :

Il chiffre le patrimoine de l'officine, c'est la représentation des mécanismes financiers. C'est une photo à un instant donné du patrimoine de l'officine.

¹⁰² Fiche Pharmacie. CIC/CIN 2004.

¹⁰³ « Présentation du compte de résultat. », page consultée le 06/01/06.

ACTIF	PASSIF
Actif immobilisé Immobilisations incorporelles Immobilisations corporelles Immobilisations financières	Capitaux permanents Capitaux propres Dettes à long et moyen terme (Emprunts)
Actif circulant Stocks Créances Trésorerie positive : Disponibilités	Passif circulant (ou dettes à court terme) Dettes fournisseurs Dettes fiscales et sociales Trésorerie négative : Découverts bancaires
Ce que l'officine possède	Ce que l'officine doit
DIFFERENCE = RESULTAT	

Présentation d'un bilan, montrant son intérêt dans la comptabilité de l'officine.

À l'actif du bilan, on place tous les biens détenus par l'officine et donc tous les emplois de capitaux.

On peut séparer l'actif en deux catégories :

- L'actif immobilisé qui regroupe les biens durables ou les emplois permanents qui permettent l'exploitation de l'officine. Ces emplois permanents peuvent aussi se subdiviser en immobilisations incorporelles, corporelles ou financières ;
- l'actif circulant ou emploi temporaire comprend des valeurs plus proches de leur réalisation ou réellement disponible. Cet actif connaît des flux continus au cours de l'exercice annuel.

Au passif du bilan, on place les ressources en capitaux utilisés pour financer les emplois.

On peut séparer le passif en deux catégories :

- Le passif permanent ou ressource permanente qui comporte les capitaux propres ainsi que les dettes à long terme ;
- le passif circulant ou ressource temporaire qui comprend les dettes à court terme.

Par différence, le résultat sera bénéficiaire si les biens sont supérieurs aux dettes ou déficitaire si les dettes sont supérieures aux biens.

C'est de cette manière que peuvent s'équilibrer à l'issue d'une période donnée les capitaux engendrés et leurs emplois. Il permet donc de déterminer d'où vient l'argent, où il est parti, et surtout à quoi a servi le bénéfice.


2.1.2. Intérêts :

Il va permettre de calculer deux valeurs fondamentales.

► **Le fond de roulement :** Correspondant à l'excédent de capitaux permanents qui financent ces actifs immobilisés.

Un fond de roulement net global positif traduit que la gestion est correcte, ce qui permet de faire face aux échéances. Mais aussi que l'officine finance une partie de ses besoins d'exploitation et des capitaux permanents : Elle dispose ainsi d'une marge de sécurité.

Quand il est négatif cela laisse augurer des échéances difficiles et montre que la pharmacie finance des besoins permanents avec des ressources à court terme. Ce qui se traduit souvent par des découverts bancaires.

EMPLOIS	RESSOURCES
EMPLOIS STABLES ou ACTIF IMMOBILISE Immobilisations incorporelles nettes Immobilisations corporelles nettes Immobilisations financières nettes	RESSOURCES STABLES ou PASSIF PERMANENT Capitaux propres Dettes financières à long et moyen terme
FONDS DE ROULEMENT NET GLOBAL	

Le fonds de roulement net global « FRNG » est la différence entre les ressources permanentes et les emplois permanents.

$$\text{FRNG} = \text{RESSOURCES PERMANENTES} - \text{EMPLOIS PERMANENTS}$$

$$\text{FRNG} = \text{PASSIF PERMANENT} - \text{ACTIF IMMOBILISE}$$

Présentation du fond de roulement net global.

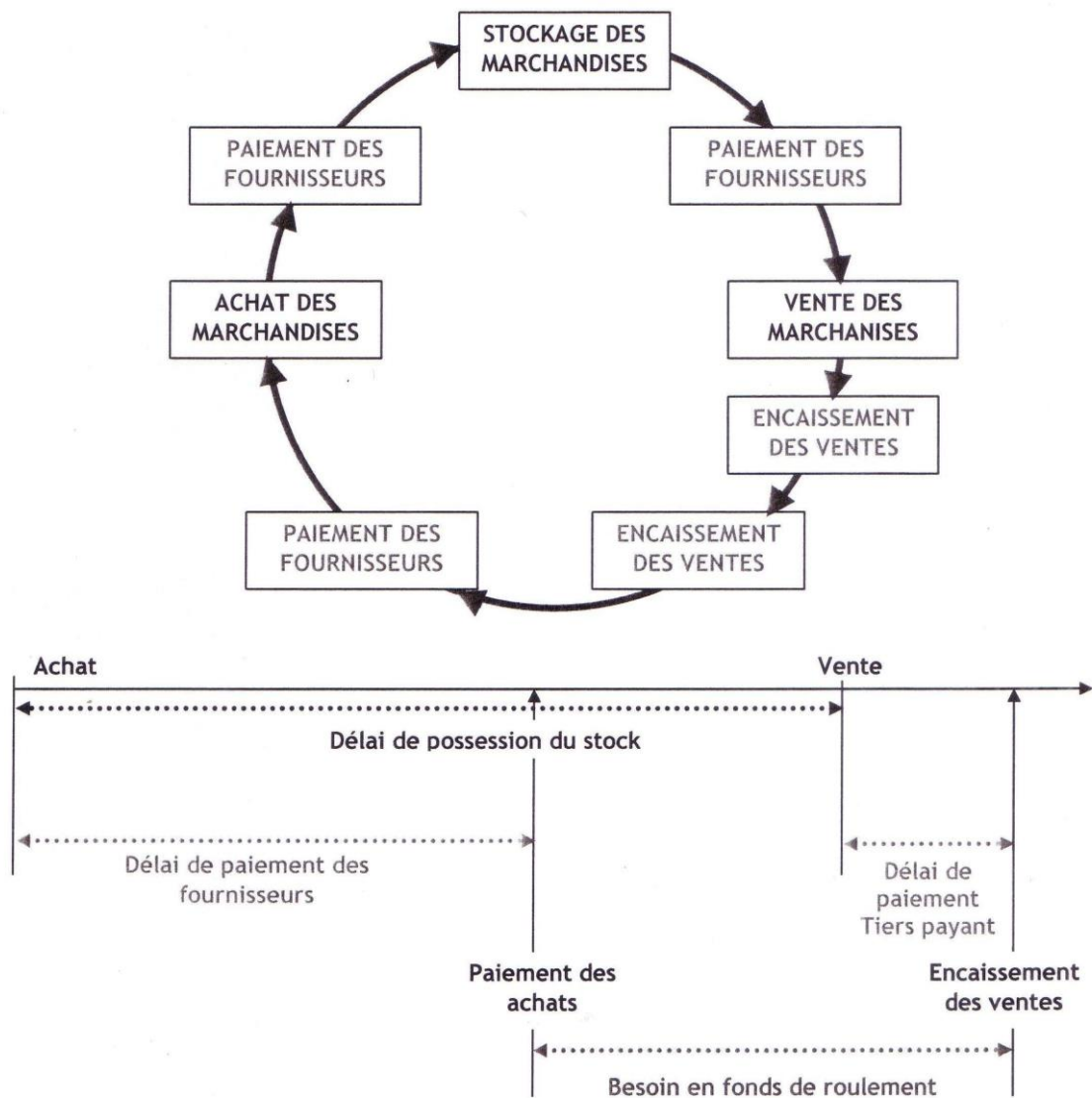
► **Le besoin en fonds de roulement** : Représentant les cotations de l'officine et constituant la part d'actif circulant qui n'est pas financé par le passif circulant. Pour assurer le bon fonctionnement de son officine, le pharmacien devra jongler avec les décalages qui apparaissent :

- Entre les achats et les ventes qui entraînent la constitution de stocks ;
- entre les ventes et les encaissements qui donnent naissance à des créances ;
- entre les charges et leur paiement qui donnent naissance à des dettes envers les fournisseurs.

Le besoin en fonds de roulement est un niveau de trésorerie nécessaire pour financer l'activité.

Il représente le volume de capitaux nécessaires pour financer le cycle des dotations de l'officine et donc son fonctionnement. Sa diminution est le signe d'une bonne maîtrise du cycle des dotations par le titulaire.

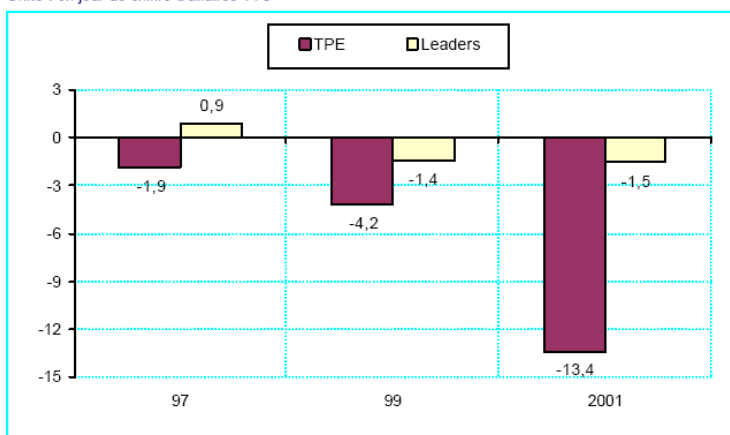
L'explication d'une variation sera mise en lumière par comparaison avec l'évolution des ratios concernant la rotation des stocks, les crédits fournisseurs et les crédits patients et pourra permettre de prendre des décisions pour améliorer la trésorerie.



Des mouvements sur les postes fournisseurs, stocks et clients peuvent influencer considérablement les besoins de ressources de trésorerie de l'exploitation courante.

Le besoin en fond de roulement

Unité : en jour de chiffre d'affaires TTC



Evolution du besoin en fonds de roulement de 1997 à 2001. ¹⁰⁴

¹⁰⁴ Fiche pharmaceutique CIN 2004, Document interne.

2.2. Compte de résultats et soldes intermédiaires de gestion :¹⁰⁵

Il quantifie l'activité de l'officine, c'est la représentation des mécanismes commerciaux. On y trouve l'expression de tout ce qui constitue les charges et les produits de l'activité. Les produits et les charges sont organisés dans le compte de résultats selon les principales fonctions de l'entreprise.

Pour une période donnée, nous aurons :

- Le total des ventes ;
- le total des achats ;
- l'évolution du stock ;
- le total des frais généraux ;
- le total des produits divers.

PRODUITS	CHARGES	SIG
Vente de marchandises	Coût d'achat des marchandises vendues	MARGE COMMERCIALE
Production vendue, stocké, immobilisée	Déstockage de production	PRODUCTION DE L'EXERCICE
Marge Commerciale + production	Consommation en provenance de tiers	VALEUR AJOUTTE (VA)
Valeur Ajoutée + Subvention d'exploitation	Impôts, taxes, charges de personnel	EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)
EBE + autres produits + reprises & transferts	Autres charges + dotation & amortissement	RESULTAT D'EXPLOITATION
Résultat d'exploitation + produits financiers	Charges financières	RESULTAT COURANT AVANT IS
Produits exceptionnels	Charges exceptionnelles	RESULTAT EXCEPTIONNEL
Résultat courant + exceptionnel	Participation salarié + impôts sur société	RESULTAT DE L' EXERCICE

Les soldes intermédiaires de gestion.¹⁰⁶

En classant, d'un côté toutes les charges entraînées par l'activité, et de l'autre tous les produits engrangés par l'activité, nous obtenons, par différence, un résultat avec une case bénéficiaire et une case déficitaire.

La distinction entre les produits et charges d'exploitation, les produits et charges financières et les produits et charges exceptionnels est alors possible.

Pour obtenir une analyse fine et précise sur l'activité de la pharmacie, on va déterminer des résultats partiels en fonction des résultats partiels des soldes intermédiaires de gestion « normalisés » et pouvant être comparés avec ceux obtenus par les autres pharmacies ou sur la base de normes.

¹⁰⁵ « Présentation du compte de résultat. », page consultée le 06/01/06.
<http://www.netpme.fr/bilan-entreprise/23-presentation-compte-resultat.html>

¹⁰⁶ Bilan.net
http://www.bilans.net/bilan_soldes_intermediaires.php

Cette analyse permet d'apprécier la qualité de l'officine, ses capacités à se développer, ses points forts ou ses points faibles, c'est un complément d'information pour envisager les meilleures corrections à apporter.

Chacune des composantes permet d'apprécier la gestion de l'officine sur des registres distincts, notamment la politique d'achat et de vente, la gestion du personnel, la politique d'investissement, la gestion financière.

L'utilisation d'un tableau de bord peut être également un bon moyen pour réagir rapidement au niveau des ventes, des achats et des remises fournisseurs.

Cet outil de pilotage doit être simple et fournir des données significatives sur l'officine.

C'est pourquoi une sélection judicieuse d'un nombre pertinent d'indicateurs et l'achat d'un logiciel de gestion informatisé de stocks peut permettre une meilleure réactivité.

L'utilisation et l'actualisation du tableau de bord devra être régulière.¹⁰⁷

2.3. Les ratios de l'officine :¹⁰⁸

A l'aide du bilan et du compte de résultats, on calcule plusieurs ratios qui servent généralement d'indicateurs de la bonne gestion financière de l'officine.

Permettant au titulaire repreneur d'analyser la gestion de l'ancien titulaire et de le guider dans ses choix en matière de statut, de crédit client et d'optimiser la gestion des flux financiers.

Les composantes du BFR

Unité : jour de chiffre d'affaires TTC

Les délais de paiement des TPE auprès des fournisseurs ont quelque peu augmenté sur la période 1997-2001 tandis que le montant de leurs stocks s'est contracté.

	1997	1998	1999	2000	2001
TPE					
Délais clients	12,4	12,6	11,6	12,3	12,0
Délais fournisseurs	40,4	41,6	40,5	42,0	42,9
Stocks	36,2	35,9	35,0	35,0	34,6
Leaders					
Délais clients	11,5	11,7	11,8	12,0	11,1
Délais fournisseurs	49,5	46,1	45,2	48,9	46,8
Stocks	28,8	28,9	27,9	27,6	27,4

Evolutions des différents délais de paiement en fonction du type d'officine.¹⁰⁸

2.3.1. Crédit client :

Il représente les ventes non encaissées c'est-à-dire le nombre de jours de crédit moyen consenti aux clients.

Toute diminution de ce délai entraîne une amélioration de trésorerie et permet de réduire ou d'éviter le recours au crédit. Sachant que les valeurs moyennes pour le crédit officinal sont d'environ 8 à 11 jours.

Pour le calculer :

¹⁰⁷ Comprendre un bilan.

http://www.bilans.net/comprendre_un_bilan.php

¹⁰⁸ Fiche Pharmacie. CIC/CIN 2004.

$$\text{Crédit client (j)} = \text{Crédit client} \times \text{nombre de jours exercice} / \text{CA TTC}$$

Ou

$$\text{CA TTC} = \text{CA ventes} \times (1 + (\text{TVA collectée} / \text{CA d'exploitation}))$$

2.3.2. Le crédit fournisseur :

Ce poste du bilan « passif » représente les dépenses engagées non encore réglées auprès des fournisseurs de l'entreprise.

Toute augmentation de ce ratio entraîne une amélioration de la trésorerie et donc permet d'éviter le recours au crédit.

Ce niveau de crédit est fonction de la politique d'achat du titulaire.

En général, le pharmacien achète 80 à 85 % de son stock chez son répartiteur et le délai moyen de paiement est de 45 jours. Au-dessus de ce délai, le pharmacien doit payer des agios au répartiteur. En dessous de ce délai le répartiteur verse un escompte en fonction de l'anticipation de paiement. Les normes de la profession sont de 35 à 40 jours.

$$\text{Durée du crédit fournisseurs (j)} = \text{Dettes fournisseur} \times \text{Nombre de jour d'exercice} / \text{Achats TTC}$$

Ou

$$\text{Achats TTC} = \text{Achats marchandises} \times ((1 + (\text{TVA collectée} / \text{CA exploitation}))$$

2.3.3. Rotation des stocks (en jours) :

Le nombre de jours de rotation des stocks représente le temps que met le pharmacien à écouler la totalité de son stock. Il est le reflet d'une bonne gestion.

Il doit être le plus rapide possible pour immobiliser au minimum la trésorerie cependant elle dépend énormément du niveau de services accordés à la clientèle et de la typologie de l'officine.

$$\text{Rotation (j)} = \text{Stock final} \times \text{Nombre de jour d'exercice} / \text{Achats consommés}$$

Avec achats consommés = Achats marchandises + variation de stocks

II. Gestion des ressources humaines : ¹⁰⁹

La gestion des ressources humaines est un ensemble de mesures ayant pour objectif de mobiliser mais aussi de développer les ressources du personnel pour une plus grande efficacité, au profit de la productivité de l'officine.

La gestion des ressources humaines intervient dans de nombreux domaines et à tous les stades de la vie du personnel:

- Le recrutement ;
- la gestion des carrières ;
- la formation ;
- l'évaluation des performances ;
- la gestion des conflits ;
- la motivation ;
- l'implication du personnel ;
- la communication.

1. La communication : ¹¹⁰

Si la communication prend du temps, demande des moyens et des efforts pédagogiques, elle reste l'outil le plus performant dans la gestion des ressources humaines et dans les relations au sein de l'officine.

Il est très important d'être clair car un manque de visibilité peut conduire à un manque de motivation.

Si le personnel ne sait pas qui le dirige, quel est son rôle, quels sont ses objectifs, mais aussi quelles sont les valeurs de l'entreprise, les projets, il se sentira moins motivé.

La carte des objectifs est particulièrement importante, ces objectifs doivent être réalisables et en même temps ne pas être trop faibles.

1.1. Communication managériale :

Le titulaire doit veiller à mettre en place et développer une communication managériale. Dans l'officine, les personnes qui travaillent en permanence les unes avec les autres, ont l'impression de tout se dire alors que, en réalité, ils ne communiquent pas.

Cette communication peut être réalisée par différents moyens :

- Des réunions régulières permettant un suivi dans le temps des objectifs fixés et de tenir le personnel au courant des grandes évolutions de la profession et du point de vente ;
- en organisant des réunions repas afin d'améliorer le climat social.

L'idée est de créer un objectif commun dont l'intérêt sera de gommer les différences et les conflits.

Il faudra formaliser les contacts, la réunion informative pourra être complétée par un tableau de bord au sein duquel les informations importantes seront affichées.

¹⁰⁹ V.Saurel, « RH : Le management n'attend pas le nombre des salariés », Le moniteur des pharmacies, 2003, n°2489.

¹¹⁰ Management : La motivation.
http://www.jecommunique.com/management_la_motivation.htm

Le titulaire a une valeur d'exemple très forte. Il s'avère par ailleurs nécessaire d'agir individuellement en utilisant les entretiens individuels d'évaluation.

1.2. L'entretien individuel d'évaluation :¹¹¹

Pour réaliser ces entretiens, il est nécessaire de définir les postes de l'équipe officinale, même si, dans les petites officines, chaque collaborateur a une mission polyvalente.

Il faut penser à formaliser les objectifs à atteindre, par exemple faire progresser l'activité, diminuer les délais de paiement du tiers payant en temps de jour, créer une activité de produits vétérinaires, augmenter la rotation des stocks, gérer les commandes et les stocks.

C'est un entretien à bien distinguer des autres. Son objectif n'est pas de motiver un refus face à une demande de l'un des collaborateurs, de procéder à une mise au point ou encore de sanctionner, mais bien d'évaluer ce qui a été fait, d'apprécier les résultats obtenus par rapport aux objectifs qui ont été impartis et de comprendre les écarts constatés. C'est pourquoi il faudra définir au préalable un ordre de mission.

C'est un moment privilégié pour valoriser la personne, analyser ses succès et ses échecs et lui donner envie d'agir. C'est, pour le membre de l'équipe, l'occasion de s'exprimer sur ses résultats, d'effectuer son bilan, de permettre d'identifier les difficultés en transmettant les informations.

2. Le management et la motivation :

Il existe une profonde carence en matière de techniques de relations humaines dans le cursus de pharmacie. Le monde de l'officine ignore généralement le management concerté et se tourne plutôt vers un management intuitif sans résultat sur l'activité de l'entreprise.

2.1. Un salarié doit se sentir apprécié :

Il n'y a rien de plus motivant pour un salarié que de savoir que ce qu'il fait est bien et utile.

Il est donc important de savoir, pour un salarié, quelle est sa place à l'intérieur du projet commun.

Au lieu de se focaliser sur ce qui ne va pas, il peut être plus judicieux de prendre en compte ce qui va et ce qui peut être amélioré.

2.2. L'attitude managériale :¹¹²

Le management doit être adapté à la personne et non au système global.

On peut définir quelques grandes attitudes :

- En face d'une personne compétente, motivée, confiante, la bonne attitude est de déléguer. En effet, une personne compétente, sûre d'elle, capable d'autonomie sera démotivée par un management trop directif.

- Un salarié compétent et manquant de confiance en lui aura besoin d'être encouragé. Dans le cas contraire, il serait gagné par le stress, la peur d'échouer et risque de mettre en place un mécanisme d'évitement vis-à-vis de la tâche à effectuer.

¹¹¹ D.Ribierre, « L'entretien individuel d'évaluation, partie 2 », Le moniteur des pharmacies, 2004, n°2523.

¹¹² V.Saurel, « Favorisez la motivation de vos équipes », Le moniteur des pharmacies, 2003, n°2486.

- Si le salarié est faiblement compétent mais motivé, un effort important doit être fait en matière d'encadrement donc de directivité, d'augmentation des compétences, afin que cette personne ne soit pas paralysée parce qu'elle ne s'est pas quoi ou comment faire.
- Dans le cas où la personne a de la motivation mais des compétences faibles, la bonne attitude sera d'être directif : Dire ce qu'il y a à faire et comment. Avec des objectifs clairs, précis et atteignables.
Ce type de personne doit bien comprendre quel est son rôle et que celui-ci a un impact sur l'équipe.

Le titulaire devra trouver le juste équilibre : Ni trop dirigiste, ni trop laxiste.
Pour accroître les compétences d'une personne, il faudra la former et dans une certaine mesure, il ne faudra pas décourager l'esprit d'initiative.

2.3. Favoriser une ambiance stimulante :

Dans une société, chacun va ou ne va pas se mobiliser seul. Le responsable peut seulement créer les conditions pour que les personnes trouvent leur propre motivation.¹¹³
En revanche il a un fort pouvoir de démotivation. En réalité, le manager devra insuffler une certaine fidélité à son équipe et créer une ambiance stimulante sera de sa responsabilité pour motiver une personne, lui donner envie de faire.

Les exigences des salariés ont d'ailleurs bien changé. Ils ont un besoin de reconnaissance et d'incitation financière mais ils aspirent désormais au bien-être dans leur vie personnelle et dans leur activité professionnelle.
La convivialité et le rapprochement déterminent la cohésion d'une équipe. Un climat agréable est souvent ressenti par la clientèle et cette cohésion est perçue comme une onde positive. Les clients auront d'autant plus envie de consommer.

2.4. Facteur de motivation et de démotivation :¹¹⁴

Il ne faut pas confondre ces deux facteurs.

Il est clair que certains facteurs agissent plus fortement sur la motivation que sur la démotivation. Ainsi, le salaire a un impact plus fort sur la démotivation que sur la motivation. Une rémunération trop faible démotive alors qu'à l'inverse un salaire élevé n'est pas un facteur important de motivation.

Une prime mensuelle indexée au résultat représente chaque mois un nouvel objectif et tout objectif atteignable est porteur de motivation.

La motivation est un processus multisectoriel influencé par plusieurs causes qui ont une importance différente en terme d'impact.

En effet, chaque personne est unique et nous ne réagissons pas tous de la même manière :

- Il est généralement très motivant de pouvoir se réaliser ;
- l'impact de la considération est plus fort sur la motivation que son insuffisance sur la démotivation ;

¹¹³ Gestion des ressources humaines.

http://fr.wikipedia.org/wiki/gestion_des_ressources_humaines

¹¹⁴ V.Saurel, « RH : Le management n'attend pas le nombre des salariés », Le moniteur des pharmacies, 2003, n°2489.

- si vous êtes chefs d'entreprise, si vous n'expliquez pas votre politique générale vous démotiver votre personnel. Mais si vous l'expliquez, vous motivez peu.

2.5. La gestion des conflits : ¹¹⁵

Quand un conflit s'installe au sein du personnel et qu'il dégrade l'ambiance, il est nécessaire d'intervenir rapidement.

- Il faut tout d'abord réunir le personnel, lui exposer les tenants et les aboutissants du conflit et permettre à tous de s'exprimer.

Le fait de réunir toute l'équipe va permettre de mettre en place l'arbitrage des personnes indirectement impliquées dans le conflit.

- Il faut faire reconnaître par tous l'état de fait, en rechercher les intérêts particuliers et les intérêts communs.

- Il faut laisser décanter le problème et fixer un rendez-vous ultérieur à toute l'équipe pour exposer des solutions envisageables élaborées en commun.

- Il faudra valider l'accord obtenu en envoyant une lettre courte à chacun, en affichant une note de service.

¹¹⁵ V.Saurel, « Gestion de crise : 3 solutions pour couper court au conflit », Le moniteur des pharmacies, 2003, n°2474.

III.L'agencement de l'officine et sa transformation :

Il n'existe pas d'agencement type. Mais il est évident qu'on peut se permettre des choix plus personnels pour une structure de quartier, alors que cela s'avère plus difficile en centre commercial où la concurrence immédiate de l'hypermarché pousse à un agencement plus clinique.

Dans tous les cas, il sera recommandé, pour échapper à une certaine standardisation, d'être différent en essayant de créer une identité visuelle propre. Il faut prendre l'avis de l'agencement qui sera le meilleur conseiller concernant le mobilier, les tendances et l'éclairage. ¹¹⁶

1. Quand peut-on l'envisager ? ¹¹⁷

Elle peut s'effectuer à des périodes variables de l'existence d'une officine ou de la carrière du pharmacien :

- Lors de l'achat de l'officine, pour mieux marquer le changement de titulaire. Elle s'impose particulièrement lorsqu'il s'agit d'un fond ancien et vétuste. Il faudra tenir compte du coût des travaux qui viendra alourdir l'achat et grever lourdement l'équilibre financier. On peut dans ce cas penser à l'intégrer dans un prêt bancaire ;
- Lorsque quelques années après la cession, l'exploitation commence à dégager des bénéfices qui seront imposés. Il peut être nécessaire d'investir dans une transformation dont le coût sera en partie amorti par une réduction d'impôt ;
- Si le chiffre d'affaires stagne, décroît où se situe au-dessous d'une progression moyenne de 5 % l'an ;
- Lorsque la conjoncture est mauvaise ou présente des opportunités. Il faut alors susciter parmi sa clientèle de nouveaux besoins en étendant le champ de vente des produits ou des services offerts ;
- Lorsque les conditions de travail, de gestion, de stockage et de réception de la clientèle sont mauvaises et affectent la qualité du service ;
- Lorsque l'officine est mal signalée ou mal vue, l'intérieur vieillot et encombré n'incite pas le client à entrer ;
- Lorsque la possibilité d'une extension sur un local adjacent permet d'étendre une surface ou de créer une activité complémentaire ;
- Lorsqu'il y a la possibilité matérielle de se faire plaisir ou lorsqu'on envisage une revente.

2. Les raisons et les conséquences d'un réagencement :

2.1. La fiscalité : ¹¹⁸

Le coût de la transformation peut avoir une incidence sur les charges fiscales. Seront prises en charge dans les dépenses affectées à la gestion des fonds :

- Les amortissements, c'est-à-dire l'étalement en dépréciation sur plusieurs années du coût d'un investissement et particulièrement des travaux ;
- Les travaux d'entretien, peinture, revêtement de sol ou les œuvres d'architectes et de décorateurs sont partiellement déductibles sur l'année fiscale considérée ;

¹¹⁶ V.Saurel, « L'agencement. Optimisez les ventes », 1^{ère} Ed, Collection les essentiels du pharmacien.

¹¹⁷ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Les opérations préalables à la cession », page 402, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

¹¹⁸ L.Loriol, « Pensez aux travaux », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2575.

- La location intégrale de mobilier, dans la formule dite leasing sur des périodes courtes, cinq ans par exemple.

Ainsi, il est possible de lancer des travaux lorsque le repreneur a surmonté la période d'installation et se retrouve dans des conditions financières favorables pour envisager de nouveaux projets. Ceux-ci vont lui permettre de maintenir la valeur de son patrimoine professionnel et d'optimiser ses revenus professionnels et son imposition fiscale.

Les travaux professionnels d'agencement s'inscrivent dans une démarche nouvelle de valorisation de l'outil professionnel en vue d'en faciliter plus tard la revente.

Lors de la prise d'un emprunt, il est intéressant de prévoir un supplément affecté au financement d'une éventuelle augmentation du besoin en fonds de roulement consécutif à l'accroissement du stock et du développement de l'activité.

Le choix du régime d'amortissement et du taux d'amortissement est important car il conditionne la répartition des charges dans le temps. Il dépendra des préconisations de l'administration fiscale et ne peut ensuite être modifié.

2.2. Embauche du personnel : ¹¹⁹

Lorsque l'officine est encombrée de mobilier ancien avec des installations vétustes et que le personnel se gêne pour évoluer, il n'est guère possible d'embaucher.

Une transformation qui aère en réduisant considérablement l'emprise au sol des rangements permet d'augmenter les postes de travail et de délivrance.

Par là même, on servira plus vite les clients dans un cadre plus adapté, ce qui en appellera d'autres.

2.3. Le confort de travail :

Travailler dans des locaux vétustes, faire des préparations sur une paillasse délabrée, l'absence d'eau chaude n'est pas compatible avec la notion d'espace de santé.

Disparaître de la vue des patients et se perdre dans des armoires en épi crée des conditions de travail harassantes et fatigantes.

Tout cela touche très lourdement la rentabilité d'une officine. Un personnel travaillant dans de bonnes conditions avec des locaux aérés, confortables, éclairés et sur des installations fiables n'en sera que plus satisfait, améliorant par son amabilité la qualité de son service.

2.4. L'augmentation du chiffre d'affaires :

Des locaux qui se modernisent régulièrement consolident la clientèle et en attirent une nouvelle.

Sans aller jusqu'aux excès du prêt-à-porter, cette règle est valable pour les officines où l'objectif doit être, plus que jamais, de monter le chiffre d'affaires, de développer les ventes, les services offerts et leur qualité.

Dans la plupart des cas, une transformation réussie s'autofinance et dégage dans les six mois qui suivent, une hausse du chiffre d'affaires comprise entre 10 et 30 %. ¹²⁰

¹¹⁹ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Les opérations préalables à la cession », page 402, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

¹²⁰ V.Saurel, « L'agencement. Optimisez les ventes », 1^{ère} Ed, Collection les essentiels du pharmacien, 2003.

2.5. La rentabilité :

Le chiffre d'affaires est proportionnel aux linéaires exposés (parapharmacie, conseils, automédication).

Un réarrangement ne monte pas les frais fixes mais le chiffre d'affaires progresse, la marge nette est plus importante avant imposition et cette dernière est réduite du fait de l'investissement.

3. L'approche du projet :

On doit pouvoir circuler librement, les produits délivrés sont stockés en volume tiroir, les grosses formes à proximité, le préparatoire un peu plus en retrait, le dépôt d'argent hors de la vue de la clientèle et conseils et automédication seront mis en valeur.

De son bureau, le praticien doit voir et être vu.¹²¹

Des fonctions annexes doivent faciliter le traitement des ordonnances, la qualité de service et l'accueil. La surface consacrée à la clientèle, la présentation des produits en libre-service vont être rentabilisés par leur importance.

Chacune des fonctions, y compris la livraison et le stockage des caisses doivent être pensées.

Le projet idéal est celui qui prend en compte l'ensemble des fonctions d'approvisionnement, de stockage, de délivrance, de réception et service de la clientèle, d'accomplissement des tâches administratives, de préparation, de gestion, etc.... tout en prévoyant des possibilités d'extension ou d'amélioration.

On procédera ensuite à la comparaison des budgets proposés par les spécialistes de l'agencement d'officine en s'efforçant de discerner le meilleur rapport qualité prix.

4. Etude du projet :

4.1. Généralités :¹²²

Pour rentabiliser au mieux l'espace, un professionnel raisonnera en architecte d'intérieur. Dans un volume entièrement dégagé, dont subsisteront le gros œuvre et les éléments fixes, il aérera pour arriver à une transparence, une ouverture maximale des espaces.

Seront implantées les grandes fonctions de la nouvelle organisation : Entrée, zone publique, délivrance, guichet rapide de parapharmacie, poste administratif, dessertes, colonnes tiroir, étagères de produits grand public, produits conseils, préparatoire, déballage, livraison, bureaux, réserves, vestiaires, sanitaires.

Tout ceci doit figurer sur un plan général clairement lisible, pour que l'ensemble des fonctions et de l'organisation soit perceptible d'un seul coup d'œil.

¹²¹ F.Pouzaud, « La transaction d'officine : Les opérations préalables à la cession », page 402, Le moniteur des pharmacies, Groupe liaisons, Février 2001.

¹²² V.Saurel, « L'agencement. Optimisez les ventes », 1^{ère} Ed, Collection les essentiels du pharmacien, 2003.

La nécessité d'une surface client agrandie au maximum, avec des murs repoussés, s'explique car il faut :

- Y installer le plus de présentoirs de parapharmacie ou de produits en vente libre et y faire entrer le plus de clients possibles sans donner une impression de foule et d'attente qui rebutera l'acheteur ;
- abattre les cloisons et ouvrir l'espace permet à la clientèle de voir le service, de suivre la préparation de son ordonnance qui est bien plus rapide.

La circulation bien définie, on examinera l'organisation générale, c'est-à-dire l'implantation des zones de travail pour étudier le fonctionnement de l'officine en activité.¹²³

Le déballage doit être proche du stockage des produits pharmaceutiques pour que le réapprovisionnement puisse se faire au plus vite, sans gêner le service. On ne perdra pas de vue que le réassortiment des présentoirs et des gondoles grand public, nécessite en fonction de l'importance de l'officine et de l'éloignement depuis le déballage, le passage d'un chariot d'approvisionnement. Le déballage doit enfin, de par le désordre qu'il occasionne, être dérobé à la vue de la clientèle.

Le préparatoire situé en arrière de la zone centrale peut être un élément très attractif lorsqu'il est vu et bien rangé. Le préparateur doit voir les comptoirs pour pouvoir intervenir en cas d'incidents ou d'affluence.

La zone de délivrance, qui se situe contre la zone de comptoir et les meubles de rangement des médicaments et plus particulièrement le linéaire de conseil et d'automédication requièrent une attention toute particulière car 8/10 d'une ordonnance se concentre en petite forme et le reste en grosse forme.

L'implantation du mobilier est primordiale : On doit pouvoir aller d'un élément à l'autre, rechercher les produits en les déposant éventuellement sur une console centrale, où l'on puisse consulter son lecteur de fiches.

Un peu en retrait, doit se trouver un ou plusieurs postes administratifs où l'on pourra en étant assis, s'adonner à la préparation et au passage des commandes, à la consultation des ouvrages techniques.

Le bureau, qui peut passer pour secondaire n'en n'est pas moins important. Si, de ce poste, le pharmacien doit voir la zone publique et la délivrance, il doit aussi être aperçu de façon à rassurer la clientèle.

La clientèle doit aussi pouvoir circuler, se croiser, ne pas se bloquer devant un comptoir ou une caisse mal située. Elle doit pouvoir sortir sans buter sur la file d'attente, évoluer tranquillement sans être bousculée devant les présentoirs ou attendre paisiblement dans une petite zone en retrait, où l'on disposera deux sièges. Si la surface de l'officine le permet, sur un poste conseil un peu à l'écart, on recevra un client, assis, pour une information discrète et personnalisée.

Tout juste un système « d'obstacles » doit-il orienter le passage des clients devant les présentoirs de parapharmacie pour les amener le plus tard possible dans le parcours vers la délivrance, la caisse.

¹²³ M.Duneau, « L'exercice officinal », 2^{ème} Ed, Le moniteur des pharmacies, 2004.

Si l'importance de la parapharmacie le requière, on installera un poste destiné à la présentation de testeurs, une caisse rapide, voire un point de conseils esthétiques et de dermocosmétiques.

Enfin, l'entrée, dont la situation est particulièrement importante, retiendra aussi l'attention. Son implantation est la résultante de plusieurs contraintes :

- La rue la plus passante ;
- s'il s'agit d'une pharmacie d'angle ou si la rue est en pente, l'accès le plus aisé ;
- la porte d'entrée doit permettre l'accès d'un fauteuil roulant, d'un landau.

4.2. Ambiance et éclairage :

L'officine doit véhiculer une image rassurante et conviviale.

La douceur et l'harmonie doivent être privilégiées, de plus les couleurs vives, agressives se démodent beaucoup plus vite.

L'installation d'un diffuseur de parfum peut également permettre de créer un certain climat.

L'éclairage contribue pour une grande part à l'attractivité commerciale d'un lieu.

Les différents types de lampes, l'intensité, le rendu des couleurs révélées, les ambiances variables en cours de journée sont à étudier.

Une alternance de sources intenses et de sources douces peut aussi permettre de créer un rythme lumineux avec des mises en valeur ponctuelles.

Ne pas oublier les jeux possibles sur la lumière grâce aux meubles auto éclairants, signalétiques lumineuses, murs de lumières colorées, puits de lumière artificielle.

En vitrine, l'éclairage ne doit pas seulement servir à éclairer les produits mais aussi le trottoir pour créer « un point d'appel lumineux ». Cette intensité doit se retrouver à l'entrée pour maintenir l'attractivité.

Dans tous les cas, il faudra réfléchir à l'installation de l'éclairage car il constitue un poste important du budget agencement. Il faut aussi tenir compte également de la consommation électrique, des frais d'entretien, de la durée de vie de l'installation et du dégagement calorifique qui peut induire une consommation supplémentaire au niveau de la climatisation.

4.3. Les espaces spécifiques :

4.3.1. Espace de confidentialité : ¹²⁴

Son aménagement est un service indispensable pour des raisons connues de tous les pharmaciens.

La nécessité de cet espace a été réaffirmée par la Convention nationale des pharmacies d'officines signée en Mars 2006 ¹²⁵ et par l'article R 5125-9 du Cde de la santé publique.

Permettant un dialogue entre le pharmacien et le patient en toute confidentialité, il assure une délivrance des ordonnances pour les patients en longue maladie, un soutien psychologique et des conseils d'ordre intime.

¹²⁴ « La convention pharmaceutique, un acte fondateur pour toute la profession », 2006.
http://www.uspo.fr/imprimer.php?id_article=1111

¹²⁵ Arrêté du 11 Juillet 2006, JO du 25 Juillet 2006 portant approbation de la convention nationale organisant les rapports entre pharmacien titulaire et l'assurance maladie.
<http://www.legifrance.gouv.fr>

Lorsque l'officine occupe une petite surface, il existe des solutions comme la création de comptoirs éclatés ou le marquage au sol.

L'aménagement d'une pièce spécialement dédiée au dialogue pharmacien patient peut être réalisé si l'espace le permet.

4.3.2. Zone enfants :

Lors d'un réagencement, la question de sa création est souvent posée.

S'il s'impose dans les zones fortement fréquentées par des populations de mères de familles et dans les pharmacies de centres commerciaux, il peut se développer dans les autres typologies d'officine.

Cet espace permet de canaliser les énergies des enfants et favorise une exposition à proximité des articles ciblés juniors.

De cette façon, l'enfant devient « prescripteur ».

Un espace enfant partiellement clos est un élément sécurisant pour les mères mais cet espace peut être central, en îlots, ajusté à d'autres services médicalisés, de façon à permettre aux parents de surveiller leur progéniture quelle que soit l'endroit de l'officine où ils se trouvent.

4.4. Les matériaux :

Il est préférable, au cours d'un agencement, d'utiliser pour le revêtement des différentes surfaces des matériaux issus des nouvelles technologies.

- *La moquette* : Peut être encore utilisée mais est à éviter dans les zones de fort passage. Elle permet de donner une certaine chaleur à l'espace de vente et aide à la création de décrochement devant les étagères de parapharmacie.

- *Le carrelage* : C'est le revêtement le plus répandu car son utilisation présente une grande souplesse.

Pour l'habillage des plafonds, le choix est assez restreint.

- *Faux plafonds à dalle minérale* : Facilite grandement la gestion de la climatisation, de l'éclairage et des câblages divers passant par le plafond.

Les revêtements muraux doivent présenter une forte résistance à l'usure et une facilité de remplacement en cas d'accroc.

Le choix de revêtement devra donc être dicté par le prix d'achat, la facilité, le coût d'entretien, la durée de vie et l'aspect qu'il rend pour créer une identité visuelle.

4.5. Le mobilier : ¹²⁶

Il s'agit, d'examiner des dessins de tous les meubles pour déterminer élément par élément, leur composition, y apporter des correctifs.

- *Le déballage* : Longueur, hauteur du plan, nombre et position des étagères, éclairage, stockage des caisses, poubelle, réglette, tableau et portes fiches, le coin dépotoir pour cartonnage et emballage et les liaisons techniques ;

- *Le préparatoire* : Longueur et hauteur, étagères, éclairage, poubelles, branchement de gaz, rangement haut et bas, porte ordonnancier sur une tirette, liaisons informatiques, téléphoniques ;

- *Le coin utilitaire* : Plaques chauffantes, percolateur ;

- *Le vestiaire avec les meubles pour le personnel* ;

¹²⁶ V.Saurel, « L'agencement. Optimisez les ventes », 1^{ère} Ed, Collection les essentiels du pharmacien, 2003.

- Les colonnes de tiroirs pour les petites formes : Nombre, longueur, hauteur, réserve haute, marchepied, etc., et les armoires à déplacement de fond et de bout, équipement des bacs, rangement de plafond, etc. ;
- Les dessertes centrales ou murales, avec leurs équipements haut ou bas, ainsi que les installations informatiques, téléphoniques ou électriques ;
- Les épis de rangements divers ;
- Les comptoirs de délivrance: Plateau en verre, tablettes coulissantes, glissière, informatique ;
- Un poste conseil où un client pourra s'asseoir ;
- Les épis derrière le comptoir, où seront exposés les produits grands publics, les médicaments familiales et les spécialités vétérinaires hors de portée de la clientèle ;
- Le mobilier de parapharmacie : Présentoirs, gondoles.

La composition de ce mobilier est importante. Et le contexte actuel impose un maximum de présentation de produits.

4.6. Le mobilier informatique :

Ce mobilier doit allier le fonctionnel à l'esthétique.

La formule la plus fréquemment retenue allie le bois au verre. On trouve des meubles centrés sur l'ensemble de leur hauteur avec une orientation optimale de chaque tablette, permettant de placer les produits sur chaque étagère de façon perpendiculaire à l'angle de vision. Le but étant d'exposer au mieux le produit en fonction du consommateur.

En ce qui concerne l'informatique, les meilleures configurations sont constituées par des écrans invisibles sous le comptoir avec des verres antireflets pour la consultation.

Il est d'ailleurs recommandé de mettre en contact l'agenceur choisi et la société informatique pour une collaboration plus fructueuse.

4.7. La décoration :

C'est le moment où l'on se fait plaisir, en harmonisant les éléments du décor et le mobilier selon son goût. On évitera la profusion des matériaux de couleurs tape-à-l'œil en retenant quelques règles simples.

La clientèle d'une pharmacie est à la fois composée de malades affectés physiquement et psychiquement et de consommateurs de produits de santé et de beauté.

5. Les démarches administratives :¹²⁷

Pour les travaux extérieurs, il est nécessaire de recueillir l'accord du propriétaire des murs ou du syndic, dont la signature devra figurer sur les plans.

En ce qui concerne l'administration, un dossier d'autorisations de travaux doit être déposé en mairie.

Le délai d'instruction sera plus ou moins long, un mois ou deux, selon que l'on se trouvera dans un périmètre classé ou non.

Si les travaux englobent une construction ou une extension, il faut solliciter un permis de construire.

¹²⁷ PHARMEXPERT, « Les formalités administratives à l'achat d'une officine », Les fiches de l'expert officinal, 2005, fiche exercice pharmaceutique n°39.

Pour les travaux intérieurs, on consultera avec soin les termes du bail. Les modifications de structure, de gros œuvre, de couverture doivent être autorisées par le bailleur ou la copropriété, ils doivent aussi être exécutés dans les règles de l'art par une entreprise qualifiée. Enfin intervenants et titulaires doivent être assurés.

Dans la pratique, il est admis que l'on puisse démolir des cloisons de distribution, mais certains baux locatifs sont restrictifs et interdisent d'effectuer la moindre modification sans accord du propriétaire, sous peine de résiliation de bail.

Si le projet implique une modification des réseaux ou des emplacements de compteurs, il faudra prendre contact avec les concessionnaires EDF-GDF, télécoms, compagnie des eaux ou encore avec l'entreprise chargée de la maintenance du chauffage et de la climatisation, sous le contrôle du syndic.

Si l'officine se situe dans un centre commercial les travaux seront soumis à d'autres formalités plus complexes notamment en ce qui concerne la sécurité qui nécessite l'élaboration d'un dossier complexe.

IV.L'optimisation des ventes :

Certaines techniques d'optimisation des ventes et de productivité ne sont pas toujours réalisables lors de l'installation car c'est une période financière peu propice pour de multiples investissements complémentaires.

Mais d'autres, peuvent être réalisés à peu de frais et permettre une augmentation des ventes.

1. Le merchandising :

C'est l'optimisation de l'espace de vente, en ayant :

- Le bon produit = Assortiment = Quelle offre produit ?
- Au bon endroit = Implantation = Quelle organisation ?
- Au bon moment = Saisons = Quelles opportunités ?
- Au bon prix = Tarification/marges = Quelle rentabilité ?
- En bonne quantité = Taux de service = Absence de ruptures !
- Avec l'information = Information sur Lieu de Vente/ Présentation sur Lien de Vente = Quelle pédagogie ?

Il a pour objectif d'optimiser les ventes, auprès de la clientèle présente, mais doit également avoir plusieurs conséquences sur un plan qualitatif pour l'officine :

- Améliorer l'image auprès de ses clients ;
- affirmer sa différence, vis-à-vis de la concurrence ;
- assurer une certaine fidélisation de sa clientèle.

La mise en œuvre d'une démarche de merchandising doit respecter une chronologie d'actions en formant une boucle.

- Constitution d'une base de données à l'aide de fichiers informatiques.
- Organisation générale de l'officine :
 - Position des différentes familles.
 - Préservation de l'aisance de circulation.
- Gestion des assortiments :
 - Limitation du nombre de références en exposition.
 - Sélection des références.
- Implantation des produits :
 - Clarification de l'offre.
 - La signalétique et les présentations sur lieu de vente (P.L.V).
- Suivi des ventes et réactualisation de la base de données.

L'efficacité d'une officine repose avant tout sur son organisation, c'est à dire sur la façon dont sont disposées les différentes familles de produits qui composent l'offre globale de la pharmacie.

Cette organisation est régie par deux approches distinctes et complémentaires :

- *Univers produits* : La constitution d'univers de consommation en officine représente le meilleur moyen d'optimiser le panier moyen par client et de s'assurer de la meilleure satisfaction de ce dernier.

Cela consiste à rapprocher des familles de produits représentant un même ensemble de consommation de façon à créer un effet de ventes associées.

- *Comportements d'achats* : Tous nos achats sont régis par l'un des trois types de comportements fondamentaux :

- **Impulsion** : Non prévu déclenché à la vue du produit.
- **Réflexion** : Prévu ou listé.
- **Obligation** : Indispensable à un moment donné.

IMPULSION	REFLEXION	OBLIGATION
Maquillage et fonds de teint Crème solaire Soins homme Soins du visage	Hygiène Bucco-dentaire Soins du corps Soins du visage Soins des mains Déodorants	Soins bébé Accessoires bébé Hygiène féminine Capillaires
Phytothérapie Aromathérapie	Homéopathie Diététique Oligothérapie	
Pansements et premiers soins Préservatifs	Soins des pieds Appareils de mesure MAD	Orthopédie Incontinence Contention veineuse
Vitamines toniques Mal des transports	Hygiène buccale Digestion Dermatologie Circulation	Sevrage tabagique tests de grossesse Thermomètre et accessoires Traumatologie Antalgie Voies respiratoires Contactologie Ophtalmologie Sédatifs Enfants

Il faut associer chaque famille de produits à un comportement.

Il est généralement facile pour de nombreuses familles de produits d'y associer l'un ou l'autre des trois comportements d'achat.

1.1. Implantation générale :

L'utilisation de ces comportements dans l'organisation et l'agencement du point de vente doivent être la suivante :

- Cerner les principaux flux de l'espace de vente afin de déterminer la valeur des emplacements au sein même de l'officine ;
- procéder à des observations in situ pour repérer quel est le flux des patients pour atteindre le comptoir de l'officine, quelles sont les barrières pouvant influencer ce flux de circulation, quelle est l'aisance de cheminement sur l'ensemble de la surface de l'espace vente ;
- vérifier, après s'être assuré de la fréquentation de l'ensemble de la surface de vente d'un magasin, si « les familles d'impulsion » sont en zone chaude et « les familles d'obligation » en zone froide.

De même, l'implantation de familles de produits représentant un même ensemble de consommation doit se faire en zone chaude ou sur le parcours principal des clients.

Il faudra également contrôler la qualité du positionnement du rayon O.T.C et l'importance du linéaire dans l'officine.

1.2. Assortiments et implantation des produits :

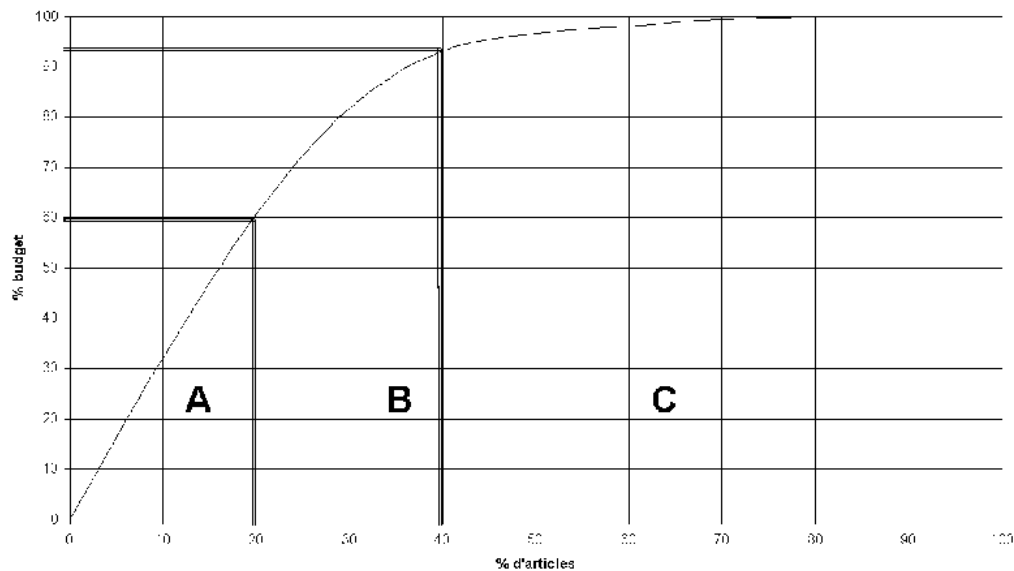
La courbe des 20/80 appelée également Loi ABC, nous rappelle que pour chaque marché, 20 % de l'offre sert à couvrir 80 % de la demande. ¹²⁸

¹²⁸ La gestion des stocks en secteurs paramédicale.

<http://www.utc.fr/tsibh/public/spibh/98-99/Stages/Burnier/Burnier.htm>

Le choix de la valeur du niveau de couverture va dépendre de la concurrence, de la volonté de différenciation de l'officine et de la rentabilité réelle recherchée. Mais, il n'est pas obligatoire d'avoir toutes les références.

Il est préférable de réussir une bonne implantation de ses linéaires avec des produits générateurs de fort CA que de garder des références à faibles ventes qui risquent d'atteindre la date de péremption.



Courbe de Pareto, Loi ABC, prouvant qu'avec 20 % on réalise 80 % des ventes.

Pour cela, il suffit simplement de classer les ventes par ordre décroissant de chiffre d'affaire et de regarder le bas du classement.¹²⁹

En pratique, des références représentant moins de 2 unités vendues par mois peuvent être supprimées des linéaires.

En ce qui concerne l'implantation des linéaires, il est important d'assurer un « facing » minimum. En effet, l'insuffisance de facing par produit ou le trop grand nombre de références sélectionnées rendent l'offre difficilement reconnaissable par les clients.

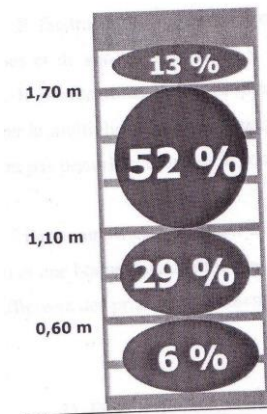
Il faut au minimum 2, et en moyenne 3 facings par produits en linéaire pour simplement assurer la visibilité de chaque produit en linéaire.

La clarté de l'offre est primordiale. En principe, l'implantation verticale est la plus efficace, simplement parce que chaque marque ou chaque segment passe dans le champ de vision de tout client.

Pour l'officine, le respect des règles de facing et le nombre important de références ne la permettent généralement pas.

Il sera plus efficace de clarifier l'offre en s'appuyant sur des implantations horizontales qui permettront d'ailleurs de masquer plus facilement les ruptures que dans le cas d'implantation verticale.

¹²⁹ M.Duneau, « L'exercice officinal », 2^{ème} Ed, Le moniteur des pharmacies, 2004.



Pourcentage des ventes en fonction de la position. ¹³⁰
(Source Alphega)

La hauteur dans le choix de positionnement des produits a une très grande influence. Il sera judicieux de poser les produits prioritaires entre les hauteurs de 1,10 mètre à 1,70 mètre car elle représente 52 % des ventes en temps normal.

1.3. Communication : ¹³¹

Lors de la fréquentation de l'officine, la circulation du regard et l'attention portée à l'environnement ne sont pas optimaux, car :

- Acheter un médicament ce n'est pas faire du shopping ;
- on ne se sent pas vraiment chez soi ;
- on regarde sans voir ;
- c'est un lieu de passage et non un lieu de séjour ;
- il faut faire attention à l'ordre des gens plutôt qu'à l'environnement.

Il y a donc peu de temps et d'espaces efficaces pour communiquer et il faut en outre respecter la réglementation concernant la communication en officine.

Les bons emplacements pour la communication sont ceux qui sont positionnés dans le champ de vision naturel du client.

Or, le client regarde usuellement devant lui et son champ de vision se situe entre 1 mètre et 1,80 mètre.

Cela permet de couvrir ces emplacements dans les trois cas de figure successifs :

- Le flux naturel du client dans l'officine de son entrée jusqu'au comptoir ;
- sa position lorsqu'il est dans la file d'attente ;
- sa position au moment de l'acte d'achat.

Il faudra éviter de rendre l'offre visuelle confuse par un mélange de marques et de surdensifier car cela risque d'entraîner un effet de rejet chez le client.

Il est recommandé de ne pas utiliser les affiches et autres éclatés manuscrits et d'éviter la multiplication des formats et couleurs de ce type de supports.

Les îlots ne doivent pas perturber le flux et le confort client ainsi que la visibilité des différents linéaires.

Par contre il est important d'assurer une bonne « signalétique univers ».

L'utilisation de bandelettes étagères et l'affichage des prix est également très utile.

¹³⁰ Alphega.

<http://www.alphega.fr/>

¹³¹ V.Saurel, « L'agencement. Optimisez les ventes », 1^{ère} Ed, Collection les essentiels du pharmacien, 2003.

2. Fidélisation de la clientèle : ¹³²

Il est bien connu qu'un client fidèle consomme bien plus qu'un nouveau client.

En effet, son panier moyen sera plus élevé que le panier standard. Il est sécurisé, mis en confiance, il est à même d'être séduit par les propositions qu'on va lui faire et ne va pas opposer de résistance au conseil.

Mais le plus difficile est de réussir à le conserver. Le bon sens et quelques règles de marketing peuvent permettre de convaincre les clients de rester fidèle.

L'essentiel des achats ont le même prix d'une pharmacie à l'autre, ils vont donc souvent privilégier un accueil sympathique et une équipe qui ne les considère pas comme un client.

Pour faciliter le contact, la méthode la plus facilement utilisable est une méthode issue de la grande distribution.

Il s'agit de la méthode dite du S.B.A.M (Sourire, Bonjour, Au revoir, Merci).

Pour les habitués, ajouter un signe de reconnaissance accompagnée du nom du client voire de questions sur la santé constitue un plus indéniable.

Un client fidèle est une personne qui à une perception favorable de l'officine où il vient faire ses achats.

Il faut donc porter une grande attention à cette entrée en matière car il est très difficile de changer la première impression qu'une personne aura de l'officine.

Le titulaire se doit de proposer une offre produit qui correspond aux attentes, celui-ci ayant souvent tendance à commander en fonction de ses envies et non de celles des clients.

Il faut référencer au minimum le leader des différentes familles de produits de parapharmacie et ne pas choisir un laboratoire parce que l'on n'aime pas son positionnement ou son représentant alors que les produits sont en vogue.

Pour orienter le ciblage du titulaire, des sociétés de géomarketing réalisent des offres dites « Pour connaître » la typologie de la clientèle et ses préférences en termes de noms de marque et de laboratoire.

Le but final étant de proposer un référencement de produits « en conséquence ».

La fidélisation peut se faire sur la différenciation des services perçus.

Ainsi la gestion de l'attente pourra être gérée par l'installation d'une boîte ordonnance ou d'un automate.

Le pharmacien est alors plus longuement au contact du client et celui-ci aura l'impression qu'on s'occupe plus de lui.

Ce moment sera mis à profit pour conseiller efficacement ce dernier.

On peut également mettre à disposition des chaises afin de faciliter l'attente des personnes âgées...

3. La politique de prix :

La concurrence qu'elle soit directe ou indirecte se professionnalise et utilise de plus en plus des techniques de vente sophistiquées. ¹³³

Il est également recommandé d'adopter une politique de prix qui va être pratiquée de manière rationnelle et commerciale.

¹³² A.Thiret, « Au secours mon client me quitte », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2599.

¹³³ J.Hermouet, « Politique de prix », Collection les essentiels du pharmacien, 2005.

L'objectif étant d'augmenter la rentabilité, de dynamiser l'image de l'officine, de fidéliser les clients, faire face à la concurrence et d'acquérir une clientèle nouvelle.

Avant de déterminer sa politique de prix et de positionner sa stratégie, il va falloir se situer par rapport à la concurrence et identifier :

- L'environnement concurrentiel ;
- les produits sensibles.

Il existe trois types de stratégie de prix :

- La stratégie de prix élevés ;
- la stratégie d'aliments ;
- la stratégie d'agressivité.

En fonction des facteurs on optera pour une stratégie donnée ainsi que les moyens à mettre en place.

La baisse de prix de vente a bien entendu un impact négatif sur la marge brute. Pour rétablir l'équilibre des comptes, il est primordial de s'intéresser au nombre de produits qu'il est nécessaire de vendre en plus pour compenser cette perte.

Si le titulaire s'aperçoit que l'objectif est irréalisable, il fera réajuster le prix de vente, en fonction du taux de marge initiale et du pourcentage désiré.

La promotion doit rester un outil de stimulation ponctuelle. Les autres pharmacies ne doivent pas pouvoir s'aligner sinon le consommateur ne verra aucune différence car ce sera le même produit et le prix pratiqué deviendra celui de référence.¹³⁴

4. L'observance du traitement :¹³⁵

L'observance thérapeutique ne se laisse pas mesurer facilement et les chiffres la concernant, chez les personnes âgées, relevés dans la littérature varient entre 34 % et 90 % suivant les études et les méthodes de mesure.

C'est donc un patient sur deux qui ne suit que partiellement sa thérapeutique et très majoritairement (90 %) en le sous dosant.¹³⁶

La moitié des personnes interrogées sous-estime la pathologie, un tiers ne comprend pas le traitement, environ un dixième se plaint d'effets secondaires et 8 % de médicaments trop nombreux.

Les incompréhensions quant à la prise du traitement sont variées :

- Difficultés d'utilisation de certains dispositifs ;
- rythme d'administration compliqué ;
- arrêt précoce quand une amélioration se fait sentir ;
- prise du midi gênée par le travail ou celle du matin par l'absence de petit déjeuner.

¹³⁴ A.Thiret, « Au secours mon client me quitte », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2599.

¹³⁵ F.Sabarly, « Des outils pour favoriser l'observance », Le moniteur des pharmacies, 2002, n°2441.

¹³⁶ Colloque du CRESIF. Observance thérapeutique chez les personnes âgées, page consultée le 25/03/06.
<http://www.cresif.org/pdf/syntheseobservance.pdf>

Pour contrer ce phénomène qui peut se traduire par une baisse de la rentabilité d'une officine, le pharmacien peut :

- Expliquer ;
- simplifier le plan de prise en utilisant un semainier ;
- faire une démonstration de l'usage d'un médicament ;
- négocier la mise en œuvre du traitement en l'adaptant aux contraintes et aux modes de vie du patient et chercher avec le patient des moyens mnémotechniques ;
- favoriser la motivation en mettant en avant l'intérêt du traitement et enfin accompagner le patient et s'enquérir de ses difficultés au long cours.

5. L'automatisation : ¹³⁷

Avant d'opter pour une automatisation, il est important d'évaluer quelques données :

- le contexte technique c'est-à-dire le mode de fonctionnement ;
- la vitesse ;
- l'aspect ;
- la taille ;
- les nuisances sonores de l'appareil.

Il faudra en annexe de la machine, prendre en compte le contexte de délivrance c'est-à-dire comment sera utilisée la machine ainsi que le contexte économique (analyses financières, retour sur investissement), le contexte humain et socioculturel (personnels, clients, zones de chalandise).

De cette façon, il convient de se poser les bonnes questions :

- Pourquoi automatiser, qu'est-ce que j'attends de la machine : Un gain de temps, d'espace, de productivité, de disponibilité ?
- Qui sont les acteurs du marché ?
- Quel est mon budget ?

Le critère financier reste prépondérant car le pharmacien investit en moyenne 10 à 12 % de son chiffre d'affaires dans son automatisation.

Il faut donc faire une analyse du rapport prix/services rendu pour chaque solution retenue.

Sans faire de généralités, on peut dire qu'il existe trois cas où l'automatisation peut avoir sa place :

- Une pharmacie présentant peu de pics d'affluence, ayant besoin d'un stockage maximal et d'une délocalisation lointaine en vue de récupérer le maximum de surface de vente pourrait opter pour un robot ;
- une pharmacie avec une forte clientèle de passage, ayant pour impératif la rapidité de services, se trouvant souvent limitée sur les personnes au comptoir pourra choisir un automate ;
- une officine à grande surface de vente et comptoirs éclatés, souhaitant de multiples points d'arrivés, avec des pics de fréquentation importants, optera de préférence pour l'automatisation partielle de son stock en « BackOffice ».

¹³⁷ V.Saurel, « Automatisation : 4 critères pour faire son choix », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2575.

V.L'inventaire annuel : ¹³⁸

Souvent vécu par les pharmaciens comme une contrainte c'est pourtant une obligation comptable et fiscale (Article R 5212-28 du CSP) qui peut se transformer en véritable outil de gestion et en postes-clés du bilan.

C'est le seul moyen de connaître sa marge commerciale réelle.

Les périmés relevés au moment de l'inventaire à la date de clôture de l'exercice sont passés en perte et retranché des comptes achats pour leur valeur hors taxes. Ces pertes sur stocks sont déductibles des bénéfices sous la forme d'une provision pour dépréciation.

Une valorisation inexacte peut conduire à une surévaluation qui viendra « en augmentation » du résultat.

Le produit devrait être évalué au coût de revient, c'est-à-dire au prix d'achat après déduction de remises commerciales mentionnées sur les factures et non à des prix catalogue.

Cette erreur peut ainsi générer un gonflement du bénéfice fiscal.

Cet inventaire correspond donc à un relevé à un instant donné du stock de la pharmacie, c'est-à-dire de l'ensemble des produits destinés à la vente et à la valorisation de ce stock. ¹³⁹

Quelles que soient les modalités de sa réalisation, l'inventaire est donc un élément très important de la gestion d'une officine.

Une bonne connaissance de son stock est nécessaire afin de ne pas avoir un sur stockage inutile et coûteux ou à l'inverse des produits manquants, obligeant ses clients à revenir.

¹³⁸ M.Duneau, « L'exercice officinal », 2^{ème} Ed, Le moniteur des pharmacies, 2004.

¹³⁹ J.Hermouet, « Le merchandising », 3^{ème} Ed, Collection les essentiels du pharmacien, 2006.

VI. La publicité : ¹⁴⁰

Les conditions de la publicité sont réglementées par décret en conseil d'état, avec différentes peines en cas de non respect.

Comme le précise l'article R 5125-26, les pharmaciens peuvent faire paraître dans la presse écrite des annonces comportant le nom, l'adresse, les numéros de téléphone et de télécopie ainsi que les heures d'ouverture, le tout sur une dimension maximale de 100 cm².

La licéité d'une pratique publicitaire doit toujours être soumise à plusieurs impératifs déontologiques :

- Elle ne doit pas porter atteinte au libre choix du malade ;
- Elle doit être conforme à la dignité de la profession. Cette obligation est parfois rappelée par le Code de déontologie à propos d'une situation particulière ;
- Elle doit être véridique, loyale, et formulée avec tact et mesure.

Toutes les dispositions de la loi « Royer » ¹⁴¹ visant à la protection directe ou indirecte du consommateur s'applique à l'officine

L'article R 5125-28 rappelle qu'il est interdit aux pharmaciens d'officine d'octroyer à leur clientèle des primes ou avantages matériels directs ou indirects, de lui donner des objets ou produits quelconques à moins que ceux-ci ne soient de valeur négligeable et d'avoir recours à des moyens de fidélisation.

Pourtant, la fidélisation de la clientèle constitue l'objectif de tout commerçant.

La diffusion de document est réglementée par l'article R 5125-27 du CSP. On peut seulement remettre gratuitement au public des brochures d'éducation sanitaire s'il n'y figure aucune publicité en faveur de cette officine, hormis l'indication du nom et de l'adresse du pharmacien.

La publicité dans les vitrines de pharmacie représente la présentation extérieure de l'officine. Elle est également réglementée par l'article R 4235-59. Ces emplacements doivent être conformes à la dignité de la profession et on ne pourra présenter que les activités dont l'exercice en pharmacie est licite avec un respect des obligations relatives à la concurrence et une obligation d'information sur les prix pratiqués.

A l'intérieur de l'officine, la publicité est interdite d'une manière générale pour les médicaments remboursables par la sécurité sociale. Les autres seront soumis à un visa préalable délivré par l'agence française de sécurité sanitaire des produits de santé.

L'utilisation de messages vidéo doit répondre à certaines conditions : Diffusion silencieuse, message visible uniquement à l'intérieur de l'officine, thèmes d'éducation sanitaire et plages publicitaires n'excédant pas 10 % et contrôlées par le Comité d'éducation sanitaire et sociale de la pharmacie française.

¹⁴⁰ V.Saurel, « L'activité de l'officine pharmaceutique », Le Moniteur des pharmacies, 2001, n°2388

¹⁴¹ Loi n°96-603 du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat faisant suite à la loi du 27 décembre 1973, JO du 6 Juillet 1996.

VII. La livraison des produits : ¹⁴²

1. Généralités :

L'article L 5125-25 du C.S.P interdit aux pharmaciens ou à leurs préposés de solliciter des commandes auprès du public.

Toutefois, il est permis à toute personne de faire de la livraison de médicaments à domicile, mais sous certaines conditions :

- Toute commande livrée en dehors de l'officine ne peut être remise qu'en paquet scellé portant le nom et l'adresse du patient (L 5125-25). Un paquet scellé est un paquet opaque qui ne peut être ouvert par un tiers (R 5125-47).
- Cette activité ne doit pas être accomplie dans le cadre d'une entente avec un pharmacien d'officine (L 5125-25 et L 5125-26). Les pharmaciens ne peuvent recevoir des commandes de médicaments et se livrer à la distribution à domicile de médicaments dont la commande leur serait ainsi parvenue.
- Le libre choix par le patient du pharmacien doit être respecté ainsi que la confidentialité de l'ordonnance éventuellement remise au transporteur (R 4235-21).

Les médicaments ne pourront être dispensés à domicile que lorsque le patient est dans l'impossibilité de se déplacer, notamment en raison de son état de santé, de son âge ou de situations géographiques particulières. (R 5125-50).

2. Conditions de transport :

C'est le pharmacien qui veillera à ce que les conditions de transport soient compatibles avec la bonne conservation des médicaments, produits ou objets mentionnés à l'article L 4211-1. Il veillera également à ce que toutes explications et recommandations soient mises à la disposition du patient. (R 5125-48)

L'article R 5125-49 indique les conditions de ce transport. Ainsi, le transporteur effectuera le transport des médicaments dans des conditions garantissant leur parfaite conservation. Ne pouvant pas être stockés, ils seront livrés directement au patient.

3. Qui peut assurer la livraison :

Ce sont les articles R 5125-51 et R 5125-52 qui définissent qui peut être chargé de la livraison. La dispensation à domicile peut être effectuée par le pharmacien titulaire ou gérant de l'officine après décès, par le pharmacien gérant de la pharmacie mutualiste ou d'une société de secours minière, par leurs adjoints ou leur remplaçant.

Elle peut également être effectuée par les préparateurs en pharmacie ou les étudiants mentionnés à l'article L 4241-10.

Le pharmacien responsable devra veiller personnellement à ce que les instructions nécessaires à une bonne observance et compréhension de la prescription par le patient soient données préalablement à la personne qui assure la dispensation.

¹⁴² M.Duneau, « L'exercice officinal », 2^{ème} Ed, Le moniteur des pharmacies, 2004.

IX. Développement d'autres secteurs dans l'officine : ¹⁴³

1. Activités et prestations autorisées de plein droit :

(Article L 5125-24 du CSP)

1.1. La vente des produits dits de parapharmacie :

Les pharmaciens peuvent vendre des produits d'hygiène et de cosmétologie sans disposer pour autant d'un monopole.

Pour des produits présentant une certaine technicité, les fabricants peuvent en réserver la délivrance à certains revendeurs.

Des contrats de « sélectivité » sont élaborés par diverses firmes, auxquels peuvent adhérer d'autres commerçants que les pharmaciens, excluant parfois les officines de dimension modeste.

La vente au sein d'une officine de parfums est limitée par le fait qu'elle ne doit pas être excessive par rapport aux opérations strictement pharmaceutiques, de façon à conserver le caractère médical de l'établissement.

Il ne faudra pas assimiler à la vente des produits à visée esthétique, la pratique de soins esthétiques.

1.2. La vente du matériel médical :

C'est également un domaine concurrentiel pour le pharmacien. Toutefois, il est parfaitement habilité à dispenser tout matériel médical, notamment dans le cadre du maintien à domicile, que ce soit à titre individuel ou au sein d'un réseau.

L'autorisation du portage et surtout de la dispensation au domicile du patient facilite grandement la participation des pharmaciens à ce genre d'activité.

1.3. L'exécution des analyses de biologie médicale dites « d'orientation clinique » :

Les conditions sont fixées par l'article L 6211-8 alinéa 2 du C.S.P.

Certaines analyses simples peuvent être effectuées dans l'officine :

- Urines : Acétone, pigments et sels biliaires, protéines, sucres, sang, urobiline,
- sang : Urée, glucose, mesure de la vitesse de sédimentation globulaire.

L'exécution de ces analyses doit être effectuée dans un endroit réservé à cet effet dans l'officine. Il sera exigé le matériel suivant :

- Un petit matériel de verrerie courant ;
- un appareillage permettant d'obtenir une eau distillée ou purifiée ;
- un réfrigérateur à + 4 °C ;
- un centrifugeur avec accessoire ;
- un spectrophotomètre avec une cuve thermostatée, si les techniques utilisées l'exigent.

2. Activités soumises à conditions : ¹⁴⁴

Pour exercer certaines activités le pharmacien doit également :

- Posséder personnellement une compétence particulière ;
- confier la délivrance à une personne disposant de cette compétence.

¹⁴³ V.Saurel, « L'activité de l'officine pharmaceutique », Le Moniteur des pharmacies, 2001, n°2388.

¹⁴⁴ F.Pouzaud, « Le statut de l'officine pharmaceutique », Le Moniteur des pharmacies, 2001, n°2390.

Par contre cette activité ne peut être réalisé par un indépendant, le pharmacien ne pouvant mettre à disposition de personnes étrangères à l'officine ses locaux professionnels pour l'exercice d'une autre profession.

Seules les activités spécialisées réglementairement prévues sont autorisées.

2.1. Les produits, articles, objets et appareils d'optique médicale :

La loi impose que les rayons d'optique lunetterie des magasins doivent être dirigés ou gérés par une personne remplissant les conditions requises pour l'exercice de la profession d'opticien lunetier. A savoir :

- La possession d'un diplôme, certificat ou titre, figurant aux articles L 4362-2 à L 4362-7 du C.S.P ;
- l'inscription sur une liste dressée par le préfet du département de la résidence professionnelle de l'intéressé.

Il est à noter que le monopole des opticiens lunetiers n'est pas défini par son contenu .Ce qui explique le fait de retrouver des lunettes loupes en pharmacie.

2.2. Les articles, objets et appareils d'acoustique médicale :

L'article L 4361-1 du C.S.P précise que l'exercice de cette profession est réservé à toute personne procédant à l'appareillage des déficients de l'ouïe avec le choix, l'adaptation, la délivrance, le contrôle d'efficacité immédiate et permanente de la prothèse auditive et l'éducation prothétique du déficient de l'ouïe appareillé.

Les conditions d'accès sont :

- La possession d'un diplôme, titre ou certificat adéquat, énumérés aux articles L 4361-3 à L 4361-5 ;
- inscription sur une liste tenue par le préfet du département de la résidence professionnelle de l'intéressé.

Les conditions d'exercice sont déterminées par les articles L 4361-1, L 4361-6 à L4361-8.Ils prévoient que la délivrance de chaque appareil de prothèse auditive sera soumise à une prescription médicale préalable et obligatoire, après examen otologique et audiométrie tonale et vocale, que l'audioprothésiste ne peut exercer que dans un local réservé à cet effet et aménagé en fonction de son activité.

Lui sont interdits la location, le colportage, les ventes itinérantes, les ventes dites de démonstration, les ventes par démarchage et par correspondance de prothèses auditives.

2.3. Les articles d'orthopédie et de grand appareillage ainsi que les appareils de prothèse :

Tous les pharmaciens sont habilités de plein droit à commercialiser ces articles. Par contre, le remboursement de la prestation par les organismes de protection sociale nécessitera un agrément pour le fournisseur d'orthèse.

Les conditions sont déterminées par des arrêtés précisant les différentes catégories d'orthèses ainsi que les professionnels susceptibles d'obtenir l'agrément.

-Catégories d'orthèses : ¹⁴⁵

¹⁴⁵ M.Duneau, « L'exercice officinal », 2^{ème} Ed, Le moniteur des pharmacies, 2004.

Catégorie 1	Bandages herniaires. Orthèses élastiques de contention des membres fabriquées sur mesure. Ceintures médico-chirurgicales et corsets orthopédiques en tissu armé. Appareils de correction orthopédique concernant le membre inférieur : • niveau genou ; • niveau hanche. Appareils de correction orthopédique concernant le membre supérieur : • niveau main ; • niveau poignet. Vêtements compressifs sur mesure pour grands brûlés.
Catégorie 2	Orthèses élastiques de contention des membres fabriquées en série. Colliers cervicaux. Coussins d'abduction.
Catégorie 3	Coques talonnières. Appareils de correction orthopédique concernant le membre inférieur, niveau pied. Chaussures thérapeutiques de série. Montage et démontage de la semelle pour tourillon ou étrier sur chaussure de série, thérapeutique ou non.
Catégorie 4	Orthèses plantaires.

-Compétences des professionnels

Les pharmaciens peuvent être agréés pour la catégorie 2.

Pour les autres, ils doivent passer une formation complémentaire en orthèse, dispensée par les Universités, posséder un autre diplôme prévu par les textes en vigueur ou avoir bénéficié d'un agrément pour cette catégorie d'articles avant le 27 janvier 1983. L'agrément peut être obtenu en considération de la qualification d'un pharmacien collaborateur du ou des titulaires, mais disparaîtra avec le départ de ce dernier.

La délivrance de ces articles nécessitera un local adapté, isolé visuellement et phonétiquement de l'officine, équipé d'une cabine d'essayage, d'un lit d'examen, éventuellement d'un podoscope et d'un podographe en cas de réalisation des orthèses plantaires.

Il doit être accessible aux personnes handicapées.

Les choix que le titulaire devra faire sont donc nombreux.

Celui-ci devra se tenir au courant des différentes évolutions et opportunités dont il pourra profiter.

Conclusion

Les baisses de marges successives de ces 20 dernières années ainsi que le prix élevé des fonds de commerce d'officines ont rendu l'installation de plus en plus complexe.

Le contexte actuel ne va également pas aider les personnes désireuses de se lancer dans la reprise d'une officine.

C'est pourquoi, les choix stratégiques lors de l'installation vont conditionner pour une grande partie la réussite d'un projet.

Ces choix doivent découler d'une réflexion poussée du futur repreneur en prenant en compte ses propres aspirations et ses propres possibilités.

Toute décision, prise, que ce soit lors de l'installation ou lors de l'exercice officinal, doit être mûrement réfléchie car elle peut avoir un impact très important sur le déroulement des choses.

Il est donc fortement recommandé de s'entourer du maximum de conseils et plus particulièrement de personnes spécialisées dans les domaines financiers et fiscaux avant de prendre une décision. Il existe d'ailleurs différents outils susceptibles d'aider le titulaire dans la gestion de ce métier de travail.

Il faudra, de toute façon, suivre avec une grande attention les évolutions législatives et réglementaires

Le projet de loi de financement de la sécurité sociale et même la réorganisation des ventes pharmaceutiques qui s'organise dans les pays européens frontaliers de la France prouve que le métier de pharmacien d'officine est appelé à évoluer au cours du temps.

Le dossier pharmaceutique permettra au pharmacien de jouer un rôle encore plus actif dans la santé française en pouvant suivre l'historique de la consommation médicamenteuse de ses patients.¹⁴⁶

Le titulaire devra donc, comme tout bon chef d'entreprise, suivre avec attention le changement de législation et faire preuve de réaction pour assurer la pérennité de son officine par la mise en place d'actions adaptées.

¹⁴⁶ LNP n°333, « Dossier pharmaceutique : Cadre législatif fixé », 08/02/07.
http://www.ordre.pharmacien.fr/Actualites/frame_news1.asp?actu_id=731

Bibliographie :

Textes Réglementaires :

- Le Code de la Santé Publique.
- Loi n°85-697 du 11 Juillet 1985 relative à l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, JO du 12 Juillet 1985.
- Loi n°87-502 du 8 juillet 1987 modifiant les procédures fiscales et douanières, JO du 9 juillet 1987.
- Loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 relative à l'exercice sous forme de société des professions libérales, JO n°150 du 5 Janvier 1991.
- Loi n°96-603 du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat faisant suite à la loi du 27 décembre 1973, JO du 6 Juillet 1996.
- Loi 2001-1168 du 11 Décembre 2001 portant mesures urgentes de réformes à caractère économique et financier (MURCEF), JO du 12 décembre 2001.
- Loi n° 2002-303 du 4 mars 2002 relative aux droits des malades et à la qualité du système de santé, JO n°54 du 5 Mars 2002.
- Loi n°2003-721 du 1^{er} Août 2003 pour l'initiative économique dite Loi Dutreil, JO n°179 du 5 Août 2003.
- Loi n°2003-775 du 21 août 2003 portant réforme des retraites (Loi Fillon), JO du 22 août 2003.
- Loi de finances pour 2004 n° 2003-1311 du 30 décembre 2003, JO n° 302 du 31 décembre 2003.
- Loi n°2005-882 du 2 Août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises dite Loi Dutreil II, JO n°179 du 3 Août 2005.
- Article R 4222-2 du CSP, Décret n°2004-802 du 29 juillet 2004, JO du 8 août 2004.
- Arrêté du 11 Juillet 2006 portant approbation de la convention nationale organisant les rapports entre pharmacien titulaire et l'assurance maladie, JO du 25 Juillet 2006.
- Arrêté du 9 février 2007 relatif au nombre de pharmaciens dont les titulaires d'officine doivent se faire assister en raison de l'importance de leur chiffre d'affaires, JO n°43 du 20 février 2007.
- Décision n° 2007-546 DC du 25 janvier 2007 ratifiant l'ordonnance n° 2005-1040 du 26 août 2005 relative à l'organisation de certaines professions de santé et à la répression de l'usurpation de titres et de l'exercice illégal de ces professions et modifiant le code de la santé publique.

Ouvrages et Articles :

Ouvrages :

- P.Basire, O.Deletoille, F.Pouzaud, « Achat des murs de l'officine : choisir la bonne formule-comptabilité et instruments de gestion », 2^{ème} Ed. Collection les essentiels du pharmacien, 2003.
- Caisse nationale d'assurance maladie, « Objectif entreprise », 10^{ème} Ed, 2005.
- O.Deletoille, JJ.Zambrowski, « L'exercice en officine : seul ou en SEL ? Gérer son officine », 1^{ère} Ed. Collection les essentiels du pharmacien, 2005.
- M.Duneau, « L'exercice officinal », 2^{ème} Ed. Le moniteur des pharmacies, 2004.
- J.Hermouet, « Politique de prix », Collection les essentiels du pharmacien, 2005.
- J.Hermouet, « Le merchandising », 3^{ème} Ed. Collection les essentiels du pharmacien, 2006.
- F.Lefebvre, Mémento Pratique : Fiscal 2006.
- F.Pouzaud, « La transaction d'officine », Le moniteur des pharmacies, Groupe Liaisons, Février 2001.
- V.Saurel, « L'agencement. Optimisez les ventes », 1^{ère} Ed. Collection les essentiels du pharmacien, 2005.

Articles :

- G.Alban, « Ce qu'il faut savoir pour bien acheter votre officine », Impact pharmacien, 2006, n°168.
- P.Basire, « Comment alléger votre fiscalité », Le moniteur des pharmacies, 2001, n°2386.
- R.Dunand, « Les bases réglementaires de l'exercice Officinal », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2581.
- J.Laus, « Guide pratique Syndicat national des impôts du contribuable 2006 ».
- L.Loriol, « Pensez aux travaux », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2575.
- L.Loriol, « Comment ça marche ? », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2586.
- F.Pouzaud, « Les clés pour démarrer », Le moniteur des pharmacies, 2004, n°2553.
- F.Pouzaud, « Les solutions à prendre en compte au moment de l'achat », Le moniteur des pharmacies, 2004, n°2486.
- F.Pouzaud, « Le statut de l'officine pharmaceutique », Le Moniteur des pharmacies, 2001, n°2390.

- D.Ribierre, « L'entretien individuel d'évaluation, partie 2 », Le moniteur des pharmacies, 2004, n°2523.
- V.Saurel, « RH : Le management n'attend pas le nombre des salariés », Le moniteur des pharmacies, 2003, n°2489.
- F.Sabarly, « Réussir son transfert : Un bon dossier et beaucoup de chance », Le quotidien du pharmacien, 2003, n°2165.
- F.Sabarly, « Des outils pour favoriser l'observance », Le moniteur des pharmacies, 2002, n°2441.
- V.Saurel, « Favorisez la motivation de vos équipes », Le moniteur des pharmacies, 2003, n°2486.
- V.Saurel, « Gestion de crise : 3 solutions pour couper court au conflit », Le moniteur des pharmacies, 2003, n°2474.
- V.Saurel, « Automatisation : 4 critères pour faire son choix », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2575.
- V.Saurel, « L'activité de l'officine pharmaceutique », Le Moniteur des pharmacies, 2001, n°2388.
- A.Thiret, « Au secours mon client me quitte », Le moniteur des pharmacies, 2005, n°2599.
- LNP n°222, « Vers une assurance « responsabilité civile » obligatoire pour tous les professionnels de santé », 2001, page consultée le 05/07/06.
- LNP n°304, « Des changements et des simplifications » du 22 Septembre 2005.
- LNP n°333, « Dossier pharmaceutique : Cadre législatif fixé », 08/02/07.
- PHARMEXPERT, « L'entreprise individuelle », Les fiches de l'expert officinal, 2004, fiche Sociétés et Contrats n°11.
- PHARMEXPERT, « Le changement de régime matrimonial », Les fiches de l'expert officinal, fiche Sociétés et Contrats n°9, 2004.
- PHARMEXPERT, « SCI : Mythe ou réalité », Les fiches de l'expert officinal, fiche Sociétés et Contrats n°14, 2004.
- PHARMEXPERT, « La déductibilité des intérêts d'emprunts liés à l'acquisition de titres sociaux », Les fiches de l'expert officinal, 2005, fiche fiscale n°13
- PHARMEXPERT, « La protection sociale des pharmaciens », Les fiches de l'expert officinal, fiche sociale n°55, 2005.
- PHARMEXPERT, « Les formalités administratives à l'achat d'une officine », Les fiches de l'expert officinal, 2005, fiche exercice pharmaceutique n°39.

- PHARMEXPERT, « Les conséquences fiscales de la dissolution d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés », Les fiches de l'expert officinal, 2006, fiche fiscale n°17

- PHARMEXPERT, « La protection sociale des pharmaciens : La retraite », Les fiches de l'expert officinal, fiche sociale n°56, 2006.

Thèses d'exercice :

- AC.Berthelot, « Analyse des créations et des transferts d'officine en vue de développer une automatisation des études de marché », Thèse de Doctorat en pharmacie, Université Lyon I, 2005.

- J.Le bourg, « Les choix stratégiques de l'installation », Thèse de Doctorat en pharmacie, Université de Tours, 2002.

- E. Leroy, « Les multiples possibilités d'exploitation d'une officine de pharmacie », Thèse de Doctorat en pharmacie, Université de Rouen, UFR Médecine et Pharmacie, 2006.

- A.Rogemond, « Les sociétés d'exercice libérale appliquée à la pharmacie d'officine », Thèse de Doctorat en pharmacie, Université de Lyon I, 2003.

Sites Internet utiles:

<http://www.alphega.fr/>

<http://www.canam.fr/>

<http://www.interfimo.fr/index2.html>

<http://www.legifrance.gouv.fr>

<http://www.ordre.pharmaciens.fr>