

MEMOIRE PRESENTÉ
EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME
D'EXPERTISE-COMPTABLE

L'ACQUISITION D'UNE OFFICINE DE PHARMACIE

L'Expert-comptable : un partenaire à privilégier

Session novembre 2007

Sabrina DELASALLE
Epouse DELAUNAY

SOMMAIRE

	Page
LEXIQUE des abréviations utilisées	6
NOTE DE SYNTHÈSE	8
INTRODUCTION	11
<u>Première Partie : L'évolution juridique et économique des pharmacies</u>	15
I. L'évolution du cadre juridique	15
A. Principe	15
B. Les structures juridiques possibles	17
1. L'exercice individuel	17
2. L'exercice en société	18
C. Loi du 31 décembre 1990 : les SEL	20
1. La SELARL	21
Société d'exercice libéral à responsabilité limitée	
2. La SELAFA	21
Société d'exercice libéral à forme anonyme	
3. La SELCA	22
Société d'exercice libéral à commandite par actions	
4. La SELAS	22
Société d'exercice libéral par actions simplifiées	
5. Le paysage officinal actuel	23

D. Propositions MURCEF	25
1. Le projet initial	25
2. La loi « Dutreil 2 »	26
3. Les dernières propositions	27
II. Le contexte économique	28
A. Le prix des officines	28
B. La politique de réduction des dépenses de santé	31
C. Les pharmacies en difficultés	33
D. La concurrence	34
E. Les groupements de pharmaciens	35
III. Variabilité importante de la rentabilité commerciale des officines	38
A. La politique des ventes	42
1. Matériel médical	43
2. L'activité vétérinaire	43
3. Maison de retraite	44
B. La politique des achats	46
1. La politique d'achat par les groupements	46
2. Les laboratoires	47
3. Les grossistes répartiteurs	47
C. Gérer les contraintes administratives	48
1. Les génériques	48
2. La sortie de la réserve hospitalière	49
3. L'embauche d'un pharmacien adjoint	49

<u>Deuxième Partie : Diagnostic du repreneur potentiel et de la structure à racheter</u>	51
I. Prise en compte de la typologie de l'acquéreur : sera t-il un bon chef d'entreprise ?	51
A. Situation familiale, géographique et financière	51
1. Situation familiale	51
2. Lieu de l'installation	52
3. Besoins financiers du ménage	53
B. Capacité financière d'investissement	53
1. L'apport personnel et le patrimoine	53
2. L'apport souhaitable	54
C. Expérience : première installation ou non ?	57
D. Qualités commerciales, de gestion et managériales	58
II. Etude géomarketing et fonctionnelle de la structure à racheter	60
A. Situation géographique et analyse de la zone de chalandise	60
B. Environnement économique et médical	62
C. Analyse de la concurrence	62
D. Notoriété, réputation, qualité de service du cédant	63
E. Etat des immobilisations : il y a t-il des investissements à prévoir ?	64

III. Analyse comptable et prévisionnelle de la structure à racheter	66
A. Evolution et répartition du chiffre d'affaires	67
B. Evolution de la marge	69
C. Retraitements des charges externes, bail commercial, contrats en cours	72
D. Analyse du poste personnel	75
E. Analyse de l'excédent brut d'exploitation retraité : comparaison avec d'autres officines	77
<u>Troisième partie : Optimisation de l'installation : conseils de l'Expert-comptable</u>	79
I. Aspects financier, juridique et social	79
A. Recherche du financement	80
1. Le plan de financement	80
2. Le financement	84
B. L'acte de vente	89
C. Le statut social du chef d'entreprise	93
II. Incidence de la fiscalité lors du choix de la structure Juridique	95
A. Fiscalité induite par le choix de la structure juridique	96
1. Installation en nom propre	96
2. Installation en société soumise à l'impôt sur le revenu	96

3. Installation en société soumise à l'impôt sur les sociétés	96
4. Imposition sur les plus-values	97
5. Impôt dû par le titulaire	99
B. Comparaison entre une structure à l'impôt sur le revenu et à l'impôt sur les sociétés	100
C. Sortie d'une structure soumise à l'impôt sur les sociétés	107
III. Opportunités des structures à l'impôt sur les sociétés en cas d'évolution des textes : la holding dite « passive »	118
A. Propositions formulées	118
B. Principe de la holding dite « passive »	119
C. Nouvelle sortie possible d'une structure à l'impôt sur les sociétés	120
D. Option pour des régimes fiscaux particuliers	122
1. L'intégration fiscale	122
2. Le régime des sociétés mères et filiales	124
CONCLUSION	126
ANNEXES	129
BIBLIOGRAPHIE	

LEXIQUE DES ABREVIATIONS UTILISEES

ANIP	Association Nationale des Inventoristes en Pharmacie
BIC	Bénéfices Industriels et Commerciaux
CAVP	Caisse d'Assurance Vieillesse des Pharmaciens
CNAM-TS	Caisse Nationale d'Assurance Maladie des Travailleurs Salariés
CNOP	Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens
CRDS	Contribution au Remboursement de la Dette Sociale
CSG	Contribution Sociale Généralisée
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
EURL	Entreprise Unipersonnelle A Responsabilité Limitée
HT	Hors Taxes
IR	Impôt sur le Revenu
IS	Impôt sur les Sociétés
JO	Journal Officiel
LPPR	Liste des Produits et Prestations Remboursables
MDL	Marge Dégressive Lissée
MURCEF	Mesures d'Urgence de Réforme à Caractère Economique et Financier
SARL	Société A Responsabilité Limitée
SAS	Société par Actions Simplifiées
SEL	Société d'Exercice Libéral
SELAFA	Société d'Exercice Libéral A Forme Anonyme
SELARL	Société d'Exercice Libéral A Responsabilité Limitée

SELAS	Société d'Exercice Libéral par Actions Simplifiées
SELCA	Société d'Exercice Libéral en Commandite par Actions
SELEURL	Société d'Exercice Libéral Unipersonnelle A Responsabilité Limitée
SMR	Service Médical Rendu
SNC	Société en Nom Collectif
SPF-PL	Société de Participations financières de Professions Libérales
TFR	Tarif Forfaitaire de Responsabilité
TTC	Toutes Taxes Comprises
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée

NOTE DE SYNTHÈSE

Dans le but d'enrayer les déficits des comptes de l'assurance maladie, les gouvernements successifs n'ont cessé de prendre des mesures restrictives. Si dans un premier temps, ces mesures ne se sont pas faites ressentir au niveau des volumes de la consommation des produits remboursables, elles ont eu pour les pharmacies d'officine, un impact de réduction de leur marge commerciale.

Le projet de loi de financement de la Sécurité Sociale de 2006 prévoyait deux milliards d'euros d'économies sur le médicament. C'est pourquoi, l'année 2006 a marqué un tournant et a été caractérisée par une série de mesures très sévères pour les pharmaciens d'officine. En effet, les résultats ne se sont pas faits attendre avec des chiffres d'affaires qui n'ont pas progressé, voire diminué et la marge commerciale qui s'est réduite de près de deux points par rapport à l'année précédente.

Dans ce contexte économique très incertain, le rôle de l'Expert-comptable devient primordial dans l'étude de faisabilité d'un rachat d'un fonds d'officine.

En effet, l'acquisition d'une officine est devenue une opération encore plus complexe qui exige une expertise de plus en plus précise. Le droit à l'erreur n'est pas permis sur une opération qui concerne, dans la quasi-totalité des cas, l'essentiel du patrimoine du pharmacien.

La législation autour des officines a beaucoup évolué sur ces dernières années et propose aujourd'hui des solutions plus variées que l'exercice individuel.

Les modalités d'exercice en sociétés de type conventionnel (SNC, EURL, SARL) ne sont plus spécifiquement adaptées à l'économie actuelle de l'officine. Les sociétés d'exercice libéral offrent aujourd'hui, de réelles opportunités d'installation. Leurs diverses options (SELARL, SELAFA, SELAS, SELCA) procurent des avantages, qu'il importe de bien évaluer pour chaque cas particulier, compte tenu du profil personnel de chaque pharmacien concerné.

Il n'existe pas de recommandation à validité universelle, mais au contraire la nécessité de tenir compte de paramètres financiers, familiaux, ... qui créent autant de cas particuliers qu'il y a de candidats à l'installation.

Aussi, ce mémoire se propose d'établir un outil permettant une aide à la décision dans l'acquisition d'une pharmacie, s'articulant sur trois parties, résumées de la manière suivante :

- comprendre,
- analyser,
- conseiller.

