

Pharmacien



FIDUCIAL



APPORT
PERSONNEL

BUDGET
PREVISIONNEL

PLAN DE
FINANCEMENT

Première installation :

**Comment se préparer efficacement
à l'acquisition d'une officine ?**

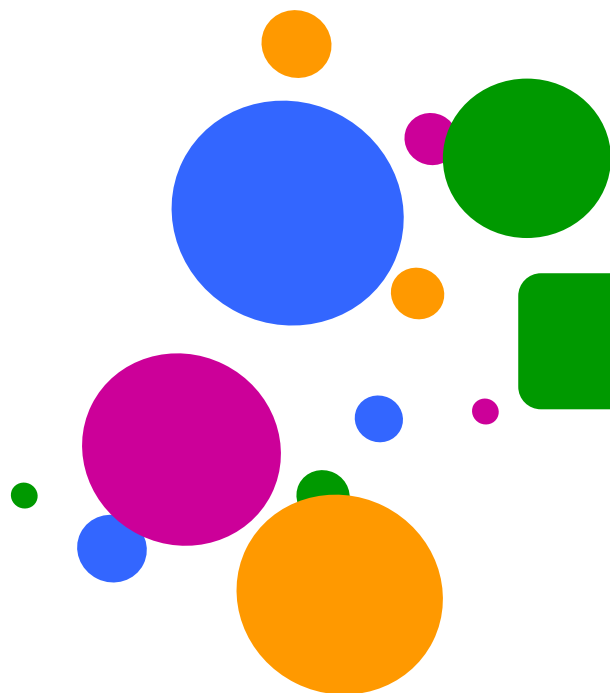
Animée par :

Catherine BAFFOS
Philippe BECKER
Alain FILS

Directrice d'agence FIDUCIAL
Expert-comptable FIDUCIAL
Expert-comptable FIDUCIAL



FIDUCIAL



Préambule

Il faut profiter du stage officinal pour :

- S'intéresser aux documents de gestion de l'office : évolution du CA journalier, du CA mensuel, examen du récapitulatif de stocks annuel
- Se familiariser à la gestion des commandes directes et grossistes
- Se familiariser à la négociation avec les commerciaux

Dès que vous allez occuper un poste d'adjoint, il faut :

- Se montrer **curieux et participatif** à la gestion quotidienne de l'officine
- **S'intéresser et questionner** de façon très opportune le titulaire
- Ne pas hésiter à lui **demander son cheminement jusqu'à son acquisition**
- Demander, participer, proposer des **délégations dans les différentes tâches** (administratives, commerciales, management) et **proposer** des améliorations
- Se **tenir informé** régulièrement de l'actualité professionnelle (presse écrite, formation continue : UTIP, @formations...)
- **Entretenir des contacts** suivis avec un bon cabinet de transactions, les différents grossistes répartiteurs, votre banquier (voire d'autres) et surtout un bon cabinet comptable (incontournable et décisif dans l'aboutissement du projet)

Dès les premiers symptômes de l'envie d'installation :

- Il faut compter entre 12 et 24 mois pour l'aboutissement du projet
- Penser aux excellentes formations « l'école du futur installé » organisées par les différents répartiteurs
- Ressortir la présentation de notre intervention



FIDUCIAL

1

Rappel de la situation actuelle

Le +

La bonne image du pharmacien acteur du monde de la santé

Les besoins croissants d'une population qui vieillit

Des pharmaciens qui vieillissent

[\(Graphe vieillissement cliquer □\)](#)

Le monopole et la loi de répartition

La santé : la priorité n° 1 des Français

Les taux d'intérêts bas et le prix des officines en baisse

[\(graphe taux d'intérêt cliquer ☞\)](#)

L'ouverture du capital aux adjoints

Le -

La crise des déficits sociaux et du pouvoir d'achat

Le surnombre d'officines

La désertification médicale

L'appétit des « financiers » et des « GMS »

La grande prudence des banquiers

Des pharmaciens qui vieillissent



[Retour « Points positifs » cliquer](#)



**On peut s'installer dans le contexte actuel
mais il faut réunir certaines conditions
nécessaires et suffisantes**



FIDUCIAL

2

Conditions nécessaires et suffisantes

1

Disposer d'un apport personnel en adéquation avec le projet

2

Acheter sa future officine au juste prix

3

Acheter sa future officine avec l'assistance d'experts

4

Éviter les officines avec des défauts significatifs non apparents

5

Avoir un projet et être motivé

6

Faire au préalable un budget prévisionnel sérieux

1

Disposer d'un apport personnel en adéquation avec le projet



Les questions à se poser

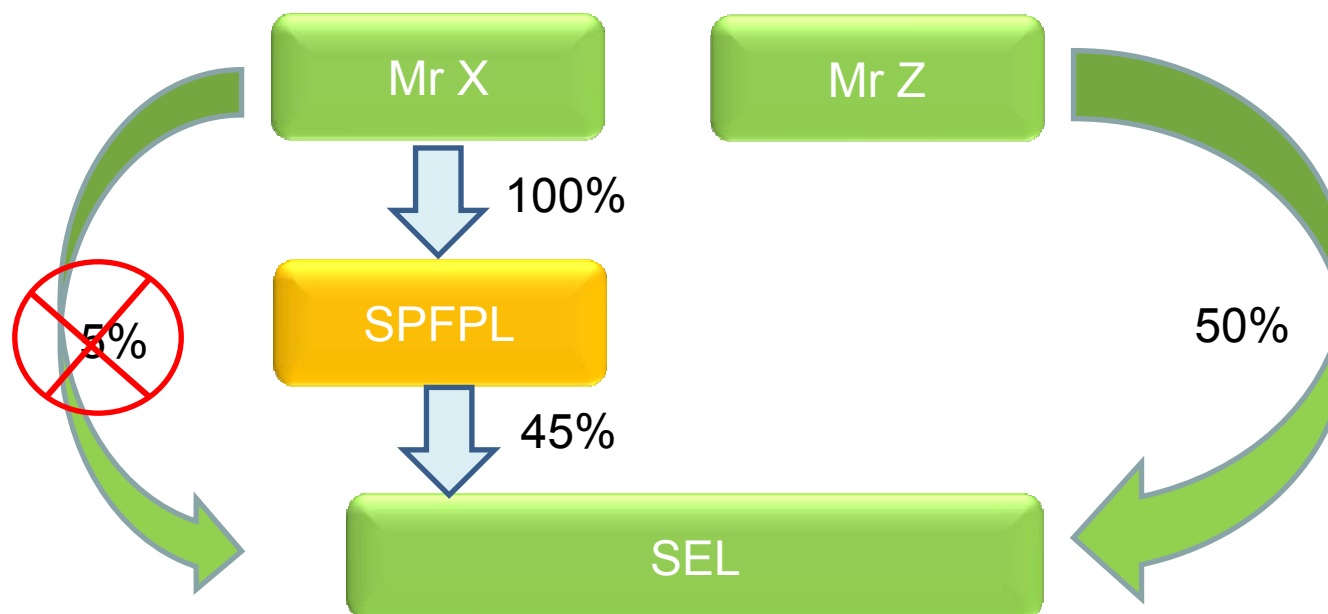
- Quelle est l'**exigence** des banquiers qui prêtent aux pharmaciens ?
- Comment pourrai-je légalement augmenter mon apport ?
- Mon apport sera t-il suffisant pour mener à bien mon projet ?
- Quand sera t-il disponible ?
- Combien devrai-je verser le jour de la signature ?
- Existe t-il des montages juridiques et financiers qui permettraient de pallier le manque d'apport ?

1

Disposer d'un apport personnel en adéquation avec le projet

Le développement des SEL et des SPFPL, une opportunité pour les jeunes

Un jeune assistant M. X monte une SPFPL pour reprendre la moitié des parts d'une SEL. L'associé M. Z, déjà en place, a terminé de payer ses parts. La banque est donc plus « rassurée » quand elle prête à M. X.



1

Disposer d'un apport personnel en adéquation avec le projet

Les donations

- Un parent ou un grand-parent peut faire le don d'une somme d'argent en exonération de droits tous les 15 ans à hauteur de 31 865 €. Le donateur doit avoir moins de 80 ans.
- Un père ou une mère peut donner en ligne directe un bien (argent, immeuble ou valeurs mobilières) hors droits à hauteur de 100 000 € tous les 15 ans.

[Retour « Apport » cliquer](#) 

2

Acheter sa future officine au juste prix

Soit P le « juste prix »

$$P = F^{\circ} \text{ (rentabilité)} + F^{\circ} \text{ (perspective de croissance)}$$

Avec

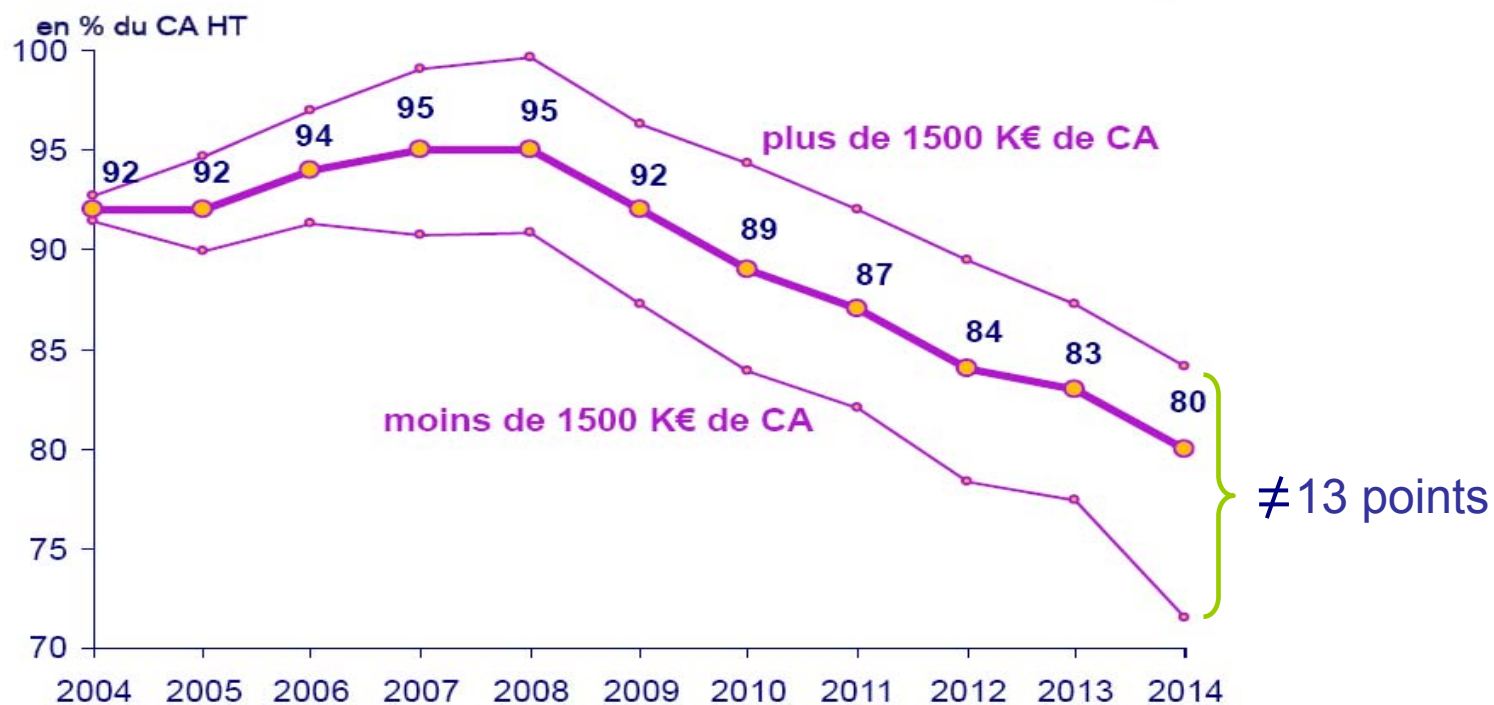
Rentabilité = multiple de l'EBE* [\(explication\)](#)

*** avant rém° et cotisations sociales du (ou des) titulaire(s)**

**Perspective ou non de croissance = variation du CA HT
prévisionnel sur 3 ans**

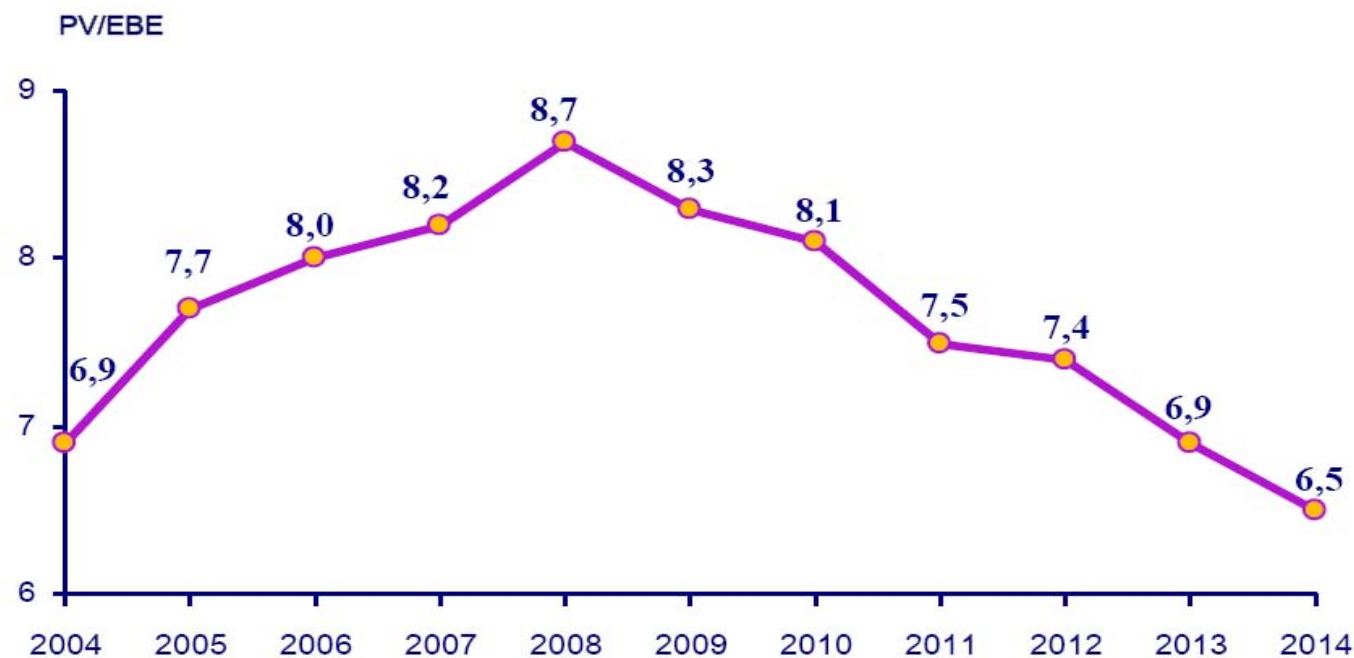
En résumé, il n'y a plus que des cas particuliers!

Evolution du prix de cession par niveau de chiffre d'affaires



- En 2014, le prix de cession moyen s'établit à 80% du CA HT, soit - 3 points par rapport à 2013. Depuis 2009, la baisse des prix concerne les petites pharmacies comme les plus grosses mais en 2014, la chute est plus marquée pour les officines de moins de 1500K€ de CA.

Evolution du prix de cession moyen en multiple de l'EBE (avant rémunérations et cotisations sociales des titulaires cédants)



➤ En 2014, le prix de cession moyen en multiple de l'EBE s'établit à 6,5 x l'EBE, soit une baisse de 0,4 point par rapport à 2013 et 2,2 points par rapport à 2008.

Trouver une officine et analyser ses potentialités,
ce n'est pas si facile !

Qui peut vous aider ?

- Les titulaires d'officine
- Les agences de transaction
- Les grossistes répartiteurs
- Les groupements de pharmaciens
- Les experts-comptables, les avocats, les notaires **spécialisés** dans le domaine de l'officine

1^{ère}

zone de risque :
L'environnement
de l'officine

- Y a t-il un projet d'ouverture via un transfert ou regroupement dans le secteur proche ? Un projet de création d'une maison médicale ou d'un pôle de santé ?
- Comment évolue la démographie de la commune ou du quartier ?
- Les facteurs de commercialité qui touchent l'officine vont-ils évoluer favorablement ou pas ?
- Quel est **le nombre et l'âge** des prescripteurs ?

2ème

zone de risque :
La composition
des ventes

- Existe t-il des fournitures à des **collectivités** et si oui conservera t-on cette activité ?
- Les délivrances sont-elles conformes aux **règles du code de la Santé Publique et au code de la sécurité sociale** ?
- Existe t-il des rétrocessions et comment sont-elles identifiées ?
- Et plus généralement, quel est le poids des « médicaments chers » et des médicaments génériques dans l'activité ?
- Existe t-il une activité de ventes par internet ?

4

Éviter les officines avec des défauts significatifs non apparents

3^{ème}

zone de risque :
Le personnel de
l'officine

- Existe t-il des contrats de travail ?
- Quelle est l'**ancienneté** et quel est le **passif social** ?
- Quels sont les avantages acquis ?
- Quel est le niveau de formation et de compétences ?
- Quelle est la **définition** des postes de travail ?
- La pharmacie est-elle en règle avec le code du travail, la convention collective et l'obligation d'emploi d'un adjoint ?

4

Éviter les officines avec des défauts significatifs non apparents

4^{ème}

zone de risque :
Le bail
commercial

- Quelle est la date de renouvellement du bail ?
- Quelle est la périodicité et quelle est la modalité de révision du loyer ?
- Quelles sont les clauses particulières ?
- Quelles sont les charges incombant au locataire ?
- Le loyer est-il **sur ou sous-évalué** par rapport au marché locatif local ?

5

Avoir un projet et être motivé

C'est quoi un projet ?

Savoir ce que l'on veut et ce que l'on va faire....

Typologie de l'officine ?

Positionnement géographique ?

Activités qui y seront exercées ?

Seul ou en association ?

Importance du CA ?

C'est quoi la motivation ?

Ne pas compter ses heures!

Être très présent au comptoir...



**Faut-il attendre des jours
meilleurs pour acquérir
son officine?**

**« Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité.
Un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté. »**

Winston CHURCHILL



1^{ère} illustration du propos

Énoncé :

J'achète en 2016 une officine qui vaut 1 million d'euros. Je finance les frais et le stock et j'emprunte 1 million d'€ sur 12 ans au taux de 2,8% l'an (assurance Incluse).

Année	Remboursement du capital en k€	Intérêts en k€	Annuité en k€
1	71	27	98
2	73	25	98
3	75	23	98
4	77	21	98
5	80	18	98
Total	376		



Au bout de **5 ans**, j'aurai capitalisé **376 K€**.



2^{ème} illustration du propos

Même si les hypothèses ne semblent pas optimistes, la pharmacie d'officine (**bien gérée**) reste un excellent investissement

2016

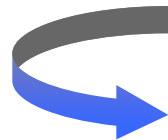


Acquisition pour 1 200K€
(80% de 1 500K€ CAHT)
Apport 200K€

2028



Revente pour 845K€
(65% de 1 300K€ CAHT)



**Moins value de 355K€ mais un gain de 645K€
En 12 ans pour une mise de départ de 200K€**

**Rendement net capitalisé = 12,8% par an!
Hors rémunération du titulaire**

Si l'investisseur avait choisi de placer ses 200K€ en assurance vie (3,5%/an), il aurait obtenu **un gain brut de 104K€ sur 12 ans et récupéré 304K€ au lieu des 845K€** malgré la moins-value (effet levier de l'emprunt). **Impôt AV 7,5% + 15,5% après abat 9,2K€**

6

Faire au préalable un budget prévisionnel sérieux

**Il faut faire un budget prévisionnel
sérieux avant d'acheter une officine**

6

Faire au préalable un budget prévisionnel sérieux



Les questions à se poser

- Combien pourrai-je **emprunter** compte tenu de mon apport?
- Quel sera le niveau de rentabilité brute ?
- Quels seront les points d'amélioration de l'exploitation ?
- Quelles hypothèses d'évolution retenir ?
- Quelle sera ma **rémunération** ?
- Quelle sera ma fiscalité ?
- Quel sera le coût de ma protection sociale ?

6

Faire au préalable un budget prévisionnel sérieux

Énoncé du problème

La pharmacie du Bonheur est rachetée par une SELARL constituée par Monsieur HAPPY et Mlle HOUR.

Sachant que le fonds est acquis par une **SELARL** à l'IS au prix de **1 015 000 €** soit **71 %** du CAHT (1,435 M€) ou **4,6 x l'EBE retraité**.

Calculer le budget prévisionnel sur 5 ans.

Il est précisé que M. HAPPY et Mlle HOUR ont un apport de 115 000 € chacun.

Il vous est demandé de préparer un budget prévisionnel en intégrant le départ négocié du pharmacien adjoint actuellement salarié.



Plan de financement de la SELARL Happy Hour

investissements

Valeur du fonds		1 015 000
Stock à racheter	+	100 000
Droits d'enregistrement *	+	46 000
Travaux de rénovation HT	+	23 000
Dépôt de garantie loyer *	+	4 000
Frais d'actes et création société HT *	+	12 000
Honoraires de transaction HT *	+	35 000
Fonds de caisse *	+	2 000
Crédit client (tiers-payant)	+	23 000
		<hr/>

TOTAL **1 260 000**

Ressources

Apport de M. Happy et Mlle Hour		230 000
Emprunt bancaire (12 ans à 2,8% annuité 90K€/an)	+	930 000
Crédit fournisseur	+	100 000
		<hr/>

TOTAL **1 260 000**

* Sommes à verser le jour de la signature HT 99 000

Compte de résultat prévisionnel

CA (évolution 1%/an)

Marge commerciale + hon. + Presta (32% du CAHT)

Autres charges et charges externes

Impôts et taxes

Salaires ([annexe](#))

Indemnités de licenciement + préavis + CP

Charges sociales (41,5% des salaires bruts)

EBE avant rém. et charges soc. des gérants

Dotation aux amortissements

Déduction intégrale des frais d'acquisition

Charges financières

Résultat avant rém et charges soc. des gérants

Rémunérations des gérants

Charges soc. sur rémunération des gérants

Résultat fiscal

Impôt sur les sociétés

Crédit impôt compétitivité emploi

Résultat net de la société

	2016	2017	2018	2019	2020
CA (évolution 1%/an)	1 450	1 465	1 479	1 494	1 509
Marge commerciale + hon. + Presta (32% du CAHT)	450	454	459	463	468
Autres charges et charges externes	82	84	85	87	89
Impôts et taxes	6	7	7	7	8
Salaires (annexe)	63	64	64	65	66
Indemnités de licenciement + préavis + CP	23				
Charges sociales (41,5% des salaires bruts)	26	26	26	27	27
EBE avant rém. et charges soc. des gérants	249	273	276	277	278
Dotation aux amortissements	5	5	5	5	5
Déduction intégrale des frais d'acquisition	93	0	0	0	0
Charges financières	22	21	19	17	16
Résultat avant rém et charges soc. des gérants	129	247	252	255	257
Rémunérations des gérants	96	96	96	96	96
Charges soc. sur rémunération des gérants	48	48	48	48	48
Résultat fiscal	-15	89	108	111	113
Impôt sur les sociétés	0	23	29	30	31
Crédit impôt compétitivité emploi	4	4	4	4	4
Résultat net de la société	-11	70	83	85	86

Évolution de la situation financière

Excédent brut d'exploitation
(Avant rém° et cotisations sociales des titulaires)

Rémunérations des gérants

Charges soc. des gérants
(prise en charge par la SELURL)

Remboursement annuel emprunt

Impôt sur les sociétés

Crédit impôt compétitivité emploi

Trésorerie officine

Trésorerie officine cumulée

	2016	2017	2018	2019	2020
Excédent brut d'exploitation (Avant rém° et cotisations sociales des titulaires)	249	273	275	277	278
Rémunérations des gérants	96	96	96	96	84
Charges soc. des gérants (prise en charge par la SELURL)	48	48	48	48	50
Remboursement annuel emprunt	90	90	90	90	90
Impôt sur les sociétés	0	23	29	30	34
Crédit impôt compétitivité emploi	4	4	4	4	4
Trésorerie officine	19	21	16	17	24
Trésorerie officine cumulée	19	40	56	73	97

Annexe

Détail du poste des salaires de personnel

Intitulé du poste	Salaire mensuel	ETP	Salaire annuel
Préparatrice	2 100	1.0	25 200
Préparatrice	2 100	1.0	25 200
Conditionneuse	750	0.3	9 000
Entretien	300	1.0	3 600
Pharmacien adjoint	3 000	1.0	36 000
		3.3	63 000

Le poste du pharmacien adjoint n'est pas maintenu

([Retour](#))



FIDUCIAL

Retrouvez-nous sur notre stand **C74**



Téléchargez l'intégralité de cette présentation sur
www.fiducial.fr/pharmacie



Formation de l'EBE avant rémunérations et cot° sociales des titulaires

Situation actuelle

Ventes

- achats consommés

= Marge Commerciale

+ Honoraires nouvelles missions

+ Honoraires de dispensation

+ Coopération commerciale

= Marge Brute

- Charges externes

= Valeur Ajoutée

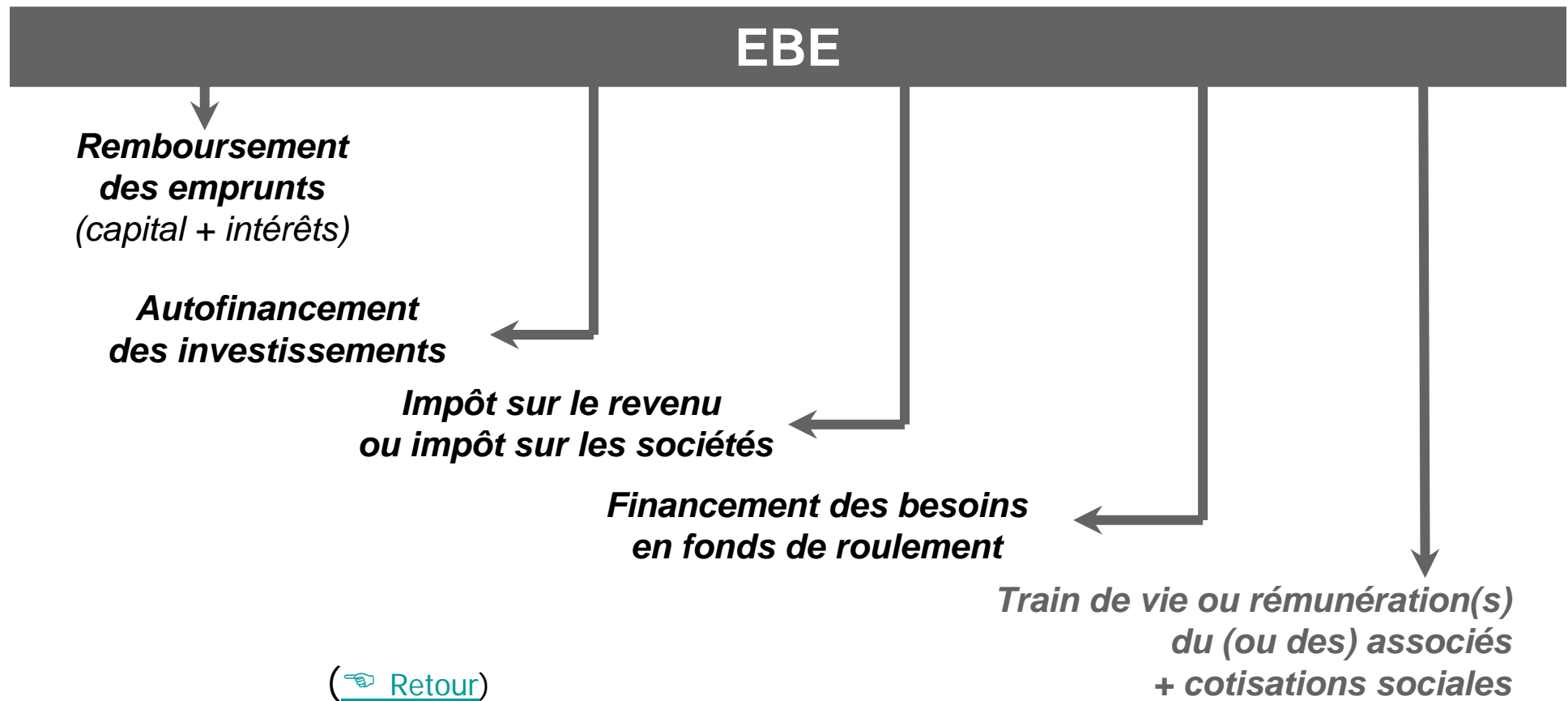
- Impôts (officine)

- Frais de personnel

**= Excédent Brut d'Exploitation
(avant rém° et cot° sociales des titulaires)**

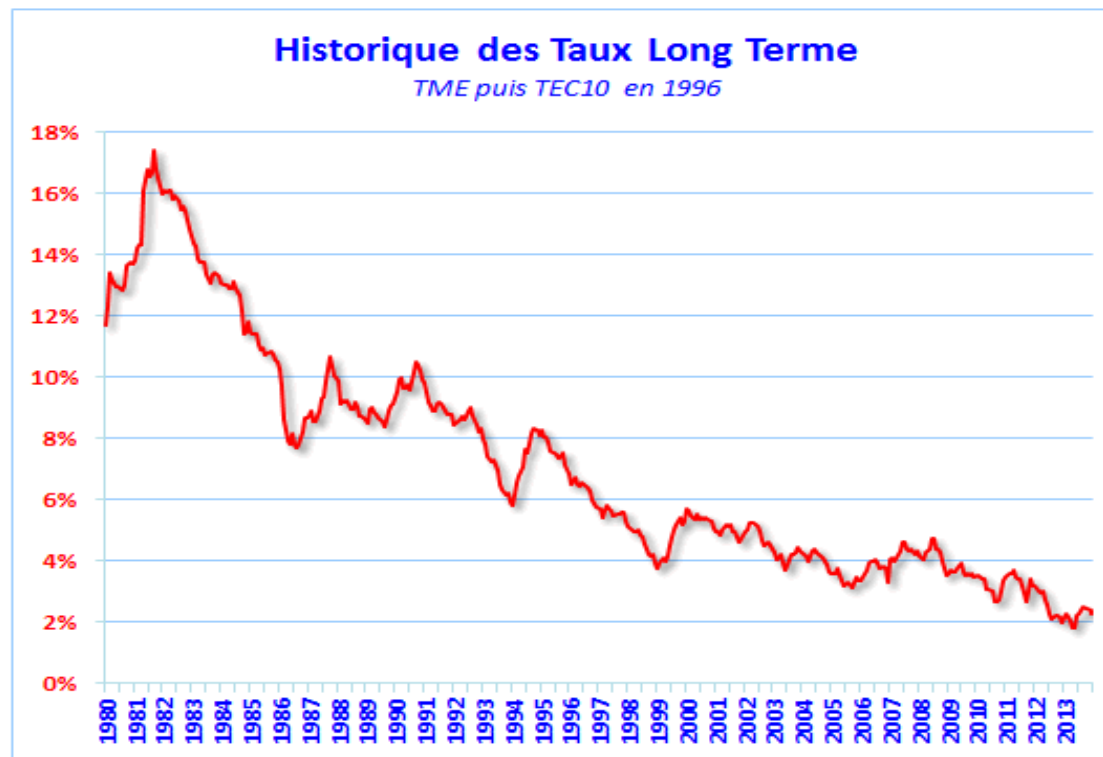


Utilisation de l'EBE avant rémunérations et cot° sociales des titulaires





Taux à 10 ans depuis 1980 en France



( [Retour](#))