

La préparation du projet

Un pharmacien titulaire peut prendre des participations comme associé investisseur dans une SEL de pharmacie, dans le but d'installer un jeune diplômé qui, sans son concours financier, n'aurait jamais pu l'acquérir seul. L'intérêt pour l'investisseur ? Il développe de la croissance externe, avec l'espoir de réaliser une opération patrimoniale intéressante à long terme avec une plus-value sur la revente des parts ou du fonds.

Quelle pharmacie cibler ?

L'objectif de l'investisseur peut être d'investir dans une pharmacie proche de la sienne afin de contrôler la concurrence dans sa zone de chalandise... et d'éviter qu'elle ne tombe dans les mains d'un repreneur plus dynamique que le cédant. De plus, il peut s'instaurer une vraie dynamique de groupe entre les deux officines si elles sont complémentaires en termes d'offres et de spécialisations. Et rien n'empêche par la suite de regrouper ces officines.

Si la pharmacie est située dans un quartier plus éloigné ou une autre ville, l'investisseur a plutôt intérêt à jeter son dévolu sur une officine petite ou moyenne présentant un fort potentiel de développement.

Quel jeune installer ?

Très souvent, le jeune à installer a été l'adjoint de l'investisseur. Cette formule présente de nombreux avantages. Pour l'investisseur, c'est une façon de remercier un adjoint de qualité qu'il connaît bien et de son implication en tant que collaborateur. En outre, ce titulaire lui a transmis des méthodes de travail, des compétences en gestion et en management... L'investisseur peut également être intéressé par un adjoint qu'il ne connaît pas dans un projet de reprise avec un partenaire financier de la pharmacie où il travaille. En effet, connaissant l'officine de l'intérieur, son

environnement et la patientèle, l'adjoind possède une solide appréciation de l'outil et de son potentiel.

Comment trouver un adjoind à installer ?

Les investisseurs peuvent se rapprocher de tous les partenaires de l'officine : cabinets de transactions, experts comptables, répartiteurs... Le jeune peut également être présenté par un groupement à un investisseur membre du réseau. Plusieurs enseignes (Giphar, Leader Santé, Giropharm...) organisent des « speed meeting » ou ont mis au point un service global d'accompagnement dont l'objectif est de faire se rencontrer adjoints et adhérents, associés investisseurs potentiels. Le jeune s'installe, moyennant, bien sûr, son adhésion au groupement ou à l'enseigne.

LES APPORTS FINANCIERS DE L'INVESTISSEUR

En théorie, les pharmaciens investisseurs doivent détenir moins de la moitié du capital des SEL. Comment accroître l'apport du pharmacien investisseur ? · Réaliser un apport complémentaire en compte courant d'associé, mais qui sera plafonné à hauteur du montant qu'il aura apporté en capital. · Interposer une SPF-PL, l'investisseur détient moins de la moitié de la SEL en direct et moins de la moitié de la SPF-PL (celle-ci détenant plus de la moitié de la SEL).

LES RÈGLES DE BASE À CONNAÎTRE

Un pharmacien exploitant une officine peut être associé investisseur dans quatre autres officines au maximum. Il faut que la société d'exploitation dans laquelle il investit soit une SEL, mais il n'est pas obligé d'exercer lui-même en SEL pour être investisseur. Dans notre exemple, Jérôme est titulaire d'une officine qu'il exploite en entreprise individuelle et investisseur dans une autre accueillie forcément en SEL, et dont la titulaire, Charlotte, est majoritaire. Elle détient ici 60 % du capital (les exploitants doivent détenir au minimum 50,01 % du capital de leur SEL, et les investisseurs au maximum 49,99 %). Ce schéma est en conformité avec la législation.

La participation de l'investisseur peut intervenir par le biais : · De sa propre SEL (formule rarement appropriée) · D'une SPF-PL dont il détient les titres

· Ou en direct. « Dans cette dernière hypothèse, et si sa participation est inférieure à 25 %, il

aura peut-être intérêt à loger les titres dans son PEA (plan épargne en action) pour bénéficier, sous conditions, d'exonérations fiscales sur les dividendes ou les plus-values sur cession de titres », conseille Olivier Delétoille, expert-comptable du cabinet AdequA.

Quels apports de l'associé investisseur ?

Il ne se contente pas seulement d'apporter des capitaux, voire de se porter caution. Son soutien doit aider le jeune titulaire à acquérir les bases d'une bonne gestion, par exemple en le guidant dans ses référencements et commandes afin de ne pas surcharger les stocks et la trésorerie. Il peut aussi le conseiller dans sa politique de prix, lui faire partager ses expériences professionnelles. Si les deux officines sont proches, il sera également possible de mutualiser les achats.

Rachat de fonds ou de parts ?

En pratique, les associés rachètent soit un fonds (ils constituent une SEL pour l'occasion), soit des titres d'une SEL qui accueille déjà un fonds. L'exploitant aura vraisemblablement intérêt à interposer une SPF-PL entre lui et la SEL cible.

En cas d'achat de fonds L'emprunt est souscrit par la SEL nouvelle. Les résultats futurs de la société permettront de le rembourser.

La banque peut nantir le fonds de commerce pour garantir le remboursement de l'emprunt. Si la société a la capacité de remonter des dividendes, ils ne seront pas taxés (ou quasiment pas) dans la SPF-PL, ce qui permettra à l'exploitant de se constituer un certain pécule pour investir dans une autre SEL ou préparer le rachat futur des titres détenus par l'investisseur. En cas de cession de titres de la SEL, la plus-value n'est quasiment pas taxée au niveau de la SPF-PL, alors qu'en l'absence de SPF-PL, la plus-value serait taxée à l'IRPP (impôt sur les revenus des personnes physiques).

En cas d'achat de titres de la SEL Ceux-ci sont acquis par la SPF-PL qui portera l'emprunt. Cette

formule présente des avantages et des inconvénients :

les droits d'enregistrement sont de 3 % sur la valeur des titres rachetés, au lieu de 5 % en cas de rachat de fonds, et sont mêmes quasi inexistantes lorsqu'il s'agit d'une SELAS,

l'emprunt est souscrit par la SPF-PL et non par la personne physique en direct, de sorte que les remontées de dividendes de la SEL ne seront pas taxées en pratique. De même, les plusvalues sur cession des titres de la SEL par la SPF-PL ne sont quasiment pas taxées, les garanties bancaires sont plus compliquées à mettre en oeuvre, car la banque prête à la SPF-PL et ne peut nantir le fonds détenu par la SEL fille.

Le moniteur des pharmacies - vendredi 12 janvier 2018