

Fiche technique 1

Seul ou en association

Au sommaire

1. Exercer seul
2. Exercer en société
3. Préférence irréversible pour l'association
4. Pourquoi s'associer ?
5. Nos conseils aux futurs associés

La première installation est une aventure parfois périlleuse dans la vie du pharmacien. Pour choisir le bon projet et le mener à bien, l'adéquation avec votre vie personnelle est une clé de réussite. Nous vous conseillons de définir vos critères de recherche pour éviter toute mauvaise surprise. Interrogation sur l'exploitation en nom propre ou en société.

1. Exercer seul

L'exercice seul est un statut simple et bien connu : le pharmacien est personnellement propriétaire et seul exploitant de son fonds de commerce. Il a le statut de commerçant et appartient au régime des travailleurs non-salariés. Il est imposé dans la catégorie dite des BIC (bénéfices industriels et commerciaux). Ses bénéfices se rajoutent à ses autres revenus (fonciers, mobiliers). L'ensemble est assujéti à l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Tous les biens du pharmacien exploitant individuellement se confondent entre eux pour former son patrimoine, selon le principe de l'unité et de l'unicité du patrimoine. Ce mode d'exploitation est de moins en moins répandu compte tenu de l'évolution de l'officine et des réformes successives.

La société

La société se caractérise par son existence juridique qui permet de dissocier l'entreprise du patrimoine privé. La société est un contrat (les statuts) qui définit son objet et régit les droits et obligations des associés entre eux et surtout à l'égard des tiers.

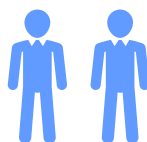
2. Exercer en société

L'exercice en société constitue l'alternative à l'exercice individuel. La société est constituée de deux ou plusieurs personnes qui conviennent d'affecter contractuellement à une entreprise commune des biens, en vue de partager les bénéfices ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter, mais en contribuant aux pertes (sauf exception SELURL et EURL). Les spécificités de chaque type de société sont détaillées dans la fiche technique 2.



5531

exploitations
en nom
propre



16406

exploitations
en société

3. Préférence irréversible pour l'association

— La tendance est la préférence irréversible pour la forme d'exploitation en société par rapport à l'exploitation en nom propre. Sur les 21937 officines ouvertes au public au 4 mai 2017, 16406 sont exploitées en société soit un peu moins de 75%. L'écart entre ces deux formes d'exploitation ne cesse de grandir depuis 2009.

— La progression de l'association de pharmaciens par rapport à l'exploitation en nom propre est remarquablement constante. Pourtant, le pharmacien est aussi - voire d'abord - un professionnel libéral dont l'esprit d'indépendance, constitutif



Plus d'infos

Téléchargez la fiche technique 2 et découvrez les statuts juridiques envisageables.

de sa formation et de sa fonction, se confond souvent avec un esprit d'individualisme peu propice à l'association.

— Le choix d'exercer en société n'est pas aussi simple. Il dépend de plusieurs facteurs tels que le régime matrimonial du pharmacien, son âge, ses intentions quant à l'avenir proche de son officine (cession, succession), l'importance du chiffre d'affaires et du bénéfice, les investissements, etc.

— En règle générale, l'exploitation individuelle privilégie l'**immédiat**, la société privilégie le **futur**. L'expérience des notaires apporte en ce domaine une valeur ajoutée précieuse : lorsqu'il s'agit de choisir entre l'exploitation individuelle et la société pour exercer une activité commerciale, les avantages fiscaux ou sociaux, toujours précaires et changeants, ne doivent jamais être les seuls motifs ou objectifs.

— L'entreprise est, par nature, évolutive. C'est l'intérêt juridique et économique de l'entreprise qui doit prédominer. La société facilite sans aucun doute le développement et la croissance par l'accueil toujours possible de nouveaux associés apporteurs de leur travail, de leurs compétences techniques ou de leurs capitaux. Il est plus facile de réunir un apport de 300 000 à 400 000 euros à deux que tout seul !

4. Pourquoi s'associer ?

Il y a les motivations classiques :

- Partager les risques,
- Partager l'investissement,
- Partager le travail journalier et les tâches,
- Faciliter le développement du chiffre d'affaires,
- Mieux protéger son patrimoine,
- Rechercher une fiscalité et une couverture sociale plus avantageuses,
- Partager le poids de la gestion de l'officine au quotidien,
- Mieux organiser la transmission de l'entreprise familiale, etc.

Et les motivations spécifiques à la profession du pharmacien :

- La nécessité de réunir des capitaux importants (prix élevés et faibles apports = nécessité de se regrouper),
- L'exigence d'emploi d'un pharmacien diplômé au-delà d'un seuil de chiffre d'affaires (le coût d'un adjoint compensé par l'entrée d'un associé = moindre coût, meilleure responsabilisation, etc.),
- L'évolution des techniques médicamenteuses et des spécialités d'officine, qui exigent une formation permanente et une spécialisation accrue, est considérablement facilité par l'association,
- L'utilisation des compétences de chacun à condition évidemment de rechercher une complémentarité dans les qualités respectives des associés,
- La féminisation de la profession est sans doute un facteur



Le règlement intérieur

Pour éviter les causes de mésentente entre les associés, le règlement intérieur est une nécessité absolue, quelle que soit la forme de la société (SNC, SARL, SEL). Il contient les conventions personnelles qui vont permettre aux associés de travailler ensemble et constitue un avantage psychologique très important, puisqu'il s'agira, pour les associés, de penser aux difficultés d'organisation de leur travail et de rechercher, outre les causes des conflits éventuels, les moyens d'une bonne entente.

d'association, dans la perspective d'un partage du temps de travail qui constitue une motivation fréquente en pharmacie.

5. Nos conseils aux futurs associés

- Prendre le temps d'une réflexion approfondie quant au contenu et à la portée des engagements respectifs,
- Analyser les motivations de chaque associé et proscrire la recherche de seuls avantages fiscaux,
- Etablir un règlement intérieur (obligatoire) et un pacte d'associés (fortement conseillé),
- Éviter les causes de mésentente (mauvaise préparation de l'association et d'une manière générale, l'absence de règlement intérieur, qualité des relations humaines, difficultés financières de l'officine).

En conclusion

Le pharmacien commerçant exerce sa profession dans l'esprit d'un professionnel libéral. L'exercice individuel est de moins en moins pratiqué depuis le développement des SEL en présence d'un ou de plusieurs associés.

Si vous optez pour l'exercice en société, il est indispensable d'établir un pacte d'associés, de faire une lecture sérieuse des statuts et du règlement intérieur pour une compréhension absolue des clauses et conditions devant régir l'association. L'expérience des notaires Pharmétudes constitue une aide précieuse !