Pharmétudes Infos #01

La revue d'information dédiée aux pharmaciens en exercice et en devenir

DOSSIER

SELAS : un intérêt persistant après le 6 juin 2015 et la loi Macron ?

p.3

ACTUALITÉS

Abattement des plus-values : plus que quelques mois pour en profiter !

p.6

PORTRAIT

«Je suis un étudiant un peu particulier»

Jacques Chasseriau

p.9

ANNONCES

Nos officines de pharmacie à vendre

p.12

Pharmétudes

LES NOTAIRES AU SERVICE DES PHARMACIENS

EDITO

Pharmétudes, au service des pharmaciens en exercice et en devenir

Les notaires Pharmétudes ont le plaisir de vous adresser le premier numéro de notre nouveau bulletin d'information dédié aux pharmaciens.

Plusieurs changements, fixés par notre nouveau Président, Monsieur Emmanuel Macron, sont attendus dans les mois et années à venir dans le secteur de la santé. L'avenir de l'officine française en tant qu'acteur majeur de la dispensation du médicament est en jeu. Au travers de cette revue trimestrielle, nous souhaitons vous informer des évolutions juridiques et fiscales de la pharmacie et vous accompagner dans l'exercice de votre métier dans les meilleures conditions.

Toute notre équipe se tient à votre disposition pour vous renseigner.

Bonne lecture !

Bastien Bernardeau, Président de Pharmétudes

Pharmétudes Infos

Revue trimestrielle éditée par
Groupement d'Intérêt Economique Pharmétudes
Siège social
21 bis rue de Chaumont
86011 POITIERS
RCS Paris C384 641 445
Directeur de la publication
B. Bernardeau
Date de parution
Juillet 2017
Dépôt légal à Bnf
Juillet 2017

Sommaire

Dossier
SELAS : un intérêt persistant après le 6 juin 2015 et la loi Macron ?
Page 3

Actualités
- Entrée des adjoints au capital des SEL
- Abattement des plus-values : plus que quelques mois pour en profiter !
- Congés d'été : ce que dit la loi
Pages 5-8

Portrait
«Je suis un étudiant un peu particulier»
Pages 9-11

Annonces
Pages 12-14

Pharmétudes
- Le réseau s'agrandit
- Vos consultations en ligne
Page 15

SELAS

SELAS : un intérêt persistant après le 6 juin 2015 et la loi Macron ?

Les Sociétés d'Exercice Libéral par Action Simplifiée (SELAS) ont connu un succès important lié à l'opportunité offerte aux pharmaciens investisseurs de détenir la majorité du capital d'une SEL exploitée par un associé - gérant - minoritaire.

Le choix de cette forme de société est motivé par la grande souplesse qu'offre la rédaction des statuts et de son fonctionnement : création d'actions à droit de priorité sur les bénéfices distribuables, clause d'inaliénabilité - interdiction de vendre les actions pendant un délai de dix ans, présidence tournante, dirigeant affilié au régime salarié, formalisme des cessions d'actions simplifiée, fiscalité de la cession des actions très avantageuse (taux de 0,1%).

Le décret du 4 juin 2013

Le décret du 4 juin 2013 est venu contrarier la pratique en prévoyant que **les associés professionnels exerçant dans les SEL de pharmaciens d'officine devaient obligatoirement être majoritaires en capital et non plus seulement en droits de vote**. Ce texte impose une obligation de mise en conformité avant le 6 juin 2015.
Le risque encouru, pour les associés n'ayant pas

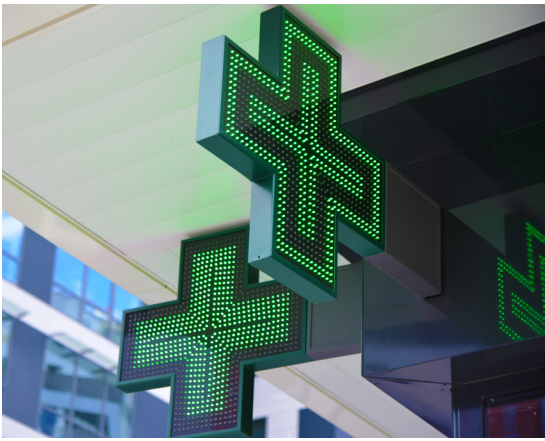
régularisé leur situation, est que la société réduise, malgré leur opposition, le capital du montant de la valeur nominale des actions et rachète leurs actions à une valeur fixée par expert. Tout intéressé - le conseil national ou régional de l'ordre des pharmaciens par exemple - pourrait également demander en justice la dissolution de la société. Dans cette hypothèse, le tribunal peut octroyer un délai de six mois à la société pour régulariser avant de procéder à la dissolution.

Les récalcitrants n'ayant pas régularisé au 6 juin 2015 peuvent bénéficier d'un délai plus long en utilisant les voies judiciaires.

Quelles possibilités s'offrent aux pharmaciens pour se mettre en conformité ?

> Cession d'actions
L'investisseur peut céder ses actions au pharmacien exploitant à hauteur des actions nécessaires à ce dernier pour retrouver la majorité dans le capital. Cette cession peut être aussi une opportunité pour intégrer un nouvel associé exploitant. Dans ces deux hypothèses, une holding - SPFPL - peut être constituée pour acquérir les actions afin d'optimiser le coût fiscal de l'opération en permettant la déductibilité des intérêts d'emprunt liés au financement.

La SELAS devra assurer une remontée de dividendes suffisants dans la SPFPL pour lui permettre de rembourser le capital de l'emprunt. Cette remontée se réalisera en franchise totale de contributions sociales et quasi totale d'impôt (95% dans le régime d'intégration fiscale).


ADOBE STOCK

> Augmentation de capital par l'associé exploitant
Cette augmentation de capital se réalise à hauteur du nombre d'actions suffisant pour atteindre la majorité.

> Réduction de capital par les associés investisseurs
La réduction de capital est opérée par achat des titres par la société puis annulation de ces titres au nominal avec une créance de réduction à verser au pharmacien investisseur qui se retire. La validation de la méthode ne pourra être réalisée que sur la base d'une étude juridique et fiscale approfondie.

Aucune injonction ou sanction n'a été prononcée par les ordres à ce jour contre des sociétés n'ayant pas respecté cette obligation. Cette position se justifie par la publication

de la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques appelée « loi Macron » du 6 août 2015 (précisée par décret) qui vient contredire les termes du décret du 4 juin 2013 validé par le conseil d'Etat (décision N°369949 du 2 février 2015). Ce retour en arrière permettrait aux pharmaciens exploitants de ne plus être majoritaires en capital dans la société d'exploitation propriétaire de l'officine. La loi a été promulguée mais les textes imposant une majorité en capital pour l'exploitant n'ont pas été supprimés…

Un nouveau texte devrait corriger cette incohérence mais la prudence et l'équilibre souhaité entre associés conduisent à agir sans attendre.

Benoît Mohn, notaire à Besançon

Plus d'informations :
Décret n° 2013-466 du 4 juin 2013 relatif aux conditions d'exploitation d'une officine de pharmacie par une société d'exercice libéral et aux sociétés de participations financières de profession libérale de pharmaciens d'officine.

CONGÉS

Congés d'été : ce que dit la loi

L'été s'installe, il est l'heure d'établir les plannings des congés estivaux. Que prévoit la convention collective de la pharmacie d'officine ?

Le congé estival, ou encore appelé congé principal, est à prendre pendant la période du 1er mai au 31 octobre de l'année. L'article 25 de la convention collective de la pharmacie d'officine fixe un minimum de 18 jours ouvrables consécutifs (3 semaines) et un maximum de 24 jours ouvrables continus (4 semaines).

Il est possible de fractionner les congés de cette période sous réserve du respect de trois points :
→ L'employeur doit obtenir l'accord du salarié ;
→ L'employeur doit respecter un minimum de 18 jours ouvrables consécutifs ;
→ L'employeur doit accorder au salarié des jours supplémentaires pour fractionnement (prévus par la convention collective).

UTSAV MISTRY

Lorsque le reliquat de congé principal est pris hors de la période estivale, le salarié a droit à :
- 1 jour ouvrable supplémentaire lorsqu'il prendre 3, 4 ou 5 jours hors période estivale,
- 2 jours ouvrables lorsqu'il prend 6 jours hors de ladite période.

La 5ème semaine peut être prise à tout moment mais ne peut pas être accolée aux 4 semaines principales. Cependant, cette dernière semaine n'ouvre pas droit à des jours supplémentaires pour fractionnement.

> Les congés annuels

Les congés sont un temps de repos auquel ni l'employeur ni le salarié ne peuvent déroger (sous peine de sanctions pénales - amende). Les salariés acquièrent 2,5 jours ouvrables de congés payés par mois de travail effectif (soit 30 jours par an), du 1er juin de l'année précédente (année N-1) au 31 mai de l'année en cours (année N). Cette période est appelée période de référence. Qu'ils soient à temps plein ou à temps partiel, les salariés ont droit au même temps de repos. Lorsque le salarié est recruté en cours d'année (donc après le 1er juin), le décompte débute à la date de son embauche.

Bon à savoir

Contrairement aux idées reçues, le droit de prendre ses congés payés s'ouvre dès le premier jour de travail. Le salarié peut donc prendre, avec l'accord de son employeur, des congés sans attendre le 1er juin suivant.

PLUS-VALUES

Abattement des plus-values : plus que quelques mois pour en profiter !

L'exonération des plus-values sur cessions de titres lors du départ à la retraite du pharmacien prend fin le 31 décembre 2017. Comment bénéficier de ce dispositif fiscal avantageux ?

Pour favoriser les cessions de titres de pharmacien souhaitant partir à la retraite, la loi de finance a instauré un abattement permettant de réduire la plus-value réalisée par le pharmacien lorsque ce dernier cède ses titres et part à la retraite. Ces abattements varient en fonction de la durée de détention des titres dans la société exploitant l'officine.

Pour profiter de cet avantage fiscal, il convient de respecter certaines conditions conformément à l'article 150-0 ter du Code Général des impôts. Ces conditions tiennent à la fois à la personne du cédant, mais également aux titres cédés, qui doivent notamment être soumis à l'impôt sur les sociétés, et à la société qui les cède (SARL, SAS, SELARL, SELAS...).

> Deux abattements

Jusqu'au 31 décembre 2017, ces plus-values bénéficient donc de deux abattements :

→ Un abattement fixe spécifique (pour départ à la retraite) s'élevant à la somme de 500 000 euros ;

→ Un abattement (renforcé) variant selon la durée de détention de :

- 50 % pour une durée de détention de un an à moins de 4 ans ;
- 65 % pour une durée de détention de 4 ans à moins de 8 ans ;
- 85 % à partir de 8 ans.

FREESTOCKS.ORG

Il convient de préciser que ces abattements s'appliquent à l'impôt sur la plus-value mais pas sur les prélèvements sociaux (CSG/ CRDS) qui restent dus dans leur intégralité.Notre nouveau président de la République, Monsieur Emmanuel Macron, a annoncé qu'il n'y aurait pas de loi de finance rectificative, ce qui vous laisse donc encore quelques mois pour finaliser vos cessions en bénéficiant d'un avantage intéressant.

Pharmétudes vous conseille

Cet avantage fiscal prendra fin le 31 décembre 2017. Nous vous conseillons de vous rapprocher de votre notaire Pharmétudes ou de votre expert-comptable pour bénéficier de ce dispositif et ainsi limiter l'impact fiscal de votre cession.

* Le dispositif prévu à l'article 150-0 D ter du CGI est abrogé pour les cessions réalisées à compter du 1er janvier 2018, conformément aux dispositions du III de l'article 10 de la loi n° 2012-1509 du 29 décembre 2012 de finances pour 2013.

ADJOINTS

Entrée des adjoints au capital des SEL

Pris en application de la « Loi Santé » de janvier 2016, le décret du 20 mars 2017 vient apporter plusieurs modifications au fonctionnement des sociétés d'exercice libéral (SEL) de pharmaciens d'officine.

Le décret du 20 mars 2017, paru au Journal officiel du 22 mars 2017, ouvre la possibilité aux pharmaciens adjoints de détenir des participations dans le capital de sociétés exploitant une officine de pharmacie. Le pharmacien adjoint peut détenir dans la limite de 10 % du capital :

- Une participation directe dans la société qui exploite l'officine dans

laquelle il exerce son activité à titre exclusif,
- Des participations indirectes - via une SEL ou SPFPL - dans quatre autres SEL.

Il est important de noter que les interrogations soulevées par ce texte dépassent l'aspect juridique : le pharmacien adjoint devient associé de la société tout en demeurant salarié de celle-ci. Les statuts de salarié et d'associé sont-ils compatibles ? Quelle est la capacité d'engagement d'un associé adjoint qui reste protégé par son contrat de travail ? Penser cette participation comme un investissement à long terme, nous semble voué à l'échec. Notamment le pharmacien titulaire n'a, a priori, pas non plus d'intérêt particulier à faire participer un adjoint au capital de sa SEL ou d'une SPFPL. Egalement, il est difficile d'envisager comment impliquer le pharmacien adjoint ; la limite de participation à 10 % est un des freins.

SKITTERPHOTO

> Un moyen de transmission

Pour que cela fonctionne, il s'agit d'envisager cette nouvelle possibilité comme un moyen de transmission. Dans cette optique, cette mesure présente, pour le pharmacien titulaire, un bon outil de management qui permet d'impliquer son adjoint et de le motiver. L'idée est de l'intéresser au fonctionnement de l'officine, à la participation aux versements de dividendes etc. Ainsi, peu à peu, le pharmacien adjoint peut envisager une prise de participation plus significative en devenant alors titulaire cogérant.
L'ambiguïté apportée par les dispositions du décret emporte le constat suivant : l'entrée d'un adjoint au capital pourra poser difficulté à terme, notamment lorsque celui-ci souhaitera finalement acquérir une pharmacie concurrente - il devra alors revendre ses parts, à un associé, à une personne extérieure ou à la société - ou en cas de licenciement.

L'avis du notaire

« Il est nécessaire d'être vigilant quant à la rédaction des clauses statutaires et des clauses du pacte d'associés des sociétés d'exploitation pour organiser au mieux les rapports entre les associés. »

Bastien Bernardeau, notaire à Poitiers

Plus d'informations :
Décret n° 2017-354 du 20 mars 2017 relatif à l'exercice en commun de la profession de pharmacien d'officine sous forme de société d'exercice libéral et aux sociétés de participations financières de profession libérale de pharmacien d'officine.

PREMIÈRE INSTALLATION

« Je suis un étudiant en pharmacie de 6ème année un peu particulier »

Témoignage de Jacques Chasseriau, pharmacien en devenir.

Pourriez-vous nous présenter votre parcours ?

Jacques Chasseriau : Je suis un étudiant en pharmacie de 6ème année un peu particulier. J'ai 38 ans, marié, 3 enfants… Un profil qu'on ne retrouve pas souvent sur les bancs de la fac. J'ai repris mes études il y a 4 ans, en reprenant directement en 3ème année de pharmacie, après une thèse de biologie moléculaire il y a 11 ans. J'ai travaillé dans le monde des big pharma et des biotechnologies de la santé pendant quelques années, en particulier dans le Business Development. Mais après ces années, je me suis rendu compte que ma finalité professionnelle n'était pas au rendez-vous dans les différents postes que j'ai occupés et j'ai donc décidé de reprendre mes études, cette fois en pharmacie.

Vous reprenez des études en pharmacie, qu'est-ce qui vous a conduit à vouloir vous installer en officine ?

J.C. : Pour deux raisons : le patient et le monde de l'entreprise. Le patient d'abord car il est aujourd'hui au cœur de ma finalité professionnelle dont je parlais précédemment. Ce contact quotidien, cette aide aussi bien thérapeutique que psychologique, cette expertise du médicament sont vraiment des choses qui me

Jacques Chasseriau

motivent. Je me sens bien derrière mon comptoir, à accueillir les gens et essayer de leur faire profiter de mes compétences scientifiques pour leur bien-être et leur santé.

> « Le patient est aujourd'hui au coeur de ma finalité professionnelle »

Ensuite, j'ai décidé de m'installer car j'ai quand même une fibre entrepreneuriale qui me fait avancer. Le monde officinal est en pleine révolution. Il lui faut inventer un nouveau modèle, de nouveaux services, un « nouveau pharmacien ». L'officine de nos parents est révolue. Son avenir passe aussi par une vision novatrice d'un métier qui, même vue

par le prisme de l'entreprise, est tout à fait compatible avec l'éthique et le souci essentiel du patient.

Qu'aimez-vous dans le métier de pharmacien d'aujourd'hui ?

J.C. : La proximité et le service quotidien. J'aime dire que mon métier est un service public. 4 millions de personnes poussent chaque jour la porte d'une officine, et par forcément parce qu'ils sont malades. Ils viennent chercher une expertise, un conseil dans lequel ils ont confiance. Toutes les enquêtes le montrent. Les français sont attachés à leur pharmacien. C'est ce lien de confiance, cette intimité qui me passionne, que ce soit pour un bobo comme pour une pathologie plus lourde. De plus, ce métier garde un pied dans la Science dure, d'autant plus avec les médicaments innovants qui arrivent sur le marché et je garde un certain attrait pour cet aspect scientifique qui reste ma première formation. Enfin, la gestion d'une entreprise reste un exercice qui m'intéresse vraiment au quotidien.

Comment imaginez-vous votre pharmacie de demain ? Comment souhaitez-vous qu'elle évolue ?

J.C. : Je la vois tournée vers le service. Je suis convaincu que le modèle officinal d'hier est mort. La pression financière dans le monde de la santé, l'évolution des mentalités, les nouvelles attentes des patients… tout ça doit faire évoluer l'officine. Il ne faut plus avoir peur de parler marketing des services, différenciation, segmentation. Ce ne sont pas des injures et des reniements au Serment de Galien. Les pharmaciens ne doivent pas se contenter d'être des distributeurs de boîtes. Un robot peut le faire à leur place, et même mieux et plus rapidement. Il faut évoluer vers des services. L'ignorer, c'est mourir à plus ou moins court terme. Je suis par exemple passionné par la santé connectée et les perspectives fantastiques qu'elle offre. Il y a aussi la place centrale que le pharmacien peut occuper comme celle de pharmacien référant que peu d'officinaux osent aborder. Je suis convaincu que l'officine sera demain au centre de la santé quotidienne de tout le monde. Le contexte est porteur, il faut saisir la vague ! Les patients nous attendent !

> « Il ne faut plus avoir peur de parler marketing des services, différenciation, segmentation »

Sous quel statut juridique allez-vous exercer ?

J.C. : Sans être un spécialiste, j'ai choisi d'exercer en SELARL sur les conseils de mon notaire et des différents interlocuteurs que j'ai pu avoir au cours de mes études. Je n'ai pas un apport considérable et cette forme pourra me permettre d'accueillir des pharmaciens investisseurs extérieurs si besoin tout en gardant le contrôle de mon officine. Il y a aussi des avantages du point de vue fiscal, en particulier avec l'impôt sur les sociétés. Je trouve que cette formule est globalement plus en phase avec le dynamisme nécessaire à l'évolution du monde de l'officine. Après, soyons honnête, mon notaire pourrait être meilleur que moi pour

vous répondre sur les avantages d'un tel choix.

Quels conseils donneriez-vous à un pharmacien qui souhaite s'installer ?

J.C. : Ne pas se précipiter et surtout bien s'entourer. Un pharmacien est un expert du médicament, pas de business plan ou de montages financiers. Il faut savoir déléguer à des gens qui ont ces compétences pour se centrer sur le projet officinal lui-même. Qu'est-ce qu'on veut faire de son officine ? Que veut-on proposer comme services ? À qui ? Quel est l'environnement de l'officine actuellement, les projets du quartier, de la mairie, l'âge des médecins aux alentours, des patient et j'en passe.

Un projet parfaitement préparé, ce sont des problèmes futurs en moins. La démographie officinale, malheureusement accompagnée du contexte économique, va offrir de multiples opportunités d'installation à une nouvelle génération de pharmaciens. Nous allons parfois avoir le luxe de pouvoir choisir. Autant le faire correctement car je reste persuadé que l'officine est à l'aube d'une belle révolution pour elle et les patients.

« Ne pas se précipiter et surtout bien s'entourer »

Merci à Jacques Chasseriau pour son temps consacré pendant ses examens.

NOUVEAU

Kit pratique de la première installation

La première installation en officine de pharmacie est un acte juridique et économique important dans la vie professionnelle et personnelle du pharmacien.

Il est essentiel de s'entourer des conseils d'un professionnel pour éviter toute mauvaise surprise. Pharmétudes vous propose un kit pratique pour une appropriation facile des étapes juridiques, fiscales et administratives à franchir pour réussir votre première installation.

Découvrez la plaquette de présentation et les fiches techniques associées :

→ fiche 1 : s'installer seul ou en association,

→ fiche 2 : choisir son statut juridique,

→ fiche 3 : choisir son régime matrimonial,

→ fiche 4 : le notaire et l'acte authentique.

A télécharger dans la rubrique s'installer sur notre site internet : www.pharmetudes.com/s-installer.

OFFICINES

A vendre

Découvrez nos annonces d'officines de pharmacie à vendre en France et dans les DOM-TOM.

Alsace, Lorraine, Champagne-Ardenne

Mme Segers - 03 26 87 71 72

(51) OFFICINE 51. Grande ville. CA env 1 050 000€.

Aquitaine, Limousin, Poitou-Charentes

M. Coutable - 07 64 09 88 36

(16) Vignoble charentais, à céder 50% parts sociales d'une pharmacie rurale (10km de Cognac). CA 1M€. Bel outil de travail récent.

(17) La Rochelle – Cause départ en retraite belle officine située en hyper centre ville et développant un CA de 1050K€. Très bonne rentabilité, belle marge brute. Bail récent, prévoir travaux de rafraichissement.

(79) Ville moyenne dynamique, fonds de commerce d'une très belle officine récente. CA stable de 1850K€. Nombreuses constructions prévues, redynamisation totale du quartier avec entre autre créations de crèches. Parking, marché à proximité et tous commerces. Activité saine, équipe agréable, bon environnement médical stable.

(86) Sous-Préf. à céder fonds de commerce d'une pharmacie réalisant un CA de 1450K€.Pharmacie de quartier de petite ville, bons ratios, possibilité d'exploitation en association.

(86) Officine seule au village offrant très bel outil de travail. 1ère couronne de Tours – Beau panier moyen, clientèle CSP +. Stationnement et facile, bon environnement médical – Idéal 1ère acquisition.

Auvergne, Rhône-Alpes

M. Quenot - 06 82 96 45 40

(26) Valence. Quartier et passage. Surface 90m².Excellent environnement social et médical. CA 1.5 M d'€.

(38) Grenoble. Pharmacie de quartier. Clientèle jeune. Bon environnement social et médical. Local 150m². CA 1.7 M d'€. Départ en retraite.

(38) Proximité LYON. Secteur à fort potentiel économique. Implantation récente maison médicale avec 4 médecins. Bon environnement social. Départ retraite. CA 600 k€. Prix raisonnable. A développer.

(38) Pharmacie de village sur RN7. Proximité autoroute A7. Population en évolution positive. Bon environnement social. 4 médecins sur communes limitrophes sans pharmacies. 1 infirmière. Horaires 8h30 12h30 15h00 19h30 du lundi au samedi matin inclus. Local 130 m². Acquisition des murs possible. Personnel : 1 préparatrice. Chiffre d'affaires : 550 k€. Marge>32%. Pas de para, 1 gamme de dermo-cosmétique. Informatique : LGPI. 3 postes vente, 2 bureau et déballage. Prix de vente mandat : 300 k€. Motif vente : retraite. A dynamiser.

(63) Officine rurale idéalement située à proximité des célèbres stations thermales de la Bourboule et du Mont-Dore. Dotée d'une clientèle rurale et touristique, la pharmacie bénéficie d'un bon environnement médical (2 médecins généralistes, 1 cabinet d'infirmières, 1 masseur kinésithérapeute). CA 950k€. Zone ZRR : pas d'impôt sur le revenu pendant 5ans puis dégressif pdt 5ans de plus. Horaires d'ouverture à 43h hebdomadaires. Pas de frais de personnel. Zone de livraison. Accessible aux personnes à mobilité réduite. Aucuns travaux à prévoir. En vente our cause de départ à la retraite. Dispose d'un logement spacieux, acquisition des murs possible. Prix attractif : 3 fois l'EBE.

(63) Officine rurale idéalement située à proximité des célèbres stations thermales de la Bourboule et du Mont-Dore. Dotée d'une clientèle rurale et touristique, la pharmacie bénéficie d'un bon environnement médical (1 médecin généraliste et 1service de soins à domicile). CA 500 k€. Zone ZRR : pas d' impôt sur le revenu pendant 5 ans puis dégressif pendant 5 ans de plus. Horaires d'ouverture à 43h hebdomadaires. Pas

de frais de personnel. Zone de livraison. Accessible aux personnes à mobilité réduite. Aucun travaux à prévoir. En vente pour cause de départ à la retraite. Prix attractif : 3 fois l'EBE.

(69) LYON. Quartier dynamique. Frais de personnel réduits. Bon environnement commercial et médical. Logement inclus dans bail. Projet extension local sur 175 m². Départ retraite. CA 810 k€.

(69) Pharmacie de bourg. 40 mn du centre de Lyon. Importants projets de logements. Commune en plein essor démographique. Très bon environnement social. Départ retraite. Local 130m². CA 800k€.

(69) Villeurbanne. Pharmacie de quartier. Forte densité de population. Très bon environnement social. Important cabinet infirmiers. Locaux commerciaux rénovés. Groupes scolaires proches. Horaires : du lundi au vendredi 8h30 12h15 / 14h15 19h15, samedi ouverture 8h45 et fermeture 18h30. Surface local 85 m², acquisition des murs possible. Porte automatique, espace confidentialité, agencement neuf. Logiciel informatique LGPI, 5 postes à la vente. Effectif personnel adapté pour accueillir 2 pharmaciens titulaires ou 1 pharmacien adjoint. Chiffre d'affaires 1.7M d'€, EBE comptable > à 10% du CA. Vente pour motif familial, prix attractif : 1.2 M d'€. Urgent : opportunité à saisir.

Bretagne

Mme Lorenzini - 02 98 95 34 59

(29) Commune du Sud Finistère. Surface commercial d'environ 152m². Maison médicale sur la commune avec nouveau pôle en 2017.

Ile-de-France

M. Le Gueut - 06 30 15 80 27

(75) Officine de quartier. CA : 300 000€. Départ retraite. A dynamiser : potentiel de développement important (phytothérapie, OTC, para). Très bon environnement médical, école primaire et crèches à proximité. Pharmacie d'angle, superficie 100M2 + cave. Prix de cession : 50% du CA.

M. Andraud - 06 30 94 38 54

(77) Exclusivité – Retraite. Pharmacie seule au village. CA HT > 1.8 M€ ; Marge Brute > 32 %. Environnement médical stable. Orthopédie à dynamiser. Boulangerie, Poste, Alimentation. Travaux à prévoir coté pharmacie. Habitation très agréable à vivre ; murs à vendre. Possibilité d'acquérir au minimum 51 % de la valeur du fonds avec un Titulaire investisseur déjà installé dans une ville proche et désireux de créer un partenariat professionnel : apport recommandé = 100 K€ pour 51% des parts.

(78) Proche Poissy, départ retraite. 140 m², CA : 1,6 M€. Ecoles et commerces. Projets immobiliers. Jeunes prescripteurs. Possibilité achat murs et maison. Beau potentiel.

(91) CA 1 200 000 € HT – en forte progression depuis le transfert de l'officine. Agencement neuf dans un local de 200 m2 en RDC situé sur grand axe. Nombreuses constructions en cours sur le secteur. Nombreux commerces dont supérette bio de 300 m2 + marché bi-hebdomadaire. Cabinet médical + crèche dans le même immeuble. Nombreuses écoles maternelles et primaires sur le secteur. Clientèle aisée de tous âges.

(91) Retraite, Vente Murs et Fonds. Pharmacie spacieuse, environnement tous commerces dans un centre commercial fermé. CA HT > 1 M€. Marge brute > 30 %. Valeur Économique = 650 K€. Prix de Vente du Fonds = 600 K€. Apport conseillé = 100 K€ pour un revenu escompté de 40 K€ annuel avant IR et hors progression. Possibilité d'acquérir les murs 250 K€ (10*loyer annuel HC).

(92) Secteur recherché – CA 850 000 € HT – Départ pour raison personnelle. Pharmacie dans secteur dynamique sur axe passant. Surface de 70m2 en RDC + 12m2 de Réserves. Nombreux commerces : boulangerie, boucherie, supérette ; plusieurs généralistes, spécialistes, homéopathe et centre de santé proches. Ecoles à proximité dont écoles Montessori et anglaise. Clientèle à fort pouvoir d'achat. Relooking de la pharmacie à prévoir.

(92) Départ à la retraite. CA : 930 K€. Officine 60 m² + appartement 60 m². Courant 2017 : Nvx prescripteurs et projets de construction. A dynamiser. Beau potentiel.

(94) Val de Marne. Proche Paris. CA juin 2016 = 1.570 K€ HT. Surface > 120 M2 avec double entrée. Pharmacie située sur une place centrale de la ville. Pas de concurrence directe. Tous commerces : poste, supermarché, collège, Ecole primaire, maternelle… Arrivée d'un cabinet médical.

Pas de collectivité.

(95) MB > 30%. Retraite. Belle surface. Axe passant. Proximité commerces, poste, écoles… Paris 16ème.

(95) Retraite. Pharmacie de passage, orientée médicament. 130 M2 de surface. Faible plage horaire. Bon environnement scolaire et médical. Travaux à prévoir.

Occitanie

M. Le Gueut - 06 30 15 80 27

(30) NIMES. Pharmacie de quartier sur axe très passant. CA : 820k€ en progression. Départ retraite. Prix raisonnable. Possibilité achat murs et garage et parking.

Pays-de-la-Loire

M. Coutable - 07 64 09 88 36

(44) Nantes. Pharmacie de quartier recherché. Bons facteurs de commercialité. Située sur axe très passant. Stationnement facile. CA 500K€. Faible masse salariale. Bail récent. Idéal première acquisition avec un potentiel de développement certain.

(49) Belle officine de bourg dynamique (2000 hab.) réalisant un CA de 1300K€ HT. Bel environnement médical avec 4 médecins, plusieurs spécialistes et professions paramédicales. Bon ratios, chiffre d'affaires maintenu avec beau potentiel de développement à venir. Logement attenant à l'officine. Vente des murs souhaitée.

(49) Région Choletais, belle officine de village dans communauté de commune dynamique réalisant un CA de 900K€ avec beau potentiel d'évolution. Bel outil de travail. Accroissement de la population à venir du fait de nombreuses constructions. 2 établissements scolaires. 1 médecin généraliste assuré. Projet de transfert avec la mairie sur axe passager et regroupement possible professions médicales ou paramédicales pluridisciplinaires. Possibilité d'acquérir une maison d'habitation en sus. Idéal première installation.

(53) A céder dans ville touristique de Mayenne, officine seule au village avec très bon environnement médical. CA de 1100K€ en hausse. Bons ratios. Travaux récents. Cession cause mutation.

(53) Nouveau. Officine de centre-ville réalisant un CA HT de 1M€. Très bons facteurs de commercialité. Idéal première acquisition. Prix de cession à 3,3 fois EBE retraité. Très bon outil de rémunération. Faible masse salariale. Bail neuf renouvelé avec beau logement de service.

(72) Le Mans. A céder officine de quartier située dans un petit centre commercial ouvert. Bel outil de travail, bonne visibilité, stationnement facile. CA 1245k€. Bons ratios

(72) Le Mans. Pharmacie de quartier très bien située. Bons facteurs de commercialité. Située sur axe très passant. Potentiel de développement important. Constructions récentes. Prix de cession : 50% du CA.

(72) A céder officine 1ère couronne du Mans située dans un centre commercial ouvert. CA réalisé de 1000K€. Bons ratios. Prix de cession intéressant.

(85) Pharmacie de bourg de 1600 habitants en développement réalisant un CA de 675 000€ HT, situé à 40mn de Nantes et 50mn du littoral. Construction d'une maison médicale avoisinante. Pas de salarié, très beau logement de service compris dans le bail commercial (4 chambres). Très bons ratios (EBE à + de 16%). Idéal recherche exploitation rentable, confortable et sereine (10 à 11 semaines de congés par an et très bonne rémunération).

Annonces sur www.pharmetudes.com/annonces/.

Pharmétudes est présent sur les réseaux sociaux

Suivez l'actualité juridique et fiscale de la pharmacie sur nos réseaux sociaux : @pharmetudes et sur : www.pharmetudes.com

PHARMÉTUDES

Les dernières actualités du réseau

Le réseau s'agrandit !

> Un nouveau notaire

Nous sommes heureux de vous annoncer l'arrivée d'un nouveau membre Pharmétudes. Maître Mathieu Ollet, notaire associé à Perpignan au sein de la SCP OLLET, VIDAL, CANOVAS-GADEL, a rejoint le GIE Pharmétudes en avril 2017. Il accompagne et conseille les professionnels de santé des départements des Pyrénées-Orientales (66), de l'Aude (11), de l'Ariège (09) et de la Haute-Garonne (31). Nous lui souhaitons la bienvenue !

MATHIEU OLLET

Coordonnées
Maître Mathieu Ollet
4 espace
Méditerranée
66000 PERPIGNAN
Tel : 04 68 34 24 89

> Deux nouveaux négociateurs

Deux négociateurs en officine de pharmacie ont rejoint l'office notarial de Maître Georges Dintras, notaire associé à Paris au sein de la SCP DINTRAS, BOSSE, BRAMI. M. Le Gueut et M. Fauchet se tiennent à votre disposition pour vous mettre en relation avec de potentiels acquéreurs ou cédants en Ile-de-France et vous accompagner dans la négociation de votre officine de pharmacie.

Coordonnées
M. Jacques Le Gueut
06 30 15 80 27
jacques.le-gueut@orange.fr
M. Guy Fauchet
06 29 23 09 20
guy.fauchet@outlook.fr

Vos consultations en ligne

Sylvie 20/05/2017

« Pharmacien associé avec mon mari en SARL, j'ai pris ma retraite et je continue de travailler pour aider mon mari pharmacien. Toujours salariée de la société de personne, lorsque mon mari prendra sa retraite dans 3 ans et que nous vendrons, que paierons-nous comme plus-value pour la vente de notre officine ? »

Mounira 15/02/2017

« Je souhaite vendre ma pharmacie et prendre ma retraite aussitôt. Puis-je garder des parts dans cette SEL et bénéficier de l'exonération pour départ à retraite ? »

Consultation juridique complète en ligne :
nos notaires répondent gratuitement à vos questions juridiques et fiscales en ligne sur www.pharmetudes.com/consultations/

SAVE THE DATE

Jeudi 9 novembre 2017

Giropharm organise une journée de l'installation, à destination des adjoints et jeunes pharmaciens qui souhaitent s'installer, le jeudi 9 novembre 2017 à Angers (49). Maître Bouvet, notaire associé au Mans et membre Pharmétudes, interviendra aux côtés de Giropharm, TG Conseil et Bernard Thellier.

Informations et contact : cooperative@giropharm.fr.

Les conférences en régions : inscrivez-vous gratuitement aux conférences de votre région sur www.pharmetudes.com/conferences/

Document édité par Pharmétudes, Groupement d'Intérêt Economique dont le siège social est à Poitiers, identifié au SIREN sous le numéro 384 641 445 000 18 et immatriculé au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris.