

# INTERVIEW

Depuis deux ans, CGP (Conseil Gestion Pharmacie) propose de faire évoluer les schémas juridiques et financiers de l'officine. Avec un double objectif : favoriser l'intégration des jeunes en douceur et sauvegarder le maillage territorial. Un discours qui a pourtant du mal à convaincre la profession. Olivier Desplats, président de CGP s'explique.

PROPOS RECUEILLIS PAR FRANÇOIS POUZAUD

## « Les outils juridiques de la pharmacie ne sont pas adaptés aux mutations en cours »

**Quelles sont vos propositions pour faire évaluer les schémas classiques de l'officine ?**

**OLIVIER DESPLATS** Elles sont nées des échanges que nous avons régulièrement entre experts-comptables de notre groupement sur les difficultés que nous pouvons rencontrer devant des cas pratiques et de notre expérience terrain. Notre première proposition est de permettre à plusieurs associés d'une même SPF-PL de détenir plusieurs officines exploitées en SEL dans les limites fixées par les textes en vigueur. Notre seconde proposition est de permettre à une SEL de détenir deux ou trois fonds sur un périmètre restreint défini par l'ARS, afin de favoriser les regroupements, d'optimiser les charges d'exploitation et de maintenir le maillage territorial. Ces deux propositions supposent, bien sûr, de changer la loi.

**Que peuvent-elles apporter à la profession ?**

S'il ne nous appartient pas de définir les règles, ni le cadre dans lequel les pharmaciens souhaitent exercer leur métier, il nous paraît opportun d'attirer l'attention des instances professionnelles sur la nécessité de faire évoluer les schémas juridiques dans une double préoccupation : fluidifier le marché des cessions en conciliant la volonté des anciens de sortir « en douceur » et celle des jeunes qui veulent entrer dans le métier en tant que titulaire sans gros moyens, et maintenir le maillage territorial, principalement en zone rurale.

Ces deux propositions ne peuvent que contribuer au dynamisme et au renouvellement de la profession.

**Qu'est-ce qui vous permet d'affirmer cela ?**

L'économie de l'officine doit s'adapter aux mutations en cours du métier. Or, aujourd'hui, les textes n'évoluent pas assez vite par rapport à l'économie. On le voit au travers des moyennes professionnelles : les disparités entre les typologies de pharmacie ne cessent de se creuser. La concentration est en marche, les plus petites structures auront des difficultés à se maintenir. La raison en est simple : le développement des missions va nécessiter des investissements en moyens humains et matériels qui ne manqueront pas de peser sur leur bilan. Les deux modèles juridico-financiers que nous défendons leur permettront de survivre à la mutation de la profession. L'effet, de levier financier important permettra de consolider la structure financière du groupe. Quant à notre seconde proposition, elle permet des économies d'échelle par mutualisation des charges.

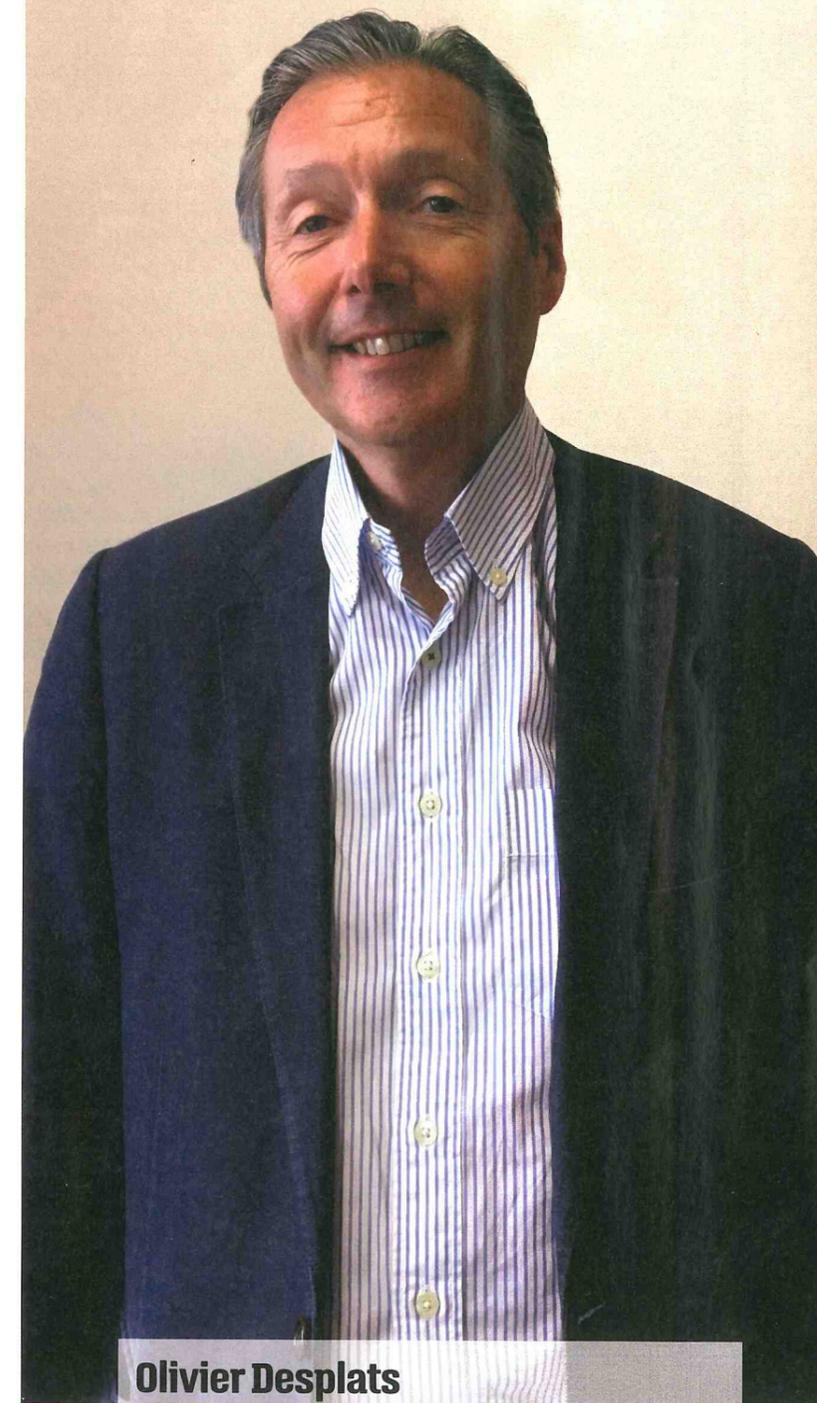
**Quel est l'intérêt d'un jeune diplômé d'intégrer une SPF-PL ou une SEL dans ce nouveau modèle ?**

Le marché des transactions est clairement orienté vers les officines les plus importantes nécessitant des apports significatifs que peu de primo-accédants peuvent réunir seuls. Les « boosters d'apport » apportent des solutions

mais il ne faut pas oublier que ce type de montage conduit le jeune à refinancer sa dette au bout de 5 à 6 ans et, en fait, à s'endetter sur 18 ans ! Dans le premier cas, une SPF-PL détiendrait 99 % du capital de chaque SEL, alors les pharmaciens en exercice dans les SEL détiendraient ensemble la majorité du capital et des droits de vote de la SPF-PL. Ce modèle se pratique chez les experts-comptables, par exemple en intégrant des jeunes dans le capital de la SPF-PL. On joue ainsi sur les deux tableaux, fidélisant des collaborateurs et anticipant la transmission. Dans le second cas, les jeunes intègrent le capital de la SEL détenant plusieurs pharmacies et ensuite monteront en puissance au niveau de leur participation en capital. Aux associés de s'entendre sur la façon d'assurer la permanence du service pharmaceutique dans chaque établissement du groupe.

**Jusqu'ici, l'accueil de la profession a été assez mitigé...**

J'entends ses craintes. Or, nos propositions s'inscrivent dans le strict respect des règles déontologiques en vigueur et du maintien en l'état des piliers de la profession (monopole, détention du capital et règles d'installation). L'Ordre, la FSPF et l'USPO ont eu une oreille attentive. En revanche, l'Association de pharmacie rurale est plus difficile à convaincre. ☺



**Olivier Desplats**

**BIO EXPRESS**

- 1989 : diplôme d'expertise comptable.
- 1994 : installation en libéral (Comptabilité Conseil Desplats & Associés).
- 2000 : fusion avec Flandre Expertise Comptable. Les deux entités deviennent Flandre Comptabilité Conseil.
- 2009 : président de CGP (Conseil Gestion Pharmacie), groupement de cabinets indépendants spécialistes de l'officine.