SERVICES

AIDES

Les différents coups de boost à l'installation

PAR FRANÇOIS POUZAUD

Andrii Yalanskyi- Istock

GRÂCE AUX BOOSTERS D'APPORT, LES PHARMACIENS QUI DISPOSENT DE PEU DE FONDS PROPRES SONT BEAUCOUP MOINS LIMITÉS QUE PAR LE PASSÉ AU MOMENT D'ACQUÉRIR UNE OFFICINE. PANORAMA DES AIDES À L'INSTALLATION.

Dans le financement d'une officine, l'apport personnel sera fonction du prix payé et le montant du prêt bancaire accordé dépendra de celui de l'apport engagé. Un prix supérieur à la capacité de remboursement de l'officine sera financé par une moindre rémunération du titulaire ou un apport personnel supplémentaire. Voilà pourquoi un apport de 20 % est généralement demandé.

Avec la remontée actuelle, le meilleur taux se situe autour de 1,25 % en ce début d'été 2022. « Les taux sont encore bas mais l'augmentation de ceux de la banque centrale européenne pour contrer l'inflation fait dire aux partenaires financiers que nous pourrions atteindre en fin d'année les 3 % », prévient Emmanuel Leroy, expert-comptable, associé KPMG.

La première aide à l'installation consiste à faire appel à un pharmacien installé. Dans le cadre d'une société d'exercice libéral (SEL), l'acquéreur de l'officine peut s'associer à un pharmacien investisseur qui apporte des fonds propres destinés à financer l'acquisition de l'officine, en contrepartie de la détention de parts sociales (moins de 50 %). « L'objectif pour le titulaire sera le plus souvent de devenir, à terme, autonome financièrement en détenant la totalité du capital », explique Joël Lecoeur, du cabinet LLA (groupe CGP). Dans ce type de montage, il conviendra de déterminer le montant des comptes courants d'associés et la durée de l'association (cinq à huit ans), ainsi que de fixer les modalités financières de sortie des associés. Cet expert-comptable insiste sur les précautions à prendre : ne pas s'enfermer dans une solution unique de sortie, surmonter la difficulté psychologique de payer son travail, démontrer à l'investisseur la rentabilité de son investissement comparé au marché financier, rédiger un règlement

intérieur et un pacte d'associés dans lequel seront fixées les compétences et relations entre l'exploitant et l'investisseur. « L'apport personnel de l'associé exploitant sera au minimum de un tiers de l'apport global nécessaire à l'opération, l'aide sera de deux tiers », recommande-t-il.

Il est possible aussi de faire appel à un investisseur non pharmacien. Certains groupements ou répartiteurs proposent des boosters d'apport qui prennent la forme d'un prêt participatif remboursable en cinq à sept ans. Il est assimilé, sur le plan financier, à des quasi-fonds propres.

Quatre sortes de boosters d'apport

- Les boosters d'apport conventionnés Interfimo/groupements. Le financement d'Interfimo est accordé au primo-accédant à titre personnel dans la limite de 150 000 € sur 9 ans, dont 4 ans de différé d'amortissement.

- Les boosters d'apport conventionnés Interfimo/répartiteurs (Cerp, OCP). Le financement est un crédit in fine sur une durée de cinq ou huit ans selon l'accord passé avec le grossiste, limité à environ 300 000 €, dont l'emprunteur est obligatoirement la société d'exploitation (même en cas d'achat de titres, que ce soit avec ou sans financement).

- Les boosters d'apport conventionnés Interfimo/répartiteurs, Sopharma offre Primo. Sous forme d'un financement en in fine sur une durée de cinq ans, dont le montant serait au plus égal à celui de l'apport personnel du ou des pharmaciens, dans la limite de 150 000 €.

- Les boosters non conventionnés Interfimo : le prêt participatif de la Banque Wormser en partenariat avec Leader Santé et Astera (Cerp Rouen) sur sept ans en in fine ; Socorec : prêt participatif (quasi-fonds propres) et/ou prêts classiques et/ou cautionnement de prêts ; Giroboost via sa filiale Giropharm Investissement (sous forme d'emprunts obligataires, simples ou convertibles) ; le prêt CAVP (Caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens) : emprunt obligataire ou classique, à mettre en place sur la société d'exploitation ou la société de participation financière de professions libérales (SPF-PL), limité à 500 000 € et trois fois l'apport personnel du titulaire, sur une durée de 15 ans, dont 12 ans de différé d'amortissement. ●

Le moniteur des pharmacies - mercredi 29 juin 2022