

## Sources de financement : comment arriver à bon apport

### SERVICES

#### TRANSACTIONS

##### Auteur(s) :

Par François Pouzaud

**Les limites des boosters d'apport (prêt à rembourser, diminution de la capitalisation du pharmacien, risque d'inflation des prix de cession, etc.) doivent conduire les jeunes acquéreurs, quand cela est possible, à recourir préférentiellement aux prêts familiaux.**

Lors de l'installation, l'une des premières questions qui se pose est celle de l'apport et de sa provenance. Au cours de ces dernières années, les sources de financements alternatifs – boosters d'apport, prêt de la Caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens (CAVP), obligations simples ou convertibles, etc. – se sont multipliées, à tel point que l'apport personnel ne semble plus être une nécessité pour s'installer. Néanmoins, « *il ne faut pas perdre de vue que l'apport moyen, qui se situe aujourd'hui entre 15 et 18 % de la valeur du fonds, devra au minimum financer les frais accessoires à l'acquisition : droits d'enregistrement, frais d'actes et honoraires de transaction* », rappelle Nicolas Trikian, expert-comptable associé du cabinet C2C Pharma-Wizziou Pharma (membre du groupement CGP). Et que l'apport personnel sera fonction du prix payé. Un prix supérieur à la capacité de remboursement (mesurée par l'excédent brut d'exploitation) sera financé soit par une moindre rémunération du titulaire, soit par un apport personnel supplémentaire. Un ratio de l'apport qu'il convient de relativiser.

« *Certains dossiers de financement passent auprès des banques alors que l'apport de l'acquéreur est seulement de 10 %, voire parfois un peu moins* », rassure Patrice Marteil, responsable des partenariats chez Interfimo. La pharmacie n'est pas un secteur à risque pour les banques, ce qui explique les conditions de financement octroyées aux officines sans équivalent dans le secteur des très petites entreprises : une quotité généralement de 100 % du prix payé, une durée de remboursement de 12 ans, des garanties au travers d'un nantissement sur le fonds de commerce sur 10 ans et d'un nantissement des parts sociales (en cas de transmission de titres de sociétés) assorti d'une caution des associés. « *La durée de vie moyenne d'un crédit en pharmacie est de huit ans car le prêt en cours est souvent refinancé (pénalités à prévoir en cas de remboursement anticipé)* », précise-t-il.

## Donner à ses enfants

« *Il faut éviter d'empiler les financements complémentaires pour ne pas se retrouver devant un mur de dettes* », met en garde Nicolas Trikian. Dans le panorama des aides à l'installation, il souligne l'intérêt de l'apport provenant de la famille, abondé par la générosité des parents. « *Si le bien transmis par un parent à ses enfants est une somme d'argent, cette donation entre dans le schéma le plus classique de la donation, elle est entièrement exonérée de droits dans la limite de 31 865 € de dons, en plus de l'abattement de 100 000 € par enfant et par parent tous les 15 ans, soit une donation totale des deux parents sans frais de 263 730 € !* »

Les parents peuvent donner plus mais ce ne sera plus en franchise d'impôts. Sur le plan juridique, cet expert-comptable rappelle les différences majeures entre donation et donation-partage. « *Une donation à un enfant qui s'installe est rapportable à la succession sauf si elle est hors part successorale. C'est donc très dangereux, si on ne fait rien, c'est le régime légal de toute donation.* » En effet, la donation simple implique une réévaluation du bien donné après le décès du donateur, au moment de la succession. Ce mécanisme s'applique aussi si la donation porte sur une somme d'argent qui a été investie.

En revanche, la donation-partage réalisée obligatoirement par un acte notarié n'entraîne pas de réévaluation au moment de la succession. Comme il s'agit d'un partage entre tous les ayants droit du donateur, « *la valeur de ce que chacun a reçu est figée au jour de la donation*, explique-t-il. *Si c'est un prêt familial, il doit en revanche être enregistré au centre des impôts, comporter un taux d'intérêt cohérent et être véritablement remboursé* », conclut-il...